



INFORME ANUAL DEL REPRESENTANTE LEGAL

Gestión para el periodo enero-diciembre 2013

1. Antecedentes:

Considerando que dentro de la estructura organizacional de la compañía TONICOMSA S.A. la representación legal la ejerce el Gerente General y conforme se ha dispuesto por parte de la Superintendencia de Compañías la entrega de un Informe Anual del Representante Legal en el que se especifique la Gestión realizada para el ejercicio económico enero- diciembre 2013, a continuación se presenta los objetivos y metas planteadas para el ejercicio económico en mención, su resultado y nivel de cumplimiento.

2. Metas y objetivos propuestos para el periodo 2013

a) Objetivos de tipo administrativo:

Estos objetivos han sido planteados para satisfacer exigencias que se derivan de la organización interna de la compañía, así estas metas requieren un campo de actuación definido y una orientación guiada por parte de diferentes áreas dentro de la compañía. El planteamiento de estas metas y la gestión adecuada de los objetivos planteados permitirán ejecutar con eficacia una toma de decisiones fundamentada, así como consecuencia aumentar la productividad e incrementar notablemente la eficiencia administrativa. En base a esta premisa se plantearon los siguientes objetivos:

- i. Cumplir con las exigencias y obligaciones legales en relación a los trabajadores y trabajadoras de la compañía.
- ii. Implementar un sistema de formación técnica en el área de ventas y logística.
- iii. Capacitar y reforzar el conocimiento de los trabajadores en cada una de las áreas pertinentes conforme la planificación presentada.
- iv. Reducir el margen de error en despachos realizados.



- v. Optimizar los recursos de la compañía dentro de la cadena distributiva y de despachos
- vi. Tecnificar el trabajo de la compañía a través de capacitaciones técnicas.
- vii. Potencializar la participación de la empresa en el Sistema de Contratación Pública.

b) Objetivos de tipo financieros:

Los objetivos financieros forman parte importante de la Gestión. Con el planteamiento de metas financieras se pretende maximizar el valor de la empresa, enfocándose en la buena gestión de la inversión, así tomar decisiones efectivas de financiación y en la decisión sobre los dividendos. Dentro de estos objetivos planteados se ha considerado el direccionamiento de las utilidades en base al estudio de la experiencia y factores anteriores que han incidido directamente. Asimismo los enfoques se han planteado con orientación a la buena práctica del manejo de la liquidez de la compañía, la recuperación de cartera y control sobre inventario. A continuación los objetivos:

- viii. Incorporar nuevas líneas de productos.
- ix. Ofrecer un paquete completo de productos requeridos por nuestros clientes.
- x. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- xi. Incrementar las ventas en un veinte por ciento (20%) a través de la incorporación de estrategias comerciales.
- xii. Recaudar con eficiencia la cartera.
- xiii. Cumplir con las exigencias de la Política de Gestión de Cobranza y Creación de Clientes.

3. Resultados obtenidos en el período enero-diciembre 2013

La observancia de los resultados obtenidos que han sido analizados contra los objetivos propuestos, nos permite determinar si las medidas implementadas, el desempeño de los equipos de trabajo y las decisiones tomadas han sido proactivas y experimentales. Por otra parte los resultados que se muestran a continuación nos han permitido observar que las metas planteadas para el ejercicio



económico enero- diciembre 2013 se han basado en la eficacia, eficiencia, efectividad y relevancia de la acción y ejecución de las decisiones.

a) Resultados Administrativos:

En contraste con los objetivos propuestos los resultados del ejercicio económico enero- diciembre 2013 se puede determinar que la compañía ha cumplido con todas las obligaciones legales de tipo laboral respecto de sus trabajadores. Se ha venido trabajando en base a las normas internacionales de información financiera (NIIFs) con satisfacción.

Por otra parte, la compañía contrató y reforzó su equipo y fuerza de trabajo mediante la contratación de tres auxiliares operativos de bodega y logística, contratación de una persona encargada de contratación pública. El incremento neto de trabajadores asciende al 3%, que equivale a un total de un trabajador para el Área de Ventas. La persona contratada se encuentra apta y cumple con el perfil requerido para laborar en estas áreas conforme las exigencias internas de la compañía. Por otra parte, respecto de la capacitación al personal, con el fin de satisfacer las metas se realizó capacitaciones a los Asesores Comerciales en materia de Técnicas de Venta, Curso de Contratación Pública, y específica sobre los productos de venta. En cuanto a la capacitación en el Área de Ventas se dictó una capacitación proporcionada por personal competente DeWalt.

