1903

INFORME QUE EL GERENTE GENERAL DE EMPRESAS PINTO S.A. PRESENTA A SUS ACCIONISTAS Y QUE CORRESPONDE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2,007.

Señores Accionistas:

Tal como lo disponen los estatutos y normas legales vigentes en mi calidad de Gerente General de Empresas Pinto S.A., me permito presentar a consideración de ustedes, señores Accionistas, el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2,007.

Con el propósito de realizar un análisis amplio de la Empresa, he agrupado el informe en varios capítulos: Producción Fabrica, Producción Talleres de Confección, Producto Terminado y Maquila, Ventas y Exportaciones.

ING. MAURICIO PINTO MANCHENO
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2008
OPERADOR 8
DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

1.- PRODUCCION

1.1.-HILATURA

Los resultados para esta sección durante el año 2007 registraron un crecimiento del 1.67% en relación al año 2006. El proceso de hilado utilizó 647 toneladas de algodón norteamericano, con las que se produjeron 472 toneladas de hilo. El porcentaje de desperdicio de fibra llegó al 26.64%.

Se determina una eficiencia de producción en la sección de hilatura en un 102,27% para el 2007.

De manera similar al ejercicio anterior y por la variedad en la demanda de distintos títulos (grosor) de hilos producidos, esta sección fue requerida en el total de su capacidad en este período. Por el crecimiento sostenido que ha mantenido la Empresas en los últimos años, se vio en la obligación de adquirir hilados de terceros productores. Por primera vez se incorporaron hilados de origen peruano.

Para el consumo de hilados crudos, grafito, melange y elastoméricos, La Escala, Invista y Atlantic en Perú fueron las empresas encargadas de proveer dichos materiales. El total de consumo en este período fue de 56 toneladas.

La producción de hilo clasificada por títulos en el año 2007 fue de la siguiente manera:

TITULOS	%	Kg.
28/1	76,13%	359455,29 Kg.
20/1	10,67%	50398,17 Kg.
24/1	5,93%	27998,85 Kg.
40/1	4,00%	18896,45 Kg.
32/1	1,77%	8331,37 Kg.
16/1	1,50%	7093,50 Kg.
	100%	**472173,63 Kg.**

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

Durante el 2007 el flujo de caja para adquisición de repuestos se mantuvo en niveles normales.

1.2-TEJEDURIA

Esta sección presenta en resultados para el 2007 un crecimiento del 10.55% en relación al anterior. Durante el ejercicio se tejieron 522 toneladas de tela cruda con un desperdicio del 1.2%.

La creciente demanda en prendas con mayor valor agregado y menor consumo de tela mantiene los niveles de producción de esta sección por debajo de su capacidad instalada, es decir al 48,29%. Es importante puntualizar que para lograr abastecer con agilidad las exigencias de un mercado en constante cambio en función de tipo de tela, esta sección requiere mantener los equipos necesarios para responder a los requerimientos mencionados. Con este objetivo la empresa mantiene un número de máquinas con un nivel de reserva importante en relación a la capacidad de producción de hilados.
La producción de tejido rectilíneo para la elaboración de cuellos y puños fue normal.

La sección consumió repuestos y agujas en proporciones normales.

1.2.1 MEDIAS

La producción de medias asciende a 743.566 unidades durante este año con un decrecimiento del 6% en relación al 2006. El porcentaje de medias de segunda fue del 3.01%.

1.3- TINTORERIA

Durante este período se pudo percibir un crecimiento de producción en relación al año pasado de un 17.72% habiendo tinturado 512 toneladas de tela.

Ya que la capacidad de producción de tintorería es similar a la de tejeduría, 1.020 toneladas año, podemos decir que esta sección

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

trabajó a un 47,41% de su capacidad máquina instalada. El desperdicio de la sección fue del 0.46%.

La tela calificada de segunda representa el 2.02% de la producción total y creció en relación al 2006 en un 36.4%.

Se han establecido nuevos procesos que nos permitan reducir estos índices en el futuro inmediato.

Sin descuidar el mantenimiento periódico, en relación a inversión en repuestos esta sección se enmarcó dentro de los parámetros normales.

La utilización del laboratorio de foto colorimetría continua facilitando la tarea de optimizar costos en las recetas de tintura así como también el mantener un alto grado de fiabilidad en cuanto a reproducibilidad de matices entre baños de tintura se refiere.

1.4- DATOS GENERALES

Como un dato general en nuestra planta cabe recalcar que gracias a los constante inversión en mantenimientos preventivos y correctivos realizados tanto a nuestra maquinaria así como a nuestros equipos de generación de aire, de vapor, de generación emergente, bombas de agua, cisternas, montacargas, edificios y especialmente a la política de continua renovación de equipos, nuestra planta operó sin mayores inconvenientes

La fábrica trabajó durante el período con un promedio de 221 personas entre personal de planta y administrativo manteniendo la modalidad de 4 grupos de trabajo que abarcan las 24 horas del día de lunes a domingo. En el 2006 el promedio fue de 212.

1.5- CONFECCION

La producción en talleres ha tenido un gran adelanto en lo se refiere a producción de nuevos modelos. Durante el 2007 se produjeron más prendas nuevas y se dejaron de hacer algunas prendas básicas trasladando estas a maquila y así logrando una mayor capacidad para cumplir con los nuevos requerimientos de ventas.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

Se han producido durante el año 376 modelos nuevos a diferencia del 2006 donde se produjeron 261 modelo nuevos.

Taller Otavalo produjo 1´751.966 prendas lo que representa un incremento de 81.022 prendas en relación al 2006 es decir 4.85% más. Durante el 2007 se incrementaron 16 personas en MOD lo que nos da un promedio de producción de 8.356 prendas año/hombre. El taller trabajó con una eficiencia promedio de 72%

Taller Quito produjo 554.985, que en relación al 2006 fueron 84.162 prendas más que representa 18% más. El taller trabajó con una eficiencia promedio de 70%.
Se incrementaron 16 personas en MOD lo que nos da un promedio de producción de 3.725 prendas año / hombre. Esta diferencia de producción-hombre entre taller Quito y taller Otavalo se debe al tiempo estándar de cada prenda, en Otavalo el 49% de la producción corresponde a exportación siendo estas prendas de menor tiempo estándar que las de producción nacional.

Se produjo total 2´306.951 prendas, incluyendo nacional y exportación. Esto representa un crecimiento de 7.3% en relación al 2006 pero con una aumento de 32 personas en MOD lo cual nos da una reducción de producción-hombre de -1.6% en relación al 2006, debiéndose esto a la variedad de prendas producidas que al cambiar continuamente de modelos se aumenta el tiempo de producción y en prendas moda mas elaboradas el tiempo estándar es mayor que el tiempo estándar de las prendas básicas.
En total tuvimos 359 personas MOD entre los dos talleres.

