

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE EMPRESAS PINTO S.A.  
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2013

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 2013.

Con el fin de poder presentar la información de manera adecuada para su comprensión y análisis se ha elaborado un informe capitulado por cada una de las áreas.



ING. MAURICIO PINTO MANCHENO  
GERENTE GENERAL

---

## INDICE

<b>1.- <u>PRODUCCION</u>.....</b>	<b>pag 1</b>
<b>1.1 DATOS GENERALES.....</b>	<b>pag 1</b>
<b>1.2 TEJEDURIA.....</b>	<b>pag 1</b>
<b>1.3 TINTORERIA.....</b>	<b>pag 2</b>
<b>1.4 MEDIAS.....</b>	<b>pag 3</b>
<b>1.5 ANEXOS FÁBRICA.....</b>	<b>pag 4</b>
<b>2.- <u>CONFECCION</u>.....</b>	<b>pag 5</b>
<b>2.1 TALLER OTAVALO.....</b>	<b>pag 5</b>
<b>2.2 TALLER QUITO.....</b>	<b>pag 6</b>
<b>2.3 TALLERES SATELITES.....</b>	<b>pag 6</b>
<b>2.4 AREA CORTE.....</b>	<b>pag 7</b>
<b>2.5 TRAZOS.....</b>	<b>pag 8</b>
<b>2.6 CONTROL DE CALIDAD.....</b>	<b>pag 8</b>
<b>2.6.1 CONTROL DE CALIDAD FINAL.....</b>	<b>pag 8</b>
<b>2.6.2 CONTROL DE CALIDAD TALLER QUITO.....</b>	<b>pag 8</b>
<b>2.6.3 TALLERES SATELITES.....</b>	<b>pag 9</b>
<b>2.6.4 RECLAMOS DE CLIENTES Y CONTROL DE CALIDAD ALMACENES PROPIOS /FRANQUICIAS.....</b>	<b>pag 9</b>
<b>2.6.5 CONTROL DE CALIDAD ALMACENES.....</b>	<b>pag 10</b>
<b>2.7 EXPORTACIÓN RAGMAN.....</b>	<b>pag 11</b>
<b>2.8 TALLER LIMA.....</b>	<b>pag 11</b>
<b>2.9 TALLER MEDELLÍN.....</b>	<b>pag 13</b>
<b>3.- <u>VENTAS</u>.....</b>	<b>pag 14</b>
<b>3.1 BIENES PRODUCIDOS/VENTAS NACIONALES.....</b>	<b>pag 15</b>
<b>3.1.1 VENTAS AL DETALLE.....</b>	<b>pag 15</b>

3.1.1.1 TEMPORADA PLAYA COSTA.....	pag 16
3.1.1.2 ENTRADA A CLASES COSTA.....	pag 16
3.1.1.3 DÍA DE LA MADRE.....	pag 17
3.1.1.4 DÍA DEL PADRE.....	pag 17
3.1.1.5 TEMPORADA VACAIONES SIERRA.....	pag 17
3.1.1.6 ENTRADA A CLASES SIERRA.....	pag 17
3.1.1.7 DESCUENTOS LOCOS.....	pag 17
3.1.2 VENTAS FRAQUICIAS.....	pag 17
3.1.3 VENTAS PUNTOS PINTO.....	pag 17
3.1.4 VENTAS AL POR MAYOR.....	pag 18
3.2 VENTA EXPORTACIONES.....	pag 18
3.2.1 EXPORTACIONES BAJO MARCA PINTO.....	pag 18
3.2.2 EXPORTACIÓN MARCA PRIVADA (Private Label).....	pag 18
3.3 BIENES NO PRODUCIDOS.....	pag 18
4.- <u>DISEÑO</u> .....	pag 18
4.1 MIX DE PRENDAS.....	pag 19
4.2 TEMPORADA 1.....	pag 19
4.2.1 TENDENCIAS.....	pag 19
4.2.2 CARTA DE COLOR.....	pag 19
4.3 TEMPORADA 2.....	pag 20
4.3.1 TENDENCIAS.....	pag 20
4.3.2 CARTA DE COLORES.....	pag 20
4.4 TEMPORADA 3.....	pag 21
4.4.1 TENDENCIAS.....	pag 21
4.4.2 CARTA DE COLORES.....	pag 21
4.5 TEMPORADA 4.....	pag 22
4.5.2 CARTA DE COLORES.....	pag 22
4.6 NUEVOS PROYECTOS.....	pag 23
4.6.1 BÁSICOS PINTO.....	pag 23

4.6.2 PINTO BABY.....	pag 23
4.7 MARCAS PRIVADAS.....	pag 25
5.- <u>RECURSOS HUMANOS</u> .....	pag 25
5.1 GESTIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.....	pag 25
5.2 GESTIÓN AMBIENTAL.....	pag 26
5.3 DISPENSARIOS MÉDICOS.....	pag 26
5.4 TRABAJO SOCIAL.....	pag 26
6.- <u>SISTEMAS</u> .....	pag 27
6.1 PROYECTOS IMPLEMENTADOS.....	pag 27
6.2 GESTION.....	pag 28
6.2.1 AREA DE DESARROLLO DE SISTEMAS.....	pag 28
6.2.1.1 PROCESOS.....	pag 28
6.2.1.2 POS (Point of Sale).....	pag 28
6.2.1.3 CATEX.....	pag 28
6.2.1.4 WEB.....	pag 28
6.2.1.5 ERP (GreatPlains).....	pag 29
6.2.2 ÁREA DE INFRAESTRUCTURA.....	pag 29
6.2.2.1 SERVIDORES.....	pag 29
6.2.2.2 ESTACIONES DE TRABAJO.....	pag 29
6.2.2.3 PROCESOS.....	pag 29
6.2.2.4 REDES.....	pag 29
6.2.2.5 BASE DE DATOS.....	pag 30
6.3 DIFICULTADES.....	pag 30

## **1.- PRODUCCION**

### **1.1 DATOS GENERALES.-**

En el transcurso del 2013 se realizaron inversiones en maquinaria nueva tales como una abridora para tela abierta con dos foulard y un sistema de acabado en rama y compactado. Se adquirió también una máquina de tintura (thies 7) nueva para poder responder a pedidos de tela menores a 100 kilos.

Para el área de tejeduría se adquirieron dos circulares de tejido de punto, una Jersera y una para tela Rib.

En materia de personal se firmó el sexto Contrato Colectivo de la empresa, así como también la aprobación del Reglamento Interno de Seguridad Industrial

Una vez que en el 2012 se completaron los trabajos de adecuación de infraestructura en la Planta San Miguel, a partir del 2013 se trasladó el área de corte y confección desde nuestras instalaciones en la calle Bolívar de Otavalo.

En este año empezamos a exportar tela a Lima-Perú en hilo 40/1.

Uno de los eventos más importantes del año fue que el 18 de Octubre la Empresa cumplió 100 años.

En Octubre de 2013 se apertura un Outlet destinado a dar facilidades de compra de prendas Pinto a sus empleados

### **1.2 TEJEDURIA.-**

Tejeduría produjo la cantidad de 397.86 toneladas de tela cruda, el crecimiento anual de esta sección fue del 56.40%. Este crecimiento frente al 2012 refleja una recuperación en la producción misma que promediaba como referencia en el 2011 en 422 toneladas

Cabe mencionar que desde el 25 de Junio del 2012 la sección dejo de trabajar los 7 días de la semana en 4 turnos y paso a laborar de lunes a viernes en 3 turnos. Este horario se mantiene sin cambios en el 2013.

La capacidad instalada muestra un aprovechamiento del 56.40%, sobre una base de 53 toneladas instaladas de capacidad mensual en el reducido horario actual.

La merma más el desperdicio de la sección ascendió al 2.33%. Gran parte de la merma se refleja en la diferencia de peso entre el dato de factura de los hilos Buhler y Algodonera Peruana y el peso registrado en la planta San Miguel.

El área de tejeduría recibió 416 toneladas de materias primas para operar en el 2013, las mismas que se detallan así:

DESCRIPCION	TITULO	KILOS	%
HILO ALG. CRUDO	30/1	327180.61	79%
HILO ALG. CRUDO	40/1	51998.64	12%
HILO MELANGE	24/1 30/1	14654.65	4%
HILO ALG. CRUDO	20/1	12608.25	3%
HILO TINTURADO	24/1	6162.26	1%
HILO PRUEBAS CRUDO	24-30-28	492.51	0.12%
HILO ALG. CRUDO	24/1	417.65	0.10%
LYCRAS DENIER	40-20	2578.50	0.62%
<b>TOTAL</b>		<b>416093,07</b>	<b>100%</b>

### 1.3 TINTORERÍA.-

Tintorería produjo la cantidad de 371.56 toneladas de tela terminada más 8.17 toneladas entre tintura de complementos, mallas, cordones y reatas. La producción de tela registra un incremento del 43.87%. El aprovechamiento de la capacidad instalada alcanzó un 58.06%, sobre una base de 60 toneladas instaladas de capacidad mensual. Este dato demuestra que la sección está en la capacidad de responder a un considerable aumento de su producción si el mercado lo requiere.

