

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE EMPRESAS PINTO S.A.
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2014

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 2014.

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

1.- <u>PRODUCCION</u>	pag 1
1.1 DATOS GENERALES.....	pag 1
1.2 TEJEDURIA.....	pag 1
1.3 TINTORERIA.....	pag 2
1.4 ANEXOS.....	pag 4
2.- <u>CONFECCION</u>	pag 5
2.1 TALLER OTAVALO.....	pag 5
2.2 TALLER QUITO.....	pag 6
2.3 TALLERES SATELITES.....	pag 7
2.4 CORTE.....	pag 8
2.5 CONTROL DE CALIDAD.....	pag 8
2.5.1 CONTROL DE CALIDAD FINAL.....	pag 8
2.5.2 CONTROL DE CALIDAD TALLER QUITO.....	pag 9
2.5.3 TALLERES SATELITES.....	pag 9
2.5.4 RECLAMOS DE CLIENTES Y CONTROL DE CALIDAD ALMACENES PROPIOS /FRANQUICIAS.....	pag 10
2.6.5 CONTROL DE CALIDAD ALMACENES.....	pag 12
2.7 EXPORTACIÓN RAGMAN.....	pag 12
2.8 TALLER LIMA.....	pag 13
2.9 TALLER MEDELLÍN.....	pag 14
3.- <u>VENTAS</u>	pag 16
3.1 BIENES PRODUCIDOS/VENTAS NACIONALES.....	pag 17
3.1.1 VENTAS AL DETALLE.....	pag 17
3.1.1.1 TEMPORADA PLAYA COSTA.....	pag 19

3.1.1.2 DESCUENTOS LOCOS ABRIL.....	pag 19
3.1.1.3 ENTRADA A CLASES COSTA.....	pag 19
3.1.1.4 DÍA DE LA MADRE.....	pag 19
3.1.1.5 DÍA DEL PADRE.....	pag 19
3.1.1.6 TEMPORADA VACAIONES SIERRA.....	pag 19
3.1.1.7 ENTRADA A CLASES SIERRA.....	pag 20
3.1.1.8 DESCUENTOS LOCOS OCTUBRE.....	pag 20
3.1.1.9 NAVIDAD.....	pag 20
3.1.2 VENTAS FRAQUICIAS.....	pag 20
3.1.3 VENTAS PUNTOS PINTO.....	pag 20
3.1.4 VENTAS AL POR MAYOR.....	pag 20
3.2 VENTA EXPORTACIONES.....	pag 21
3.2.1 EXPORTACIONES BAJO MARCA PINTO.....	pag 21
3.2.2 EXPORTACIÓN MARCA PRIVADA (Private Label).....	pag 21
3.3 BIENES NO PRODUCIDOS.....	pag 21
 4.- <u>DISEÑO</u>	pag 21
4.1 MIX DE PRENDAS.....	pag 22
4.2 TEMPORADA 1.....	pag 22
4.2.1 TENDENCIAS.....	pag 22
4.3 TEMPORADA 2.....	pag 22
4.3.1 TENDENCIAS.....	pag 22
4.4 TEMPORADA 3.....	pag 23
4.4.1 TENDENCIAS.....	pag 24
4.5 TEMPORADA 4.....	pag 24
4.5.1 TENDENCIAS.....	pag 24
4.6 NUEVOS PROYECTOS.....	pag 25
4.6.1 PINTO ACTIVE.....	pag 25
4.7 MARCAS PRIVADAS.....	pag 27
4.7.1 SINOX.....	pag 27

4.7.1.1 TEMPORADA 2.....	pag 27
4.7.1.2 INSPIRACIÓN.....	pag 27
4.7.2 OTROS CLIENTES.....	pag 28
5.- <u>RECURSOS HUMANOS</u>	pag 28
5.1 GESTIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.....	pag 28
5.2 GESTIÓN AMBIENTAL.....	pag 29
5.3 DISPENSARIOS MÉDICOS.....	pag 30
5.4 TRABAJO SOCIAL.....	pag 30
6.- <u>DEPARTAMENTO DE SISTEMAS</u>	pag 31
6.1 PROYECTOS IMPLEMENTADOS.....	pag 31
6.2 GESTION.....	pag 31
6.3 DIFICULTADES.....	pag 33

1.- PRODUCCIÓN

1.1 DATOS GENERALES.-

En relación al área de producción, a inicios del 2014 la operación de medias es trasladó a Lima, y el personal mecánico viajó a Perú para instalar la maquinaria y dar capacitación.

En la fábrica de Otavalo, 14 personas salieron por varios motivos, circunstancia que no afectó la producción de 40 toneladas de tela al mes.

A mediados del año la empresa tuvo la visita del Ministro de Productividad Ramiro González

A finales del 2014, se eligió a los nuevos miembros del Comité de Seguridad y Salud Ocupacional.

La empresa exportó a Empresas Pinto Perú, 63.45 toneladas de tela: 33% (21ton) de tela cruda y el 67% de tela terminada (42ton).

En el año 2014, la empresa desarrolló un nuevo producto, se mandó a estampar 6.4 toneladas de tela terminada, dicha materia prima se la utilizó para confeccionar prendas de moda.

1.2 TEJEDURÍA.-

Tejeduría produjo la cantidad de 290.46 toneladas de tela cruda, el decremento respecto al año anterior fue del -26%., debido a la disminución de pedidos de producción, esta decisión se la tomó con el finde bajar el stock de inventarios.

Los horarios de trabajo durante el 2014 dependieron de los requerimientos de personal para cubrir los volúmenes de pedidos. Las vacaciones de toda la sección se detalla en el cuadro siguiente:

Tejeduría:	
FECHAS	HORARIOS
De Enero a Junio	3 Turnos
De Julio a Diciembre	2 Turnos
Junio	1 Operador de Circular por turno
Del 1 al 17 de Octubre	1 Operador de Circular por turno
FECHAS	VACACIONES
Mayo	30 días
Diciembre	12 días

Se aprovecha el 53.30% de la capacidad instalada, sobre una base de 45 toneladas de capacidad instalada de capacidad mensual trabajando al horario actual

La merma más el desperdicio de la sección ascendió al 2.45%. De los cuales el 0.29% es el desperdicio físico; 1% es la merma del hilo comprado y 1.16% la merma por el proceso propio de tejido.

El área de tejeduría recibió 298.13 toneladas de materias primas para operar en el 2014, las que se detallan a continuación:

DESCRIPCION	TITULOS	KILOS	%
HILO ALG. CRUDO	20/1	37167.84	12.47%
HILO ALG. CRUDO	30/1	186901.67	62.69%
HILO ALG. CRUDO	40/1	66669.75	22.36%
HILO MELANGE	24/1-30/1	4157.25	1.39%
HILO TINTURADO	24/1-28/1	831.57	0.28%
HILO PRUEBAS	Varios	412.68	0.14%
LICRAS DENIER	10-20-40	1800.51	0.60%
NYLON POLIESTER	-	194.51	0.07%
TOTAL		298135.78	100%

1.3 TINTORERÍA.-

Tintorería produjo la cantidad de 258.77 toneladas de tela terminada, más 6 toneladas entre tintura de complementos, mallas, cordones y reatas. La producción de tela registra un decremento del 30.36%. El aprovechamiento de la capacidad instalada alcanzó un 47.92%, sobre una base de 45 toneladas de capacidadde producción mensual en los horarios de trabajo establecidos para el 2014, los cuales se detallan en la siguiente tabla:

Tintorería	
FECHAS	HORARIOS
De Enero a Junio	3 Turnos
De Julio a Diciembre	2 Turnos
Junio	1 Operador de Circular por turno
Del 1 al 17 de Octubre	1 Operador de Circular por turno
FECHAS	VACACIONES
Marzo	2 días
Junio	15 días
Diciembre	11 días

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 4.95 % reflejado en los desperdicios de unidora (0.26%), rama (3.70%), calandra, compactadora (0.65%) y pruebas de laboratorio (0.63%). La variación de peso por proceso de tintura o merma fue del 3.58%, dando así un total en la variación de peso del 8.52%.

