INFORME QUE EL GERENTE GENERAL DE EMPRESAS PINTO S.A. PRESENTA A SUS ACCIONISTAS Y QUE CORRESPONDE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.012.

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 2.012.

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, , Ventas Propias - Franquicias y Diseño.

ING. MAURICIO PINTO MANCHENO
GERENTE GENERAL

1.- PRODUCCION

1.1.-COMPRA DE HILO

La sección de hilatura trabajó hasta el 31 de Diciembre del 2011, por lo cual en el año 2012 la producción de hilo propio cesó y se reemplazó con la compra de hilo a proveedores externos.

Para compensar la producción, se adquirió hilo crudo de las empresas Algodonera Peruana en Perú y Buhler Quality Yarns en USA. En el caso de hilados Melange, estos fueron adquiridos de las empresas Ideas Textiles e Industrias Atlantic en Perú. Para la producción de medias se trabajó con hilo tinturado Tanguis también de procedencia peruana.

Los ingresos de hilos para abastecer al área de tejeduría se muestran en las siguientes cantidades:

DESCRIPCIÓN	KILOS	PORCENTAJE
Hilo 30/1 Supima	165.382,27	64,56%
Hilo 20/1 Supima	65.149,26	25,43%
Hilo 40/1 Supima	3.938,86	1,54%
Hilo 30/1 Melange 10%	11.602,70	4,53%
Hilo 30/1 Melange 3%	988,35	0,39%
Hilo 24/1 Tanguis Tinturado	5.763,94	2,25%
Hilo 28/1 Heather ATL	497,35	0,19%
Licra 40	2.019,69	0,79%
Licra 20	830,68	0,32%
TOTAL	256.173,10	100%

1.2-TEJEDURIA

Esta sección decreció en el 2012 comparado al período anterior en un 39,83%. Durante el ejercicio se tejieron 254,39 toneladas de tela cruda con un desperdicio del 2,48%.

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 26,50%. 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.

1.3 MEDIAS

La producción de medias asciende a 480.688 unidades durante este año con un decrecimiento del 36,29% en relación al 2011. El porcentaje de medias de segunda fue del 7,81%.

1.4- TINTORERIA

Durante este período se pudo percibir un decremento de producción en relación al año pasado de un 34,05% habiendo tinturado 258,27 toneladas de tela, más 21,94 toneladas entre tintura de complementos, hilo, cordones y retas.

Ya que la capacidad de producción de tintorería es similar a la de tejeduría, podemos decir que esta sección trabajó a un 26.90% de su capacidad máquina instalada. El desperdicio de la sección fue del 0,42%

y la variación de peso (merma) por el proceso Santex fue del 4,81% alcanzando una variación de peso total de 5,23%

La tela calificada de segunda representa el 1,59% y expresa un decremento al año anterior de un punto.

Se despacharon 280,97 toneladas de tela terminada a talleres Quito y Otavalo. El decremento de tela despachada respecto al período anterior fue del -27,29%, este porcentaje está sujeto a los pedidos de tela terminada.

Se siguen establecido nuevos procesos que nos permitan seguir reduciendo 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.

1.5- DATOS GENERALES

Es de mencionar que a mediados de año se empezaron los trabajos de remodelación y adecuación de instalaciones para el nuevo taller de confecciones, el cual empezó a operar en la fábrica San Miguel a partir del 18 de marzo del 2013. También se recibió nueva maquinaria compuesta de una Rama y Compactadora para fábrica y una máquina de corte para taller.

Fábrica también modifica su horario de trabajo que desde el 25 de Junio deja de trabajar los 7 días de la semana en 4 turnos y paso a laborar de lunes a viernes en 3 turnos.

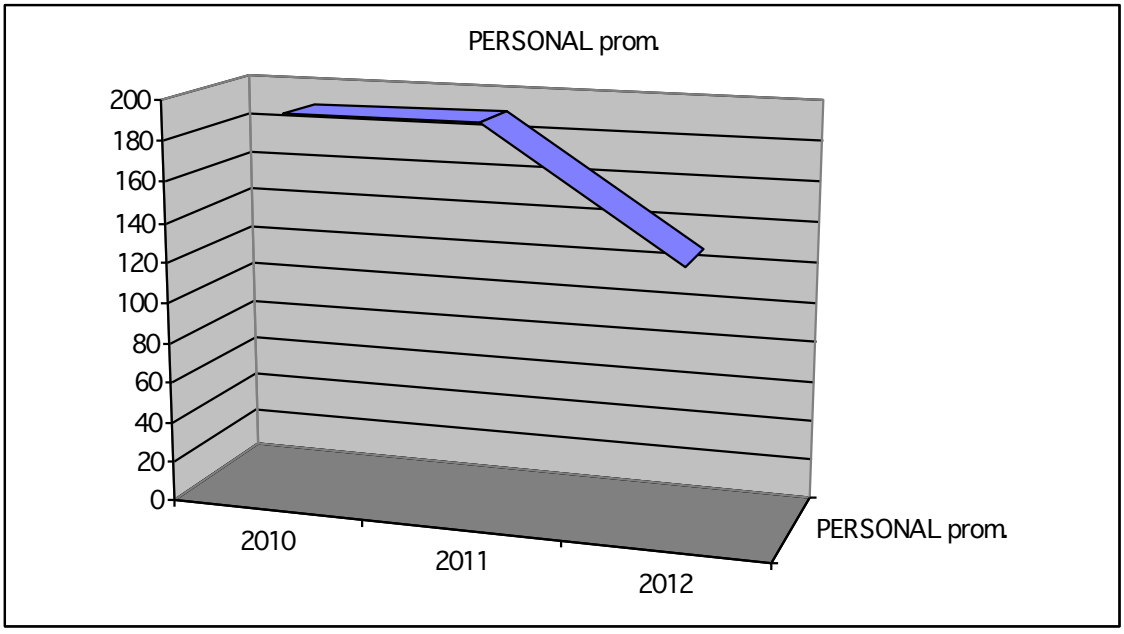
Como un dato general en nuestra planta cabe recalcar que gracias a los constante inversión en mantenimientos preventivos y correctivos realizados tanto a nuestra maquinaria así como a nuestros equipos de generación de aire, de vapor, de generación emergente, bombas de agua, cisternas, montacargas, edificios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

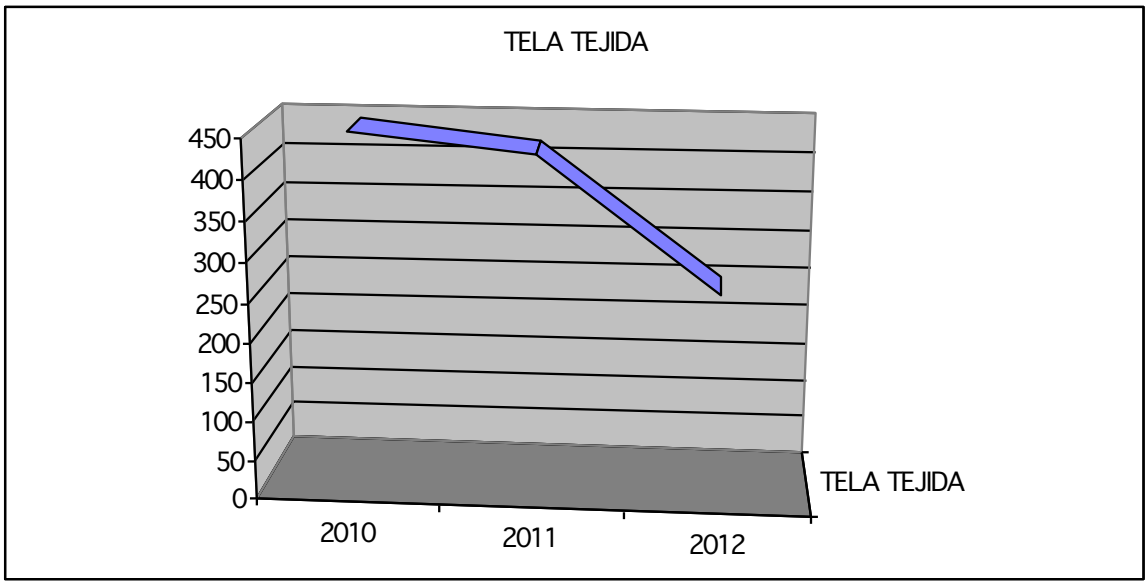
continua renovación de equipos, nuestra planta operó sin mayores inconvenientes

