

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2015 CURTIEMBRE RENACIENTE S.A.

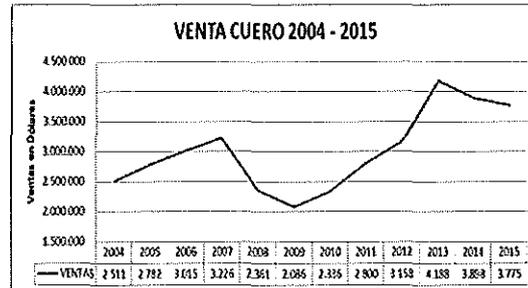
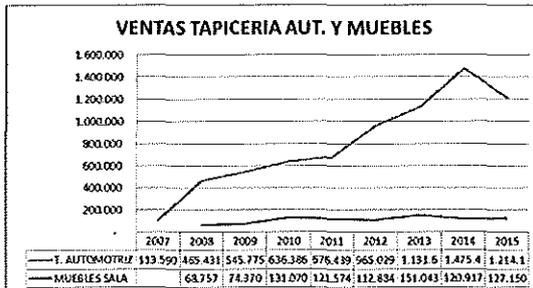
Cumpliendo con lo dispuesto en el estatuto de la empresa, pongo a consideración el informe de Gerencia por el año 2015.

En el año 2015, Renaciente continuó la tendencia en el crecimiento en ventas en especial de Tapicería Automotriz hasta el mes de Mayo, mes en el que las medidas gubernamentales para equilibrar la balanza de pagos como cupos a la importación de Automóviles, salvaguardias, etc. comenzaron a afectar el mercado por precios altos, restricción de crédito y el clima de incertidumbre en la población. La venta de cuero se vio también afectada por la misma razón en el mercado nacional a nivel de concesionarios y ensambladores y en exportación a Colombia por la fuerte devaluación del dólar en ese país.

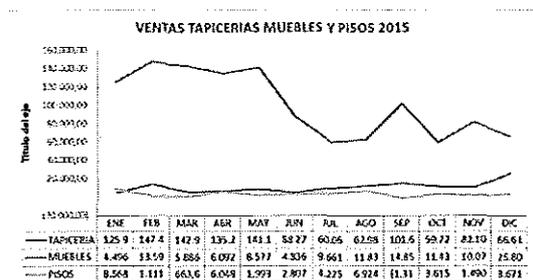
Las ventas se afectaron más en el mercado nacional puesto que en exportación según los datos exportamos prácticamente lo mismo que en 2014 pero nos quedamos con un pedido cancelado por despachar a fin de año de aproximadamente \$76.000 que vendimos en marzo de 2016 a un precio muy inferior.

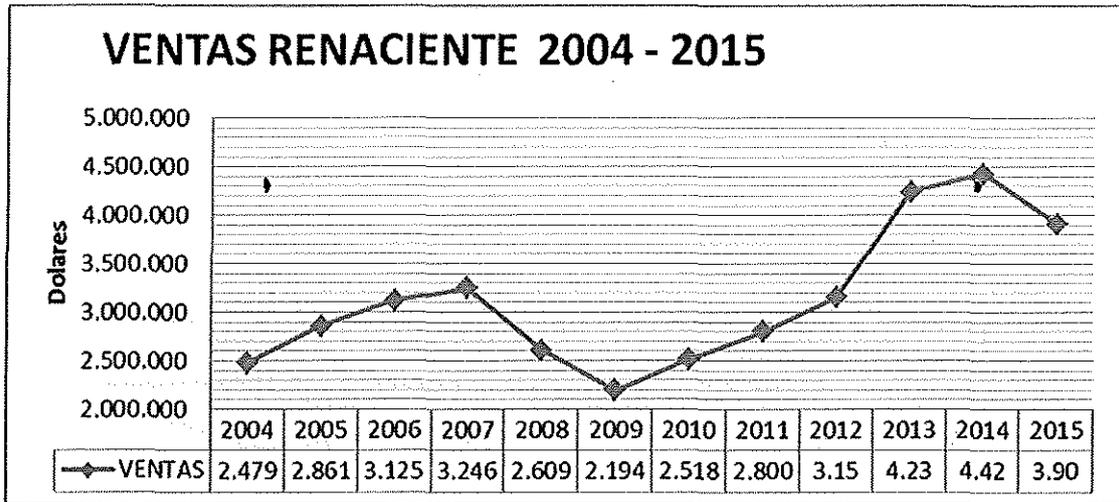
La venta global de la empresa cayo en 11.7%, el desglose de la caída es: Cuero Nacional cae 4.54%, Cuero Exportación incrementa .05%, Tapicería Automotriz cayó en 18%, Muebles de cuero se incrementa en 5%, Pisos y Paredes se incrementa en 10%.

Por tercer año esperamos mejores resultados en venta de Cuero Automotriz, que es nuestro fuerte, por las gestiones que se han hecho con las ensambladoras y en especial con la General Motors desde 2013 pero no se dieron por atrasos en su planificación y últimamente por la caída en demanda de vehículos.