Es importante señalar que la sección se modernizó a finales del 2013, con la adquisición de un sistema de acabado textil compuesto por una abridora de tela tubular, dos foulards y una rama, y se obtuvo para el 2014, una mejor calidad en el proceso de acabado y mayor optimización del corte en el proceso de la confección de prendas.

La variación de peso promedio en el proceso de tintura de tela en colores fuertes fue del 6.45%; en colores bajos y medios de 8.12%; y en colores claros en un 9.90%.

La sección tinturó el 39.97% colores fuertes; en colores pasteles el 7.28%, y por blanqueo el 52.75%.

En el 2014 los talleres de Quito y Otavalo, devolvieron a producción 7.04 toneladas de tela, lo que representó un 2.31% del total de lo enviado. Se recuperó 6.05 toneladas que fueron nuevamente retornadas a los talleres, esto significó el 86% de recuperación, quedó el 14% como tela de segunda. (986.19 kg).

Se despacharon 304.95 toneladas de tela terminada a talleres Quito (0.12%), Otavalo (85.96%) y Lima (13.92%). Esta cifra muestra un decremento de tela despachada respecto al periodo anterior del 21.07%, este porcentaje está sujeto a los pedidos de tela terminada.

Se reprocesaron 13.92 toneladas de tela terminada, que representan un 5.38% del total de la producción. Los reprocesos se incrementaron en un 11.62%, respecto al periodo anterior, pese a ello se mantienen la meta de menor o igual al 6%.

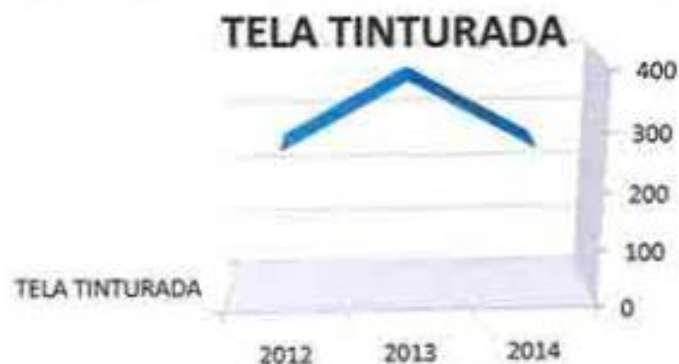
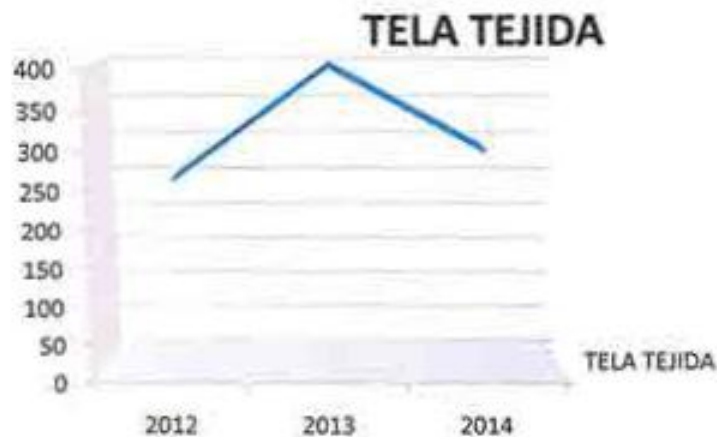
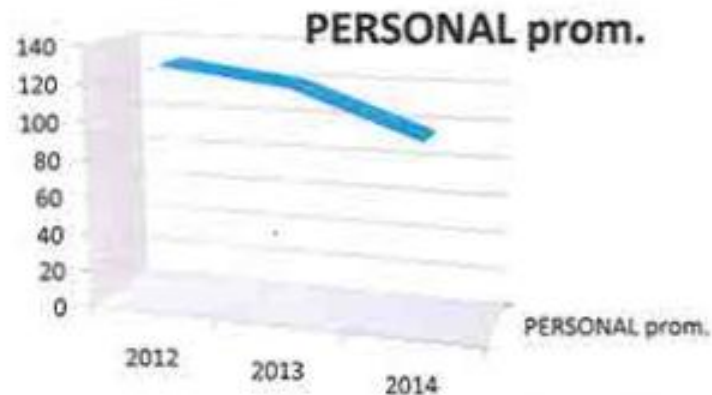
El índice de recuperación de tela por reproceso alcanzó un 90.11%.

Las principales causas de los reprocesos responden en un 32.35% (1.74% del total de tela terminada) por quiebres; 24.26% (1.31% del total de tela terminada) por telas manchadas y tiglosas; 11.18% (0.60% del total de tela terminada) por oleajes y sombreados; 11.17% (0.60% del total de tela terminada) por tonos de color fuera del patrón aceptable.

El porcentaje de tela de segunda fue de 0.53% lo que representa un decremento del 35.85% respecto al periodo anterior (0.72%). Tal decremento refleja la meta propuesta 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: 56.77% (0.30% del total de tela terminada) por tela manchada y tiglosa; 12.74% (0.07% del total de tela terminada) tela con falla de aguja; 10.58% (0.06% del total de tela terminada) por telas con quiebres.

1.4 ANEXOS FÁBRICA.-



2.- CONFECCIÓN

Durante el año 2014 la producción de los talleres estuvo enfocada en cumplir con los pedidos de prendas moda y básicas para los puntos de venta Pinto, además de la exportación a Europa y algunos pedidos de nuevos clientes locales (Sinox, Avon, Megamaxi, El Rosado).

En lo que se refiere a la producción para exportación Ragman-Alemania, por la incertidumbre en el tema del Sistema de Preferencias Arancelarias con Europa (SGP PLUS), se redujo la producción a partir del mes de noviembre, mes en el que se despachó la última exportación marítima para ese país. A partir de ese mes se han hecho despachos pequeños vía aérea. Esta reducción afectó el volumen de producción en el taller de Otavalo en los tres últimos meses del año.

No hubo inversión de máquinas para corte y confección en el 2014, en el año 2013 se renovaron las mismas.

La salida de 25 personas de forma voluntaria en las áreas de corte y confección, en el año 2014, redujo la producción en los últimos meses.

El taller de Otavalo (Fabrica San-Miguel) trabajó con 12 módulos de confección: 3 módulos en la producción prendas básicas (calzoncillos, pants, bvds, boxers), 6 módulos en la producción de prendas de moda (colecciones mensuales blusas, tops, sweats, shorts, pijamas, etc.) y 3 para producción de Exportación (Ragman).

El taller de Quito trabajó con un módulo de confección dedicado a la producción de prendas básicas.

Se trabajó además con un taller satélite en la producción de prendas Polo básicas.

2.1 TALLER OTAVALO.-

Durante el 2014, en el Taller de Otavalo, se confeccionaron un total de 1'173.864 prendas lo que representa un 0,43% más que el 2013, año en el que se confeccionaron 1'168.846 prendas. Este aumento de producción fue específicamente en prendas de la línea básica.

El 37,8% de la confección de este taller fueron prendas para el cliente de Exportación Ragman Alemania, 440.420 prendas confeccionadas.

El 40,2 % de la producción fue de prendas básicas, el 20,1% fueron prendas moda y el 2,2% restante fueron prendas para otros clientes como servicio de confección.

El taller trabajó con una eficiencia promedio del 74,78%. La mayor eficiencia se logra en la producción de prendas básicas y de exportación, mientras que en prendas de moda el cambio de referencia constante y los lotes pequeños de producción, hacen que no se pueda llegar a una eficiencia mayor.

Esta eficiencia es considerada una habilidad promedio del 70% en los operarios. Los tiempos complementarios que considera los eventos que se presentan dentro de la operación, los mismos que son poco frecuentes (5%) y suplementarios que son los que están fuera de la operación como daños mecánicos o cansancio físico (15%).

