

PRODUCTORA DE ALIMENTOS PASTADONNA CIA. LTDA.

PASTA DONNA

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

Quito, 19 de Marzo del 2009

Señores Socios :

Con el ajuste de precios del mes de Noviembre del año 2007 esperamos enfrentar la arremetida del incremento del precio de la harina, que afecta directamente al precio final de nuestros productos, esperamos mantener nuestros precios por el máximo de tiempo que nos sea posible, pues el valor del saco de harina de 50Kg está experimentando una subida constante y desproporcionada, lo cual, nos crea un ambiente de incertidumbre e inestabilidad. El incremento del precio de este insumo está descontrolado, mes a mes debemos enfrentar nuevos y altos incrementos, actualmente estamos comprando el saco de harina al precio histórico de USD 38,00 dólares, cuando el año pasado lo hacíamos a USD 23,00 dólares.

En el transcurso de este mes y al no poder mantenernos con los precios de nuestros productos, hemos iniciado una nueva negociación con nuestros mayores clientes para fijar unos nuevos precios acordes con la nueva realidad. A partir del mes de Mayo del año 2008 hemos salido al mercado con la nueva lista de precios.

Cabe señalar que siguiendo nuestra política de captar nuevos clientes, en la ciudad de Latacunga en el transcurso del mes de Febrero iniciamos relaciones comerciales con Narcis Supermercados, las cuales, se iniciaron auspiciosas, pues hubo apertura para el ingreso de nuestros productos. Este punto de venta a la presente fecha está sustentado y se muestra como un cliente estable y serio.

Las políticas establecidas por el gobierno, para apoyar a la empresa ecuatoriana, fijando nuevos aranceles a los productos importados produjeron efectos beneficiosos para el producto Lasaña de Pastadonna, pues el cliente Corporación Favorita S.A., importador de producto extranjero experimentó un fuerte incremento del precio del producto importado lasaña, lo cual, aumentó la demanda de nuestro producto, aquello redundó en una mayor producción de Lasaña, lo cual, inmediatamente se reflejó en un incremento de nuestras ventas. Para afrontar esta mayor demanda tuvimos que fabricar unos doscientos tendales y un nuevo coche para poder aprovechar de mejor manera nuestro secadero. También decidimos refaccionar la máquina laminadora que se encontraba dañada.

RECEIVED
08 SEP 2008
PASTADONNA

En el transcurso del mes de Febrero del 2008 experimentamos el robo del distribuidor del automóvil que utilizamos para el transporte del producto. Esta pérdida la superamos inmediatamente al encontrar el repuesto. Lamentablemente, al mes y medio, nuevamente fuimos víctimas del hampa, volvimos a experimentar el robo del distribuidor, en esta ocasión, las cosas se tornaron negras, pues el repuesto ya no lo logramos obtener, transcurrieron casi tres meses hasta conseguir el repuesto, lo cual, nos creó grandes dificultades para movilizar el producto a los diferentes puntos de venta. Nuevamente la desgracia nos visitó en el mes de Julio del 2008, cuando los amigos de lo ajeno nos robaron el vehículo Nissan Sentra, esto se convirtió en una tragedia, pues al quedarnos sin medio de transporte, los problemas que tuvimos que afrontar fueron muy duros. Gracias a Dios el vehículo fue recuperado por la policía en el mes de Septiembre del 2008, luego debimos pasar por el difícil período del papeleo para obtener la devolución del mismo, a mediados de Noviembre del 2008, pudimos recuperar el vehículo, luego de los arreglos del caso, pudimos normalizar nuestras entregas. Durante el período del robo del vehículo, como medida emergente tuvimos que entrar en fuertes gastos para habilitar el viejo automóvil Alfa Romeo que se encontraba parado varios años, esta medida fue de gran ayuda, aunque demandó muchos gastos.

Habiendo sufrido todas estas vicisitudes, realizamos todos los esfuerzos necesarios para entregar todos nuestros productos a todos nuestros clientes en forma oportuna y con puntualidad. La base de nuestros clientes apenas se incrementó para este año, luego del lapso de casi dos años y al retomar el Servicio Social de la Fuerza Terrestre la administración del supermercado ubicado al interior de la Brigada Blindada Galápagos ubicada en la ciudad de Riobamba, pudimos restablecer relaciones comerciales con este antiguo cliente.

Como resultado de la actividad comercial realizada durante todo el año 2008, tuvimos una utilidad del ejercicio de Cinco Mil Noventa y Un 70/100 Dólares (USD \$ 5.091,70). Como se puede apreciar, pudimos mejorar nuestro rendimiento y recuperar la situación de utilidad que presentamos el año antepasado.

Recomendaciones para el año 2009. 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

RECEIVED
08 SEPT 2008
OPERACIONES