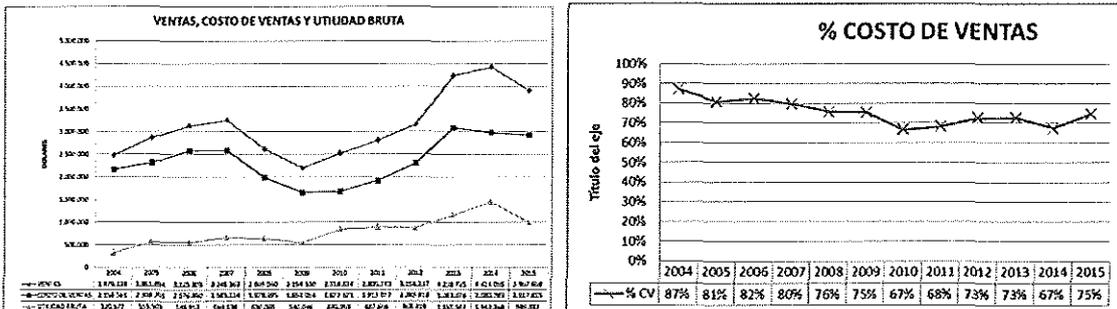


En el cuadro a continuación podemos ver como las ventas cayeron a nivel nacional desde el mes de junio, principalmente en tapicerías Automotrices

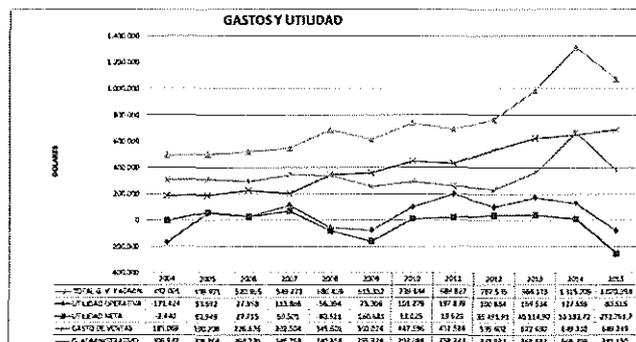




Como podemos observar en los cuadros la tendencia de crecimiento en ventas después de la recuperación de la crisis que inició el año 2008 en la que sufrió una caída en sus exportaciones ha cambiado, una nueva crisis ha llegado afectando el crecimiento de la empresa, estamos tomando las medidas necesarias, buscando reducir gastos y dirigiendo la gestión a otras líneas como la exportación de paredes y pisos, muebles, tratando de lograr una alianza para vender tapicerías en Colombia, wetblue y presionando al personal para mejorar su gestión de ventas. No nos dejaremos ganar por la crisis.



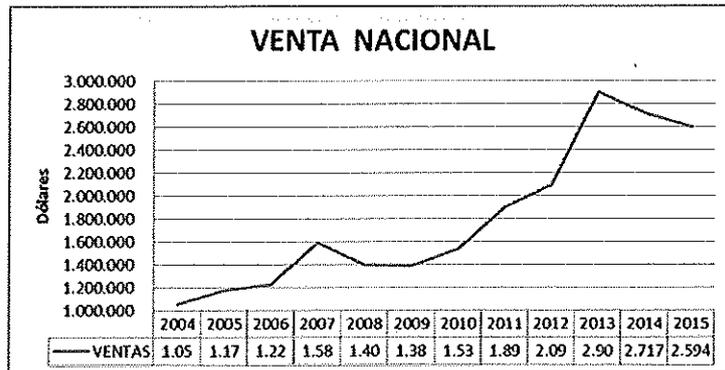
Como podemos observar en el cuadro anterior, el costo de ventas que hemos ido bajando desde el año 2004 sufrió un ligero incremento en 2015, debido a la baja en la producción ya que en algunos meses bajó la producción de cuero para consumo interno y los talleres de producción de tapicería.



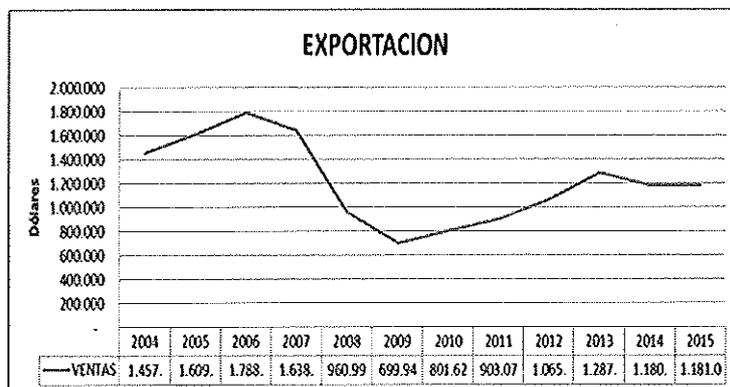
El cuadro muestra ya una baja en el gasto administrativo, sin embargo este es mucho menor pues el dato esta afectado por los \$120.000 que debimos castigar por Procanec y tambien por gastos no deducible que por reglamento ahora nos toca hacer. Este año tuvimos que pagar \$66.306 de impuesto a la renta, que por logica no deberiamos 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. Hemos logrado pasar todas las pruebas requeridas por los fabricantes de vehículos, somos el único fabricante de cuero del país calificado para proveer a ensambladores.

