PRODUCTORA DE ALIMENTOS PASTADONNA CIA. LTDA.

PASTA DONNA

Machala N54-215 y Jorge Piedra
e-mail: pastadonna@iclaro.com .ec
Teléfono: 2922439 Fax: 2572403

Quito, 17 de Mayo del 2013

Señores Socios :

Durante los doce meses del año 2012 con gran sacrificio hemos mantenido una estabilidad en los precios de nuestros productos, pese al incremento de los precios de los insumos que empleamos en la elaboración de pasta y tallarines y a pesar del incremento de los salarios. Ciertamente, tuvimos que reajustar la nómina de trabajadores, terminamos las relaciones laborales con dos de ellos, para poder disminuir costos y ajustarnos a nuestra nueva situación,

Las actividades comerciales con nuestros clientes se mostraron estables en el transcurso del año.

Mantenemos nuestra relación comercial con la cadena de Supermercados Mega Santamaría S.A., a pesar de que en el mes de Marzo del 2012 nos decodificó los productos: tallarín de huevo en presentación ghisetti 500 g. y tallarín de espinaca 500 g.

Hemos mantenido nuestra relación comercial con el Comisariato Servicio Social de las Fuerzas Armadas COSSFA, ciertamente, el monto de ventas ha disminuido en razón de que la competencia ha introducido presentaciones de producto de menor gramaje que nuestros productos que tienen una presentación de 500 g., lo cual, además determinó que nuestras ventas en el local de la ciudad de Riobamba casi desaparezcan, mantenemos nuestra oferta en los locales de la ciudad de Quito, tanto en la matriz como en el local del Sur, lo importante ha sido mantener la relación comercial.

También, cabe anotar que otro de nuestros clientes el Comisariato Municipal de la ciudad de Cotacahi desapareció, afectado por la llegada de Supermercados TIA a dicha ciudad. Esta circunstancia ha determinado que estemos ausentes en la Provincia de Imbabura.

Por otro lado, señalo que nos hemos cimentado con nuestro cliente Narcis Supermercados de las ciudades de Latacunga y Ambato. Nos mantenemos estables con nuestros clientes de las ciudades de Ambato y Riobamba.

Hemos mantenido nuestra relación comercial con los supermercados de la ciudad de Cuenca, Gerardo Ortiz e Hijos Cía. Ltda., ciertamente, el monto de ventas ha disminuido, lo importante ha sido mantener la relación comercial.

La relación con nuestro principal cliente, Corporación Favorita S.A. se ha mantenido estable, nuestras ventas de los productos lasaña y tallarín de espinaca se han incrementado ligeramente en relación al año anterior.

Durante todo el año nos hemos mantenido firmes con nuestro cliente despensas AKI, manteniendo invariable el precio de nuestro producto lasaña en la presentación de 500 g.; a fines de año, durante los meses de Noviembre y Diciembre del 2012 participamos en la promoción de fin de año, lo cual, se tradujo en un incremento de nuestras ventas.

Durante este año 2012, hemos mantenido nuestras buenas relaciones comerciales con nuestros clientes Mega Bodega 99 de la ciudad de Baños, Beyond Group y Sr. Jorge Jurado, quienes se han declarado clientes satisfechos con nuestro producto lasaña, lo cual, nos llena de satisfacción.

En el mes de Marzo del 2012, la cadena de Supermercados Tiendas Industriales Asociadas TIA propietaria de la cadena de Supermercados Magda Espinoza, decodificó nuestros productos, por lo que, se terminó la relación comercial.

Como resultado de la actividad comercial realizada durante todo el año 2012, generamos ventas por un valor de $ 169.089,46 y nuestros costos y gastos sumaron la cantidad de $ 164.443,64, lo que nos permitió generar una pequeña utilidad del ejercicio por un monto de Cuatro Mil Seiscientos Cuarenta y Cinco 82/100 Dólares (USD $ 4.645,82). Como se puede apreciar, hemos aumentado ligeramente en nuestro rendimiento en relación a las utilidades del año pasado, pese a las duras circunstancias que hemos tenido que enfrentar.

Recomendaciones para el año 2013. Continuaremos con la política de captar más clientes, para lo cual, ampliaremos nuestra cobertura en Quito, nuestro lugar geográfico natural, también ampliaremos nuestra cobertura a otras ciudades cercanas a Quito. Desarrollaremos promociones y realizaremos actividades de impulsación y degustación de nuestros productos. Continuaremos realizando las entregas de nuestros productos en forma total y puntual. Mantendremos la calidad de nuestros productos, los cuales, tienen muy buena aceptación en el mercado. Revisaremos los precios de nuestros productos acordes con los nuevos precios de insumos y salarios. Mantendremos nuestra política de estabilidad de precios. Además, innovaremos nuestros productos y prepararemos nuevos productos para ofertar al mercado. Propenderemos a mejorar nuestra capacidad productiva.

Atentamente,

Lcdo. Xavier Páez Valarezo
Gerente General