

COMPANIA ARCENTALES

COMERCIAL INDUSTRIAL, C. A.

CABLE: "CEARCE"

P. O. BOX T

GUAYAQUIL, ECUADOR

INFORME DE LOS RESULTADOS DE LA COMPANIA ARCENTALES COM.IND.C.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DE 1976

El monto de las exportaciones de la empresa durante el ejercicio economico de 1976 disminuyo en casi un 20% con relacion al mismo ejercicio del año anterior 1975:

\$ 425.357.73 vs \$ 343.324.80= diferencia \$ 82.032.93.

Comparado al año anterior las ventas de sombreros de paja toquilla decayeron en 6.943 docenas equivalentes a un 33% con un valor de US\$ 109.840.93 equivalentes a un 28%. En cambio, con la trenza de paja mocora hubo un aumento de 20.372 piezas con un valor de US\$ 27.778.00 equivalentes a un 77% y un 83% - respectivamente. A continuación, se podrá ver el cuadro comparativo:

Sombreros

1975	20.966 Doc.	US\$ 391.851.73	
1976	<u>14.023 "</u>	<u>282.040.80</u>	
	6.943 Doc. (33%)	US\$ 109.840.93	(28%)

Trenzas

1975	26.325 piezas	US\$ 33.506.00	
1976	<u>46.700 "</u>	<u>61.284.00</u>	
	20.375 piezas 77%	US\$ 27.778.00	83%

La baja en las ventas de sombreros se debe principalmente a que el mercado de E.E. UU. está saturado de sombreros con procedencia de la China a precios considerablemente bajos con relacion a los nuestros. Por otro lado las exportaciones de sombreros a Mexico --uno de nuestros mejores mercados-- se vieron suspendidas desde los primeros dias de Septiembre a consecuencia de la devaluación del Peso Mexicano que creo panico y malestar en dicho país. Es de esperarse que pronto se reinicien las exportaciones a este país aunque creemos tomará tiempo en alcanzar los niveles anteriores.

Con relacion a la trenza de paja mocora, hubo un marcado aumento en la exportación de este artículo al mercado del Japon. En pequeña escala se incremento la venta de sombreros a

COMPANIA ARCENTALES

COMERCIAL INDUSTRIAL, C. A.

CABLE: "CEARCE"

P. O. BOX 7

GUAYAQUIL, ECUADOR

- 2 -

Italia y el Canada. Esperamos en 1977 poder reiniciar nuestras relaciones comerciales con Brasil que es otro gran mercado y que ha estado monopolizado por firmas exportadoras de Cuenca.

Como resultado de la baja en ventas, la utilidad de la empresa bajo tambien considerablemente y cabe anotar que durante el año se experimenta una continua alza de precios en el mercado interno, en sombreros como en trenza. Ademas, los gastos generales, como los gastos de exportación y gastos bancarios aumentaron por razones de nuevas cargas sociales, inflación, etc.

Recomiendo que lo mas pronto posible en el año 1977 la empresa establezca una Sucursal en Cuenca con una pequeña instalación para el tratamiento de sombreros a fin de poder recogerlos a la clasificación industrial y obtener el Abono Tributario que es ostensiblemente necesario para el desenvolvimiento del negocio ya que por razones competitivas tenemos que trabajar con un reducido margen de utilidad.

Finalmente considero importante la visita del Gerente de la empresa durante 1977 a los principales clientes de nuestro negocio en Mexico y EE. UU. con el fin de promover e impulsar nuestras ventas en esos mercados, que en definitiva son los que compran sombreros en grandes cantidades ó sea el fuerte de nuestro negocio.

Guayaquil, a 23 de Febrero de 1977


Cesar Arcentales A.
GERENTE