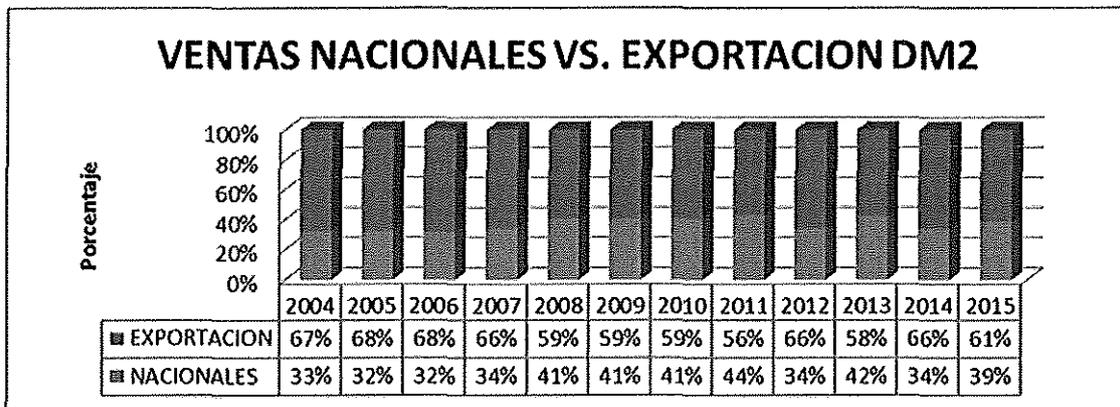
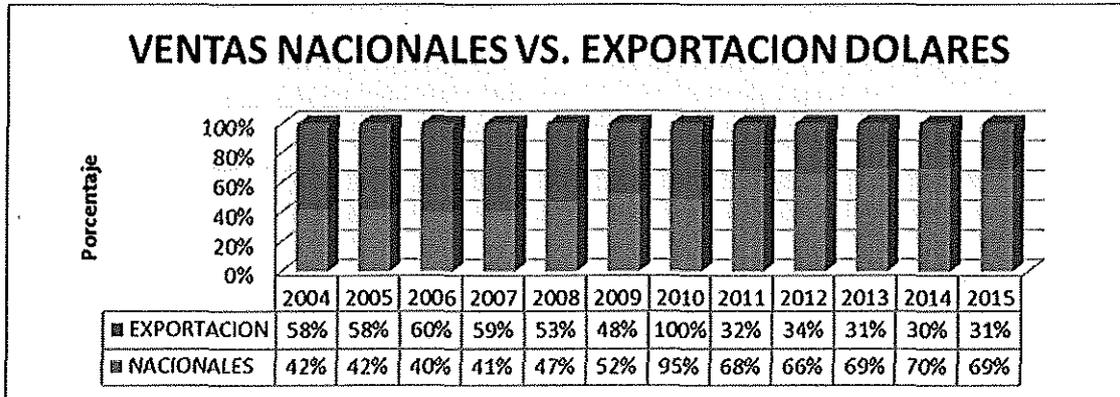
La venta nacional de cuero no creció como esperábamos, pues nuestra esperanza por tercer año consecutivo es el arranque de la producción de tapicerías de GM con nuestro cuero pero se sigue retrasando por la aprobación del asiento (el cuero está aprobado) y para colmo se suma la caída de la venta de todos los ensambladores (GM, Ambacar y Aymesa) y en general del sector automotriz por medidas gubernamentales y la poca demanda.



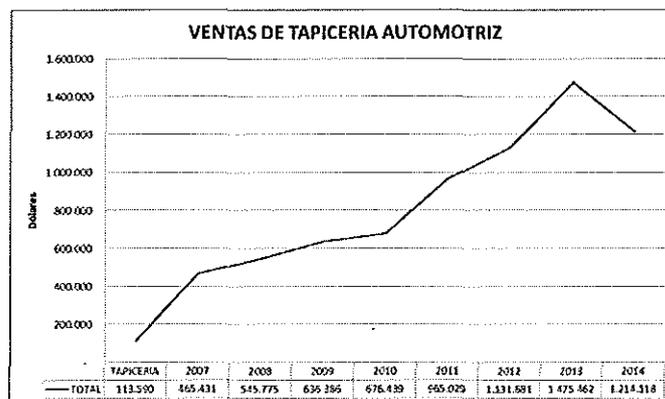
La Exportación se mantuvo igual que el año 2014 pero 8.3% más baja que el 2013 pero ventas con dificultad de Cobro, a Perú cobramos 90 días después del vencimiento y a Imapar le recibimos cheques con los que acabaremos de cobrar en Diciembre del 2015, casi 2 años después del vencimiento. El problema es que en 2016 la probabilidad de Exportación es remota y lo más probable es que tengamos que bajar precios porque todos los países que vendemos han devaluado sus monedas haciendo que nuestro cuero sea más caro que otros.



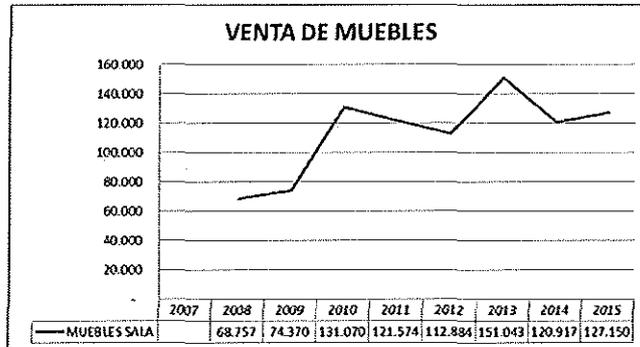
Para comparar exportación vs. Ventas nacionales, analizaremos únicamente la línea de Cuero. La proporción de Exportación vs. Nacional era de alrededor de 60/40, proporción que ha ido cambiando y se puede decir que en dólares es 30/70. En decímetros la proporción si es diferente por el precio más bajo de exportación, varía en aproximadamente 10 puntos. En el 2004 era de 67/33 y ahora 61/39.