En cuanto a exportación cliente RAGMAN, a continuado incrementando el pedido de prendas con estampados, y en varios modelos exigiendo mayor flexibilidad en los módulos de exportación.

Se enviaron 13 exportaciones marítimas y 30 aéreas, total 914.606 pcs. De las cuales el 56% correspondiente a blanco, 24% a negro, 5% a melange/grafito y 14% a varios colores.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

Producción mensual talleres:

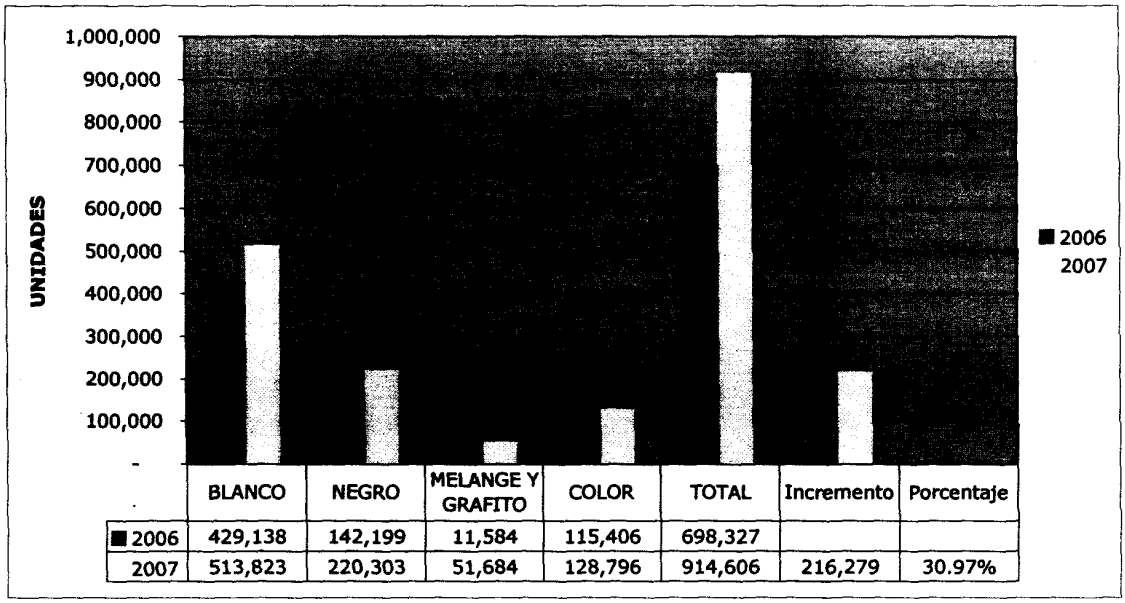
TALLER OTAVALO	Prendas confeccionadas 2006	Prendas confeccionadas 2007
ENERO	136,331	128,980
FEBRERO	129,970	157,470
MARZO	140,290	183,004
ABRIL	132,189	124,600
MAYO	133,911	139,033
JUNIO	152,317	156,591
JULIO	172,007	159,198
AGOSTO	173,769	178,323
SEPTIEMBRE	161,243	159,423
OCTUBRE	128,909	161,068
NOVIEMBRE	104,617	132,766
DICIEMBRE	105,391	71,510
TOTAL	**1,670,944**	**1,751,966**

TALLER QUITO	Prendas confeccionadas 2006	Prendas confeccionadas 2007
ENERO	29,983	38,117
FEBRERO	28,354	48,335
MARZO	38,404	48,364
ABRIL	33,040	47,122
MAYO	39,077	47,782
JUNIO	40,726	53,551
JULIO	40,953	53,583
AGOSTO	40,225	44,568
SEPTIEMBRE	46,592	48,214
OCTUBRE	50,359	45,691
NOVIEMBRE	52,682	46,727
DICIEMBRE	30,428	32,931
TOTAL	**470,823**	**554,985**

Dirección: *Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso* ***Telefax:*** *(593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471*
Quito - Ecuador

En cuanto a exportación cliente RAGMAN, a continuado incrementando el pedido de prendas con estampados, y en varios modelos exigiendo mayor flexibilidad en los módulos de exportación. En relación al 2006 se han exportado 30.97% pendas más.
Se enviaron 13 exportaciones marítimas y 30 aéreas, total 914.606 prendas. De las cuales el 56% correspondiente a blanco, 24% a negro, 5% a melange/grafito y 14% a varios colores.

	BLANCO	NEGRO	MELANGE Y GRAFITO	COLOR	TOTAL	Incremento	Porcentaje
2006	429,138	142,199	11,584	115,406	698,327		
2007	513,823	220,303	51,684	128,796	914,606	216,279	30.97%



	BLANCO	NEGRO	MELANGE Y GRAFITO	COLOR	TOTAL	Incremento	Porcentaje
2006	429,138	142,199	11,584	115,406	698,327		
2007	513,823	220,303	51,684	128,796	914,606	216,279	30.97%

1.5.1 AREA CORTE

Taller Quito, el consumo total de tela fue de 149.348.7Kg., con un desperdicio de 39.368.03 kg. lo que corresponde a un 27.2%. La producción total en corte fue de 565.713 prendas, trabajando con 10 personas en planta, 2 en preparación cuellos y 1 en recuperación de fallas.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

Taller Otavalo, el consumo llegó a 363.333.9 Kg., con un desperdicio de 100.253.8 Kg. que corresponde a un 27.59%. La producción en corte fue de 890.592 (49.17%) prendas de exportación y 920.633 (50.83%) prendas de nacional total 1´811.225 prendas, trabajando con 12 personas en planta y 2 personas en recuperación y preparación.

1.5.2 TRAZOS (Gerber)

En taller Otavalo se ha cortado aproximadamente un 97% de la producción de exportación con trazos ploteados, y un 98% de la producción nacional lo restante son saldos que se cortan manualmente. En taller Quito se esta cortando el 98.5% de cortes con trazos, el 1.5% son saldos que se cortan manualmente.

1.5.3 CONTROL DE CALIDAD

Durante el 2007 se trabajo para reducir los porcentajes de no calidad y prendas de segunda

En lo que se refiere a calidad volante el porcentaje de no calidad en proceso fue de 5.05%. En inspección final el porcentaje de no calidad fue de 4.56%.; por la cantidad de modelos nuevos ha sido difícil mantenernos dentro de el rango del 2% que es la base, estamos haciendo cambios para mejorar estos porcentajes y evitar los reprocesos que generan aumento de costos.

