

# Empresas Pinto S.A.

## INFORME QUE EL GERENTE GENERAL DE EMPRESAS PINTO S.A. PRESENTA A SUS ACCIONISTAS Y QUE CORRESPONDE AL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2016

Señores Accionistas:

Cumpliendo con lo que dispone 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 2016.

El año 2016 empezó con perspectivas poco halagadoras, después de un año 2015 con una caída de ventas 2014-2015 del 22,40%. (2014 \$20.872.644 – 2015 \$16.196.881 2016 14.369.917 -11,28% )

El reto que había que enfrentar era doblemente difícil,

1. Solucionar el problema de costo de venta
2. Frenar la caída de ventas
3. Venta de activos improductivos (Bienes raíces)

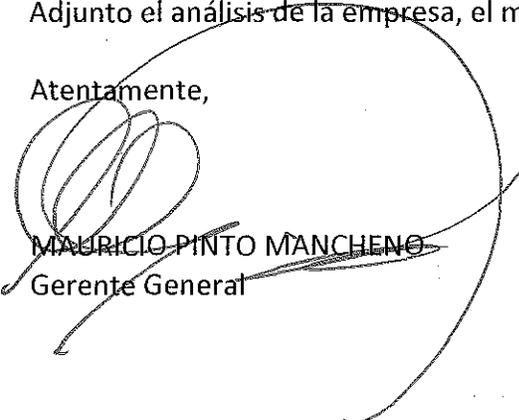
La solución del problema de costo de venta pasaba por mejorar el precio de compra de materia prima, disminuir todos los costos por procesos en todas las áreas de la empresa, optimizar personal, incrementar eficiencia, disminuir inventarios de materias primas y productos en proceso, eliminar gastos no indispensables, mejorar los índices de cuentas por cobrar y pagar y optimizar el recurso bancario de mejor manera.

El frenar la caída de ventas debía ser el resultado del mejoramiento de los costos para poder hacer correcciones en los precios, cumpliendo de esta manera con el pedido de los clientes, ofreciendo precios más competitivos, disminuir los metros cuadrados disponibles y renegociar los precios por mt<sup>2</sup> en los diferentes centros comerciales, adaptándose a las nuevas realidades del mercado.

### **En definitiva hacer más con menos**

Adjunto el análisis de la empresa, el mismo que está agrupado en varios capítulos.

Atentamente,

  
MAURICIO PINTO MANCHENO  
Gerente General

# 1. PRODUCCION

## Compra de materia prima

La búsqueda a nivel internacional de contar con un proveedor de materia prima adecuada nos llevó a mirar a proveedores asiáticos para poder conseguir el objetivo planteado. El resultado de esta estrategia se evidencia en el cuadro siguiente:

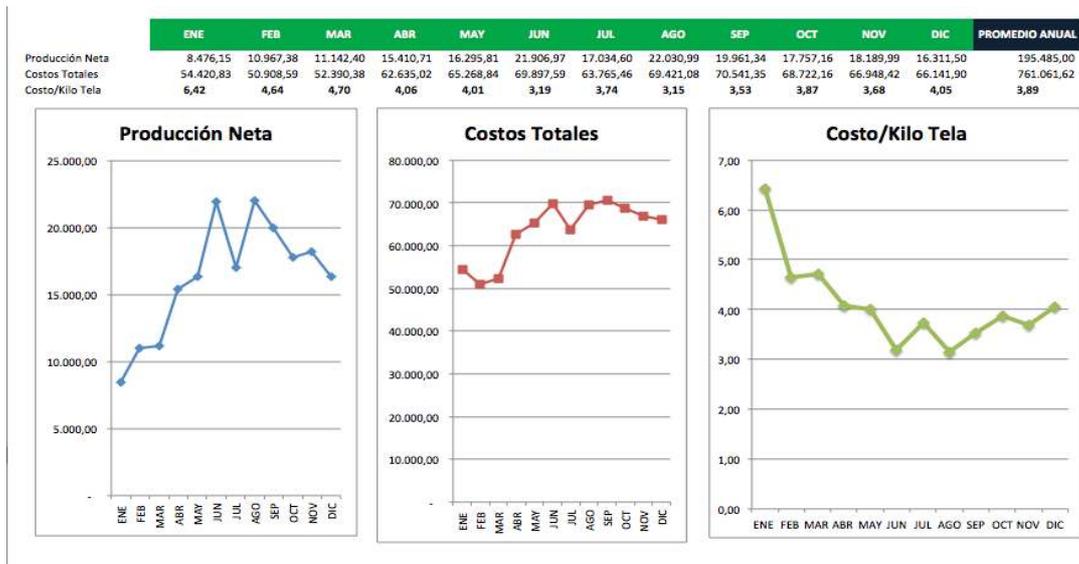
Mes	Cantidad Kg	Costo USD	Monto USD	Cantidad Kg	Costo USD	Monto USD	Diferencia USD
Enero				21.489,51	4,97	106.819	106.819
Febrero	7.815,03	5,73	44.772	20.949,36	4,92	103.173	58.400
Marzo	16.350,85	4,84	79.182	20.043,31	4,68	93.730	14.548
Abril	39.007,75	5,31	207.207	21.984,00	3,95	86.937	-120.270
Mayo	36.782,40	4,70	172.809	0,00	0,00		-172.809
Junio	39.249,99	5,18	203.407	0,00	0,00		-203.407
Julio	39.355,80	5,26	207.065	21.137,76	3,38	71.356	-135.709
Agosto	38.437,20	4,99	191.657	22.560,00	3,97	89.456	-102.202
Septiembre	19.597,57	5,17	101.409	20.865,60	3,39	70.778	-30.631
Octubre	11.023,89	5,21	57.467	0,00	0,00		-57.467
Noviembre	19.597,89	4,68	91.663	43.652,40	3,93	171.336	79.673
Diciembre	0,00	0,00	0	22.560,00	4,26	96.137	96.137
			<b>267.218,38 kg</b>	<b>1.356.639</b>			
				<b>215.241,94 kg</b>	<b>782.902 USD</b>		<b>-466.918,14</b>

	2015	2016	Diferencia 2015-2016
Costo kg Promedio anual USD	5,08	3,64	1,44

## Costos de producción de tela

La identificación de las ineficiencias fue el primer trabajo realizado, para luego reprogramar el uso de productos químicos y colorantes, acorde a las necesidades y que trabajen con la planta de tratamiento de agua que la instalamos el mes de febrero. Los resultados son muy reconfortantes ya que la disminución de costo en la producción de tela así lo demuestran en los cuadros adjuntos:



## **Confección**

Para iniciar 2016, por tema de logística - tiempo y costos, se unificó la producción solo en Taller Otavalo sin contar con producción extra de talleres externos – satélites. Durante el año se produjeron prendas de la línea PINTO básicas, moda tradicional, niños, active, maternity y prendas para cumplir pedidos especiales de clientes nacionales Sinox, La Favortia, El Rosado, y dos pedidos de clientes de exportación, uno para Ragman – Alemania y otro para Cuyana – EEUU.

A finales del mes de Febrero 2016 se envió una exportación para Ragman-Alemania de 1.080 camisetas básicas. No se volvió a exportar a este país básicamente por el tema del Sistema de Preferencias Arancelarias con Europa (SGP PLUS). En el mes de Diciembre 2016, se confeccionó un pedido especial para exportar a Cuyana – EEUU de 4.002 camisetas moda.

## **Taller Otavalo**

Se confeccionaron un total de 1.126.960 prendas lo que representó un incremento de 14,02% en relación con el 2015, año en el que se confeccionaron 988.412 prendas. Para conseguir este aumento en producción se incrementó personal y módulos de confección. Se inició el 2016 con 133 personas promedio como MOD en 12 módulos de confección, durante el 1er semestre se fueron incrementando hasta llegar a 158 personas como MOD en 14 módulos de confección.

Durante el 1er trimestre se trabajó con 133 personas promedio en confección MOD en 12 módulos, con un promedio de producción día de 3.717 prendas. El tiempo Estándar promedio de confección fue de 7,04 min (tiempo SAM). El costo promedio por prenda en este trimestre fue de \$4,79 y su PVP promedio \$16,41. Durante este trimestre se confeccionó un total de 226.720 prendas de las cuales el 60,85% fueron prendas básicas y el 39,15% prendas moda.

En el 2do trimestre se fue incrementando personal en el mes de junio y se creó un módulo adicional para confección cerrando este trimestre con 13 módulos de confección. En promedio en el trimestre se trabajó con 139 personas en confección MOD, con un promedio de producción día de 3.966 prendas. El tiempo SAM promedio de confección fue de 6,91 min. El costo promedio por prenda en este trimestre fue de \$4,70 y su PVP promedio \$16,14. Durante este trimestre se confeccionó un total de 253.804 prendas de las cuales el 57% fueron prendas básicas y el 43 % prendas moda. En el 3er trimestre hubo un mayor incremento de personal en confección y empaque, con esto se montó otro módulo en confección. En promedio en confección se trabajó con 158 personas MOD en 14 módulos, con un promedio de producción día de 5.519 prendas. El tiempo SAM promedio de confección fue de 5,71 min. Siendo 1 min menos del promedio anterior esto también colaboró para tener un incremento en la producción. El costo promedio por prenda en este trimestre fue de \$4,07 y su PVP promedio \$14,12. Durante este trimestre se confeccionó un total de 358.735 prendas de las cuales el 71,78% fueron prendas básicas y 28,22% prendas moda.

Durante el 4to trimestre se evaluó al personal contratado durante el trimestre anterior, salieron algunas personas y se contrataron otras, en promedio se trabajó con 156 personas en MOD en 14 módulos, con un promedio de producción día de 5.048

prendas. El tiempo SAM promedio de confección fue de 6,67 min. Siendo más de 1 min respecto al trimestre anterior, por lo que se redujo la producción. El costo promedio por prenda en este trimestre fue de \$4,27 y su PVP promedio \$14,39. Durante este trimestre se confeccionó un total de 287.701 prendas de las cuales el 53,15% fueron prendas básicas y 46,85% prendas moda, aquí se incluyen 4002 prendas que se confeccionaron en diciembre para exportación a EE. UU.

Del total de producción del año, el 60% fueron prendas básicas, el 38,44% prendas moda y el 1,46% restante fueron chunchis, cintillos y prendas muestras – miniproducciones. El taller de confección se desempeñó a una eficiencia promedio del 71,34%.

Con el fin de lograr mayor productividad se trabaja diariamente con el departamento de Tiempos y métodos, quienes realizan el estudio del tiempo estimado de producción por prenda, operación, maquinaria y distribución modular.

<b>Cuadro producción anual 2016</b>							
<b>PRODUCCIÓN TOTAL CONFECCIÓN INCLUYE CHUNCHIS, CINTILLOS Y MUESTRAS</b>							
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	
Total # de prendas mensuales confeccionadas	80.663	69.773	76.284	77.275	83.457	93.072	
Total # de prendas mensuales EXP	-	185	275	-	-	-	
Total # de prendas mensuales BÁSICOS	51.752	38.052	42.400	41.029	45.937	52.797	
Total # de prendas mensuales MODA	23.822	31.446	33.495	35.378	35.937	37.792	
Total # de prendas mensuales CHUNCHIS Y CINTILLOS	5.040	-	-	735	1.481	2.371	
Total # de prendas mensuales MINIPRODUCCIÓN	49	90	114	133	102	112	
Eficiencia de confección (%) promedio	70,29%	71,23%	72,77%	71,89%	72,30%	68,68%	
Costo promedio x prenda	\$ 4,44	\$ 5,21	\$ 4,71	\$ 4,91	\$ 4,75	\$ 4,44	
PVP promedio x prenda	\$ 15,17	\$ 17,83	\$ 16,24	\$ 17,40	\$ 15,60	\$ 15,44	
Días laborados mes	20	21	20	21	21	22	
Producción promedio día	4.033	3.323	3.814	3.680	3.974	4.231	
Personal promedio MOD confección	83,27	76,80	81,50	81,51	87,14	80,14	
Personal promedio MOD preparación, acabados	41,52	60,33	54,17	46,45	46,19	73,41	
Personal promedio MOI	22,7	23,1	21,0	23,8	24,3	28,4	
SAM promedio confección	6,29	7,88	6,95	7,66	7,26	5,80	