La Venta de tapicería automotriz cayó este año por las razones ya dichas después de 7 años de mejora continua. Teníamos un crecimiento promedio anual del 22% desde el año 2008, una excelente tasa de crecimiento mientras este año cayó en un 18%. 2016 se ve un año aún más difícil, los concesionarios tienen dificultades en vender vehículos y eso no obliga a buscar cliente final para el cual levantar volumen es difícil pues no se puede producir en serie. A partir de junio nos vimos en la necesidad de reducir parte del personal, pero hemos resuelto muchos de los problemas de calidad y los errores cada vez son menores.

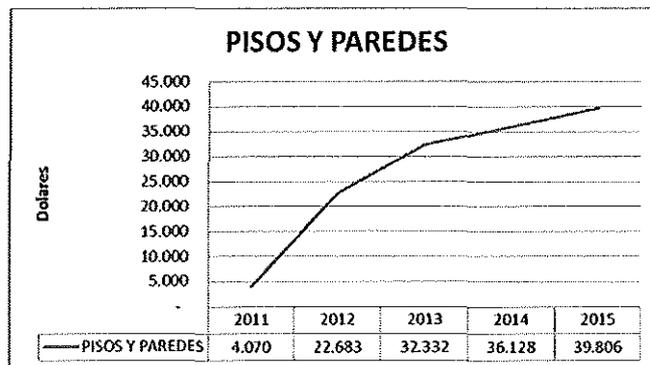


La venta de muebles de sala y accesorios para el hogar, una línea muy competitiva y difícil de conquistar, ha ido creciendo muy lentamente. Hemos mejorado la calidad, confortabilidad y desarrollado algunos modelos de muebles que tienen buena aceptación. Esta es una de las líneas que necesitamos explotar para reemplazar la baja de ventas de Tapicería Automotriz ya que utiliza los mismos recursos. Se abrió un showroom en Guayaquil que comienza a dar resultados.



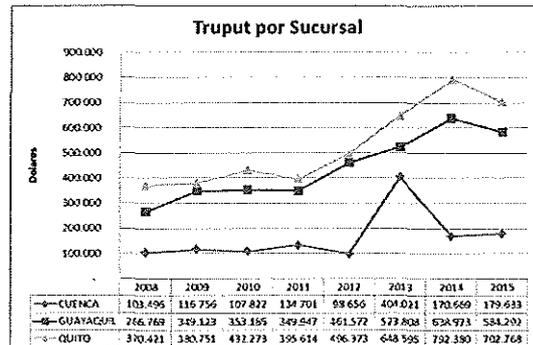
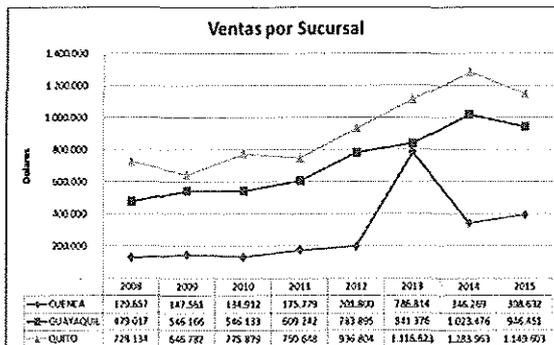
Pisos y Paredes de Cuero, línea muy novedosa y gusto mucho en la feria de Las Vegas y Orlando, tenemos algunos contactos a los que hemos logrado vender pero el costo del flete y los problemas que hemos tenido han frenado la introducción del producto, seguimos trabajando con algunos de ellos. La exportación de losetas ha sido en un monto de \$5687,00 Este año haremos el esfuerzo económico para participar en Chicago a pesar de la iliquidez porque consideramos muy importante el mercado Estadounidense.

En Ecuador las gestiones de las sucursales han tenido poco resultado a pesar de las gestiones y exhibiciones que hemos colocado tanto en Quito, Guayaquil y Cuenca.

