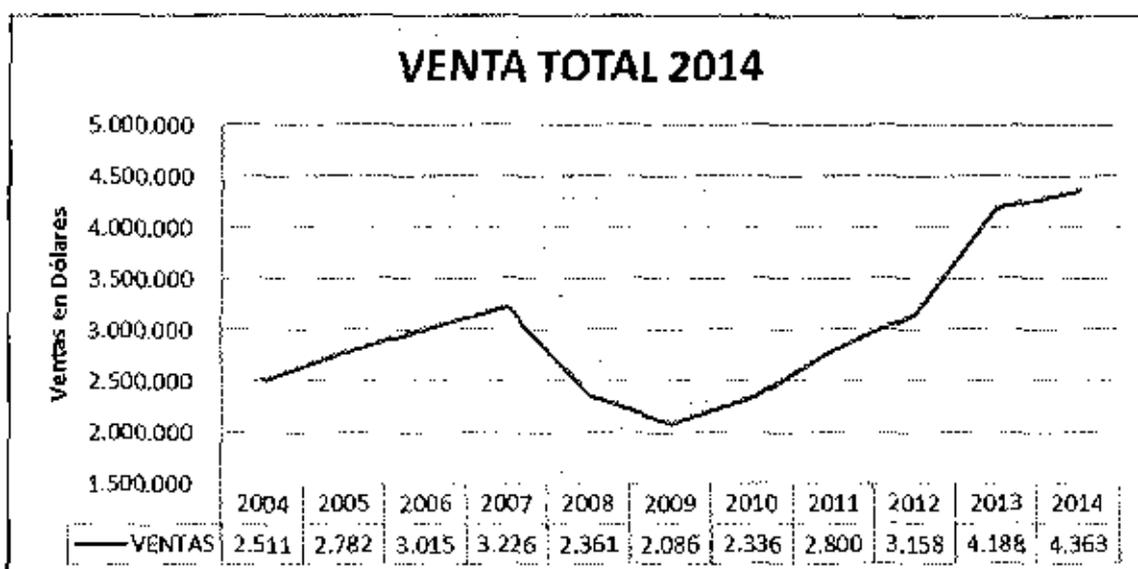


## INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2014

### CURTIEMBRE RENACIENTE S.A.

Cumpliendo con lo dispuesto en el estatuto de la empresa, pongo a consideración el informe de Gerencia por el año 2014.

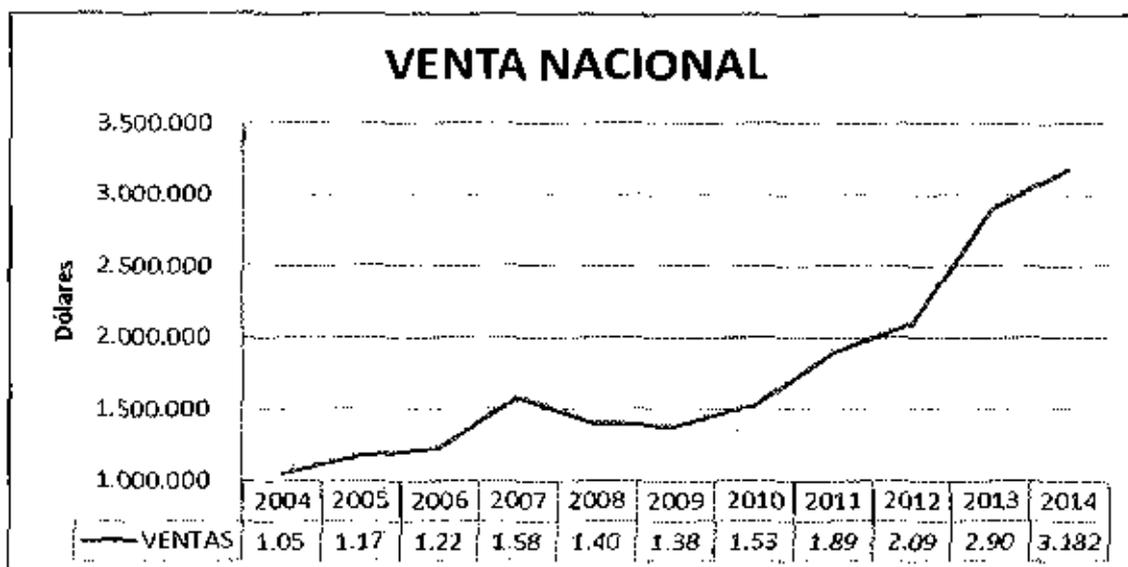
En el año 2014, *Renaciente* ha continuado con la tendencia de crecimiento, las ventas se han incrementado un 4.17% con respecto al año anterior. Los resultados finales no reflejan una mejoría debido ajustes por gastos de años anteriores como la reserva por jubilación entre otros. Hemos continuado trabajando 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, El negocio de tapicería ha mostrado una mejoría en el monto de tapicerías producidas, hemos trabajado en la calidad, estandarización, incremento de producción y entrega oportuna, todavía tenemos problemas puntuales de calidad pero cada vez menos. Se terminó con la etapa de planificación y esperamos vender franquicias en 2015.