El desperdicio de tintorería fue del 2.24% reflejado en los desperdicios de unidora, rama, calandra, compactadora y pruebas de laboratorio y la variación de peso por proceso de tintura o merma fue del 4.60%, dando así un total en la variación de peso del 6.84%.

Es singular mencionar que la sección fue considerablemente modernizada al adquirir un sistema de acabado textil compuesto por una abridora de tela tubular, dos foulards y una rama, mediante los cuales se busca obtener una mejor calidad en el proceso de acabado y mayor optimización del corte en el proceso de la confección de prendas.

Es notable que el desperdicio también se ha visto afectado al incrementarse del 0.5% a un 2.5% reflejado en el cordón de rama y en las puntas de rollo cortadas en compactadora.

Las mermas promedio en el proceso de tintura de tela en colores fuertes fue del 4.70%; en colores bajos y medios de 6,89%; y en colores claros en un 8.26%.

En el 2013 fábrica recibió 9.46 toneladas de tela de devolución por parte de los talleres de confección que frente a la tela enviada representa un 2.45%. Puesto que de la tela devuelta se volvió a enviar 2.84 toneladas de tela recuperada por reproceso, el porcentaje de devoluciones total es de 1.71%, quedando un 1.62% de tela de segunda en tela de devolución.

Las principales causas de las devoluciones de tela fueron: 53% por telas que guardaban stock de reserva o sobrantes discontinuados en bodegas de taller UIO, la mayoría menores a 20 kilos; 9% Por telas oleadas y con quiebres originados en el proceso de acabado; 8% Telas sobrantes de la confección luego de cumplirse un pedido asignado a un número específico de prendas quedando dichos sobrantes como reserva para futuros pedidos; 8% por telas manchadas con requerimiento de lavado y suavizado

Se despacharon 386.37 toneladas de tela terminada a talleres Quito, Otavalo y Lima-Perú. El incremento de tela despachada respecto al período anterior fue del 37.51%, este porcentaje está sujeto a los pedidos de tela terminada.

Dado que desde el 2013 el taller de confecciones que funcionaba en las instalaciones de la calle Bolívar de Otavalo se trasladó, instaló y puso en marcha en la fábrica San Miguel, del total de tela enviada a talleres, el 86% lo demandó taller Otavalo, el 3% taller Quito y el 8% se exportó a Perú.

Se reprocesaron 17.93 toneladas de tela terminada, que representan un 4.82% del total de la producción. Los reproceso disminuyeron un 41.20%, respecto al período anterior, dando como resultado menores gastos en químicos, colorantes, mano de obra y CIF.

El índice de recuperación de reproceso alcanzó un 84.99%.

Las principales causas de los reproceso responden en un 17.36% (0.84% del total de tela terminada) errores operacionales en el proceso de tintura; 12.95% (0.62% del total de tela terminada) por desperfectos en la bomba dosificadora de rama; 12.25% (0.59% del total de tela terminada) por telas duras como consecuencia de altos compuestos de minerales en el agua de vertiente.

El porcentaje de tela de segunda fue de 0.72% lo que representa un decremento del 76.11% respecto al período anterior (3.03%). Tal decremento refleja la meta de que el porcentaje de segunda sea menor o igual al 1%.

Las principales causas de la tela que pasó a ser de segunda fueron: 42.55% (0.31% del total de tela terminada) por tela manchada y tiglosa; 32.12% (0,23% del total de tela terminada) por daños mecánicos; 9.12% (0,07% del total de tela terminada) por telas sombreadas.

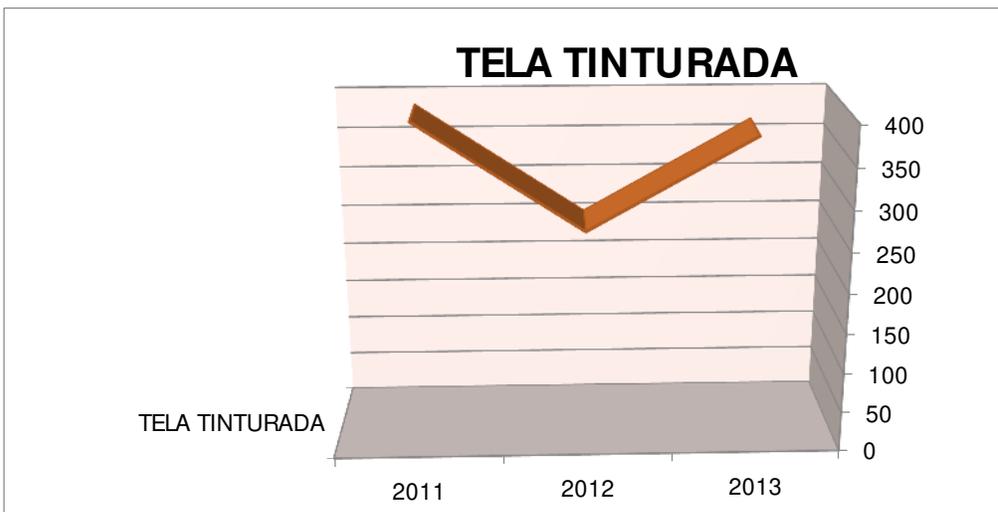
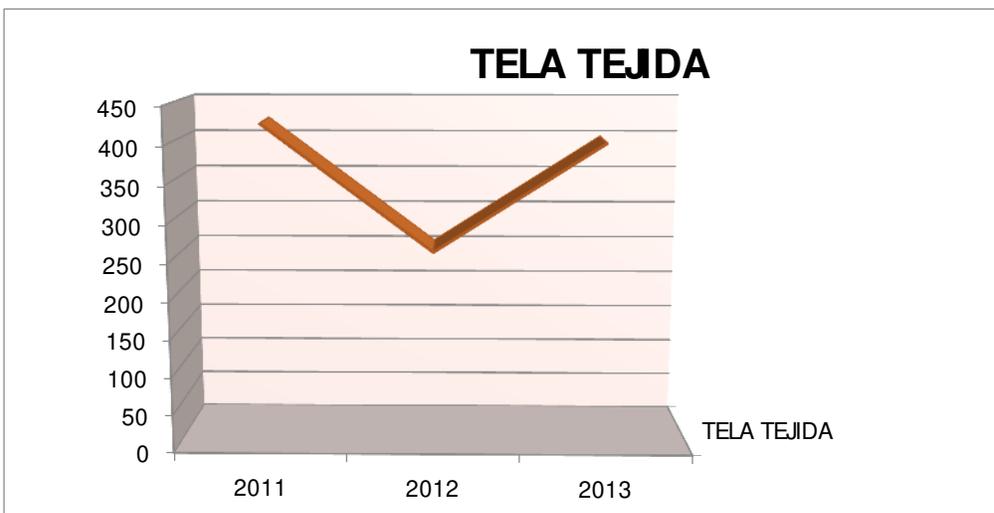
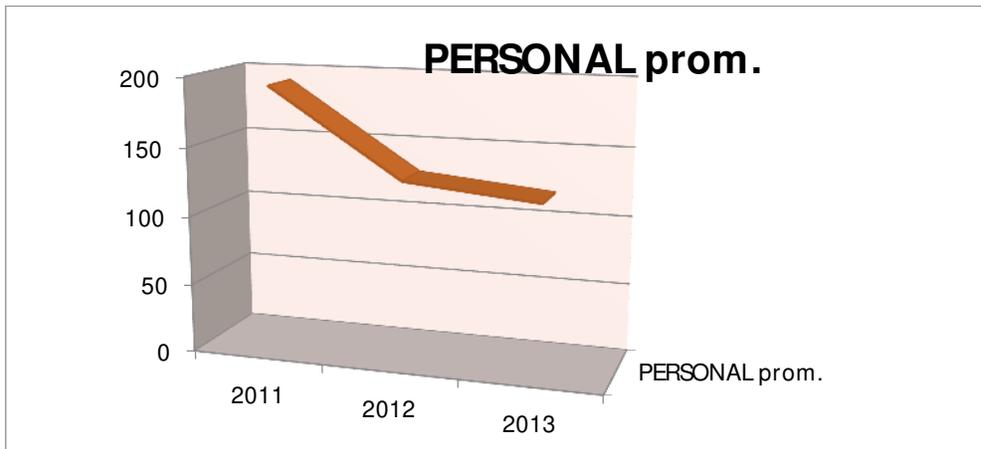
Cabe recalcar que en este período las bodegas UIO hicieron una devolución de 5033.12 kilos de tela para segunda. Estas telas son en su mayoría puchos menores a 20 kilos y no corresponden a la producción del 2013 como tela con fallas de calidad

