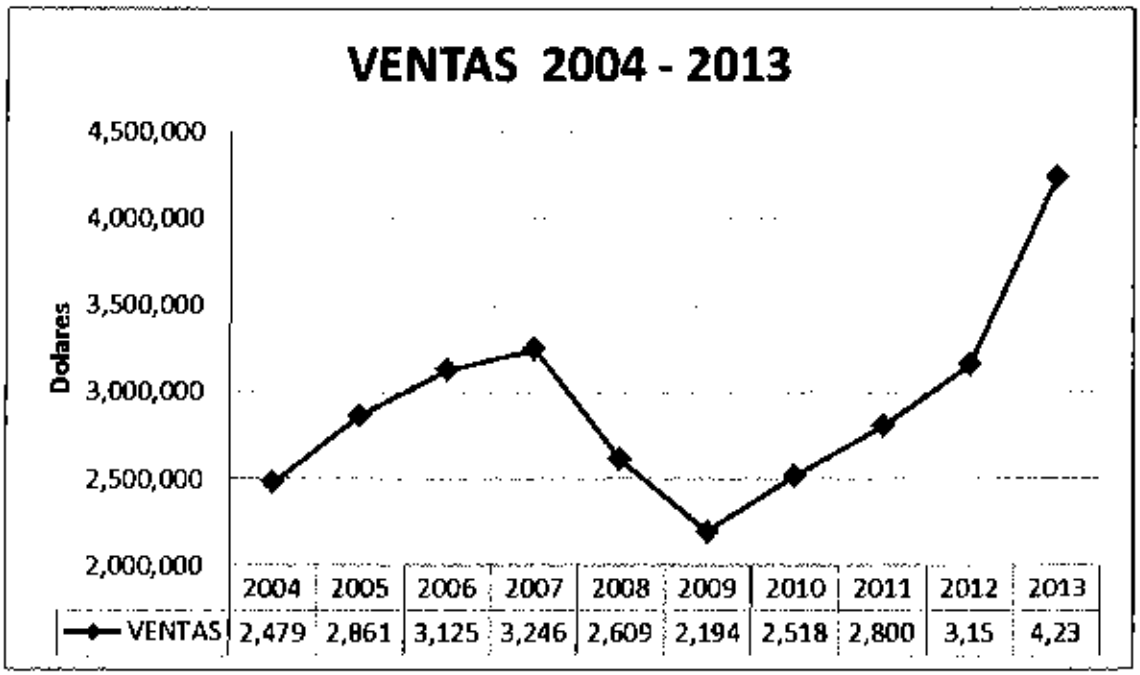
INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2013

CURTIEMBRE RENACIENTE S.A.

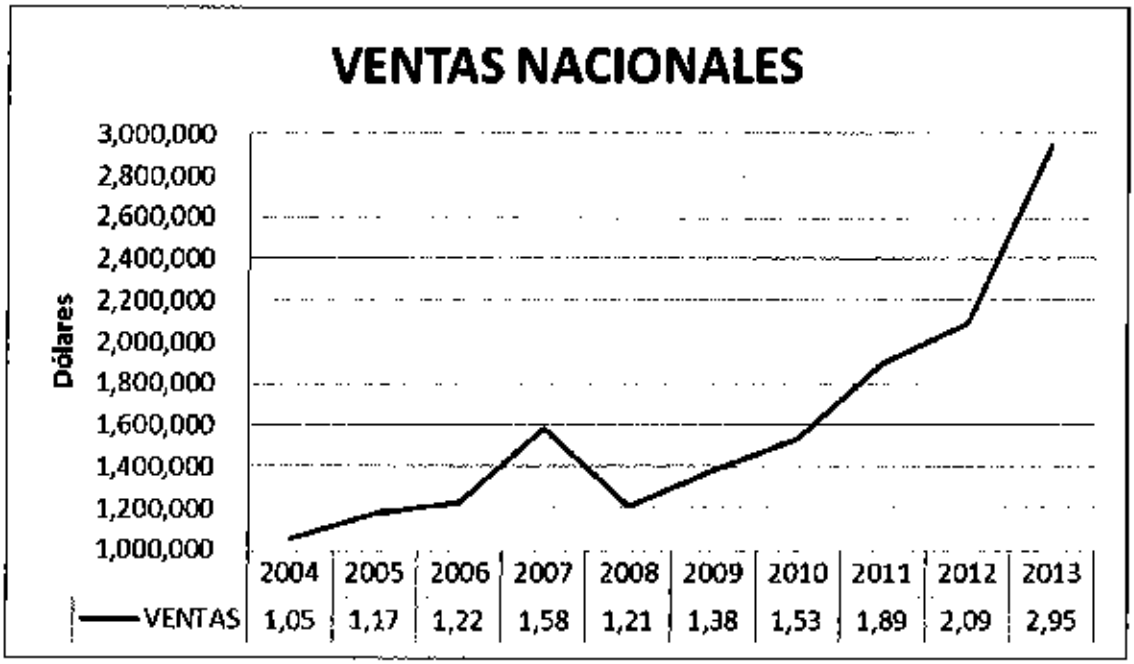
Cumpliendo con lo dispuesto en el estatuto de la empresa, pongo a consideración el informe de Gerencia por el año 2013.