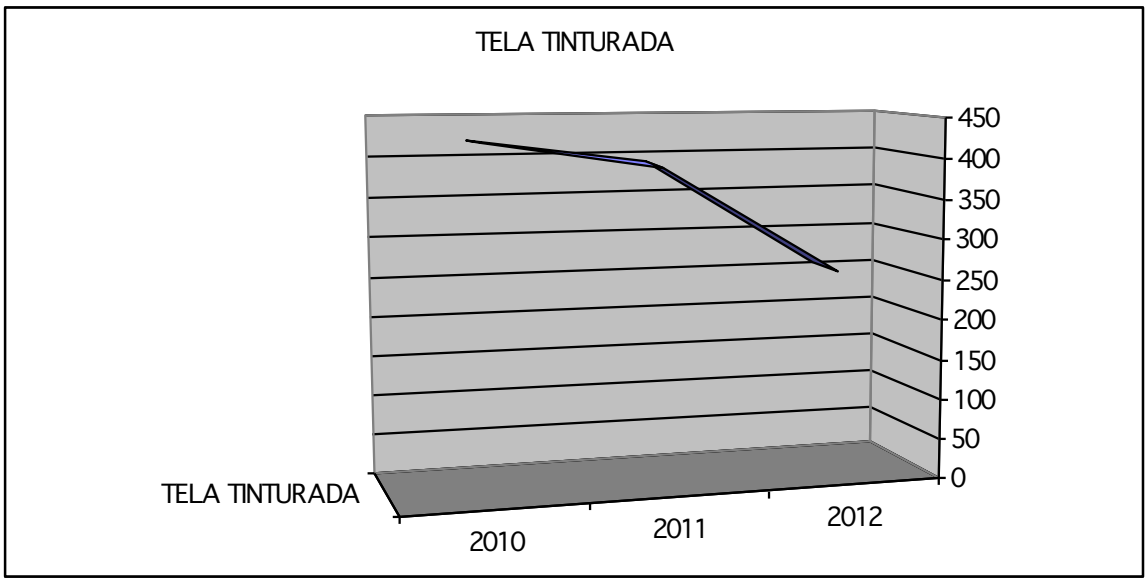
La fábrica trabajó durante el período con un promedio de 129 personas entre personal de planta y administrativo manteniendo la modalidad de 3 grupos de trabajo que abarcan las 24 horas del día de lunes a viernes.

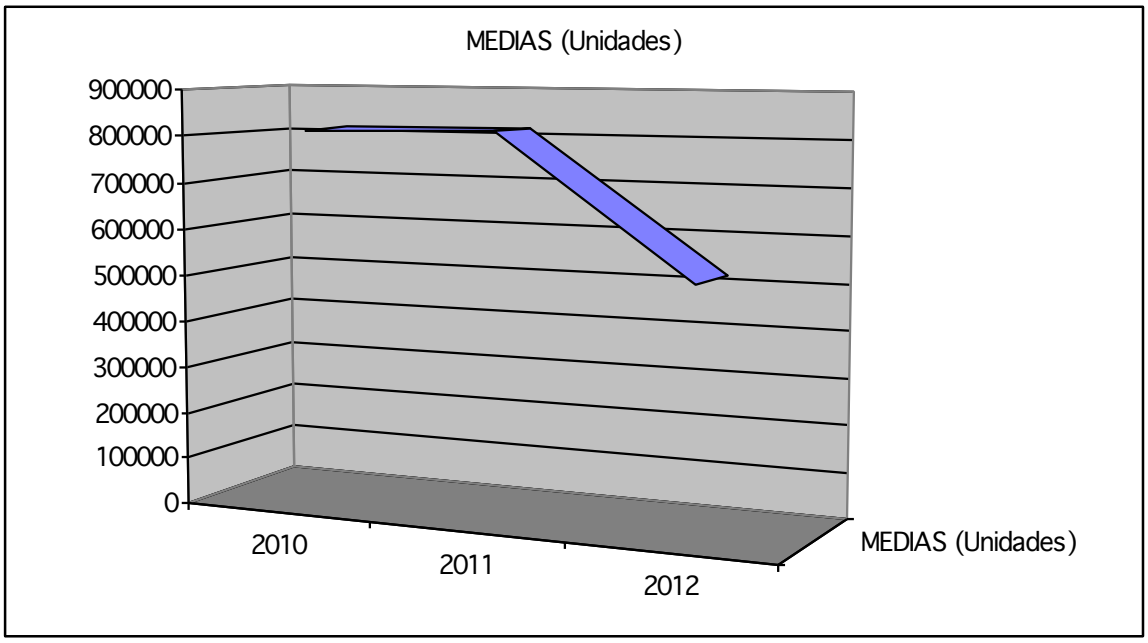
En el año 2012 nuestra Empresa filiales en Perú y Colombia se desenvolvieron con normalidad bajo la supervisión de nuestro personal de control y su actividad será descrita en los siguientes puntos.

1.6- ANEXOS FABRICA




TELA TEJIDA
450
400
350
300
250
200
150
100
50
0
2010
2011
2012
TELA TEJIDA


TELA TINTURADA
450
400
350
300
250
200
150
100
50
0
TELA TINTURADA
2010
2011
2012



2.0 - CONFECCION

Durante el año 2012 la producción de los talleres estuvo enfocada en cumplir con las necesidades especifica de ventas. En Quito, durante el mes de enero se tomo la decisión de ya no trabajar con talleres satélites, de los 10 que fueron al finalizar el 2011 nos quedamos apenas con 1 taller satélite para producción de prendas tipo polo, esta decisión se tomo con el fin de producir estrictamente lo necesario para ventas.

Taller Quito un módulo de confección dedicado a la producción de prendas tipo polo, básicas y en menor proporción prendas moda.

Taller Otavalo 14 módulos: 3 para producción de prendas básicas (calzoncillos, pants, bvds, boxers), 8 en producción moda (colecciones mensuales blusas, tops, sweats, shorts, pijamas, etc.) y 3 en producción de Exportación (Ragman).

La planta de corte en taller Quito, abasteció normalmente con corte para los 14 módulos de taller OT, un módulo en taller Quito y uno en taller satélite.

2.1-TALLER OTAVALO

Taller Otavalo produjo 1´177.239 prendas lo que representa el 7,5% menos en relación al 2011, año en el que se produjeron 1´272.113 prendas. Esto se debe a que durante el año 2012 se trabajo con un promedio mensual de 7 personas menos que en el año pasado.
El 39.84% de la producción de taller Otavalo fue para nuestro cliente de Exportación –Ragman Alemania.

Durante los 12 meses se programo la producción para cumplir con los pedidos de prendas básicas, prendas moda y exportación.

En lo que a MOD se refiere, se disminuyo 4 personas comparado con el 2011. Se tuvo en promedio 162 personas MOD y 82 personas en confección.

El taller trabajó con una eficiencia promedio del 72.60% promedio. Esta eficiencia se ha considerando disminuyendo los tiempos muertos – improductivos y tomando en cuenta la producción estable de exportación.

TALLER OTAVALO				
AÑO	2011		2012	
MES	PRODUC Confección total MES	confec EXP	PRODUC Confección total MES	confec EXP
ENERO	81,847	30,013	80,956	25,983
FEBRERO	114,674	48,616	115,849	59,259
MARZO	122,489	61,429	100,298	24,713
ABRIL	115,932	55,865	98,013	45,965
MAYO	119,414	63,189	107,610	43,380
JUNIO	125,459	57,589	105,483	43,516
JULIO	108,186	38,027	113,195	46,649
AGOSTO	120,418	41,643	113,159	48,373
SEPTIEMBRE	109,269	40,195	74,095	30,119
OCTUBRE	106,445	38,264	106,027	39,872
NOVIEMBRE	72,393	13,395	92,640	32,752
DICIEMBRE	75,587	3,129	69,914	28,471
TOTAL	**1,272,113**	**491,354**	**1,177,239**	**469,052**

2.2- TALLER QUITO

Durante el 2012, en taller Quito se produjo un total de 185,245 prendas en los siguientes modelos:

POLOS MODA = 9,134 prendas
POLOS BASICAS = 24,380 prendas
PRENDAS MODA = 25,354 prendas
PRENDAS BASICAS = 126,377 prendas

En relación al 2011 (90,842 prendas), fueron 94,403 prendas más, representando un incremento del 100,3%. Esto se logro trabajando con 30 personas mes en MOD.