MES	PRODUCCION CONFECCIÓN						TOTAL MES
	EXPORTACIÓN	BÁSICOS	MODA	CHUNCHIS / CINTILLOS	MINI PRODUCCION	SERVICIO CONFECCIÓN (FIBRAN)	
ENERO	43.885	31.801	19.668	-	296	-	95.650
FEBRERO	48.783	39.175	19.084	-	353	-	107.395
MARZO	52.293	38.897	15.799	-	295	-	107.284
ABRIL	54.311	32.873	15.751	-	364	1.799	105.098
MAYO	46.406	35.252	19.075	-	146	14.141	115.020
JUNIO	30.848	60.922	15.479	-	139	6.623	114.031
JULIO	31.792	72.645	16.878	-	309	-	121.624
AGOSTO	48.330	55.821	15.761	-	410	8	120.330
SEPTIEMBRE	39.038	42.532	20.144	-	313	-	102.027
OCTUBRE	18.538	29.501	27.100	1.712	182	-	77.093
NOVIEMBRE	30.184	9.780	26.155	-	343	-	66.472
DICIEMBRE	332	22.363	21.027	1.828	506	-	46.256
TOTAL POR TIPO	440.420	471.771	231.921	3.540	3.681	22.531	1.173.864

2.2 TALLER QUITO.-

Durante el 2014, en el taller de Quito se confeccionaron un total de 90.259 prendas un 3,10% más que la producción del 2013, con un solo módulo de confección. Se mantuvo el empaque de medias que fueron fabricadas en un taller satélite. Además se reciben prendas de importación y compra local como paquete completo.

TALLER QUITO			
MES	PRODUCCION CONFECCIÓN		
	BÁSICOS	MODA	TOTAL MES
ENERO	7.816	-	7.816
FEBRERO	8.277	-	8.277
MARZO	8.173	-	8.173
ABRIL	8.621	-	8.621
MAYO	10.584	-	10.584
JUNIO	9.265	171	9.436
JULIO	10.434	-	10.434
AGOSTO	7.171	-	7.171
SEPTIEMBRE	6.805	-	6.805
OCTUBRE	6.846	-	6.846
NOVIEMBRE	1.230	1.915	3.145
DICIEMBRE	1.606	1.253	2.859
TOTAL POR TIPO	86.918	3.341	90.259

2.3 TALLERES SATÉLITES.-

Durante el 2014 se trabajó con dos talleres satélites para la confección de prendas polo básicas y camisetas, con un total de 93.947 prendas confeccionadas. En relación a la producción del 2013 se redujo la producción en un 73,7 %. Esto debido a que los requerimientos de ventas no justificaron la necesidad de contratar más talleres satélites.

TALLERES SATELITES

MES	PRODUCCION CONFECCIÓN			TOTAL MES
	BÁSICOS	MODA	SERVICIO CONFECCIÓN (FIBRAN)	
ENERO	23.880	-	-	23.880
FEBRERO	10.246	-	-	10.246
MARZO	7.632	-	-	7.632
ABRIL	5.885	-	1.630	7.515
MAYO	3.373	-	2.460	5.842
JUNIO	4.988	-	2.468	7.456
JULIO	7.439	-	839	8.278
AGOSTO	4.504	-	-	4.504
SEPTIEMBRE	4.756	-	-	4.756
OCTUBRE	4.264	-	-	4.264
NOVIEMBRE	4.146	1.178	-	5.324
DICIEMBRE	1.829	2.371	-	4.200
TOTAL POR TIPO	82.992	3.549	7.406	93.947

En resumen entre todos los talleres en Ecuador se confeccionaron 1'358.070 prendas, que representa aproximadamente el 7,66% menos que en el 2013. De esta producción, el 47,2% corresponde a prendas Básicas, el 32,4% a prendas de exportación, el 17,6% a prendas moda y el 2,7% a chunchis, cintillos y miniproducciones.

MES	PRODUCCION CONFECCIÓN						TOTAL MES
	EXPORTACIÓN	BÁSICOS	MODA	CHUNCHIS / CINTILLOS	MINI PRODUCCION	SERVICIO CONFECCIÓN (FIBRAN)	
ENERO	48.885	53.457	19.668	-	206	-	122.116
FEBRERO	48.788	37.698	19.091	-	353	-	106.930
MARZO	32.222	35.752	15.729	-	255	-	83.960
ABRIL	34.311	47.370	15.751	-	384	3.360	101.176
MAYO	46.406	40.209	19.075	-	346	16.620	112.656
JUNIO	32.848	75.175	15.650	-	559	9.091	128.323
JULIO	37.792	90.328	16.879	-	809	839	146.839
AGOSTO	48.930	67.496	15.761	-	419	-	132.606
SEPTIEMBRE	39.038	34.093	20.144	-	313	-	113.608
OCTUBRE	18.329	40.611	27.100	1.712	182	-	88.034
NOVIEMBRE	32.181	15.169	29.248	-	358	-	76.956
DICIEMBRE	122	26.088	24.653	1.828	306	-	53.997
TOTAL POR TIPO	440.426	641.981	238.611	3.540	3.681	29.937	1,358.070
PRODUCCION 2013	14.732	84.473	28.901	206	307	2.406	118.725

2.4 ÁREA DE CORTE.-

La producción total del año fue de 1'334.761 prendas con un consumo de tela de 259,714 kg. El desperdicio promedio se mantuvo alrededor del 25%

MES	PRENDAS CORTADAS						Consumo tela Mes		
	EXP	BASICOS	MODA	MINIS	CHUNCHIS CINTILLOS	TOTAL MES	TELA PROPIA	TELA COMPRADA	TOTAL TELA MES Kg
ENERO	36.120	52.248	21.574	826	1.771	112.539	24.606.00	429.43	25.035.43
FEBRERO	47.810	55.272	28.321	101	1.946	133.450	26.126.60	619.20	26.745.80
MARZO	54.078	55.829	27.800	359	2.316	139.382	25.850.80	509.70	26.360.50
ABRIL	55.341	71.506	28.614	180	3.160	158.801	28.042.60	872.10	28.914.70
MAYO	45.068	77.027	28.755	126	3.514	154.490	24.558.60	902.90	25.461.50
JUNIO	38.124	59.453	24.900	272	4.834	147.583	22.920.48	1.893.64	14.814.12
JULIO	37.047	73.328	25.849	638	1.476	138.338	19.253.77	696.09	19.949.86
AGOSTO	47.320	72.836	23.077	413	1.374	145.020	17.025.33	758.44	17.783.77
SEPTIEMBRE	47.668	72.439	23.246	435	2.902	146.690	18.877.37	756.02	19.633.39
OCTUBRE	21.584	26.461	26.397	907	2.575	58.124	16.333.61	608.57	16.942.18
NOVIEMBRE	28.338	26.936	31.655	318	1.650	88.933	13.643.12	461.42	14.104.54
DICIEMBRE	45	47.462	9.830	245	1.809	60.351	7.811.44	386.94	8.198.38
TOTAL POR TPO	448.721	621.956	230.118	4.531	28.797	1.334.761	250.613	9.101	259.714
Promedio Mes	37.393	51.830	19.177	378	2.400	111.230			

2.5 CONTROL DE CALIDAD.-

Durante el 2014 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.
- Auditoría de calidad, revisión sobre el producto empacado de acuerdo a las tablas AQL que nos da la cantidad de prendas a revisar y cuando 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.

2.5.1 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 cuando 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.