<b>Cuadro producción anual 2016</b>							
<b>PRODUCCIÓN TOTAL CONFECCIÓN INCLUYE CHUNCHIS, CINTILLOS Y MUESTRAS</b>							
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL AÑO
Total # de prendas mensuales confeccionadas	111.372	119.385	127.978	116.677	90.751	80.273	1.126.960
Total # de prendas mensuales EXP	-	-	-	-	-	4.002	4,40%
Total # de prendas mensuales BÁSICOS	74.463	84.111	95.235	70.409	49.068	30.940	676.193
Total # de prendas mensuales MODA	35.430	34.769	31.026	45.839	40.342	44.602	429.878
Total # de prendas mensuales CHUNCHIS Y CINTILLOS	1.376	360	1.261	333	1.287	663	14.907
Total # de prendas mensuales MINIPRODUCCIÓN	103	145	456	96	54	66	1.520
Eficiencia de confección (%) promedio	70,53%	71,92%	71,51%	71,77%	71,77%	71,42%	
Costo promedio x prenda	\$ 4,31	\$ 4,11	\$ 3,79	\$ 3,90	\$ 4,41	\$ 4,52	\$ 4,39
PVP promedio x prenda	\$ 15,26	\$ 14,21	\$ 12,90	\$ 13,19	\$ 14,85	\$ 15,14	\$ 15,03
Días laborados mes	21	22	22	21	19	17,0	247
Producción promedio día	5.303	5.427	5.817	5.556	4.776	4.722	4.563
Personal promedio MOD confección	93,44	91,29	91,94	93,47	90,64	91,46	86,88
Personal promedio MOD preparación, acabados	66,99	65,30	63,16	63,23	60,80	68,44	59,17
Personal promedio MOI	28,4	28,1	27,8	28,6	25,8	24,4	25,5
SAM promedio confección	5,93	5,84	5,37	6,78	6,61	6,63	

## Área de Corte

La producción total del año fue de 1'171.428 prendas con un consumo de tela de 217.760,38 kg de los cuales 14.945 kg fue tela comprada, esto representa el 6,86 % del total consumido. El desperdicio promedio se mantuvo alrededor del 21,56%. El peso promedio por prenda fue de 0,186 kg. En el mes de junio la maquina cortadora sufrió un desperfecto y estuvo parada durante aproximadamente una semana. Y luego en diciembre también estuvo parada durante todo el mes

CONSUMO TELA MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
TELA PROPIA	10.808,79	14.078,98	17.024,81	14.367,98	15.964,75	16.571,20
TELA COMPRADA	594,30	1.262,68	1.489,52	1.499,03	1.359,59	924,78
Desperdicio	2.305,17	3.267,05	3.839,22	3.243,71	3.584,44	3.707,11
Porcentaje de desperdicio	20,22%	21,30%	20,74%	20,44%	20,69%	21,19%
<b>TOTAL CONSUMO</b>	<b>11.403,09</b>	<b>15.341,66</b>	<b>18.514,33</b>	<b>15.867,01</b>	<b>17.324,34</b>	<b>17.495,98</b>
Detalle consumo tela	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
TELA PRINCIPAL	10.433,21	13.991,29	16.560,22	14.261,89	14.869,35	16.084,61
TELA COMPLEMENTO	969,88	1.350,37	1.954,11	1.605,12	2.454,99	1.411,37
<b>TOTAL CONSUMO</b>	<b>11.403,09</b>	<b>15.341,66</b>	<b>18.514,33</b>	<b>15.867,01</b>	<b>17.324,34</b>	<b>17.495,98</b>
<b>CONSUMO PROMEDIO POR PRENDA</b>	<b>0,187</b>	<b>0,199</b>	<b>0,194</b>	<b>0,210</b>	<b>0,183</b>	<b>0,194</b>

CONSUMO TELA MES	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	PROMEDIO MES
TELA PROPIA	19.438,66	22.751,74	19.458,94	19.022,46	16.742,04	16.584,63	202.814,98	16.901,25
TELA COMPRADA	1.576,48	1.123,22	631,25	904,45	757,90	2.822,20	14.945,40	1.245,45
Desperdicio	4.600,79	5.258,62	4.520,45	4.319,31	3.866,64	4.447,10	46.959,61	3.913,30
Porcentaje de desperdicio	21,89%	22,03%	22,50%	21,68%	22,10%	22,92%	21,56%	21,56%
<b>TOTAL CONSUMO</b>	<b>21.015,14</b>	<b>23.874,96</b>	<b>20.090,19</b>	<b>19.926,91</b>	<b>17.499,94</b>	<b>19.406,83</b>	<b>217.760,38</b>	<b>18.146,70</b>
Detalle consumo tela	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	PROMEDIO MES
TELA PRINCIPAL	19.551,31	21.920,66	18.677,51	17.617,58	15.520,59	17.820,97	197.309,19	16.442,43
TELA COMPLEMENTO	1.463,83	1.954,30	1.412,68	2.309,33	1.979,35	1.585,86	20.451,19	1.704,27
<b>TOTAL CONSUMO</b>	<b>21.015,14</b>	<b>23.874,96</b>	<b>20.090,19</b>	<b>19.926,91</b>	<b>17.499,94</b>	<b>19.406,83</b>	<b>217.760,38</b>	<b>18.146,70</b>
<b>CONSUMO PROMEDIO POR PRENDA</b>	<b>0,156</b>	<b>0,171</b>	<b>0,149</b>	<b>0,205</b>	<b>0,201</b>	<b>0,229</b>	<b>0,186</b>	<b>0,186</b>

## Control de Calidad

Durante el 2016 se mantuvieron los puntos de control en todos los procesos, dando mayor atención a control de calidad en tela para asegurar temas de encogimiento en proceso y lavado posterior.

- 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 con 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.

## Control de Calidad Final

Revisión sobre el producto empacado de acuerdo con 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. En acabados se separan prendas de 1era, prendas de 2da y prendas para des

## Tejeduría

Esta sección produjo 185.58 toneladas de tela cruda y piezas tejidas para complementos. Respecto al año anterior la producción decreció en un -26.4%.

En vista de que se suspendieron las actividades de exportación de prendas desde la fábrica en Otavalo en septiembre de 2015, las necesidades de producción se ajustaron a un promedio de 20 toneladas de producción mensual.

Adicional se prestó el servicio de tejido por 29.43 toneladas, así, la capacidad instalada de producción muestra un aprovechamiento del 33.81%, sobre una base de 53 toneladas de capacidad mensual instalada, en horario de lunes a viernes, en 22 días laborables.

La variación de peso entre la materia prima utilizada y el producto terminado de la sección ascendió al 1.52%. De los cuales el 0.50% corresponde al desperdicio físico y 1.02% a la merma como resultado del proceso de tejido. En este año la merma del hilo comprado previo al proceso de tejido no fue significativa.

El área de tejeduría recibió 217.58 toneladas de materias primas entre hilo y licras para operar en el 2016, las mismas se detallan en la siguiente tabla:

DESCRIPCIÓN	TÍTULOS	KILOS	%
HILO ALG. TANGUIS FILASUR (Peinado)	20/1	6,937.41	3%
HILO Pes/co 50%50 TFS	24/1	20,245.92	9%
HILO Pes/Co 50/50 TIONALE	24/1	63,095.76	29%
HILO ALG. 100% COTTON PRIMAYUDHA (MUESTRAS)	30/1	24.00	0.01%
HILO MELANGE 10% Pes/co 50/50 TANGUIS	30/1	6,479.93	3%
HILO ALG. TANGUIS FILASUR (Peinado)	30/1	28,818.93	13%
HILO ALG. INDU TIONALE	30/1	89,664.00	41%
LICRA 40 INVISTA	40/1	1,534.55	1%
LICRA 20 CREORA	20/1	528.00	0.24%
LICRA 70 CREORA	70/1	79.20	0.04%
Poliéster 150 F48X2 (Nylon)	-	177.05	0.08%
<b>Total</b>		<b>217,584.74</b>	<b>100%</b>

## Tintorería

La sección produjo 195.49 toneladas de tela terminada incluido la tintura de piezas tejidas como complementos. La tintura de tela registra un decremento del -23.58% respecto al año anterior.

Adicional se prestó servicio de tintura y terminados por 1 tonelada lo que finalmente muestra un aprovechamiento de la capacidad instalada de producción del 37%, sobre una base de 44 toneladas mes de capacidad instalada en horarios de trabajo de lunes a viernes.

La sección está en la capacidad de responder a un considerable aumento de su producción si el mercado lo requiere, en una amplia gama de colores.

La variación de peso promedio en el proceso de tintura de tela en colores fuertes fue de 4.98%; en colores bajos y medios de 6.00%; y en colores claros en un 8.72%.

Del total de su producción, la sección tinturó el 64.62% en colores fuertes; en colores bajos y medios el 17.55%, y por blanqueo el 17.83%.

Se despacharon 198.80 toneladas de tela terminada al taller de confección y adicional se facturó por venta de tela 12.87 toneladas. Esta cifra muestra un decremento de tela despachada respecto al período anterior del -18.76%, este porcentaje está sujeto a los pedidos de tela terminada y la necesidad actual del mercado, la cual exigió en promedio 20 toneladas mensuales de telas de producción propia.

Durante el año fábrica recibió 4.28 toneladas de tela de devolución por parte del taller de confección, es decir 3.26 toneladas más que el año anterior, esta cifra frente a la totalidad de tela enviada representa un 2.15%. La tela devuelta sometida a un proceso de recuperación permitió compensarla en un 99.96%

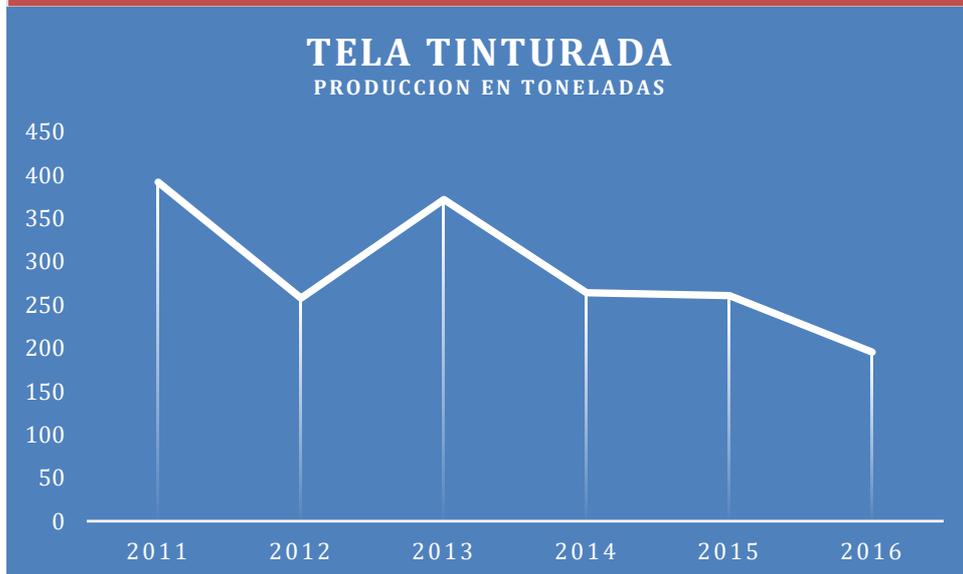
El desperdicio de tintorería fue del 3.84% reflejado en los desperdicios de unidora (0.23%), rama (2.92%), compactadora (0.53%) y pruebas de laboratorio (0.16%). La variación de peso por proceso de tintura o merma fue del 1.98%, dando así un total en la variación de peso del proceso en un 5.82%.

Se reprocesaron 12.15 toneladas de tela terminada, que representan un 6.22% del total de la producción. Los reprocesos presentan un incremento debido a que el 41% de ellos corresponde a telas poliéster enviadas desde Perú, las cuales se aprovecharon para tinturar variadas gamas de colores jaspeados, adicional un 22% corresponde a telas que se enviaron para servicio de estampado y posterior su reproceso de suavizado en nuestra planta. El restante 37% responde principalmente a problemas variados como doble tonalidad, tela dura, y telas manchadas.

El porcentaje de tela de segunda fue de 0.14% lo que representa un decremento del -73.58% respecto al período anterior. Este decremento cumple la meta de mantener el porcentaje de segundas menor al 1%.

Las principales causas de la tela que pasó a ser de segunda fueron: 73% por telas manchadas y tigillosas; 23% por tela con huecos y fallas de aguja; 4% por telas con hilo irregular.