TALLER QUITO				
AÑO	2011	2012		
MES	PRODUCCION X MES	PRODUCCION POR MES	# DE PERSONAS	PRODUCCION POR PERSONA MES
ENERO	4,626	5,711	32	178
FEBRERO	6,833	14,375	33	436
MARZO	6,657	16,697	32	522
ABRIL	9,150	14,253	31	460
MAYO	8,143	16,596	29	572
JUNIO	10,681	17,733	30	591
JULIO	8,053	18,926	30	631
AGOSTO	9,669	16,800	30	560
SEPTIEMBRE	9,318	18,629	30	621
OCTUBRE	4,412	17,221	29	594
NOVIEMBRE	7,092	15,454	29	533
DICIEMBRE	6,208	12,850	29	443
TOTAL	**90,842**	**185,245**	**30**	**6,141**

2.3- TALLERES SATÉLITES

Como se mencionó en inicio, durante el año 2012 se trabajo solo con un taller satélite, se produjeron 108,189 prendas en los siguientes modelos:

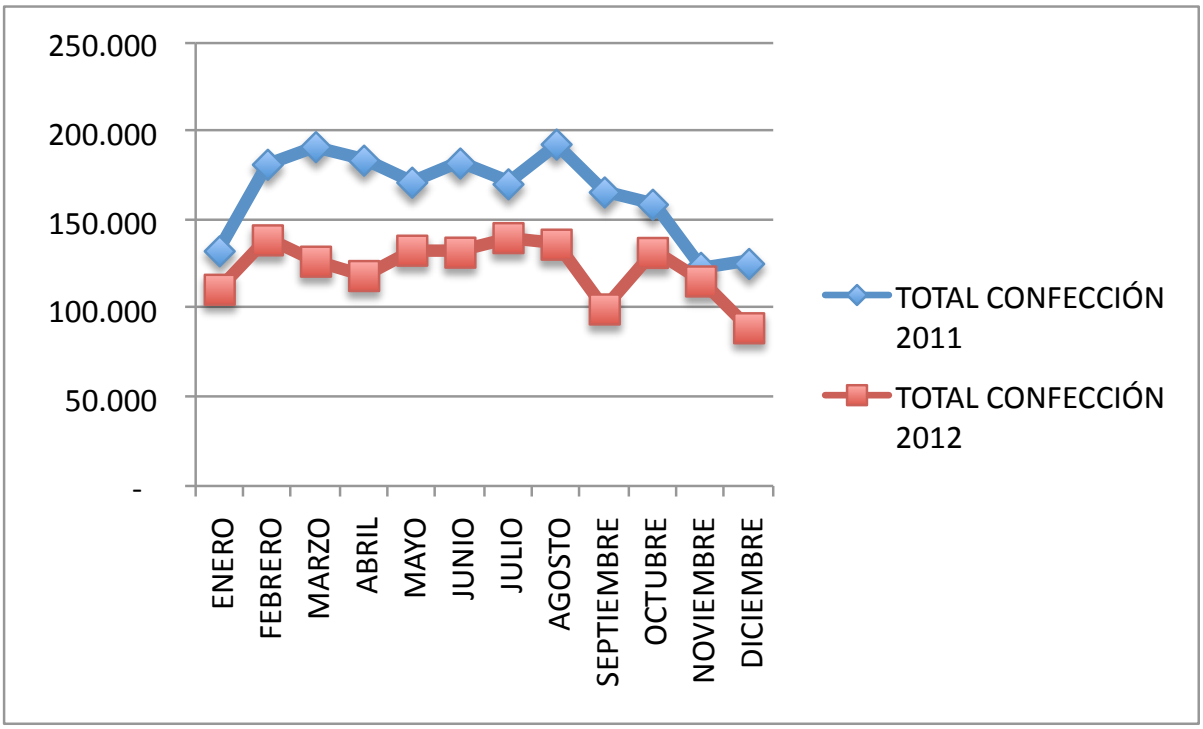
POLOS MODA = 4,975 prendas
POLOS BASICAS = 86,416 prendas
PRENDAS MODA = 5,367 prendas
PRENDAS BASICAS = 11,431 prendas

En relación al 2011 (614,651 prendas), fueron 506,462 prendas menos que represento una disminución del 82% en la producción

TALLERES SATELITES				
AÑO	2011	2012		
MES	PRODUCCION X MES	PRODUCCION POR MES	# DE PERSONAS	PRODUCCION POR PERSONA MES
ENERO	45,982	24,075	33	730
FEBRERO	59,787	8,415	12	701
MARZO	62,093	9,602	12	800
ABRIL	58,537	6,238	12	520
MAYO	43,631	8,599	12	717
JUNIO	45,864	8,473	12	706
JULIO	54,010	7,777	12	648
AGOSTO	62,622	6,245	12	520
SEPTIEMBRE	47,082	6,897	12	575
OCTUBRE	47,884	8,275	12	690
NOVIEMBRE	43,649	7,339	12	612
DICIEMBRE	43,510	6,254	12	521
TOTAL	**614,651**	**108,189**	**14**	**7,740**

En **resumen** entre todos los talleres en Ecuador se produjeron 1´470.673 prendas, que representa el 25.63 % menos que el 2011. Como se menciono anteriormente esta reducción se debe a la disminución de producción con los talleres satélites.

	Año 2011				Año 2012			
MES	TOTAL PRODUCCIÓN TALLERES PROPIOS NACIONAL MES	PRODUC. Confección MES EXPORTACIÓN	Producción talleres estáltes	TOTAL CONFECCIÓN 2011	TOTAL PRODUCCIÓN TALLERES PROPIOS NACIONAL MES	PRODUC. Confección MES EXPORTACIÓN	Producción talleres estáltes	TOTAL CONFECCIÓN 2012
ENERO	56,460	30,013	45,982	**132,455**	60,684	25,983	24,075	**110,742**
FEBRERO	72,891	48,616	59,787	**181,294**	70,965	59,259	8,415	**138,639**
MARZO	67,717	61,429	62,093	**191,239**	92,282	24,713	9,602	**126,597**
ABRIL	69,217	55,865	58,537	**183,619**	66,301	45,965	6,238	**118,504**
MAYO	64,368	63,189	43,631	**171,188**	80,826	43,380	8,599	**132,805**
JUNIO	78,551	57,589	45,864	**182,004**	79,700	43,516	8,473	**131,689**
JULIO	78,212	38,027	54,010	**170,249**	85,472	46,649	7,777	**139,898**
AGOSTO	88,444	41,643	62,622	**192,709**	81,586	48,373	6,245	**136,204**
SEPTIEMBRE	78,392	40,195	47,082	**165,669**	62,605	30,119	6,897	**99,621**
OCTUBRE	72,593	38,264	47,884	**158,741**	83,376	39,872	8,275	**131,523**
NOVIEMBRE	66,090	13,395	43,649	**123,134**	75,342	32,752	7,339	**115,433**
DICIEMBRE	78,666	3,129	43,510	**125,305**	54,293	28,471	6,254	**89,018**
TOTAL	**871,601.0**	**491,354.0**	**614,651.0**	**1,977,606.0**	**893,432.0**	**469,052.0**	**108,189.0**	**1,470,673.0**



2.4- AREA CORTE

Durante el 2012 la planta de corte Quito trabajo para abastecer a todos nuestros talleres.
Cortes para taller Quito, el consumo total de tela fue de 38.698,53 Kg., con un desperdicio de 10.671,48 Kg., lo que corresponde a un 26,9%. La producción total en corte para taller Quito fue de 195.780 prendas.

MES	PRODUCCION CORTE PARA TALLER	CONSUMO TELA PARA TALLER	DESPERDICIO	Porcentaje de desperdicio %	PESO PROMEDIO
ENERO	7.720,0	1.505,41	357,76	23,8%	0,20
FEBRERO	18.626,0	3.603,85	962,79	26,7%	0,19
MARZO	12.922,0	2.501,70	671,40	26,8%	0,19
ABRIL	15.071,0	3.224,50	852,84	26,4%	0,21
MAYO	20.143,0	4.527,59	1.219,63	26,9%	0,22
JUNIO	16.716,0	4.523,40	1.310,85	29,0%	0,27
JULIO	19.302,0	4.053,68	1.042,33	25,7%	0,21
AGOSTO	19.551,0	3.002,80	833,57	27,8%	0,15
SEPTIEMBRE	22.672,0	3.112,01	580,55	18,7%	0,14
OCTUBRE	13.111,0	2.997,08	875,75	29,2%	0,23
NOVIEMBRE	15.962,0	2.833,96	809,34	28,6%	0,18
DICIEMBRE	13.984,0	3.812,55	1.154,67	30,3%	0,27
TOTAL	**195.780,0**	**39.698,53**	**10.671,48**	**26,9%**	**0,203**

Cortes para taller Otavalo, el consumo llegó a 210.165,05 Kg., con un desperdicio de 54.663,85 Kg. que corresponde a un 26%. La producción en corte fue de 502.500 prendas de exportación y 699.090 prendas de nacional total 1’201.590 prendas.