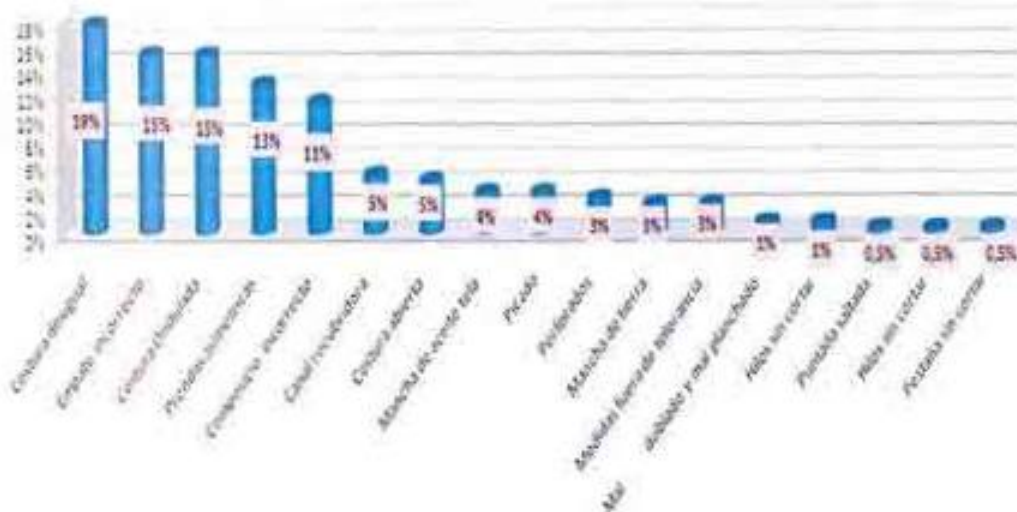
2.5.2 CONTROL DE CALIDAD TALLER QUITO.-

En total prendas confeccionadas en el año 2014 es de 90.259 prendas, se detecta un porcentaje de prendas con defectos (NO CALIDAD) de 0,22 % que está dentro del estándar permitido.

REPORTE AUDITORIA FINAL TALLER QUITO DESDE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2014

TOTAL DE PEDIDOS CON DEFECTOS																					
	TOTAL PEDIDOS DEFECTIVOS	PEDIDOS ATENDIDOS	PEDIDOS NO ATENDIDOS	VENTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
Todo día	528	540	0%	24	10	34	34	22	40	20	40	40	17	7	6	5	5	2	2	1	
LA PRIMERA VEZ NO CALABO		12%				10	10	20	10	20	20	20	10	4	4	3	3	3	1	1	

PORCENTAJE POR TIPO DE DEFECTOS



2.5.3 TALLERES SATÉLITES.-

En total prendas confeccionadas en el año 2014 es de 86.541 prendas (no se incluye la confección por servicio de confección), se detecta un porcentaje de Prendas con Defectos (NO CALIDAD) de 0,06 % que está dentro del estándar permitido.

REPORTE AUDITORIA FINAL TALLER SATELITE DESDE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2014
TOTAL DE PRENDAS CON DEFECTOS

	TOTAL PRODUCCIONES	PRODUCCIONES APROBADAS	PRODUCCIONES RECHAZADAS	% RECHAZO					
Taller Satelite	86541	85069	672	1%	50	2	2	6	40
% PROMEDIO DE NO CALIDAD		0.00%				4%	4%	12%	80%



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

Considerando prendas totales en ventas desde enero hasta diciembre tomado de los datos "COGNOS" es de 1.366.885 prendas, con un promedio de no calidad del 0,012 %.

Tenemos en reclamos de cliente 261 prendas, el mayor número de prendas devueltas son por: agujero en tela por empalme, prendas encogidas, manchas, desteñidos, prenda deformada, deterioro por uso, y algún defecto por confección e insumos.

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

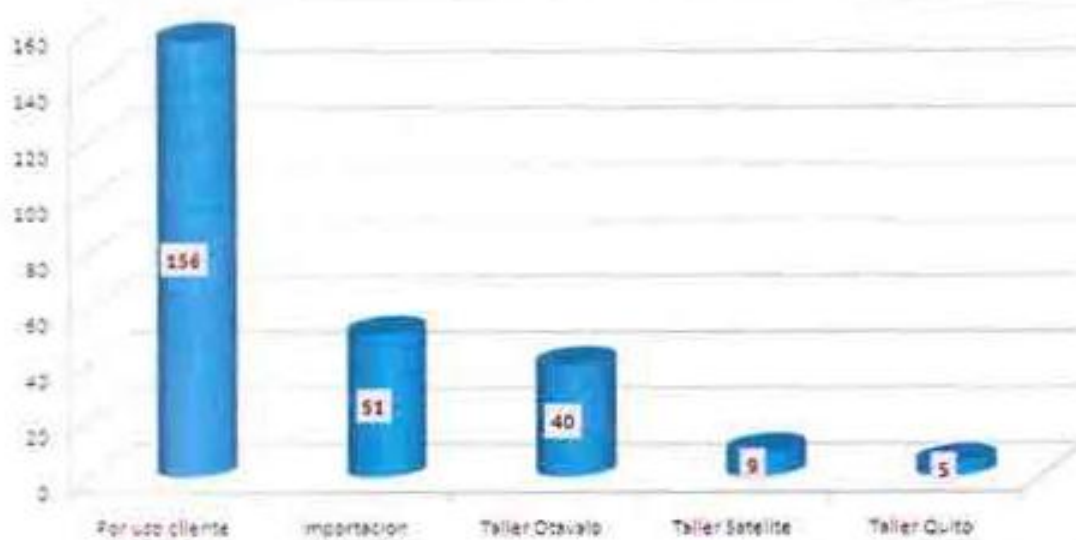
REPORTE 2014 RECLAMOS CLIENTES

MES	Por uso cliente	POR CENTRO DE PRODUCCION				ACCION REALIZADA		
		Importacion	Taller Otavalo	Taller Satellite	Taller Quito	Se arreglan	Se Cambian	No cambio
ENERO	18	14	3	0	1	2	26	8
FEBRERO	8	2	0	2	1	1	12	0
MARZO	12	5	0	0	0	1	18	0
ABRIL	4	4	0	0	0	2	9	0
MAYO	11	6	4	1	0	1	20	0
JUNIO	10	6	2	0	0	2	19	0
JULIO	18	3	4	1	2	2	25	0
AGOSTO	8	1	1	2	1	2	10	0
SEPTIEMBRE	30	8	12	1	0	1	51	1
OCTUBRE	4	0	4	0	0	1	8	0
NOVIEMBRE	22	2	3	0	0	2	29	0
DICIEMBRE	11	0	7	0	0	1	18	0
TOTAL	201	51	40	9	5	20	229	12
%	100%	60%	20%	15%	5%	8%	88%	5%

PRENDAS RECLAMO CLIENTES/ MENSUAL



TOTAL DEFECTOS POR CENTRO DE PRODUCCION Y USO CLIENTE



2.5.5 CONTROL DE CALIDAD ALMACENES.-

En total tenemos 1440 prendas devueltas tanto de almacenes propios y franquicias desde enero hasta diciembre del 2014.

De esto tenemos:

- Total 1006 prendas devueltas por almacenes propios.
- Total 434 prendas devueltas de almacenes franquicias

Nos han devuelto prendas con algunos defectos de confección e insumos. Además están incluidos los defectos que se generan en los almacenes. A continuación detallo el número de prendas con defecto por mes y porcentaje.

2.6 EXPORTACIÓN RAGMAN.-

En cuanto a exportación cliente RAGMAN, durante el 2014 se produjeron en Ecuador 422.691 prendas para exportación. Esto corresponde a un 12,16% menos prendas que en el 2013. Se enviaron desde Ecuador 12 exportaciones marítimas y 3 aéreas.

2.7 EMPAQUE.-

Durante el 2014 se recibieron prendas de maquila importada (paquete completo) para control de calidad y empaque en total 277.397 prendas. De maquila local (paquete completo) se recibieron 17.298 prendas. En taller Quito se dispone de personal para realizar la recepción, auditoria de calidad y empaque de aquellas prendas que así lo necesiten.

