

Guayaquil, 15 de Abril de 2009

## INFORME DE ADMINISTRACIÓN 2008

Cumpliendo con lo dispuesto por la ley y el estatuto social de CASA COMERCIAL TOSI C. A., a nombre del directorio y la Administración, presentamos a ustedes el informe relativo a las actividades de la compañía en el año 2008 y los Estados financieros al cierre de dicho ejercicio económico.

1. La crisis financiera y económica estadounidense durante la segunda mitad del 2008, así como la prolongación de esta en el 2009 han forzado a un replanteamiento de las perspectivas para este nuevo año.

En el Ecuador, el deterioro del panorama económico mundial y la estrepitosa caída de los precios del petróleo han obligado al régimen a replantear sus argumentos e implementar un plan de acción ante la crisis, así como un ajuste del presupuesto a la nueva realidad nacional. Uno de los puntos clave del plan se centra en equilibrar la balanza comercial ante una eventual caída de las exportaciones en el 2009, con un evidente ajuste hacia las importaciones.

De acuerdo con las estimaciones del Banco Central (BCE), nuestra economía habría crecido a una tasa del 5.32% durante el año 2008, es decir, 2.83 puntos porcentuales más que el crecimiento registrado en el 2007 (2.49%) y 1.43 puntos por encima de la tasa del año 2006 (3.89%). De esta manera, el 2008 se sitúa como el cuarto año de mayor crecimiento económico para el país desde la implantación del sistema de la dolarización, sin embargo, el BCE proyecta una desaceleración del crecimiento en el 2009, como resultado de los efectos que tendrá en el país la actual crisis internacional, y estima que la economía crecerá a una tasa del 3.15%, 2.17 puntos menor a la del 2008.

2. Uno de los pilares en los que se ha basado CASA TOSI dentro de su estrategia corporativa es la mejora continua, por lo que se planificaron e

implementaron varios proyectos que tuvieron como objetivo la optimización de costos e incrementar el nivel de servicio.

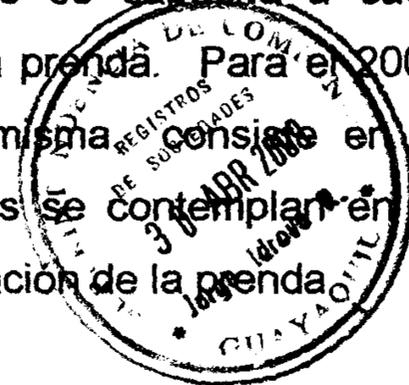
El proyecto con mayor impacto es el modelo de concesión, el cual se inició en mayo del 2008. El mismo consiste en alquilar un espacio dentro de las tiendas a proveedores calificados y en los tipos de mercadería que se hayan elegido estratégicamente. Los beneficios para la compañía con este modelo son varios, uno de los principales es mantener una oferta correcta, lo que impacta directamente en ventas y nivel de servicio. Otro beneficio es la liberación de capital de trabajo en inventario de mercadería ya que el proveedor es responsable de colocarlo junto con sus respectivas reposiciones. También, se liberó de carga operativa ya que se creó un portal en Internet de nuestro sistema de gestión, en el que cada proveedor es capaz de generar sus propias órdenes de compra, trasposos y cambios de precios, esta parte colaboró además, a mejorar los tiempos de reaprovisionamiento, fundamental para la generación de venta oportuna en las tiendas. Con este nuevo modelo de abastecimiento se ha logrado incrementar la velocidad con la que rota la mercadería en un 25%, lo que garantiza renta para el proveedor como para Tosi.

3. Otro proyecto implementado es el módulo de entregas a domicilio en nuestro sistema de gestión, el cual consiste en administrar las entregas a domicilio mediante una base de datos que es reproducida en nuestro centro de distribución una vez generada la venta. Con esta información el responsable de las entregas es capaz de planificar días y rutas de entrega. Los resultados ya se notan en el nivel de servicio que estamos proporcionando a nuestros clientes, la eficiencia de entregas a domicilio ha subido de un 70% a un 95%. Como este desarrollo impacta directamente al nivel de servicio y este es directamente proporcional a las ventas, siempre que se trabaje para elevar este importante indicador irá de la mano el alza de las ventas y de la fidelidad de cada uno de nuestros clientes.

4. Cabe resaltar otro de los logros en el 2008: la implementación del módulo de planificación de mercadería, el cual es una guía fundamental para la realización

de las compras en base a indicadores planificados como ventas, margen bruto, rotación del inventario y costos promedio. Este módulo facilita el control de los indicadores de gestión de la compañía, dentro de estos consta el OTB (Open To Buy) con el que se monitorean los reaprovisionamientos de mercadería con el fin de mantener los niveles de inventario óptimos.

5. En el área de Logística se inició un proyecto de etiquetado de mercadería de origen para proveedores locales, tanto etiquetas de precio como etiquetas de seguridad. El año anterior se logró implementar la primera etapa, la misma que consistió en recibir la mercadería con etiqueta de precio, para esto se elaboró el manual de etiquetado de mercadería con el que se capacitó a cada proveedor sobre la manera correcta de etiquetar cada prenda. Para el 2009 está planificado implementar la segunda etapa, la misma que consiste en el etiquetado de seguridad. Los beneficios demostrados se contemplarán en la reducción de carga operativa y en los costos de preparación de la prenda.



Además, se implementó un proyecto de recepción de mercadería local directo en las tiendas, es decir, el método anterior de recepción centralizada en el centro de distribución para luego etiquetar, distribuir y enviar a las tiendas se eliminó. Se redujo un eslabón en la cadena Logística y con ello problemas de tiempos de entrega, carga operativa, merma de inventario por manipuleo del mismo.

6. En Enero del año 2008 se inicio el Programa de Calidad y Productividad del grupo teniendo como primer proyecto el área de Ventas Tiendas Tosi, lo que implica el diseño de todo el esquema de procesos, indicadores y supervisión activa. Como resultado se ha obtenido una apertura mayor del personal de venta hacia la atención al cliente y el servicio prestado en la tienda.

Para el 2009, se plantea el diseño de la operativa de las Cafeterías de Tosi, establecimiento el nuevo esquema comercial de atención al cliente, definiendo el recetario oficial a manejar en todas las cocinas de las cafeterías y estableciendo los procesos para la compra y control de materia prima

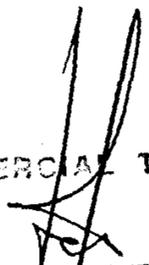
7. El 17 de octubre de 2008 se realizó la apertura de la Tienda Casa Tosi Mall del Sol, como parte de la expansión comercial de la compañía se realizó la apertura de una nueva tienda en uno de los puntos estratégicos de la ciudad de Guayaquil, consolidando el posicionamiento de la empresa como una de las principales tiendas por departamento del país.

8. La utilidad neta obtenida en este período alcanza la suma de US \$501,928.52, representando un crecimiento de 106% respecto al año anterior, lo cual tendrá como destino fortalecer el patrimonio de la compañía.

Atentamente,



CASA COMERCIAL TOSI C. A.

  
PRESIDENTE

Francesco Zunino Anda

Presidente Ejecutivo

CASA COMERCIAL TOSI C. A.