

COMPANÍA ARCENTALES

COMERCIAL INDUSTRIAL, C. A.

CABLE: "CEARCE"

TELF. 304636

P. O. BOX T

GUAYAQUIL, ECUADOR

INFORME DE LOS RESULTADOS DE LA COMPANÍA ARCENTALES COM. IND. C. A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DE 1978

El monto de las exportaciones efectuadas por la empresa durante el ejercicio de 1978 comparado con el ejercicio anterior tuvo un aumento del 35%, como se puede observar del siguiente cuadro:

Año	1977	11.341 Doc.	valor	\$ 232.305.43
"	1978	<u>14.011</u>	"	<u>313.667.60</u>
		2.670 Doc.=23%		\$ 81.362.17=35%

Contrario a éste aumento de \$81.362.17 que equivale a la vez a un aumento de 2.670 docenas en las exportaciones efectuadas durante el año, hemos obtenido una pequeña utilidad la cual se debe en gran parte a los siguientes factores:

- 1) Recien el 23 de Mayo de 1978 obtuvimos la Resolución Interministerial (Industrias y Finanzas) mediante la cual conceden a la empresa los beneficios de la Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía. Hasta esa fecha la empresa trabajó a pérdidas debido a que estaba en desventajas con las demás firmas exportadoras de Cuenca que ya estaban percibiendo el Abono Tributario por estar acogidas a dicha Ley de Fomento, y
- 2) Por otro lado, como ningún otro año anterior se produjeron dos fenómenos que influyeron enormemente: el uno, los precios internos sufrieron alzas continuas que motivaron que algunas exportaciones las efectuáramos con pérdidas mientras que por otro lado, los precios en el exterior se mantuvieron bajos.

Todo lo arriba expuesto contribuye a que el resultado económico del ejercicio haya sido indiscutiblemente bajo pese a que hubo un 35% de aumento en las ventas.

Las exportaciones a Mexico y Brasil contribuyeron en su mayor porcentaje al aumento en referencia y confiamos poder en el año 1979 superar las cifras del año pasado.

COMPANIA ARCENTALES

COMERCIAL INDUSTRIAL, C. A.

CABLE: "CEARCE"

TELF. 304636

P. O. BOX T

GUAYAQUIL, ECUADOR

Igual cosa esperamos aplicar a los mercados de EE. UU. e Inglaterra, en los cuales existe una gran demanda por nuestros artículos y de manera especial en el primero.

En cuanto al mercado de trenzas, tenemos una pequeña cantidad en inventario que no hemos podido colocar al único mercado que nos la compra y que es Japón por cuanto dicho mercado se encuentra abarrotado de la misma sin poder salir de ella, según últimos informes recibidos. No existe interés por este artículo en otros mercados por no haber ventajas en los aranceles de aduana de esos países.

Nuevamente expongo que considero la visita del Gerente y/o Presidente de la Empresa a los principales clientes de nuestro negocio en países como México, EE. UU. y Brasil para mantener y conservar en armonía nuestras relaciones comerciales además de buscar la forma de servirlos con eficacia y espero una vez que se llegue a conocer los problemas que cada uno de ellos atraviesa.

Guayaquil, á 29 de Enero de 1979


Cesar Arcentales A.
GERENTE