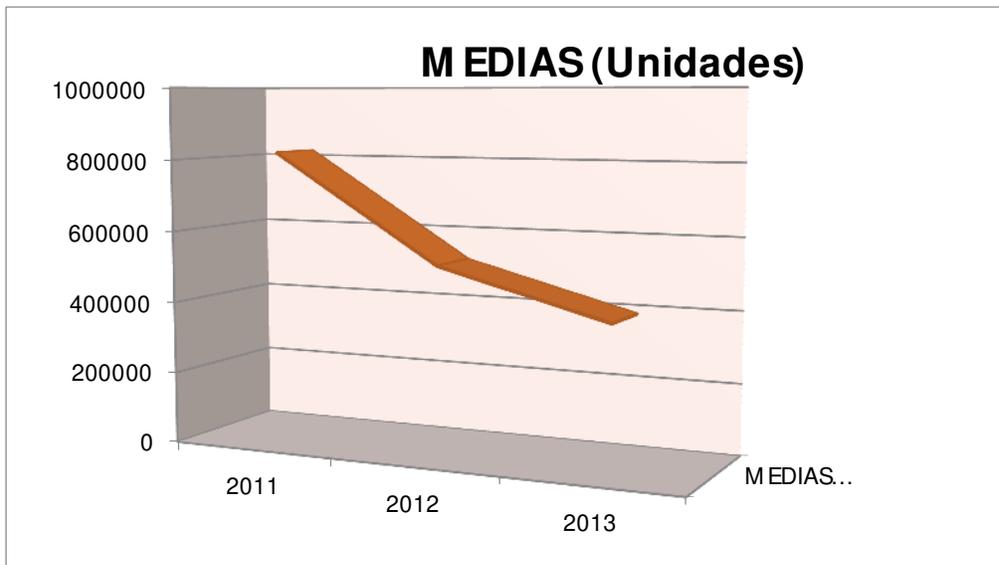
#### **1.4 MEDIAS.-**

Se produjeron 371,788 unidades de media de primera y 23,564 unidades de media de segunda, se produce así un decremento en la producción de media de primera del -22.66% y un decremento en media de segunda del -23.72% respecto del período anterior.

La sección de medias trabajó normalmente en la planta San Miguel hasta el mes de Septiembre de 2013, luego de lo cual se exportó toda la maquinaria a Perú, incluyendo los repuestos a la fecha.

### 1.5 ANEXOS FÁBRICA.-





## **2.- CONFECCION**

Durante el año 2013 la producción de los talleres estuvo enfocada en cumplir con las necesidades específicas de ventas, para recuperar el stock de básicos que durante el 2012 se había reducido. Se contrató talleres externos solo para la producción adicional que se necesitó en básicos.

El año 2013 fue un año de grandes inversiones y cambios en los talleres de confección. Desde inicio del 2013 se programa el traslado del taller de Otavalo a las instalaciones de fábrica de tela. Se invirtió en las instalaciones del área de corte con nuevos equipos automáticos y semiautomáticos para tendido de tela y corte (Maquinaria Audaces) con el fin de optimizar el consumo de materia prima (tela) y disminuir el desperdicio en corte. En el área de confección se adquirió maquinaria de confección modernizando aproximadamente el 40% de maquinaria de confección. Todo esto con el fin de disminuir desperdicios y tiempos de producción, al estar junto a la fábrica de tela ya no existe traslado de materia prima y se disminuyen así tiempos muertos y mejorando la productividad. Esta planta de corte abasteció tanto a taller Otavalo, taller Quito y talleres satélites.

Taller Otavalo (Fabrica San-Miguel) se instaló con 12 módulos de confección, de los cuales: 3 son para producción de prendas básicas (calzoncillos, pants, bvds, boxers), 6 para producción moda (colecciones mensuales blusas, tops, sweats, shorts, pijamas, etc.) y 3 para producción de Exportación (Ragman).

Después del traslado del corte a la Fábrica en Otavalo, Taller Quito funciona con un módulo de confección dedicado a la producción de prendas básicas.

### **2.1 TALLER OTAVALO.-**

Taller Otavalo produjo 1'168,846 prendas lo que representa el 1% menos en relación al 2012, año en el que se produjeron 1'177.239 prendas. Esto se debe al mix de producción entre moda y básicos.

El 38,70% de la producción de taller Otavalo fue para nuestro cliente de Exportación – Ragman - Alemania.

El 37,8 % de la producción fue de prendas básicas y el 23,5 % fueron prendas moda.

El taller trabajó con una eficiencia promedio del 73.10% promedio. Esta eficiencia se ha considerado disminuyendo los tiempos muertos – improductivos y tomando en cuenta la producción estable de exportación.

TALLER OTAVALO				
AÑO	2012		2013	
MES	PRODUC Confección total MES	confec EXP	PRODUC Confección total MES	confec EXP
ENERO	80.956	25.983	81.847	30.013
FEBRERO	115.849	59.259	81.823	45.252
MARZO	100.298	24.713	71.767	29.451
ABRIL	98.013	45.965	107.175	44.248
MAYO	107.610	43.380	98.707	38.868
JUNIO	105.483	43.516	99.826	40.152
JULIO	113.195	46.649	107.303	33.562
AGOSTO	113.159	48.373	115.685	41.374
SEPTIEMBRE	74.095	30.119	100.614	29.293
OCTUBRE	106.027	39.872	111.847	40.057
NOVIEMBRE	92.640	32.752	106.052	39.464
DICIEMBRE	69.914	28.471	86.200	40.691
<b>TOTAL</b>	<b>1.177.239</b>	<b>469.052</b>	<b>1.168.846</b>	<b>452.425</b>

## 2.2 TALLER QUITO.-

Durante el 2013, en taller Quito se produjo un total de 87.545 prendas en los siguientes modelos: camisetas básicas, polos, prendas moda. El taller se redujo a un solo módulo de confección. Además en taller Quito se centralizó el empaque de medias (producción fábrica) y la recepción de prendas de importación y compra local como paquete completo.

## 2.3 TALLERES SATELITES.-

Como se mencionó en inicio, durante el año 2013 se trabajó solo con algunos talleres satélites para recuperar el stock de prendas básicas, así durante el año se produjo:

POLOS MODA = 1.923 prendas

POLOS BASICAS = 125.734 prendas

PRENDAS MODA = 12.032 prendas

PRENDAS BASICAS = 218.025 prendas

En relación al 2012 (108.189 prendas), fueron 249.525 prendas más que represento una aumento de más del 230 %.

En resumen entre todos los talleres en Ecuador se produjeron 1´470.673 prendas, que representa aproximadamente el 9% más que en el 2012. Donde el 46,3% de la producción corresponde a básicos, el 28% a prendas de exportación, el 17,9% a prendas moda y el 7,8% a prendas polo básicas.

<b>PRODUCCION 2013</b>					
	<b>T. SATELITES</b>	<b>T. QUITO</b>	<b>T OTAVALO</b>	<b>GRAN TOTAL</b>	
BASICOS	218.025	87.545	441.937	747.507	46,3%
MODA	13.955	-	274.484	288.439	17,9%
POLOS BASICAS	125.734	-		125.734	7,8%
EXPORTACIÓN			452.425	452.425	28,0%
<b>TOTAL</b>	<b>357.714</b>	<b>87.545</b>	<b>1.168.846</b>	<b>1.614.105</b>	
	22,2%	5,4%	72,4%		

## 2.4 AREA CORTE.-

Como se menciona en inicio la planta de corte totalmente renovada en Fabrica Otavalo, abasteció a todos los talleres de confección. La producción total del año fue de 1´703.432 prendas con un desperdicio promedio de 25,2%

<b>RESUMEN PRODUCCION CORTE 2013</b>				
<b>2013</b>				
MES	TOTAL PRENDAS CORTADAS	Consumo total tela kg	Desperdicio total tela kg	% Porcentaje
ENERO	121.146	21.718,2	4.923,8	22,7%
FEBRERO	139.482	26.537,4	6.730,8	25,4%
MARZO	108.101	21.416,0	5.805,8	27,1%
ABRIL	157.260	32.778,2	8.358,6	25,5%
MAYO	138.850	27.768,1	6.905,2	24,9%
JUNIO	118.995	20.577,0	5.271,6	25,6%
JULIO	171.294	26.518,4	6.762,8	25,5%
AGOSTO	187.772	28.066,0	7.056,3	25,1%
SEPTIEMBRE	171.926	29.443,3	7.627,2	25,9%
OCTUBRE	168.960	27.434,9	6.739,4	24,6%
NOVIEMBRE	153.124	30.130,6	7.593,1	25,2%
DICIEMBRE	66.522	13.690,0	3.489,2	25,5%
<b>TOTAL</b>	<b>1.703.432</b>	<b>306.077,9</b>	<b>77.264</b>	<b>25,2%</b>

Durante el año se utilizó diferente calidad de materia prima esto es:

Tela en H/30 Pima: 251.623,91 kg

Tela en H/30 Tangüis: 13.837,48 kg

Tela en H/28 Acala :	1.993,87 kg
Tela en H/20 :	42.166,01 kg
Tela en H/40 :	1.712,82 kg
Tela comprada :	18.559,31 kg

## **2.5 TRAZOS (Sistema Audaces).-**

De esta producción de corte el 89% corresponde a cortes que se han realizado con trazos ploteados, el 11% 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.

Todos los trazos pasan por una autorización previa para que estos nos superen el 20% de desperdicio. De ser el caso se trata de usar las tiras en prendas interiores pequeñas.

## **2.6 CONTROL DE CALIDAD.-**

Durante el 2013 se trabajó 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.

### **2.6.1 CONTROL DE CALIDAD FINAL.-**

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.