## Anexos Fábrica



## Eventos relevantes

- En el área de Confección a inicios de año empezamos con 11 módulos y terminamos con 14 módulos al finalizar el año
- En el 2016 tuvimos 56 contrataciones de personal (4 Fábrica, Taller 45 y 7 BPT)
- En el 2016 se desvincularon de la Empresa 52 personas (9 Fábrica, 39 taller y 4 BPT)
- Visitas de la alcaldía de Otavalo a la planta
- Envío de tela a Textiles Ecuador para el servicio de estampado
- Creación de mail: [retencionesclientes@pinto.com.ec](mailto:retencionesclientes@pinto.com.ec) para recepción de retenciones electrónicas
- Venta de material reciclaje al nuevo Gestor Ambiental RECIPAZ
- Arqueos de caja chica en forma mensual por el área de Auditoria-Quito.
- Contrato del nuevo seguro con HUMANA
- Incremento de un 25% en los precios de desperdicio waipe para cubrir gasto de agua-vertiente y combustibles.
- Creación del sitio 1118 para el control de insumos a utilizar en la PTAR.
- Renovación de la actualización de Registro de la mini central hidroeléctrica Santo Tomás de 120 Kw. de capacidad.
- Cambio del porcentaje de IVA del 12% al 14%
- Auditoría por personal del SRI- año 2013
- Inspección planta personal Repsol
- Renovación del Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud Pública.
- Prestación de servicio de tejido a Indutexma
- Venta de repuestos de hilatura a PASAMANERIA
- Prestación de servicio de tejido a la empresa Fibran

- Visita Técnicos OSP para medición de gases, ruido y agua.
- Daño en la Rama – Desprogramación del CPU
- Se solicitó el servicio de Ramado a la empresa ASOTEXTIL y luego a Indutexma.
- Actualización del catastro industrial-LUTEXSA.
- Daño de la Circular 2, asentamiento de cilindro
- Toma de inventarios, visita del auditor externo Sebastián Velasco
- Ingresa nuevo jefe de bodega y logística, Willington Lomas Gómez.
- Daño en la maquina Extendedora Audaces, rotura de la pantalla de control de mando.
- Los departamentos de planificación y medio ambiente del municipio entregan autorización de uso de suelo de empresas pinto por el año 2016. tiene vigencia de un año, para la regulación de la actividad piden hacer la renovación cada año.
- Visita de Multiapoyo para realizar levantamiento físico de la maquinaria del taller y fabrica.
- Renovado seguro de vida para todo el personal.
- Reunión de seguros, Multiapoyo da la charla para afiliación a humana con pago directo, por este año no es corporativo.
- Terremoto de 7.8 en Pedernales provincia de Manabí.
- La Dirección Provincial de Ambiente de Imbabura, entrega a Empresas Pinto la Licencia Ambiental.
- Visita personal de la CFN para verificar el sitio en el que están ubicadas las maquinas prendadas.
- Desde esta fecha en Otavalo solo se harán pagos por temas extraordinarios, los pagos se centralizan en las oficinas de Quito.
- Se cierra la planta Santo Tomas, dejando para la historia el inicio de las actividades de lo que hoy es Empresas Pinto S.A.

- Se tramita en el Banco Pichincha la inclusión de firma de la Sra. María José pinto para que pueda firmar los cheques de la empresa en la cuenta de Otavalo.
- El sistema de Great Plains sufre daños y se borran todos los datos procesados del presente año.
- Una vez arreglado el sistema de g p se inician movimientos desde el mes de enero, se trabaja en paralelo, por un lado, movimientos en Great Plains de todos los meses y por otro en un cuadro de Excel los movimientos desde julio/16, para luego actualizar el sistema.
- El Dr. José Luis paredes, médico del dispensario anexo, se despide de la empresa.
- En el programa navideño se entrega una placa de reconocimiento al sr. Alberto Cifuentes.

## 2. DISEÑO

El departamento de diseño actualmente cuenta con un equipo de 12 personas con la siguiente estructura:

Dirección del departamento.

Diseñadora encargada de las líneas Pinto adultos, Active, Sinox.

Diseñadora encargada de las líneas Baby, kids, Maternity y marcas privadas.

Diseñadoras patronistas 2 personas

Confección de muestras 5 personas

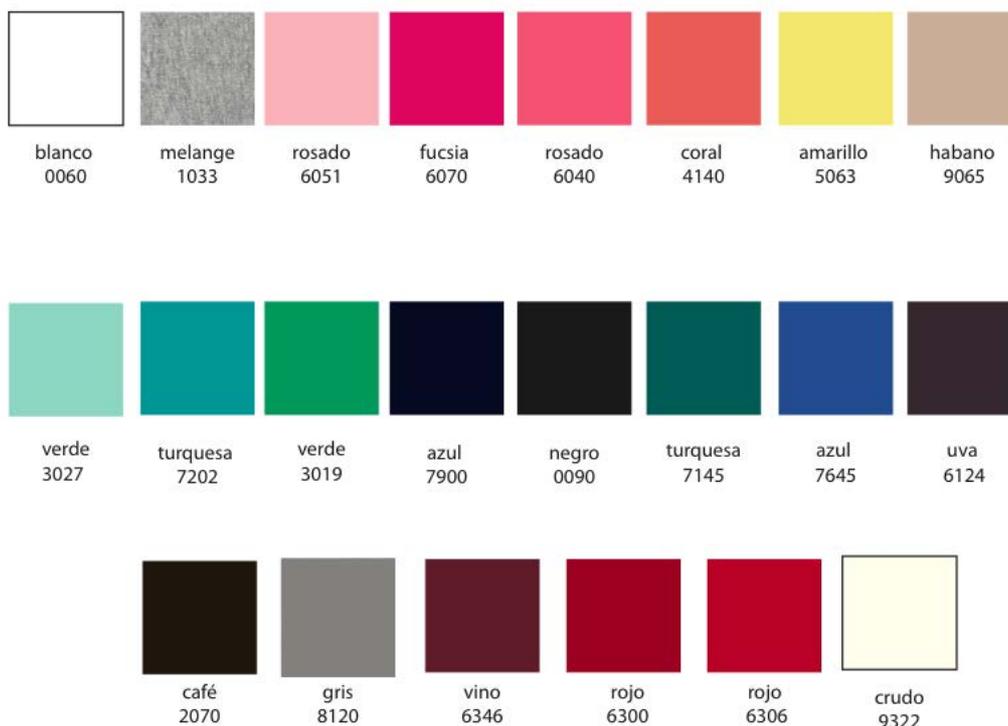
Coordinación y costos 2 personas

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.



## Carta de Color:



## Temporada 2:

En esta temporada se desarrolló un total de 177 prendas entre todas las líneas.

## Tendencia para Temporada 2 y temporada 3

### Seaside

Para volver al mundo náutico, esta temporada, tenemos a SEASIDE como inspiración. Se verán elementos de lo náutico, lo espacial, la reinterpretación glamorosa del aspecto cinematográfica, elementos del surf, del buceo y de los arrecifes. Podremos ver una interpretación juvenil muy fresca, como el combinar la moda surf con la moda gótica, se verán prendas con un aspecto mucho más casual, pero encima con blusa transparente y detalles en piel, que lo harán contrastar.

Los colores que se estarán viendo son una referencia de colores que se verán a través de un filtro, como encapsulados o como se verían naturalmente; se tendrán detalles de color neón, haciendo referencia a lo luminiscente, acentos en dominantes oscuros. Dentro de la paleta de los colores luminiscentes tenemos el naranja neón, el verde neón; el azul que es mucho más suave y se puede jugar en la moda dama accesorios, se verá la gama de azules en tonos acuáticos.



Temporada 3:

En esta temporada se desarrolló un total de 141 prendas entre todas las líneas.  
Para esta temporada se mantiene la misma inspiración.

Temporada 4:

Para esta temporada se desarrolló un total de 261 prendas entre todas las líneas.

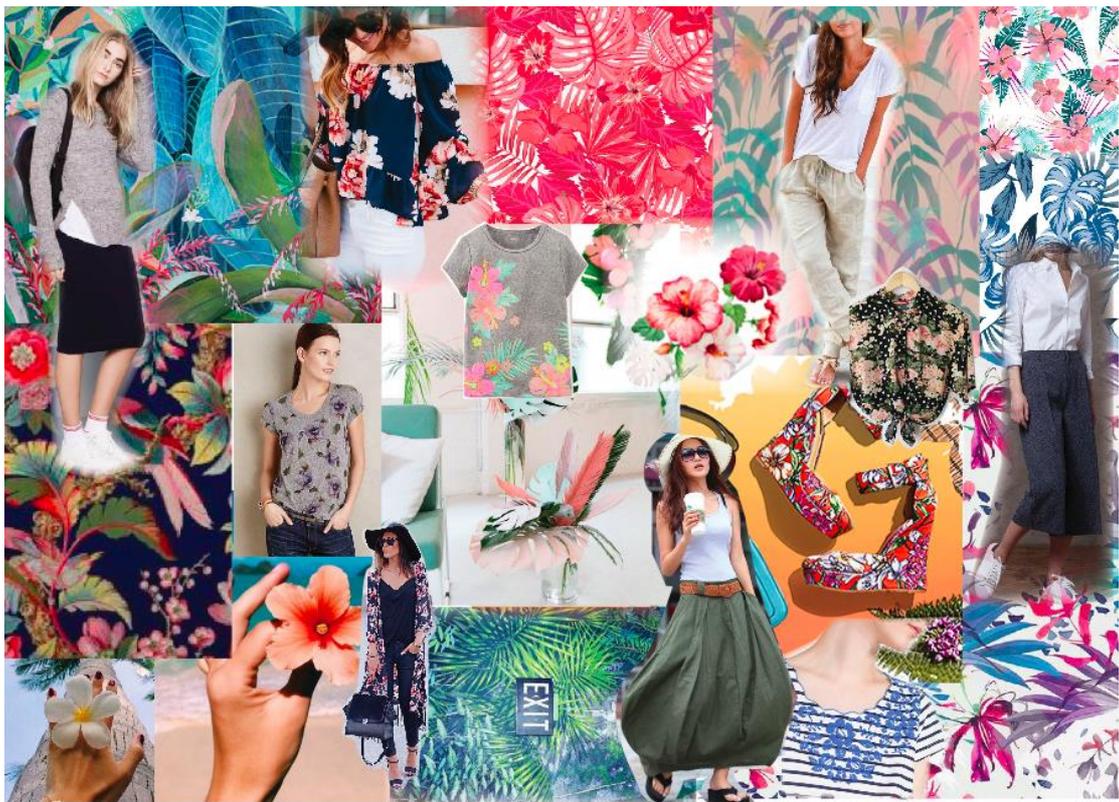
Tendencia: Selva Tropical

Olvídate de que el 'print' tropical es solo para el verano porque es una de las tendencias con más fuerza de la temporada. Apuesta en tus looks del día a día por estampados llenos de color con piñas, palmeras y frutas exóticas.

La invasión de estampados frutales y de aires selváticos no sólo atañe a las prendas, también a lo cultural. los elementos de la naturaleza y su fauna se son parte fundamental de esta tendencia.

Para esta temporada quisimos personalizar la inspiración para cada línea:

Carta de color femenina



Carta de Color masculina



Carta de Color niño



## Carta de Color niña



## Marcas Privadas

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.

### Desarrollo de muestras para Clientes como:

- Blue
- Cuyana
- Gef
- Everfit
- Maqueño
- Pical

### -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.

Inspiración de la colección 2016:



En el 2016 tuvimos una colección de 26 prendas donde incluimos pantalones tipo joggers, siendo un producto con bastante éxito.

### 3. VENTAS

Empresas Pinto S.A. comercializa prendas de vestir en algodón, que cubre la demanda de todos los grupos de la familia. Nuestras marcas son: Pinto Baby, Pinto Maternity, Pinto Pk, Pinto Active, Pinto. Además, se incorpora la venta de tela producida en nuestra planta.

Tenemos 3 canales de ventas:

#### 3.1) BIENES PRODUCIDOS/VENTAS NACIONALES

Dentro de las Ventas Nacionales existen 5 tipos:

1. Ventas al Detalle locales propios
2. Ventas a Franquicias
3. Ventas a Puntos Pinto
4. Ventas al por Mayor
5. Ventas a Cadenas

#### 3.2) EXPORTACIONES

Dentro de las Exportaciones existen 4 tipos de exportación

1. Exportaciones de marca Privada

#### 3.3) SERVICIOS-TELA

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

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
MERCADERIA	701.407	724.890	908.012	1.041.338	1.388.144	1.301.964	935.532	1.071.642	919.491	873.359	1.153.380	2.485.707	13.504.866
EXPORTACION		4.018				-	-					25.970	29.987
SERVICIOS	11.804	45.831	56.703	24.015	14.262	37.898	21.603	45.101	21.637	11.498	20.476	12.376	323.205
TELA	10.170	8.111	21.846	12.746	6.406	5.645	9.520	17.250	12.656	37.844	5.607	9.873	157.673
<b>TOTAL</b>	<b>723.381</b>	<b>782.849</b>	<b>986.561</b>	<b>1.078.100</b>	<b>1.408.812</b>	<b>1.345.507</b>	<b>966.655</b>	<b>1.133.994</b>	<b>953.785</b>	<b>922.701</b>	<b>1.179.463</b>	<b>2.533.926</b>	<b>14.015.732</b>

### 3.1 BIENES PRODUCIDOS/VENTAS NACIONALES. -

#### 3.1.1 VENTAS AL DETALLE

Las ventas al detalle provienen de los locales comerciales Propios (2016- 26 locales registran ventas); sin embargo, cabe señalar que en el transcurso del 2016 se cerraron 4 locales propios, debido a que no generaban la rentabilidad proyectada.