Finalmente, con el propósito de diversificar la línea de productos comercializados, durante el año 2013 se invirtió en viajes al exterior para visitas a Ferias especializadas como fue la Feria AIA Safety, Health and Security en Dusseldorf, Alemania.

Con el fin de de incrementar las líneas de negocio, durante el año 2013 se realizó el levantamiento de toda la información recopilada sobre proveedores de geosintéticos. Esta recopilación permitió elaborar una base de datos de fabricantes en la República de China con quienes se tomó contacto. Posteriormente se realizó un primer filtro a través de la solicitud de documentación legal. Finalmente, en Noviembre se realizó visitas *in situ* a las 6 fábricas concluidas y se inició con la relación comercial con una fábrica especializada en ingeniería y geomallas.

En materia de despachos y atención al cliente se incrementó procesos dentro del Área como el Semáforo de Prioridades de Despachos, el contacto previo con el cliente para evitar errores en despacho y optimizar los recursos de la compañía. Asimismo, se creó el proceso de Preparación de



Mercadería y Despachos a través de una Lista de Comprobación de acciones previas y la creación de un puesto de Supervisor de Bodega.

b) Resultados Financieros

Con el fin de aumentar los ingresos de la compañía, se logró la distribución de la línea de geomallas FEICHENG LIANYI ENGINEERING CO., proveniente de China. Además se incrementó la línea de Discos Diamantados de corte LACKMOND, proveniente de Estados Unidos. Con la inclusión de las nuevas marcas y líneas de productos, la compañía tuvo un incremento en sus ventas comparadas con el año 2013 que supera el porcentaje de 20% planteado en las metas y objetivos, lo cual mejoró los resultados de la compañía.

c) Conclusión

La situación financiera de la empresa se encuentra en un nivel satisfactorio logrando cumplir con las metas y objetivos propuestos, se concluye que en cuanto a los objetivos financieros el nivel de cumplimiento ha excedido el ciento por ciento. Asimismo, en cuanto al nivel administrativo, se ha dado una importante y relevante gestión que nos ha permitido satisfacer los objetivos para este ejercicio económico. Se puede concluir que durante este período se ha dado mucha relevancia a los objetivos administrativos, entendiendo que crecer al talento humano de la compañía y tecnificar los conocimientos de éstos permite generar una productividad efectiva y así satisfacer los objetivos tanto organizativos y administrativos como los financieros.

4. Propuesta sobre el destino de los resultados obtenidos durante el ejercicio económico Enero- Diciembre 2013

Se ha propuesto que de los resultados financieros obtenidos durante este satisfactorio ejercicio económico se deberá realizar una repartición de utilidades que sean distribuidos de la siguiente manera:

- a) 15% Repartición de utilidades para trabajadores,
- b) 22% destinado al pago de Impuesto a la renta sin Reinversión
- c) 12% destinado al Impuesto a la Renta con Reinversión
- d) 22,25 % destinado a Reinversión.



c) 18,29% distribuido a Accionistas.

5. Recomendaciones de políticas y estrategias para el cumplimiento de los objetivos del siguiente ejercicio económico

Con el fin de mantener el cumplimiento de metas en un sentido positivo y enfrentar los retos de la competitividad se recomienda a TONICOMSA S.A. lo siguiente:

- a) Mejorar notablemente la estructura administrativa y de Ventas. Esto significa hacer cambios estructurales para el año 2015 en el que se minimice el margen de error en la gestión.
- b) Contratar personal para la Fuerza de Ventas, las personas contratadas deberían tener formación académica en el área de negocios o ventas.
- c) Asimismo se recomienda que para el año 2015 se implemente un sistema de promoción de puestos y el desarrollo del Área de Atención y Servicio al Cliente.
- d) Alianzar las relaciones comerciales con nuestros proveedores locales y del exterior.
- e) Enfrentar los retos de la competitividad mediante la innovación de actividades estratégicas y así dotar a nuestros productos un valor agregado para los consumidores y usuarios.
- f) Invertir en la capacitación y profesionalización de trabajadores y crear nuevas líneas de servicio.
- g) Regularizar la gestión interna y su cumplimiento mediante la implementación de Reglamento Interno de Trabajo, Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo, Manual de Procesos y Procedimientos.

Andrés Martínez
Representante Legal
TONICOMSA S.A.