### **2.6.2 CONTROL DE CALIDAD TALLER QUITO.-**

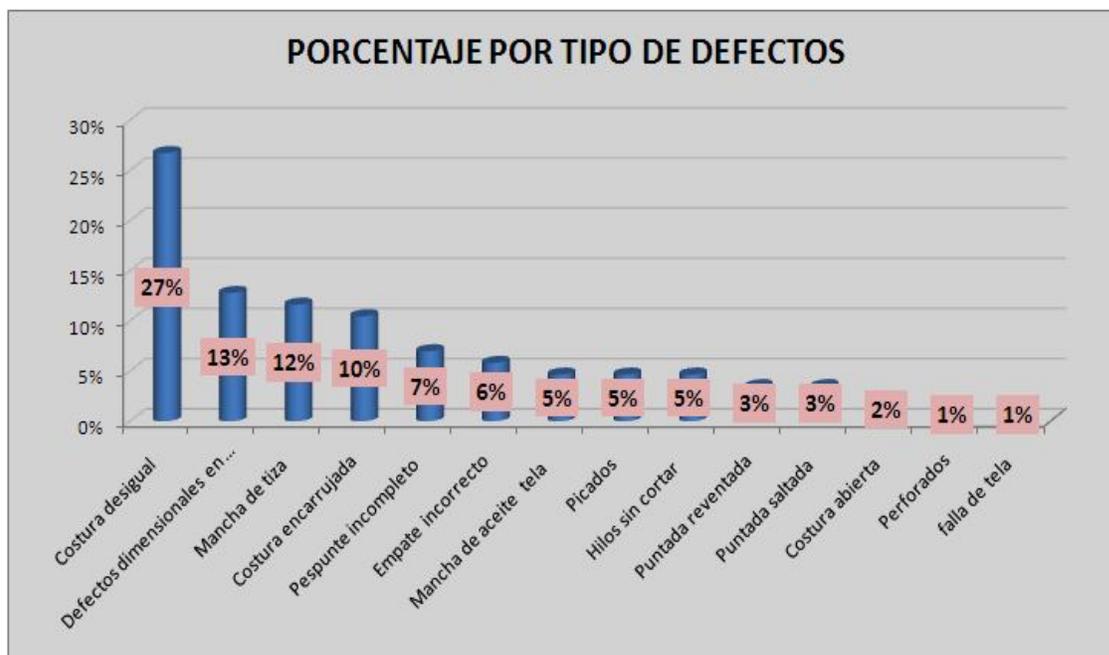
En total prendas confeccionadas en el año 2013 es de 87.545 prendas, se detecta un porcentaje de Prendas con Defectos (NO CALIDAD) de 0,10 % que está dentro del estándar permitido.

REPORTE AUDITORIA FINAL TALLER QUITO DESDE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2013

TOTAL DE PRENDAS CON DEFECTOS

Fecha: 14/0

	TOTAL PRODUCCIONES	PRODUCCIONES APROBADAS	PRODUCCIONES RECHAZADAS	% RECHAZO	TOTAL PRENDAS CON DEFECTOS	Costura desigual	Defectos dimensional es en camiseta/pantalón	Mancha de tiza	Costura encarrujada	Pespunte incompleto	Empate incorrecto	Mancha de aceite tela	Picados	Hilos sin cortar	Puntada reventada	Puntada saltada	Costura abierta	Perforados	falta
Taller Quito	87545	85475	2070	2%	86	23	11	10	9	6	5	4	4	4	3	3	2	1	
% PROMEDIO DE NO CALIDAD		0,10%				27%	13%	12%	10%	7%	6%	5%	5%	5%	3%	3%	2%	1%	



### 2.6.3 TALLERES SATELITES.-

En total prendas confeccionadas en el año 2013 es de 357.714 prendas, se detecta un porcentaje de Prendas con Defectos (NO CALIDAD) de 0,08 % que está dentro del estándar permitido

### 2.6.4 RECLAMOS DE CLIENTES Y CONTROL DE CALIDAD ALMACENES PROPIOS /FRANQUICIAS.-

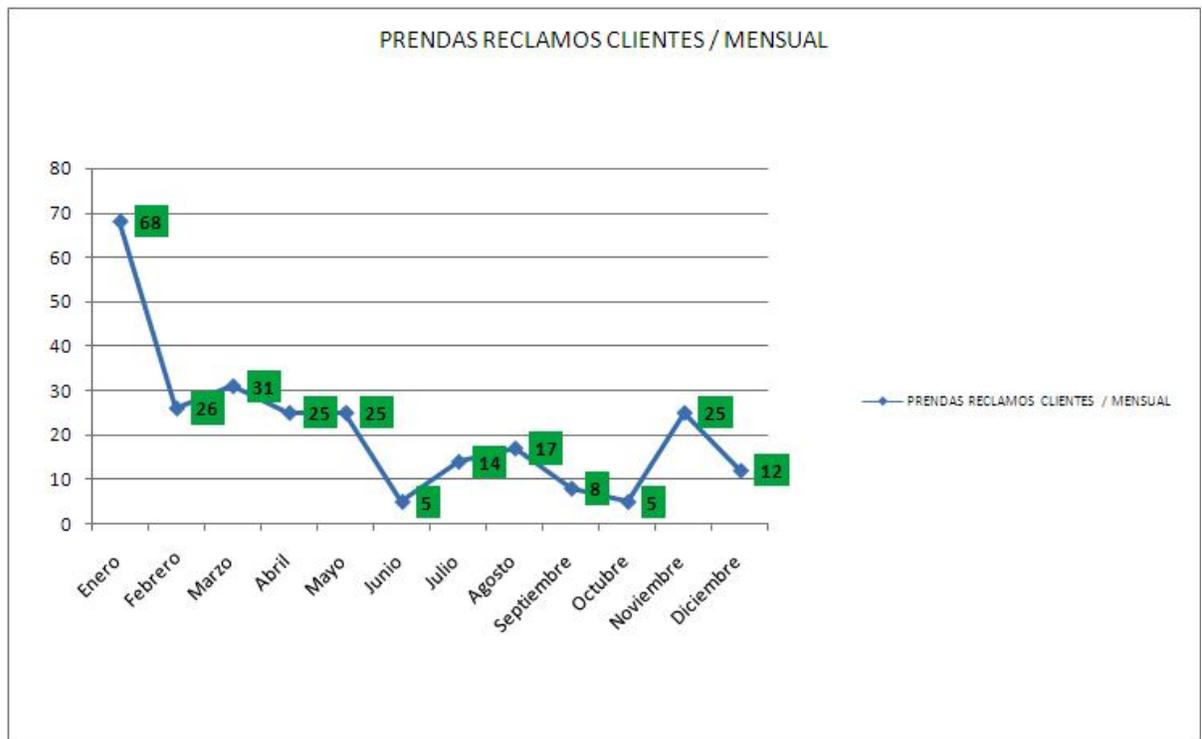
Considerando prendas totales en ventas desde enero hasta diciembre de datos cognos es de 1'482.145 prendas estamos en un promedio de no calidad 0,015 %

Tenemos en reclamos de cliente 261 prendas, el mayor número de prendas devueltas son por agujero en tela pima por empalme, manchas, desteñidos, deformes, deterioro por uso, y algún defecto por confección, ojales, botones, broches, cierres dañados.

A continuación se detalla el número de prendas con defecto por mes y porcentaje.

## REPORTE 2014 RECLAMO CLIENTES

Mes	Total prendas con defecto	POR CENTRO DE PRODUCCION					ACCION REALIZADA		
		Por uso cliente	Importacion	Taller Otavalo	Talleres satelites	Taller Quito	Se arreglan	Se cambian	No cambio
Enero	68	47	10	7	3	1	3	60	5
Febrero	26	9	7	7	2	1	4	21	1
Marzo	31	13	16	2	0	0	1	30	0
Abril	25	11	11	2	1	0	1	24	0
Mayo	25	13	1	7	2	2	1	24	0
Junio	5	2	0	1	0	2	1	4	0
Julio	14	9	4	0	1	0	1	11	2
Agosto	17	8	7	2	0	0	3	14	0
Septiembre	8	2	4	2	0	0	3	2	2
Octubre	5	3	1	1	0	0	1	4	0
Noviembre	25	14	5	2	2	2	5	21	0
Diciembre	12	4	3	3	2	0	1	11	0
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>135</b>	<b>69</b>	<b>36</b>	<b>13</b>	<b>8</b>	<b>25</b>	<b>226</b>	<b>10</b>
<b>%</b>	<b>100%</b>	<b>52%</b>	<b>26%</b>	<b>14%</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>10%</b>	<b>87%</b>	<b>4%</b>



### 2.6.5 CONTROL DE CALIDAD ALMACENES.-

En total tenemos 1.933 prendas devueltas de almacenes propios y franquicias desde enero hasta diciembre del 2013.

Por defectos hueco por alarma, desteñido por luz de almacén, manchas y algunos defectos de confección e insumos

En total tenemos 1.933 prendas devueltas

- Total 1497 prendas devueltas por almacenes propios (77%).
- Total 436 prendas devueltas de almacenes franquicias (23%).

