



CANVASBAG CIA. LTDA.

Informe Anual 2011

Señores Accionistas:

Pongo a consideración de ustedes el presente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico 2011.

La empresa.-

Canvasbag Cía. Ltda. es una empresa que inicio sus operaciones en el año 2008 con una línea de producción de bolsos, para distintos usos. Nuestra producción y enfoque de negocio es básicamente artículos promocionales y publicitarios para empresas e instituciones.

El año 2011 fue un año complicado para la de gestión de la compañía, arrojando resultados nada halagadores en cuanto a producción y ventas,

Entorno Actual.-

La principal materia prima de nuestro producto es la tela, la cual sufrió un significativo incremento de precios, a consecuencia de la subida internacional de precios de algodón, lo que repercutió en los costos de nuestro producto y en general en los insumos textiles, afectando directamente precios de nuestros productos.

Administración.-

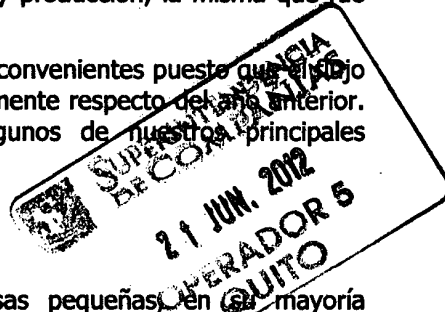
Durante el año 2011, la estructura administrativa de la empresa cambio y a mediados del ejercicio se prescindió de la persona encargada de las ventas y producción, la misma que fue asumida por la Gerencia General de la compañía.

El cumplimiento con los proveedores y el fisco, se realizó con inconvenientes puesto que el flujo de dinero fue bajo ya que las ventas del año bajo significativamente respecto del año anterior. Esto produjo que no podamos cumplir a tiempo con algunos de nuestros principales proveedores.

Operaciones.-

Durante el año 2011 tuvimos pocos contratos de empresas pequeñas, en su mayoría relacionadas con el área del turismo, el deporte y el comercio. Si bien estos contratos nos permitieron continuar con nuestras labores productivas en niveles bajos, al ser volúmenes pequeños no generaron las ventas ni ganancias esperadas. En términos generales durante el 2011 solamente pudimos concretar un negocio de volumen grande que se dio con Comandato. Esto se debió principalmente a que nuestros costos y precios finales estaban por encima de los precios de la competencia, y por ende esos contratos fueron direccionados a otras empresas. No faltó gestión comercial por nuestra parte, pues se contactaron y cotizaron productos para la mayoría de casas comerciales más grandes del país.

La producción de los bolsos se sigue desarrollando en talleres independientes, de acuerdo a la demanda de los clientes, con lo que evitamos la existencia de inventarios ociosos, que afecten al flujo de caja.



El diseño de los bolsos, se lo sigue realizando de acuerdo a las tendencias de moda, y a las necesidades de nuestros clientes, y este es un plus que tenemos pero al mismo tiempo hace de nuestro producto un producto más exclusivo y costoso que los bolsos y productos promocionales de la competencia. Las empresas exclusivas y pequeñas valoran más estos productos y son las que han comprado nuestro producto durante el 2011.

Hubo un decrecimiento con respecto al año 2010, situación que preocupa de sobremanera a la gerencia general de la empresa, pero tenemos la convicción de que estamos en capacidad para enfrentar la adversidad y concretar en el presente año negocios importantes que generen un crecimiento en las ventas y ganancias para la empresa, que es nuestro principal objetivo. Buscaremos los mecanismos para ingresar al mercado de productos promocionales a gran escala, y nos enfocaremos en su mayoría a los bolsos y accesorios en la onda ecológica, que es lo que al momento está en auge y debemos explotar.

Materia Prima y Materiales.-

Los stocks de materia prima y materiales, son mínimos; las compras de telas y accesorios las realizamos de acuerdo a los requerimientos específicos y nuestra programación de producción. Los adquirimos con proveedores locales quienes mantienen stocks adecuados.

Ventas.-

Hubo un decrecimiento en las ventas de 51% con respecto al año 2010 (US\$ 28.167, frente a US\$ 57.435 en el 2010). Esta situación preocupa de sobremanera al Directorio y la Gerencia General de la empresa, pero tenemos la convicción de que estamos en capacidad para enfrentar la adversidad y concretar en el presente año negocios importantes que generen un crecimiento en las ventas y ganancias para la empresa, que es nuestro principal objetivo.

Resultados.-

Los Estados Financieros correspondientes al ejercicio económico 2011 se encuentran adjuntos a este informe. El total de ingresos ascienden US\$ 28.167, el costo de ventas fue de US\$ 23.248 lo que permitió una utilidad bruta de US\$ 4.919, lo que representa un margen de contribución del 17.46% sobre las ventas. Los gastos de administración y ventas ascienden a US\$ 8.460, que representan el 30% de las ventas. Los gastos financieros, netos fueron US\$ 923.

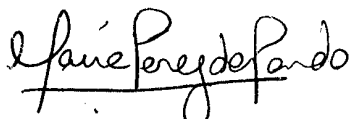
Las cifras informadas anteriormente determinaron que durante el ejercicio económico 2011, la operación refleje una pérdida US\$ 4.463.

A pesar de tener una pérdida en el ejercicio económico, la empresa por disposiciones legales vigentes debe pagar en concepto de impuesto a la renta (anticipo mínimo) la cantidad de US\$ 419,49, lo que afecta al patrimonio.

Conclusión.-

El año 2011 ha sido un año sumamente complicado para la empresa. Creo que es vital el tomar una decisión con respecto a la continuidad de la empresa y lograr su reactivación.

Atentamente,



María Clara Pérez D.
Gerente General

