

INFORME ANUAL DEL REPRESENTANTE LEGAL – GERENTE GENERAL

Gestión para el período enero-diciembre 2017

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 2017. 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 2017, su resultado y nivel de cumplimiento.

2. Metas y objetivos propuestos para el período 2017

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. Establecer un sistema biométrico de control de asistencias, y registro de horas extras para cumplir con las disposiciones laborales.
- ii. Fortalecer relaciones comerciales con proveedores locales y extranjeros.
- 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. Subir la puntuación como proveedores de clientes frente a calificadoras privadas.

b) Objetivos de tipo financieros y del giro de negocio:

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:

- vii. Incorporar nuevas líneas de productos que permitan un mayor margen de utilidad.
- viii. Ofrecer un paquete completo de productos requeridos por nuestros clientes.
- ix. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- x. Incrementar las ventas en un seis por ciento (6%) a través de la incorporación de estrategias comerciales.
- xi. Recaudar con eficiencia la cartera.
- xii. Apertura de sucursal en Guayaquil.
- xiii. Búsqueda de nuevos clientes en Manta.

3. Resultados obtenidos en el período enero-diciembre 2017

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 2017.

a) Resultados Administrativos:

En concordancia con los objetivos propuestos los resultados del ejercicio económico enero- diciembre 2017 se puede determinar que la compañía ha cumplido con sus obligaciones legales de tipo laboral y societario en el año 2017. Se ha venido trabajando en base a las normas internacionales de información financiera (NIIFs) con satisfacción.

Se realizó una participación en el National Safety Council en Minneapolis, USA, con el fin de fortalecer las relaciones con proveedores extranjeros y búsqueda de nuevos proveedores.

b) Resultados Financieros y de giro de negocio:

Finalmente, con el propósito de mantener y diversificar la línea de productos comercializados, durante el año 2017 se invirtió en viajes al exterior para visitar la feria de EPPs en Minneapolis, USA, donde se consolidaron relaciones comerciales en donde se obtuvo un gran portafolio de posibles nuevas líneas de negocio. Por otro lado, se logró la distribución de otros proveedores como Kaya Safety, para tener una línea de equipos de alturas certificada, a precios más bajos que permitan atacar mercados no explorados. Adicionalmente se consiguió la distribución de Libus y ERB con el fin de complementar el portafolio de productos.

Del 2016 al 2017, se tuvo un crecimiento del 4.59% en ventas y un 6% en utilidad. Lo que refleja que se cumplió con el objetivo de incrementar la utilidad para los accionistas.

c) Conclusión

La situación financiera de la empresa se encuentra en un nivel satisfactorio logrando cumplir con las metas y objetivos propuestos. 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 comerciales, como la apertura de la sucursal en Guayaquil y se concretó la distribución de nuevas marcas.

4. Propuesta sobre el destino de los resultados obtenidos durante el ejercicio económico Enero- Diciembre 2017

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) El 52.54% de las utilidades netas, descontado a) y b) será distribuido a los accionistas por un valor de \$101,265.82.
- d) 47.46% de las utilidades netas serán no distribuidas.

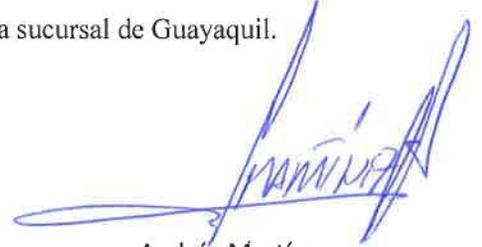
5. Recomendaciones de políticas y estrategias para el cumplimiento de los objetivos del siguiente ejercicio económico

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) Se recomienda que para el año 2018 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 y política en relación a la existencia de sobretasas arancelarias para el ejercicio económico 2017, y prever decisiones en

relación al desmantelamiento de las salvaguardas y acuerdos comerciales internacionales.

- h) Tomar decisiones que permitan el crecimiento en la sucursal de Guayaquil.



Andrés Martínez
Representante Legal
TONICOMSA S.A.