

Santiago de Cali, 25 de Febrero del 2013

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 2.012 y una visión del entorno actual y futuro de la empresa SHAJANA S.A.

### **Aspectos Generales**

Durante el año 2012 el Ecuador vivió un ambiente relativamente estable en los aspectos económicos, sociales y políticos. En lo relacionado con nuestro negocio, el Ministerio de Salud continuó su campaña de verificación de registros sanitarios en los productos que se expendían en el mercado naturista. SHAJANA S.A. cuenta con todos los registros sanitarios de los productos que comercializa, por ende 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.

Al interior de la empresa, existieron algunos cambios de personal que hasta el momento han sido muy exitosos, la salida de Alexandra Vega y Jefferson Torres, y la vinculación de la Srta. Mariela Cevallos, nos han permitido renovar el ambiente de trabajo y mejorar significativamente la relación comercial con nuestros clientes.

### **Desvinculación laboral Alexandra Vega**

En el mes de julio 2012, la gerencia de SHAJANA S.A. decidió dar por terminada la relación laboral con la señorita Alexandra Vega debido a un cambio de intereses por las partes.

### **Pago deuda y finalización del convenio de comisionista con Jefferson Torres**

En el mes de marzo del 2012, el señor Jefferson Torres Escobar canceló la totalidad de la cantidad adeudada a SHAJANA S.A. En julio, la gerencia tomó la decisión de terminar el convenio que se mantenía con el señor Torres, poniendo fin a la relación de comisionista / vendedor con él. Actualmente las ventas de SHAJANA S.A. se manejan directamente desde la oficina por vía telefónica y con visitas en casos especiales.

### **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 2012, se encuentra cancelada la totalidad de la obligación adquirida con el Sr. Montenegro.

Para poder realizar este pago, SHAJANA S.A. utilizó \$75.000 de sus fondos y además solicitó un préstamo al Banco Pichincha a 18 meses por \$30.000, mismo que a la presente fecha tiene pagado \$13.032,87. Este préstamo vence en marzo del 2014. También fue necesario solicitar en préstamo la cantidad de \$20.000 al señor Juan Bautista Calderón. Este préstamo está pendiente de pago y devenga el interés establecido entre SHAJANA S.A. y el señor Calderón.

### **Importaciones**

Durante el año 2012 se realizaron 7 importaciones de producto, con un monto igual a \$84.248,17. 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 período.

### **Resumen de la operación 2012**

#### **1. Ingresos.**

El año 2012 SHAJANA S.A. cumplió un desempeño muy significativo en lo referente a ventas de producto. A finales del 2011, se presupuestó el Ingreso Total por \$ 217.820,04. El total de ingresos alcanzando en el 2012 fue de \$ 211.072,68. Se cumplió en un 97% el presupuesto de ventas establecido para el período. Esta falta de cumplimiento del presupuesto se debió a la falta de mercancía en los meses de junio, noviembre y diciembre. El producto que más aportó a la venta total fue la Henna Plus con un 46% del total de ventas.

#### **2. Costos.**

El presupuesto de costos para el 2012 fue de \$78.370,53. En la ejecución real del período establecido, se tuvo una cantidad de \$89.634,84. Se registra un incremento del 14% originado por cambios en la mezcla de productos con diferente margen de contribución, a que no se ha presentado el certificado de origen de ciertos productos al momento de la importación y a la importación de Fibra Vida de manera individual.

#### **3. Gastos.**

Para el ejercicio 2012 se presupuestó un gasto de \$111.180,38. Una vez terminado el período 2012, el gasto fue de \$108.342,95. Es importante tomar en cuenta que en este rubro están contemplados \$27.717,10 cancelados por concepto de intereses al Sr. Raúl Montenegro y los intereses generados por el préstamo solicitado al Banco Pichincha.

El gasto, sin tomar en cuenta la cantidad mencionada anteriormente, es de \$80.625,85, lo que corresponde al 38.2% de los ingresos obtenidos en el ejercicio.

## **Cartera vencida**

Hemos fortalecido el cobro directo a nuestros clientes, lo cual nos ha permitido mantener una cartera sana y sin mayores complicaciones de pago. Al 31 de diciembre del 2012, la cartera vencida fue de \$46.896,79. Cabe recordar que en esta suma está incluida una factura emitida a Natural Samar en el año 2011 por \$20.000,00, por lo que la cartera real sería \$26.896,79.

A pesar de no haber tenido el éxito esperado con la introducción de los nuevos productos debido a los problemas en su formulación, considero que es posible lograr un mejor posicionamiento durante este año 2013. Los clientes que han probado la nueva fórmula se muestran satisfechos con los resultados, algo muy alentador para el éxito de la línea crema de nuestra Henna.

Gracias al trabajo del equipo de SHAJANA S.A., es posible afirmar que las relaciones comerciales con nuestros clientes son óptimas, lo que permite asegurar que en caso de la empresa se decida a ofrecer más productos de la línea naturista, contaremos con el respaldo de dichos clientes.

Tenemos muchos retos para el 2013, como el ingreso a nuevos canales de distribución (venta directa mediante asesoras y venta de farmacias/autoservicios de especialidad), incremento de productos al portafolio y el crecimiento de la venta de nuestros productos Henna Crema, Shampoo Henna Color y Mascarilla Henna Color en el canal naturista.

Les doy gracias por su confianza y el apoyo brindado a todos en el equipo de trabajo de SHAJANA S.A., y les reitero nuestro compromiso de brindar todo lo que sea necesario para hacer de SHAJANA S.A. una empresa sólida y bien reconocida en el mercado naturista del Ecuador.

Cordialmente,



Juan José Calderón Álvarez  
Gerente General  
SHAJANA S.A.