INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2012

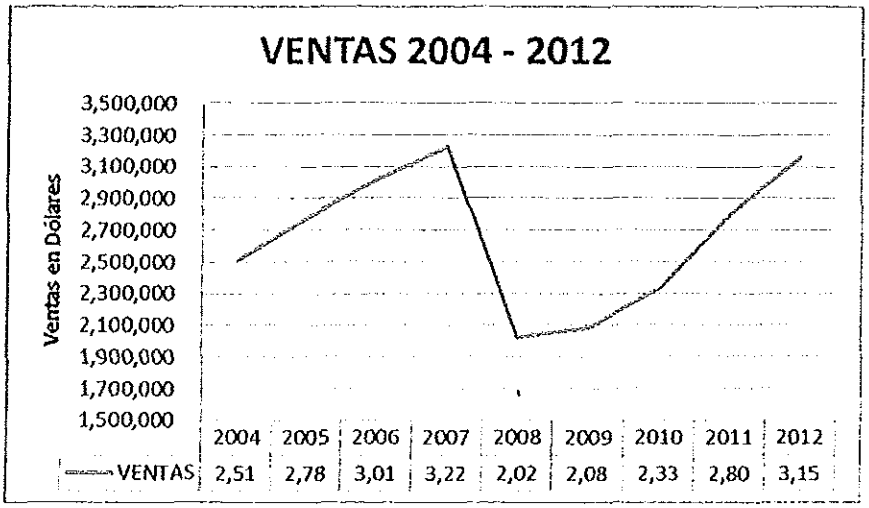
CURTIEMBRE RENACIENTE S.A.

Cumpliendo con lo dispuesto en el estatuto de la empresa, pongo a consideración el informe de Gerencia por el año 2012.

Durante el año 2012 la compañía ha continuado la recuperación económica de la crisis que inició en el año 2008, la liquidez se va recuperando lentamente y hemos pagado deudas antiguas a varios proveedores evitando problemas legales. Hemos trabajado en la recuperación de clientes de exportación y principalmente en afincarnos en el mercado nacional comercializando en líneas con mayor valor agregado, específicamente; tapicería automotriz, muebles y pisos y paredes de cuero. Mejorar la calidad del cuero es de vital importancia en especial para el mercado automotriz internacional por la exigencia de los fabricantes de automóviles y de tapicería, por lo que hemos trabajado mucho en ese aspecto y es lo que nos ha permitido mantener y recuperar clientes. Prácticamente hemos eliminado reclamos de calidad, aspecto que fue un problema de relevancia en el pasado.

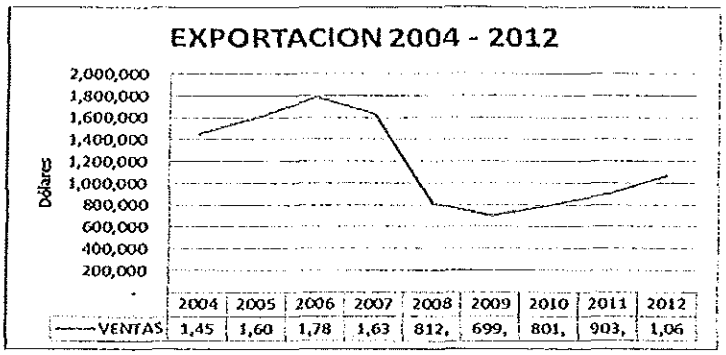
Este año la empresa adopto las normas internacionales de información financiera NIIF, en la conciliación del estado del resultado integral y en la conciliación del patrimonio al 31 de diciembre de 2011, tiene ajustes de conversión por adopción NIIF por primera vez.

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 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. En el año 2012 ha continuado la tendencia de recuperación que inicio en el año 2010 y prácticamente hemos regresado al nivel de venta del año 2007 que fue el año record de ventas para la compañía.