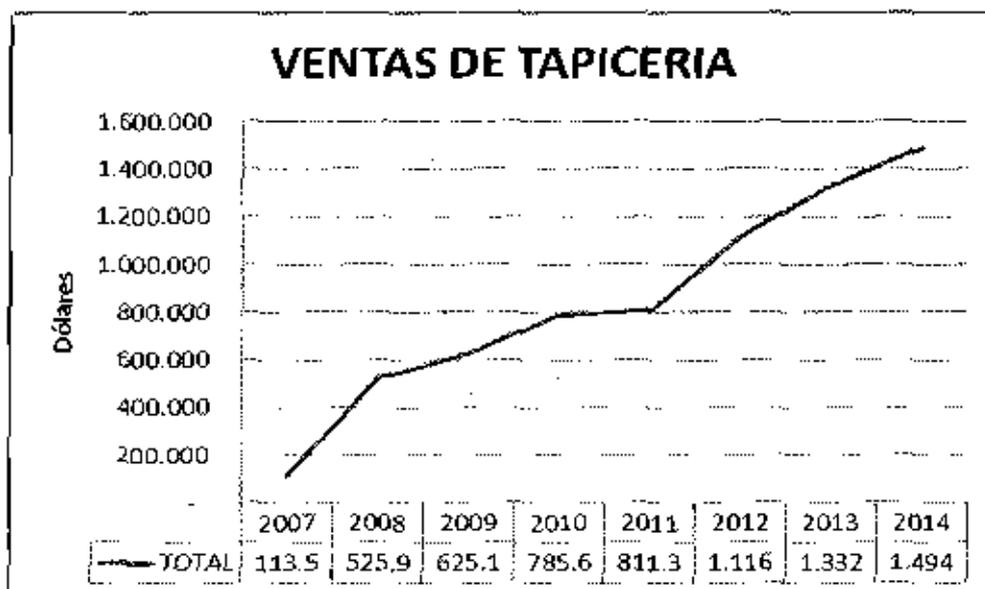
La utilidad generada en la *Venta Nacional* es muy superior a la de las Exportaciones por lo que la estrategia ha sido fortalecer la venta Nacional tanto en Cuero como en Tapicería. Si observamos hasta el 2009 la proporción era favorable a Exportación en un 60/40 mientras que en el 2014 es favorable a *Venta Nacional* en un 73/27.

VENTAS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
NACIONALES	42%	42%	42%	41%	49%	59%	66%	68%	65%	69%	73%
EXPORTACION	58%	58%	58%	59%	51%	41%	34%	32%	34%	31%	27%