Reclamos de clientes: durante el 2007 se recibieron 547 prendas de reclamo, el 37% de los mismo tuvieron como origen pérdida de color o manchas por lavado. El 20% corresponde a prendas con deterioro por uso, el 18% a fallas en insumos, el 9% a prendas con fallas en confección, el 4% a prendas con encogimientos , el 6% a prendas muy maltratadas y lo restante a prendas con huecos por alarma y prendas sin falla.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

1.5.4 MAQULA

Con el aumento de prendas nuevas y la falta de capacidad para producir prendas básicas, a mediados de año empezamos a trabajar con talleres satélites para cubrir de alguna manera este desabastecimiento. Se trabajo con un taller fijo al que le entregamos la materia prima cortada o en tela para que ellos corten dependiendo del modelo, hilos e insumos, el proveedor nos entrega las prendas confeccionadas con el respectivo control de calidad.
Se llego a trabajar hasta con 3 talleres satélites que para el 2008 se están incrementando.
En lo que se refiere a prendas de importación se todos los pedidos fueron recibidos y controlados calidad por el departamento de maquila, se incremento personal en este departamento para mejorar los controles y poder abarcar todos los pedidos que llegaron.

1.6.- DISEÑO

En lo que se refiere a innovación el departamento de diseño ha tenido un crecimiento importante en el 2007 con respecto al 2006, en prendas nuevas hechas en fábrica como hechas en maquila.

1.6.1COLECCIONES LANZADAS A ALMACENES (prendas desarrolladas en fábrica)

En el 2007 se desarrollaron para Pinto tradicional 12 colecciones para un total de 228 modelos nuevos entre todas las familias. Con un crecimiento de 98 modelos nuevos mas que el 2006.

Para Pinto Kids se desarrollaron 12 colecciones para un total de 300 modelos nuevos, con un crecimiento de 176 modelos nuevos mas que el 2006.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

Para B&W se desarrollaron 8 colecciones para un total de 35 modelos nuevos, con un crecimiento de 4 modelos nuevos mas que el 2006.

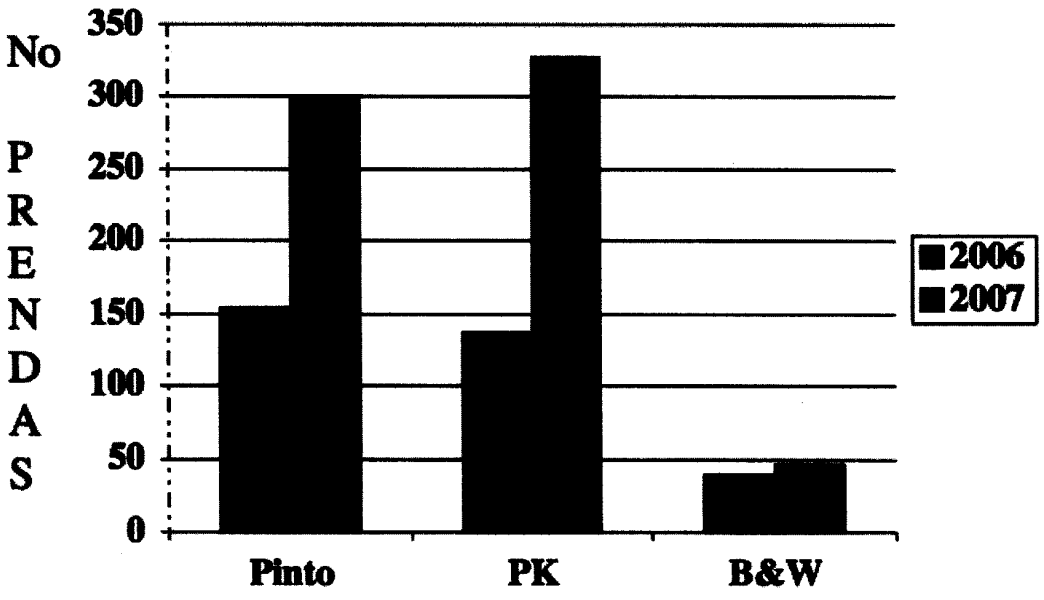
1.6.2 PRENDAS LANZADAS A ALMACENES MAQUILA

En el 2007 se desarrollaron 73 modelos nuevos maquilados, con un crecimiento de 49 modelos mas que el 2006.

Para Pinto Kids se desarrollaron 27 modelos nuevos maquilados, con un crecimiento de 14 modelos nuevos mas que el 2006.

Para B&W se desarrollaron 11 modelos nuevos maquilados, con un crecimiento de 2 modelos nuevos mas que el 2006.

TENEMOS UN TOTAL DE 674 MODELOS NUEVOS LANZADOS A ALMACENES EN EL 2007.



Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

1.6.3 DESARROLLO DE PRENDAS PARA EXPORTACIÓN (RAGMAN)

En el 2007 se desarrollaron 30 modelos nuevos para Ragman

DESARROLLO DE MUESTRAS:

En el 2007 se desarrollaron alrededor de 1270 muestras entre propuestas de colecciones, prendas para Ragman, prendas para fotos y prendas rechazadas.

DESARROLLO DE PATRONES:

Se desarrolló alrededor de 3300 patrones entre propuesta de nuevos modelos, escalados de tallas y modelos rechazados.

COLORES NUEVOS:

Con respecto a los colores se desarrollaron 2 gamas para primavera verano y otoño invierno 2007 con un total de 78 colores del pantone Textil.

No de personas involucradas en el ejercicio 8 personas.

1.7- SISTEMAS

A continuación se detallan las tareas relevantes durante el período 2007 del departamento de sistemas:

- Mantenimiento e innovación del powerplay Cognos.

- Mantenimiento del servicio WAP para consulta de datos de venta vía celular.

- Mantenimiento y producción de la versión 8.0 de Great Plains.

- Mantenimiento de bases de datos y programas de almacenes y franquicias.

- Plan de Soporte y Contingencias para la temporada de Navidad.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

- Mantenimiento de los sistemas que operan en Unix.

- Implementación de requerimientos exigidos por el SRI.

- Implementación del nuevo sistema de toma de inventarios físicos en los almacenes. A través de PDA´s.

- Soporte y realización de programas para la realización del inventario físico de la Bodega (integración con GP).

- Depuración de la base de datos del Cognos.

- Optimización en la generación de los cubos de Cognos.

- Soporte general en equipos MAC, almacenes y equipos del área administrativa.

2.- BODEGA PRODUCTO TERMINADO / MAQUILA

2.1.- BODEGA

A fines del mes de agosto se procedió a la apertura de un almacén propio en el Centro Comercial El Condado, mismo que atiende con las familias de Tradicional y Pinto Kids. En el mes de septiembre el Punto Pinto Machala cambió a Franquicia, incluyendo toda la mercadería de un almacén regular de Pinto.

En el mes de noviembre se realizó la apertura del Punto Pinto Riobamba, el mismo que, al igual que todos los Puntos Pinto, incluye únicamente un grupo de prendas básicas seleccionadas.

En el mes de diciembre se aumentó como stock regular en el almacén de El Recreo la familia de Pinto Kids.

Durante el 2007 nos regimos únicamente a las liquidaciones mensuales regulares en todos los almacenes de acuerdo a la planificación del área de Ventas, pero no se realizó una megaliquidación.