MES	CONSUMO TELA KG	DESPERDICIO KG	Porcentaje de desperdicio%	PRODUCCION X PERSONA MOD	PRODUCCION X PERSONA Confección	Producción corte EXP	Producción corte NACIONAL	PRODUCCIÓN TOTAL CORTE
ENERO	17.884,590	4.657,8	26,04%	502,8	1002,1	45286,00	49.497	94.783
FEBRERO	18.767,700	4.905,9	26,14%	719,6	1333,6	47029,00	56.241	103.270
MARZO	19.908,960	5.521,5	27,73%	604,2	1440,2	38398,00	67.894	106.292
ABRIL	19.448,800	5.256,6	27,03%	601,3	1137,8	39593,00	68.638	108.231
MAYO	18.843,870	5.236,5	27,79%	664,3	1332,0	41624,00	61.882	103.506
JUNIO	16.707,020	4.242,6	25,39%	655,2	1241,0	45003,00	61.698	106.701
JULIO	19.104,600	4.567,6	23,91%	703,1	1318,5	54737,00	56.121	110.858
AGOSTO	17.556,490	4.205,0	23,95%	690,0	1341,9	47122,00	64.199	111.321
SEPTIEMBRE	13.850,870	3.743,9	27,03%	454,6	916,6	31609,00	46.602	78.211
OCTUBRE	17.517,560	4.506,6	25,73%	658,6	1210,6	39437,00	79.980	119.417
NOVIEMBRE	14.813,700	4.105,0	27,71%	582,6	1108,8	31059,00	52.418	83.477
DICIEMBRE	15.760,890	3.714,9	23,57%	448,2	926,0	41603,00	33.920	75.523
	210.165,05	**54.663,85**	**26,00%**	**7289,4**	**14.309**	**502.500**	**699.090**	**1.201.590**

Para talleres satélites (maquila nacional) se cortaron 94.274 prendas con un consumo de tela de 31.657,55 Kg. y 8.636,71 Kg. de desperdicio que representa el 27,3%.

MES	PRODUCCIÓN CORTE PARA MAQUILA	CONSUMO TELA PARA MAQUILA	DESPERDICIO	PORCENTAJE	PESO PROMEDIO
ENERO	10.486	2.589,30	695,58	26,9%	0,247
FEBRERO	7.720	2.627,11	717,22	27,3%	0,340
MARZO	9.426	3.808,25	1.053,16	27,7%	0,404
ABRIL	7.103	2.364,71	601,41	25,4%	0,333
MAYO	8.770	3.226,82	902,14	28,0%	0,368
JUNIO	9.849	3.342,16	989,06	29,6%	0,339
JULIO	3.564	1.088,26	248,78	22,9%	0,140
AGOSTO	6.674	2.332,31	654,38	28,1%	0,373
SEPTIEMBRE	7.368	2.530,16	684,84	27,1%	0,367
OCTUBRE	6.294	2.079,68	528,57	25,4%	0,251
NOVIEMBRE	8.401	2.584,78	697,93	27,0%	0,352
DICIEMBRE	8.619	3.084,01	863,64	28,0%	0,493
TOTAL	**94.274**	**31.657,55**	**8.636,71**	**27,3%**	**0,336**

En total la producción de corte fue de 1´491.644 prendas durante el 2012.

2.5- TRAZOS

De esta producción de corte el 89,3% corresponde a cortes que se han realizado con trazos ploteados, el 10,7% restante corresponde a cortes de telas planas cuadros para lo cual siempre se va a utilizar el trazo manual logrando de esta manera un mejor empalme de los diseños.
A partir de Octubre se hizo el cambio a programa Audaces

2.6- CONTROL DE CALIDAD

Durante el 2012 se trabajo para reducir los porcentajes de no calidad en todo el proceso de confección y acabados.

Los controles previstos para esto fueron:

- Calidad Volante – a pie de máquina
- Inspección final – revisión del 100% de las prendas confeccionadas, previo al proceso de plancha.
- Auditoria de calidad, Revisión sobre el producto empacado de acuerdo a las tablas AQL que nos da la cantidad de prendas a revisar y cuanto se acepta o se rechaza. Se clasifican los problemas graves y leves, se revisa imagen, ensamble costuras, defectuosidad materia prima e insumos, terminación y acabados.

2.7- TALLER LIMA

Durante el 2012 taller Lima fabricó prendas propias Pinto (moda y básicas) y prendas de Exportación Ragman. Se confeccionaron en el taller lima 194,342 prendas de exportación Ragman y 126,271 prendas Pinto confeccionando un total de 320,613 prendas y se mandó a confeccionar en talleres externos un total de 184,032 prendas reportándose en Perú un total de 504,645 prendas.

	2011			2012		
	PLANTA PINTO PERU		TALLERES	PLANTA PINTO PERU		TALLERES
MES	TOTAL EXP.	TOTAL NACIONAL	Total satelites	TOTAL EXP.	TOTAL NACIONAL	Total satelites
ENERO	21,544	3,596	3,185	18,545	7,435	18,002
FEBRERO	40,254	2,543	6,086	10,616	11,036	26,278
MARZO	18,805	16,091	6,364	0	17,212	21,760
ABRIL	21,285	10,127	4,029	24,790	6,222	19,762
MAYO	19,931	16,852	5,858	26,018	12,524	15,022
JUNIO	12,403	9,137	4,960	35,892	8,674	6,884
JULIO	3,716	14,111	7,426	22,830	8,448	6,146
AGOSTO	0	23,143	11,323	16,803	7,379	4,200
SETIEMBRE	0	23,474	6,886	4,033	14,576	16,560
OCTUBRE	4,346	19,537	22,617	3,900	10,485	28,899
NOVIEMBRE	375	17,043	20,698	17,085	13,136	12,119
DICIEMBRE	19,175	8,793	15,396	13,830	9,144	8,400
TOTAL POR TIPO	161,834	164,447	114,828	194,342	126,271	184,032
PARTICIPACION	36.7%	37.3%	26.0%	38.5%	25.0%	36.5%
TOTAL	441,109			504,645		
	26.21%			26.21%		

Haciendo una comparación en el 2012 se produjo 22% más que en el año 2011. Esto debido a que trabajamos con un promedio de 6 talleres satélites en confección de prendas de moda y básicas cuya producción representó el 36.5% de la producción total. La producción de exportación representó el 38.5% de la producción total y la producción del taller con prendas pinto representó el 25%.

Durante el 2012 se compró hilo 40 Supima a Industrias Buhler (EEUU) y con esto se sub contrato el proceso de tejido y tintura.

Se consumió un total de 75,658 kg de tela (Tejido de punto H/40 Supima) con un desperdicio total de 19,832 kg que nos da un 26.21% de desperdicio y un consumo promedio por prenda de 0.1534 kg.

MES	TOTAL PRENDAS CORTE MES	CONSUMO TOTAL TELA	DESPERDICIO TOTAL TELA	PORCENTAJE DE DESPERDICIO	PESO PROMEDIO PRENDA
ENERO	52,784	9,108	2,412	26%	0.173
FEBRERO	37,458	5,350	1,350	25%	0.143
MARZO	29,329	4,162	1,179	28%	0.142
ABRIL	44,256	7,419	1,823	25%	0.168
MAYO	52,129	8,655	2,180	25%	0.166
JUNIO	49,856	7,929	2,064	26%	0.159
JULIO	34,143	5,878	1,517	26%	0.172
AGOSTO	48,503	5,305	1,400	26%	0.109
SETIEMBRE	34,017	5,274	1,631	31%	0.155
OCTUBRE	37,854	5,570	1,253	22%	0.147
NOVIEMBRE	31,713	5,050	1,523	30%	0.159
DICIEMBRE	40,422	5,958	1,502	25%	0.147
	492,464	75,658	19,832	26.21%	0.1534

2.8- TALLER MEDELLÍN

El proceso productivo de la planta de confección de camisas consta de los siguientes subprocesos: Trazo, corte, fusionado, desarrollo de nuevos productos, confección y empaque.
Durante el 2012 se han ido mejorando estos procesos.

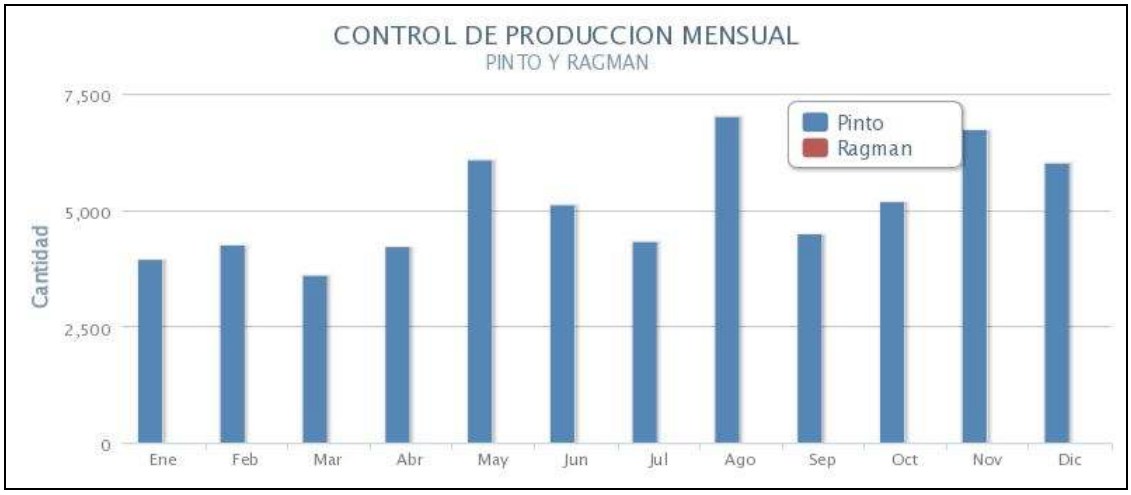
En el subproceso de trazos se recibe la moldería nueva, se verifica que no falte ninguna pieza, se imprime la talla intermedia y se verifican que las entretelas estén acordes con la necesidad. Luego se desarrolla 1 muestra con el fin de verificar la molderia y acomodarla a la maquinaria y a los folder de la planta. Si la mordería presenta novedades se envía la retroalimentación a diseño Ecuador con el fin de modificar según necesidades la molderia. Cuando el molde esta totalmente verificado se realiza el trazo tratando de ser lo mas eficiente posible. En este subproceso se mejoro bastante, se entiende fácilmente la molderia y las modificaciones que requiriera dado el caso.

