



INFORME ANUAL DEL REPRESENTANTE LEGAL – GERENTE GENERAL

Gestión para el período enero-diciembre 2015

1. Antecedentes:

De acuerdo a la Ley de Compañías y disposiciones de la Superintendencia de Compañías, el Representante Legal de las sociedades reguladas por la ley, deben entregar un Informe Anual en el que se especifique la gestión realizada para el ejercicio económico enero- diciembre de cada año, en este caso 2015. Toda vez que dentro de la estructura organizacional y los estatutos sociales de la compañía TONICOMSA S.A., la representación legal y administración social la ejerce el Gerente General, a continuación presento los objetivos y metas planteadas para el ejercicio económico 2015, su resultado y nivel de cumplimiento.

2. Metas y objetivos propuestos para el período 2015

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. Tecnificar el departamento de Ingeniería y Proyectos.
- 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. Fortalecer el control en inventarios.



- vi. Optimizar los recursos de la compañía dentro de la cadena distributiva y de despachos.
- vii. Subir la puntuación como proveedores de clientes frente a calificadoras privadas.

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. Asimismo los enfoques se han planteado con orientación a la buena práctica del manejo de la liquidez de la compañía, la recuperación de cartera. 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 seis por ciento (6%) 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.
- xiv. Incrementar ingresos a través de inversiones a largo plazo.

3. Resultados obtenidos en el período enero-diciembre 2015

La observancia de los resultados obtenidos que han sido analizados contra los objetivos propuestos. Los resultados que se muestran a continuación nos han permitido observar que las metas planteadas para el ejercicio económico enero- diciembre 2015.

a) Resultados Administrativos:

En concordancia con los objetivos propuestos los resultados del ejercicio económico enero- diciembre 2014 se puede determinar que la compañía ha cumplido con sus obligaciones legales de tipo laboral



y societario en el año 2015. Se ha venido trabajando en base a las normas internacionales de información financiera (NIIFs) con satisfacción.

Por otra parte, la compañía reforzó su equipo y fuerza de trabajo en el área de Ingeniería y Proyectos, brindando capacitaciones en el exterior, tanto a un técnico como al ingeniero a cargo del departamento. A nivel logístico, se contrató un transportista adicional para ampliar las rutas de entrega, fortalecer los canales de distribución y llegar de manera más eficiente al cliente final. Las personas tecnificadas y 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, Curso de Actualización en Contratación Pública, Curso de actualización Contable, Curso en Instalación de Sistemas de Protección contra Caídas, de Entrenado de Personas Competentes y Reparación de Retráciles.

Finalmente, con el propósito de mantener y diversificar la línea de productos comercializados, durante el año 2015 se invirtió en viajes al exterior para visitas a Fábricas especializadas en China del cual se obtuvo una línea de productos con marca propia. También se visitó a nuestros proveedores en Colombia para fortalecer las relaciones comerciales.

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

La compañía participó en un proceso de calificación de proveedores ante SGS dentro del cual subió la puntuación en relación al ejercicio 2014, calificándonos como una empresa A a nivel comercial.

b) Resultados Financieros

Con el fin de aumentar los ingresos de la compañía, se logró la distribución de una línea de calzado industrial diverso, de origen colombiano. Se consolidaron negocios de oportunidad para permitir un mayor flujo de caja, y se realizaron inversiones financieras a largo plazo para obtener un ingreso por



intereses. Sin bien la compañía tuvo un incremento de en sus ventas para el 2015 del 6% hubo una reducción en la utilidad justificada en gastos necesarios y reservas legales.

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 sido de un ciento por ciento. Asimismo, en cuanto al nivel administrativo, se ha dado una importante y relevante gestión que nos ha permitido alcanzar los objetivos para este ejercicio económico. Se puede concluir que durante este período se ha dado mucha relevancia a los objetivos administrativos, fortaleciendo el talento humano así como la tecnificación de los conocimientos. Esto anterior, permite generar una productividad efectiva.

4. Propuesta sobre el destino de los resultados obtenidos durante el ejercicio económico Enero- Diciembre 2014

Por cumplimiento de ley y sugerencia, las utilidades se distribuirán de la siguiente manera:

- a) 15% Repartición de utilidades para trabajadores.
- b) 22% destinado al pago de Impuesto a la renta.
- c) 31.41% distribuido a Accionistas.
- d) 31.59% utilidades no distribuidas.

5. Recomendaciones de políticas y estrategias para el cumplimiento de os 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) Se recomienda que para el año 2016 se implemente un sistema de promoción de puestos y el desarrollo del Área de Recursos Humanos.



- b) Analizar las estrategias comerciales para captar nuevos clientes y fortalecer los existentes.
- 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) Fortalecer la gestión en materia ambiental y de seguridad.
- g) Enfrentar la coyuntura económica en relación a la existencia de sobretasas arancelarias para el ejercicio económico 2016, y mantener la liquidez de la compañía. Adoptar estrategias comerciales que permitan subir márgenes de utilidad.

Andrés Martínez
Representante Legal
TONICOMSA S.A.