

Ibarra, 15 de marzo del 2019.

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 2018 y una visión general de los planes para el año 2019 de la empresa SHAJANA S.A.

## **ASPECTOS GENERALES**

A nivel nacional, el año 2018 fue un año complejo debido a cambios en las políticas económicas y sociales que no permitieron cumplir con la proyección de crecimiento económico planteado por el Banco Central del Ecuador. Como parte del plan de austeridad del Gobierno Nacional, el gasto público disminuyó, lo que ocasionó una contracción en la economía del país. También, los combustibles sufrieron un alza en sus precios debido a la disminución del subsidio entregado por el estado. Estas dos situaciones, hicieron que la población fuera más celosa con su gasto corriente.

Para SHAJANA S.A., el 2018 fue un año bastante positivo, en el que si bien no se cumplió con el presupuesto de ventas planteado, pudimos alcanzar resultados bastantes positivos en relación a otros periodos y al segmento en el cual nos desempeñamos.

A continuación me permito mencionar algunos de los aspectos más relevantes del año 2018:

El primer aspecto importante a resaltar fue la necesidad de cumplir con el requerimiento de ARCSA en relación a la obtención del Certificado de Buenas Prácticas de Almacenamiento, Distribución y Transporte. Este requerimiento se dio a inicios del año e implicó que todos en la empresa participemos en la elaboración e implementación de Procedimientos Operativos Estándar para dar cumplimiento con la normativa vigente. Como parte de este proceso de acreditación, nos vimos en la necesidad de contratar una persona para que cumpla con las funciones de Representante Técnica y dirija el proceso de certificación y también, modificar el contrato de trabajo con una de nuestras colaboradoras, pasando de un contrato de servicios ocasionales a un contrato de medio tiempo fijo.

Al 31 de diciembre del 2018, todavía no contábamos con dicha certificación, misma que fue emitida en el mes de febrero del 2019.

Otro aspecto relevante del 2018 fue la gestión realizada en el área de mercadeo y publicidad. Durante este periodo se realizaron visitas frecuentes a los clientes naturistas de todo el país para conocer sus necesidades e inquietudes con respecto a los productos comercializados por la empresa. De estas visitas pudimos obtener información valiosa para la creación de material POP atractivo y útil para incentivar la venta en los locales comerciales. También, se llevaron a cabo jornadas de capacitación en las ciudades de Ibarra, Quito y Ambato, donde la visita de la señora Liliana Cañas fue de mucha ayuda para aclarar dudas y ampliar los conocimientos de nuestros clientes naturistas sobre los productos de la empresa. Durante la visita de la Sra. Cañas pudimos elaborar un video sobre la aplicación de Henna Plus en el cabello para ser utilizado en capacitaciones y publicaciones en las redes sociales de la empresa.

Se continuó con el desarrollo de contenidos y posicionamiento de la página de Facebook del producto Henna Plus Rajasthan. Se alcanzó el objetivo planteado el cual era contar con más de 3500 seguidores en la página. Gracias al trabajo en redes sociales hemos podido difundir nuestros mensajes a un nuevo público el cual ha empezado a realizar compras por este medio.

## **VISIÓN DEL 2019**

El año 2019 se presenta con grandes retos por afrontar, como son posibles cambios en las condiciones económicas del país debido a la continua disminución del gasto público y la reducción de subsidios especialmente en el sector de combustibles. Estos cambios pueden ocasionar que las personas disminuyan el consumo de productos que no son considerados como de primera necesidad, categoría donde se encuentran los productos de la empresa.

Otro aspecto a considerar durante este año es la presencia de nuevos productos que poco a poco ganan espacio en las perchas de los almacenes y que representan una amenaza para nuestras ventas, tal como productos cosméticos de origen natural, fibras digestivas, etc.

Sabemos que estos retos y los demás que se presenten 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 2019 tenemos:

- Continuar con el fortalecimiento de nuestras marcas en las tiendas naturistas y captar nuevos clientes de este canal.
- Implementar 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., por medio de la obtención de los Registros Sanitarios para otros productos elaborados por SANBANI S.A.S.
- Controlar periódicamente el inventario existente a fin de evitar desabastecimiento de producto en bodega y para realizar los pedidos a nuestro proveedor con el tiempo suficiente.

- 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.
- 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.