El subproceso de corte es donde se extiende la tela según largo del trazo. La extendida de la tela ha dado un giro de 360° en las telas de diseño (líneas y cuadros), se realiza un proceso de peinado con el fin de garantizar la secuencia y simetría de la camisa confeccionada según el diseño de la tela. Esto se refleja en la calidad de la camisa. En este subproceso se suprimió el troquelado de las piezas (cuellos, bandas y puños) en tela, se corto en el mismo tendido lo que nos ahorra tela y tiempo. Este subproceso mejoro demasiado durante el año 2.012 y cumplió con las exigencias de calidad exigidas.

El subproceso de fusionado se hace por intermedio de terceros, para este caso con RETEX. Se realizo manual de fusionado que fue enviado al proveedor. Esto nos ayudo mucho con la mejora en la calidad de las piezas fusionadas y por ende la calidad de la confección de las camisas.

El subproceso de desarrollo de nuevos productos para la planta de confección Medellín es el desarrollo de las muestras y los set de tallas. Va en un proceso de mejoramiento día a día con la meta de llegar a cumplir con eficiencia y tiempos de entrega con estas. Se presentan dificultades a la hora de confeccionar los set de tallas los cuales por urgencia de envío se debe parar personal que esta laborando para modificar la maquina y sacar estas muestras lo que se reflejo en tiempos muertos.

El subproceso de confección y empaque en el cual se unen las piezas cortadas por medio de maquinas de coser. En este subproceso se encontraron diferentes dificultades como lo fueron la falta de polivalencia del personal inicial debido a una mala selección del mismo, personal con muchos resabios, es decir, muy mal acostumbradas y con muy poco compromiso con la empresa. En este punto se mejoro el personal aunque a cierre de año falta mucho por mejorar, se les enseño diferentes operaciones lo que se ha reflejado en que la mayoría son polivantes. En promedio se contó con 21 operarios en todo el año de los 25 que debíamos tener contratados. Fue el trabajo con el personal el más complicado que se realizo, sin embargo la mejoría fue notoria.
La calidad de las camisas mejoro notoriamente, el subproceso de corte ayudo mucho en este aspecto. La eficiencia acumulada del año fue del 56,4% produciendo 60.908 unidades (grafico y cuadro abajo) con un aumento del 67% en la producción con respecto al año 2.011 (36.258 unidades producidas).
En confección, se vio una gran mejoría desde el mes de Mayo hasta el mes de diciembre de 2.012, teniendo meses por encima de las 6.000 unidades (meta) hasta el mejor mes que fue de 7.001 unidades.



	Unidades	Eficiencia
Enero	3.956	51,0%
Febrero	4.266	48,9%
Marzo	3.584	46,1%
Abril	4.202	59,3%
Mayo	6.067	59,1%
Junio	5.112	58,8%

Julio	4.315	52,3%
Agosto	7.001	66,0%
Septiembre	4.500	54,0%
Octubre	5.193	55,3%
Noviembre	6.712	64,0%
Diciembre	6.000	62,0%
TOTAL	60.908	56,40%

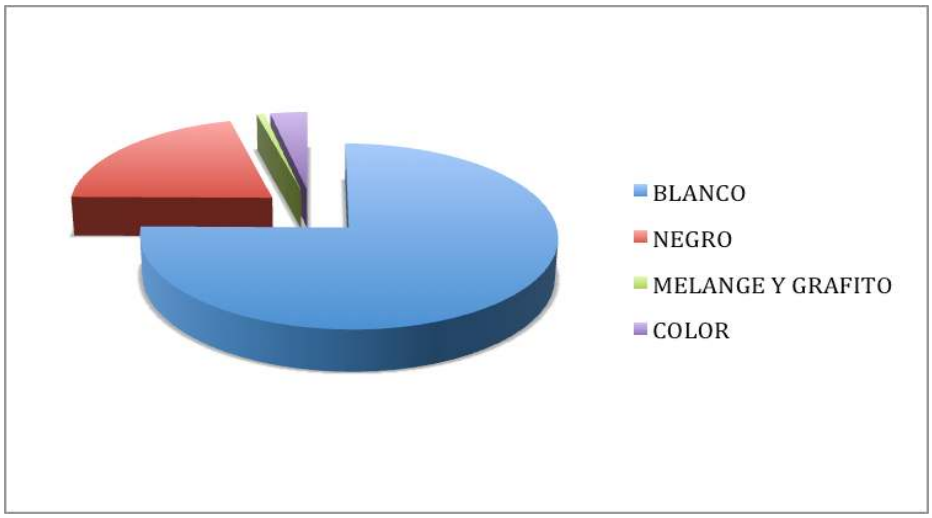
2.9- EXPORTACIÓN RAGMAN

En cuanto a exportación cliente RAGMAN, durante el 2012 se produjeron 716.250 prendas para exportación entre taller Otavalo Ecuador, taller Lima y taller Medellín. Esto representa un crecimiento del 5.17% en relación al 2011.

De este total exportado el 75.2% fue blanco, el 20.9% negro, 0.7% melange y el 3.3% varios colores.

Se enviaron desde Ecuador 10 exportaciones marítimas y 4 aéreas, total 478.613 prendas.
Desde Lima se enviaron 6 exportaciones marítimas y 9 exportaciones aéreas, total 237.587 prendas.

Se envió una exportación de camisas desde taller Medellín con 50 camisas.



3.0- INFORME SEGURIDAD INDUSTRIAL Y MANTENIMIENTO

3.1- Mantenimiento Industrial

La labor del departamento de mantenimiento, está relacionada muy estrechamente en la prevención de accidentes y lesiones en el trabajador ya que tiene la responsabilidad de mantener en buenas condiciones, la maquinaria y herramienta, equipo de trabajo, lo cual permite un mejor desenvolvimiento y seguridad evitando en parte riesgos en cada una de la áreas de trabajo.

Para esto durante el 2012 se ha realizo las siguientes actividades.

1. Orden y limpieza área de mantenimiento.
2. Evaluar el equipo y comprender la situación actual.- En objetivo fue que el personal de mantenimiento sepa sus roles y responsabilidades especificas en cada una de las áreas.
3. Registro de los equipos.- Era necesario hacer un registro de los equipos que se va administrar para lo cual se tomo como base el inventario de equipos y maquinas que realiza cada año la Aseguradora.
   Con esta información se realizo un formato que permite planear la estrategia adecuada para el mantenimiento de las máquinas.
4. Evaluación de la criticidad de los equipos.- Luego de tener el inventario o registro de los equipos de la planta (UIO) envía a evaluar su criticidad desde varios aspectos tale como seguridad, criticidad, producción, calidad y mantenimiento. Con esta evaluación se implementa la metodología TPM (Mantenimiento Productivo Total)
5. Aplicación T.P.M.- Los objetivos con la aplicación de la metodología de T.P.M son:
   - Reducir el número de fallos.
   - Reducir costos de mantenimiento
   - Cero accidentes. (registro legal. S.A.R.T)

6. Creación de un sistema de gestión de la información.- el objetivo es tener un sistema de la información que facilita a los técnicos y operarios en la localización de la información para esto fue necesario tener un orden al momento de archivar.

7. Mantenimiento Preventivo.- Una vez que se realizó la implementación de los anteriores pasos. Se trabajo en el **(Plan de mantenimiento preventivo)** que asegura la revisión completa de las máquinas, se definió el responsable, frecuencia del mantenimiento.

3.1- Seguridad y Salud

Se trabajo en conjunto con la Unidad de Seguridad y Salud de la empresa para dar cumplimiento a las disposiciones reglamentarias del Seguro General de Riesgos de Trabajo en cuanto a la Auditoria de riesgos del trabajo a la Empresa PINTO S. A.
Para esto se ha realizo las siguientes actividades.

Gestión Administrativa.

