

San Miguel de Ibarra, 07 de abril del 2014

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

Aspectos Generales

Durante el año 2013 el Ecuador vivió un ambiente 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 expenden 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.

Adicionalmente, el Comité de Comercio Exterior (COMEX) del Ministerio de Industrias y Productividad emitió a finales de año una resolución en la cual se exige la presentación de un Certificado de Reconocimiento emitido por parte del Instituto Ecuatoriano de Normalización. Este Certificado es indispensable para llevar a cabo el trámite de importación de nuestros productos y deberá ser tramitado desde la siguiente importación que se proceda a gestionar.

Resumen de la operación 2013

1. Ingresos.

A finales del 2013, se presupuestó que SHAJANA S.A generaría un Ingreso Total por \$ 233,264.80. El total de ingresos alcanzando en el 2013 fue de \$ 210,741.89. Se cumplió en un 90% el presupuesto de ventas establecido para el periodo. Esta falta de cumplimiento del presupuesto se debió a la falta de mercancía en inventario en los meses de enero, marzo, junio, y diciembre.

Los tres mejores meses en ventas que tuvimos fueron: FEBRERO (27,506.18) AGOSTO (20,087.07) OCTUBRE (20,442.77)

A continuación se presenta un resumen de ventas por artículo, en el cual se puede apreciar que el producto que más aportó a la venta total fue la Henna Plus con un 37.94 % del total de ventas.

PARTICIPACIÓN DE LOS PRODUCTOS EN EL TOTAL DE VENTAS:

DESCRIPCION	CANTIDAD	%
HENNA TONOS R80	6401	11.08
HENNA TONOS R20	12618	21.83
HENNA 1040 PLUS	21927	37.94
HENNA CREMA	629	1.09
SHAMPOO HENNA COLOR	438	0.76
MASCARILLA HENNA COLOR	192	0.33
FIBRAVIDA SANBANI ESCAMA 200 GMS	14843	25.68
FIBRAVIDA POLVO NARANJA 350	4	0.01
SHAMPOO RAJASTHAN MIEL R/500	415	0.72
SHAMPOO RAJASTHAN MIEL R/240	328	0.57
TOTAL	57795	100.00

2. Costos.

El presupuesto de costos para el 2013 fue de \$85.025,52. En la ejecución real del periodo establecido, se tuvo una cantidad de \$87.454,22. Se registra un incremento del 2.8% posiblemente a que el margen de contribución de cada producto en la mezcla de venta a sufrido variaciones y a que no se ha presentado el certificado de origen de ciertos productos al momento de la importación.

3. Gastos.

Para el ejercicio 2013 se presupuestó un gasto de \$146,525.70. Una vez terminado el periodo 2013, el gasto fue de \$193,822.80.

4. Cartera vencida

Continuamos con el sistema establecido de 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 2013, la cartera vencida fue de \$45.248,01. 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 \$25.248,01.

5. Importaciones

Durante el año 2013 se realizaron 4 importaciones de producto, con un monto igual a \$ 82,349.35

6. Inventario.

A la fecha del 31/12/2013 SHAJANA S.A. cuenta con un inventario valorado en \$22,884.21

7. Pago a Natural Samar S.A.S.

Como parte del proceso de cuadre de cuentas entre las empresas Natural Samar S.A.S y SHAJANA S.A., se realizó un pago de \$ 97,198.27 correspondientes a la cancelación de las facturas de importación que se encontraban pendientes de pago por parte de SHAJANA S.A.

A continuación el detalle de las facturas canceladas:

Doc. De Venta	Emisión	Vence	Total	Abonos	Saldo	Detalle
FP0000000950	10/12/22	11/01/30	11708.59	7800	3908.59	IMPORTACION DICIEMBRE 2010
FP0000001257	11/03/15	11/07/13	5970.95	0	5970.95	IMPORTACION MARZO 2011 17401968
FP0000001259	11/05/17	11/09/14	1304.33	0	1304.33	IMPORTACION 17572026
FP0000001261	11/06/27	11/06/30	11221.22	0	11221.22	IMPORTACION JUNIO 17682893
FP0000001277	11/09/26	11/09/27	6821.57	0	6821.57	IMPORTACION 17938758
FP0000001279	11/07/28	11/11/25	11624.78	0	11624.78	IMPORTACION 17773616
FP0000001364	11/10/28	12/10/22	11415.04	0	11415.04	IMPORTACION 18036544
FP0000001366	11/12/15	12/12/09	6157.61	0	6157.61	IMPORTACION 18162812
FP0000001496	12/02/09	12/08/07	15208.84	0	15208.84	IMPORTACION FEBRERO 27231
FP0000001499	12/03/14	12/03/15	5880	0	5880	IMPORTACION MARZO 52772
FP0000001501	12/04/12	12/04/13	17685.34	0	17685.34	IMPORTACION ABRIL 73857
TOTAL A PAGAR						\$ 97,198.27

Con respecto a la gestión gerencial de la empresa, se llevaron a cabo acercamientos con diferentes productores nacionales que pudieran estar interesados en formar alianzas estratégicas con SHAJANA S.A. El principal productor encontrado fue la empresa DELIP S.A., misma que se dedica a la elaboración y comercialización de productos en base al colágeno hidrolizado y el aloe vera.

Después de algunas reuniones y de llevar a cabo un análisis de conveniencia para SHAJANA S.A., se decidió no continuar con dicha negociación ya que la rentabilidad de dicho negocio era baja, el precio de venta en el canal naturista sería poco atractivo para los consumidores finales y la imagen del producto en sí no era la mejor. Como alternativa se analizó la posibilidad de que NATURAL SAMAR S.A.S. produzca colágeno y éste pueda ser comercializado en Ecuador a través de nuestra empresa.

También se trabajo en el diseño de un catálogo de productos para ser utilizado en el sistema de ventas directas y como referencia comercial para nuestros actuales y futuros clientes de las tiendas naturistas.

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 2014, 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 solida y bien reconocida en el mercado naturista del Ecuador.

Cordialmente,



Juan José Calderón Álvarez
Gerente General
SHAJANA S.A.