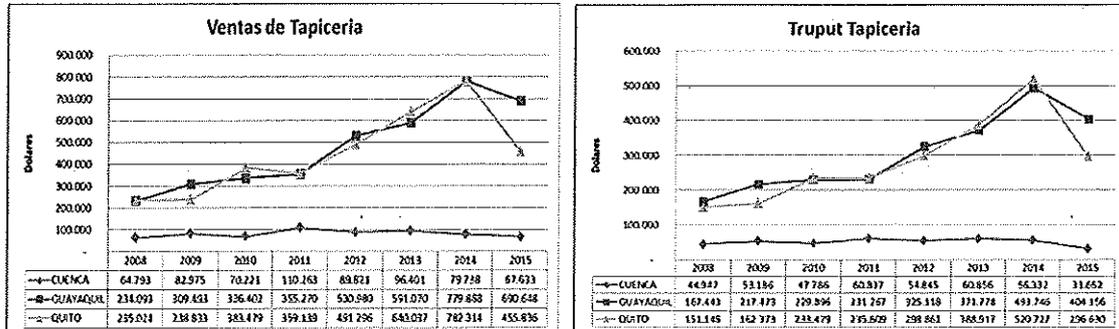


SUCURSALES

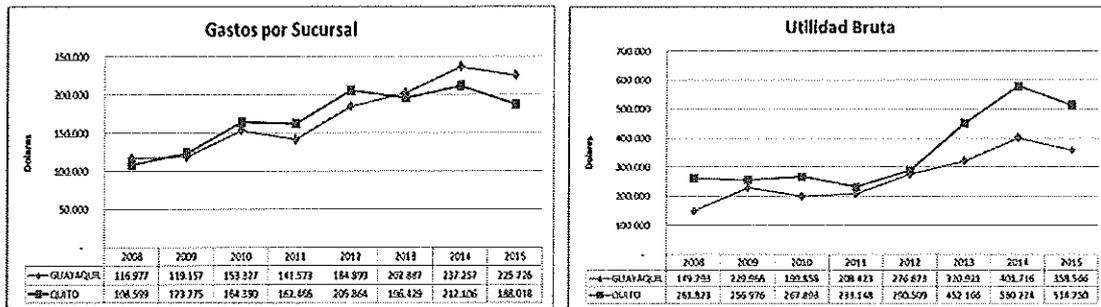
A continuación los datos del desempeño de las Sucursales; Quito tiene un decremento de 10.5% en ventas y 11.3% en thruput, Guayaquil un decremento del 7.5% en ventas y 8.6% en thruput, Cuenca tiene un incremento en ventas del 15% y 5.3% en thruput. El mayor thruput es generado por la sucursal Quito, seguido por Guayaquil y Cuenca.



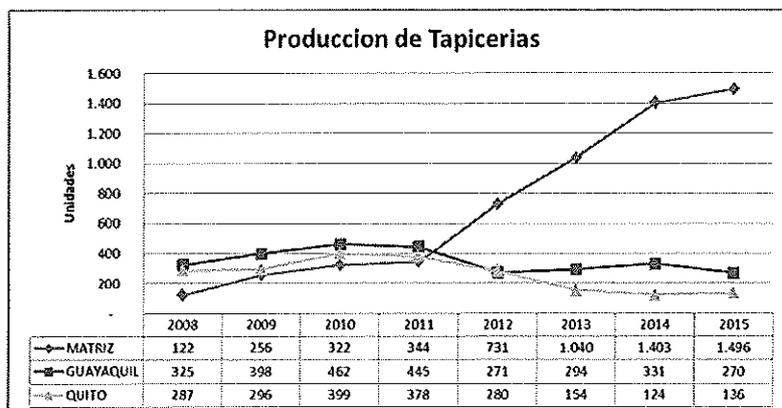
Como pueden ver el rubro más afectado es la venta de Tapicería Automotriz, hay un decremento en las tres sucursales. Quito tiene el mayor decremento en ventas de tapicería automotriz en un 41%, Thruput 43%, Cuenca le sigue con 15% en ventas y 43% en Thruput y Guayaquil con un decremento del 11% en ventas y 18% en thruput. A pesar de la caída de ventas y thruput, las sucursales compensaron con venta de cuero y el resultado no fue tan desastroso como en Tapicería automotriz.



En los gráficos a continuación, no constan los datos de Cuenca porque los gastos en la contabilidad están mezclados con la operación de la fábrica. En la sucursal Quito se bajó más los gastos y compenso de alguna manera más la caída en ventas.



La producción de Tapicerías en Cuenca se ha incrementado debido a los esfuerzos realizados para convertir al taller en una fábrica, la producción de las sucursales va disminuyendo como planeado en el proyecto de ir convirtiendo a las sucursales mas en puntos de instalación. Además se produjeron mas muebles de sala que en 2014.



RESULTADOS

A pesar de nuestro incremento en ventas, todavía no podemos declarar que tenemos utilidad, los gastos se incrementan y todavía tenemos rezagos de años anteriores.

| CURTIEMBRE RENACIENTE S.A. | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS 2004 - 2015 | | | | | | | | | | | | |
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| VENTAS | 2.479.138 | 2.861.894 | 3.125.803 | 3.246.363 | 2.609.060 | 2.194.100 | 2.518.634 | 2.800.743 | 3.158.237 | 4.238.725 | 4.424.056 | 3.907.698 |
| COSTO DE VENTAS | 2.158.561 | 2.308.391 | 2.576.890 | 2.583.224 | 1.978.995 | 1.654.054 | 1.677.671 | 1.913.077 | 2.289.818 | 3.083.078 | 2.980.789 | 2.917.815 |
| UTILIDAD BRUTA | 320.577 | 553.503 | 548.913 | 663.138 | 630.065 | 540.046 | 840.963 | 887.666 | 868.419 | 1.155.647 | 1.443.268 | 989.883 |
| % CV | 87% | 81% | 82% | 80% | 76% | 75% | 67% | 68% | 73% | 73% | 67% | 75% |
| GASTO DE VENTAS | 185.069 | 190.208 | 226.676 | 202.504 | 345.601 | 360.024 | 447.696 | 431.584 | 535.602 | 622.630 | 649.310 | 689.249 |
| G. ADMINISTRATIVO | 306.932 | 309.764 | 294.279 | 346.768 | 340.858 | 256.328 | 292.068 | 258.243 | 231.933 | 363.482 | 666.399 | 381.150 |
| TOTAL G. V. Y ADMIN. | 492.001 | 499.971 | 520.955 | 549.273 | 686.459 | 615.352 | 739.684 | 689.827 | 767.535 | 986.113 | 1.315.709 | 1.070.398 |
| UTILIDAD OPERATIVA | -171.424 | 53.532 | 27.958 | -113.866 | -58.394 | -75.306 | 101.279 | 197.839 | 100.884 | 169.534 | 127.559 | -80.515 |
| OTROS INGRESOS | 222.444 | 78.942 | 137.288 | 98.363 | 69.394 | 36.370 | 16.669 | 7.358 | 157.196 | 28.143 | 51.001 | 62.453 |
| GASTO FINANCIERO | 53.460 | 69.625 | 137.531 | 142.727 | 83.621 | 121.745 | 105.824 | 127.329 | 124.997 | 92.484 | 101.978 | 142.145 |
| GASTO NO OPERACIONAL | | | | | | | | 68.239 | 97.591 | 65.078 | 11.386 | 26.248 |
| IMPUESTOS A LAS GANANCIAS | | | | | | | | | | | 55.014 | 68.306 |
| TOTAL NO OPERACIONAL | 168.984 | 9.417 | -243 | -44.364 | -24.127 | -85.375 | -89.254 | -178.209 | -65.392 | -129.419 | -117.376 | -172.246 |
| UTILIDAD NETA | -2.440 | 62.949 | 27.715 | 69.501 | -80.521 | -160.681 | 12.025 | 19.629 | 35.492 | 40.115 | 10.183 | -252.762 |