	2015	2016	%
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$ 12.940.189,42</b>	<b>\$ 11.399.681,29</b>	<b>-12%</b>
<b>SAME STORE SALES</b>	<b>\$ 12.311.140,26</b>	<b>\$ 11.227.679,84</b>	<b>-9%</b>
ALMACENES	VENTA EN \$		
	2015	2016	%
1 PORTOVIEJO	\$ 695.028,59	\$ 1.067.850,60	54%
2 QUICENTRO	\$ 1.155.382,22	\$ 1.056.380,82	-9%
3 MANTA TRAD	\$ 780.504,17	\$ 1.045.096,68	34%
4 MALL DEL SOL	\$ 890.929,68	\$ 744.142,85	-16%
5 EL JARDIN	\$ 927.026,61	\$ 720.567,75	-22%
6 EL CONDADO	\$ 769.383,74	\$ 648.492,58	-16%
7 SCALA	\$ 685.533,88	\$ 615.989,05	-10%
8 AMBATO	\$ 709.850,99	\$ 606.087,16	-15%
9 SAN LUIS	\$ 624.447,23	\$ 579.232,85	-7%
10 SAN MARINO	\$ 907.547,37	\$ 564.149,55	-38%
11 POLICENTRO	\$ 465.356,47	\$ 443.563,18	-5%
12 EL BOSQUE	\$ 471.390,93	\$ 386.735,95	-18%
13 RECREO	\$ 479.401,33	\$ 384.424,15	-20%
14 CEIBOS	\$ 425.330,80	\$ 365.104,50	-14%
15 CCI	\$ 488.395,36	\$ 352.646,62	-28%
16 ENTRE RIOS	\$ 411.283,45	\$ 315.891,29	-23%
17 MACHALA	\$ 313.930,33	\$ 302.264,59	-4%
18 M.DEL SOL KIDS	\$ 280.396,30	\$ 270.308,67	-4%
19 RIOCENTRO NORTE	\$ 274.677,68	\$ 248.467,67	-10%
20 QUICENTRO SUR	\$ 233.450,89	\$ 229.055,11	-2%
21 CUENCA	\$ 208.490,67	\$ 189.032,25	-9%
22 QUICENTRO KIDS	\$ 326.540,42	\$ 127.121,34	-61%
23 OUTLET OTAVALO	\$ 113.401,57	\$ 92.195,97	-19%
24 MARIANAS	\$ 104.062,48	\$ 36.263,02	-65%
25 AEROPUERTO	\$ 125.075,28	\$ 5.534,68	-96%
26 OUTLET	\$ 73.370,98	\$ 3.082,41	-96%
<b>TOTAL PROPIOS</b>	<b>\$ 12.940.189,42</b>	<b>\$ 11.399.681,29</b>	<b>-12%</b>

En el comparativo 2015 vs 2016, podemos colegir que los locales cerrados representaron el 3% de la venta total. (Cerrados: Aeropuerto y Outlet Violetas en enero; Marianitas en julio; y, Quicentro Kids en agosto del 2016).

También se redujeron espacios de venta en: El Recreo, de 145 mts<sup>2</sup> a 100 mts<sup>2</sup>; San Marino de 227 mts<sup>2</sup> a 134 mts<sup>2</sup>; CCI de 145 mts<sup>2</sup> a 54 mts<sup>2</sup>.

Resultados del promedio del PVP de la facturación y cantidad de unidades vendidas

Durante el 2016, se comienza con el mismo comportamiento del 2015, es decir los clientes prefieren aprovechar los feriados largos, para viajar de compras a la frontera con Perú y Colombia, sigue el mismo patrón de comportamiento dentro del mercado interno.

No se levantan en junio, como había sido establecido. Se realizan pequeñas reducciones en ciertas partidas, por lo que el efecto que, Para coadyuvar la baja de ventas, el departamento de marketing como estrategia siguen implementando las promociones y descuentos durante el año 2016.

La fuente de ingresos para el Estado por el precio del petróleo no presenta una recuperación significativa. Se incrementa el desempleo y el sub empleo, por lo que se pierde al comprador público.

El primer trimestre del 2016 existe la amenaza del fenómeno del Niño y continúa la alerta por la actividad del volcán Cotopaxi, con el agravante de que, en el mes de abril de este mismo año, se produce el terremoto de Manabí y Esmeraldas, que afecta a todo el país.

Para cubrir la reconstrucción el gobierno decide no levantar salvaguardias, incrementar 2 puntos el IVA, a las personas naturales se les impone una contribución al salario y al patrimonio, a las empresas, se les gravan a las utilidades.

Los Paseos Shopping de Manta y Portoviejo se ven afectados por el sismo y tienen que cerrar por el periodo de 8 días. Manta abre primero, pero es el más afectado estructuralmente, en la zona donde se ubican las anclas del grupo El Rosado.

Empresas Pinto S.A., para responder a esta situación, y en solidaridad con la provincia de Manabí, para coadyuvar con las personas afectadas que perdieron absolutamente todo, decide que se otorgue el 50% de descuento en el universo de las prendas, en sus 2 locales de Manabí, (Manta y Portoviejo)

Ante esta tragedia y en consecuencia del problema social que se vivía, esta promoción se extiende hasta mediados del mes agosto.

El evento del 50% EN TODO, se replica en los locales de Ambato, San Marino, Mall del Sol Pk, Policentro, Machala y Recreo.

El último trimestre del año fue marcado por el ambiente electoral. Para nivelar las finanzas públicas, el gobierno optó por incrementar el endeudamiento.

En lo comercial, el BLACK FRIDAY se afianzó como una pre navidad, que afectó a la primera quincena de diciembre. Las ventas se incrementaron recién los días previos a la Navidad.

A Empresas Pinto, el 2016 le deja los siguientes datos:

Facturas:

El número de facturas se incrementó como sigue:

Locales Propios 5% (abiertos todo el año)

Locales Propios con los cerrados y reducción de metraje: 1%

La estrategia de ventas implementada en promociones y liquidaciones, ayudaron a no reducir la cantidad de clientes del año. El aporte de Manabí fue muy importante.

Unidades:

El número de unidades se incrementó como sigue:

Locales Propios 9% (abiertos todo el año)

Locales Propios con los cerrados y reducción de metraje: 4%

Factura Promedio:

La factura promedio decreció como sigue:

Locales Propios: 13% (abiertos todo el año)

Locales Propios con los cerrados y reducción de metraje: 12%

Los clientes que nos compraron bajaron su monto de factura de \$40,77 a \$35,68.

Precio Promedio por Unidad:

Decreció en un 16%. El precio promedio bajó de \$14,63 a \$12,33. Este efecto se da por la reducción de PVP y las liquidaciones.

Abajo el detalle de aporte de venta por local:

	2015	2016	%	2015	2016	%	2015	2016	%	2015	2016	%	2015	2016	%
<b>VENTAS TOTALES</b>	\$ 12.940.189,42	\$ 11.399.681,29	-12%	317.396	319.489	1%	884.421	924.218	4%	\$ 40,77	\$ 35,68	-12%	\$ 14,63	\$ 12,33	-16%
<b>SAME STORE SALES</b>	\$ 12.311.140,26	\$ 11.227.679,84	-9%	299.640	314.135	5%	831.472	908.565	9%	\$ 41,09	\$ 35,74	-13%	\$ 14,81	\$ 12,36	-17%
ALMACENES	VENTA EN \$			# FACTURAS			UNIDADES			FACTURA PROMEDIO \$			PRECIO POR UNIDAD		
	2015	2016	%	2015	2016	%	2015	2016	%	2015	2016	%	2015	2016	%
1 PORTOVIJO	\$ 695.028,59	\$ 1.067.850,60	54%	17.469	31.607	-9%	42.476	100.481	-10%	\$ 39,79	\$ 33,79	-7%	\$ 16,36	\$ 10,63	-6%
2 QUICENTRO	\$ 1.155.382,22	\$ 1.056.380,82	-9%	26.637	27.485	-24%	72.742	78.117	-30%	\$ 43,38	\$ 38,43	-5%	\$ 15,88	\$ 13,52	2%
3 MANTA TRAD	\$ 780.504,17	\$ 1.045.096,68	34%	21.270	30.822	-18%	52.751	102.910	-20%	\$ 36,70	\$ 33,91	-11%	\$ 14,80	\$ 10,16	-8%
4 MALL DEL SOL	\$ 890.929,68	\$ 744.142,85	-16%	21.985	20.849	-17%	60.148	56.864	-18%	\$ 40,52	\$ 35,69	-3%	\$ 14,81	\$ 13,09	-2%
5 EL JARDIN	\$ 927.026,61	\$ 720.567,75	-22%	21.256	18.709	-18%	61.363	54.474	-23%	\$ 43,61	\$ 38,51	-8%	\$ 15,11	\$ 13,23	-2%
6 EL CONDADO	\$ 769.383,74	\$ 648.492,58	-16%	18.467	18.010	-17%	51.073	48.591	-20%	\$ 41,66	\$ 36,01	-4%	\$ 15,06	\$ 13,35	1%
7 SCALA	\$ 685.533,88	\$ 615.989,05	-10%	15.848	16.404	-8%	45.852	46.327	-10%	\$ 43,26	\$ 37,55	0%	\$ 14,95	\$ 13,30	2%
8 AMBATO	\$ 709.850,99	\$ 606.087,16	-15%	13.724	13.347	-25%	46.780	46.841	-27%	\$ 51,72	\$ 45,41	-6%	\$ 15,17	\$ 12,94	-4%
9 SAN LUIS	\$ 624.447,23	\$ 579.232,85	-7%	15.094	15.624	-18%	38.789	41.645	-22%	\$ 41,37	\$ 37,07	-5%	\$ 16,10	\$ 13,91	0%
10 SAN MARINO	\$ 907.547,37	\$ 564.149,55	-38%	22.130	16.927	-22%	64.519	46.843	-23%	\$ 41,01	\$ 33,33	-5%	\$ 14,07	\$ 12,04	-3%
11 POLICENTRO	\$ 465.356,47	\$ 443.563,18	-5%	12.457	13.392	-17%	32.557	37.116	-20%	\$ 37,36	\$ 33,12	-7%	\$ 14,29	\$ 11,95	-4%
12 EL BOSQUE	\$ 471.390,93	\$ 386.735,95	-18%	10.829	10.373	-18%	31.523	28.815	-20%	\$ 43,53	\$ 37,28	-3%	\$ 14,95	\$ 13,42	-1%
13 RECREO	\$ 479.401,33	\$ 384.424,15	-20%	10.766	10.661	-21%	32.548	30.345	-16%	\$ 44,53	\$ 36,06	-1%	\$ 14,73	\$ 12,67	-7%
14 CEIBOS	\$ 425.330,80	\$ 365.104,50	-14%	11.629	11.089	-13%	30.956	28.528	-15%	\$ 36,58	\$ 32,92	-8%	\$ 13,74	\$ 12,80	-6%
15 CCI	\$ 488.395,36	\$ 352.646,62	-28%	11.651	10.391	-30%	32.961	28.018	-30%	\$ 41,92	\$ 33,94	-3%	\$ 14,82	\$ 12,59	-3%
16 ENTRE RIOS	\$ 411.283,45	\$ 315.891,29	-23%	10.300	8.973	-13%	28.888	25.078	-13%	\$ 39,93	\$ 35,20	-12%	\$ 14,24	\$ 12,60	-12%
17 MACHALA	\$ 313.930,33	\$ 302.264,59	-4%	7.307	8.237	13%	20.210	22.465	11%	\$ 42,96	\$ 36,70	-15%	\$ 15,53	\$ 13,45	-13%
18 M.DEL SOL KIDS	\$ 280.396,30	\$ 270.308,67	-4%	8.628	9.251	7%	25.644	26.955	5%	\$ 32,50	\$ 29,22	-10%	\$ 10,93	\$ 10,03	-8%
19 RIOCENTRO NORTE	\$ 274.677,68	\$ 248.467,67	-10%	7.581	7.834	3%	19.089	19.000	0%	\$ 36,23	\$ 31,72	-12%	\$ 14,39	\$ 13,08	-9%
20 QUICENTRO SUR	\$ 233.450,89	\$ 229.055,11	-2%	6.464	6.149	-5%	18.868	18.298	-3%	\$ 36,12	\$ 37,25	3%	\$ 12,37	\$ 12,52	1%
21 CUENCA	\$ 208.490,67	\$ 189.032,25	-9%	4.695	5.104	9%	12.785	13.526	6%	\$ 44,41	\$ 37,04	-17%	\$ 16,31	\$ 13,98	-14%
22 QUICENTRO KIDS	\$ 326.540,42	\$ 127.121,34	-61%	8.556	3.864	-55%	27.035	11.618	-57%	\$ 38,17	\$ 32,90	-14%	\$ 12,08	\$ 10,94	-9%
23 OUTLET OTAVALO	\$ 113.401,57	\$ 92.195,97	-19%	3.453	2.897	-16%	8.950	7.328	-18%	\$ 32,84	\$ 31,82	-3%	\$ 12,67	\$ 12,58	-1%
24 MARIANAS	\$ 104.062,48	\$ 36.263,02	-65%	3.874	1.201	-69%	10.956	3.345	-69%	\$ 26,86	\$ 30,19	12%	\$ 9,50	\$ 10,84	14%
25 AEROPUERTO	\$ 125.075,28	\$ 5.534,68	-96%	3.191	185	-94%	8.244	387	-95%	\$ 39,20	\$ 29,92	-24%	\$ 15,17	\$ 14,30	-6%
26 OUTLET	\$ 73.370,98	\$ 3.082,41	-96%	2.135	104	-95%	6.714	303	-95%	\$ 34,37	\$ 29,64	-14%	\$ 10,93	\$ 10,17	-7%
<b>TOTAL PROPIOS</b>	\$ 12.940.189,42	\$ 11.399.681,29	-12%	317.396	319.489	1%	884.421	924.218	4%	\$ 40,77	\$ 35,68	-12%	\$ 14,63	\$ 12,33	-16%

### Formas de Pago

De acuerdo con el tipo de pago, el 55% fue por tarjeta (60% en 2015), el 42% en efectivo (36% en 2015), 1% en cheque (1% en 2015); y el restante en combinación de los anteriores.