Durante el año 2007, exceptuando el mes de diciembre, y tomando en cuenta 22 almacenes tradicionales, 13 almacenes de niños y 5 Puntos Pinto, se atendieron en promedio 102 pedidos semanales, que representa un incremento de 7% en la frecuencia de despachos con relación al 2006.

2.1.1.- PERSONAL-

El manejo del personal en el área no ha implicado novedades mayores y su número se ha sostenido en relación al período anterior, es decir la Bodega de Producto Terminado se ha mantenido con 28 personas.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

2.1.2.- CIFRAS

A continuación se detalla un análisis comparativo en unidades de las cifras generales de inventario con el período anterior y las principales cifras en relación a ingresos y egresos de prendas durante el 2007.

INVENTARIOS TRADICIONAL			
DESCRIPCION	12/31/06	12/31/07	PORCENTAJE
TSHIRT'S	29,788	39,561	33
CAMISETAS CON CUELLO	28,689	32,045	12
CAMISAS	5,909	16,194	174
CAMISETAS SIN MANGA	2,203	9,584	335
PANTIES	36,779	35,877	(2)
TOPS INTERIORES	3,614	3,957	9
TOPS EXTERIORES	24,833	23,971	(3)
PIJAMAS MUJER	1,190	1,497	26
BLUSAS	6,203	5,695	(8)
VESTIDOS	830	2,251	171
CALZONCILLOS	50,344	23,842	(53)
PIJAMAS HOMBRE	846	1,588	88
SPORTS	16,311	13,783	(15)
BERMUDAS	2,347	4,113	75
PRENDAS BEBE	236	120	(49)
PANTALONES	10,626	13,716	29
MEDIAS	102,862	118,653	15
SWEATERS	2,611	3,857	48
CHOMPAS Y CHAQUETAS	849	1,201	41
ARTICULOS DE BAÑO	92	83	(10)
ACCESORIOS	14,964	15,367	3
PERFUMES	4,222	1,723	(59)
TOTAL	346,348	368,678	6

Una familia que muestra un crecimiento importante en el manejo de su inventario es la de camisas, misma que ya no es abastecida localmente, sino desde el exterior, lo que obliga a sostener stocks mayores que los

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

manejados anteriormente. En el caso de la familia de camisetas sin manga el crecimiento se debe a la recuperación del inventario, posterior a la megaliquidación de fines del año 2006.

El registro del stock en unidades de Pinto Kids al cierre del ejercicio económico se refleja en el cuadro a continuación:

INVENTARIOS KIDS			
DESCRIPCION	12/31/06	12/31/07	PORCENTAJE
TSHIRT'S KIDS	1,992	15,471	677
CAMIS. CON CUELLO KIDS	3,054	15,102	394
CAMISAS KIDS	733	316	(57)
CAMISETA S/MANGA KIDS	2	2	0
PANTYS NIÑA	4,186	2,755	(34)
TOPS INTERIORES NIÑA	1,021	17	(98)
TOPS EXTERIORES NIÑA	449	8,935	1,890
PIJAMAS NIÑA	757	1,732	129
BLUSAS NIÑAS	432	2,270	425
VESTIDOS NIÑA	216	2,491	1,053
CALZONCILLOS NIÑO	2,047	255	(88)
PIJAMAS NIÑO	79	2,099	2,557
SPORTS KIDS	1,903	19,288	914
BERMUDAS KIDS	208	3,578	1,620
PANTALONES KIDS	1,310	7,427	467
MEDIAS KIDS	4,652	972	(79)
SWEATERS KIDS	369	1,247	238
CHOMPAS KIDS	135	21	(84)
ACCESORIOS KIDS	2,334	6,554	181
PERFUMES KIDS	1,580	812	(49)
TOTAL	27,459	91,344	233

El crecimiento del inventario en la familia de Pinto Kids obedece a la recuperación que debió realizarse luego de la megaliquidación de fines del

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

2006, así como al aumento en la atención a esta familia, buscando una solidificación del posicionamiento de la misma en el mercado.
En el cuadro a continuación registramos el stock en unidades de la línea Black & White al cierre del ejercicio económico. También ésta registra un crecimiento por la recuperación del stock luego de la megaliquidación.

INVENTARIOS BLACK & WHITE			
DESCRIPCION	12/31/06	12/31/07	PORCENTAJE
TSHIRT'S B & W	84	519	518
TOPS EXTERIORES B & W	2,197	2,255	3
BLUSAS B & W	322	530	65
VESTIDOS B & W	173	375	117
PANTALONES B & W	308	758	146
SWEATERS B&W	567	228	(60)
CHOMPAS B & W	41	384	837
ACCESORIOS B&W	214	334	56
TOTAL	3,906	5,383	38

Dirección: *Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso* **Telefax:** *(593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471*
Quito - Ecuador

El inventario comparativo valorado al costo arroja las siguientes cifras:

INVENTARIOS TRADICIONAL			
DESCRIPCION	12/31/06	12/31/07	PORCENTAJE
TSHIRT'S	93,835.24	139,001.79	48
CAMIS. C/CUELLO	173,902.64	223,594.74	29
CAMISAS	74,844.31	207,776.90	178
CAMIS. S/MANGA	5,510.17	28,183.84	411
PANTIES	50,214.11	53,735.49	7
TOPS INTERIORES	14,635.27	18,244.94	25
TOPS EXTERIORES	76,139.83	82,798.16	9
PIJAMAS MUJER	7,866.87	9,629.14	22
BLUSAS	49,859.87	51,700.00	4
VESTIDOS	5,723.00	19,377.35	239
CALZONCILLOS	97,242.74	48,230.87	(50)
PIJAMAS HOMBRE	7,693.01	13,749.22	79
SPORTS	116,703.37	77,414.46	(34)
BERMUDAS	13,358.85	23,552.93	76
PRENDAS BEBE	757.56	385.20	(49)
PANTALONES	130,265.17	184,187.33	41
MEDIAS	73,902.69	88,474.27	20
SWEATERS	37,973.29	59,102.05	56
CHOMPAS Y CHAQUETAS	16,103.57	23,449.80	46
ARTICULOS DE BAÑO	265.81	261.53	(2)
ACCESORIOS	25,792.25	27,456.15	6
PERFUMES	21,282.57	10,131.95	(52)
TOTAL	1,093,872.19	1,390,438.11	27

pinto

www.pinto.com.ec

El desglose de las familias de Pinto Kids y Black & White se detalla a continuación:

INVENTARIOS KIDS			
DESCRIPCION	12/31/06	12/31/07	PORCENTAJE
TSHIRT'S KIDS	8,768.10	83,689.42	854
CAMIS. C/CUELLO KIDS	13,917.44	79,675.43	472
CAMISAS KIDS	6,564.18	2,852.78	(57)
CAMISETAS S/MANGA KIDS	5.17	5.17	0
PANTYS NIÑA	5,148.78	3,407.15	(34)
TOPS INTERIORES NIÑA	2,111.43	33.83	(98)
TOPS EXTERIORES NIÑ	1,318.50	39,067.12	2,863
PIJAMAS NIÑA	5,495.38	15,069.44	174
BLUSAS NIÑA	2,393.47	13,149.11	449
VESTIDOS NIÑA	1,278.64	13,849.47	983
CALZONCILLOS NIÑO	4,376.72	498.32	(89)
PIJAMAS NIÑO	576.94	16,514.51	2,762
SPORTS KIDS	12,507.77	136,669.13	993
BERMUDAS KIDS	1,566.42	19,604.74	1,152
PANTALONES KIDS	13,559.58	85,561.27	531
MEDIAS KIDS	4,350.46	843.75	(81)
SWEATERS KIDS	4,807.68	10,974.36	128
CHOMPAS KIDS	1,467.99	205.28	(86)
ACCESORIOS KIDS	1,792.07	6,085.77	240
PERFUMES KIDS	3,180.60	1,632.12	(49)
TOTAL	95,187.32	529,388.17	456

INVENTARIOS BLACK & WHITE			
DESCRIPCION	12/31/06	12/31/07	PORCENTAJE
TSHIRT'S B & W	676.30	5,081.92	651
TOPS EXTERIORES B & W	15,320.13	16,086.96	5
BLUSAS B & W	3,669.38	5,281.43	44
VESTIDOS B & W	1,854.86	4,894.36	164
PANTALONES B & W	5,126.21	14,864.91	190
SWEATERS B&W	8,671.50	4,054.63	(53)
CHOMPAS B & W	972.77	5,847.17	501
ACCESORIOS B&W	2,571.60	1,341.68	(48)
TOTAL	38,862.75	57,453.06	48

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

En lo que hace relación a los ingresos y egresos de prendas a y desde Bodega durante el 2007, las cifras son las siguientes:

	20 07		
DESCRIPCION TRADICIONAL	INGRESOS PRODUCCION	EGRESOS	PORCENTAJE EGRESOS
TOTAL	2,639,762	2,814,370	7%
T'SHIRTS	1,210,272	1,223,560	1%
CAMISETA CON CUELLO	158,371	172,214	9%
CAMISAS	47,674	45,593	(4)%
CAMISETAS SIN MANGA	75,787	69,472	(8)%
PANTIES	138,477	160,091	16%
TOPS INTERIORES	21,107	21,930	4%
TOPS EXTERIORES	179,865	208,642	16%
PIJAMAS MUJER	12,868	14,126	10%
BLUSAS	36,845	47,244	28%
VESTIDOS/FALDAS	8,514	9,959	17%
CALZONCILLOS	108,520	140,622	30%
PIJAMAS HOMBRE	15,062	15,158	1%
SPORTS	92,002	105,834	15%
BERMUDAS	20,834	22,961	10%
PRENDAS DE BEBE	0	116	
PANTALONES	39,273	47,962	22%
MEDIAS	333,276	356,176	7%
SWEATERS	37,863	44,261	17%
CHAQUETAS/CHOMPAS	6,313	9,106	44%
ARTICULOS DE BAÑO	0	0	
ACCESORIOS	91,858	90,588	(1)%
PERFUMES	4,981	8,755	76%

En el total general de la familia Tradicional, los egresos representaron un 7% superior a los ingresos. Es importante mencionar que existen ciertas prendas básicas que han sido, en lo que a producción se refiere, relegadas en beneficio de la producción de prendas de moda de mayor rotación y rentabilidad.

20 07			
DESCRIPCION PINTO KIDS	INGRESOS PRODUCCION	EGRESOS	PORCENTAJE EGRESOS
TOTAL	314,316	278,932	(11)%
TSHIRT'S KIDS	58,920	50,359	(15)%
CAMIS. C/CUELLO KIDS	51,838	44,340	(14)%
CAMISAS KIDS	1,846	2,801	52%
CAMISETAS S/MANGA KIDS	0	1	-
PANTYS NIÑA	13,465	15,036	12%
TOPS INTERIORES NIÑA	1,737	2,745	58%
TOPS EXTERIORES NIÑA	28,812	22,598	(22)%
PIJAMAS NIÑAS	6,357	6,560	3%
BLUSAS NIÑAS	7,157	6,644	(7)%
VESTIDOS NIÑA	14,515	13,829	(5)%
CALZONCILLOS NIÑO	6,229	8,054	29%
PIJAMAS NIÑO	6,283	4,729	(25)%
SPORTS KIDS	57,782	45,850	(21)%
BERMUDAS KIDS	15,910	15,018	(6)%
PANTALONES KIDS	21,941	18,437	(16)%
MEDIAS KIDS	1,940	5,727	195%
SWEATERS KIDS	6,012	6,041	-
CHOMPAS KIDS	2	789	-
ACCESORIOS KIDS	13,570	8,600	(37)%
PERFUMES KIDS	0	774	-

En el total general de la familia Kids, los egresos representaron un 11% menos que los ingresos.

20 07			
DESCRIPCION BLACK & WHITE	INGRESOS PRODUCCION	EGRESOS	PORCENTAJE EGRESOS
TOTAL	16,102	19,157	19%
TSHIRT'S B & W	1,902	1,387	(27)%
CAMISETA C/CUELLO B&W	0	198	-
TOPS EXTERIORES B & W	6,000	8,462	41%
BLUSAS B & W	3,524	3,946	12%
VESTIDOS B & W	1,049	1,121	7%
PANTALONES B & W	2,061	2.088	1%
CARDIGANS B&W	499	930	86%
CHOMPAS B & W	1,067	918	(14)%
ACCESORIOS B&W	0	107	-

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

En el caso de Black & White los egresos representaron un 19 % sobre los ingresos.

2.2.- MAQUILA

Del total del inventario en unidades, el 8% esta conformado por prendas maquiladas en el exterior. Del inventario valorado al costo, este porcentaje asciende al 18.5%, y esta compuesto por la familia de pantalones, sweaters, chaquetas, camisas, bermudas, accesorios y perfumes.

Los principales proveedores con los cuales continuamos manteniendo importantes relaciones comerciales para prendas maquiladas son: en Colombia Cl Globo, Color Siete, Cl Pietri, Cl Spataro; en Perú, Cotton Project y Corcelli; y en China South Enterprises. Las importaciones globales al costo de prendas maquiladas ascendieron durante el 2007 a US$ 2.017.029.

