

INFORME ANUAL DEL REPRESENTANTE LEGAL – GERENTE GENERAL

Gestión para el período enero-diciembre 2018

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 2018. 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 2018, su resultado y nivel de cumplimiento.

2. Metas y objetivos propuestos para el período 2018

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 fundamentadas, y como consecuencia aumentar la productividad y la eficiencia administrativa. En base a esto se plantearon los siguientes objetivos:

- i. Fortalecer relaciones comerciales con proveedores locales y extranjeros.
- ii. Capacitar y reforzar el conocimiento de trabajadores en el área de ventas.



- iii. Estructurar la compañía de una manera más horizontal para permitir autonomía de funciones y mejorar la respuesta a clientes.
- 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. Fortalecer la estructura administrativa en la sucursal de Guayaquil para brindar un mejor servicio a nuestros clientes.

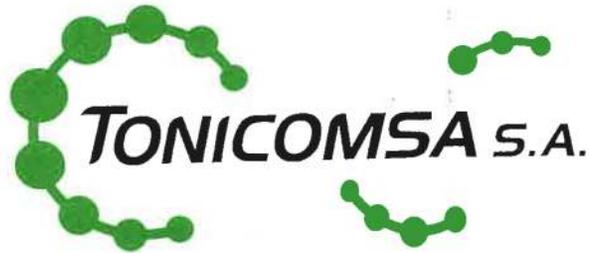
b) Objetivos de tipo financieros y del giro de negocio:

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. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ix. Incrementar las ventas en un trece por ciento (13%) a través de la incorporación de estrategias comerciales.
- x. Recaudar con eficiencia la cartera.

3. Resultados obtenidos en el período enero-diciembre 2018

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 2018 han sido cumplidas algunas en su totalidad y otras parcialmente.



a) Resultados Administrativos:

En concordancia con los objetivos propuestos los resultados del ejercicio económico enero- diciembre 2018 se puede determinar que la compañía ha cumplido con sus obligaciones legales de tipo laboral y societario en el año 2018.

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.

Se implementó un esquema de capacitaciones dentro del área de ventas, en la que se realizan capacitaciones todos los lunes por un asesor comercial al resto de colaboradores del departamento. Esto ha permitido la constante capacitación al departamento y a su vez generar discusiones de valor dentro de la compañía.

Se reestructuró el área de servicio al cliente, donde se modificó la cadena del proceso. Se nombró una Supervisora de Servicio al Cliente, quien tiene a su cargo cuatro personas encargadas de Asistencia de Ventas. Cada asistente trabaja con 3 o 4 asesores comerciales para dar apoyo de realización de cotizaciones, procesamiento de órdenes de compra y coordinación de despacho.

Dentro del organigrama el Director Técnico pasó a ser Director de Operaciones, quien tiene a su cargo la coordinación de abastecimiento, inventarios y logística. En este 2018 se ha evidenciado una reducción de faltantes de inventario y un mayor compromiso en entrega oportuna de mercadería a los clientes.

En el 2018 hay el objetivo de fortalecer la estructura administrativa en la sucursal de Guayaquil para brindar un mejor servicio a nuestros clientes. Por lo que se contrató a una persona encargada de Servicio al Cliente en Guayaquil, se instalaron Racks dentro de la bodega, y se envió un camión con mayor capacidad.



b) Resultados Financieros y de giro de negocio:

Se ha venido trabajando en base a las normas internacionales de información financiera (NIIFs) con satisfacción. Con el propósito de mantener y diversificar la línea de productos comercializados, e incorporar productos de mayor margen de utilidad se firmó un contrato de distribución con la marca Honeywell y Marluvas.

Del 2017 al 2018, se tuvo un crecimiento del 7% en ventas lo cual es positivo, pero no se incrementó en un 13% como se propuso al inicio del año. Adicionalmente, la utilidad neta del ejercicio se redujo del 5.6% al 5.1% por aumento en gastos administrativos.

c) Conclusión

La situación financiera de la empresa se encuentra en un nivel satisfactorio logrando cumplir con las metas y objetivos propuestos, y otros pendientes para el 2019. 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 en cuanto a la organización corporativa. Se puede concluir que durante este período se ha dado mucha relevancia a la tecnificación del equipo comercial. Se han incorporado nuevas marcas relevantes para el portafolio de productos.

4. Propuesta sobre el destino de los resultados obtenidos durante el ejercicio económico Enero- Diciembre 2018

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 25.58% de las utilidades netas, descontado a) y b) será distribuido a los accionistas por un valor de \$50632.91.
- d) El porcentaje restante 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 2019 se implemente un nuevo ERP que nos permita gestionar con eficiencia las relaciones con los clientes, inventarios, cartera, despachos, etc.
- 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) Tomar decisiones que permitan el crecimiento en la sucursal de Guayaquil.

Andrés Martínez
Representante Legal
TONICOMSA S.A.