El pago con cheque prácticamente ha desaparecido, reemplazando éste, ya sea por efectivo o tarjeta.

En los pagos con tarjetas de crédito, hay un decrecimiento del 20%, debido a que los clientes han preferido no adquirir nuevas deudas, de acuerdo a lo que indican los analistas financieros del país.

PROPIOS	2015		2016		var %
	Año 2015		Año 2016		
CHEQUE	\$ 144.283		\$ 87.139		-40%
CONTADO	\$ 4.640.120		\$ 4.773.927		3%
CON-TAR	\$ 206.862		\$ 196.380		-5%
ROL	\$ 131.807		\$ 87.975		-33%
ROL-CON	\$ 9.013		\$ 4.724		-48%
TARJETA	\$ 7.800.654		\$ 6.243.307		-20%
<b>Venta</b>	<b>\$ 12.940.347</b>		<b>\$ 11.399.681</b>		<b>-12%</b>



Ventas por mes:

Como se puede observar en el cuadro que sigue, las ventas son estacionales con 5 picos en el año: Día de la Madre, Día del Padre, Período de Liquidación (abril y octubre); y Navidad.

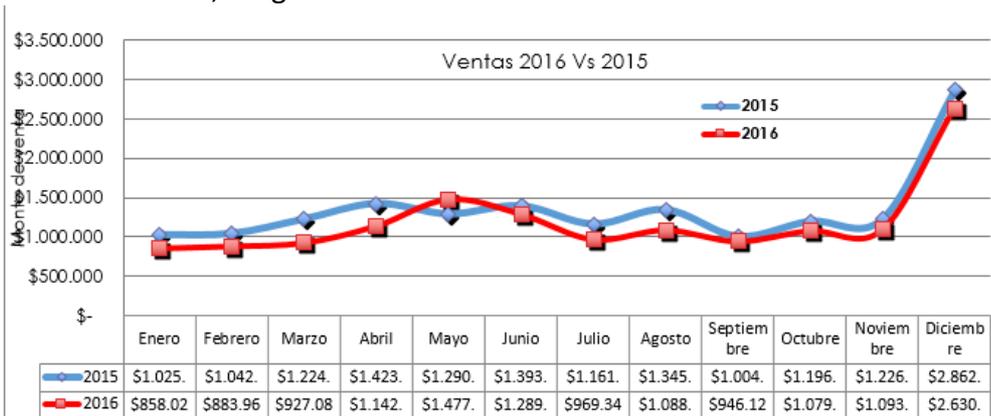
Fuera de la temporada pico, el mes que más reducción de ventas observó fue marzo.

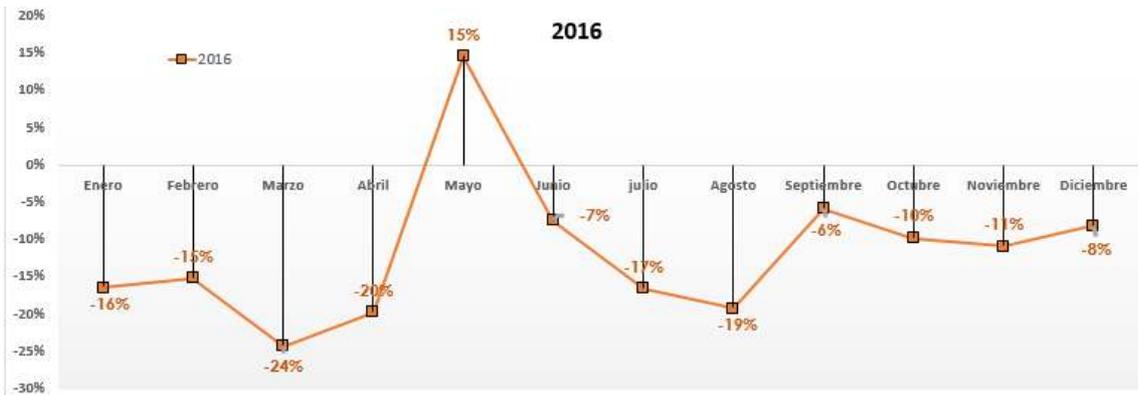
El descuento del 50% en los locales de la Provincia de Manabí, hizo que el mes de mayo presente un incremento del 15%.

Los meses de abril y agosto (entrada a clases Costa y Sierra)

El pico de Navidad continúa con la tendencia de todos los años, y sigue representando el 18% de las ventas anuales.

A continuación, los gráficos:





### 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 marzo, ya que la tendencia se vuelve nacional.

### 3.1.1.2 DESCUENTOS LOCOS ABRIL

En abril, aprovechando la entrega de utilidades, se realizó nuestra temporada de liquidaciones se aplicó la moda en prendas seleccionadas. Debido a la coyuntura económica, varios competidores implementaron liquidaciones similares, lo que restó impacto a la nuestra y no se obtuvieron los resultados esperados. El terremoto en Manabí afectó el comportamiento de venta de la segunda quincena.

### 3.1.1.3 ENTRADA A CLASES COSTA

Luego del terremoto, le siguieron réplicas. El ingreso a clases es para mayo. Esto ocasiona que se unan 3 temporadas que se manejaban en diferentes meses: Marzo con Regreso a Clases; Abril con Liquidación, y mayo- Día de la Madre. Con este cambio, se concentra en abril tanto la liquidación de prendas como el regreso a clases. Además, se inicia tardíamente la temporada de Madres.

Las salvaguardias afectaron la importación de las medias desde nuestra planta en Perú, lo que nos desabasteció en la temporada, y no permitió tener un pack promocional que siempre nos ha dado mucho éxito en la misma y ha sido atractivo para los clientes

A pesar de haber tenido desabastecimiento en medias, otros productos tales como prendas interiores incrementan su demanda. El cliente aprovecha esta temporada para renovar calzoncillos, panties, bvds y camisetas blancas. En estas prendas se aprovechó para implementar una estrategia de comunicación que nos permita incrementar la rotación.

#### 3.1.1.4 DÍA DE LA MADRE

En el mes de mayo, la demanda de consumo y la estrategia de comunicación, está enfocada hacia la compra de regalos para el día de la madre. La promoción fue 3 camisetas por \$49,99, en niños, hombre y mujer. La liquidación del 50% en TODO de Manabí, aportó a que el mes tenga el incremento más alto del año. Representa el 28% de las ventas en este mes.

#### 3.1.1.5 DÍA DEL PADRE

El mes de junio se tiene dos tipos de ventas: las masculinas enfocadas al regalo de día del padre, y las femeninas que son las que visitan la tienda para realizar dichas compras. La promoción fue 2 polos o 3 camisetas de hombre por \$49,99.

Debido a las salvaguardias impuestas, el precio de las camisas (de origen colombiano) sufrió un incremento considerable. Por esta razón no se incluyó en la promoción.

#### 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 las familias de prendas de clima cálido crece. Adicionalmente somos un destino para encontrar prendas para viajes a balnearios – las familias de bermudas, tshirts y tops cobran importancia nuevamente. El mes de agosto, presentó un monto de ventas muy bueno.

#### 3.1.1.7 ENTRADA A CLASES SIERRA

Para esta temporada se implementó el 3er básico gratis, que involucra todas las prendas básicas B7, obteniendo el incremento de su rotación.

Para esta temporada, se planifico el stock adecuado en estas prendas y así evitar desabastecimientos. Se implementó durante el mes de septiembre.

#### 3.1.1.8 DESCUENTOS LOCOS OCTUBRE

En el mes de octubre, con el objetivo de rotar el inventario y hacer más espacio en la tienda y podamos tener una buena exhibición de la colección de Navidad siempre se planifican descuentos agresivos sin embargo la mecánica de descuentos cambió pasando de descuentos por porcentaje a descuentos por valor.

A pesar de que los resultados reflejan un decrecimiento alto y que la competencia presentó descuentos agresivos, hubo una mejor aceptación en los descuentos por valores.

#### 3.1.1.9 NAVIDAD

Se dio inicio a la temporada navideña con el Black Friday que es un evento que ha ganado fuerza y aceptación a través de los años. Se realizó durante la última semana de noviembre se obtuvo buenos resultados en ventas.

En el mes de diciembre se vio un cambio en el comportamiento de compra del consumidor debido a varios factores. Por un lado, los pagos de décimos no se hicieron en las fechas regulares, sino que se espera hasta la última semana, previo a la Navidad. Además, la competencia implementó descuentos agresivos que no aportaron al flujo de clientes dentro de la tienda. Las noches de tarjetas de crédito, que siempre tuvieron excelentes resultados, siguen perdiendo el poder de convocatoria. Todos estos factores ocasionan que las mejores ventas del mes se ubiquen en la semana de la Navidad.

En cuanto a las promociones vigentes en esta temporada fueron enfocadas hacia adultos y niños obteniendo una mayor rotación en las prendas promocionadas. Se pudo ver que el cliente priorizó la promoción que más convenía en cuanto a precio.

### 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 locales con la modalidad de franquicia en las ciudades de: Santo Domingo, Quevedo, Ibarra, Riobamba, Babahoyo, Península y Playas

### 3.1.3 VENTAS PUNTOS PINTO

Las ventas al detalle provienen de la venta a siete empresas que tienen la autorización de la comercialización de los productos bajo marca Pinto bajo ciertos parámetros de imagen. Se cuenta actualmente con 7 puntos pinto en: Loja, Riobamba, El Coca, Puyo, Lago Agrío, Jipijapa y Tena.

### 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.

## 3.2 VENTA EXPORTACIONES. -

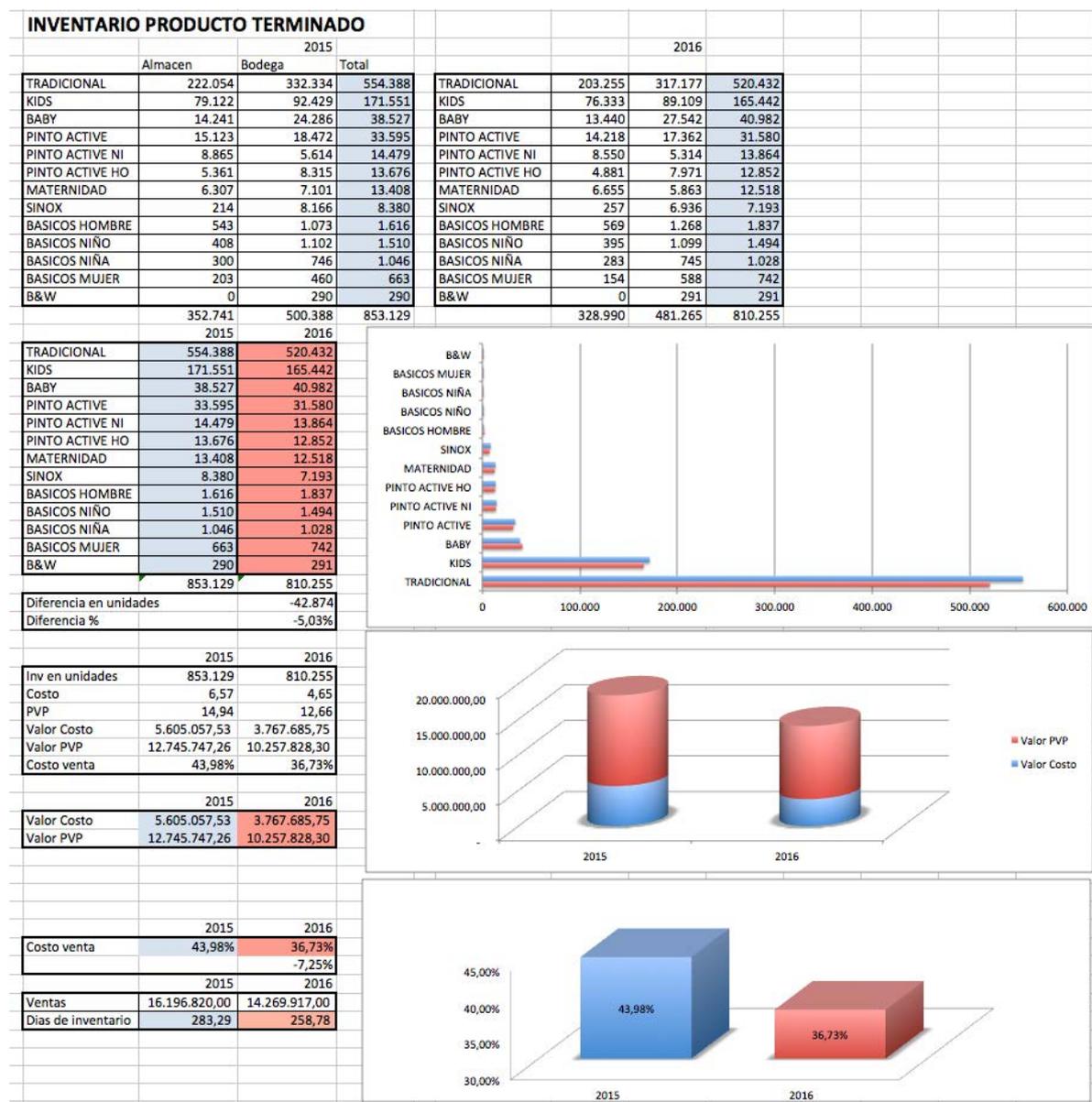
### 3.2.1 EXPORTACIÓN MARCA PRIVADA (Private Label)

Hubo intermitencia en las exportaciones a la Empresa Ragtex. Esta relación comercial se suspendió.

