



INFORME ANUAL DEL REPRESENTANTE LEGAL – GERENTE GENERAL

Gestión para el período enero-diciembre 2019

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 2019. 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 2019, su resultado y nivel de cumplimiento.

2. Metas y objetivos propuestos para el período 2019

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 continuamente al equipo comercial.
- iii. Tecnificar el equipo de Ingeniería y Proyectos para apertura de taller de reparación de retráctiles.
- iv. Formar un Drager Man para el desarrollo de la línea Drager.
- v. Fortalecer las actividades de Marketing dentro de la compañía.
- vi. Descentralizar la toma de decisiones para una estructura corporativo horizontal y de mayor autonomía en funciones.
- vii. Reducir el margen de error en despachos realizados.
- viii. Fortalecer el control en inventarios.
- ix. Optimizar los recursos de la compañía dentro de la cadena distributiva y de despachos.
- x. Subir la puntuación como proveedores de clientes frente a calificadoras privadas.
- xi. Adquisición de software MBA3.



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:

- xii. Ofrecer un paquete completo de productos requeridos por nuestros clientes.
- xiii. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- xiv. Incrementar las ventas en un seis por ciento (9%) a través de la incorporación de estrategias comerciales.
- xv. Recaudar con eficiencia la cartera y mejorar los flujos de caja.
- xvi. Cumplir con las exigencias de la Política de Gestión de Cobranza y Creación de Clientes.
- xvii. Incrementar ingresos a través de inversiones a largo plazo.

3. Resultados obtenidos en el período enero-diciembre 2019

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 2019.

a) Resultados Administrativos:

En concordancia con los objetivos propuestos los resultados del ejercicio económico enero-diciembre 2019 se puede determinar que la compañía ha cumplido con sus obligaciones legales de tipo laboral y societario en el año 2019. Se ha venido trabajando en base a las normas internacionales de información financiera (NIIFs) con satisfacción.

Por otra parte, la compañía reforzó realizó un cambio estructural en organigrama a fin de dar un crecimiento orgánico y horizontal. Se creó el Departamento Administrativo Financiero, presidido por su Jefe Administrativo Financiero, quien tiene a su cargo el equipo de contabilidad, la recuperación de cartera y programación de flujos de caja, y control de inventarios. Esto ha permitido tener un mayor control en los movimientos de mercadería, y ser más ágiles en la toma de decisiones. Dando más dinamismo a la compañía. Se formó adicionalmente, un Drager Man y experto en DBI Sala, y se creó el puesto de Desarrollador de Negocios para sectores estratégicos. Además del experto en DBI Sala, se capacitó a un técnico en reparación de retráctiles para la apertura del Taller de Ingeniería que se abrió en el último trimestre del 2019. Con estas marcas



de alto renombre se pretendió incrementar la venta en sectores estratégicos para los siguientes 5 años.

En Guayaquil, se creó el puesto de Administrador/a de sucursal para dotar de autonomía y responsabilidad propia a la sucursal de Guayaquil. Esto ha generado un crecimiento en las ventas de la sucursal.

A nivel logístico y operativo, se consolidó el puesto de Dirección Técnica, con Dirección de Operaciones para establecer procesos de eficiencia en el abastecimiento y distribución de productos. Esto ha dado buenos resultados, toda vez que existen una mejor planificación de rutas, de abastecimiento y mejor relación con proveedores del exterior para encontrar soluciones a los obstáculos técnicos y administrativos en los procesos de importación.

A nivel comercial, se estableció un sistema interno de clínicas de ventas y también un cronograma anual de capacitaciones con los proveedores del exterior y locales de importancia para la compañía. Existe una alta tecnificación que nos permite generar diferenciación vs. la competencia. Se está haciendo un trabajo de posicionamiento de Tonicomsa S.A., como una empresa diferenciada, acompañada de un trabajo de Marketing. Se actualizó la página web, piezas gráficas, se dio mayor dinamismo a redes sociales, campañas de mailing.

Finalmente, con el propósito de mantener y diversificar la línea de productos comercializados, durante el año 2019 se invirtió en viajes al exterior a Chile para buscar proveedores de CAN y en Alemania a la feria A+A 2019 de Seguridad y Salud. En la feria se hizo un levantamiento de información de proveedores con quienes se están solicitando muestras y analizando oportunidades de negocio.

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. Se hizo un proceso de promoción interna, lo que ha llevado a mantener al equipo de trabajo pendiente de un buen manejo de inventario y reducción de errores de despacho.

La compañía participó en un proceso de calificación de proveedores ante SGS dentro del cual mantuvo su calificación A a nivel comercial.

b) Resultados Financieros

Con el fin de aumentar los ingresos de la compañía, se logró concretar la distribución exclusiva de FERSAF (marca de productos para trabajo en alturas), que por su precio y calidad permite a la compañía generar mayor volumen en ventas y rentabilizar la línea de negocio. 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.



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 2019

Por cumplimiento de ley y sugerencia, se debe pagar sobre la utilidad contable lo siguiente:

- a) 15% Repartición de utilidades para trabajadores.
- b) 25% destinado al pago de Impuesto a la renta.

De la utilidad neta, la se propone hacer la distribución del 12.31% de las utilidades y la diferencia mantener en la compañía para no afectar al flujo de caja que se vio afectado por el paro de las operaciones a nivel país debido a las protestas de octubre e incertidumbre generada en el último trimestre del año.

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 2020 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, baja de precio del petróleo y la situación económica que se ha visto afectada por la pandemia del Covid 2019.
- h) Contar con un Plan de Marketing y establecimiento de KPIs por área.
- i) Implementar MBA3 como ERP, CRM y MRP que nos permitirá tener gestión integrada de procesos y análisis de datos con Business Intelligence.

Andrés Martínez

Representante Legal

TONICOMSA S.A.