El porcentaje de costo de ventas se ha incrementado debido a los paros en la producción por falta de pedidos.

Los gastos de administración y ventas también se han incrementado considerablemente y tienen que ver con el incremento de salarios, el costo de servicios y de todo, aumento en tasas municipales y gubernamentales, etc.

Este cuadro se presentó en el informe anterior y es en gran parte el causante de la actual pérdida, esperábamos tener buenos resultados para poder licuar esos valores pero no contábamos con lo que nos llegó.

| DETALLE DE GASTOS POSTERGADOS PARA APLICAR AL BALANCE 2015 | | | | |
|--|---------------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|
| SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 | | | | |
| FECHA | CUENTA | VALOR 2013 | VALOR APL 2014 | SALDO 2014 |
| 31-dic-14 | Inventarios Productos Proceso/BNIIF T | 118.588,57 | - | 118.588,57 |
| 31-dic-14 | Cuentas por Cobrar R (PROCANEC) | 121.098,98 | - | 121.098,98 |
| | | | | |
| | | | | |
| TOTALES | | 239.687,55 | - | 239.687,55 |

La gestión que se ha tenido que hacer en esta empresa ha sido tanta o más dura que iniciar una empresa desde el inicio. Desde la solución de conflictos familiares, renovación casi total de maquinaria, reubicación de la maquinaria, compra de maquinaria de alta tecnología, compra de equipo de laboratorio para poder garantizar el producto, cambio total en la filosofía de producción y sus procesos hasta lograr el cuero de calidad internacional, inclusión de nuevas líneas de producto, desarrollo de nuevos productos, reducción del equipo gerencial, cambio total de filosofía en la empresa, etc. etc.

Yo considero que este país se ha convertido en hostil para el gremio industrial, cada vez más impuestos, multas, nuevos reglamentos que se emiten a los cuales debemos estar muy atentos,

Tapicería automotriz, muebles y paredes y pisos son tres productos diferentes que nos tienen que dar eso y generar utilidad en el futuro.

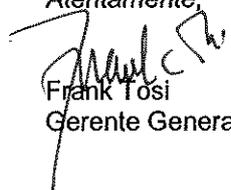
Esta gestión realizada dará el fruto esperado, en corto tiempo para el bien de trabajadores y familia. Renaciente se convertirá en una empresa rentable e inmune a factores externos de mercado que han afectado por innumerables ocasiones a curtiembres, por la diversificación que buscamos.

