

# PRODUCTORA DE ALIMENTOS PASTADONNA CIA. LTDA.

151.395

## PASTA DONNA

Machala 965 y Jorge Piedra  
e-mail: [pastadonna@porta.net](mailto:pastadonna@porta.net)  
Teléfono: 2922439 Fax: 2572403

Quito, 27 de Marzo del 2008

Señores Socios :

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 Miraflores S.A., hemos logrado mantener nuestros precios y la calidad de nuestros productos. esta medida beneficio a consumidor directo durante los primeros cuatro meses del año 2007, pues a partir del mes de Mayo, nuestros clientes mayores como: Supermercados La Favorita C. A., Mega SantaMaría S. A., elevaron los precios al consumidor de manera unilateral, lo cual, afecto nuestra política de beneficiar con los precios al consumidor final, en todo caso, esta medida terminó beneficiando en cuanto márgenes de utilidad a nuestros clientes mayores, además generó un beneficio directo a PASTADONNA CIA. LTDA., pues durante el mes de Mayo se incrementaron nuestras ventas a estos locales comerciales, especialmente en nuestro producto lasaña, durante el mes de Junio las ventas decayeron en razón de la recesión que se produjo durante este mes.

Para el mes de Julio decidimos realizar una nueva degustación en Supermercados Santamaría C. A. , más para nuestra sorpresa, nos indicaron que habían adoptado unas nuevas regulaciones. A saber, las medidas de los módulos de degustación habían variado, estableciendo un tamaño menor, casi la mitad de los que habíamos utilizado el año anterior, razón por la cual, se nos hizo imposible implementar las degustaciones, pues todo nuestro material estaba diseñado para que quepan los samovares, sin la utilización de los samovares no era factible usar las fuentes de cristal para calentar los tallarines, en consecuencia y muy a nuestro pesar debimos desistir de este intento.

En Agosto de este año, en razón al incremento de precios de las cartulinas empleadas para empacar la lasaña realizado por nuestro proveedor Formas y Accesorios FORMAC S.A., dos centavos de dólar por cada ejemplar, debimos analizar el impacto de este incremento de precio en nuestro producto final, lo cual , no fue conveniente para los intereses de Productora de alimentos Pastadonna Cía. Ltda.. Decidimos buscar una alternativa, la empresa VINUEGRAF S.A. ofertó un producto de similares características al mismo precio que tuvimos durante el año 2006 y primer semestre del

2007, decidimos terminar nuestras relaciones con la empresa Formas y Accesorios FORMAC e iniciar relaciones comerciales con VINUEGRAF S.A.

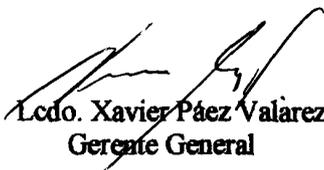
La base de nuestros clientes apenas varió para este año. Estamos establecidos en nuestro nicho de mercado, lo cual, nos permite mantener nuestra presencia.

En los meses de Septiembre y Octubre experimentamos un incremento en los precios de los insumos, razón por la cual, decidimos actualizar los precios de nuestros productos, luego de una larga negociación con nuestros clientes mayores, Supermercados La Favorita C.A. y Supermercados Santa María C.A., logramos un acuerdo, para el mes de Noviembre del 2007, salimos al mercado con una nueva lista de precios.

Como resultado de la actividad comercial realizada durante todo el año 2007, tuvimos una utilidad de Un Mil Ciento Treinta y Sietes 31/100 Dólares (USD \$ 1.137,31). Como se puede apreciar, pudimos mejorar nuestro rendimiento y recuperar la situación de utilidad que presentamos el año antepasado.

Recomendaciones para el año 2008. 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 Valárezo  
Gerente General

