

San Miguel de Ibarra, 16 de marzo del 2016

Señores
ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SHAJANA S.A
Presentes.-

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

ASPECTOS GENERALES

Durante el año 2015, el gobierno ecuatoriano en su afán de protección a la industria nacional, estableció cupos o montos máximos para las importaciones de ciertos productos. Dentro del listado de productos figuraron los productos cosméticos como la Henna. El cupo asignado por el Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador para el año 2015 fue de \$58362,97, equivalente al valor de las importaciones realizadas por SHAJANA S.A. en el año 2013 menos el 30%. Inicialmente este cupo se debía dedicar a la importación de TODOS los productos que SHAJANA S.A. comercializa, pero después de varias conversaciones y solicitudes, se logró que el producto FibraVida Escama sea excluido del listado y deje de ser tomado en cuenta para la disminución de dicho cupo.

Otro aspecto importante para SHAJANA S.A. fue la adquisición de un bien inmueble para el funcionamiento de las oficinas y bodega de la empresa. Este inmueble fue adquirido por medio de un préstamo bancario y también mediante la utilización de recursos propios con los que contaba la empresa en su cuenta corriente. El valor cancelado por la compra del inmueble fue de \$78.000,00 y se hicieron adecuaciones necesarias por un valor aproximado de \$8.500,00.

RESUMEN DE LA OPERACIÓN 2015

1. INGRESOS.

Los ingresos correspondientes a las ventas del año 2015 fueron \$ 208.072,66. Estos ingresos superaron levemente a los obtenidos en el periodo 2014, los cuales fueron \$ 205.769,63.

En el año 2015 SHAJANA S.A. cumplió un desempeño aceptable en lo referente a las ventas de sus productos. Inicialmente se contaba con la apertura de un nuevo canal de

venta (venta directa) para alcanzar el presupuesto establecido, pero nos vimos obligados a suspender este proyecto ya que tuvimos un año bastante complicado debido a cambios en las políticas de comercio exterior, una desaceleración del consumo a nivel nacional y un creciente ambiente de inseguridad económica. Lastimosamente no logramos cumplir con el presupuesto de ventas establecido en \$ 272.316,55.

El producto que más aportó a la venta total fue la Henna Plus con un total de 22040 unidades vendidas. Los tres mejores meses en ventas que tuvimos fueron: JUNIO (\$39.641,00) FEBRERO (\$29.829,00) ENERO (\$23.297,00)

INGRESOS TOTALES 2015 \$ 208.072,66
INGRESOS TOTALES 2014 \$ 205.769,63
INGRESOS PRESUPUESTADOS 2015 \$272.316,55

2. COSTOS.

En la ejecución del periodo 2015, el valor del costo de ventas fue \$ 79,658.34. Durante el año 2014, este mismo valor fue \$ 83,168.09. Esta diferencia se debe a que durante los meses de agosto, septiembre y octubre la venta de FibraVida Escama fue nula.

El presupuesto de costos para el 2015 fue de \$ 106,170.51. Se registra una reducción del 24.98%. Esta reducción corresponde a que las ventas no fueron las presupuestadas para el año.

COSTOS TOTALES 2015 \$ 79,658.34
COSTOS TOTALES 2014 \$ 83,168.09
COSTOS PRESUPUESTADOS 2015 \$ 106,170.51

3. GASTOS.

Una vez terminado el periodo 2015, el gasto fue de \$ 102,402.22. En este monto está contemplado los valores correspondientes a los intereses generados por el préstamo solicitado al Banco Pichincha para el pago del inmueble adquirido. El gasto del año 2014 fue de \$ 106,480.37.

Para el ejercicio 2015 el presupuesto de gasto fue de \$ 106,170.51

GASTOS TOTALES 2015 \$ 102,402.22
GASTOS TOTALES 2014 \$ 106,480.37
GASTOS PRESUPUESTADOS 2013 \$ 106,170.51

4. CARTERA VENCIDA

Durante el año 2015 mantuvimos una sólida relación con nuestros clientes, lo cual nos ha permitido mantener una cartera sana y sin mayores complicaciones de pago. Al 31 de diciembre del 2015, los valores en cartera vencida fueron de \$ 41,050.42.

ANÁLISIS DE CARTERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015						
Por Vencer	0 - 15	15 - 30	30 - 60	60 - 90	Mas de 90	TOTAL
\$15,104.27	\$7,671.82	\$1,204.30	\$184.35	\$247.00	\$16,638.68	\$41,050.42

Cabe recordar que en esta suma está incluida un saldo de una factura emitida a Natural Samar en el año 2011. El saldo es de \$ 16,524.53. Adicionalmente se puede observar que en la cartera por vencer consta el valor de \$15,104.27. La cartera real es \$ 9.421,62.

5. INVENTARIO

Al 31 de diciembre del 2015, SHAJANA S.A. contaba con un inventario de productos valorado en \$ 73,287.79.

6. PAGO DE FACTURAS VENCIDAS

Durante el 2015 se realizaron 3 pagos correspondientes a facturas de venta. El monto total del pago realizado fue de \$53,674.49.

FECHA	MONTO
15/06/17	\$10,798.44
15/09/21	\$17,500.00
15/12/02	\$25,376.05
TOTAL	\$53,674.49

7. IMPORTACIONES

Durante el año 2015 se realizaron 4 importaciones de producto, con un monto igual a \$ 103.849,73.

FECHA	MONTO
15/01/26	\$17,500.00
15/05/11	\$25,376.05
15/11/23	\$22,369.80
15/12/31	\$38,603.88
TOTAL	\$103,849.73

8. CONCLUSIONES Y VISIÓN DEL 2016

El 2015 fue un año complejo para el desarrollo de las actividades de SHAJANA S.A., pero a pesar de todos los inconvenientes y cambios en el ámbito legal y de comercio exterior pudimos salir adelante con resultados positivos para la empresa.

El año 2016 se presenta con grandes retos por afrontar, como son una economía en recesión y un tenso ambiente político y social. Estamos convencidos que estos problemas pueden ser superados si trabajamos en conjunto con nuestros clientes actuales para dar a conocer los beneficios de nuestros productos y si logramos comunicar a más personas sobre la existencia de la empresa y los productos que comercializamos en el país.

De manera general, como objetivos para el 2016 tenemos:

- Fortalecer la presencia de marca de nuestros productos en las tiendas naturistas y captar nuevos clientes de este canal.
- Continuar con el proyecto de venta directa de nuestros productos para de esta manera lograr establecer una relación directa con los consumidores de los mismos.
- Incrementar el portafolio de productos ofertados por SHAJANA S.A.
- Controlar periódicamente el inventario existente a fin de evitar desabastecimiento de producto en bodega.
- Llevar a cabo actividades de mercadeo que nos permitan lograr un mejor posicionamiento en el mercado.
- Capacitar al personal de SHAJANA en las áreas como atención al cliente, ventas por teléfono, y mercadeo en redes sociales.
- Mantener bajos los niveles de cartera vencida.
- Mantenernos al día cuentas pendientes de pago a Natural Samar y otros proveedores.
- Tener un manejo controlado de los gastos.

A nombre de todos quienes conformamos SHAJANA S.A. les doy gracias por su confianza y el apoyo brindado en este año, 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.