



**PF**

**PF GROUP S.A.**

**Informe de Gerencia**

**Por el Ejercicio Económico que terminó el 31 de  
diciembre del 2018**

**Mauricio Friedman  
Gerente General**

**18 de marzo 2019**



**PF**

Pongo en consideración de los señores accionistas de **PF GROUP S.A.** el informe de las actividades cumplidas durante el ejercicio económico del año 2018.

## 1. INTRODUCCIÓN

En el 2018 PF GROUP S.A. se enfocó en crecer y mejorar su participación de mercado en todas las líneas que maneja.

Con las estrategias implementadas se logró incrementar las ventas y fortalecer el mercado de exportación.

Adicionalmente se continuó con la estrategia a largo de plazo de reducir la dependencia de la empresa de la industria automotriz fortaleciendo las otras líneas de negocio a través de inversiones en infraestructura, maquinaria, equipos y personal.

La empresa termina con resultados alentadores y una base de mercado, productos, infraestructura y personal que genera una perspectiva de alto crecimiento para el 2019.

A continuación un resumen de la gestión realizada.

## 2. ASPECTOS GENERALES

PF GROUP realiza sus operaciones en un entorno económico que se ha deteriorado desde el segundo semestre del año 2015. Entre los principales factores que contribuyen al deterioro de la economía ecuatoriana en el último año:

- incapacidad del gobierno de realizar los ajustes necesarios para salir de un modelo económico en el que predomina la intervención del sector público y reducir los gastos corrientes,
- sector público carente de recursos para cumplir sus obligaciones con las empresas privadas,
- mentalidad fiscalista del gobierno, sin programas de apoyo a la industria,
- leyes ecuatorianas que desfavorecen la inversión extranjera y local,
- un esquema impositivo y un marco legal que reducen la competitividad de las empresas ecuatorianas frente a competidores de la región y del resto del mundo,
- escasez de fuentes de financiamiento y/o altas tasas de interés para obtener recursos monetarios.

En este entorno los resultados de la economía obviamente son negativos. El crecimiento fue del 1,5% y la inflación alcanzó el 0,27%. La balanza comercial muestra un saldo negativo de 514 millones de USD y mantiene una tendencia a la baja. El desempleo se ubica en 4,6%. Esto demuestra la incapacidad del gobierno de tomar las medidas necesarias para manejar la economía, hacer más competitivo al Ecuador, atraer inversión directa y apoyar las exportaciones.



**PF**

### 3. COMERCIAL

Se logra un crecimiento en 5 de las 7 divisiones de la empresa como muestra el Gráfico 1. Textil alfombra y confección muestran un decrecimiento frente al 2017. En el Gráfico 2 se puede ver que solo en dos divisiones se logra cumplir o sobrepasar el presupuesto.

Casi todas las ramas de negocio que se han visto seriamente afectadas por mayor competencia.