En el año 2013, Renaciente ha continuado con la tendencia de crecimiento, las ventas se han incrementado un 34% con respecto al año anterior, lo cual nos ha dado una mejor fluidez en la operación. Los resultados finales no reflejan una mejoría debido ajustes por gastos de años anteriores como la reserva por jubilación entre otros. Hemos continuado trabajando ilíquidos debido a que el incremento en ventas requiere mayor capital de trabajo y que aún tenemos un considerable monto de deudas antiguas que pagar. En la producción y venta de cuero hemos logrado una estabilidad por el control adecuado de los procesos, lo que nos ha dado una tranquilidad y seguridad, eliminando casi por completo los reclamos, mientras que en el negocio de tapicería todavía no se logra eso, tenemos problemas en la estandarización, calidad, entrega oportuna, pero hemos dado los pasos necesarios para corregir este problema lo más pronto. También hemos iniciado con el proceso de establecer franquicias para la venta e instalación de Tapicería automotriz.

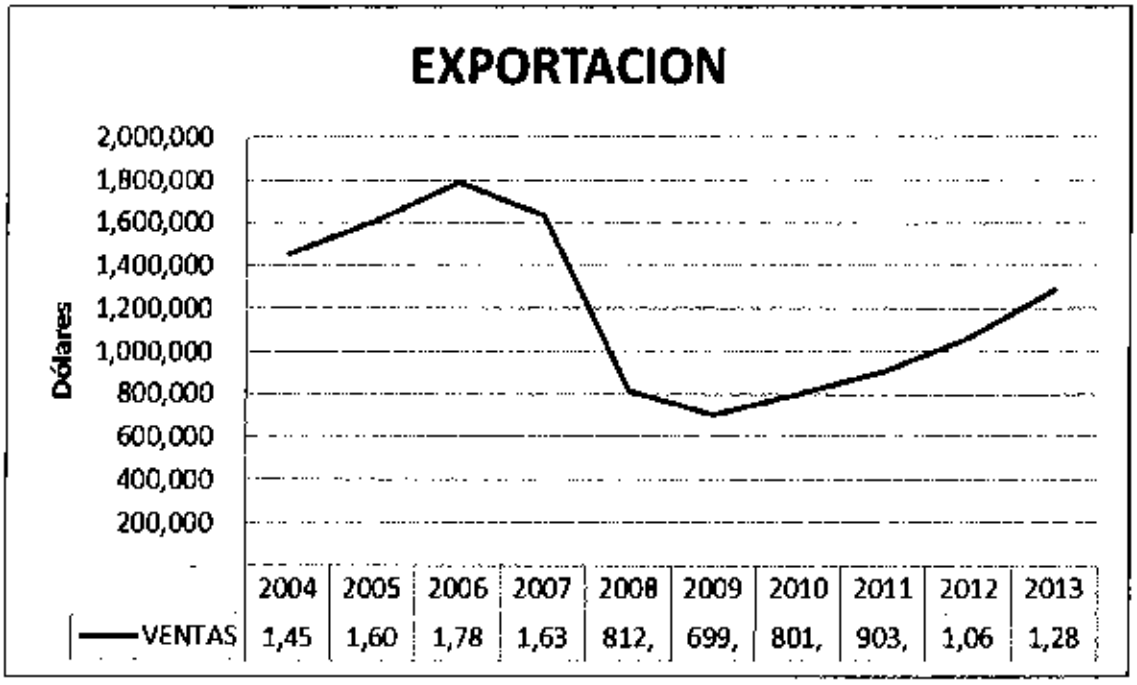
Como podemos observar en los cuadros, Renaciente S.A. se ha recuperado de la crisis del año 2008 en la que sufrió una caída en sus exportaciones, el año 2013 superamos luego de 6 años el nivel de ventas que logramos en el año 2007. Este año establecimos un nuevo record de ventas.