### 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.

#### Inventario producto terminado



## 4. MARKETING

El año 2016 fue bastante competitiva para las empresas en el país, por tal motivo el área de Marketing e Imagen asumió el reto para seguir adelante con las diferentes campañas.

#### 4.1. Promociones 2016

Las promociones del año empezaron desde mediados de enero por motivo que las promociones 2015 se extendieron hasta esa fecha, el listado de las promociones que estuvieron vigentes es:

PROMOCIONES	FECHA DE INICIO	FECHA FINALIZACIÓN DE
2 PINTO PARA 2 CAMISETAS POR \$29,99	3 DE FEBRERO	7 DE MARZO
50% EN LA SEGUNDA PRENDA SPORT DE PK	18 DE ENERO	31 DE MARZO
50% EN PRENDAS SELECCIONADAS EN RECREO	16 DE ENERO	31 DE MARZO
50% EN PRENDAS SELECCIONADAS PINTO ACTIVE EN 8 LOCALES 2	09 DE MARZO	31 DE MARZO
SWEATERS A \$39,99	01 DE MARZO	31 DE MARZO
PROMOCION DEL DIA DE LA MUJER 20 %	5,6,7, 8	
DESCUENTO DEL 20% EN TODA LA MERCADERÍA	18,19 y 20 DE MARZO	
DESCUENTO DEL 20% EN TODA LA MERCADERÍA	24, 25, 26, 27 DE MARZO	
REDENCION BONO DE \$20 POR AÑO NUEVO	2016-01-01	2016-03-31
PACKS MEDIAS OUTLETS 3 X \$4.99	2014-08-01	30/12/2016
PANTALONES PK \$29.99	2014-12-12	2016-12-30
PIJAMA T2 P1 A \$38 INC IVA SOLO PROPIOS	2015-08-05	2016-12-30
PRENDAS OUTLET A \$4.99	2014-01-01	2016-12-30
PRENDAS OUTLET A \$9.99	2014-01-01	2016-12-30
PERFUMES 19.99	2014-10-06	2016-12-30
ROPA INTERIOR PK NIÑA BVD \$4.99	2014-12-12	2016-12-30
ROPA INTERIOR PK NIÑA PANTY \$9.99	2014-12-12	2016-12-30
CAMPAÑA POLICENTRO 20% DE DESCUENTO	29-30 DE ABRIL	01 DE MAYO
PROMOCION MALL DEL SOL	5 DE ABRIL	24 DE ABRIL
PRODUBANCO 25% DE DESCUENTO CON TARJETA	15 DE ABRIL	30 DE ABRIL
CAMPAÑA SAN MARINO REGALO POR \$100 DE COMPRA	06-07-08-DE MAYO	
50% EN SEGUNDA PRENDA DE PINTO ACTIVE	13- 14-15 DE MAYO	
DL	01 DE ABRIL	31 DE MAYO
DL	01 DE ABRIL	24 DE ABRIL
DL	01 DE ABRIL	30 DE ABRIL
DL	01 DE ABRIL	30 DE JUNIO
DSCOTOS EN 20 %PRENDAS ACTIVE TARJETA DINERS, Y BANCO DEL PICHINCHA	15 DE MARZO	31 DE MAYO
BTS BANCO BOLIVARIANO	11 DE ABRIL	31 DE MAYO
3 CAMISETAS POR 49,99/MODA/BASICOS HOMBRES MUJERES, NIÑOS(AS)	03 DE MAYO	31 DE MAYO
72 HORAS LOCAS- FERIADO- 20% DE DESCUENTO EN TODO SOLO EN EFECTIVO	27-28-29 DE MAYO	
PROMOCION EL CONDADO DIA DE PROMO	05 DE JUNIO	
PK AL 50% EN QUICENTRO PK Y MALL DEL SOL PK	27 DE MAYO	12 DE JUNIO

2 POLOS O 3 CAMISETAS POR 49,99 /	01 DE JUNIO	15 DE JULIO
REMATE DE CIERRE MARIANAS	06 DE JUNIO	30 DE JUNIO
PROMOCION BGR 3ERA PRENDA INTERIOR GRATIS	01 DE ABRIL	30 DE JUNIO
3ERA PRENDA GRATIS BABY	21 DE ENERO	30 DE JUNIO
BTS COSTA- LA TERCERA GRATIS	15 DE ABRIL	30 DE JUNIO
PROMOCION DE BCO GYE CON 20% DE DSCTO MIERCOLES	13 DE ABRIL	30 DE JUNIO
40% DESCUENTO EMPLEADOS	01 DE MAYO	30 DE JUNIO
CAMPAÑA BPICHINCHA 30% DE DESCUENTO CON TARJETA	27 DE JUNIO	03 DE JULIO
HORAS LOCAS 20% DESCUENTO +5% MAS EN EFECTIVO	01 DE JULIO	04 DE JULIO
2 POLOS POR 49,99	01 DE JUNIO	07 DE JULIO
PROMO INTERNA DE 2 CAMISAS \$69,99 INCLUIDO IVA A 14%	06 DE JUNIO	07 DE JULIO
PROMOCION CUMPLEAÑOS	15 DE ABRIL	15 DE JULIO
CUPON DE COMPRAS ADICIONAL \$15 POR COMPRAS DE \$60	03 DE MAYO	15 DE JULIO
MOVISTAR 20% DCTO. EN 1F Y 1R	2014-11-01	22/07/2016
HORAS LOCAS FIESTAS GYE	23-24 DE JULIO	25 DE JULIO
CAMPAÑA 50% DE DESCUENTO EN MANTA Y PORTOVIEJO	25 DE ABRIL	31 DE JULIO
HORAS LOCAS FIN DE MES DE JULIO	29-30 DE JULIO	31 DE JULIO
50% EN 2DA PRENDA ACTIVE	8 DE JULIO	02 DE AGOSTO
CAMPAÑA PICHINCHA 50% DSCTO CON CHEQUE KIDS	15 DE JULIO	15 DE AGOSTO
CAMPAÑA CUENCA 50% DE DESCUENTO EN 2DA PRENDA PINTO ACTIVE	15 DE JULIO	15 DE AGOSTO
PROMO BONOS LEGGINS EN SCALA	26 DE JULIO	29 DE AGOSTO
50% EN PRENDAS CCI	22 DE JUNIO	31 DE AGOSTO
PROMOCION DE MALL DE LOS ANDES -PINTO	15 DE MAYO	31 DE AGOSTO
PROMO CAMISETAS DESDE 14.99 O MENOS CON BANCO PICHINCHA HOMBRE-MUJER	01 DE JULIO	31 DE AGOSTO
PROMO SAN MARINO 50% DESCUENTO	25 DE JULIO	31 DE AGOSTO
MANTA Y PORTOVIEJO NUEVA COLECCIÓN 50% DE DESCUENTO SEGUNDA PRENDA	01 DE AGOSTO	31 DE AGOSTO
CAMISETAS A 12,99 O MENOS PINTO KIDS	03 DE AGOSTO	31 DE AGOSTO
20% DE DESCUENTO EN CAMISETAS CON PACIFICARD	08 DE AGOSTO	31 DE AGOSTO
PROMO 50% EN PRENDAS SELECCIONADAS	22 DE AGOSTO	31 DE AGOSTO
BTS- BCO SOLIDARIO MEDIAS A \$2,99	15 DE AGOSTO	15 DE SEPT
POLOS A \$19,99 O MENOS	03 DE AGOSTO	04 DE SEPT
PROMO BTS BCO PICHINCHA 30% DE DESCUENTO	15 DE AGOSTO	15 DE SEPT
BTS PRODUBANCO 15% DESCUENTO	19 DE AGOSTO	18 DE SEPTIEMBRE
PROMO HORAS LOCAS MACHALA	23 DE SEPT	25 DE SEPT
CUPON DE COMPRAS ADICIONAL \$15 POR COMPRAS DE \$60	30 DE JUNIO	30 DE SEPT
MANTA 50% DE DESCUENTO PRENDAS SELECCIONADAS	01 DE AGOSTO	30 DE SEPT
MEDIAS A \$2,99 EN CAJA LOCA	03 DE AGOSTO	30 DE SEPT
BTS - 3ER BASICO GRATIS	01 DE SEPT	30 DE SEPT
COLONIAS PK \$9.99	2014-01-01	2016-12-31
PRENDAS SINOX A \$19.99	2015-09-05	2016-12-30

CAMISAS DL A \$39,99	15 DE JULIO	31 DE DICIEMBRE
CAMISETAS DE MAQUEÑO Y PINTO	01 DE JUNIO	STOCK
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 KIDS \$12.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 KIDS \$19.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 KIDS \$29.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 KIDS \$9.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 TRAD \$12.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 TRAD \$19.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 TRAD \$29.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
DSCTOS. LOCOS OCT 2016 TRAD \$9.99	1 DE OCTUBRE	31 DE OCTUBRE
50% AMBATO Y POLICENTRO	01 DE SEPT	31 DE OCT
PROMO BCO SOLIDARIO- BILLETON	01 DE AGOSTO	31 DE OCTUBRE
2DA CAMISETA A \$9,99	29 DE AGOSTO	31 DE OCTUBRE
PROMO BCO SOLIDARIO 25% DE DESCUENTO CON ALIA	27 DE JULIO	26 DE OCTUBRE
HORAS LOCAS = 20%+5% CLIENTE PINTO O EFECTIVO	1 DE NOV	6 DE NOV
MALL DEL SOL PK 50% DE DESCUENTO	1 DE NOV	30 DE NOV
MADRUGON MALL DEL SOL	20 DE NOVIEMBRE	
BLACK FRIDAY-30% DE DSCTO EN TODA NUESTRA MERCADERIA	24 DE NOV	27 DE NOV
PROMO BANCO GUAYAQUIL REVISTA	1 DE NOV	30 DE NOV
PROMO 2DA PRENDA ACTIVE A 50% DE DESCUENTO	19 DE AGOSTO	23 DE NOV
BLACK FRIDAY-30% DE DSCTO BCO DE GUAYAQUIL	18 DE NOV	27 DE NOV
50% PRENDAS SELECCIONADAS MACHALA- MALL DEL SOL PK	1 DE NOV	01 DE DIC
POLOS A \$19,99	7 DE NOV	23 DE NOV
PROMO JUAN MARCET BILLETON \$5	09 DE SEPT	30 DE NOV
30% DESCUENTO NOCHE DINERS-MODO SHOPPING RIOCENTRO	07 DE DIC	
30% DESCUENTO NOCHE DINERS-MODO SHOPPING	07 DE DIC	09 DE DIC
NOCHES AMERICAN EXPRES-30% DSCTO CON TODA LAS TARIJETAS	15 DE DICIEMBRE	
DIA EFECTIVO: 30% DSCTO SOLO EN PAGOS CON EFECTIVO O CHEQUE	16 DE DIC	
DIA DE DESCUENTOS RECREO	16 DE DIC	
DIAS PACIFICARD 20% +5% CLIENTE PINTO DESCUENTO/PASEOS SHOPPING	17 DE DIC	18 DE DIC
DIA EFECTIVO: 30% DSCTO SOLO EN PAGOS CON EFECTIVO O CHEQUE/PASEOS	19 DE DIC	
DIA PRODUBANCO-25% DE DESCUENTO EN ESTADO DE CUENTA	21 DE DIC	
40% DE DESCUENTO PARA EMPLEADOS	15 DE NOV	31 DE DIC
3 MESES SIN INTERESES Y 2 MESES DE GRACIAS BANCO DE GYE	1 DE DIC	31 DE DIC
1 MES DE GRACIA CON DINERS	1 DE DIC	31 DE DIC
CAMPAÑA NAVIDAD BANCO PICHINCHA 25% DE DESCUENTO EN COMPRAS DE \$50 EN ADELANTE CON BP	15 DE NOV	31 DE DIC
POR COMPRAS SUPERIORES A \$50 RECIBE EL 25%	15 DE SEPT	31 DE DICIEMBRE
PROMOCION DE FIN DE AÑO, COMIENZA 2017: 30% DE DSCTO	31 DE DIC	02 DE ENERO

#### 4.1.1 TEMPORADA PLAYA COSTA

En los meses de febrero y marzo la demanda en la costa aumenta en la familia de bermudas, t-shirts 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. Las promociones que marcaron estos meses fueron: Pinto para 2 por san Valentín, Pinto Active adultos y sport pk con prendas seleccionadas al 50% de descuento al igual que el local del Recreo.