1. Cronograma de actividades
2. Organigrama estructural

Gestión Talento Humano

1. Matriz de actividades esenciales
2. Desarrollo de profesiogramas (análisis del puesto de trabajo)
3. Evaluación por competencias
4. Flujo de procesos y procedimientos

Gestión Técnica

1. Identificación de riesgos por puesto de trabajo
2. Medición o cuantificación de los factores de riesgos
3. Evaluación psicológica (método ISTAS 21)

Procedimientos y programas operativos básicos

1. Investigación de accidentes y enfermedades profesionales-ocupacionales
2. Planes de emergencia en respuesta a factores de riesgo de accidentes graves

3. Diseño de formato para realizar Auditorías internas
4. Inspecciones de seguridad y salud
5. Equipos de protección individual y ropa de trabajo

4.0- SISTEMAS

4.1- Proyectos realizados

Se continua agregando funciones y asignaciones a el programa Catex, este se puso en el taller de Medellín junto con las nuevas opciones creadas para San Miguel en Otavalo. Se creo un programa para el manejo de activos, actas de entrega y seguros.

4.2- Capacitaciones

Durante el 2011 se realizaron capacitaciones internas y de ciertos proveedores a los cuales se asistió en presentaciones partidas por ellos, acerca de nubes de procesamiento.

4.3- Equipos de Computo

- Computadores
    - Servidores
        - Se continuó implementó el servidor virtual con VMWARE para la ejecución de la nube y la computación virtual en la empresa, actualmente contamos con 3 servidores virtuales donde se corren los procesos de la empresa con miras a un crecimiento
        - Se continuó con el servidor de correos Zimbra con el cual soporta actualmente cerca de 380 usuarios de los 2 países, se han tenido en varias ocasiones encolamientos los cuales hemos podido solucionar en el menor tiempo posible.
        - Se realizaron los mantenimientos preventivos de todos los equipos de computó.

        - Se agregó un equipo NAS para servidores y respaldos automatizados de los mismos.
    - Estaciones de Trabajo
        - Se les realizó mantenimiento de todas las computadoras tanto de oficinas, Taller, Planta, Locales y Franquicias. Tanto en hardware como en software.
        - Se instalaron nuevos equipos en reemplazo de equipos viejos y nuevos requerimientos en computación de determinados usuarios.
- Impresoras
    - Se realizaron mantenimientos de impresoras y se optimizaron para su uso tanto en los locales como en oficinas.
- UPS
    - Se realizó mantenimiento a los UPS propios de oficinas y locales y se les cambió las baterías para que funcionen correctamente.
- Redes
    - Se realizaron cambios en la red dando mayor ancho de banda a todas las conexiones. Continuando con el Clear Channel 1 - 1

#	User en OG	Descripción	BW
1	pint-prens-d (pintosa)	Condado	484
2	pint-ccbos-d	Bosque	484
3	pint-cumbb-d	Cumbayá	484
4	pint-jardi-d	Jardín	484
5	pint-recre-d	Recreo	484
6	pint-sangg-d	Valle	484
7	pint-jardin kids	Jardín Kids	484
8	pint-cciii-d	CCI	612
9	pint-pkids-d	Quicentro	612
10	pinto-tradicional sur	Quicentro Sur	312
11	pinto-kids quicentro sur	Quicentro Sur Kids	312
12	pint-ambaa-d	Ambato	484
13	pint-ibarr-d	Ibarra	484
14	pint-rioba-d	Riobamba	484
15	pint-stodd-d	Sto Domingo	484
16	pint-babah-d	Babahoyo	484
17	pint-cuenn-d	Cuenca	484
18	pint-entri-d	Entre Ríos	484
19	pint-lojaa-d	Loja	484

20	pint-malsu-d	Mall del Sur	484
21	pint-polic-d	Policentro	484
22	pint-porto-d	Portoviejo	484
23	pint-queve-d	Quevedo	484
24	pint-rioce-d	Rio Centro Ceibos	484
25	pint-salin-d	Salinas	484
26	pint-samar-d	San Marino	484
27	pint-shoma-d	Manta	484
28	pint-tagsa-d	Aeropuerto Guayaquil	484
29	pinto-village-d	Village	484
30	pinto-riocentronorte	Riocentro Norte	484
31	pint-machalapaseoshopp-d	Machala	484
32	pint-choneroca	Chone	484
33	pint-fpota-d	Otavalo Fabrica	2048
34	pint-malso-d	Mall del Sol	612
35	pint-otava-d	Otavalo Taller	2048
36	pint-matri-i	Internet - Matriz	16192

4.4- POS (POINT OF SALE)

En el punto de venta se han incrementado los requerimientos presentados por el SRI en el tiempo establecido por ellos, en el sistema adicionalmente se ha implementando en los Perú y Colombia.
Se continúan implementando requerimientos presentados por el SRI y poder continuar siendo autoimpresores de facturas y notas.
Se han adicionado nuevos requerimientos internos para soportar las nuevas promociones presentadas por la empresa.

Dominios y Cuentas mail
Se adquirieron y apuntaron los dominios adquiridos a la pagina web:
Dominios

- pinto.cc
- pintobaby.com
- pintoespima.com
- pintokids.com

- pinntooline.com
- pintonline.com
- pintoshop.com
- pintostore.com
- empresaspinto.com
- pinto.com.ec
- pintobaby.com.ec
- pintoboys.com.ec
- pintoespima.com.ec
- pintogirls.com.ec
- pintokids.com.ec
- empresaspinto.com.ec
- pintohome.com.ec
- pinto.ec
- pintokids.ec
- pinto.com.co
- pinto.com.pe
- mauriciopinto.com.ec
- pinto.pe
- PINTOPARAEMPRESAS.COM
- pinto100
- REGALOSPINTO.COM

Se cambio el servidor de la pagina web alojada en Estados Unidos de uno compartido a uno dedicado para aumentar la velocidad de respuesta de la pagina web ya que cuenta con más de 30 GB en información.

4.5- ERP (Sistema integrado de Contabilidad)

El ERP que continuamos usando es Great Plains 8 con la base de datos SQL Server 2000, La información en la base con lo que estamos en el limite, con la versión anterior de Great Plains 6, su limite llegó en los 3 años de uso e información; el manejar más información en la base hace que esta se demore más en su procesamiento y cuenta con 240 GB de datos.

2.- PRODUCTO TERMINADO

EMPRESAS PINTO SA.
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO
COMPARATIVO 2012/2011
AL COSTO

	2012		2011	
BODEGA GENERAL	cantidad	valor	cantidad	valor
10 T SHIRTS	45.685	404.118,30	95.326	779.270,37
12 CAMISETAS CON CUELLO	12.722	121.017,70	14.911	149.663,71
13 CAMISAS	4.758	81.907,04	7.100	116.375,73
14 CAMISETA SIN MANGA	4.017	16.570,04	15.427	74.266,46
16 PANTYS/BOXER	18.206	56.042,29	36.351	104.619,17
18 TOPS INTERIORES	1.263	8.875,12	3.045	16.835,13
20 TOPS EXTERIORES	23.412	176.301,14	48.382	325.725,70
22 PIJAMAS PARA MUJER	585	6.418,93	1.285	13.610,65
24 BLUSAS	5.970	87.309,21	5.487	74.119,46
26 VESTIDOS	3.502	54.250,25	2.675	29.812,05
28 CALZONCILLOS	18.754	95.413,41	26.746	115.518,52
30 PIJAMAS PARA HOMBRE	833	9.415,57	1.636	20.805,58
32 SPORTS	11.447	121.241,81	14.783	123.417,72
34 BERMUDAS	2.708	18.292,56	7.526	43.538,22
38 PANTALONES	6.668	115.081,60	9.873	149.525,22
40 MEDIAS	111.013	120.034,58	165.032	158.212,49
50 SWEATER	5.880	112.406,10	6.131	96.859,30
52 CHOMPAS Y CHAQUETAS	813	19.144,19	2.570	43.447,42
60 ARTICULOS BANIO	183	2.557,90	147	1.746,42
70 ACCESORIOS	39.511	86.714,67	41.664	79.992,60
80 PERFUMES	3.381	68.917,83	6.543	133.179,94
	321.311	1.782.030,24	512.640	2.650.541,86
1A1K T SHIRTS KIDS	7.284	44.723,31	12.118	81.408,14
2A2K CAMISETAS CON CUELLO KIDS	3.417	28.010,33	6.426	54.474,58
3K CAMISAS KIDS	1.003	13.270,29	1.115	14.538,08
4K CAMISETA SIN MANGA KIDS	1.653	5.355,72		
7B PANTIES NIÑA	13.519	76.305,11	8.299	22.671,82
4A TOP INTERIORES KIDS	7.584	37.177,55	2.699	7.845,25
5A TOP EXTERIORES KIDS	2.863	14.552,69	7.433	39.798,17
6A PIJAMAS NIÑA	1.208	14.539,34	646	7.145,68
3A BLUSAS NIÑA	452	6.543,51	375	4.305,39
6B VESTIDOS NIÑAS	1.014	9.551,80	2.030	17.334,95
7L CALZONCILLO KIDS	5.463	25.122,21	2.867	9.089,82
6K PIJAMAS NIÑOS	1.498	18.669,78	728	8.845,52
7A7K SPORTS KIDS	2.883	29.232,23	7.091	69.941,35
8A8K BERMUDAS KIDS	1.470	13.659,74	2.967	28.321,79
9A 9K PANTALONES KIDS	4.835	49.742,23	2.200	28.754,06
1B 1L MEDIAS KIDS	1.126	2.482,98	539	1.399,74
2B/2L SWEATER KIDS	1.054	14.022,30	686	7.891,00
3B 3L CHOMPAS KIDS	65	1.134,17	190	2.788,95
8B 8L ARTICULOS DE BAÑO KIDS	416	6.187,34	146	1.740,54
4B 4L ACCESORIOS KIDS	14.945	14.599,05	17.795	11.131,39
5B 5L PERFUMES PK	626	3.142,52	4.339	21.781,78
	74.378	428.024,20	80.689	441.208,00
AW T SHIRT BLACK & WHITE	123	1.154,60	128	1.199,89
CW T TOP EXTERIORES BLACK & WHITE	539	3.735,58	540	3.738,09
DW BLUSAS	176	1.932,24	177	1.943,32
EW VESTIDOS B & W	83	951,29	84	963,11
FW PANTALONES B & W	98	1.813,28	98	1.814,28
GW SWEATER B&W	18	306,50	19	324,65
HW CHOMPAS B&W	29	605,11	30	626,71
IW ACCESORIOS B&W	3	37,25	3	37,25

