

Quito, 18 de Abril de 2018

Señores

ACCIONISTAS

ALIBESAMONTY'S S.A.

Presente

De mis consideraciones:

En el año 2017, nuestras ventas siguen con una tendencia a la baja y pasan de \$302,658.31 en el 2016 a \$270,052.74. Esta baja equivale a un 10.8%. Es el segundo año consecutivo que bajar la ventas de este local del Meditrópoli.

Se ha analizado los Estados Financieros y se ha podido constatar que los gastos operativos y costo de ventas están dentro del rango normal con 33.19% y 27.47% respectivamente.

Entendemos que el estado de crisis que ha vivido el país en el 2016 ya nos había afectado el año anterior pero sigue teniendo consecuencias en el nivel de ventas.

Se ve reducida todavía la cantidad de pacientes que entran al Edificio Meditrópoli y al Hospital Metropolitano y sabiendo que nuestras ventas son directamente ligadas a la cantidad de personas que se hacen atender en todo el complejo, dependemos en parte de ese movimiento.

Adicionalmente, hemos tenido un aumento en la competencia por la apertura del Edificio CitiMed, más abajo del meditrópoli en la Mariana de Jesús. Algunos consultorios se pasaron allí y esa nueva construcción cuenta con un patio de comidas que abastece a los clientes de alimentos variados.

Seguimos promoviendo los almuerzos para el personal del complejo médico y tenemos aproximadamente unos 25 menús normales y 10 especiales que se venden diariamente. Se va a implementar una estrategia de ventas que incluya una concentración de los esfuerzos en el aumento de ventas más que en el ahorro de gastos. Dentro de esta estrategia de ventas consta un plan para ubicar un carrito de ventas en el loby principal del edificio.

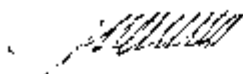
Nuestro flujo de caja es positivo todavía ya que el valor de la pérdida es menor a las depreciaciones, dejándonos una diferencia que nos ha permitido entre otros mantener \$20,000 en una póliza de inversión a 6 meses plazo todavía.

Seguimos promoviendo la capacitación de nuestro personal por medio de cursos puntuales y hemos puesto bastante énfasis en ser lo más amables con nuestros clientes.

En términos de adquisiciones, quisiéramos invertir entre otros en una lavadora de platos para liberar personal de esta tarea y ubicarles más bien en temas concretos de ventas. Además nos permitirá entregar vajilla más limpia al cliente. También queremos comprar una nueva cocina y freidora de inducción en vez de las que tenemos a gas.

En conclusión, la empresa registró una pérdida final para el 2017 de \$ 4341.01 que sería la primera vez que no registramos utilidad en los últimos 12 años.

Atentamente,



**ING. CHRISTINE CHEMIN
GERENTE GENERAL
ALIBESAMONTYS S.A.**