

PLUNO S.A.
INFORME ANUAL 2011
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 economico 2011.

Al igual que en años anteriores, el 2011 fue un año difícil de bajo crecimiento, de reveses en los que muchos empresarios no tuvieron otra opción que cerrar las puertas y liquidar a sus empleados producto de las perdidas arrastradas por falta de oportunidades o ventas.

Los temores y la incertidumbres volvieron a hacer presa de los empresarios quienes prefirieron esperar a que el presidente cambie de actitud y muestre más seriedad y respeto por los demás, vital para la ganar la confianza de los empresarios que son al fin y al cabo los que mueven la economia.

Los conflictos con la mayoría de los sectores continuaron y se volvieron cada día más pesados. Al ejecutivo contar con el poder ejecutivo y legastivo no le era suficiente, por lo que decidió meterle mano al poder judicial hasta tenerlo bajo su yugo, y lo logro. Finalmente, y para tenerlo todo, se enrumbo hacia el cuarto poder "la prensa", poniendo a los directivos (accionistas) del mayor diario nacional "El Universo" en jaque mediante un el

Obviamente con todo este escenario todos nuestros esfuerzos por crecer, ampliar nuestra red de distribucion, incrementar nuestras ventas, captar nuevos clientes, se veían frustrados.

Las proyecciones apenas alcanzaron a cumplirse en un 30%, y las variaciones en las cuentas principales, con relación al año anterior, fueron las siguientes:

- ACTIVOS: 1,0%
- Activos: - 1,5%
- Patrimonio: 2,3%
- Ventas: 13,7%
- Resultados: 12,5%

En relacion con los resultados la empresa, se tuvo una utilidad bruta de 1.241 equivalente al 0,5% sobre ventas, 155,13% sobre capital y 4,5% sobre patrimonio. y un incremento equivalente al 2,82% con relación al año anterior.

Durante el periodo 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 74.280 euros, lo que representa un crecimiento del orden 54,3% con relación al año anterior.

En cuanto a las ventas el volumen alcanzado fue de US\$ 252.861, un incremento del 13,7% con relación al año anterior. 2/3 de este monto corresponde a los ingresos por la venta de los filtros, y 1/3 a cartuchos.

Aproximadamente el 80% de las ventas están concentradas en pocos 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 US\$ 171m, equivalente al 68%, sobre el volumen total de las ventas. La mayor participación la tuvieron:

- 1) Ecuainfora con US\$ 113,4m
- 2) Ecuaminerales con US\$ 35,5m; y
- 3) Cesar Barreto con US\$ 22,4m.

A la fecha, llevamos colocados en el mercado la cantidad de 1.451 filtros, siendo su distribución la siguiente:

ATF	213
ATFD	67
ALU9	453
AL19	66
AL29	151
AL58	110
ALD09	183
ALD19	58
ALD29	112
ALD58	97
ALH09	10
ALH19	49
ALH29	14
ALH58	4
OLFS/1	59
OLFS/2	17
STYDARK (fiscal)	1
TOTAL	1451



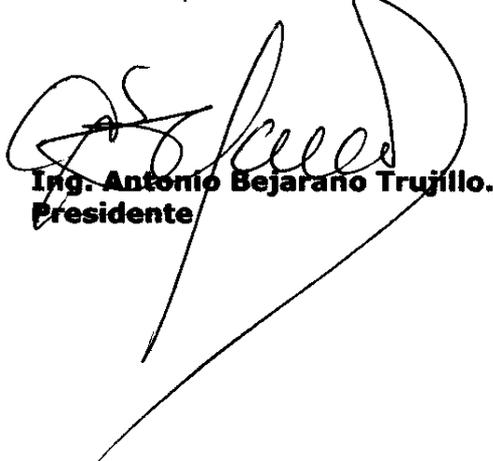
En lo que se refiere a las gestiones de negocio realizadas durante este periodo podríamos mencionar las siguientes:

Gestión

- **Ingreso de clientes nuevos:**
Se continuó con visitas a clientes para conocer de sus necesidades.
- **Ingresos de nuevos Subdistribuidores:**
 - Armagensa
- **Salida de Subdistribuidores:**
 - Kimaira
 - Ecuaminerales (cerraron operaciones a fin de año)
 - Armagensa (este nunca inicio la operación de distribución)
- **Ingreso de nuevos Asesores:**
 - Sinfoec
- **Seguro:** Se mantuvo una buena relación con nuestro bróker 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.
- **Agente Naviero (Transporte marítimo y/o Aéreo):** Prácticamente todas las importaciones las realizamos con la agencia naviera DSV-GL Ecuador, en vista del buen servicio y bajo costo ofrecido, además el servicio contratado es puerta a puerta de tal manera que incluye el despacho y nacionalización de la mercadería.

Cabe mencionar el hecho de que cumpliendo con uno de los requisitos de la Superintendencia de Compañías, una copia de este informe deberá ser anexado al Balance General que debemos entregar a este organismo de control.

De ustedes, atentamente,


Ing. Antonio Bejarano Trujillo.
Presidente