##### i. DÍA DE LA MUJER

Por el 08 de marzo que es día de la mujer lanzamos el 20% de descuento en ropa de mujer y niñas, en marzo también realizamos promociones eventuales los fines de semana con el 20% de descuento en los locales pinto

##### ii. DESCUENTOS LOCOS ABRIL

En abril, aprovechando la entrega de utilidades aprovechamos para realizar nuestra temporada de liquidaciones. Con valores desde \$9.99, \$12,99, \$19,99, \$29.99 y \$39.99 las cuales dependiendo del valor se han extendido hasta junio

##### iii. ENTRADA A CLASES COSTA

Durante la época de regreso a clases en la costa la demanda de ropa blanca crece y básicos, 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. Del 15 de abril al 30 de junio.

##### iv. PROMOCION POR AYUDA A MANTA Y PORTOVIEJO

Como resultado del desolador terremoto que ocurrió en la Costa ecuatoriana, Pinto saco todas las prendas al 50% de descuento en todo el local de Manta y Portoviejo como ayuda a la gente que sufrió este acontecimiento.

##### v. 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 28% de las ventas del mes. Se entregó un bono de \$15 por compras de \$60. La promoción de este mes fue 3 camisetas por \$39.99.

#### vi. 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. En 2016 la promoción fue 2 polos o 3 camisetitas a \$49,99 y 2 camisas por \$69.99

#### vii. 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, t-shirts y tops cobran importancia nuevamente.

#### viii. 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. Para 2016 salió la promoción de medias en caja loca a \$2,99; polos a \$19.99 o menos y las camisetitas a \$12,99 o menos en niños. Adicional en septiembre sacamos por segunda vez en el año el tercer básico gratis

#### ix. DESCUENTOS LOCOS OCTUBRE

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

#### x. BLACK FRIDAY

Los días de Black Friday este año en Pinto fueron 3, estos días obtuvimos buenos resultados, por lo cual es una fecha importante para ventas y por mes de noviembre realizamos la promoción de todos los polos desde \$19,99 o menos en todos los locales

#### xi. NOCHES DINERS

Las noches Diners, al ser 3 la gente no conocía de los 2 días adicionales que se tuvo esta promoción, y el viernes que se consideró las noches Diners hasta las 12:00 de la noche no tuvo acogida como los años pasados a pesar de que teníamos el 30% de descuento con la tarjeta.

#### xii. NAVIDAD

Navidad es la época más importante del año para las ventas ya que la rotación diaria de prendas de moda sube 4 veces la de un mes promedio, y las ventas 2.2 veces la de un mes promedio. En este año se realizó la promoción 2 polos o 3 camisetitas a \$39,99 la cual tuvo bastante acogida extendiéndose a enero 2017. Adicional repartimos un

bono de \$20 por compras de \$60 e iniciamos una campaña “Más amigos, más familia” con la que las personas allegadas tenían un 30% de descuento con su cedula

xiii. PROMOCIONES EVENTUALES: HORAS LOCAS/BANCOS/+5% EFECTIVO O CLIENTE PINTO/ALIANZAS

Las horas locas en este año marcaron algunos meses con promociones del 20% al 30% por 48 horas máximo las cuales ayudaron a mejorar las ventas incluso aliadas a tarjetas.

Las promociones que realizamos con los bancos tales como Pichincha, Produbanco, Banco Solidario y Pacífico no tuvieron mucha acogida, la que más tuvo acogida es del Banco Pichincha fue una promoción masiva de un fin de semana con Pinto al 30% solo con esas tarjetas.

Las horas locas tuvieron un adicional para aumentar el flujo de efectivo y el cliente pinto considerando un 5% adicional si el pago se realizaba con efectivo o siendo cliente Pinto.

Las alianzas que realizamos este año con La Fabril y su marca Perla Bebé, con Mr. Joy con un billetón de \$5 al igual que con Juan Marcet y adicional en esta empresa con beneficios a empleados, con Industrias Unidas con un cupón en sus productos.

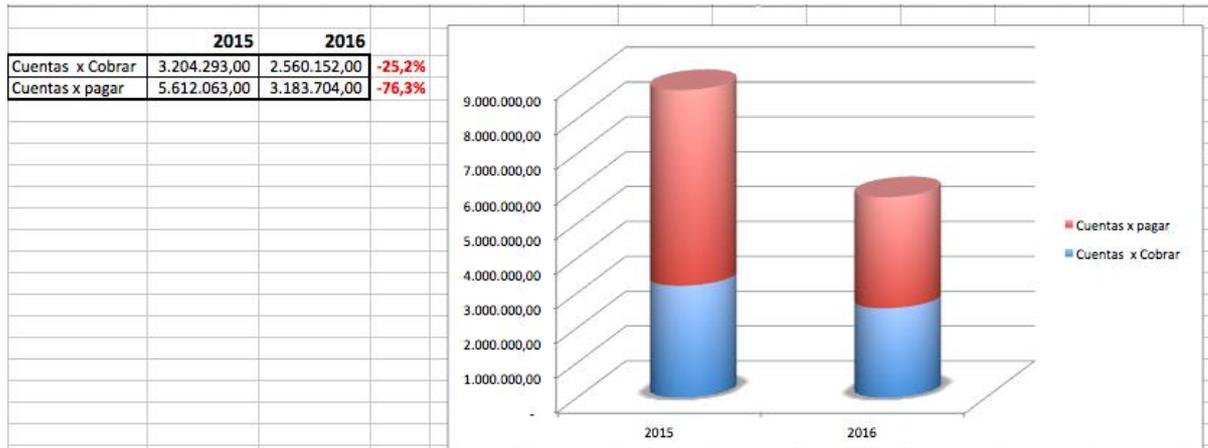
## 5. FINANCIERO

La atención se centró en el manejo de las cuentas por pagar, cuentas por cobrar, endeudamiento y manejo de caja. El año fue extremadamente duro, ya que la relación con los proveedores y bancos fue muy difícil, sin embargo, los resultados son realmente buenos.

### Créditos bancarios

INSTITUCIÓN	TIPO DE OBLIGACIÓN	2015 SALDO	
CFN 1	CRÉDITO	\$ 1.100.000,00	\$ 890.476,16
CFN 2	CRÉDITO	\$ 400.000,00	\$ 211.111,13
CFN 3	CRÉDITO	\$ 550.000,00	\$ 427.777,76
		\$ 2.050.000,00	\$ 1.529.365,05
PICHINCHA	CRÉDITO	\$ 1.814.204,31	\$ 1.814.204,31
PRODUBANCO	CRÉDITO	\$ 1.700.000,00	\$ 1.266.932,39
BOLIVARIANO	CRÉDITO	\$ 668.400,00	\$ -
GUAYAQUIL	CRÉDITO	\$ 300.000,00	\$ 33.000,00
DINERS	CRÉDITO	\$ 150.000,00	\$ 132.679,90
GUAYAQUIL	PRÉSTAMO	\$ 100.000,00	\$ 10.000,00
PRODUBANCO	PRÉSTAMO	\$ 100.000,00	\$ -
BOLIVARIANO	PRÉSTAMO	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
<b>TOTAL DE OBLIGACIONES</b>		\$ 7.382.604,31	\$ 5.286.181,65
		REDUCCIÓN DE PASIVOS	<b>-28,40%</b>

### Cuentas por pagar & cobrar



## Estados financieros 2015 / 2016

Los estados financieros tuvieron 3 dificultades muy graves, la primera fue una muy complicada discrepancia con el auditor externo que retraso la presentación de los estados financieros del 2015 , la segunda un daño grave en el hardware que derivó en la pérdida de información , que tuvo ser reconstruida en su totalidad , los avances están en el cronograma y podemos comprometer que los estados financieros internos estarán disponibles la última semana de febrero , los auditados 30 días más tarde.

La tercera un proyecto fallido de un nuevo ERP, que fue suspendido y retomaremos en el segundo semestre del 2017.

## 6.- RECURSOS HUMANOS

El año 2016 materializó el proceso de reestructuración que se venía manejando desde 2014, las diferentes áreas cuentan con el personal necesario para cubrir sus procesos, con una mejora en la productividad.

Estructura definida. Se mantuvo una política de reducción de gastos y optimización del Talento Humano.

Durante 2016 las principales áreas de la Empresa tuvieron el siguiente desarrollo:

- Producción: Leve crecimiento en el número de personas
- Almacenes y Ventas: Decrecimiento en el número de personas (contrataciones únicamente enfocadas a cubrir necesidades temporales de personal en período alto en ventas)
- Administración: Decrecimiento en el número de personas

Control minucioso del gasto de nómina.

Beneficios internos para el personal: promociones en la compra de prendas en nuestros locales.

Seguimiento y ejecución de acciones de mejora en las diferentes áreas que lo requieran.

Manejo de conflictos.

Como Empresa socialmente responsable cabe destacar que contamos con un 68% de fuerza laboral femenina, 25 personas con discapacidad, lo que representa un porcentaje mayor al 4% exigido por la ley. Tenemos 134 personas mayores a 40 años, 5 de las cuales superan los 60 años.

## 6.1 GESTIÓN EN SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

Las actividades ejecutadas de las siguientes áreas durante el año 2016 son:

### OTAVALO

- Obtención del permiso de funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos de Otavalo, en el mes de mayo 2016, donde se involucra las siguientes actividades:
- Actualización del Plan de Emergencia para Planta Otavalo
- Actualización del mapa de riesgos y evacuación
- Recarga y mantenimiento de extintores
- Registro de Organismos Paritarios: Comité, Subcomité, delegados de SSO en sistema SAITE del MDT en agosto del 2016.
- Reporte y seguimiento de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Cumplimiento de medidas correctivas de los informes de Análisis de Puestos de Trabajo emitidos por el Seguro General de Riesgos del Trabajo, por los casos de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales
- Capacitaciones internas en materia de seguridad y salud establecidas mediante el cronograma anual de capacitaciones
- Ejecución de reuniones bimensuales del Comité de SSO
- Ejecución de simulacro de sismo
- Inspección y seguimiento de observaciones de condiciones y acciones subestándar
- Cumplimiento y reporte de índices de gestión: ART, OPAS, IDPS, IDS, IENTS, IOSEA, ICAI, a nivel nacional
- Elaboración de procedimiento de trabajo seguro en áreas de producción donde existe riesgo alto.
- Elaboración de análisis ergonómico de los puestos de trabajo.
- Apoyo y seguimiento para obtener permisos de funcionamiento del dispensario médico.

- Seguimiento para renovar convenio dispensario anexo al IESS

## QUITO

- Obtención de la Licencia Única de Funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos de Quito, en el mes de junio 2016, donde se involucra las siguientes actividades:
  - Elaboración del Plan de Emergencia para Oficinas y Bodega Quito
  - Elaboración del mapa de riesgos y evacuación
  - Recarga y mantenimiento de extintores
  - Capacitación sobre Plan de Emergencia
  - Reporte y seguimiento de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
  - Ejecución de reuniones bimensuales del Subcomité de SSO
  - Capacitación uso y manipulación de extintores a todo el personal
  - Inspección y seguimiento de observaciones de condiciones y acciones subestándar
  - Elaboración de análisis ergonómico de los puestos de trabajo.
  - Apoyo y seguimiento para obtener permisos de funcionamiento del dispensario médico.
  - Seguimiento para renovar convenio dispensario anexo al IESS

## ALMACENES

- Recarga y mantenimiento de extintores, región Sierra en diciembre, región Costa en febrero
- Capacitación manejo de emergencias en el mes de noviembre 2016

## 6.2 TRABAJO SOCIAL

Las actividades realizadas durante el año 2016 en relación con Trabajo Social son las siguientes:

- Apoyo al Dispensario médico de la empresa en lo relacionado al seguimiento de enfermedades profesionales, así como en la orientación, prevención y seguimiento de enfermedades generales y no profesionales, de trabajadores e hijos menores de 18 años.
- Colaboración con el departamento de Recursos Humanos en lo referente a registro de ausentismos del personal y su respectivo análisis, y en asuntos que requiera el departamento.
- Realización de gestiones en el Instituto de Seguridad Social, SOLCA y otras

entidades.

