

PRODUCTORA DE ALIMENTOS PASTADONNA CIA. LTDA.

PASTA DONNA

Machala 965 y Jorge Piedra
e-mail: pastadonna@porta.net
Teléfono: 2922439 Fax: 2572403

Quito, 27 de Junio del 2007

Señores Socios :

Productora de Alimentos Pastadonna Cía. Ltda. inició sus actividades comerciales en el año 2006 ofreciendo al público consumidor los mismos productos desarrollados en el año 2004, a saber: Tallarín de Huevo en cuatro presentaciones, tipo Tonnarelli o Chino, tipo Ghisetti, tipo Spaghetti y tipo Fetuccini. Tallarín de Verduras, tanto de espinaca como de tomate, en la presentación tipo Ghisetti; en este año introjamos la presentación tipo Fetuccini. A más de los productos en Tallarines decidimos ofertar el producto lasaña. Todos nuestros productos salieron al mercado bajo la presentación de 500g.

En este año nos propusimos mantener nuestras relaciones comerciales con nuestros clientes como: Supermercados La Favorita C. A., Mega SantaMaría S. A., Servicio Social de la Fuerza Terrestre, Gerardo Ortiz e Hijos Cía. Ltda., Gategourmet, Caterexpress, Chef Ramos, Jumbo Center; además de procurar captar más clientes, agregamos a nuestra base de datos nuevos clientes como: Magda Espinosa Cía. Ltda., Quito Tennis y Golf Club. Además, dimos inicio a las actividades de impulsación y degustación de nuestros productos en diversos locales comerciales de nuestros clientes. Durante el mes de Julio, en el transcurso de 15 días realizamos degustaciones en los locales de Mega Santamaría S.A., logramos los resultados deseados, obtuvimos un récord de ventas, las cuales se incrementaron en un 300%. Dado el nivel de incremento en las ventas, solicitamos a Mega Santamaría S.A. nos autoricen a realizar una nueva degustación para el mes de Octubre del 2006, más la misma no fue aprobada aduciendo que ese mes estaba reservado sólo para grandes proveedores. Decidimos esperar al año 2007 para solicitar nueva autorización.

Cabe señalar que para poder realizar la degustación en la cadena de supermercados MEGA SANTAMARÍA S.A., debimos adquirir todo tipo de implementos, tales como dos samovares, tres módulos para degustación, tres juegos de faldones y material impreso para los módulos de degustación en RISOL, fuentes de cristal (14), pinzas, cuchillos, cortador de verduras. Contratamos la agencia de degustadoras SERINSE. Todo esto, generó un incremento de gastos notable, los mismos que, pudieron ser compensados con el incremento de ventas antes señalado.

En el mes de Abril mantuvimos conversaciones y llegamos a un acuerdo de distribución de nuestros productos con la empresa DILO, más por diversas razones señaladas por

esta empresa a último momento y de manera unilateral, no se pudieron iniciar las operaciones.

Durante este año logramos superar por completo los temas relativos a empaques, tanto para los productos tallarines en sus diversas formas (con la empresa Fupel) como en los empaques para la lasaña (con Formas y Accesorios FORMAC S.A.), logrando una eficiencia del 100%.

Durante el año 2006 nuestra producción se mantuvo estable en un promedio de 100 quintales de harina mensuales.

A pesar del incremento de salarios e incremento de precios de los insumos, nos propusimos realizar todos los esfuerzos necesarios para no afectar los precios de nuestros productos. Así, negociamos precios estables de la harina para un año con nuestro proveedor Molinos La Unión S.A., hemos logrado mantener nuestros precios y la calidad de nuestros productos.

Como resultado de la actividad comercial realizada durante todo el año 2006, tuvimos una pérdida de Dos Mil Dieciseis 06/100 Dólares (USD \$ 2.016,06). Como se puede apreciar, no pudimos mantener la situación de utilidad que presentamos el año pasado.

Recomendaciones para el año 2007. 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. 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

