

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Señores:
Accionistas
RAILIM S.A.

En mi calidad de Gerente General pongo a su conocimiento un informe detallado de las actividades y movimientos financiero del año 2006 que están registrados en los libros de contabilidad de la empresa. Estos cumplen con Las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y con Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).

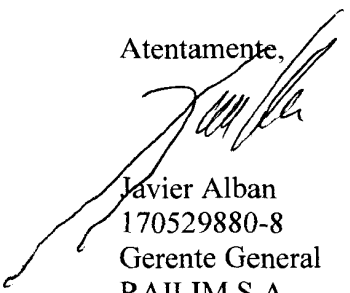
- En el medio que nosotros nos desenvolvemos, que es la actividad de turismo y restaurantes hemos alcanzado un nivel de ventas que ha superado nuestras expectativas, tomando en cuenta que es nuestro primer año de funcionamiento y en el cual nos hemos desarrollado exitosamente.
- Los movimientos de bancos están acorde a nuestras ventas en efectivo y cheque, que hablando en porcentajes llegaría a ser un 20% del total de las ventas, un 5% representa las ventas a crédito y el 80% restante son ventas con tarjetas de crédito.
- Las ventas en efectivo y cheque son depositados al día siguiente, las ventas a crédito en su mayoría son del personal de la empresa y su cobro no va más allá de un mes. En cambio con las tarjetas de crédito, el valor que nos acreditan es restando una comisión que es del 7 % y 5.5 % según el Banco emisor, además de las retenciones respectivas del Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a la Renta por ser Contribuyentes Especiales, con un máximo de tres días hábiles laborables.
- En las compras de mercadería y materia prima, nuestro producto mas critico ha sido la importación de carne de procedencia argentina la cual se vio truncada por la prohibición de exportación que sufrió este producto en su país de origen. Los productos han sufrido pocas variaciones en sus valores debido a muchos factores como por ejemplo: épocas de lluvia, de paros, escasez de productos que es cuando mas suben los precios por el mismo hecho de la demanda.
- Las obligaciones tributarias que la empresa tiene como agente de retención y percepción son claras y sus pagos se los realiza en la fecha establecida por el organismo de control. Vale señalar que tenemos que cuidar el crédito tributario.
- Desde que la empresa abrió sus puertas al publico el 17 de febrero del 2005, se han adquirido mas activos fijos, tratando de cubrir las necesidades de la empresa y la comodidades para el cliente; dichos activos tienen una vida útil, por lo que su depreciación va acorde con lo establecido en la ley. Cabe recalcar que en el año 2007 nuestro propósito es limitar al máximo el aumento de activos fijos para tener mayor liquidez.
- Las Cuentas por Pagar de inversión fueron adquiridas en su mayoría al constituirse y construirse legalmente la empresa, las cuales se han ido cancelando periódicamente durante el año.

- En cuanto a proveedores, la relación comercial ha sido y será estrictamente seria y puntual, lo que nos ha generado una imagen sólida y privilegiada con los mismos.
- En cuanto a lo laboral puedo informar que mantenemos una transparencia en sus pagos, la propina y el 10% de servicio son entregados en su totalidad y proporcionalmente al personal de servicio como lo estipula la ley.
- Con respecto a las ventas del año las temporadas bajas son al inicio de clase en agosto, después de los feriados, paros nacionales, etc.; los días de mayor venta son los fines de semana y los feriados. Es un reto para todos los que hacemos RAILIM S.A. aumentar las ventas de entre semana ya que la zona es limitada en flujo de público, tomando en cuenta que hay grandes expectativas en el futuro con la apertura de varios proyectos como es el Hospital del Valle y varios grandes proyectos de oficinas privadas.
- La experiencia de éste año transcurrido es invaluable, la misma que será una herramienta de control de inventarios, gastos, eficiencia y necesidades de nuestra empresa en este año.
- La empresa ha logrado en un año consolidar el nombre **El Sitio Grill- Café** ante una prestigiosa clientela y también la competencia. Llegando a liderar el mercado de Cumbayá.
- La pérdida que se generó en el ejercicio económico 2005 fue por la inversión inicial que se refleja en un completo equipamiento del restaurante, un inventario y un capital de trabajo inexistente al principiar la operación. Tomando en cuenta que para el 2006 estas cuentas por pagar han bajado notablemente.
- Los objetivos que nos hemos trazado son: además de bajar costos sin sacrificar calidad, implementar el desayuno dominical, consolidar el servicio a domicilio y entrar en el mercado de eventos empresariales.

Para finalizar este informe quiero agradecer a todo el personal que conforma RAILIM S.A. por el esfuerzo y sacrificio en este arduo año de trabajo, Auguramos que en este 2007, con esfuerzo y dedicación logremos llegar al objetivo trazado con el apoyo de todos los socios y empleados de la empresa.

20 de enero del 2007
Quito-Ecuador

Atentamente,



Javier Alban
170529880-8
Gerente General
RAILIM S.A.