A continuación los balances de Curtiembre Renaciente desde el año 2004

| CURTIEMBRE RENACIENTE S.A. | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| BALANCES 2004 -2015 | | | | | | | | | | | | |
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| ACTIVO | | | | | | | | | | | | |
| Caja, Bancos e Inversiones | 32.90 | 31.320 | 57.437 | 2.837 | 28.470 | 9.098 | 30.223 | 2.695 | 31.072 | 59.083 | 8.853 | 4.333 |
| TOTAL ACTIVO DISPONIBLE | 32.90 | 31.320 | 57.437 | 2.837 | 28.470 | 9.098 | 30.223 | 2.695 | 31.072 | 59.083 | 8.853 | 4.333 |
| Distribuidores y Clientes | 875.408 | 488.652 | 562.420 | 58.333 | 603.099 | 858.011 | 573.295 | 516.223 | 389.722 | 720.147 | 940.653 | 948.041 |
| Otros Deudores | 83.788 | 289.363 | 385.005 | 83.007 | 458.299 | 26.710 | 67.097 | 68.096 | 234.911 | 263.102 | 454.200 | 380.301 |
| Prov. Ctas. Inabonables | -8.930 | -0.619 | -6.891 | -8.312 | -23.822 | -28.636 | -32.507 | -35.945 | -20.802 | -20.824 | -8.331 | -8.695 |
| TOTAL ACTIVO EJIGIBLE | 730.255 | 767.655 | 831.534 | 683.678 | 711.577 | 654.197 | 737.855 | 647.314 | 603.632 | 962.432 | 1.315.722 | 1.279.647 |
| Inventario de Prod. Químicos | 225.421 | 87.633 | 203.846 | 268.307 | 240.410 | 08.04 | 244.141 | 220.22 | 250.290 | 89.437 | 238.09 | 238.883 |
| Inventario de Material y Sum. | 90.537 | 83.015 | 10.072 | 79.878 | 83.810 | 81.791 | 69.258 | 98.020 | 98.020 | 14.759 | 11.57 | 14.943 |
| Inventario de Prod. en Proceso | 179.984 | 406.327 | 309.308 | 183.072 | 125.714 | 253.924 | 505.318 | 524.426 | 417.19 | 62.715 | 65.752 | 224.260 |
| Inventario de Prod. Terminado | 2114.0 | 401.111 | 325.786 | 387.625 | 458.977 | 136.723 | 230.296 | 348.435 | 265.918 | 344.360 | 441.877 | 369.611 |
| Mercadería para la venta | - | - | - | 3.106 | 3.106 | 3.600 | 7.797 | 8.730 | 11.439 | 27.07 | 31.011 | 36.646 |
| Diferencia de Inventario | - | - | - | 7.540 | - | - | - | 2.024 | - | - | - | - |
| Incorporaciones en Fidejazo | 134.415 | 143.591 | 110.891 | 78.498 | 38.287 | 77.043 | 41.882 | - | 2.217 | 92.741 | 51.971 | 321 |
| Pagos Anticipados | 35.0 | - | - | 19.8 | 7.569 | 20.230 | 31.457 | 38.841 | 0.711 | 7.271 | 7.591 | 114.5 |
| Inv. Prod. En proceso tapicería | - | - | - | 19.988 | 48.264 | 80.711 | 11.485 | 21.815 | 19.748 | 84.147 | 87.533 | 147.736 |
| Inv. Materiales Tapicería | - | - | - | 8.292 | 12.578 | 219.8 | 27.909 | 26.433 | 18.750 | 27.641 | 22.927 | 26.788 |
| Inv. Prod. Term. Tapicería | - | - | - | 9.531 | 8.878 | 13.962 | 41.726 | 79.650 | 18.420 | 68.830 | 101.964 | 127.745 |
| Inv. PMA y Otros | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 87.347 | 62.322 | 75.607 |
| TOTAL ACTIVO REALIZABLE | 845.281 | 1.274.632 | 1.652.633 | 1.058.658 | 1.038.241 | 944.725 | 1.322.891 | 1.619.472 | 1.059.478 | 1.039.384 | 1.331.523 | 1.351.811 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 1.607.725 | 2.023.698 | 2.041.654 | 1.743.122 | 1.778.248 | 1.608.021 | 2.090.992 | 2.289.501 | 1.695.233 | 2.057.524 | 2.625.809 | 2.525.951 |
| Terminos | 9.977 | 9.977 | 17.58 | 08 | 753 | 733 | 589.364 | 589.364 | 589.364 | 589.364 | 589.364 | 589.364 |
| Edificios | 4.987 | 4.987 | 4.987 | 4.987 | 8.724 | 8.724 | 334.931 | 334.931 | 334.931 | 334.931 | 334.931 | 334.931 |
| Instalaciones | 3.635 | 3.635 | 34.420 | 34.420 | 43.769 | 43.769 | 43.769 | 45.785 | - | - | - | - |
| Máquina | 31.563 | 81.973 | 68.964 | 81.011 | 851.787 | 864.933 | 10.6.558 | 1028.83 | - | 1.81283 | 758.970 | 755.737 |
| Muebles y Enseres | 278 | 1.072 | - | 4.498 | - | - | - | - | 1.007.654 | - | - | - |
| Equipo de Oficina | 40.448 | 56.493 | 52.436 | 43.208 | 64.67 | 88.113 | 85.598 | 68.285 | 85.803 | 8.035 | 10.933 | 10.933 |
| Vehículos | 63 | 44.98 | 44.98 | 80.781 | 80.781 | 80.781 | 114.70 | 88.503 | 61.075 | 72.675 | 97.378 | 1.050 |
| Propiedades Planta y Equipo | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Reservación Act. Fijos | 248.608 | 236.388 | 233.444 | 231.00 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Proyectos en Curso | - | - | 222.502 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Equipo de Laboratorio | - | - | 4.618 | - | - | 24.781 | 24.781 | 29.011 | 29.911 | - | - | - |
| Máquina Tapicería | - | - | 37.943 | - | - | 63.802 | 78.577 | 77.007 | 11.911 | - | - | - |
