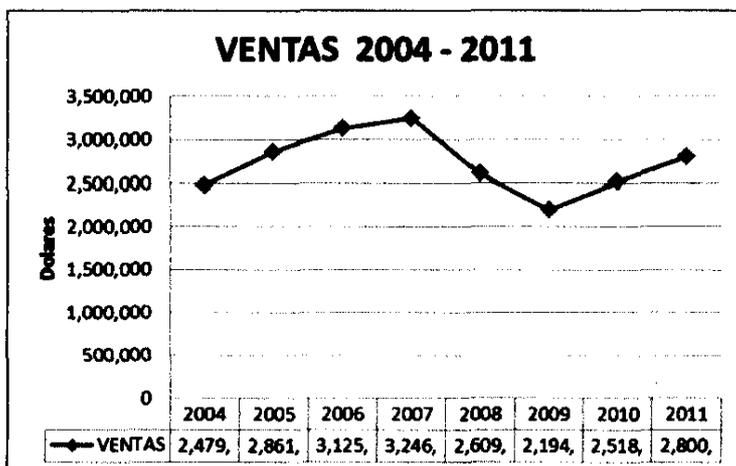


INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2011

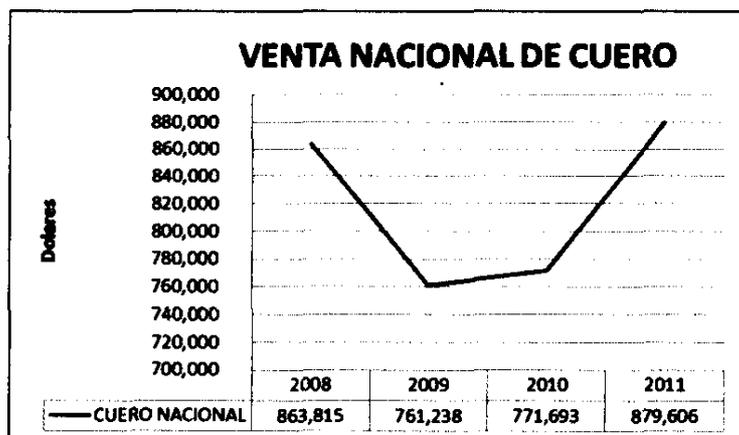
Cumpliendo con lo dispuesto en el estatuto de la empresa, pongo a consideración el informe de Gerencia por el año 2011.

El año 2011 considero que es el año de reorganización de la empresa, si bien continuamos trabajando con iliquidez, hemos podido mejorar la calidad del cuero automotriz y prácticamente eliminar el número de reclamos por peladuras. Hemos logrado la calidad necesaria en el cuero de calzado industrial y escolar. Hemos logrado un crecimiento en ventas de tapicería automotriz y muebles e introducido una nueva línea de pisos y paredes de cuero para ingresar al negocio de la construcción y decoración.

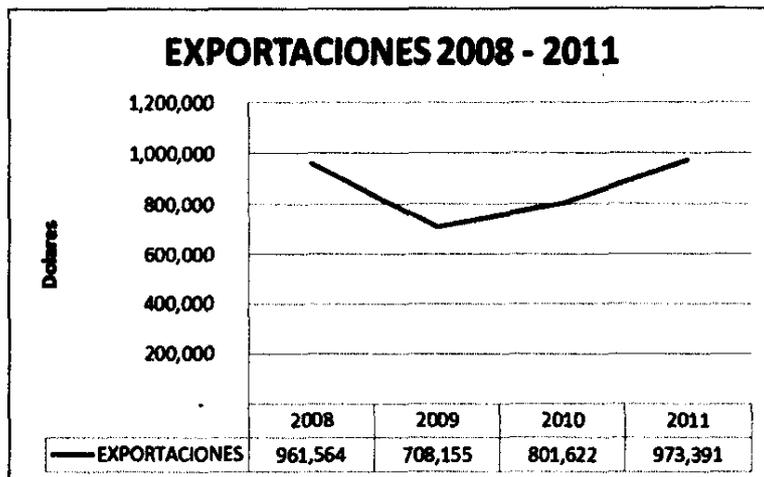
Como podemos observar en los cuadros, Renaciente S.A. en el año 2008, sufrió una caída en sus exportaciones, causada principalmente por la crisis internacional que se inició en ese año y que afectó duramente al sector automotriz y suntuario, por lo tanto afectando a la línea de Cuero para tapicería tanto automotriz como para mueble. En el año 2011 ha continuado la tendencia de recuperación que inició en el año 2010.



