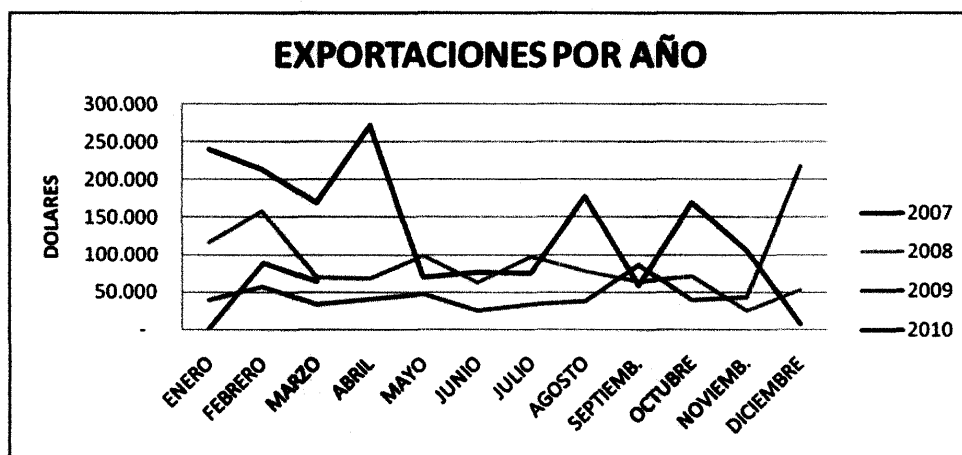


INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2009

Cumpliendo con lo dispuesto en el estatuto de la empresa, pongo a consideración el informe de Gerencia por el año 2009.

El año 2009, se convirtió desde inicios de año en uno de los años más difíciles para Renaciente. Renaciente desde hace aproximadamente 15 años se ha ido especializando en Cuero de tapicería, tanto automotriz como de mueble y hemos ido dejando paulatinamente atrás la producción de cuero de vestimenta, calzado y marroquinería, decisión acertada en el momento, por el hecho de que somos una curtiembre que produce cuero entero.

Como podemos observar en los cuadros, Renaciente S.A. desde el tercer trimestre del año 2008, sufrió una caída en sus exportaciones, causada principalmente por la crisis internacional que se inicio en ese año y que afecto duramente al sector automotriz y suntuario, por lo tanto afectando a la línea de Cuero para tapicería tanto automotriz como para mueble. Esta situación se mantuvo durante casi todo el año 2009 y solo a finales de año logramos recuperar varios clientes y mejorar la facturación.



Desde el mes de septiembre del 2008 hasta noviembre del 2009 (líneas roja y verde) se evidencia la caída de las exportaciones causadas por la crisis mundial y las medidas tomadas por los distintos gobiernos de los países a los cuales tradicionalmente vendemos. Recién en diciembre y los meses de enero y febrero del 2010 hemos podido vender a niveles del inicio de 2008. El mes de enero del 2010 se vio afectado por el cierre de la planta por reubicación de maquinaria.

Obviamente el sector del mueble y en especial el de Cuero fue afectado por la baja de la demanda de productos suntuarios, al igual que la tapicería automotriz al cliente final en todos los países.

En el caso del mercado de venta de cuero para Tapicería Automotriz cuyo destino final son concesionarios y autos nuevos, si bien la crisis afecto parcialmente, las medidas tomadas por los gobiernos nos afectaron aun más:

En Venezuela, las medidas tomadas para limitar la producción de vehículos hizo paralizar al mercado automotriz, la paralización de los pagos por parte del cadivi y las reglas establecidas a los importadores, practicando cerro las posibilidades de exportar a ese País hasta el día de hoy. Venezuela representaba para Renaciente aproximadamente el 50% de las exportaciones.

En Colombia, las medidas tomadas por Venezuela en contra del ingreso de vehículos colombianos, afecto la producción de vehículos y consecuentemente la demanda de cuero, la devaluación del 30% del Peso colombiano nos puso en desventaja con los fabricantes de ese país y adicionalmente los grandes fabricantes de cuero de Uruguay, Argentina y Brasil al no poder ubicar su producto en Europa y USA, comenzaron a rematar el cuero a precios muy por debajo de nuestro costo. Esto afecto también en el mercado Peruano, Venezolano y Centroamericano.

En Centroamérica, además del punto antes mencionado, nos afecto la devaluación del 50% al peso mexicano que nos quito competitividad en la región, pues nuestros clientes se volcaron a comprar en México.