| SUBTOTAL DEL ACTIVO FIJO | 347.452 | 328.634 | 768.398 | 825.071 | 880.441 | 1.283.637 | 2.254.402 | 2.288.248 | 2.317.592 | 2.714.688 | 1.784.873 | 1.789.392 |
| - TOTAL DEP. ACUMULADA | -237.480 | -278.293 | -321.377 | -370.590 | -487.743 | -588.583 | -928.388 | -713.588 | -486.054 | -357.439 | -352.784 | -437.514 |
| TOTAL DEL ACTIVO FIJO | 110.422 | 249.342 | 448.930 | 454.581 | 372.698 | 695.074 | 1.626.016 | 1.574.660 | 1.831.140 | 1.617.248 | 1.432.089 | 1.351.877 |
| OTROS ACTIVOS | 611.09 | 123.453 | 185.958 | 721.600 | 722.371 | 745.319 | 774.878 | 755.838 | 128.978 | 128.978 | 128.978 | 128.978 |
| TOTAL DE OTROS ACTIVOS | 611.09 | 123.453 | 185.958 | 721.600 | 722.371 | 745.319 | 774.878 | 755.838 | 128.978 | 128.978 | 128.978 | 128.978 |
| TOTAL DE ACTIVOS | 1.779.858 | 2.388.493 | 2.663.642 | 2.519.303 | 2.871.515 | 3.290.414 | 4.493.971 | 4.589.010 | 3.721.731 | 3.874.342 | 4.637.888 | 3.938.394 |
| PASIVO | | | | | | | | | | | | |
| Proveedores | 331.011 | 819.264 | 578.088 | 490.685 | 423.262 | 495.598 | 510.368 | 760.063 | 421.069 | 830.274 | 917.355 | 783.119 |
| Créditos Bancarios | 62.834 | 284.858 | 603.403 | 518.384 | 67.036 | 307.367 | 63.583 | 74.095 | 21.935 | 206.712 | 41.283 | 680.587 |
| Otros Cuentas por Pagar | 288.283 | 444.792 | 844.299 | 322.999 | 284.858 | 474.875 | 521.687 | 344.309 | 829.170 | 95.988 | 231.64 | 282.578 |
| T. PASIVO CORRIENTE | 752.228 | 1.348.917 | 1.385.849 | 1.285.638 | 844.488 | 1.277.840 | 1.699.833 | 1.908.556 | 1.422.314 | 1.221.252 | 1.289.772 | 1.589.264 |
| Créditos a Largo Plazo | 288.090 | 170.206 | 364.899 | 58.431 | 754.603 | 719.901 | 828.343 | 834.762 | 716.500 | 116.517 | 138.299 | 1.044.211 |
| Res. Para Jub. Patronal | 411.009 | 433.261 | 458.391 | 458.391 | 398.072 | 365.074 | 400.231 | 387.995 | 280.038 | 300.451 | 285.724 | 275.80 |
| Anticipo clientes | - | - | 38.404 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| T. PASIVO LARGO PLAZO | 689.102 | 603.467 | 821.260 | 549.248 | 1.152.776 | 1.083.675 | 1.228.624 | 1.222.787 | 895.688 | 1.408.948 | 1.612.923 | 1.449.611 |
| TOTAL DEL PASIVO | 1.432.330 | 1.952.384 | 2.207.109 | 1.834.886 | 1.997.264 | 2.360.803 | 2.928.457 | 2.441.343 | 2.418.002 | 2.630.200 | 2.902.795 | 3.038.875 |
| Unidad del Ejercicio | -2.440 | 62.949 | 27.715 | 69.501 | -60.521 | -60.681 | 12.025 | 9.392 | 35.492 | 40.115 | 10.83 | -252.762 |
| Unidades no distribuidas Ejer. Ant. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Pérdida de Ejercicio Anterior | -109.793 | -12.233 | -12.233 | -12.233 | -12.233 | -12.233 | -12.233 | - | -321.488 | -56.969 | -63.223 | -63.223 |
| Aportes Capitalización Futura | 218.174 | 246.808 | 9.293 | 63.812 | - | 497.88 | 304.617 | 304.617 | 310.934 | 284.142 | 284.142 | 284.142 |
| Capital Social | 216.034 | 216.034 | 500.000 | 500.000 | 497.88 | 497.88 | 748.658 | 1.003.205 | 548.840 | 548.840 | 548.840 | 548.840 |
| Reservas | 9.054 | 9.054 | 28.471 | 30.827 | 36.793 | 36.793 | 36.793 | 37.931 | 36.930 | 36.930 | 36.930 | 36.930 |
| Reserva por Reval. Patrimonio Activos | 2.487 | 2.487 | - | 2.487 | - | - | - | - | 277.857 | 277.857 | 277.857 | 277.857 |
| Otros Suplementos en Inversiones y Otros | - | - | 509.824 | - | 533.111 | 533.111 | 533.111 | 533.111 | 416.315 | 75.429 | 75.429 | 75.429 |
| TOTAL DE PATRIMONIO | 347.528 | 444.108 | 478.433 | 1.085.018 | 874.272 | 829.521 | 2.187.544 | 2.178.874 | 1.303.111 | 1.988.212 | 1.958.909 | 1.958.909 |
| T. PASIVOS + PATRIMONIO | 1.779.858 | 2.388.492 | 2.663.642 | 2.519.302 | 2.871.515 | 3.290.414 | 4.493.972 | 4.589.010 | 3.721.731 | 3.874.342 | 4.637.888 | 3.938.394 |

ESTRATEGIA PARA EL AÑO 2015 Y PROXIMOS AÑOS.

- Continuar y fortalecer la venta de Cuero de Tapicería Automotriz y Mueble en el mercado nacional e internacional. Gestionar la venta de cuero para ensambladoras de Vehículos en el País.
- Incrementar la Producción y venta de Tapicera Automotriz,
- 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.
- Introducirnos en el mercado de la construcción y diseño de interiores con nuestro producto de paredes y pisos de cuero.
- Buscar clientes de exportación para la línea de Pisos y Paredes. Participar en Ferias en el exterior y buscar clientes que puedan distribuir nuestro producto.
- Comercializar Individuales de Cuero en el mercado estadounidense a través de Amazon.

Atentamente,

 Frank Tosi
 Gerente General