- Orientación al personal para facilitar el acceso a los diferentes servicios que tiene el Instituto de Seguridad Social (préstamos quirografarios, fondos de reserva, préstamos hipotecarios, entre otros.
- Visitas domiciliarias en caso de presentarse una presunta enfermedad profesional o en casos que la empresa amerite.
- Apoyo directo al área de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Manejo de casos vulnerables.

### 6.3 DISPENSARIO MÉDICO QUITO

- Actividades de enfermería.
- Seguimiento de la realización de pausas activas para prevenir lesiones ergonómicas a partir del mes de septiembre del 2016.
- Registro y entrega de desechos generados en el dispensario médico.
- Elaboración del informe mensual sobre atenciones médicas realizadas en el dispensario médico.
- Solicitud de pedido de medicación mensualmente.
- Inspecciones semanales de servicios higiénicos de la empresa.
- Inspecciones mensuales de botiquines de primeros auxilios.
- Agendamiento de citas médicas para el personal que requiera.
- Asesoramiento al personal que requiere citas médicas con el seguro de salud.
- Gestionar la renovación del permiso de funcionamiento del dispensario médico ante el Ministerio de Salud Pública.

### 6.4 DISPENSARIO MÉDICO OTAVALO

- Con el fin de Proteger la salud de los trabajadores. Disminuir el índice de morbilidad de las enfermedades presentes, Prevenir el aumento de enfermedades profesionales y evitar el contagio de enfermedades infecciosas entre los trabajadores ha realizado las siguientes gestiones:
- Consultas médicas y actividades de enfermería.
- Análisis y tratamiento de patologías más comunes. Brindar atención médica a todo el personal que lo requiera. Por enfermedades comunes.
- Consultas de prevención. Seguimiento de la realización de las pausas activas.

Para prevenir lesiones ergonómicas. Se realiza durante todo el año.

- Se realiza el pedido de la medicación e insumos cada mes, para tener un stock de medicinas, atender al personal y enfrentar cualquier emergencia.
- Elaboración de un Informe mensual sobre las atenciones médicas que se brinda en el dispensario. Y entrega al IESS Otavalo. Se realiza cada mes durante todo el año.
- El dispensario médico forma parte de la Red de Vigilancia Epidemiológica del Distrito de Salud 10D02. Por lo que cada semana se elabora y se envía por mail, un informe sobre la notificación de las enfermedades infecto-contagiosas.
- Brindar atención de enfermería: Toma de signos vitales, curaciones, colocación de inyecciones, nebulizaciones, mantener en orden el archivo de las historias clínicas.
- Capacitación a la brigada de primeros auxilios, sobre el tema de Primeros Auxilios.
- Apoyo a la brigada de primeros auxilios, en el simulacro de incendio.
- Inspecciones quincenales a los servicios higiénicos de toda la planta.
- Inspecciones mensuales a los botiquines de primeros auxilios de la planta. Para verificar su stock y enfrentar emergencias

## 6.5 GESTIÓN AMBIENTAL

Actividades realizadas durante el año 2016:

Seguimiento y respuesta a los diferentes trámites pendientes en las siguientes instituciones:

MAE - Dirección Provincial Ambiente de Imbabura

- Declaración anual de Generación y manejo de desechos peligrosos.
- Mediante oficio No. MAE-CGZ1-DPAI-2016-0035, del 11.01.2016, la DPA-I emite su pronunciamiento favorable al Estudio de Impacto Ambiental y al Plan de Manejo del proyecto, y solicita el pago de tasas de acuerdo con lo establecido en la normativa vigente.
- En respuesta al oficio No. MAE-CGZ1-DPAI-2016-0035, del 11.01.2016, mediante oficio s/n del 08.02.2016, se ingresó a la DPA, la cancelación del valor por tasas administrativas según lo establecido en la normativa ambiental vigente.

- La Dirección Provincial del Ambiente de Imbabura entrega la Licencia Ambiental al proyecto “Estudio de Impacto Ambiental Expost y Plan de Manejo Ambiental” EMPRESAS PINTO S. A., mediante la Resolución No. 07-DPAI-2016.
- La Dirección Provincial del Ambiente de Imbabura emite la aprobación de la declaración anual de desechos peligrosos correspondiente al año 2014.
- La Dirección Provincial del Ambiente de Imbabura emite la aprobación del Plan de Minimización de desechos peligrosos.
- Cumplimiento de las obligaciones establecidas en la Licencia Ambiental, se emite el informe semestral de cumplimiento del Plan de Manejo Ambiental periodo abril- septiembre 2016.
- Se ingresa a la DPA-I los términos de referencia para la primera Auditoria Ambiental de Cumplimiento a realizarse a un año de haber recibido la licencia ambiental.

#### GAD OTAVALO

- Con fecha 18.02.2016, previo trámite e inspección, el Gobierno Autónomo descentralizado Municipal de Otavalo emite el informe de Uso de Suelo, con permiso aprobado a favor de Empresas Pinto S.A.
- En cumplimiento con la ordenanza municipal de control de fauna, con fecha 15.04.2016 Empresas Pinto S.A. realizó la entrega del “Plan de Control de Plagas” al Gobierno Autónomo descentralizado Municipal de Otavalo – Dirección de Gestión Ambiental.

#### SENAGUA

- Se realizó el trámite correspondiente para la renovación de la autorización de uso del recurso hídrico, una vez aprobado el informe técnico, la Secretaría del Agua, a través de la Subsecretaría de Demarcación Hidrográfica de Mira, Centro de atención al Ciudadano Ibarra, con fecha 21.11.2016 emite la resolución favorable al proceso.

Se realizaron otras actividades importantes dentro de la gestión ambiental ejecutada por parte de empresa:

#### PTAR (Planta de Tratamiento de Aguas Residuales)

- Se implementó en el mes de marzo de 2016 y se puso en funcionamiento estable a partir del mes de abril.

- Control y seguimiento al funcionamiento PTAR a través de análisis de muestras de agua y sedimentos para elaborar el informe de cumplimiento de parámetros que establece la normativa ambiental.
- Seguimiento al funcionamiento y mantenimientos de la PTAR con la finalidad de no incurrir en faltas graves o leves a la normativa establecida por la autoridad ambiental.

#### CUMPLIMIENTO PMA

- Se realizó el seguimiento al cumplimiento de las actividades establecidas en cada uno de los planes del PMA, y recopilación de medios de verificación.
- Se implementó el plan de gestión integral de desechos sólidos y peligrosos.
- Se implementó el plan de minimización de desechos peligrosos.
- Se dictó una capacitación dirigida a todo el personal con temas relacionados a las buenas prácticas ambientales y manejo integral de desechos sólidos.
- Se cuenta con un registro continuo de la generación y entrega de desechos reciclables a un gestor calificado.
- Se realizó mediciones de ruido ambiental y gases de acuerdo con la normativa.

#### QUITO

- Se realizó el trámite para la obtención del registro de generadores de desechos peligrosos en la plataforma virtual SUIA, se encuentra pendiente Emitir informe técnico y oficio por parte del MAE.
- Se realizó la entrega de los desechos peligrosos a un gestor calificado por el Ministerio del Ambiente en el mes de diciembre de 2016.
- Se realizó el trámite para la obtención del registro ambiental de la bodega Las Violetas, se realizó el pago por servicios administrativos a la cuenta del Fondo Ambiental, está pendiente la validación del pago por parte del municipio del distrito metropolitano de Quito.
- A través de la plataforma virtual SUIA se obtuvo los certificados ambientales para los almacenes de Quito.

## **7. LEGAL**

JUICIOS LABORALES 2016:

Obreras textiles. -

A mediados y finales del mes de febrero del año 2016, se iniciaron 16 juicios laborales en contra de Empresas Pinto S.A. por parte de ex trabajadoras que desempeñaba funciones de obreras textiles.

De estos 16 procesos judiciales se llegó a 7 acuerdos de pago que se continúan pagando hasta la fecha; existen dos procesos archivados; existe un caso en el cual la trabajadora que demandó a la empresa se reincorporó en la ciudad de Quito a un nuevo departamento; existen dos procesos pendientes de sentencia de primera instancia; uno pendiente de sentencia de segunda instancia; uno pendiente de sentencia de casación y uno pendiente de archivo.

Actualmente, nos encontramos pagando indemnizaciones a plazos y pensiones de jubilaciones patronales de 8 personas.

**JUICIO ARBITRAL 2016:**

El señor Carlos Esteban Mancheno inició un proceso arbitral en contra de Empresas Pinto S.A. con fecha 11 de noviembre de 2016, en el cual todavía no tenemos un laudo arbitral (sentencia).

**JUICIOS LABORALES 2017:**

Lilia Holguín. -

Existe un juicio laboral pendiente iniciado por la señora Lilia Holguín el 26 de enero de 2017 que se tramita en Guayaquil. La audiencia única donde se dictará sentencia será el 10 de mayo de 2017.

Darwin Arias. -

Existe un juicio laboral pendiente iniciado por el señor Darwin Arias Nole el 16 de marzo de 2017 el cual continúa tramitándose sin que exista todavía fecha de audiencia única.

## **8. SISTEMAS**

### **8.1. PROYECTOS IMPLEMENTADOS**

- Página Web: Nueva página en Magento
- Página Web: Administración productos y stock.
- Facturación Electrónica: Digital - cambio de proveedor
- Implementación Reiss: Análisis de clientes
- Cambio enlaces de comunicación y datos -franquicias por separado
- Cambio estructura Servidor GreatPlains
- Cambio estructura Servidor IMB - Facturación
- GreatPlains – Realimentación de datos.
- Desarrollo POS – Proceso de cierre de caja
- Licenciamiento Microsoft
- Emailing: Sendy
- POS – Implementación nuevas formas de pago

- POS – Proceso de cierre de Caja

## 8.2. GESTION

### Área de desarrollo de sistemas

- Procesos
  - Interface - Página Web: Carga de artículos a Magento (Página Web).
  - Interface - Página Web: Carga stock a Magento
  - Interface - Facturación Electrónica: Digital - GreatPlains
  - Interface - Facturación Electrónica POS - GreatPlains
  - Interface – Reiss: POS – Reiss
  - Interface – Clientes Pinto: Emailing – POS
  - Implementación de procesos automáticos para carga de datos históricos en GreatPlains
  - Interface – GreatPlains Retenciones - Sitac
- POS (Point of Sale)
  - Implementación de control de nuevas formas de pago.
  - Implementación de estructura – Facturación Electrónica. Cambio a procesos por cambio de proveedor
  - Automatización y gestión de promociones en locales comerciales.
  - Solución de incidentes diarios a locales comerciales.
  - Inventarios mensuales – gestión de resultados.
  - Mantenimiento base de datos locales comerciales.
  - Implementación facturación POS para bodegas: Quito, Otavalo, Descontinuados e Imperfectos.
- Intranet
  - Administrativa de Guías electrónicas
  - Proceso para paso de Retenciones de Sitac a GreatPlains
  - Documentos electrónicos: Generación de archivos XML para documentos:
    - Facturas
    - Notas de crédito
    - Retenciones
    - Guías de remisión
  - Generación de archivos de ventas, clientes, horario de personal de tiendas para procesar información de Reiss
  - Depuración de la base de clientes Pinto.
  - Administración y mantenimiento Cognos.
  - Generación XML para SRI.
- ERP (GreatPlains)
  - Desarrollo procesos automáticos para migraciones de:

- Facturas electrónicas
    - Facturas Manuales
    - Notas de crédito electrónicas
    - Notas de crédito manuales
    - Transferencias entre bodegas GP
    - Transferencias bodegas GP y locales comerciales
    - Carga de inventario
  - Cuadre históricos Enero – diciembre 2016
  - Soporte diario de incidencias
  - Cuadros mensuales de inventarios y ventas
  - Cargas de contabilizaciones externas.
  - Generación de reportería
- Catex
    - Control de incidentes.
    - Administración diaria.
    - Generación de reportes.

#### Área de Infraestructura

- Servidores
  - Nueva estructura de discos - servidor GreatPlains.
  - Nueva estructura de discos – Servidor IBM
  - Respaldos automáticos de servidores críticos.
  - Mantenimientos preventivos y correctivos de servidores.
  - Respaldo automático máquinas principales de locales comerciales
  - Licenciamiento Windows
  - Licenciamiento Office
- 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 local comerciales temporada navideña.
- Redes
  - Implementación de enlaces con Telefónica.
  - Implementación de enlaces con Telconet.
  - Mantenimiento central telefónica.
  - Servidor para Digital – Generador de documentos electrónicos.
- Base de Datos
  - Respaldos diarios de base de datos para Informix.
  - Respaldos semanales de base de datos para GreatPlains en Sql-Server
  - Mantenimiento de base de datos de locales.
  - Mantenimiento de base de datos GreatPlains