Las políticas de control y previsión del abastecimiento de las prendas provenientes del exterior, que nos permitan cumplir con la entrega a tiempo de las constantes colecciones a nuestros clientes finales, principal fortaleza de la Empresa, son parte de la norma general de la empresa.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

3.- VENTAS

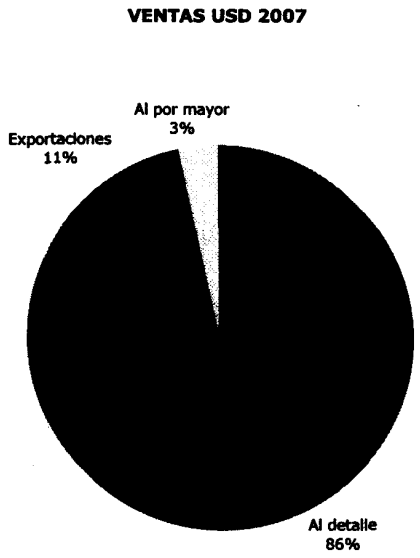
Las ventas de Empresas Pinto provienen de las siguientes fuentes

1. Ventas directas en Puntos de Venta
2. Ventas al por Mayor
3. Ventas por Exportaciones

Los rubros de cada una de las fuentes se encuentran detalladas en la siguiente tabla

Tipo de venta	USD 2006	USD 2007	% crecimiento
Al detalle	$16,507,642.27	$17,704,264.57	7.25%
Exportaciones	$1,711,066.00	$2,334,142.00	36.41%
Al por mayor	$348,099.85	$676,041.32	94.21%
Total	$18,566,808.12	$20,714,447.89	11.57%

La composición porcentual de las ventas en el 2007 fue la siguiente



3.1.- VENTAS AL DETALLE

El mayor porcentaje de las ventas totales se realizó en almacenes propios y franquiciados por Pinto. En esta sección se analizará los siguientes temas relacionados

3.1.1. Clasificación de Ventas por Tipo de Punto de Venta
3.1.2. Clasificación de Ventas por Familia
3.1.3. Ventas mensuales
3.1.4 Ventas por Almacén

3.1.1. CLASIFICACION DE VENTAS POR TIPO DE PUNTO DE VENTA

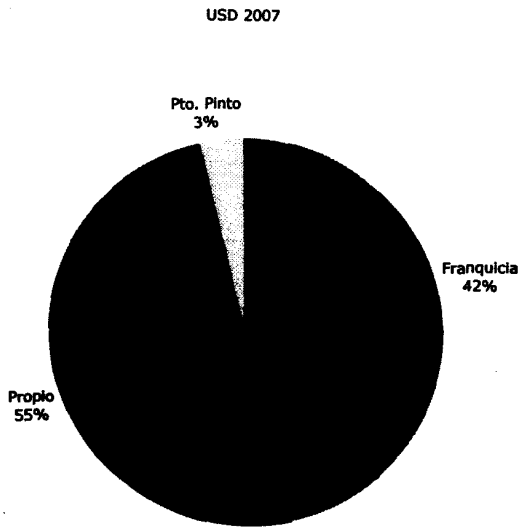
Existen 3 tipos de puntos de ventas al detalle bajo el paraguas de Pinto

1. Almacenes Propios
2. Franquicias
3. Puntos Pinto

En el siguiente cuadro se puede observar la distribución sobre las ventas totales de los tres esquemas de venta al detalle:

Tipo de almacén	USD 2007	% total
Franquicia	$7,514,032.11	42.44%
Propio	$9,572,595.79	54.07%
Pto. Pinto	$617,636.68	3.49%
TOTAL	$17,704,264.57	100.00%

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador



A pesar que la mayor parte de las ventas corresponden a almacenes propios, el porcentaje de franquicias es creciente. En el año 2006 las franquicias vendieron el 40%, en el 2007 la cifra asciende a 42.44%, los almacenes propios bajan del 57% al 54.07%, y los Puntos Pinto de 3% a 3.49%. A pesar que porcentualmente el cambio de los Puntos Pinto no es significativo, el crecimiento en ventas de cada uno de ellos si lo es.

Tipo de almacén	USD 2006	USD 2007	% crecimiento
Franquicia	$6,539,253.65	$7,514,032.11	14.91%
Propio	$9,455,003.25	$9,572,595.79	1.24%
Pto. Pinto	$513,385.37	$617,636.68	20.31%
TOTAL	$16,507,642.27	$17,704,264.57	7.25%

3.1.2. CLASIFICACION DE VENTAS POR FAMILIA

Pinto tiene tres grandes familias de producto:

Pinto Tradicional

Pinto Tradicional es una línea de ropa casual manufacturada con principalmente en algodón para hombres y mujeres de 15-50 años de

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

edad. Existen tres tipos de categorías en hombres y mujeres: casual, sports y blanca. Dentro de la ropa casual entran todas las prendas de uso diario para ocasiones informales con tshirts, camisetas con cuello, pantalones, y tops exteriores en el caso de la línea femenina. En la clasificación sports entran prendas principalmente destinadas al uso deportivo, y en la línea blanca ropa interior y de noche.

Pinto Kids

Pinto Kids es una línea de ropa casual para niños y niñas de 2-14 años que tiene la misma categorías de Pinto Tradicional pero en diseños adecuados para niños. Si bien la línea está diseñada con los mismos parámetros básicos de Pinto Tradicional, las colecciones tienen mucho más diseño y valor agregado.

BW

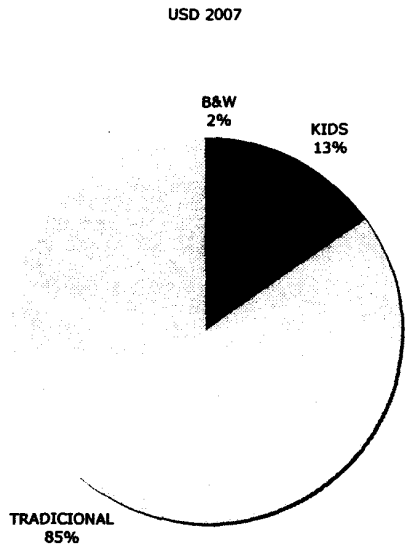
BW es la nueva línea de pinto dirigida a mujeres de 25-35 años que buscan una opción de ropa más formal en Pinto. Los diseños son únicamente en las gamas de los blancos y negros, fabricados con telas e insumos de mayor exclusividad. Las prendas de BW se venden únicamente en 7 Almacenes Pinto: Jardín, Quicentro, Bosque, Valle, Mall del Sol, San Marino y Policentro

Todas las familias, excepto BW, presentan crecimiento durante el 2007, con excepción de BW, siendo el más notable el de la familia de niños, ya que en el 2006 solo creció 1 punto con respecto al 2005.