La venta nacional es estable y en crecimiento:

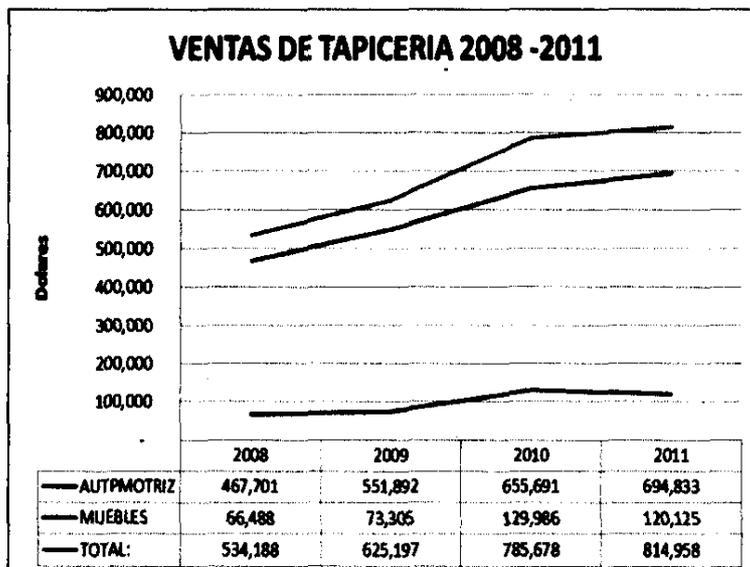


Igualmente la exportación continúa la recuperación:

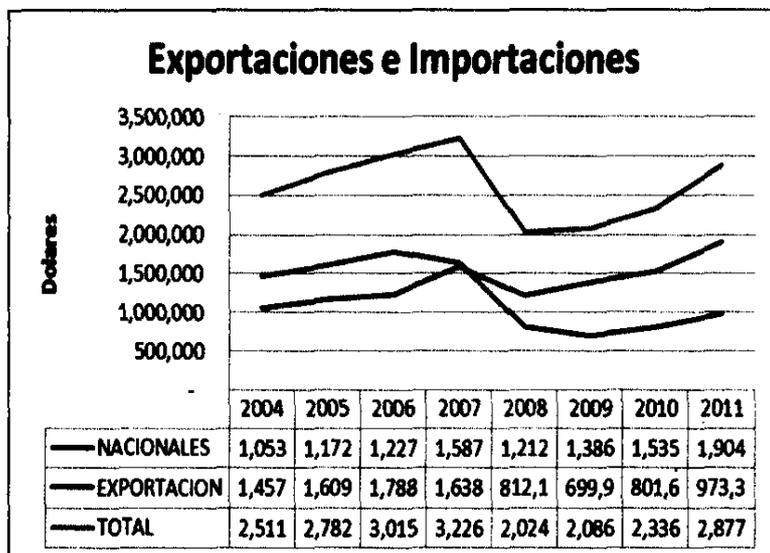


El mercado peruano fue nuestra alternativa de mayor crecimiento, nuestros clientes tenían una demanda creciente, en especial American Car pero fue afectada por el terremoto en Japón que además de afectarnos con las ventas nos vimos afectados por la cobranza. Guatemala se ha mantenido estable, Colombia se ha mantenido estable sin embargo no hemos podido recuperar a Imapar por la inseguridad en el pago y Venezuela por problemas con las políticas gubernamentales no ha podido importar libremente.

La Venta de tapicería automotriz va en aumento desde que se inicio en el año 2007, la misma esta limitada por la capacidad de producción en los tres talleres, es necesario convertir al taller de Cuenca en una pequeña fabrica para poder organizar mejor la producción. La venta muebles que no ha crecido satisfactoriamente requiere que la producción sea realizada en la empresa para no depender de externos que incumplen entregas y calidad.



La proporción entre exportación e importación cambió en el año 2008 cuando inicio la crisis internacional y desde ese entonces hemos buscado fortalecer las ventas nacionales por el mayor margen de utilidad que proporcionan y el crecimiento en las líneas de productos con valor agregado como la tapicería automotriz.



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.

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, operaciones con fuente de recuperación a corto plazo como cheques y sobregiros. Esta situación sigue complicando la operación. Al momento tenemos apenas valores adeudados a la banca por apenas US\$ 74.095.00. La situación de illiquidez, 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 sustitutos causando problemas de calidad. Necesitamos y hemos realizado gestiones para lograr que nos apoyen con factoring y prestamos para capital de trabajo, esperamos obtener apoyo.

En la actualidad, tenemos la maquinaria y equipos óptimos para la producción de cuero, la maquinaria adquirida, 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 39%). La tecnología es nuestra ventaja competitiva, pocas Curtiembres en la área andina de 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 a buen costo. Tenemos la oportunidad de liderar el negocio de Tapicería automotriz al ser los fabricantes del cuero y poseer la tecnología de corte, necesitamos invertir en la industrialización de nuestro taller para incrementar la capacidad de producción.

ESTRATEGIA PARA EN AÑO 2012 Y PROXIMOS AÑOS.

1. Continuar y fortalecer la venta de Cuero de Tapicería Automotriz y Mueble en el mercado nacional e internacional.
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. Fabricación de muebles de cuero; tapizados y forrados en cuero. Introducirnos en el mundo del diseño para lograr establecernos como una empresa que proporciona muebles y diseño.
4. Introducirnos en el mercado de la construcción y diseño de interiores con nuestro nuevo producto de paredes y pisos de cuero.
5. Especializarnos en pocos productos para el mercado de cuero de calzado de alto consumo, aprovechando la tecnología que poseemos.

Atentamente,


Ing. Frank Tosi
GERENTE GENERAL