



PLUNO S.A.  
INFORME ANUAL 2009  
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS





Señores Accionistas:

En cumplimiento de expresas disposiciones estatutarias presento ante la Junta General de Accionistas de PLUNO S.A., el informe anual sobre las actividades administrativas y financieras desarrolladas durante el ejercicio económico 2009.

El 2009 no pasara desapercibido en la historia del país, pues fue un año complicado, lleno de temores e incertidumbres, producto de los continuos conflictos que se daban entre el ejecutivo y el resto de los sectores de la producción, unas veces provocados por el ejecutivo, otras por los dirigentes de los sectores productivos a través de sus cámaras. Todo esto sumado a los inconvenientes presentados por factores exógenos siendo el de mayor importancia el de la crisis financiera mundial que termino afectando al mundo entero.

A pesar de todos estos problemas e inconvenientes, pudimos salir adelante y cumplir con nuestros objetivos. La empresa creció y lo hizo solidamente, habiéndose alcanzado niveles de crecimiento aceptables en todos sus rubros, siendo estos los siguientes:

- Activos: 33,2%
- Ventas: 237%
- Patrimonio: 562%
- Resultados: 1.258%

En relación con los resultados la empresa, se tuvo una utilidad bruta de US\$ 40.183,72, equivalente al 7,7% sobre ventas, 5.023% sobre capital, y 132,25% sobre patrimonio. y un incremento equivalente al 1.258% con relación al año anterior., monto que resulta altamente satisfactorio para los Accionistas, tomando en consideración que la empresa aun se encuentra en etapa de introducción de la marca NTZ en el mercado lo cual sabemos que requiere de gran inversión.

Durante el presente periodo, y a pesar de su crecimiento, la empresa no incurrió en endeudamiento con el sistema financiero.

En lo que respecta a las compras realizadas durante el presente periodo, se podría decir que estas fueron realizadas, casi en su totalidad, a la firma NTZ Nederland B.V, en Holanda, las cuales estuvieron en el orden de los 158.070,09 euros, lo que representa un crecimiento del orden 56% con relación al año anterior.

En cuanto a las ventas el volumen alcanzado fue de US\$ 522.132,61, un incremento del 237% con relación al año anterior., siendo significativo el aporte de la línea de producto NTZ, la cual represento el 92% del total de las ventas. La venta más importante o significativa fue la que se hizo a la Comisión de Transito de la Provincia del Guayas ya que esta representa el 35% sobre las ventas. Aproximadamente el 80% de las ventas están concentradas en 8 clientes, por lo que se hace necesario una mayor gestión por parte de subdistribuidores y vendedores para ampliar la base de clientes y no tener tanta dependencia sobre un número reducido de clientes.

La participación de los Subdistribuidores y Asesores Comerciales fue de 204,2mil, equivalente al 39,1%, sobre el volumen total de las ventas. La mayor participación la tuvieron Kimaira con US\$ 102,5mil, equivalente al 19,6%, y el Asesor Cesar Barreto con US\$ 35,4, equivalente al 6,7%. Juntos alcanzaron el 67% del total de las ventas generadas por Subdistribuidores y Asesores.



En lo que se refiere a las gestiones de negocio realizadas durante este periodo podríamos mencionar las siguientes:

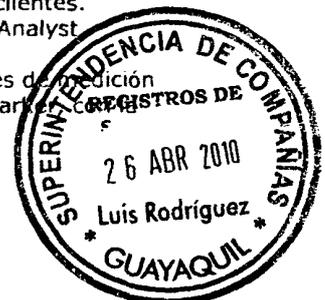
#### **Gestión Local**

- Ingreso de 25 clientes nuevos
- Se logro ampliar los sectores visitados a 24.
- Visitas a Clientes: Aproximadamente en un número de 10 mensuales
- Visitas a Prospectos: Aproximadamente en un número de 10 mensuales
- Ingresos de nuevos Subdistribuidores:
  - Agritop
- Ingreso de nuevos Vendedores:
  - Juan Bejarano
  - Andres Basantes
  - Victor Hugo Castro
  - Juan Fco. Martinez,
- Seguro: Se mantuvo una buena relación con nuestro broker de seguros TECNISEGUROS, habiéndose logrado un compromiso de revisión de tasas en la renovación del próximo periodo dado que la empresa no ha presentado reclamo alguno.
- Transporte: Hemos recibido propuestas de nuevas agencia marítimas para manejar nuestras importaciones.
- Agente Aduana: No contamos con agente propio ya que este servicio esta incluido en el de la agencia naviera debido a que nuestra cotización es puerta a puerta.

