

INFORME ANUAL DEL REPRESENTANTE LEGAL – GERENTE GENERAL

Gestión para el período enero-diciembre 2014

1. Antecedentes:

Considerando que dentro de la estructura organizacional y los estatutos sociales de la compañía TONICOMSA S.A. la representación legal principal la ejerce el Gerente General y conforme se ha dispuesto en la Ley de Compañías y 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 2014, 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 período 2014

a) Objetivos de tipo administrativo:

Estos objetivos han sido planteados para satisfacer exigencias que se derivan de la organización interna de la compañía. El planteamiento de estas metas y la gestión adecuada de los objetivos permitirán ejecutar con eficacia una toma de decisiones fundamentada, y como consecuencia aumentar la productividad y la eficiencia administrativa. En base a esto 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. Implementar un departamento de Ingeniería y Proyectos.
- iv. Capacitar y reforzar el conocimiento de los trabajadores en cada una de las áreas pertinentes conforme la planificación presentada.
- v. Reducir el margen de error en despachos realizados.
- vi. Optimizar los recursos de la compañía dentro de la cadena distributiva y de despachos.
- vii. Tecnificar el trabajo de la compañía a través de capacitaciones técnicas.
- viii. Potencializar la participación de la empresa en el Sistema de Contratación Pública.

- ix. Incorporar un departamento de Servicio al Cliente.

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:

- x. Incorporar nuevas líneas de productos.
- xi. Ofrecer un paquete completo de productos requeridos por nuestros clientes.
- xii. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- xiii. Incrementar las ventas en un diez por ciento (10%) a través de la incorporación de estrategias comerciales.
- xiv. Recaudar con eficiencia la cartera.
- xv. Cumplir con las exigencias de la Política de Gestión de Cobranza y Creación de Clientes.

3. Resultados obtenidos en el período enero-diciembre 2014

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 2014 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 sus obligaciones legales de tipo laboral

y societario. 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 de asesoría en herramientas, otra encargada especialmente de Logística y una persona Ingeniera Civil para el desarrollo del nuevo producto de Ingeniería de Proyectos en Alturas. El incremento de trabajadores se ha realizado en diversas áreas, como en el Área de Ventas, en Ingeniería de Proyectos, un auxiliar de Bodega, un despachador, y una persona encargada de Logística. Las personas contratadas se encuentran aptas y cumplen 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, Curso de Actualización en Contratación Pública, en Instalación de Sistemas de Protección contra Caídas, y específica sobre los productos de venta.

Finalmente, con el propósito de mantener y diversificar la línea de productos comercializados, durante el año 2014 se invirtió en viajes al exterior para visitas a Fábricas especializadas en Red Wing. Así como también a ferias especializadas en la ciudad de San Diego-USA, llamada National Safety Congress Expo.

En materia de despachos y atención al cliente se incrementó procesos de filtración en despachos, el contacto previo con el cliente para evitar errores en despacho y optimizar los recursos de la compañía, así como el seguimiento a clientes.

b) Resultados Financieros

Con el fin de aumentar los ingresos de la compañía, se logró la distribución de la línea de guantes de protección, con marcas propias de la compañía, de fabricación China en cumplimiento de las normas de calidad tanto internacionales como ecuatorianas, que dará sus beneficios en el año 2015. Sin embargo la compañía tuvo un incremento de 4.86% en sus ventas para el 2014, incrementó su Patrimonio en un 24%.

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 2014

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:

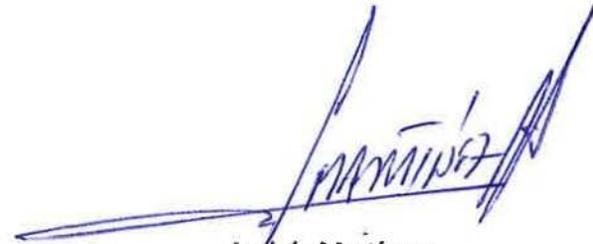
- a) 15% Repartición de utilidades para trabajadores,
- b) 22% destinado al pago de Impuesto a la renta.
- c) 15,79% distribuido a Accionistas.
- d) 47,21% utilidades no distribuidas.

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.
- b) Asimismo se recomienda que para el año 2015 se implemente un sistema de promoción de puestos y el desarrollo del Área de Recursos Humanos.
- c) Afianzar las relaciones comerciales con nuestros proveedores locales y del exterior.
- d) 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.
- e) Invertir en la capacitación y profesionalización de trabajadores y crear nuevas líneas de servicio.

- f) 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.
- g) Enfrentar la coyuntura económica en relación al incremento de sobretasas arancelarias para el ejercicio económico 2015, y mantener la liquidez de la compañía. Adoptar estrategias comerciales que permitan subir márgenes de utilidad.



Andrés Martínez
Representante Legal
TONICOMSA S.A.