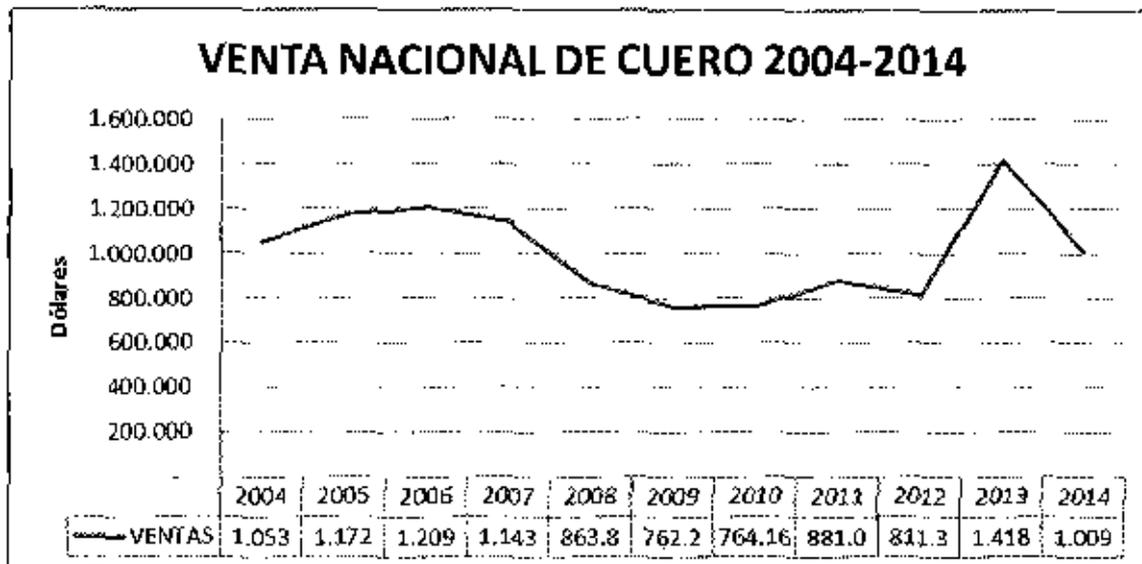
La venta nacional tiene un crecimiento estable, gran parte del incremento en las ventas nacionales proviene de la venta de tapicería automotriz que en el 2013 superó el millón de dólares y en 2014 llega al millón y medio de dólares. Es la base del crecimiento de la empresa y hacia donde ha fijado su estrategia de crecimiento:



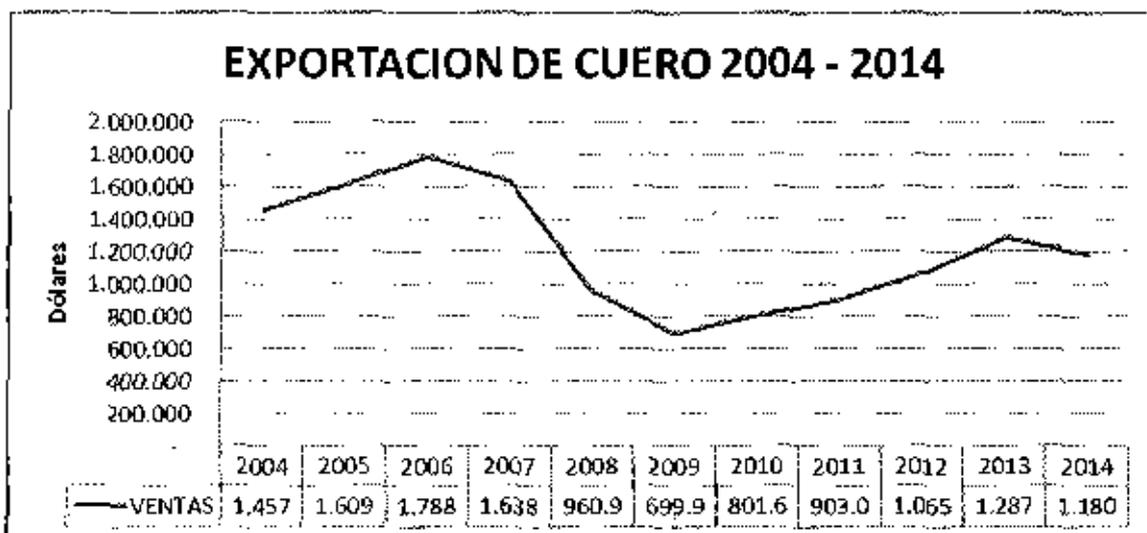
Como se puede observar, la venta se ha triplicado en 6 años y este año estamos seguros de continuar con la tendencia a pesar de las restricciones en la importación de vehículos impuesta por el gobierno. Estaremos tomando una mayor proporción del mercado nacional.