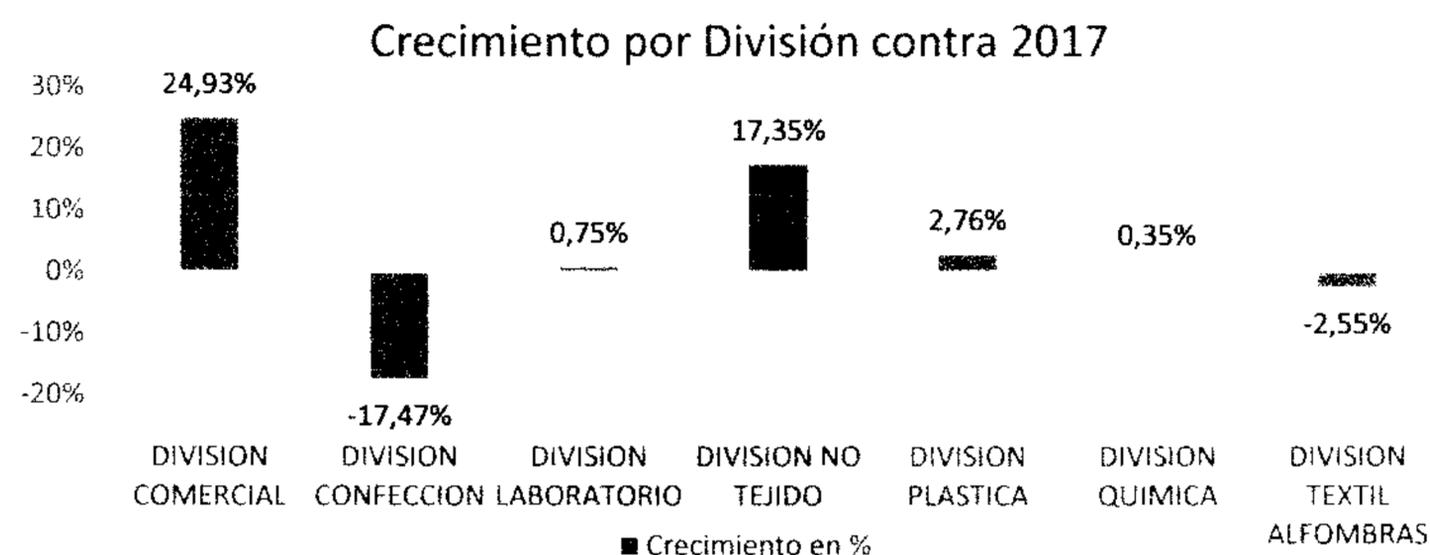


Gráfico 1



Gráfico 2

En la División Comercial se logró introducir de mejor manera los productos de la línea EPG lo que ayuda a incrementar la venta y sobrepasar el presupuesto. El proyecto de introducción de materiales PBT en Indurama está en su fase final y debería traer resultados positivos en el 2019.

En Confección no se logra cumplir las metas. Inclusive hay un decrecimiento frente al 2017. Un grave problema con el que tiene que seguir luchando la empresa en este segmento es el contrabando. En conjunto con un mercado cada vez más difícil para los confeccionistas nacionales complica la venta de esta línea de productos.



**PF**

No Tejido es la segunda división con mayor crecimiento. Gracias a una agresiva gestión de ventas en el mercado local y de exportación se ha logrado obtener buenos resultados de venta. Se logró establecer el producto en los fabricantes de ropa médica y colchones en el Ecuador y se empezó con un suministro regular a Paraíso Perú. No se llega a cumplir el presupuesto principalmente por el atraso en la instalación de la máquina SS.

En la División Plástica se reemplazó a ambos vendedores de esta línea de productos, existiendo una gran dificultad de encontrar personal adecuado para esta función. El impacto de esta situación se incrementa al existir una competencia cada vez más fuerte y una desmejorada posición de PF en el mercado. Se ha ido recuperando varios clientes con lo cual se obtiene un crecimiento del 2,76%.

Un factor negativo sigue siendo el estancamiento de la producción automotriz. La venta y producción de vehículos mejoró, pero todavía no se alcanzan los niveles del 2015. La falsa declaración de partidas arancelarias de materias primas, insumos y productos terminados impacta en la venta de los hot melt, así como una oferta cada vez mayor de productos del exterior. Aún así se logra mantener con bastante éxito una buena posición en atuneras, cartoneras y madera (Endesa/Botrosa).

En la línea de alfombras de baño y moquetas no se logra incrementar la venta y cumplir el presupuesto. No se generan lo suficientemente rápido las alternativas para lograr compensar pérdida de clientes grandes pero con bajas barreras de entrada, ejemplo Grupo Eljuri.

#### 4. ADMINISTRACIÓN

Se realizaron varios planes para mejorar la gestión administrativa enfocados en reducir costos. Si bien no hay una reducción significativa comparando con el año anterior, se logra controlar los gastos administrativos y reducir su participación porcentual en los costos totales de la empresa.

- **Gestión Humana**  
Se logra cubrir las plazas de trabajo necesarias para la nueva máquina de no tejido. Hubo alguna dificultad para encontrar personal en el área de ventas. A final de año se detectó un manejo irregular de fondos de la empresa por una parte del equipo de contabilidad. Se decidió retirar a las personas involucradas de sus funciones, no sin antes hacerlas cubrir los montos faltantes. Se decidió reemplazar a estas personas con personal tercerizado.
- **Seguridad Industrial**  
No hubo temas mayores respecto a seguridad industrial. Se han obtenido los permisos de funcionamiento necesarios para las plantas de Quito y PIQ. En Guayaquil continúa el trámite para regularizar todos los documentos de la oficina / bodega.
- **Gestión Ambiental**  
Se inició con un plan para reutilizar los desperdicios a través de una fundación. Adicionalmente se empezó a trabajar en nuestro programa “Pensando en Verde” para concientizar al personal sobre el buen manejo de los recursos naturales y los



**PF**

residuos generados. El propósito a mediano plazo de estas gestiones es la obtención de la certificación “Punto Verde”.

- **Sistema de Calidad**

Se realizaron las auditorías de seguimiento externas para TS 16949 e ISO 9001. Las no conformidades identificadas durante las auditorías externas fueron cerradas a tiempo y se pasaron de manera exitosa ambas auditorías, recibiendo y manteniendo los certificados respectivos. Las auditorías internas se han realizado sin novedades mayores.

Se continúa trabajando en la obtención de la certificación ISO 17025 para el laboratorio.