#### **Gestión Internacional**

Asistencia Feria NORIA en USA: El propósito de asistir a esta feria fue la de buscar nuevas oportunidades de negocio que nos permita incursionar en nuevas líneas que se encuentren enmarcadas dentro de nuestro campo de acción **LA FILTRACION, LUBRICACION, Y EL MEDIO AMBIENTE** y así poder ampliar nuestra cartera de productos en beneficio de nuestros clientes a quienes nos debemos. Efectivamente la asistencia fue muy oportuna y valiosa ya que se nos presento la oportunidad de contactarnos con empresas como:

- **DES-CASE:** Especializados en respiradores desechables, reconstruible de acero, lowguard para fluidos y acoples en general. Estos equipos están dedicados a extraer la humedad de los tanques tanto de lubricantes como de combustibles por medio de un sistema de respiración y silica gel. Adicionalmente cumplen la función de filtración de aire para que no ingresen contaminantes a estos reservorios.  
En dicha visita se contacto al representante de DES-CASE para Latinoamérica y le expresamos nuestro interés de manejar esa línea tanto para el mercado ecuatoriano como para Perú, inclusive se logro que nos den un descuento para un primer pedido que se usaría como pruebas o de introducción al país. No existe la exclusividad por territorio y en la actualidad ya hay un dealer de la marca en nuestro país. Adicionalmente cuenta con líneas de filtración móvil tipo OFFLINE y en estaciones de administración de lubricantes las cuales se forman dependiendo del volumen y necesidad de filtrado.
- **Laboratorios: INSIGHT SERVICES INC; POLARIS Laboratories; ANALYST Inc. FLUID TECHNOLOGIES Inc, y R&G Laboratories Inc.:** Laboratorios que ofrecen los servicios de análisis de muestras de aceite de motor y de hidráulicos, lo cual nos saca de la dependencia que tenemos en la actualidad con Astriven (representante en el Ecuador de laboratorios BENTLY), además de que no estamos muy contentos con su servicio. Insight Services Inc, fue el que mejor impresión nos causo razón por la cual estamos conversando para realizar el primer envío de muestras a inicios del próximo año. En caso de que todo salga bien comenzariamos a trabajar con ellos y además ofreceríamos el servicio de análisis de aceite a todos nuestros clientes. En caso de tener que considerar una segunda opción estarían Polaris y Analyst
- **ARGO HYTOS.** Compañía dedicada a la fabricación de equipos portátiles de filtración de partículas. Este sistema cumple la misma función que la CM-20 de partículas.





diferencia que el examen puede ser realizado sin tener que conectarse a ningún flujo ya que cuenta con un láser que le permite hacer el trabajo solo colocando el lubricante o fluido dentro de un recipiente en la maquina. Adicionalmente, esta compañía cuenta con una amplia gama de equipos de filtración tanto para las líneas de alta como de retorno, equipos offline y todos sus accesorios. Una línea adicional es la de control y monitoreo, tanto con equipo móviles como fijos para cada aplicación.

➤ **I.C.M.** Compañía dedicada a la fabricación de equipos de medición y control de lubricantes "in-line" y "offline" en equipos. Dentro de estos esta la línea de contadores de partículas y de medición de contaminación.

➤ **HY-PRO.** Compañía americana dedicada a la fabricación de sistemas de filtración y microfiltración para todo tipo de lubricantes y combustibles. Adicionalmente tienen filtros "spin-on" de muy buena calidad y sistemas de filtración de altos volúmenes (bulk filtration). Cuentan con sistemas "inline" y "offline", sistemas de coalescencia y bypass filtration. Adicionalmente cuentan con una línea de respiradores (breathers) competencia de DES-CASE los cuales son muy reconocidos en la industria por sus aplicaciones y precios.

➤ **HYDAC.** Se dedica a la fabricación de sistemas de filtración para todo tipo de lubricantes y combustibles. Adicionalmente tienen filtros spin-on de muy buena calidad y sistemas de filtración de altos volúmenes (bulk filtration). Cuentan con sistemas "inline" y "offline", sistemas de coalescencia y bypass filtration. Adicionalmente cuentan con una línea dedicada a la fabricación de equipos de medición y control de lubricantes "inline" y "offline" en equipos. Dentro de estos esta la línea de contadores de partículas y de medición de contaminación.

➤ **DONALDSON:** Especializados en filtración de fluidos base petróleo; especialmente aceites hidráulicos y combustibles para sus diferentes presiones y galonajes. Si bien Donaldson no se especializa en microfiltración, es una marca muy reconocida en filtros de grandes volúmenes y presiones, más conocido como bulk filtration. (400l/min). Esta línea podría ser considerada para empresas dedicadas a la explotación, refinación y transporte de crudos. También en buques de abastecimiento y/o pesqueros. O cualquier empresa que requiera de filtración de grandes reservorios como una fase previa a la microfiltración. Dentro de sus líneas cuentan con equipos offline, filtros spin-on, breathers y estaciones de acople según necesidad de filtrado.

Adicional de estas compañías, que fue con las que nos pudimos reunir, para revisar sus líneas y productos, tratando de encontrar la aplicación y posible uso dentro de nuestro mercado, se recolectó información de algunas otras las cuales ofrecen similares productos o servicios, esta puede ser revisada en la carpeta que se abrió luego de la visita a la antes mencionada conferencia.



Guayaquil, Abril de 2010

Señores.  
Superintendencia de Compañías  
Ciudad

De Mis consideraciones:

Por medio de la presente tengo a bien de comunicar a usted (es), que el representante legal de la Compañía PLUNO S. A, con el expediente No 99290, a la presente fecha es:

ANTONIO XAVIER BEJARANO TRUJILLO

C.I. No 0904292182

Envío copias del Nombramiento del representante legal de la compañía

Sin otro particular me despido de usted agradeciendo de antemano por su valiosa ayuda.

Atentamente,

  
Ing. Antonio Bejarano Trujillo  
Presidente  
C. I. No 0904292182