RESUMEN TOTAL DE PRENDAS MAQUILA NACIONAL DESDE EL MES DE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2014

PROVEEDORES NACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL DE PRENDAS POR PROVEEDOR
ROSA TENDR		692		267	713	1.198	881	971	300	892		792	6.946
WILKINS						1.723		300		883		3.430	6.132
MITY SALON		150											150
EDVATEX S.A.									2.350				2.350
TOTAL PRENDAS POR MES	-	842	-	267	713	2.923	881	1.271	2.650	1.585	-	6.196	17.298

RESUMEN TOTAL DE PRENDAS RECIBIDAS DESDE EL MES DE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2014 DE MAQUILA IMPORTADA

PROVEEDOR	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL PRENDAS
SPARCO													0
STYLS	4.428		2.481			1.890					3.376	9.035	21.429
ANTO COLONIA	6.767		2.767	1.408			4.243		6.643	7.572	6.218	3.541	42.690
PRIMO RIA	3.078	12.827	11.918	11.783	10.827	10.121	12.675	18.323	22.293	29.116			180.810
SOUTH ENTERPRISES		1.076											1.476
COMES													-
COTTON PROJECT													-
JOHN MACIAS			4.024	2.928		3.283	4.189		3.848	3.502	3.323	3.299	29.648
TRACON													-
CITY CLUB	1.350												1.350
ADRIATA													-
SOLVICO													-
TOTAL PRENDAS RECIBIDAS POR MES	13.643	14.277	29.628	26.436	10.827	13.294	23.707	18.323	31.650	32.247	13.107	34.344	277.397

2.8 TALLER LIMA.-

Durante el 2014 taller Lima fabricó prendas propias Pinto (moda y básicas) y prendas de Exportación Ragman, tanto en taller propio como en satélites, dándonos un total de 442.235 prendas confeccionadas.

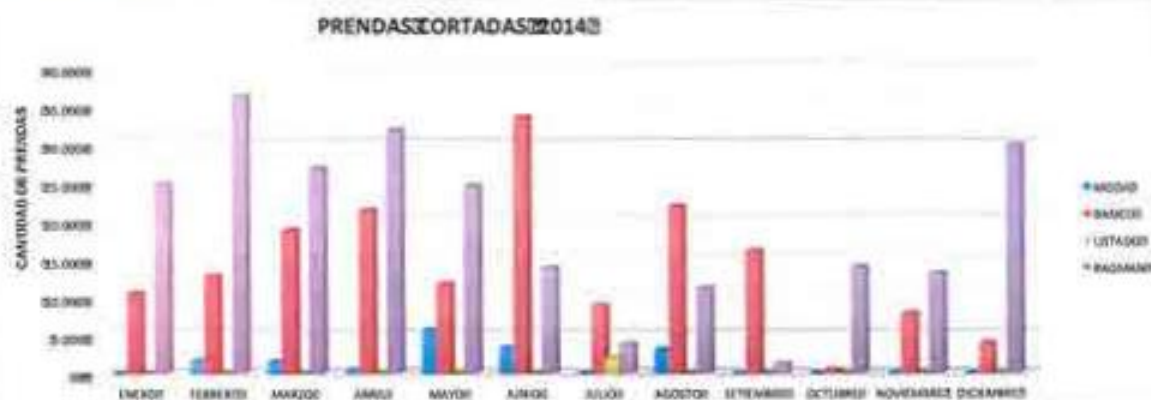
En taller Propio se confeccionaron 148.404 prendas de EXPORTACIÓN RAGMAN y 135.878 PRENDAS PINTO que nos da un total de 284.282 prendas en taller Lima lo que corresponde a un 22,9% más que el 2013, en talleres satélites se confeccionaron 157.953 prendas durante el 2014. En total la producción del 2014 fue de 442.235 prendas que corresponde a un 11,14% menos que en el 2013.

2013			CONFECCION 2014		
TOTAL EXP.	Total taller prod propia	Total satelites prod propia	Total EXP.Prod propia	Total basicos prod propia	Total moda prod propia
18.809	9.127	15.006	11.351	9.868	1.598
245	20.289	16.476	16.610	10.614	978
2.726	13.264	13.235	13.669	7.837	1.420
1.346	11.553	21.069	25.262	8.309	1.047
9.558	13.093	24.441	9.175	10.918	3.552
11.769	9.253	27.936	6.900	12.123	3.329
3.028	12.863	23.633	5.343	14.218	3.614
3.616	10.186	25.355	5.576	8.482	3.386
5.856	17.482	35.257	8.215	23.238	1.434
6.363	12.636	29.995	11.924	3.284	-
7.235	10.879	22.469	14.258	3.671	-
12.835	7.372	11.433	19.923	2.958	-
83.386	147.997	266.325	148.404	115.520	20.358
16,6%	29,7%	53,5%	52,2%	40,6%	7,2%
497.708			284.282		

Durante el 2014 se compró hilo 40 Supima a Industrias Bulher (EEUU) y también se trabajó con algunos proveedores Locales (Algodonera Peruana, Recitex, entre otros), este hilo fue procesado en Pinto Ecuador y desde Ecuador se exportó a Lima tela para la confección. También se trabajaron con algunas telas locales para la producción de prendas básicas y moda (telas listadas para polos y varios colores moda prendas básicas).

Se consumió un total de 63.779,89 kg de tela (Tejido de punto H/40 Supima) con un desperdicio total de 16.970,05 kg que nos da un 26,60% de desperdicio y un consumo promedio por prenda de 0.153 kg. Con esta cantidad de tela se cortaron 418.171 prendas durante enero a diciembre. El 55,4% de este corte corresponde a prendas para Exportación, el 40,3 % a prendas básicas y el 4,3 % a prendas moda.

MESES	PRODUCCION	MOGA	BASCO	LITADO MOGA	RAGMAN	CONSUMO TOTAL TELA KG	DESPERDICIO KG	PORCENTAJE
ENERO	35.368	-	10.544	-	24.824.00	6.305.63	2.215.89	27%
FEBRERO	50.744	1.660	12.877	-	38.217.00	6.946.20	1.895.04	27%
MARZO	47.107	1.505	18.763	-	26.835.00	7.228.72	1.889.36	26%
ABRIL	53.674	370	21.401	-	31.903.00	7.311.08	1.872.21	26%
MAYO	42.124	9.783	11.833	-	24.528.00	7.050.07	1.979.19	28%
JUNIO	50.824	2.380	23.493	-	35.957.00	7.971.76	2.130.71	26%
JULIO	14.958	-	9.030	2.037	2.892.00	1.916.20	690.70	34%
AGOSTO	36.249	2.168	21.870	-	11.311.00	7.601.74	1.967.59	26%
SEPTIEMBRE	17.442	-	16.144	-	1.298.00	482.02	128.65	26%
OCTUBRE	14.910	-	508	-	14.004.00	2.448.11	648.33	26%
NOVIEMBRE	21.667	-	7.392	-	12.145.00	2.790.41	828.44	29%
DICIEMBRE	34.003	-	4.045	-	29.957.00	3.929.43	1.012.78	26%
TOTAL (sin julio)	418.171				TOTAL	63.778.89	16.970.05	26.8%
Consumo promedio por unidad KG	0.153							



2.9 TALLER COLOMBIA.-

Durante el 2014 el Taller de Colombia tuvo una operación irregular, debido a varios factores económicos y administrativos que tuvo que superar. Existió una rotación de personal importante en el área administrativa en el primer semestre del año y recién a partir del mes de septiembre se logra una cierta tranquilidad por el cambio estructural en esta área con la contratación de un nuevo Gerente General.

Luego de un detallado análisis de la situación de la empresa, y con el apoyo de los accionistas se tomaron varias decisiones en las diferentes áreas

En lo productivo se realizó una optimización física del flujo de producción con el respaldo y aceptación de todo el personal operativo. Se ha logrado que la rotación de personal sea mínima y se procedió a reorganizar el área de administración de producción y supervisión de la planta. Una de las mejores decisiones fue la de entregar la Bodega # 127 ya que además de significar un egreso de recursos importante, no era necesaria para la operación de la empresa. Esto se concretará

a inicios de 2015 y los resultados se los podrá ver casi de inmediato en la reducción de costos.