	1.069	10.535,85	1.079	10.647,30
TOTAL	396.758	2.220.590,29	**594.408**	3.102.397,16

	2012		2011	
ALMACENES	**SALDO**		**SALDO**	
	CANTIDAD	COSTO TOTAL	**CANTIDAD**	**COSTO TOTAL**
Bosque	8.103	68.324,27	8.739	75.853,78
El Jardin	8.156	70.958,75	14.811	121.671,76
C C I	6.355	55.612,62	9.388	82.241,78
Recreo	10.275	80.890,48	11.997	92.752,50
Quicentro	10.127	76.871,66	13.454	110.413,21
El Jardin pk	4.323	31.502,59	6.744	47.522,59
Quicentro kids	4.291	31.670,82	5.824	40.024,57
Condado	12.004	100.027,25	13.851	111.207,44
San Luis	12.299	99.605,33	14.179	113.541,31
Oulet	1.750	11.234,46	2.977	12.685,86
Ambato	12.701	101.919,95	14.046	107.716,41
Quicentro Sur	5.963	53.480,36	5.869	45.341,24
Quicentro Sur Kids	1.833	11.389,16	2.673	14.940,66
Iñaquito Kids	2.885	19.000,35	3.481	22.849,64
Cuenca	3.431	26.684,54		
Scala	10.330	92.564,86		
Latacunga	3.505	30.063,49		
Touche	8.041	45.429,94		
Mall el Sol	7.828	70.374,65	9.610	78.008,02
Policentro	6.682	61.505,55	10.280	84.969,15
San Marino	10.738	94.497,55	16.812	139.282,90
Mall el Sol Kids	4.817	35.609,48	5.291	35.040,14
Aereopuerto	3.633	30.539,48	3.810	30.478,18
Ceibos	7.665	58.175,77		
Manta	4.738	40.693,62		
Rio Centro Norte	5.075	43.031,72	5.987	51.750,28
Machala	4.197	35.176,38	6.000	53.739,36
City mall	5.496	45.825,75	6.329	54.980,74
Village	10.301	86.139,29	12.570	107.124,77
Pk Manta	3.198	20.267,62		
Portoviejo	5.977	41.634,70		
Daule	4.100	34.372,41		
Touche Ceibos	1.169	22.934,13		
TOTAL ALMAC.	**211.986**	**1.728.008,98**	**204.722**	**1.634.136,29**

3. VENTAS

Empresas Pinto SA vende ropa de estilo casual y accesorios que complementan dicho estilo de vida. La mayor parte de las ventas las realiza bajo las marcas Pinto, Pinto Kids, Pinto Girls y Pinto Boys tanto en

canales propios de venta al detalle como en franquicias y punto de distribución. También se exporta los bienes producidos bajo esas marcas para las tiendas Pinto en Perú y Colombia. No obstante aun es importante el negocio de Marca Privada o "PrivateLabel" de exportación. Un rubro más pequeño es el de mercadería no producida que son ventas de parte del proceso de producción que son rechazados, sin ser terminados, para terceros, y servicios relacionados con el giro de Empresas Pinto SA.

3.1 RESULTADOS GENERALES

En el 2012 se vendio $34,101,071.69 USD, en ventas brutas, dividido en los siguientes rubros. En producto de marca Pinto Canales propios contribuyeron con $19,738,367.12, Franquicias $9.986,781.11 y Puntos Pinto $470,294.88. En otras ventas se registra $1,079,471.80; en muestras, uniformes, reclamos son $414,110.98 y en servicios $208,666.08. Las exportaciones ascienden a un monto de $2,189,425.12. Después de descuentos y devoluciones las ventas netas son $26,806,310.54. La mayor parte del descuento viene como margen otorgado a las franquicias para su operación.

3.2 MERCADERÍA PRODUCIDA

Dentro de los que es mercadería producida hay tres canales de ventas, en orden de importancia

1. Canales propios
2. Franquicias de marca Pinto
3. Ventas al por mayor

3.2.1 Ventas en canales propios

3.2.1.1 Análisis global del ventas en canales propios

Cuando nos referimos a canales propios se habla de tiendas, bajo el manejo y administración de Empresas Pinto SA. Los puntos de venta de administración de Empresas Pinto SA se encuentran en Quito, Ambato, Guayaquil y Machala. Todos se encuentran dentro de Centros Comerciales, sujetos a las obligaciones de administración de los mismos, con excepción del Outlet que vende únicamente mercadería en liquidación.

En orden de importancia el ranking de las ventas de locales propios es el siguiente:

	ALMACENES	
1	Quicentro	1,698,449.10
2	San Marino	1,668,410.84
3	Jardín	1,569,646.07
4	Condado	1,278,184.70
5	Mall El Sol	1,195,678.07
6	Ambato	1,153,998.07
7	San Luis	1,089,930.77
8	Recreo	882,926.67
9	CCI	854,005.56
10	Manta trad	836,410.41
11	Policentro	793,636.91
12	Bosque	756,199.26
13	Quicentro pk	540,227.22
14	Portoviejo	488,704.37
15	Village	468,683.87
16	Machala	429,248.44
17	Mall El Sol pk	417,142.94
18	Quicentro sur	405,302.48
19	City mall	386,619.09
20	Riocentro norte	380,220.75
21	Jardín pk	312,978.62
22	Manta kids	241,028.01
23	Ceibos	230,279.35
24	Aeropuerto	173,984.44
25	Cuenca	162,291.46
26	CCI pk	151,331.06
27	Scala	146,852.66
28	Touche	131,403.02
29	Quicentro sur pk	78,079.71
30	Latacunga (Malteria	53,654.56
31	Pinto Daule	27,853.22
32	Oulet	22,092.80

Como podemos ver en el ranking las ventas dependen mucho del posicionamiento y tiempo de vida del centro comercial, que a medida que esta más posicionado, mejores ventas genera. Como locales nuevos dentro de esta lista tenemos en Guayaquil Ceibos que pasó de ser un local franquiciado a local propio, asi como el local de Cuenca. Daule, Latacunga y Scala las puertas al público en el último trimestre de 2012. Las tiendas, y la marca, esta posicionada dentro de diferentes estratos socioeconómicos, lo que permite abrir puntos de venta en diferentes centros comerciales con diferentes públicos objetivos.

La estrategia de ventas de la empresa esta basada en un concepto de prontamoda en la cual se introducen colecciones nuevas semanalmente

en los puntos de venta de ropa de adulto, y mensualmente en los puntos de ventas de ropa de niños. Estas colecciones están basadas en las tendencias mundiales de siluetas y colores, y las necesidades de ventas de las diferentes temporadas.

3.2.1.2 Temporadas de ventas

Las ventas son estacionales con 6 picos en el año: Día de la Madre, Día del Padre, Período de Liquidación (Abril, Julio/Agosto, y Octubre/Noviembre) y Navidad.

Las ventas mensuales son impulsadas por diferentes necesidades estaciónales naturales y provocadas que serán discutidas a continuación, en el orden cronológico del año 2012.

3.2.1.2.1 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.

3.2.1.2.2 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. 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. Se organiza una promoción de medias para incrementar el volumen de rotación de este producto y convertirnos en una opción competitiva para quienes buscan ropa blanca en esta época del año.

3.2.1.2.3 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. Cada año se trabaja más para ofrecer productos enfocados a madres de diferentes edades, que usen ropa casual ya sea en el día a día o en fines de semana.

