

MARICAF, S.A.
Maravillas del Café.

GUAYAQUIL, 31 DE MARZO DEL 2012.

Estimados.

Señores de la Junta General. **Maravillas del Café, Maricaf S.A.**
Ciudad.

De mis altas consideraciones.

Según lo dispuesto en la constitución de compañías y demás disposiciones, pongo a conocimiento a través de esta digna Junta General de Accionistas presentar el informe anual respecto a las actividades realizadas durante el período del ejercicio del año 2011.

El periodo que ya hemos evaluado nos da características muy importantes y relevantes para el futuro de la empresa. Hemos pasado un año relativamente bueno para soñar en impulsar nuestra actividad. La estabilidad económica nos permite programar los plazos de compra de la materia prima y además el precio Internacional en que se maneja la Bolsa de Valor proyecta estabilidad para el acceso de precios internos competitivos para así tener mayor incidencia de compra de una Materia prima económica a precios bajos y de esta manera ofertar un producto de alto Valor a precios competitivos. En el mercado Local tenemos inestabilidad de compra de nuestros clientes y dependemos de dos buenos Clientes, pero nos puede traer a largo plazo inconvenientes, ya sea por el cambio de situación del mercadeo de nuestro cliente; siempre están en cambio y reingeniería de costos, y por tal motivo puede haber cambio de proveedor.

Debemos mantener la búsqueda de nuevos clientes que mantengan la política de Calidad a precios razonables y disposición de continuidad a largo plazo. Tenemos clientes de pequeña escala de compra pero son los mejores en fidelidad y lealtad de compra y de pago. Si centramos la venta multiplicando estos clientes el éxito se medirá en buen equilibrio económico

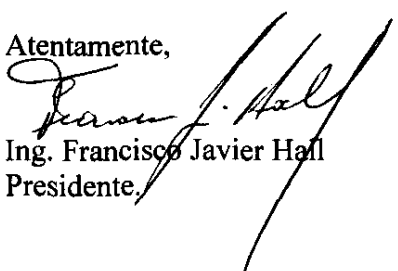
Hay el contacto para la exportación y el Cliente se ajusta a nuestro tamaño empresarial y concentrando la Compra a buen precio podremos ofertar nuestro producto al precio que el mercado de nuestro cliente necesita. Ya hemos empezado a comprar la materia prima para enviar muestra del producto y además el precio es fundamental para introducir el producto, nos enfrentamos en un mercado de precio bajo y por ende nuestros ingresos son bajos pero nos permitirá abrir mercado y permanencia Internacional.

La conclusión del trabajo nos lleva a redoblar el esfuerzo y mejoramiento de la actividad y mantenernos fieles a nuestros principios y enunciado para que los clientes nos sigan prefiriendo.

Acompaño adjunto el informe del resultado financiero que debe ser discutido y elaborar sus oportunas sugerencias que serán recogidas y analizadas entre todos.

Sin otro particular, dejo constancia de los documentos y abro la sesión para el debate pertinente a lo expuesto, aprovecho la oportunidad para reiterar mis sentimientos de consideración y estima.

Atentamente,


Ing. Francisco Javier Hall
Presidente.

Ciudadela Acuarela del Río.