Hemos sido muy cuidadosos para que los cambios realizados en el layout no produzcan incomodidades al personal y más bien con su ayuda se han hecho varias mejoras al proceso. Se ha logrado ya un importante incremento en la producción manteniendo la calidad que es característica de nuestro producto. Se logró cumplir con el compromiso de unidades de producción fijado con nuestro cliente hasta fin de año.

La producción del año fue de 56,613 unidades, que representó un 15% menos que el año pasado. El promedio mensual fue de 4,717 unidades. Existieron muchos problemas de abastecimiento de las materias primas en el 2014 sobretodo en el primer trimestre del año, pero ya en el segundo semestre se pudo ver una mejoría.

A continuación me permito presentar un cuadro explicativo de la producción del 2014:

MES	# OPERARIOS	DIAS LABORALES	PPTO ECUADOR		PRODUCCION		Producción / Presupuesto
			MES	DIA	MES	DIA	
ENERO	21	21	6300	300	4555	217	0,72
FEBRERO	18	20	6000	300	3322	166	0,55
MARZO	18	20	6000	300	1440	72	0,24
ABRIL	20	20	6000	300	5619	281	0,94
MAYO	17	21	6300	300	4930	235	0,78
JUNIO	15	21	6300	300	4167	198	0,66
JULIO	15	23	6000	261	5601	243	0,93
AGOSTO	17	19	6480	341	6035	243	0,93
SEPTIEMBRE	18	22	7106	323	5593	254	0,79
OCTUBRE	16	22	7260	330	6601	300	0,91
NOVIEMBRE	20	18	6300	350	5235	291	0,83
DICIEMBRE	20	15	5250	350	4731	315	0,90
TOTAL	18	242	75296	311	57829	186	0,77

El mix de producción de la empresa se divide en 4 modelos de camisas los cuales se producen de acuerdo a los pedidos recibidos de los clientes. La composición en la producción final del año fue la siguiente:

Camisa Regular Manga Corta	33 %
Camisa Regular Manga Larga	22 %
Camisa Classic Manga Larga	35 %
Camisa Premium Manga Larga	10 %

Adicionalmente la planta está en capacidad de producir camisa para niños y blusas de mujer, las cuales no han sido explotadas todavía, pero que serán de gran contribución para el futuro.

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
5. Ventas a Cadenas

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.

BIENES	2013	2014	%
--------	------	------	---

PRODUCIDOS			
3.1 MERCADERIA PRODUCIDA	22,287,236.74	20,285,285.87	-9%
3.2 MERCADERIA NO PRODUCIDA	155,035.65	255,149.49	65%
3.3 EXPORTACIONES	2,443,300.85	2,490,043.04	2%

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:

		VENTAS 2013	VENTAS 2014	%
VENTAS TOTALES		\$18,339,043.15	\$16,821,868.04	-8%
SAME STORE SALES		\$16,749,372.85	\$16,765,618.29	0%
LOCAL		VENTAS 2013	VENTAS 2014	%
1	QUICENTRO	\$1,629,338.76	\$1,613,289.08	-1%
2	JARDIN	\$1,306,142.33	\$1,227,692.34	-6%
3	SAN MARINO	\$1,225,920.56	\$1,222,064.82	0%
4	MALL DEL SOL	\$1,138,930.54	\$1,107,633.25	-3%
5	MANTA	\$857,500.06	\$1,063,703.27	24%
6	AMBATO	\$1,082,266.55	\$1,012,827.92	-6%
7	CONDADO	\$1,084,987.77	\$959,852.75	-12%
8	PORTOVIEJO	\$714,891.24	\$818,572.62	15%
9	SAN LUIS	\$895,364.56	\$802,234.53	-10%
10	SCALA	\$748,431.43	\$748,132.87	0%
11	CCI	\$738,797.53	\$713,054.16	-3%
12	RECREO	\$724,263.00	\$613,178.66	-15%
13	POLICENTRO	\$680,177.83	\$604,881.48	-11%
14	BOSQUE	\$633,646.00	\$596,408.01	-6%
15	CEIBOS	\$606,174.24	\$533,139.36	-12%
16	RIOCENTRO ENTRERIOS	\$304,885.09	\$527,268.36	73%
17	QUICENTRO PK	\$397,600.60	\$429,689.37	8%
18	MACHALA	\$367,991.17	\$389,999.38	6%
19	RIOCENTRO NORTE	\$347,352.94	\$369,362.12	6%

20	MALL DEL SOL PK	\$370,159.30	\$344,579.81	-7%
21	QUICENTRO SUR	\$304,124.82	\$308,944.63	2%
22	CUENCA	\$297,797.35	\$252,618.90	-15%
23	AEROPUERTO	\$179,925.17	\$185,763.74	3%
24	OUTLET OTAVALO	\$54,481.30	\$162,130.50	198%
25	OUTLET	\$58,242.71	\$158,598.36	172%
26	MARIANAS	\$0.00	\$51,635.19	100%
27	LATACUNGA	\$244,191.04	\$4,614.56	-98%
28	VILLAGE PLAZA	\$274,596.51	\$-	-100%
29	CITY MALL	\$240,243.23	\$-	-100%
30	PASEO SAN FCO	\$212,365.25	\$-	-100%
31	JARDIN PK	\$189,177.74	\$-	-100%
32	MANTA PK	\$162,300.74	\$-	-100%
33	DAULE	\$74,431.25	\$-	-100%
34	TOUCHE JARDIN	\$65,752.95	\$-	-100%
35	TOUCHE NAVONA	\$43,875.95	\$-	-100%
36	CCI PK	\$41,818.78	\$-	-100%
37	TOUCHE CEIBOS	\$20,475.18	\$-	-100%
38	OUTLET LA PRENSA	\$12,621.84	\$-	-100%
39	ISLA KOKETA	\$4,297.22	\$-	-100%
40	QUICENTRO SUR PK	\$3,522.62	\$-	-100%

De esos 40 puntos de venta para diciembre 31 de 2013 se cerraron 14 de ellos con el propósito de disminuir la carga operativa de ventas sin expectativas de disminuir ventas para 2014, no obstante si se redujo ventas. Si comparamos los mismos locales tenemos que las ventas fueron igual que 2013, si quitamos los locales cerrados se reducen un 8% las ventas.

De acuerdo al tipo de pago, el 61.12% fue por tarjeta (vs 60% en 2013), el 36.28% en efectivo (vs 35.07% en 2013), 1.29% en cheque (vs 1.64% en 2013), 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, Periodo de Liquidación en abril y octubre; 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 2014.

3.1.1.1 TEMPORADA PLAYA COSTA

En los meses de 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 febrero-abril la franquicia de Salinas realiza el mayor porcentaje de sus ventas anuales.

3.1.1.2 DESCUENTOS LOCOS ABRIL

En abril, aprovechando la entrega de utilidades, aprovechamos para realizar nuestra temporada de liquidaciones. Ponemos la mercadería de colecciones anteriores al 30%, 40% y 50% de descuento.

3.1.1.3 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, bvd's 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. Este año se vieron afectadas las ventas porque el cambio del calendario escolar juntó al regreso a clases y al día de la madre.

3.1.1.4 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.

3.1.1.5 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 camisetas como opción de regalo. Lamentablemente el público esperó la promoción de camisas.

3.1.1.6 TEMPORADA VACACIONES SIERRA

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

3.1.1.7 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.

3.1.1.8 DESCUENTOS LOCOS OCTUBRE

En el mes de Octubre previo a Navidad para que entre la nueva colección realizamos nuevamente nuestra etapa de liquidación.

3.1.1.9 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 S.A., 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.