3.2.1.2.4 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 y las camisas como opción de regalo. La promoción superó las expectativas de la venta de camisas, posicionando a estas como un producto existente en Pinto de buen precio y calidad.

3.2.1.2.5 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.

3.2.1.2.6 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. Se repite la promoción de medias pero esta vez en la región sierra.

3.2.1.2.7 Liquidaciones

El posicionamiento de la marca como una marca de pronta moda nos obliga cada vez a realizar liquidaciones más seguidas para liquidar colecciones anteriores y dar espacio a las nuevas colecciones. Este año se organizaron 3 temporadas de

"Descuentos Locos" poniendo mercadería seleccionada con el 30%, 40% y 50% de descuento durante 15 a 21 días, en los meses de abril, julio/agosto y octubre/noviembre.

3.2.1.2.8 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. En la línea de niños la rotación sube a 3 veces la de un mes promedio ya que los regalos de la época son enfocados en los niños y la ropa es una opción sobretodo para abuelos y tíos.

3.2.2 Franquicias de Marca Pinto

3.2.2.1 Análisis global del negocio de franquicias

Desde 2002 el negocio de franquicias se ha convertido una parte esencial del negocio. A cambio de un margen sobre el PVP, y con un contrato estricto de deberes y derechos, las franquicias compran mercadería a Empresas Pinto SA y la comercializan bajo la marca Pinto y sus parámetros y procesos En el 2013 se prevé continuar con este negocio, sobretodo en plazas que son más difíciles de administrar por su situación geográfica y conocimiento del mercado local.

3.2.3 Ventas al por Mayor

De las ventas al por mayor más significativas son a los puntos Pinto, funcionan bajo contratos de comercialización de productos Pinto, en tiendas a la calle, que solo se dedican al comercio de las mismas. Al ser tiendas más chicas en locales en el centro de las ciudades donde se comercializan no tienen los mismos términos de una franquicia. No obstante, por el continuo posicionamiento de la marca a nivel nacional, cada vez están más posicionados y se exige un mejor manejo de inventarios e imagen, sin llegar al control de lo que corresponde el manejo de franquicias.

También se realizan otras ventas a distribuidores en boutiques más pequeñas en poblaciones más chicas del Ecuador y ventas a empresas que requieren de nuestros productos.

3.3 EXPORTACIONES

3.3.1 Exportaciones bajo la marca Pinto

Las exportaciones bajo la marca Pinto corresponden a las ventas a Colombia y Perú para las tiendas Pinto que hay en los dos países. En Colombia hay 4 tiendas, dos en Medellín y dos en Pasto, facturadas a Empresas Pinto Colombia SAS. En Perú hay 4 tiendas, todas en Lima, mercadería que se factura a Empresas Pinto Perú SA.

3.2.3 Exportaciones Marca Privada

Continuando con la tradición de exportación a la Empresa Ragman y Ragtex a las cuales le hacemos prendas 100% algodón para diferentes marcas, principalmente Ragman.

3.4 INDICADORES FINANCIEROS RELACIONADOS A VENTAS

Hay dos factores que contribuyeron a la disminución primero del margen de ventas, y segundo del margen operativo. Primero el costo de ventas se incremento principalmente por el incremento abismal de la materia prima, que no fue recuperada por un incremento equivalente al PVP de consumidor. El segundo es un incremento del gasto de ventas que se da por cuatro factores importantes: 1.Incremento de mts2 de ventas, 2. Remodelación de los puntos de venta, 3. Incremento en los valores de arrendamiento comercial, y 4. Incremento del valor de la nómina de ventas.

4.- DISENO

El departamento de diseño es la base fundamental para la innovación en las prendas de vestir de las diferentes líneas de Pinto. En el año 2012 la innovación tuvo un crecimiento importante desarrollando nuevas prendas

tanto en proveedores a nivel internacional como en nuestros propios talleres en el Ecuador.

El equipo de diseño cuenta con una cabeza la cual maneja la inspiración y el diseño general de la colección. La diseñadora principal cuenta con 3 diseñadoras junior las cuales manejan cada una de las líneas respectivamente. El equipo de diseño y confección son 3 patronistas, 3 confeccionista y un coordinador de área entre diseño y producción.

4.1.-Colecciones desarrolladas:

Prendas Moda:
Se desarrollan 12 colecciones de pronto moda en las 2 líneas de adultos (hombre y mujer) con un mix de pantalones, tops, sacos, chaquetas y accesorios. Se desarrollan un total de 426 prendas nuevas.

En Pinto Kids se desarrollan 12 colecciones pronto moda tanto en niño como en niña. Con un mix variado entre prendas sports y casual. En total se desarrollan 258 prendas nuevas.

Prendas básicas:
Con una existencia en almacenes de 42 prendas básicas entre pantalones, camisetas, medias, ropa interior presentes en todos nuestros almacenes durante todo el año con un cambio de color de acuerdo a las tendencias. Se desarrollaron 2 colecciones anuales de básicos con un total de 35 colores cada una.

4.1.1.- Tendencias

1er Semestre
Spring/Summer 2012 COLECCIÓN TERRA

La Tierra, sus animales, minerales, plantas son los que hacen este mundo tan diverso y logran una familiaridad es sus espectadores.

Los colores y las figuras del planeta son comunes para el ojo del espectador y del cliente. Logran una familiaridad en ellos sin saber de donde viene. Diariamente interactuamos con ella sin estar consientes.

Las texturas y sus mismos productos son utilizados de formas extraordinarias como el algodón es convertido en una prenda de vestir o una simple alga en un instrumento necesario para la medicina.

Mood board-

Color-

DARKS

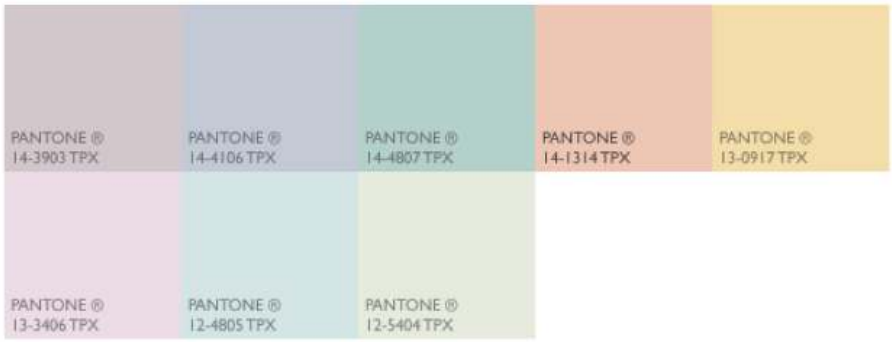
overripe / sombre / historical / reserved

MID-TONES

autumnal / functional / authentic / vegetal

PASTELS

vintage / matt / clean / translucent



NEUTRALS

unprocessed / smoked / buff / everyday

Siluetas-

Twisted sheath

Twist, tilt, pull and contort to update the T-shirt shift.

Nightshirt dress

A sophisticated dressed-up shirt tunic.

Boyfriend Aran dress

Re-proportioned, roomy and rectangular cable cross.

Contemporary flapper

Modernised boxy cropped-waist 1920s silhouette.

2do Semestre

Autum/Winter 2012 COLECCIÓN CINEMATIC

El cine es un marco en el cual el mundo esta destilado, es una concentración de la realidad.

Las películas evocan muchos sentimientos diferentes, pero siempre dejando un sentido poético de una realidad.

En el cine el uso del color y las texturas ayudan a evocar sentimientos o memorias en el espectador. Por ejemplo las películas en blanco y negro dan un sentido de viejo o “vintage” a la película.

Por la alta influencia de las películas los diseñadores han empezado a hacer películas en lugar de desfiles.

Mood Board-

Color-

4.2.- Exportación-

En el 2012 se desarrollan alrededor de 8 muestras para nuestro cliente Alemán y 6 muestras más en busca de clientes internacionales. Se desarrolla 5 muestras para un cliente americano.

4.3.- Nuevos Desarrollos

Dentro de grupo diseño siempre estamos en busca de nuevos desarrollos tanto de prendas como en conceptos.

En el 2012 se desarrolla el concepto de la mujer PINTO para el día de la madre:

La mujer DIVERTIDA Y ARRIESGADA- desenfrenada, le gusta romper las reglas, no les teme a los colores extravagantes.

La mujer COMODA Y CASUAL- es práctica y sencilla, valora la comodidad por encima de todo.

La mujer PROFESIONAL CLASICA- distinguida, busca lucir su figura y cree que la moda es importante en su vida diaria.

La mujer CITADINA LIBRE- es constante, innovadora, siempre dejando su marca propia.

Se incluyen también nuevos productos al mix: accesorios como carteras, collares y pulseras. También se empieza la línea de zapatos con la introducción de alpargatas en las 4 líneas.