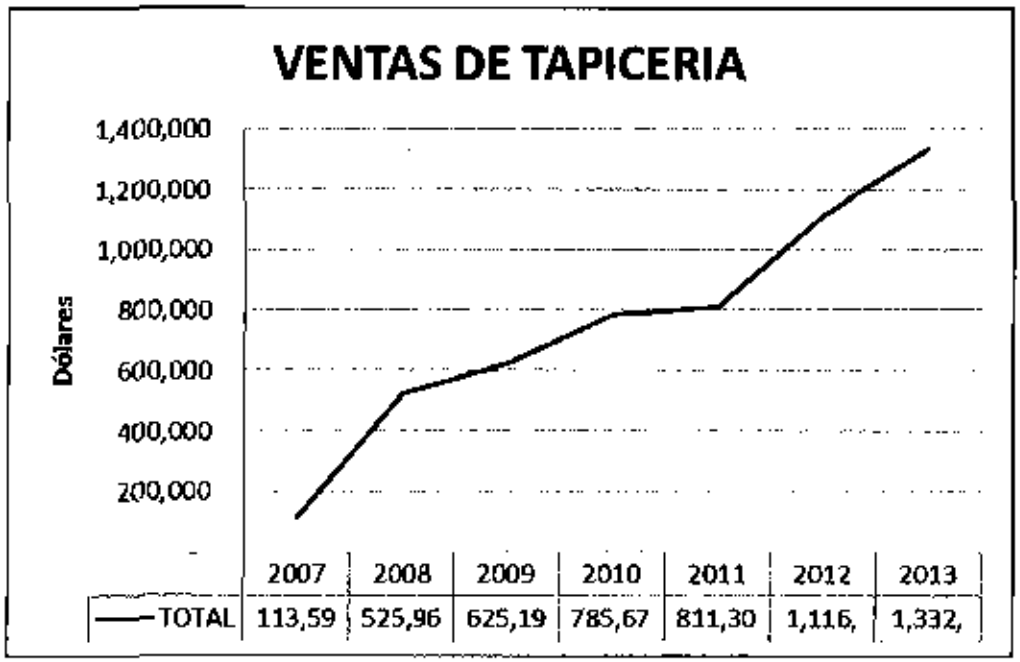
La venta nacional tiene un crecimiento estable, gran parte del incremento en las ventas nacionales proviene de la venta de tapicería automotriz que en el 2013 superó el millón de dólares:



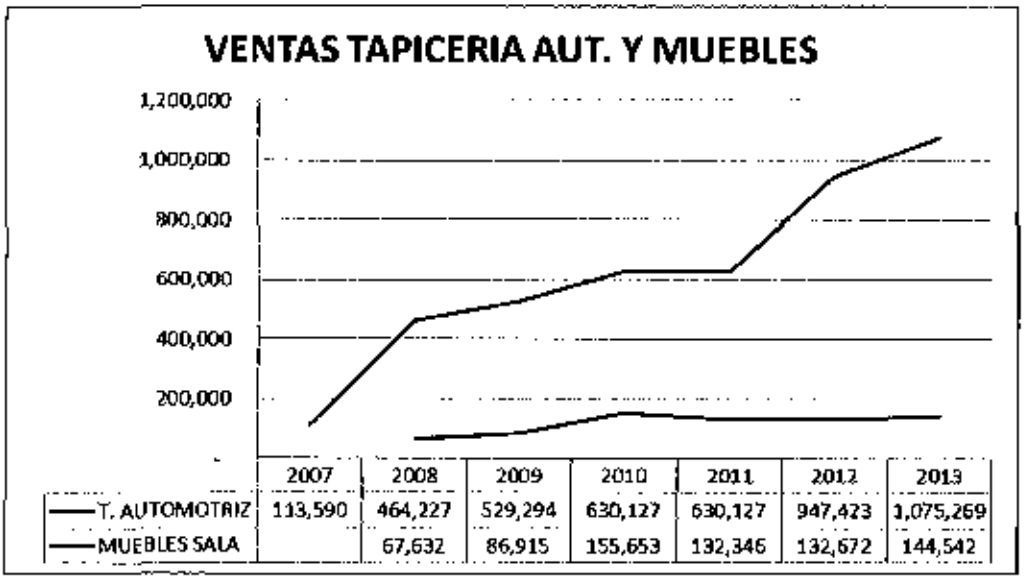
La exportación continúa la recuperación de la caída en el año 2008, pero hasta la fecha no hemos regresado a niveles del año 2007, por un lado porque ya no vendemos wet blue debido a que el margen era muy pequeño y no representaba negocio y por otro por la pérdida del mercado Venezolano.



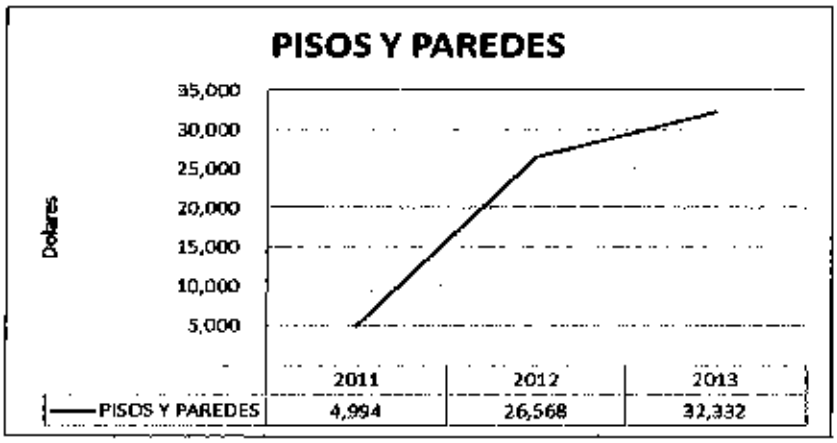
La Venta de tapicería automotriz va en aumento desde que se inicio en el año 2007, la misma esta limitada por la capacidad de producción en los tres talleres. A fines del año 2013 se realizaron cambios e inversiones para convertir el taller de cuenca en una pequeña fábrica. Se establecieron dos turnos de trabajo y el contrato de un Gerente, las mejoras han sido considerables pero aún hay cosas por hacer.



La proporción entre tapicería automotriz y muebles es muy grande. Se le ha dado mucho mas impulso al mercado automotriz pues tiene mayor demanda para nosotros. En el año 2014 esperamos tener mucho mejor resultado en venta de muebles de sala puesto que iniciaremos la fabricación de los muebles en nuestra planta.



Pisos y Paredes de Cuero es otra nueva línea que inicio en el año 2011, hasta el momento no ha despegado por falta de un equipo de ventas destinado exclusivamente para esta línea. En el 2014 buscaremos fortalecer el equipo de ventas y poner un stand en la Feria Coverings de las Vegas buscando el mercado de exportación.



IMPUESTO A LAS GANANCIAS

Conforme a lo requerido por las disposiciones del Código del Trabajo, la Compañía procede a determinar el 15% de participación a trabajadores y el Impuesto a renta, según lo establece la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento. Para los dos periodos 2012 y 2013 la Compañía determinó su impuesto a la renta en base al anticipo mínimo.

ESTRATEGIA PARA EL AÑO 2014 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 mediante la apertura de franquicias; esto es a Machala, Loja, Sto. Domingo, Ambato, Portoviejo y abrir una sucursal en Manta.

3. Fabricación de muebles de cuero; tapizados y forrados en cuero. Introducimos 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. Buscar clientes de exportación para la línea de Pisos y Paredes.

Atentamente,

Ing. Frank Tosi
GERENTE GENERAL