San Miguel de Ibarra, 05 de marzo del 2012

Señores

ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SHAJANA S.A.

Presente

En cumplimiento a los Estatutos de la Empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la Asamblea General de Accionistas, este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el año 2.011 y una visión del entorno actual y futuro de la empresa SHAJANA S.A.

Aspectos Generales

Durante el año 2011 el Ecuador vivió un ambiente relativamente estable en los aspectos económicos, sociales y políticos. En lo relacionado con nuestro negocio, el Ministerio de Salud inició una campaña constante de verificación de registros sanitarios en los productos que se expenden en el mercado naturista. Muchos productos fueron sacados del mercado en esta campaña, lo que provocó cierto malestar en los clientes. Gracias a que SHAJANA S.A. cuenta con todos los registros sanitarios de los productos que comercializa, esta decisión gubernamental no afectó nuestro trabajo, al contrario, ayudó a fortalecer la relación y confianza con todos nuestros clientes, abriendo la puerta a que si a futuro la empresa decide comercializar nuevos productos, estos sean aceptados sin ningún problema.

Visitas a Clientes

La gira de visita a los clientes de la empresa tuvo el propósito de conocerlos y lograr entablar una mejor relación comercial, así como también la presentación de Juan José Calderón como Gerente General de la empresa y a Gabriela Cevallos como su asistente; entablando una relación más personalizada con el cliente.

Se analizaron aspectos internos y externos de la empresa los mismos que se refieren a: productos, servicios de entregas, recaudo telefónico, política de crédito, frecuencia de visita del asesor de ventas y mercadeo, formas de cancelación de facturas, vías de realizar pedidos telefónica, maneras para fortalecer relación comercial, formas para aumentar las ventas, consumidores de nuestros productos, comentarios de los consumidores, productos de la competencia, aspectos que sugerirían cambiar.

Se visitaron a clientes regulares y clientes que no habían comprado recientemente. Además se constató aquellos negocios que ya no existían. Se visitaron a un total de 142 clientes a nivel nacional. En las visitas se lograron un total de ventas de $8,246.63 y recaudos de $ 6,945.16.que estaban vencidos en su mayoría.

A partir de esta visita se ha logrado establecer contacto más directo entre la oficina de SHAJANA S.A. y los clientes, permitiendo que la relación comercial sea mejor para las partes.

Saneamiento de listado de clientes

Como parte de las actividades planteadas para el 2011, se realizó el análisis minucioso del listado de clientes de la empresa, para conocer aspectos como: capacidad de compra y endeudamiento, tiempos estimados de cancelación de acuerdo a los montos de compra y necesidades de apoyo técnico y publicitario. Se establecieron categorías en las cuales fueron ubicados los clientes para asignar el cupo de crédito y de acuerdo a los cambios, se contactó a los clientes para plantearles modificaciones en el monto de sus pedidos. De esta manera se buscó que los clientes con problemas de pago compren lo que estén en posibilidades de vender, y no pidan más de lo que realmente pueden pagar, mejorando su cartera y los tiempos de recompra.

Recaudación de cartera vencida

Continuando con la modalidad de cobro directo establecida en años anteriores, durante el 2011 logramos recaudar un total de $186.478,47. Esta modalidad de cobro ha sido exitosa gracias al trabajo constante de las personas que trabajamos en SHAJANA S.A., especialmente de nuestra asistente contable Alexandra Vega.

En algunos casos en los que teníamos problemas serios de cartera vencida, fue necesaria la visita personal de la gerencia de Shajana S.A., con el fin de buscar una solución efectiva a dichos inconvenientes. En estas visitas se logró la cancelación de las deudas de la mayoría de los clientes, así como el cierre del crédito otorgado a otros que no colaboraron con la empresa.

Al 31 de diciembre del 2011 la cartera vencida de clientes fue de $55,661.03

Pago Rubén Loyo – Jefferson Torres

El mes de octubre del 2011 fue cancelado en su totalidad el monto que venía adeudando el Sr. Rubén Loyo, con esta acción se dio por terminada la relación comercial con dicho ex colaborador de SHAJANA S.A. Al 31 de diciembre del 2011, el Sr. Jefferson Torres mantiene una deuda de $766.40 con la empresa, misma que será cancelada con las comisiones generadas por su labor correspondiente al mes de enero del 2012.

Introducción de Prueba de los productos Henna Crema, Shampoo Henna Color y Mascarilla Henna Color.