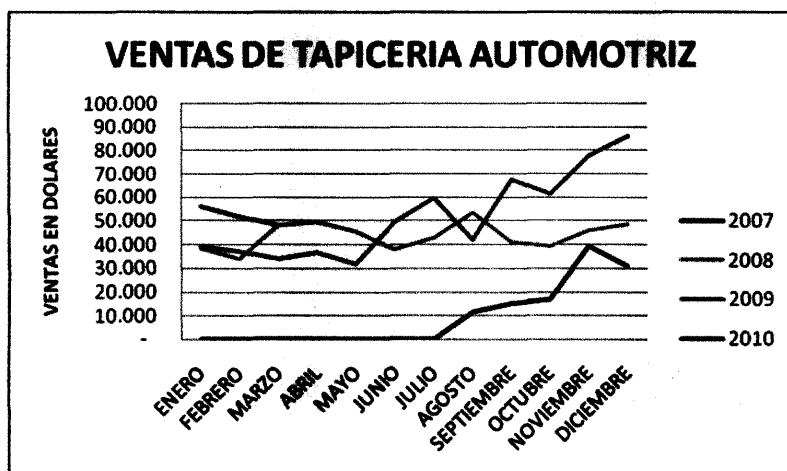
En Ecuador, las medidas del gobierno tendientes a controlar la balanza comercial, poner límites o cupos a la importación de vehículos, el impuesto a la importación de automóviles (ICE) y cero aranceles a la importación de vehículos híbridos, afecto negativamente en nuestro mercado pues prácticamente frenó el ingreso de los vehículos que demandan asientos de cuero, al incrementar su precio de venta, causando que la mayoría de los cupos automotrices fueran ocupados por carros de menor valor, que normalmente no usan cuero y por los híbridos que vienen con cuero de fabrica.



Si bien las exportaciones se vieron afectadas desde finales del 2008, como podemos observar en el cuadro, que a pesar de la crisis que afecto al país, las ventas nacionales se mantuvieron a niveles del año 2006 (línea azul).

Lamentablemente, no pudimos reaccionar en forma inmediata en la fabricación de cuero para el mercado de calzado, para el cual el gobierno ecuatoriano puso salvaguardas. Si bien la maquinaria adquirida con el préstamo de la CFN, es lo que nos hacía falta para producirlo, la preparación, adquisición de químicos, etc. tomo mucho tiempo y recién a finales de año nuestro cuero para calzado salió al mercado.

El poder mantener las ventas nacionales a niveles aceptables, se debió en buena parte a que incursionamos en el mercado de Tapicería Automotriz, en el mes de julio del 2007 y cuya venta ha venido en incremento y ha incrementado el margen de utilidad. En la actualidad estamos vendiendo y fabricando tapicería en tres talleres ubicados en Cuenca, Quito y Guayaquil.



SITUACION ACTUAL-

Debido a las circunstancias y eventos, fuera de nuestro control, arriba expuestos la banca privada paulatinamente ha ido quitando su apoyo para préstamos a mediano y largo plazo y se ha limitado a créditos para cartas de crédito, Factoring, operaciones con fuente de recuperación a corto plazo como cheques y sobregiros, estamos operando con capital de trabajo negativo. Al momento tenemos apenas valores adeudados a la banca por apenas US\$ 98.468,75, de los cuales US\$ 55.096,94 están garantizados con cheques.

La situación de iliquidez, no nos permite cumplir con las obligaciones a tiempo, ni operar eficientemente con las compras de materia prima lo que en varias ocasiones nos ha causado paralización de la planta u obligado a comprar químicos substitutos causando problemas de calidad.

Si bien, hemos recuperado clientes, que perdimos contra productores uruguayos, argentinos y mexicanos, la recuperación ha tomado tiempo y esperamos que en tres a seis meses podamos

regresar a los niveles de venta del año 2007 e inclusivamente superarlos gracias a la nueva capacidad de producción.

Para asegurar la continuación de la empresa, los accionistas han aportado Capital fresco de por US\$ 251.470 y es probable que hayan futuros aportes tan pronto sea posible, sin embargo debemos asegurar un funcionamiento más fluido y es necesario que obtengamos apoyo ya sea de la banca privada o de la CFN.

CONDICIONES DE LA EMPRESA Y VENTAJA COMPETITIVA

En la actualidad, consideramos que tenemos la maquinaria y equipo óptimos para la producción de cuero, la maquinaria adquirida el año anterior, además de liberar el cuello de botella que no nos permitía producir lo suficiente para obtener una buena rentabilidad sobre la inversión ha reducido considerablemente nuestro costo de producción (en un 33%) y un equipo adquirido en el último mes reducirá un 7% adicional. La maquinaria es nuestra ventaja competitiva, pocas Curtiembres en Sudamérica cuentan con la tecnología que poseemos, la misma que nos permite utilizar pieles de inferior calidad (de menor costo) y "mejorarla" para obtener un cuero de muy buena calidad, además del ahorro de químicos que antes mencione.

ESTRATEGIA PARA EN AÑO 2010 Y PROXIMOS AÑOS.

1. Continuar y fortalecer la venta de Cuero de Tapicería Automotriz y Mueble en el mercado nacional.
2. Incrementar la Producción y venta de Tapicera Automotriz, ampliando nuestro mercado, atendiendo a nuevas Ciudades en el País; esto es a Machala, Loja, Sto. Domingo, Ambato, Portoviejo y Manta. Colocar puntos de instalación en dichas ciudades y vender a través de los diferentes concesionarios de vehículos.
3. Realizar una campaña agresiva para ingresar al mercado de cuero de calzado, que dejamos hace ya cerca de 14 años. Aprovechar de nuestro costo bajo de producción y calidad para introducirnos. Este proyecto ya está en marcha y hemos contactado a los grandes fabricantes, los cuales han demostrado su apertura.
4. Recuperar el mercado de exportación Guatemala, Salvador, Costa rica, Colombia, Perú. Buscar clientes nuevos en esos mercados e incursionar en Chile, México y otros en Centroamérica. Esta gestión está en marcha, pues hemos participado con stand en ferias de Colombia y México y tenemos planes para participar en Perú y Chile.

Atentamente,


Ing. Frank Tosi
GERENTE GENERAL