



PF GROUP S.A.

Informe de Gerencia

**Por el Ejercicio Económico que terminó el 31 de
diciembre del 2019**

**Mauricio Friedman
Gerente General**

18 de marzo 2020



Pongo en consideración de los señores accionistas de **PF GROUP S.A.** el informe de las actividades cumplidas durante el ejercicio económico del año 2019.

1. INTRODUCCIÓN

En el 2019 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 en ventas y exportación y una base de mercado, productos, infraestructura y personal que genera una perspectiva de alto crecimiento para el 2020.

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 0,3% y la inflación alcanzó el -0,07%. La balanza comercial muestra un saldo levemente positivo de 791,16 millones de USD. El desempleo se ubica en 3,8%. 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.



3. COMERCIAL

Se logra un crecimiento solo en 2 de las 7 divisiones de la empresa: plástica y no tejido. Las demás muestran un decrecimiento frente al 2018. En ninguna se logra cumplir el presupuesto.

Casi todas las ramas de negocio que se han visto seriamente afectadas por mayor competencia y la mala situación económica en general. Por eso se realizó una reestructuración dentro del área de ventas. Se cambió al Gerente de Ventas y se incrementó el equipo de exportación con el antiguo Gerente de Ventas y una persona más.

En la División Comercial se logró introducir de mejor manera los productos de la línea EPG lo que ayuda a sostener la venta. Sin embargo debido a una baja de consumo y mayor competencia se reduce la venta frente al 2018. El proyecto de introducción de materiales PBT en Indurama está en su fase final y debería traer resultados positivos en el 2020. La venta de los semiacabados está complicada e influye en la baja de venta del 2019.

En Confección no se logra cumplir las metas. Inclusive hay un decrecimiento frente al 2018. 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.

No Tejido es la 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 Perú. No se llega a cumplir el presupuesto principalmente por el atraso en la introducción de los materiales en el mercado de exportación.

En la División Plástica los vendedores han hecho una buena gestión. Hay un crecimiento sustancial en esta división. Se ha logrado obtener importantes clientes y recuperar la posición de mercado.

Un factor negativo sigue siendo el estancamiento de la producción automotriz. La producción de vehículos se deteriora cada vez más y no hay signos de que se recuperen los niveles de años anteriores. 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, gracias a la introducción de nuevos productos más competitivos.

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 y baja de consumos de clientes grandes.

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



PF GROUP

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. Se realizaron cambios de personal en algunas funciones con el fin de lograr mayor eficiencia.

- **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. Se cambia al responsable de Seguridad Industrial, ya que se espera una gestión más eficiente.

- **Gestión Ambiental**

Se continúa con el plan para reutilizar los desperdicios a través de una fundación. También se continúa en el trabajo en nuestro programa “Pensando en Verde” para concientizar al personal sobre el buen manejo de los recursos naturales y los residuos generados. También se instala un equipo de reciclaje en no tejido para reducir el desperdicio en esa división.

- **Sistema de Calidad**

Se realizaron las auditorías de seguimiento externas para TS 16949 e ISO 9001. Las no conformidades y/o recomendaciones 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.

- **Informática**

Se realiza la inversión y se inicia el proyecto de migrar el sistema de ERP al ERP SAP Business One.

5. INVERSIONES

Las inversiones realizadas en el 2017, 2018 y 2019 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 han concluido en un 100%. 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 2019:

Incremento capacidad de producción MB - Automatización	32.606,00
Instalación de línea de reciclaje de filamentos y no tejido	97.174,88
Infraestructura PIQ	121.015,86
Instalación SAP Business One	177.052,17

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 de reciclaje.

Falta afinar algunos procesos productivos o especificaciones para obtener una mayor eficiencia. Muchos de los planes para el 2020 se enfocan en mejorar el margen bruto de la empresa.

El departamento de asistencia técnica está funcionando de manera independiente y adecuada, resolviendo los problemas de clientes y apoyando en las mejoras de fórmulas y procesos de producción.

7. SITUACIÓN FINANCIERA

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

Plan	Porcentaje de cumplimiento
Ventas	81%
Costos	86%
Resultados (utilidad)	-53%

El Estado de Situación Financiera de la empresa, cortado al 31 de diciembre del 2019, 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 7'597.683. El resultado operacional de la empresa deja una pérdida de USD 1'318.630.

Sugiero que las pérdidas netas sean amortizadas en los siguientes cinco años.

8. PERSPECTIVAS Y PLANES DE ACCIÓN FUTURA

Para el año 2020 se prevé que la línea spunbond SS y las líneas de MB PIQ corran a un 80% de la capacidad. Sustentado en la existencia del mercado potencial y los éxitos comerciales obtenidos en el 2019 se ha planeado un incremento importante en las ventas y un resultado mejor con respecto al año 2019.

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



PF GROUP

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.

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, entre muchas otras.

El plan de negocios de la empresa para el 2020 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 2020

Mauricio Friedman
Gerente General

Plan	Porcentaje de cumplimiento
Ventas	81%
Costos	86%
Resultados (utilidad)	-23%