Familia	USD 2006	USD 2007	% crecimiento
B&W	327,347.02	321041.96	-1.93%
KIDS	2,163,898.71	2360772.73	9.10%
TRADICIONAL	14,016,396.53	15022449.89	7.18%
	16,507,642.27	17704264.57	7.25%

La participación de ventas de las familias anteriormente mencionadas sobre las ventas del 2007 fueron las siguientes:

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador



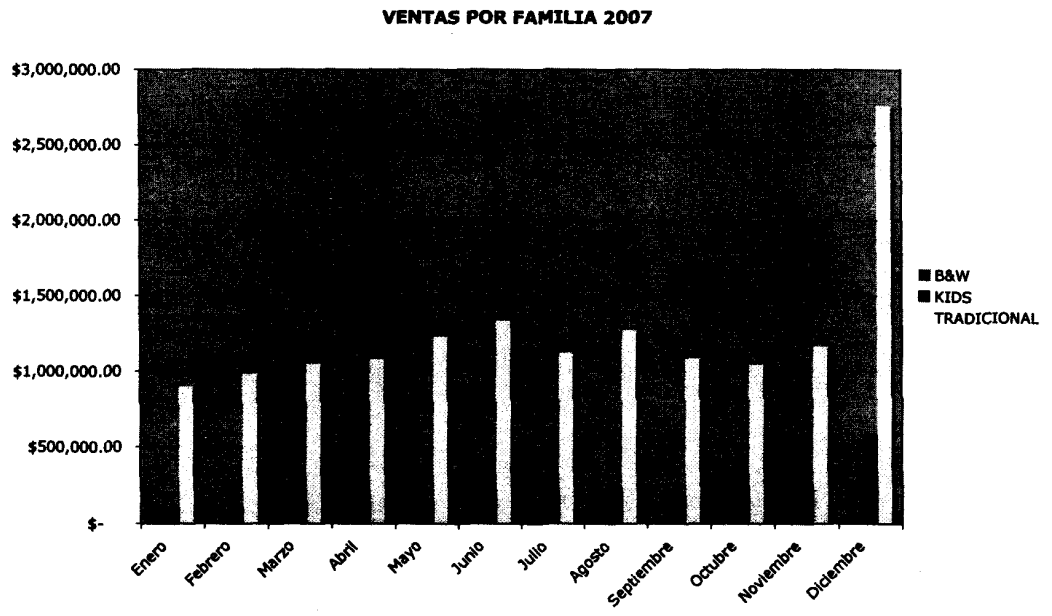
3.1.3 VENTAS MENSUALES

Las ventas mensuales totales se muestran en la siguiente tabla y gráfica

Mes	B&W	KIDS	TRADICIONAL	TOTAL 2007
Enero	$24,219.66	$104,095.73	$898,696.89	$1,027,012.28
Febrero	$19,227.04	$114,842.56	$984,658.07	$1,118,727.67
Marzo	$22,187.14	$143,270.13	$1,048,168.38	$1,213,625.66
Abril	$21,763.87	$146,652.11	$1,075,878.97	$1,244,294.95
Mayo	$38,525.82	$146,288.57	$1,229,455.87	$1,414,270.26
Junio	$22,894.21	$173,188.34	$1,334,273.58	$1,530,356.13
Julio	$19,389.36	$182,506.32	$1,122,174.65	$1,324,070.32
Agosto	$16,278.48	$204,435.12	$1,269,085.32	$1,489,798.93
Septiembre	$18,877.78	$172,179.89	$1,086,478.95	$1,277,536.63
Octubre	$20,107.84	$165,815.84	$1,041,402.83	$1,227,326.51
Noviembre	$42,481.88	$223,398.03	$1,166,445.42	$1,432,325.33
Diciembre	$55,088.89	$584,100.07	$2,765,730.96	$3,404,919.92
TOTAL 2007	$321,041.96	$2,360,772.73	$15,022,449.89	$17,704,264.5

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

Las ventas mensuales son impulsadas por diferentes necesidades estacionales naturales y provocadas que serán discutidas a continuación, en el orden cronológico del año 2007.



3.1.5.1 Temporada Playa Costa

En los meses de enero, febrero y marzo la demanda en la costa aumenta en la familia de bermudas, tshirts y tops exteriores ya que Pinto es una opción de prendas nuevas para viajar a los balnearios cercanos a Guayaquil, Manta y Portoviejo. Esta tendencia se acentúa en los días de febrero previos al feriado de Carnaval, y se repite en el fin de semana de Semana Santa en abril, ya que la tendencia se vuelve nacional. En la temporada enero-abril el local de Salinas realiza el mayor porcentaje de sus ventas anuales.

3.1.5.2 Entrada a Clases Costa

Durante la época de regreso a clases en la costa la demanda de ropa blanca crece, ya que son en el mes de marzo cuando tradicionalmente se renueva los calzoncillos, medias, panties, bvds y camisetas blancas Adicional al hecho que la demanda de estas sube, se organiza una promoción para incrementar el volumen de rotación de estas prendas. La promoción "El tercer empaque gratis" cumplió con la expectativas de ventas. El usuario final típico de estas ventas son niños de 2-18 años, no obstante en esta época el cliente aprovecha para renovar su ropa blanca.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

3.1.5.3 Día de la Madre

La demanda de consumo del mes de mayo está enfocada hacia regalos para el día de la madre. Por esta razón los artículos más vendidos en esta época son blusas, pantalones, pijamas y prendas interiores de mujer. La semana del día de la madre representa el 30% de las ventas del mes. La meta del día de la madre para este año no se cumplió porque el mix de prendas estaba demasiado enfocado hacia una madre de 30 años, dejando de lado otros públicos objetivos.

3.1.5.4 Día del Padre

El mes de junio es importante por dos tipos de ventas: las masculinas enfocadas al regalo para el padre, y las femeninas porque quien realiza la compra es generalmente una mujer que también se lleva algo para uso personal. Este año la promoción estuvo enfocada a posicionar la polo básica como opción de regalo. La promoción superó las expectativas de ventas, posicionando así a la polo básica como la prenda más vendida.

3.1.5.5 Temporada Vacaciones Sierra

El comportamiento de la demanda en temporada de vacaciones de la sierra es similar a la de temporada costa. El clima en la sierra se vuelve más cálido y las ventas de la familia de tops crece significativamente. Adicionalmente somos un destino para encontrar prendas para viajes a balnearios – las familias de bermudas, tshirts y tops cobran importancia nuevamente.

3.1.5.6 Entrada a Clases Sierra

La temporada de entrada a clases sierra tiene en agosto los mismos efectos que la entrada a clases costa en el mes de marzo. Adicionalmente la venta de uniformes de los colegios Einstein y Alemán en nuestros puntos de venta impulso la venta de otras prendas

3.1.5.7 Descuentos Locos

Reemplazo a la Megaliquidación anteriormente realizada en Febrero del 2004, Octubre del 2005, y Noviembre del 2006, los descuentos locos tienes el propósito de salir de inventarios de moda perecible. Durante 15 días los puntos de venta estuvieron con el 20%, 30% y 40% de descuento en mercadería seleccionada

3.1.5.8 Navidad

Navidad es la época más importante del año para las ventas ya que la rotación diaria de prendas de moda sube 4 veces la de un mes promedio, y las ventas 2.2 veces la de un mes promedio. A pesar de

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

que las ventas están enfocadas hacia regalos, este año se observo un incremento del consumo personal

3.1.4 VENTAS POR ALMACEN

A continuación está una tabla de almacenes y su respetiva participación sobre las ventas totales tanto en dólares como en unidades vendidas.