En total tenemos 668 prendas devueltas con defectos generados en almacenes, el defecto más reincidente es hueco por alarma.

El total de prendas devueltas con defectos generados en almacenes.

- Almacenes propios 508 prendas (76%).
- Almacenes franquicias 160 prendas (24%).

## 2.7 EXPORTACIÓN RAGMAN.-

En cuanto a exportación cliente RAGMAN, durante el 2013 se produjeron en Ecuador 481.223 prendas para exportación entre taller Otavalo Ecuador que representa un 1% más que el año 2012

De este total exportado el 81,5% fue blanco, el 14% negro, 0,2% melange y el 4,3% varios colores.

Se enviaron desde Ecuador 11 exportaciones marítimas y 6 aéreas.

## 2.8 TALLER LIMA.-

Durante el 2013 taller Lima fabricó prendas propias Pinto (moda y básicas) y prendas de Exportación Ragman. Se confeccionaron 83.386 prendas de EXPORTACIÓN RAGMAN (36%) y 147.997 PRENDAS PINTO (64%) fabricándose un total de 231.383 prendas, además de esto se confeccionó con talleres externos 266.325 prendas. Con esta producción adicional, en Lima se fabricó un total de 497.708 prendas que nos da un promedio mes de 19.281 prendas en taller propio y 22.193 en talleres satélites. De la producción que se fabricó con satélites el 46% corresponde a prendas para exportación Ragman. Al comparar la producción con el año 2012 vemos que bajo un 1,3 % esta baja se debe al incremento de prendas moda frente a los básicos.

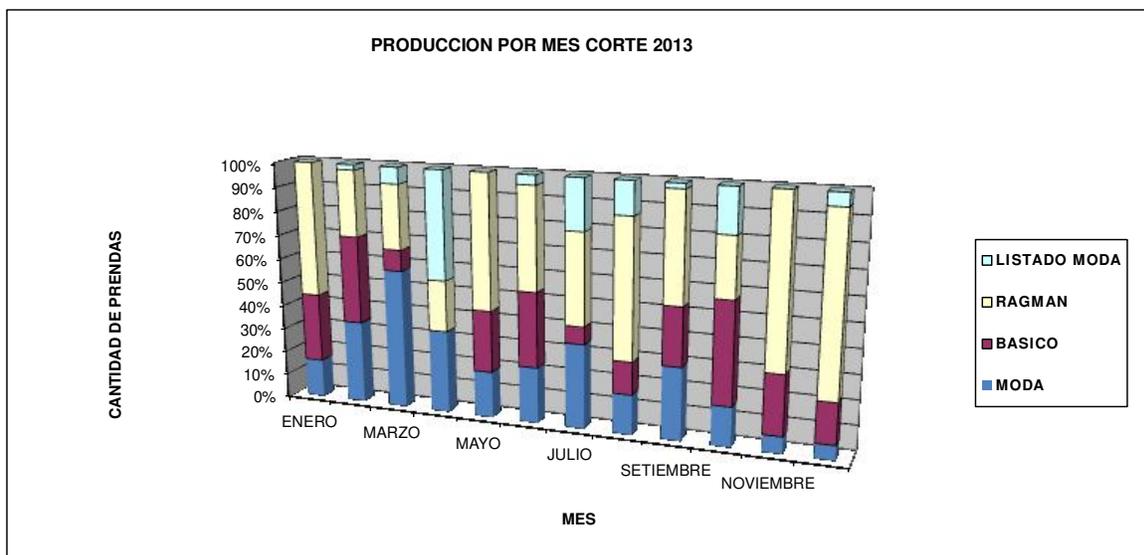
MES	2012			2013		
	TOTAL EXP.	Total taller prod propia	Total satelites prod propia	TOTAL EXP.	Total taller prod propia	Total satelites prod propia
ENERO	18.545	7.435	18.002	18809	9127	15006
FEBRERO	10.616	11.036	26.278	245	20289	16476
MARZO	0	17.212	21.760	2726	13264	13235
ABRIL	24.790	6.222	19.762	1346	11553	21069
MAYO	26.018	12.524	15.022	9558	13093	24441
JUNIO	35.892	8.674	6.884	11769	9253	27936
JULIO	22.830	8.448	6.146	3028	12863	23633
AGOSTO	16.803	7.379	4.200	3616	10186	25355
SETIEMBRE	4.033	14.576	16.560	5856	17482	35257
OCTUBRE	3.900	10.485	28.899	6363	12636	29995
NOVIEMBRE	17.085	13.136	12.119	7235	10879	22489
DICIEMBRE	13.830	9.144	8.400	12835	7372	11433
<b>TOTAL POR TIPO</b>	<b>194.342</b>	<b>126.271</b>	<b>184.032</b>	<b>83.386</b>	<b>147.997</b>	<b>266.325</b>
<b>PARTICIPACIÓN %</b>	<b>38,5%</b>	<b>25,0%</b>	<b>36,5%</b>	<b>16,8%</b>	<b>29,7%</b>	<b>53,5%</b>
<b>TOTAL</b>		<b>504.645</b>			<b>497.708</b>	
<b>DESPERDICIO PROMEDIO TELA</b>		<b>26,21%</b>			<b>25.53%</b>	

Durante el 2013 se compró hilo 40 Supima a Industrias Bulher (EEUU) y se sub contrato el proceso de tejido y tintura. Este procedimiento se mantuvo hasta el mes de Julio, a partir de Agosto Pinto Ecuador exportó a Lima tela para la confección. Durante el 2013 Pinto Perú recibió 4 contenedores de tela desde Ecuador sumando un aproximado de 32 TN de tela (32.617,17 kg).

Se consumió un total de 61.806,91 kg de tela (Tejido de punto H/40 Supima) con un desperdicio total de 15.799,52 kg que nos da un 25,53% de desperdicio y un consumo promedio por prenda de 0.143 kg. Con esta cantidad de tela se cortó 433.493 prendas durante enero a diciembre. El 48% de este corte corresponde a prendas para Exportación, el 30 % a prendas moda y el 22 % a prendas básicas.

### PRODUCCION CORTE 2013

MES	PRODUCCION	MODA	BASICO	LISTADO MODA	RAGMAN
ENERO	49.064	7.748	13.978	-	27.338
FEBRERO	31.176	10.635	11.294	669	8.578
MARZO	24.258	13.977	2.124	1.647	6.510
ABRIL	19.331	6.586	-	8.669	4.076
MAYO	45.252	8.618	11.472	-	25.162
JUNIO	42.206	9.704	13.006	1.683	17.813
JULIO	29.759	10.301	2.120	6.164	11.174
AGOSTO	35.960	5.861	4.788	4.816	20.495
SETIEMBRE	46.931	13.897	11.168	978	20.888
OCTUBRE	28.785	4.651	11.956	5.169	7.009
NOVIEMBRE	34.066	2.329	8.295	-	23.442
DICIEMBRE	46.705	2.796	7.748	2.432	33.729
<b>TOTAL 2013</b>	<b>433.493</b>	<b>97.103</b>	<b>97.949</b>	<b>32.227</b>	<b>206.214</b>



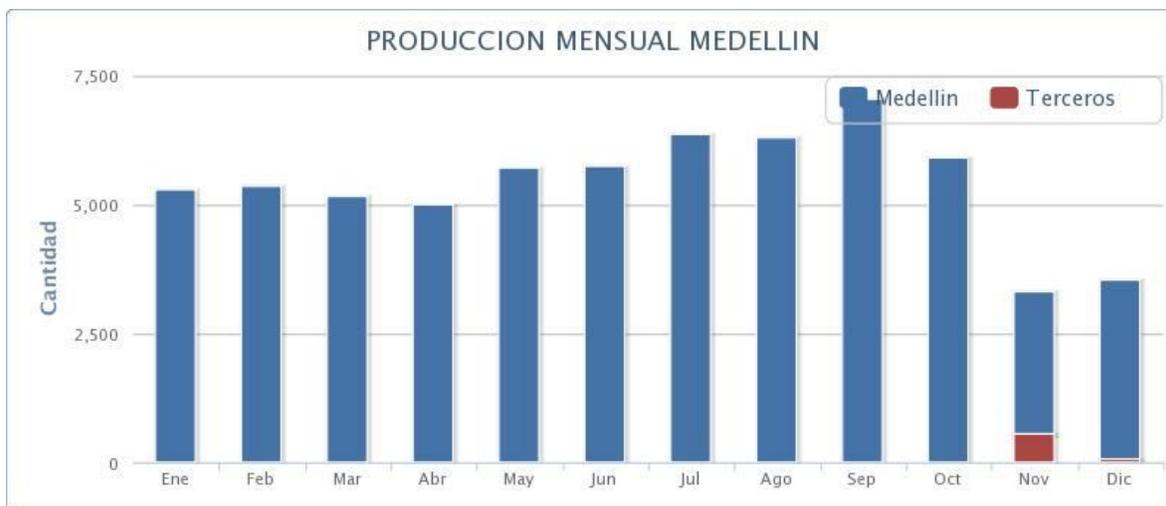
## 2.8 TALLER MEDELLÍN.-

Durante el 2013 taller Medellín fabricó 64.063 prendas y se exportó 72.550 prendas de confección de terceros. Con esta producción se cumplió 88% del presupuesto planteado

