

San Miguel de Ibarra, 6 de marzo del 2017

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 2016 y una visión del entorno actual y futuro de la empresa SHAJANA S.A.

ASPECTOS GENERALES

El año 2016 fue un año difícil para el Ecuador debido a varios aspectos: naturales, sociales, políticos y económicos.

En el mes de abril, el país fue afectado por un terremoto que provocó la destrucción de varias ciudades de la costa ecuatoriana. Esta catástrofe natural motivó al gobierno nacional a tomar decisiones económicas para ayudar a los damnificados, como el incremento del I.V.A. del 12% al 14%, la imposición de una Contribución Solidaria para la Reconstrucción y Reactivación de las Zonas Afectas.

Este acontecimiento y las posteriores decisiones estatales provocaron que el país entre en un estado de desaceleración económica, el incremento del IVA fue un motivo para que las personas dejen de adquirir ciertos productos durante los meses en los que se aplicó dicha medida.

El 2016 también fue un año pre electoral, donde gran parte de la sociedad vivió en un ambiente de incertidumbre con respecto a sus gastos e inversiones, por lo que la generación de nuevos negocios quedó relegada para después de las elecciones en el 2017.

Dentro del aspecto interno de SHAJANA S.A., durante el 2016 se tomó la decisión de reincorporar al equipo de la empresa al Sr. Rubén Loyo, para que cumpliera la función de ser asesor comercial externo de la compañía. En este año también tuvimos la visita de la Sra. Liliana Cañas, Técnica Capilar del Laboratorio Sanbani, con quien se desarrollaron varias actividades de capacitación, impulso y aplicaciones de nuestro producto Henna Plus Rajasthan en los locales de clientes seleccionados en Ibarra y Quito.

Finalmente, durante todo el año se realizaron diferentes actividades de mercadeo como la elaboración de material publicitario, páginas web, página de Facebook, entre otros.

RESUMEN DE LA OPERACIÓN 2015

1. INGRESOS.

En el año 2016 SHAJANA S.A. cumplió un desempeño positivo en lo referente a las ventas de sus productos. Se logró la apertura de nuevos clientes naturistas y la reactivación de clientes que habían dejado de comprar nuestros productos.

Los ingresos correspondientes a las ventas del año 2016 fueron \$ 243.175,6.

Estos ingresos superaron a los obtenidos en el período 2015, los cuales fueron \$ 208.072,66. Se evidencia un incremento de \$35.102,94, equivalente al 16,9%.

El Presupuesto de ventas establecido para el 2016 fue de \$278,566.29. El cumplimiento de dicho presupuesto fue de 87,3%.

El producto que más aportó a la venta total fue la Henna Plus con un total de 25100 unidades vendidas. Los tres mejores meses en ventas que tuvimos fueron: FEBRERO (\$29.294,43) AGOSTO (\$23.576,90) MAYO (\$23.352,54)

INGRESOS TOTALES 2016 \$ 243.175,60
INGRESOS TOTALES 2015 \$ 208.072,66
INGRESOS PRESUPUESTADOS 2016 \$ 278.566,29

2. COSTOS.

En la ejecución del período 2016, el valor del costo de ventas fue \$ 89.101,20. Durante el año 2015, este mismo valor fue \$ 79.658,34. Este valor es mayor debido a que las ventas totales fueron mayores en este período.

El presupuesto de costos para el 2016 fue de \$ 89,189.93.

COSTOS TOTALES 2016 \$ 89.101,20
COSTOS TOTALES 2015 \$ 79.658,34
COSTOS PRESUPUESTADOS 2016 \$ 89.189,93

3. GASTOS.

Una vez terminado el período 2016, el gasto fue de \$ 123.414,78. El gasto del año 2015 fue de \$ 102,402.22. Este incremento es proporcional a las ventas generadas durante el año 2016.

Para el ejercicio 2016 el presupuesto de gasto fue de \$ \$ 108,718.76

GASTOS TOTALES 2016 \$ 123.414,78
GASTOS TOTALES 2015 \$ 102.402,22
GASTOS PRESUPUESTADOS 2016 \$ 108.718,76

4. CARTERA VENCIDA

Durante el año 2016 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
\$19,647.93	\$7,998.80	\$2,720.18	\$1,072.95	\$683.11	\$17,023.89	\$49,146.86

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 vencida es \$12,974.4.

5. INVENTARIO

Al 31 de diciembre del 2016, SHAJANA S.A. contaba con un inventario de productos valorado en \$ 36,834.43.

6. PAGO DE FACTURAS VENCIDAS

Durante el 2016 se realizaron 2 pagos correspondientes a facturas de venta. El monto total del pago realizado fue de \$60,973.68.

FECHA	MONTO
10/05/16	\$22,369.80
21/11/16	\$38,603.88
TOTAL	\$60,973.68

7. IMPORTACIONES

Durante el año 2016 se realizaron 2 importaciones de producto, con un monto igual a \$ 45,157.24.

FECHA	MONTO
23/06/16	\$40,198.16
10/10/16	\$4,959.08
TOTAL	\$45,157.24

8. CONCLUSIONES Y VISIÓN DEL 2016

El 2016 fue un año complejo para el desarrollo de las actividades de SHAJANA S.A., pero pudimos salir adelante con resultados positivos para la empresa.

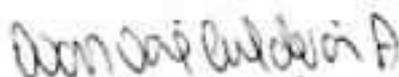
El año 2017 se presenta con grandes retos por afrontar, como son una economía en recesión y un tenso ambiente político y social. Estamos convencidos que estos problemas pueden ser superados si trabajamos en conjunto con nuestros clientes actuales para dar a conocer los beneficios de nuestros productos 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 2017 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.
- Mantener 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.