Almacén	B&W	KIDS	TRADICIONAL	Familia
BODEGA DE REMATES	$198.67	$1,355.21	$32,857.36	$34,411.24
COLEGIOS	$-	$-	$24,552.00	$24,552.00
EL BOSQUE	$27,443.42	$5,605.42	$710,144.58	$743,193.42
EL CONDADO	$222.15	$63,984.32	$265,465.03	$329,671.49
EL JARDIN	$65,501.41	$618.79	$1,456,494.58	$1,522,614.78
FRQ.AMBATO	$108.75	$115,211.81	$488,158.59	$603,479.15
FRQ.CEIBOS	$101.80	$137,771.91	$641,401.45	$779,275.16
FRQ.CUENCA	$10.72	$85,546.41	$364,108.37	$449,665.50
FRQ.CUMBAYA	$263.29	$119,388.07	$528,461.22	$648,112.57
FRQ.E.RIOS KIDS	$-	$192,572.16	$16,854.08	$209,426.24
FRQ.ENTRE RIOS	$201.96	$40.44	$620,505.41	$620,747.81
FRQ.MACHALA	$30.36	$1,062.94	$120,543.27	$121,636.56
FRQ.MALL DEL SUR	$44.65	$14,150.67	$443,133.02	$457,328.34
FRQ.MANTA	$295.55	$9.23	$553,846.66	$554,151.43
FRQ.MANTA KIDS	$-	$173,053.02	$17,828.19	$190,881.21
FRQ.PORTOVIEJO	$51.79	$8,684.97	$541,586.36	$550,323.13
FRQ.RECREO	$19.65	$4,492.14	$385,724.56	$390,236.34
FRQ.RECREO ALM	$-	$14,612.35	$51,196.89	$65,809.24
FRQ.RECREO OUT	$2,795.18	$12,630.40	$33,214.95	$48,640.53
FRQ.RIO SUR	$39.29	$10,037.65	$312,982.67	$323,059.61
FRQ.SALINAS	$58.94	$11,905.22	$376,365.28	$388,329.44
FRQ.STO DOMINGO	$111.44	$16,576.07	$440,295.21	$456,982.72
FRQ.VALLE	$24,401.92	$102,342.82	$529,202.39	$655,947.13
I—AQUITO	$205.01	$6,136.90	$649,788.89	$656,130.80
JARDIN KIDS	$22.32	$426,159.16	$65,157.53	$491,339.01
MALL DEL SOL	$35,382.04	$415.27	$985,653.92	$1,021,451.23
P.KIDS M.DEL SOL	$-	$247,497.86	$28,408.89	$275,906.75
P.KIDS QUICENTRO	$-	$324,440.52	$37,289.89	$361,730.41
PINTO EN LINEA	$-	$-	$55.77	$55.77
POLICENTRO	$45,036.98	$173.00	$896,534.61	$941,744.58
PTO.BABAHOYO	$-	$3,317.60	$116,003.04	$119,320.64
PTO.IBARRA	$-	$367.78	$148,871.14	$149,238.92
PTO.LOJA	$-	$284.88	$126,898.48	$127,183.35
PTO.MACHALA	$133.04	$5,623.16	$113,914.81	$119,671.01
PTO.QUEVEDO	$-	$1,625.82	$88,427.63	$90,053.45
PTO.RIOBAMBA	$-	$267.31	$11,901.99	$12,169.30

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

QUICENTRO	$72,869.90	$430.26	$1,560,675.00	$1,633,975.16
SAN MARINO	$45,491.74	$252,381.20	$1,237,946.19	$1,535,819.14
Almacenes	**$321,041.96**	**$2,360,772.73**	**$15,022,449.89**	**$17,704,264.57**

3.2 PUBLICIDAD

El plan de publicidad del año 2007 se mantuvo con los tres ejes importantes:

1. Merchandising visual en puntos de venta
2. Vallas publicitarias en Quito y Guayaquil
3. Auspicio a eventos con público objetivo

3.2.1. MERCHANDISING VISUAL

La mayor parte de la inversión de Pinto en publicidad es merchandising directo dentro de los puntos de venta. El cambio constante de vitrinas, cajas de luz y afiches es clave para el posicionar a la marca como una de constante renovación.

3.2.2. VALLAS

En el 2006 se contrataron 6 vallas publicitarias de alto impacto, 2 en Guayaquil y 4 en Quito, ubicadas en zonas céntricas para nuestro público objetivo.

3.2.3 AUSPICIOS

Se realizaron auspicios con fines publicitarios a eventos como el concurso La Compañía de la Fundación Junior Achievement, y campeonatos deportivos.

3.3.- PROMOCIONES

Durante todo el año se realizaron constantes promociones de cuatro tipos

1. Específicas para aumentar la rotación de prendas con stocks altos. Dentro de esta categoría se incluyen las promociones generalmente ofertadas en una isla de promociones con un determinado porcentaje de descuento.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

2. Generales para incentivar las ventas. Dentro de esta categoría se incluyen promociones como las 72 horas locas (25% de descuento en todo el almacén), "llévate la segunda prenda a mitad de precio".

3. Por familia para incentivar las ventas de una familia en específico. Dentro de esta familia está la promoción de regreso a clases, el tercer paquete gratis enfocado a ropa interior y medias.

4. De regalo para subir la factura promedio. Estas promociones fueron realizadas en el día de la madre, el día del padre, y navidad.

3.4 PRECIO

Las alzas internacionales del precio del algodón son la principal razón del ligero incremento de precio realizado en el 2007.

3.5. FRANQUICIAS

Las consideraciones generales se han mantenido de la misma forma que en años pasados. El contrato de franquicia tiene una duración de 5 años y los terminos se negocian según el mercado.

El control a las franquicias se realiza en las siguientes áreas

3.5.2 Control de Stock

Semanalmente se revisan que los niveles de stock en cada franquicia estén dentro de lo adquirido al inicio de la franquicia.

3.5.3 Control de Imagen

Al menos una vez por mes un representante de Empresas Pinto visita la franquicia y realiza un checklist. Esta evaluación se la da a conocer al dueño de la franquicia y se la da seguimiento en el transcurso del tiempo.

3.5.4 Control de Auditoria

Una vez al año se realiza un chequeo con el dueño de franquicia y su contador de todos los documentos legales y tributarios requeridos.

Dirección: Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso **Telefax:** (593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471
Quito - Ecuador

3.6 COMPETENCIA

La competencia de Pinto se encuentra distribuía en cadenas y almacenes que ofrecen algunas líneas de producto similares o alternativos. Entre las tiendas de mayor importancia están Maratón, De Pratti, Naf Naf, Pasa, Tennis, Mango y otras.

Dirección: *Av. de la Prensa N70 - 121 y Pablo Picasso* **Telefax:** *(593-2) 2595059 - 2595137 - 2598471*
Quito - Ecuador