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
ALMACENES	\$1.969.650.06	\$1.096.462.91	\$1.381.995.00	\$2.149.297.28	\$1.808.893.02	\$1.338.471.78	\$1.436.628.50	\$1.518.869.72	\$1.347.795.17	\$1.674.156.53	\$1.504.790.84	\$2.527.020
DESCUENTO ALMACENES	-278.191.44	-277.540.34	-518.045.12	-501.579.45	-512.399.46	-521.968.81	-237.015.90	-216.881.78	-212.421.83	-295.157.42	-234.554.37	-259.54
FRANQUICIAS	\$199.075.81	\$159.218.02	\$254.948.34	\$210.118.81	\$152.137.81	\$210.470.37	\$151.887.05	\$172.486.18	\$234.587.34	\$206.796.57	\$155.798.07	\$269.89
DESCUENTO FRANQUICIAS	-267.895.84	-271.368.99	-523.461.98	-537.687.21	-529.227.17	-542.026.00	-510.901.04	-541.837.44	-512.747.30	-513.693.07	-554.579.00	-227.86
POR MAYOR	\$4.485.14	\$25.813.95	\$4.917.58	\$58.161.17	\$48.091.46	\$56.357.88	\$55.824.86	\$16.243.05	\$20.246.70	\$18.172.25	\$11.036.88	\$32.88
PUNTOS	\$24.874.88	\$21.968.48	\$24.950.90	\$32.587.95	\$34.370.70	\$48.080.94	\$47.144.20	\$49.085.57	\$54.674.38	\$37.893.17	\$70.668.38	\$189.85
DESCUENTO PUNTOS	-381.32	-54.171.38	-23.182.77	-255.80	-588.36	-518.178	-540.28	-692.20	-32.794.77	-51.241.43	-51.127.98	-27.17
EXPORTACIONES	\$123.739.53	\$247.025.94	\$247.968.85	\$243.076.41	\$249.771.99	\$216.984.10	\$193.488.86	\$116.198.02	\$28.277.45	\$85.571.04	\$229.771.75	\$258.02
SERVICIOS	\$18.834.58	\$13.298.02	\$9.985.27	\$14.136.52	\$28.497.43	\$58.257.74	\$5.762.03	\$17.742.58	\$27.565.82	\$43.070.53	\$48.620.98	\$34.20
	\$1.285.456.22	\$1.405.969.58	\$1.703.845.41	\$2.427.167.52	\$1.779.713.75	\$1.757.890.99	\$1.893.385.14	\$1.830.816.82	\$1.441.070.39	\$2.081.887.58	\$1.541.077.05	\$4.981.19

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 había 3 tiendas, dos en Pasto que fueron cerradas el 1er semestre del año y una en Medellín que fue cerrada en Octubre, 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

El departamento de diseño actualmente cuenta con un equipo de 11 personas con la siguiente estructura:

Dirección

Diseñadora encargada de la línea de Pinto

Diseñadora encargada de la línea de Pinto kids

Diseñadoras patronistas 3 personas

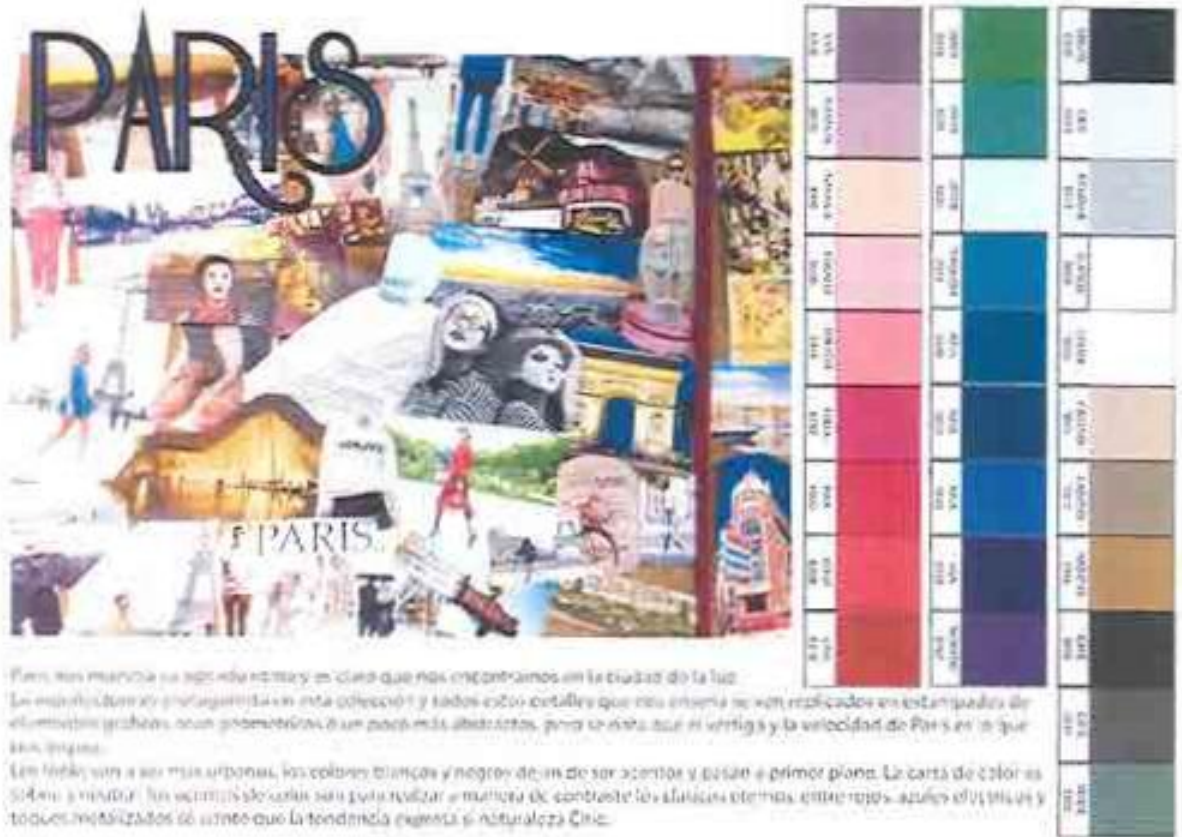
Confección de muestras 3 personas

Coordinación y costos 1 persona

Continuamos con 4 temporadas en el año divididas así:

- **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.

4.4.1 TENDENCIAS



4.5 TEMPORADA 4.-

En la temporada 4 tuvimos un total de 133 prendas para la marca Pinto y 61 modelos nuevos para la marca Pinto kids. Para Pinto baby se desarrolló una colección para la favorita con y items.

4.5.1 TENDENCIAS,

Para la temporada 4 cambió la estructura de inspiración. Se escogerá un solo tema que va hacer semestral, es decir el mismo tema se verá por dos temporadas quedando así:

Temporada 4 y temporada 1 del siguiente año un tema de inspiración.

Temporada 2 y temporada 3 otro tema de inspiración.

李 雲

[illegible]

El pimiento es seco, con una cara de color fucsia y rojo en varias tonos verdes, rojos, naranjos y blancos. Vamos a preparar escudos redondos, cuartos de aro, vivos en relieve y estampados que reflejen las formas de arriba. Los artículos de agua, biografía y formas geométricas.

© **Unilever**. Todos los derechos reservados. A esta información se le atribuye la máxima prioridad, cada vez que sea necesario, para su actualización, pero siempre de conformidad con las leyes y regulaciones de los países de destino y de conformidad con las leyes y regulaciones de los países de origen.

En busca de estas experiencias, nos invitamos a compartir sus historias y aprendizajes, a ser capaces de escuchar y aprender, tener buenos momentos con la gente y el entorno que nos rodea.

