

## **INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA COMPAÑÍA**

**“ FRESHNET SERVICE S.A. “**

**PERIODO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007**

Señores

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

Presente.-

Luego del análisis realizado a los Balances de Situación y de Resultados de la Compañía, así como a los principales acontecimientos más importantes de las actividades del periodo 2007; a continuación me permito exponer a ustedes las siguientes consideraciones que se resumen en los puntos que a continuación se detallan :

Durante el año 2007, el dólar sigue decreciendo por lo tanto la inflación varió en demasía, lo que ocasionó que los precios se disparen en todos los productos y no permita que la Empresa pueda realizar mejoras, pero en definitiva se emprendió una ardua labor para el sostenimiento de la empresa, se realizó nuevas actividades y se trato de que la fuente de ingresos se incremente a través de Publicidad en Internet y entrega de Flyers en lugares estratégicos de toda la Capital, además se realizó descuentos en el volumen de personas que venían a cada evento y si traían un acompañante también había dicho descuento.

Con lo anteriormente dicho y teniendo una relación de Ventas del 2006 que fue de \$ 65.224,81 con las Ventas del 2007 \$ 137.727,55 se puede observar claramente que se incrementaron en el doble, lo que nos permitió tener más personal para ofrecer mejor servicio.

Pero los Gastos que suman como \$ 104.408,27 más las Pérdidas que se acarrean de años anteriores, el incremento del arriendo del local; todo esto motivo a que los Gastos sean más que las Ventas y las ganancias del año. Por lo que en el último trimestre del año se tuvo que reestructurar los siguientes puntos:

- Asumir en calidad de préstamo la deuda de la empresa, a nombre personal
- Disminuir el Personal que labora en la empresa.
- Cambio de Horarios en los empleados para poder trabajar de mejor forma, de acuerdo al gusto del cliente.
- Disminuir los consumos de alimentos dentro del establecimiento.
- Tratar de arreglar los Go Karts de mejor condición.
- Cerrar los días que se consideran que no hay movimiento, para así disminuir Costo y gastos a nivel general

Finalmente pido a los accionistas como sugerencia que se analice bien el Rubro de Arrendamiento, en cuanto a costo y Lugar Comercial; como este negocio es una Actividad de

---

Entretenimiento para Jóvenes desde los 12 años en adelante y para grupos de empresas y familiares, se necesita buscar un lugar estratégico donde sea accesible y de fácil ubicación.

Quito, Abril 13 de 2008.



Sr. Kenneth Blum  
GERENTE GENERAL