MES	# OPERARIOS	DIAS LABORALES	PPTO ECUADOR		PRODUCCION		Producción / Presupuest0
			MES	DIA	MES	DIA	
ENERO	21	21	6.500	310	5.323	253	0,82
FEBRERO	20	20	6.200	310	5.158	258	0,83
MARZO	18	18	5.850	325	5.166	287	0,88
ABRIL	19	22	5.200	236	5.027	229	0,97
MAYO	19	19	6.100	321	5.296	279	0,87
JUNIO	22	18	5.800	322	5.517	307	0,95
JULIO	19	22	6.500	295	6.380	290	0,98
AGOSTO	20	20	6.500	325	6.303	315	0,97
SEPTIEMBRE	21	21	6.500	310	7.048	336	1,08
OCTUBRE	16	22	7.200	327	5.920	269	0,82
NOVIEMBRE	15	19	6.200	326	3.337	176	0,54
DICIEMBRE	17	16	4.000	250	3.568	223	0,89
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>238</b>	<b>72.550</b>	<b>305</b>	<b>64.043</b>	<b>268</b>	<b>0,88</b>

Se deben tener en cuenta los siguientes puntos:

- El presupuesto de producción lo asigna Ecuador.
- Las unidades de producción están calculadas para una planta con 25 personas.
- Desde finales del mes de octubre, por problemas de pago a los proveedores de fusionado, este servicio se vio interrumpido en varias oportunidades.
- No se contó con suministro de materia prima en una forma regular, lo cual se regularizó solamente a partir de la última semana del mes de marzo 2014, afectando no solamente la producción sino la estabilidad del personal.
- A finales del mes de noviembre se inició confección a terceros, Catalogo Línea Directa, aunque o fueron muchas unidades, se inició una relación comercial.



### **3.- VENTAS**

Pinto vende ropa casual principalmente de algodón, tanto bajo la marca propia como de fabricación de marca privada para otras marcas para exportación. Las ventas de Empresas Pinto tiene 2 fuentes principales: Nacionales y Exportaciones.

#### **BIENES PRODUCIDOS/VENTAS NACIONALES**

Dentro de las Ventas Nacionales existen 4 tipos de ventas:

1. Ventas al Detalle
2. Ventas a Franquicias
3. Ventas a Puntos Pinto
4. Ventas al por Mayor

#### **EXPORTACIONES**

Dentro de las Exportaciones existen 4 tipos de exportación

1. Exportaciones bajo marca Pinto
2. Exportaciones de marca Privada
3. Exportación de tela
4. Otras exportaciones

#### **BIENES NO PRODUCIDOS**

Un porcentaje mínimo de ventas corresponde a bienes no producidos correspondientes a servicios, arriendos, telas, telas de segunda, desperdicios e insumos comprados en exceso que son vendidos a terceros.

<b>BIENES</b>		<b>2013</b>
<b>3.1</b>	<b>PRODUCIDOS</b>	
3.1	MERCADERIA PRODUCIDA	22,287,236.74

3.2	MERCADERIA NO PRODUCIDA	155,035.65
3.3	EXPORTACIONES	2,443,300.85

### 3.1 BIENES PRODUCIDOS/VENTAS NACIONALES.-

#### 3.1.1 VENTAS AL DETALLE

Las ventas al detalle provienen de la venta en puntos de venta de marca Pinto de propiedad de Empresas Pinto SA. Se detalla a continuación los 39 puntos de venta que a lo largo generaron ventas:

	<b>LOCAL</b>	<b>VENTAS 2013</b>
1	QUICENTRO	\$1,629,338.76
2	JARDIN	\$1,306,142.33
3	SAN MARINO	\$1,225,920.56
4	MALL DEL SOL	\$1,138,930.54
5	CONDADO	\$1,084,987.77
6	AMBATO	\$1,082,266.55
7	SAN LUIS	\$895,364.56
8	MANTA	\$857,500.06
9	SCALA	\$748,431.43
10	CCI	\$738,797.53
11	RECREO	\$724,263.00
12	PORTOVIEJO	\$714,891.24
13	POLICENTRO	\$680,177.83
14	BOSQUE	\$633,646.00
15	CEIBOS	\$606,174.24
16	QUICENTRO	\$397,600.60
17	MALL DEL SOL PK	\$370,159.30
18	MACHALA	\$367,991.17
19	RIOCENTRO NORTE	\$347,352.94
	RIOCENTRO	
20	ENTRERIOS	\$304,865.09
21	QUICENTRO SUR	\$304,124.82
22	CUENCA	\$297,797.35
23	VILLAGE PLAZA	\$274,596.51
24	LATACUNGA	\$244,191.04
25	CITY MALL	\$240,243.23
26	PASEO SAN FCO	\$212,365.25

27	JARDIN PK	\$189,177.74
28	AEROPUERTO	\$179,925.17
29	MANTA PK	\$162,300.74
30	DAULE	\$74,431.25
31	TOUCHE JARDIN	\$65,752.95
32	OUTLET	\$58,242.71
33	OUTLET OTAVALO	\$54,481.30
34	TOUCHE NAVONA	\$43,875.95
35	CCI PK	\$41,818.78
36	TOUCHE CEIBOS	\$20,475.18
37	OUTLET LA PRENSA	\$12,621.84
38	ISLA KOKETA	\$4,297.22
39	QUICENTRO SUR PK	\$3,522.62

De esos 39 puntos de venta para diciembre 31 de 2013 se cerraron 13 de ellos con el propósito de disminuir la carga operativa de ventas sin expectativas de disminuir ventas para 2014.

De acuerdo al tipo de pago, el 60% fue por tarjeta, el 36.28% en efectivo, 1.64% en cheque, y el restante en combinación de los anteriores. Hay una tendencia de reemplazo del pago en cheque por efectivo o tarjeta, sobretodo porque las tarjetas han incrementado su cobertura.

Las ventas son estacionales como indica el cuadro de ventas brutas siguiente con 4 picos en el año: Día de la Madre, Día del Padre, Período de Liquidación en abril y septiembre; y Navidad.

Las ventas mensuales son impulsadas por diferentes necesidades estacionales naturales y provocadas que serán discutidas a continuación, en el orden cronológico del año 2013.

### **3.1.1.1 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.

### **3.1.1.2 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.

### **3.1.1.3 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.

### **3.1.1.4 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 nuestras camisas como opción de regalo. La promoción superó las expectativas de ventas, posicionando así a la polo básica como la prenda más vendida, seguida por las camisas.

### **3.1.1.5 TEMPORADA VACAIONES 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.

### **3.1.1.6 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 al colegio Alemán en nuestros puntos de venta impulso la venta de otras prendas

### **3.1.1.7 DESCUENTOS LOCOS**

Durante el mes de abril y el mes de septiembre los puntos de venta estuvieron con el 20%, 30%, 40%,50% y 60% de descuento en mercadería seleccionada de colecciones pasadas

### **3.1.1.8 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.

## **3.1.2 VENTAS FRAQUICIAS**

Las ventas al detalle provienen de la venta a seis empresas que tienen firmado contrato de Franquicia con Empresas Pinto SA, que les autoriza el modelo de negocio, uso de marca y comercialización de los productos de marca Pinto. Actualmente se cuenta con 7 franquicias.

## **3.1.3 VENTAS PUNTOS PINTO**

Las ventas al detalle provienen de la venta a cuatro empresas que tienen la autorización de la comercialización de los productos bajo marca Pinto bajo ciertos

parámetros de imagen. Se cuenta actualmente con 3 puntos pinto en Loja, Riobamba y El Coca.

### **3.1.4 VENTAS AL POR MAYOR**

Las ventas al por mayor son una mínima parte del mix de ventas nacionales, a clientes de provincia principalmente que comercializan los productos Pinto en boutiques. Este año se sacó dos líneas nuevas de producto enfocadas a este cliente y se espera en 2014 crecer en esta categoría.

## **3.2 VENTA EXPORTACIONES.-**

### **3.2.1 EXPORTACIONES BAJO 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 3 tiendas, dos en Pasto y una en Medellín, en Perú hay 2 tiendas

### **3.2.2 EXPORTACIÓN MARCA PRIVADA (Private Label)**

Continuando con la tradición de exportación de 25 años a la Empresa Ragtex a la cual le hacemos prendas 100% algodón para diferentes marcas. El origen de estas exportaciones es Alemania.

## **3.3 BIENES NO PRODUCIDOS.-**

Un porcentaje mínimo de ventas corresponde a bienes no producidos correspondientes a telas de segunda, desperdicios e insumos comprados en exceso que son vendidos a terceros.

## **4.- DISEÑO**

En la temporada 1 tuvimos un total de 152 modelos nuevos entre la línea de Pinto tradicional y Pinto kids. Se cambió la estructura del lanzamiento de nuevas colecciones, se dividió en 4 temporadas:

- **Temporada 1:** correspondiente a los meses de febrero y marzo, dando énfasis a la temporada de playa y entrada a clases de la costa.
- **Temporada 2:** correspondiente a los meses de abril, mayo y junio, dando énfasis a día de la madre y día del padre.
- **Temporada 3:** correspondiente a los meses de julio, agosto, septiembre, dando énfasis al verano, vacaciones y entrada a clases de la sierra.
- **Temporada 4:** correspondiente a los meses de octubre, noviembre, diciembre y enero del 2014. Dando énfasis a la Navidad temporada más importante del año.