References



CARTA DE COLOR *Jacchi Zou*



4.6 NUEVOS PROYECTOS.-

En el 2014 el departamento de diseño, creó una nueva submarca para Pinto:

4.6.1 Pinto active:

El concepto de esta nueva submarca es:

- Línea de prendas especializada para un estilo de vida. Esta línea será comercializada bajo la marca Pinto con su propia imagen Pinto active.
- Está de moda hacer algún tipo de actividad como yoga, Pilates, pole dance, correr, ir a la ciclo vía para sentir que esta teniendo una actividad física.
- Canales de distribución a través de los almacenes Pinto, catálogos, almacenes de cadena, almacenes multimarca especializados.
- Pinto active te mantiene en movimiento.

pinto
ACT(X)VE



4.7 MARCAS PRIVADAS.-

4.7.1 SINOX.

En el 2014 Pinto adquirió la administración de la marca Sinox.

Sinox es una marca de ropa outdoors especializada para hombres. Su mix de productos comprende prendas exteriores Chompas de fleece, chalecos de fleece, chompas impermeables, buzos, polos, camisetas y pantalones.



SINOX cuenta con dos temporadas al año y una colección para cada temporada con su propia inspiración.

4.7.1.1 Temporada 2

Esta colección comprende de 46 items.

4.7.1.2 Inspiración



4.7.2 OTROS CLIENTES

En el 2014 nuestra cartera de clientes se mantuvo con:

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

Donde les atendemos con prendas como: T-shirts, tops, vestidos, blusas, polos etc..para un total de 26 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 2014 tuvo un enfoque que priorizó la optimización de recursos incluyendo el ámbito del Talento Humano.

Se realizó un levantamiento de información del personal que ejecuta labores productivas, en cada una de las áreas de la Empresa a fin verificar la correcta asignación de actividades.

Se ha manejado desde 2014 una Gestión de Recursos Humanos, conformada por sub-departamentos: Reclutamiento y Selección, Nómina, Seguridad y Salud Ocupacional y Gestión Ambiental, Área Médica y de Trabajo Social.

Se ha establecido una estructura clara, controlando nómina tanto en la organización del talento en las respectivas áreas, así como los beneficios a entregar.

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 de Talento Humano, Gestión Técnica y Procedimientos y Programas Operativos.

Las actividades realizadas en el año 2014 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.

- Seguimiento del cumplimiento 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.
- Seguimiento del cumplimiento del Plan de Emergencias y Contingencias.
- Capacitaciones externas con el Cuerpo de Bomberos para dar cumplimiento al plan vigente.
- Desarrollo del sistema de auditoría 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.
- Auditorías en campo del uso de EPP.
- Control mensual del funcionamiento de los sistemas de emergencia para el combate de emergencias.
- Ejecución de simulacros con el apoyo del Cuerpo de Bomberos.
-

5.2 GESTIÓN AMBIENTAL.-

El departamento de Gestión Ambiental de Empresas Pinto S.A de la fábrica en Otavalo, así como Quito han estado realizando las gestiones necesarias para cumplir con todos los requerimientos que solicita la ley garantizando 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 2014:

- Gestión y ejecución de transporte y disposición final de residuos peligrosos con gestores calificados.
- Obtención del registro de generadores de desechos peligrosos.
- Seguimiento y contestación a la correspondencia generada por el Ministerio

de Ambiente en la provincia de Imbabura.

- Implementación de una nueva bodega para almacenamiento de residuos peligrosos y adecuaciones varias para adaptarlas a los requerimientos del Ministerio del Ambiente.
- Respuestas y ejecución de observaciones de no conformidades emitidas por el Ministerio de Ambiente.
- Planificación y ejecución de las primeras medidas y estudios, proformas de diferentes diseños de plantas de tratamiento que se va a construir en Otavalo.
- 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
- Actividades de mejora que se derivaron de Auditorias Externas realizadas para certificarnos como proveedores.

5.3 DISPENSARIOS MÉDICOS.-

El Dispensario médico realizó atención médica de pacientes así como las siguientes actividades:

- Chequeos de medicina preventiva.
- Campaña de prevención de cáncer uterino mediante la realización de Papanicolau a todo el personal.
- Campaña de prevención de hígado graso.
- Capacitación para la brigada de primeros auxilios.
- Seguimiento de la realización 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.-

- Trabajo Social colaboró durante todo el año con el dispensario médico en el seguimiento y prevención de enfermedades.
- Se realizaron gestiones para facilitar el acceso del personal a los diferentes servicios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Se mantuvo el manejo de visitas domiciliarias como parte de los procesos de selección de cargos de responsabilidad.

- Apoyo directo al área de Seguridad y Salud en el Trabajo y Gestión Ambiental.
- Actualización de fichas socio-económicas.
- Manejo de casos vulnerables.

6.- DEPARTAMENTO DE SISTEMAS

6.1 PROYECTOS IMPLEMENTADOS

- Nueva intranet. <http://intranet.pinto.com.ec>
- Proceso Inventarios Cíclicos en locales comerciales
- Sistema de Gestión Textil y rendimientos TEGER
- Nuevo ERP – PeopleSoft
- Sistema de gestión de actividades y proyectos REDMINE
- Facturación Electrónica – GreatPlains
- Implementación chat interno - Spark

6.2 GESTION

Área de desarrollo de sistemas

- Procesos
 - Automatización proceso de creación de productos. Generación macros.
 - Automatización generación de bases de clientes Emalling.
 - Análisis, Diseño e implementación PeopleSoft
 - Análisis, diseño e implementación TEGER
 - Análisis de servicios de proveedores. Desactivación de servicios no utilizados.
- POS (Point of Sale)
 - Automatización de reporte manejo de promociones
 - Automatización proceso - Errores de transferencias
 - Automatización y gestión de promociones en locales comerciales.
 - Instalación nuevos locales de ventas: Marianas, Puyo, Laguna Mall y Machala.
 - Mantenimiento diario locales.
 - Inventarios mensuales – gestión de resultados.

- Cambios en formato de impresiones de facturas.
- Catex
 - Atención a solicitudes de cambios y nuevos controles.
 - Generación de reportes
- Web
 - Automatización proceso de creación de productos GreatPlains. Generación macros.
 - Reporteria gráfica RedMine
 - Pantalla administrativa de Guías electrónicas
 - Agregar columna de devoluciones a reporte de ventas
 - Intranet, presentación de presupuestos Vs Venta
 - Depuración de la base de clientes Pinto.
 - Administración y mantenimiento Cognos.
 - Generación XML para SRI.
- ERP (GreatPlains)
 - Soporte diario de incidencias
 - Cuadros mensuales de inventarios y ventas
 - Actualización de códigos Otavalo, Perú y Colombia.
 - Cargas de contabilizaciones externas.

Área de Infraestructura

- Servidores
 - Implantación de Cloud para 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
 - Implementación nuevo servidor web.
 - Actualizaciones de versión de software de servidores.
- 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.
 - Mantenimiento locales comerciales temporada navideña.
- Procesos
 - Implementación de sistema de gestión de actividades y proyectos – Redmine

- Implementación nuevos locales: Marianas, Puyo, Laguna Mall y Machala.
- Envío de stock real cada inicio de mes.
- Implementación Outsourcing para impresión.
- **Redes**
 - Incorporación de nueva estructura. Planta Otavalo.
 - Instalación de cámaras de seguridad San Luis y Condado.
 - Reestructuración de la red LAN – Quito.
 - Habilidad cámaras en Bodega principal.
 - Habilidad cámara Portoviejo.
 - Pruebas de implementación de enlaces con Telefónica.
 - Segmentación de red para móviles.
 - Mantenimiento central telefónica.
 - Habilidad red PeopleSoft.
 - Implementación de servidor producción y desarrollo para facturación electrónica.
 - Aumento de ancho de banda a enlaces dedicados.

Detalle	Ancho de Banda
Almacenes	2mb
Franquicias y Puntos	2MB
Planta Otavalo	12M
Oficinas Quito	45M

- **Base de Datos**
 - Respaldo diarios de base de datos para Informix.
 - Respaldo semanales de base de datos para GreatPlains en Sql-Server
 - Depuración de la cuenta Notipinto.
 - Mantenimiento de base de datos de locales.
 - Mantenimiento de base de datos GreatPlains.

3. DIFICULTADES

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