

**INFORME DE GERENCIA PARA LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE
COMIDAS AMERICANAS COMIDAS S.A.
EJERCICIO ECONOMICO 2006**

Dando cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías y a los estatutos de la empresa tengo a bien presentar el informe de Gerencia del año 2006.

Después de revisar y analizar los Estados Financieros entregados por la señora Contadora, como también libros y anexos, podemos ver que las ventas en relación al año anterior es de 5.944.82 dólares menos que el año anterior, como siempre nuestros gastos fijos de luz, agua, teléfono hemos de economizar al máximo, por lo que también se ahorro 1.093.01 dólares, hay un incremento en la compra de gas ya que los tanques grandes cuestan un 120% en relación al doméstico, los sueldos como ya no se puede disminuir más personal se mantienen casi por el mismo valor, los otros gastos necesarios para el desenvolvimiento de la empresa hemos hecho lo posible por bajarlos, nos subieron el precio a algunos productos como fue las, colas, carnes, pollos, etc. Lo que nuestro consumo se incremento en relación al año pasado, pues nosotros mantuvimos los precios, por la clientela y así vemos que las ventas no tuvieron una baja fuerte a la que esperábamos, pues la competencia de nuestro alrededor de almuerzos de 1,00 dólar, y los negocios que están a nuestro alrededor que son restaurantes de categorías mucho inferior a la nuestra, no nos permiten alzar los precios, ni ponernos a su nivel ya que nuestros gastos son fijos. Ejemplo tendríamos la luz que porque el local esta en un centro comercial y es empresa pagamos un promedio de 520 dólares mensuales, por la imagen del local se tienen que mantener los empleados que es un rubro de 2.500,00 mensuales). Por lo que la pérdida se dio en este año de 2.903,01 dólares.

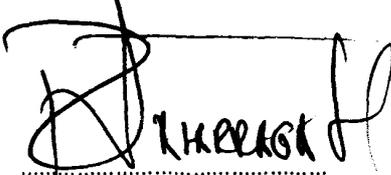
En el Balance General podemos ver que la compañía tiene solvencia económica para cubrir pagos pendientes como proveedores, impuestos y otras obligaciones a corto plazo.

Con todo lo humanamente posible, tanto en control de producto, disminución de gastos, y manteniendo los combos que son casi al costo y los más consumidos, e incrementan las ventas.

Señores se que si las ventas hubieran sido mayores, con los mismos gastos hubiera cumplido una de sus metas, pero la competencia que aún son locales que pueden abaratar los precios. Al querer cambiar la presentación de nuestros platos el cliente reclama y no vuelve. Por otro lado la imagen del local se ha mantenido.

Cumpliendo con mi responsabilidad, agradezco la confianza depositada en mi, y espero seguir colaborando con ustedes.

Atentamente,



RODRIGO GALARRAGA M.