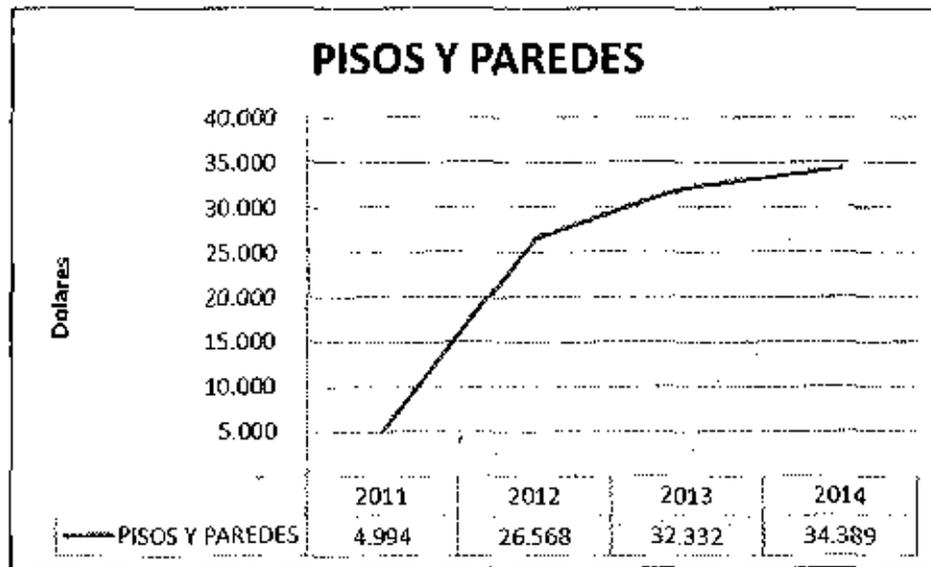
La venta nacional de cuero, en la cual estábamos muy esperanzados por la compra de cuero por parte de ensambladores de Vehículos no se dio. A pesar de que nuestro Cuero pasó todas las pruebas de calidad y está aceptado por fabricantes de Vehículos como KIA, GM, Great Wall, Mazda, decisiones gubernamentales frenaron a algunos ensambladores y GM se atrasó en el proyecto de sustitución de cuero Uruguayo al nuestro. El año 2013 sí pudimos vender a ensambladores y por eso la caída de venta en 2014.



La exportación de cuero ha caído levemente por la dificultad de pago de ciertos clientes que hace que limitemos el crédito, esperamos que en 2015 podamos reemplazar a malos pagadores de exportación por Ensambladores Nacionales.



Pisos y Paredes de Guera es otra nueva línea que inicio en el año 2011, hasta el momento no ha despegado por la dificultad en la introducción del producto, su alto precio y falta de un equipo de ventas destinado exclusivamente para esta línea. A pesar de haber contratado personal de alto nivel para la venta en Guayaquil no logramos mayor incremento en la venta. Participamos en Coverings en Las Vegas y logramos ubicar muestras en 5 salas de exhibición pero nuestros distribuidores no han tenido resultados. En el 2015 participaremos con un stand en la Feria Coverings de Orlando continuando el esfuerzo para introducir el producto en USA.



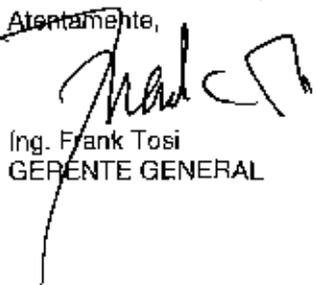
#### **IMPUESTO A LAS GANANCIAS**

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 del 22% según lo establece la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento para el ejercicio económico 2014.

## ESTRATEGIA PARA EL AÑO 2015 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. Introducirnos en el mundo del diseño para lograr establecernos como una empresa que proporciona muebles y diseño.
4. Continuar el esfuerzo de introducir en el mercado de la construcción y diseño de interiores con nuestro producto de paredes y pisos de cuero.
5. Buscar clientes de exportación para la línea de Pisos y Paredes.
6. Iniciar el proyecto de fabricación de Carteras de Mujer

Atentamente,

  
Ing. Frank Tosi  
GERENTE GENERAL