## 4.1 MIX DE PRENDAS.-

En cada temporada se maneja un mix de prendas para cada línea con un número específico de modelos y colores, donde incluye: t-shirts, tops exteriores, polos, blusas, camisas, sweaters, chompas, faldas, vestidos, sports, pantalones, accesorios, pijamas.

## 4.2 TEMPORADA 1.-

### 4.2.1 TENDENCIAS



### 4.2.2 CARTA DE COLOR



### 4.3 TEMPORADA 2.-

En la temporada 2 tuvimos un total de 304 modelos nuevos entre la línea de Pinto tradicional y Pinto kids.

#### 4.3.1 TENDENCIAS

**Romántico**  
Femenina, poética y encantadora.  
Una tendencia con sabores dulces y por lo tanto una carta de color generosa en tonos pasteles.  
Las flores, frutas y las mariposas son las figuras predominantes en los estampados, también se pueden encontrar mezclas de texturas con encajes, encajados y transparencias.  
Abrazo tu lado inocente y soñador, mientras sientes las siluetas delicadas que van a abrazar tu cuerpo con esta tendencia.

**Safari**  
Te invitamos a una cálida aventura: una tendencia inspirada en viajes al África.  
La carta de color nos habla de tierras calientes y cielos luminosos.  
Tejidos livianos, olutas semiabrigadas y la repetida presencia de botaflores nos preparan para esta travesía, las texturas de animales en estampados nos hablan de la diversidad de esta tendencia.

**Tribal**  
Mezclas de colores llamativos y combinaciones atrevidas abren nuestros ojos hacia otras culturas.  
Esta tendencia tan ecléctica toma prestado elementos de tribus nativas asiáticas, africanas y americanas proponiendo una interesante articulación de formas geométricas con elementos cercanos a la naturaleza salvaje de donde nace.

#### 4.3.2 CARTA DE COLORES





## 4.5 TEMPORADA 4.-

En la temporada 4 tuvimos un total de **195** modelos nuevos entre la línea de Pinto tradicional y Pinto kids.



### TROPICAL

Una explosión de colores y texturas nos señalan el carácter de esta tendencia. Es fácil sentir en medio de la viva atmósfera entre estampados de flores y formas que nos recuerdan a viticos animales, frutas y plantas. Esta tendencia nos pide que nos atrevamos a entrar y nos recuerda los variados sabores en medio del paraíso que queremos interpretar. La carta de color tiene desde tonos cálidos y fuertes hasta una interesante gama de amarillos y verdes fuertes, en total dará y terminará como el espíritu de su inspiración.



### STIMULOS

Resucitamos la esencia de la tendencia tribal. Sin duda en las últimas temporadas este tipo de inspiración ha enamorado dando paso a nuevas reinterpretaciones. Aportando un amplio catálogo y detalles con texturas, esta derivación de lo abstracto invita a jugar con el ritmo audaz y algar de sus tribus en las que se inspira, en esta ocasión se ven a ver además, detalles con brillo que le aporta una elegancia inesperada. La carta de color es rica en tonos cálidos y fuertes como rojos, naranjos y amarillos, pero también cuenta de tonos más suaves y azules que van a aportar contrastes selectivos reflejando el espíritu de la tendencia en sí.



### CREW

Es un nuevo recordatorio de la inspiración Navy y Marítimo. Siendo tendencias tan feraces se reorientan de manera continua, manteniéndose fieles a sus características principales. Rayas homogéneas, estampados modulares o de elementos referentes al mar, embarcaciones, playas o paisajes costeros describen claramente la intención de esta inspiración. La carta de color tiene algunos tonos de azules y celestes, también se pueden ver naranjos y rojos que siempre acentúan la idea de lo marítimo, y en esta ocasión se renueva la carta con algunos tonos pasteles que le van a aportar un toque fresco y actual.

## 4.5.2 CARTA DE COLORES



## 4.6 NUEVOS PROYECTOS.-

En el 2013 el departamento de diseño, creo dos nuevas submarcas para Empresas Pinto. Desarrollando prendas especializadas para:

### 4.6.1 BÁSICOS PINTO

El concepto de esta nueva submarca es:

- Interiores para toda la familia, bajo el respaldo de la marca Pinto en 100% algodón diferenciado del premium que se comercializa en las tiendas Pinto.
- Se distribuirá en canales minoristas masivos: Tiendas multimarca, tiendas departamentales, supermercados, farmacias y boutiques especializadas.



### 4.6.2 PINTO BABY

El concepto de esta submarca es:

- Venta de básicos interiores para bebés (niño y niña) desde los 0 meses a los 18 meses en 100% algodón premium, bajo la marca Pinto baby. Estas prendas se distribuirán a través de canales de distribución minoristas masivos: almacenes

multimarca, tiendas departamentales, supermercados, farmacias, boutiques especializadas y en una percha dentro de los almacenes de Pinto Kids.

- La inspiración de colores:



- El producto de:



<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2010</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Body M Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20/0-20/10</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$9.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2010	NOMBRE	Body M Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20/0-20/10	P.V.P.	\$9.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2010</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Body M Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20/0-20/10</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$9.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2010	NOMBRE	Body M Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20/0-20/10	P.V.P.	\$9.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1
CÓDIGO	P2010																				
NOMBRE	Body M Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20/0-20/10																				
P.V.P.	\$9.99																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				
CÓDIGO	P2010																				
NOMBRE	Body M Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20/0-20/10																				
P.V.P.	\$9.99																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				





<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2011</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Body M Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20/0-20/10</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$9.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2011	NOMBRE	Body M Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20/0-20/10	P.V.P.	\$9.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2011</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Body M Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20/0-20/10</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$9.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2011	NOMBRE	Body M Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20/0-20/10	P.V.P.	\$9.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1
CÓDIGO	P2011																				
NOMBRE	Body M Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20/0-20/10																				
P.V.P.	\$9.99																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				
CÓDIGO	P2011																				
NOMBRE	Body M Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20/0-20/10																				
P.V.P.	\$9.99																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				





<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2017</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Pantón Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$15.00</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2017	NOMBRE	Pantón Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20	P.V.P.	\$15.00	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2017</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Pantón Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$15.00</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2017	NOMBRE	Pantón Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20	P.V.P.	\$15.00	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1
CÓDIGO	P2017																				
NOMBRE	Pantón Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20																				
P.V.P.	\$15.00																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				
CÓDIGO	P2017																				
NOMBRE	Pantón Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20																				
P.V.P.	\$15.00																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				





<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2018</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Bañador Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20/0-20/10</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$14.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2018	NOMBRE	Bañador Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20/0-20/10	P.V.P.	\$14.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2018</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Bañador Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20/0-20/10</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$14.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2018	NOMBRE	Bañador Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20/0-20/10	P.V.P.	\$14.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1
CÓDIGO	P2018																				
NOMBRE	Bañador Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20/0-20/10																				
P.V.P.	\$14.99																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				
CÓDIGO	P2018																				
NOMBRE	Bañador Unisex E1																				
TALLAS	0-20/0-20/0-20/10																				
P.V.P.	\$14.99																				
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																				





<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2017</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Misero Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-2</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$11.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2017	NOMBRE	Misero Unisex E1	TALLAS	0-2	P.V.P.	\$11.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2017</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Corta Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-2</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$9.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2017	NOMBRE	Corta Unisex E1	TALLAS	0-2	P.V.P.	\$9.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CÓDIGO</td><td>P2017</td></tr> <tr><td>NOMBRE</td><td>Cuel Unisex E1</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>0-20/0-20</td></tr> <tr><td>P.V.P.</td><td>\$9.99</td></tr> <tr><td>UNIDADES DE VENTA</td><td>PACK X 1</td></tr> </table>	CÓDIGO	P2017	NOMBRE	Cuel Unisex E1	TALLAS	0-20/0-20	P.V.P.	\$9.99	UNIDADES DE VENTA	PACK X 1
CÓDIGO	P2017																															
NOMBRE	Misero Unisex E1																															
TALLAS	0-2																															
P.V.P.	\$11.99																															
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																															
CÓDIGO	P2017																															
NOMBRE	Corta Unisex E1																															
TALLAS	0-2																															
P.V.P.	\$9.99																															
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																															
CÓDIGO	P2017																															
NOMBRE	Cuel Unisex E1																															
TALLAS	0-20/0-20																															
P.V.P.	\$9.99																															
UNIDADES DE VENTA	PACK X 1																															





#### **4.7 MARCAS PRIVADAS.-**

En el 2013 nuestra cartera de clientes se incrementó con:

- Avon
- Cuyana
- Madisson Creek.
- Ragman sub marca mac.
- Silvy Tcherassi

Donde les atendemos con prendas como: T-shirts, tops, vestidos, blusas, polos etc..para un total de 19 prendas.

Nuestro departamento está diseñado para atender a nuestros clientes desde la concepción de una colección como el desarrollo de cualquier prototipo bajo una ficha técnica, foto o muestra.

