

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, 15 de Marzo del 2016

Señores Socios :

Durante los doce meses del año 2015 mantuvimos los precios de nuestros productos realizando un gran esfuerzo. Hemos mantenido una nómina de trabajadores limitada al mínimo para ajustarnos en los costos de operación y mantener nuestros gastos en el mínimo posible.

Las actividades comerciales con nuestros clientes se mostraron estables en el transcurso del año. Se incrementó la demanda de nuestro producto lasaña, razón por la cual, trabajamos incesantemente durante todo el año, especialmente durante los primeros nueve meses del año. Debido a la recesión económica que se empezó a notar a partir del mes de Octubre del 2015, las ventas empezaron a bajar a partir del referido mes hasta el mes de Diciembre del 2015. Lo cual, nos generó mucha preocupación.

Hemos mantenido nuestra relación comercial con la cadena de Supermercados Mega Santamaría S.A. con nuestro producto lasaña presentación de 500g.

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 Cia. Ltda., ciertamente, el monto de ventas se ha mantenido estable, 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 tallarin de espinaca se han incrementado ligeramente en relación al año anterior.

Durante este año 2015, hemos mantenido nuestras buenas relaciones comerciales con nuestros clientes Mega Bodega 99 de la ciudad de Baños, y Sr. Jorge Jurado, quienes se han declarado clientes satisfechos con nuestro producto lasaña, lo cual, nos llena de satisfacción.

En el transcurso del año 2015 nuestra relación comercial con Tiendas Industriales Asociadas TIA se mantuvo estable, con nuestro producto lasaña en la presentación de 500g., tanto para la región Sierra como para la región Costa, lo cual, nos ha dado más estabilidad en el mercado.

Como resultado de la actividad comercial realizada durante todo el año 2015, generamos ventas por un valor de \$ 226.954,86 y nuestros costos y gastos sumaron la cantidad de \$ 225.366,68, lo que nos permitió generar una pequeña utilidad del ejercicio por un monto de Un Mil Quinientos Ochenta y Ocho 18/100 Dólares (USD \$ 1.588,18). Como se puede apreciar, hemos disminuido 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 2016. 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,



Ledo. Xavier Páez Valarezo
Gerente General