En el último trimestre del año 2011 realizamos la introducción de prueba del producto Henna Crema, Shampoo Henna Color y Mascarilla Henna Color en la cadena de tiendas naturistas Ecuanatu. Iniciamos este importante proceso con la presentación y capacitación a los dependientes de los puntos de venta de esta cadena, logrando capacitar a 16 personas en esta jornada. Se preparó un kit de introducción el cual incluía una Henna Crema, un Shampoo Henna Color y una Mascarilla Henna Color. El precio final de un kit de introducción fue de $11.40 inc. I.V.A.

Se llevaron a cabo entrevistas a los dependientes de la cadena naturista para conocer cuáles habían sido los comentarios de los clientes que adquirieron el producto, los cuales arrojaron información como:

- Aceptación del producto por su facilidad de aplicación
- Falta de suavidad en el cabello después de aplicar el Shampoo Henna Color
- Tiempo de duración en el cabello muy inferior a la Henna Plus utilizada anteriormente.
- Baja rotación del producto por desconocimiento del mismo.
- Interés en probar nuevos productos de la empresa.

Como acción de soporte a la capacitación de los dependientes de esta cadena se elaboró un video instructivo acerca de los nuevos productos. Este video fue realizado con la colaboración del Sr. Eliseo Valencia y hoy en día se distribuye a los clientes que adquieren por primera vez el producto, como medida para reforzar el conocimiento del uso y beneficios de los productos.

Pago de Préstamo (Anticipos a Importaciones).

En relación al acuerdo establecido entre SHAJANA S.A. y SAMAR S.A.S para el pago del préstamo realizado por el Sr. Raúl Montenegro, informo que al 31 de diciembre del 2011, se pagaron un total de $38.707,96 por concepto de intereses de dicho préstamo y se hizo un abono al monto del préstamo por $50.000,00. Para realizar dicho abono se solicitó un préstamo por $20.000,00 al Banco Pichincha, entidad bancaria que nos ofreció una tasa del 11.8% anual, lo cual es muy inferior al interés cobrado por el Sr. Montenegro.

Se han hecho las averiguaciones pertinentes para solicitar un nuevo préstamo a este banco y se nos ha manifestado que una vez paguemos el préstamo pendiente podremos acceder a uno nuevo. Otras instituciones bancarias han solicitado requerimientos de soporte como inmuebles para poder otorgarnos un préstamo.

El saldo del préstamo con el Sr. Raúl Montenegro es de $125.000,00 y el saldo con el Banco Pichincha es de $13.701,29.

Importaciones

Durante el año 2011 se realizaron 6 importaciones de producto, con un monto igual a $54.752,88. Es importante recordar que en algunas de estas importaciones las cantidades recibidas fueron inferiores a las que SHAJANA S.A. solicitó en el pedido, lo cual afectó a las ventas finales de la empresa en este periodo.

Resumen de Ventas

El año 2011 SHAJANA S.A. cumplió un desempeño muy significativo en lo referente a ventas de producto. A finales del 2010, se presupuestó un total de ventas netas por $174.672,95. El total de ventas alcanzando en el 2011 fue de $169.507,02, una cantidad bastante cercana a la presupuestada.
Como ya se mencionó anteriormente, tuvimos desajustes en los pedidos enviados a SAMAR S.A.S, lo cual hizo que en muchas ocasiones no dispongamos de los productos solicitados por nuestros clientes. Esperamos que los inconvenientes relacionados con este tema sean corregidos para futuras ocasiones. El producto que aportó de mayor manera con esta cifra fue la Henna Plus de 80gr.

El 2012 se presenta como un año de grandes retos para SHAJANA S.A., la introducción total de los nuevos productos así como su posicionamiento en el mercado naturista en el Ecuador son los principales retos que tenemos. Es importante que con decisión incrementemos el número de productos en nuestro portafolio ya que de esta manera podremos contar con mayores recursos para continuar con el crecimiento de la empresa y aprovecharemos totalmente la capacidad operativa de SHAJANA S.A.

Agradezco por la confianza y el apoyo brindado a todo el equipo de trabajo de SHAJANA S.A., especialmente a mi como Gerente General de la misma. Ratifico nuestro compromiso de brindar todo lo que sea necesario para hacer de SHAJANA S.A. una empresa solida y bien reconocida en el mercado naturista del Ecuador.

Cordialmente,

Juan José Calderón Alvarez
Gerente General
SHAJANA S.A.