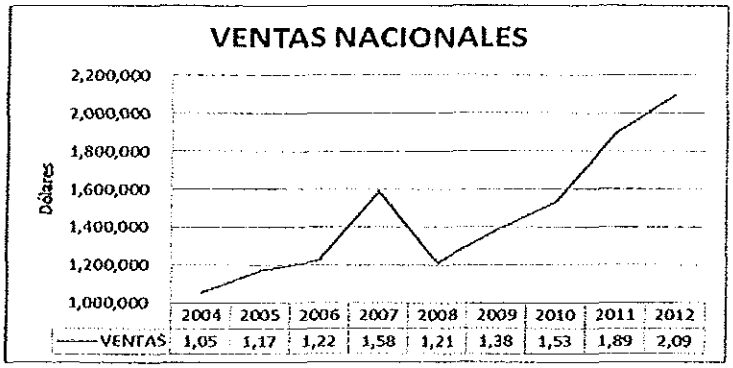


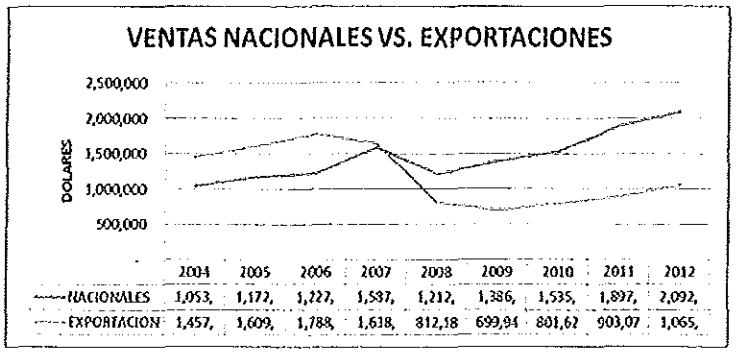
La exportación continúa la recuperación pero aún no hemos podido regresar a los niveles del año 2006. Las razones para esto son la pérdida del mercado Venezolano que no hemos podido

recuperar, la dificultad de cobrar a algunos clientes a los cuales hemos tenido que limitar el crédito.

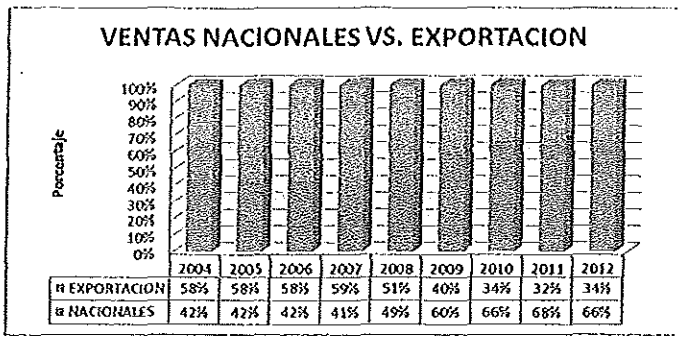


La venta nacional continúa en crecimiento. El mercado nacional es donde hemos puesto nuestro mayor esfuerzo, en especial en el mercado de tapicería automotriz. Inversiones se están haciendo y organizándonos para incrementar la capacidad de producción.



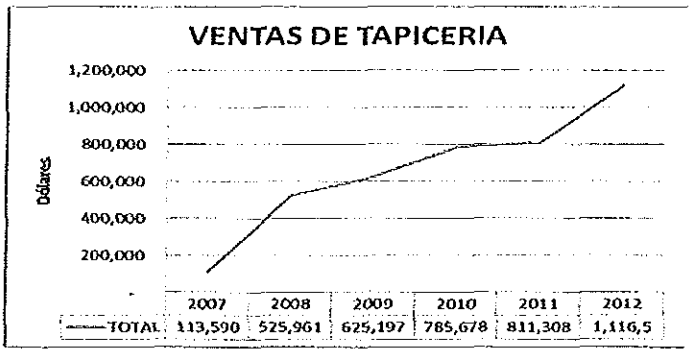


La proporcion entre exportacion e importacion dio la vuelta en el año 2008 cuando inicio la crisis internacional y desde ese entonces hemos buscado fortalecer las ventas nacionales por el mayor margen de utilidad que proporcionan y el crecimiento en las lineas de productos con valor agregado como la tapiceria automotriz.



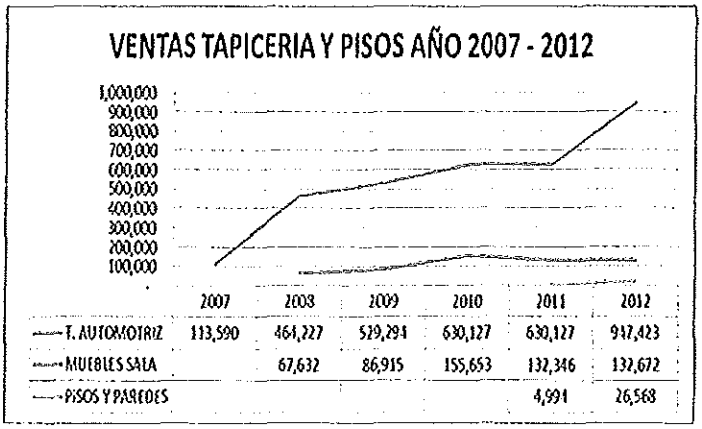
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EXPORTACION	58%	58%	58%	59%	51%	40%	34%	32%	34%
NACIONALES	42%	42%	42%	41%	49%	60%	66%	68%	66%

El crecimiento de las ventas nacionales, se debe en parte al aumento de ventas de tapicería automotriz. La demanda excede la capacidad de producción y solo podemos atender a una porción relativamente pequeña del mercado, por lo que tenemos una buena oportunidad de crecimiento y al ser fabricantes de cuero tenemos una ventaja competitiva y la posibilidad de convertirnos en líderes en el país.