#### **5.- RECURSOS HUMANOS**

El año 2013 transcurrió con una serie de cambios y acciones de mejora encaminadas a fortalecer la organización.

En Octubre del 2013 Empresas Pinto S.A. asumió el reto de formar un departamento independiente para manejar la Gestión de Recursos Humanos, dividiéndola en diferentes sub-departamentos, Reclutamiento y Selección, Nómina, Seguridad y Salud Ocupacional y Gestión Ambiental, Área Médica y de Trabajo Social.

Los objetivos son la creación una estructura clara, con procesos definidos, que mantenga un control eficiente de nómina, integrar la organización a nivel de fábrica, almacenes y administración, mantener sanas relaciones entre la empresa y sus empleados.

#### **5.1 GESTIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.-**

La Seguridad y Salud Ocupacional mantiene un Sistema de Gestión permanente, sustentado en cuatro pilares fundamentales: Gestión Administrativa, Gestión Talento Humano, Gestión Técnica y Procedimientos y Programas Operativos.

Las actividades realizadas en al año 2013 en materia de seguridad y salud, para cumplir con la normativa legal vigente son las siguientes:

- Elaboración y aprobación de la Política de Seguridad y Salud de Empresas Pinto S.A.
- Elaboración y aprobación del Reglamento de Seguridad y Salud de Empresas Pinto S.A.
- Conformación y aprobación del comité, subcomité y delegados de seguridad y salud.
- Implementación y ejecución de los índices de gestión.

- Elaboración de la matriz de riesgos por puesto de trabajo.
- Elaboración y Aprobación del Plan de Emergencias y Contingencias.
- Capacitaciones externas con convenio de la SETEC.
- Desarrollo del sistema de auditoria de riesgos del trabajo(SART).
- Reportes de accidentes y enfermedades profesionales al SGRT.
- Implementación de medidas correctivas solicitadas en Informes Técnicos establecidos por el SGRT.
- Capacitaciones internas en materia de seguridad y salud establecidas mediante el cronograma anual de capacitaciones.
- Selección de equipos de protección personal por puestos de trabajo.
- Auditorias en campo del uso de EPP.
- Control mensual del funcionamiento de los sistemas de emergencia para el combate de emergencias.

## **5.2 GESTIÓN AMBIENTAL.-**

El departamento de Gestión Ambiental de Empresas Pinto S.A de la fábrica en Otavalo, así como Quito ha estado realizando todas las gestiones necesarias para obtener la Licencia Ambiental y otros permisos necesarios para cumplir con todos los requerimientos que solicita la ley y por garantizar un ambiente limpio, sano, ecológicamente equilibrado y libre de contaminación tanto para los trabajadores que laboran en la Empresa como para la comunidad.

A continuación se describirá las actividades más relevantes realizadas en el año 2013:

- Gestión y ejecución de transporte y disposición final de residuos peligrosos con gestores calificados.
- Gestiones e informes al Municipio de Otavalo para demostrar que la Empresa si está desarrollando el proceso de licenciamiento Ambiental.
- Respuestas y ejecución de observaciones de no conformidades emitidas por el Ministerio de Ambiente.
- Gestiones varias, realizados en todos las dependencias con competencias para obtener todo lo necesario para la aprobación del plan de manejo ambiental para la obtención de la licencia.
- Planificación y ejecución de mediciones de la calidad del agua residual de la fábrica con el objetivo de saber en que puntos no cumplimos con los límites permisibles y a la vez los estudios nos sirvan para saber el diseño y los costos de la planta de tratamiento que se va a construir.
- Gestión para la obtención del permiso como generadores de desechos peligrosos, para lo cual se desarrolló protocolos y construcción de una bodega destinada exclusivamente para almacenamiento de desechos peligrosos, actualmente nos encontramos a la espera del pronunciamiento por parte del Ministerio de Ambiente ya que no han emitido ninguna respuesta en más de 6 meses.

- Mejoras estructurales y de gestión en toda la fábrica con el objetivo de cumplir con todas las normas exigidas por los organismos auditores.
- Cumplimiento de planes ambientales a nivel de toda la empresa

### **5.3 DISPENSARIOS MÉDICOS.-**

En el Dispensario médico en el año 2013 se atendieron 1730 pacientes y se realizaron las siguientes actividades:

- Chequeos de medicina preventiva.
- Chequeo odontológico, chequeo psicológico, entrevista con trabajo social y seguridad industrial.
- Campaña de prevención de cáncer uterino mediante la realización de Papanicolaou a todo el personal.
- Campaña de donación de Sangre.
- Charla de primeros auxilios al personal de almacenes.
- Capacitación para la brigada de primeros auxilios.
- Establecimiento de pausas activas para prevenir lesiones ergonómicas.
- Seguimientos de los pacientes con patologías que lo ameritan.
- Apoyo para el simulacro de incendio.

### **5.4 TRABAJO SOCIAL.-**

- El dispensario médico trabajó durante todo el año en forma conjunta con trabajo social.
- Se realizaron gestiones para facilitar el acceso del personal a los servicios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad y Salud Ocupacional.
- Implementación de visitas domiciliarias previa contratación.

## **6.- SISTEMAS**

### **6.1 PROYECTOS IMPLEMENTADOS.-**

- Planta de Otavalo, implementación de nueva estructura de red, seguimiento, coordinación y puesta a punto de enlaces, telecomunicaciones, seguridades y respaldos.
- Implementación de sistema de marcaciones para Otavalo.

## **6.2 GESTION.-**

### **6.2.1 AREA DE DESARROLLO DE SISTEMAS**

#### **6.2.1.1 PROCESOS**

- Cambio en proceso de cierre de año anual, manejo de nueva herramienta (DTS) para optimizar tiempos de obtención de resultados.
- Cambio en proceso de Creación de códigos, incrementos de campos como País y tipos para generación de reportes gerenciales.

#### **6.2.1.2 POS (Point of Sale)**

- Desarrollo continuo para el control de promociones comerciales.
- Incorporación de control de descuentos para empleados.
- Procesos de cierre de locales, parametrizaciones, coordinación y logística de inventario para Latacunga, City Mall, Village, Daule, Pk Manta, San Francisco, Touche Ceibos, Santa Fe.
- Parametrización y logística de nuevos locales: Outlet Prensa, Outlet Otavalo y Coca.
- Reporteria seguimiento de promociones comerciales.
- Cierres mensuales de inventario, control y corrección de errores de transferencias y descuadre de prendas.
- Independencia de Outlet, sale de la estructura comercial de Pinto.

#### **6.2.1.3 CATEX**

- Atención a solicitudes de cambios y nuevos controles.
- Generación de reportes
- Reportes: Hilos de precios, Presupuesto vs Reales, control de producción y Tela

#### **6.2.1.4 WEB**

- Paso de reportes de Cristal Report a Web.
- Implementación se control de asistencia a locales.
- Generación de reportes para gestión del negocio: Concentraciones, Descuentos locos.
- Reporte de análisis Stock vs Venta – Especiales

#### **6.2.1.5 ERP (GreatPlains)**

- Soporte diario de incidencias
- Proceso de creación de códigos.
- Ajuste de inventarios.

### **6.2.2 ÁREA DE INFRAESTRUCTURA**

#### **6.2.2.1 SERVIDORES**

- Implementación de NAS para Planta de Otavalo.
- Cambio de servidor de correos RoundCube.
- Recuperación y levantamiento de la Base de datos de ventas. Configuración completa de todo el esquema.
- Implantación de Cloud para todas las cuentas de usuarios y equipos de trabajo.
- Respaldos automáticos de servidores críticos.
- Mantenimientos preventivos y correctivos de servidores.
- Virtualización de servidores para manejo web: Catex, Almacenes y proyectos externos

#### **6.2.2.2 ESTACIONES DE TRABAJO**

- Reemplazos de equipos de trabajo.
- Mantenimiento preventivo y correctivo de máquinas y equipos de trabajo.
- Mantenimiento externo de impresoras matriciales y puntos de venta.

#### **6.2.2.3 PROCESOS**

- Implementación de sistema de Control de inventarios GLPI

#### **6.2.2.4 REDES**

- Incorporación de nueva estructura. Planta Otavalo.
- Gestión y control de nuevos enlaces Outlet Otavalo, Outlet Quito y Coca.
- Gestión y logística de cierre de locales Latacunga, City Mall, Village, Daule, San Francisco y PK Manta.
- Instalación y configuración de cámaras en Planta Otavalo.

- Aumento de ancho de banda a enlaces dedicados.
- Nueva estructura de red para Departamento Contable, instalación de rack y ampliación de ancho de banda.

#### Detalle Ancho de Banda

- Almacenes 512K
- Franquicias y Puntos 512K
- Planta Otavalo 8M
- Oficinas Quito 30M

#### **6.2.2.5 BASE DE DATOS.-**

- Respaldo diarios de base de datos para Informix.
- Respaldo diarios de base de datos para GreatPlains en Sql-Server

#### **6.3 DIFICULTADES**

- Renovación de equipos de computo y de trabajo.
- Licenciamiento de software
- Falta de administrador de base de datos.