

INFORME GERENCIA ENVAPRESS AÑO 2015

En cumplimiento de las disposiciones estatutarias y legales, presento mi informe a los señores socios de la empresa, correspondiente al ejercicio económico 2015.

Señores Socios en primer lugar hago referencia a los acontecimientos más importantes acontecidos en el año 2015 y que marcan los resultados financieros que los expondré a continuación.

Envapress Cia Ltda sigue en su crecimiento, los cambios realizados en la empresa nos ponen en un orden competitivo mayor, para lo cual hemos procedido a una reorganización de la estructura de la empresa, la creación de nuevas áreas de trabajo y la incorporación de profesionales en los diferentes niveles de la organización.

Hemos logrado una madurez en las diferentes áreas que nos han permitido enfrentar el reto de crecer a más de un 100% de nuestras ventas comparadas con el año anterior (2014). Ha sido fundamental el que Santiago Gutierrez, socio de la empresa, lidere el frente comercial junto con su equipo de profesionales. Como respaldo a este esfuerzo comercial se fortalecieron todas las áreas de la empresa, principalmente la Gerencia de Investigación y Desarrollo; y, la nueva Gerencia de Logística y Atención al Cliente.

Resultado del crecimiento comercial se invierte en una nueva línea de producción y es la de absorbentes conocida como proyecto NOVA. En esta nueva línea se produce por primera vez papel higiénico húmedo, toallitas y pañitos húmedos. Esta línea se proyecta como una de las de mayor crecimiento para los siguientes años.

Esta reingeniería organizacional ha representado una inversión importante en la contratación de personal tanto a nivel operativo como a nivel administrativo durante el año 2015.

El año 2015 ha representado un reto importante para ENVApres y eso se refleja en los más de 135 productos nuevos lanzados al mercado a través de nuestros clientes. Se han incorporado a nuestra cartera de clientes empresas transnacionales y nacionales de reconocido prestigio tales como:

- GENOMALAB
- SIMONIZE
- CORPORACION GPF
- ALMACENES TIA
- DIFARE
- Entre las principales

OBJETIVO GENERAL:

Los esfuerzo mancomunados de todos cuantos conformamos esta empresa, dan sus frutos incrementado rentabilidad para la compañía, direccionándose sostenidamente en el mercado.

PRODUCCION:

Durante el año 2015, obtuvimos una facturación de \$ 8'459.363.

Distribución de facturación por áreas que se detalla de la siguiente manera:

COSMETICOS	64%
AEROSOLES	31%
CUIDADO DEL HOGAR E INDUSTRIALES	5%

PROVEEDORES:

Se realizó la validación de proveedores mediante formas en las cuales se consideró parámetros como calidad, tiempo de entrega y forma de pago; mejorando tiempos de crédito.

Con la negociación efectuada con los diferentes proveedores, logramos un manejo mas adecuado de los inventarios, planificado de una mejor manera las adquisiciones que se requerían.

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO:

Para laborar con normalidad es necesario cumplir con la actualización de los permisos de funcionamiento, que nos permiten estar seguros y sin riesgos de clausura.

1. MUNICIPALES
2. RENOVACION CERTIFICADO AMBIENTAL
3. BOMBEROS
4. MINISTERIO DE SALUD
5. LEGALIZACION DE CONSTRUCCIONES

PERSONAL:

Para cumplir con los procesos productivos necesitamos un mayor número de personas, contratación que se la efectuó a través de nuestro departamento de Recursos Humanos. Departamento que tiene como objeto principal la optimización de la utilización de todo el recurso humano requerido. El año 2015 terminamos con 271 trabajadores en toda la empresa representando un aumento de plazas de trabajo, comparados con el año 2014, del 41%.

RESULTADOS DEL EJERCICIO:

Para una mejor visión de lo acontecido económicamente en el año 2015; a continuación detallo las relaciones financieras más comunes, las mismas que les permitirán tener una visión global de lo acontecido:

RAZON CORRIENTE= Activo corriente/Pasivo Corriente

RAZON CORRIENTE= 3'496.621/3'251.614

RAZON CORRIENTE= 1.08



INTERPRETACION: La empresa para cubrir o poder pagar cada dólar, dispone de 1.08 centavos, se da esta razón 0.08 a favor de la Compañía para cubrir sus obligaciones.

MARGEN BRUTO= Utilidad Bruta/Ventas Totales*100

MARGEN BRUTO= $1'135.470/8'459.363*100$

MARGEN BRUTO= 13.42%

INTERPRETACION: Al calcular esta relación, nos da como resultado que por cada dólar vendido genera una utilidad bruta de \$ 0,13 centavos de dólar.

ROE= Utilidad Neta/Patrimonio*100

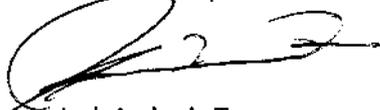
ROE= $813.094/2'150.529*100$

ROE= 37.81%

INTERPRETACION: Al calcular esta relación, nos da como resultado que por cada dólar que mantiene al dueño en el patrimonio genera una utilidad neta \$ 0,38 centavos de dólar.

Esperando que el informe presentado, se encuadre dentro de sus expectativas. En el caso de requerir mayor información recurrir a nuestros archivos, que están a su disposición en nuestras oficinas ubicadas en el barrio Las Alcantarillas, calle los Diamantes S/N intersección los Eucaliptos (San Antonio de Pichincha).

Atentamente,



Jack Andrade T.

GERENTE GENERAL

ENVAPRESS CIA. LTDA