	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	113,590	525,961	625,197	785,678	811,308	1,116,5

La venta de muebles de sala (parte de las ventas de tapicería) no ha crecido satisfactoriamente. Es necesario invertir en tecnología y recursos para la producción en la empresa para no depender de externos que incumplen entregas y calidad.



	2007	2008	2009	2010	2011	2012
T. AUTOMOTRIZ	113,590	464,227	529,294	630,127	630,127	947,423
MUEBLES SALA		67,632	86,915	155,653	132,346	132,672
PISOS Y PAREDES					4,991	26,568

A pesar del incremento en ventas, el resultado final no es el esperado. El costo de ventas se incremento con respecto a los 2 años anteriores y se incrementó tambien el gasto no operacional. Esperamos que con las bases sentadas y el mejoramiento de la situacion financiera, el resultado del 2013 sea mucho mejor para el bienestar economico y laboral de la compañía.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS	2,478,133	2,861,894	3,125,603	3,246,363	2,609,060	2,194,103	2,618,634	2,800,743	3,158,237
COSTO DE VENTAS	2,158,661	2,308,391	2,676,690	2,683,224	1,978,995	1,654,054	1,677,671	1,913,077	2,289,818
UTILIDAD BRUTA	320,677	553,503	448,913	563,139	630,065	540,048	940,963	887,666	868,419
	87.07%	80.65%	82.44%	79.67%	75.85%	75.39%	64.08%	68.31%	72.50%
GASTO DE VENTAS	185,069	190,208	226,876	202,504	345,601	360,074	447,696	431,584	635,602
G. ADMINISTRATIVO	306,932	302,764	294,279	346,763	340,853	255,328	292,039	258,243	231,933
TOTAL G. V. Y ADMIN.	492,001	489,971	520,855	549,273	686,459	615,392	739,684	689,827	767,535
UTILIDAD OPERATIVA	-171,424	63,532	27,858	113,866	-56,394	-76,306	101,279	197,839	100,884
OTROS INGRESOS	222,444	78,942	137,288	98,363	69,394	38,370	16,669	7,353	157,195
GASTO FINANCIERO	63,460	69,625	137,631	142,727	83,621	121,745	105,824	127,329	124,997
GASTO NO OPERACIONAL								68,235	97,691
TOTAL NO OPERACIONAL	158,984	9,417	-243	-44,364	-24,127	-85,375	-89,254	-188,209	-65,393
UTILIDAD NETA	-2,440	72,949	27,715	69,501	-80,521	-160,681	12,025	10,629	35,491

SITUACION ACTUAL.-

La situación actual es mucho más manejable a pesar de tener poca utilidad. La situación financiera es más saludable que en años anteriores y podemos decir que hemos sobrevivido la crisis. Los bancos han ayudado con cartas de crédito para importación y nos han dado una línea de crédito para poder operar mejor. Hemos podido operar en mejor forma con las compras de materia prima y ya no hemos tenido paras significativas en la planta.

Estamos incrementando el personal y máquinas de coser para la tapicería, lo que permitirá incrementar la producción y dar pasos hacia convertir nuestro taller en una fábrica. Va a ser necesaria la inversión en una nueva cortadora de cuero puesto que la actual se está convirtiendo en un cuello de botella por la demanda de cuero cortado para las ensambladoras de auto.

ESTRATEGIA PARA EN AÑO 2013 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, si es posible dando franquicias.

3. Fabricación de muebles de cuero. Introducirnos en el mundo del diseño para lograr establecernos como una empresa que proporciona muebles y diseño.

4. Continuar incursionando en el mercado de la construcción y diseño de interiores con nuestro nuevo producto de paredes y pisos de cuero.

5. Aprovechar la demanda de las ensambladoras por cuero automotriz para cumplir con las exigencias del gobierno de que los autos ensamblados en el país utilicen más componentes nacionales.

Atentamente,

Ing. Frank Tosi
GERENTE GENERAL