## 5. INVERSIONES

Las inversiones realizadas en el 2017 y 2018 están dando frutos. Se ve una mejor operación en la planta del PIQ, tanto en no tejido como en plástico. Se ha logrado colocar de manera exitosa los productos fabricados ahí.

La construcción de las dos naves en el PIQ para bodega de materia prima y producto terminado ha concluido en un 95%. Se espera que con la inversión en equipos como silos y sistemas de transporte y almacenaje esta inversión genere una eficiencia en costos significativa en el futuro.

A continuación las inversiones más significativas y el monto invertido en el 2018:

Incremento capacidad de producción MB	175.752
Compra e instalación de una tejedora circular adicional	48.991
Instalación de nueva línea de Spunbond	1.882.055
Construcción de naves de materia prima y producto terminado PIQ	1.641.629
Sustitución de montacargas obsoletos	127.135
Adecuación/construcción de bodega, oficinas y Salas POX y PF	45.639

## 6. PRODUCCIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Respecto a producción, no han existido contratiempos significativos. Se ha logrado sobrellevar los atrasos de materias primas, paros de maquinaria, mantenimientos planificados y otras circunstancias sin impactar en la capacidad de la empresa de cumplir con sus clientes. La operación en el PIQ es más fluida.

Las instalaciones previstas se han llevado a cabo en su mayoría, principalmente la máquina SS, el sistema de dosificación para la fabricación de MB y la máquina de tejido circular.

Falta afinar algunos procesos productivos o especificaciones para obtener una mayor eficiencia o mejores productos, como por ejemplo el recubrimiento de las alfombras de baño que presentan un problema de calidad.



**PF**

El departamento de asistencia técnica está empezando a generar lo esperado. Si bien en algunas funciones no existe todavía la respuesta esperada, sobre todo de manera independiente por parte de los asistentes, se ha mejorado el manejo de inquietudes de los clientes, tales como modificaciones, solicitudes de capacitación o asistencia, reclamos, etc.

## 7. SITUACIÓN FINANCIERA

En el año 2018 se realizaron dos aumentos de capital por un total de USD 1'570.000, dividido en 1'570.000 acciones utilizando utilidades retenidas, reserva facultativa y reserva legal.

Se compraron acciones por un valor de 997.156 USD y se volvieron a vender acciones por un valor de 757.838 USD. El valor restante correspondiente a 239.318 USD se mantiene en acciones en tesorería.

El cumplimiento de los diferentes planes se resume en el siguiente cuadro:

Plan	Porcentaje de cumplimiento
Ventas	86%
Costos	88%
Resultados (utilidad)	61%

El Estado de Situación Financiera de la empresa, cortado al 31 de diciembre del 2018, el Estado de Resultados Integrales, el Estado de Cambios en el Patrimonio, el Estado de Flujo de Efectivo y el Informe del Comisario han sido puestos a disposición oportunamente a los señores accionistas para que sean analizados. Los índices financieros de la empresa se encuentran en el informe del comisario.

El patrimonio de la compañía asciende a USD 8'916.313. El resultado operacional de la empresa deja una utilidad de USD 500.318 después del reparto de 15% a los trabajadores y del pago del impuesto a la renta.

Sugiero que las utilidades netas sean enviadas a utilidades no distribuidas. Recuerdo que se debe cumplir con la exigencia legal de incrementar la reserva legal en un monto de USD 50.031,80.

## 8. PERSPECTIVAS Y PLANES DE ACCIÓN FUTURA

Para el año 2019 se prevé que la línea spunbond SS y las líneas de MB PIQ corran a un 40% de la capacidad. Sustentado en la existencia del mercado potencial y los éxitos comerciales obtenidos en el 2018 se ha planeado un incremento importante en las ventas (48%) y un resultado mejor con respecto al año 2018.

El pronóstico para la industria automotriz es negativo. Dentro del plan de PF GROUP se considera una disminución en este rubro.

Por lo mencionado anteriormente se seguirá trabajando en la reducción de costos en las líneas de mayor crecimiento y reforzando las líneas de HM y textil alfombras, enfocando la inversión para conseguir esos resultados.



**PF**

Se prevé invertir en maquinaria para reemplazar las máquinas antiguas de MB, automatización de transporte de materiales en el PIQ, línea de producción para HM, línea de reciclaje, infraestructura del PIQ y cortadora de bandas, entre muchas otras. El total de inversión previsto para el 2019 es de USD 1.511.782.

El plan de negocios de la empresa para el 2019 ha sido aprobado en la Revisión por la Dirección y en él se encuentran detalladas las futuras compras de maquinaria para nuevas líneas de producción.

Por la confianza depositada por los Srs. Accionistas debo expresar mis agradecimientos.

Quito, 18 de marzo de 2019

Mauricio Friedman  
Gerente General