

## **INFORME DE LA ADMINISTRACION**

**A los Accionistas de  
TERRENCORP SA**

Según lo dispuesto por el Directorio y la Junta de Accionistas se inició un programa de crecimiento de la empresa, en julio abrimos un nuevo punto de venta con una nueva línea de negocio de venta de souvenirs llamado "el Guachapaleño". También suscribimos un contrato de compra venta de una oficina ubicada en el Parque Empresarial Colón del consorcio Pronobis.

Con respecto a la Franquicia pudimos llegar a un acuerdo con los dueños de la marca y suscribimos un convenio en el Arbitraje planteado en la Cámara de Comercio de Guayaquil. Pudimos bajar el porcentaje de las regalías pero a cambio tuvimos que suscribir un convenio de pago con los señores dueño del local donde opera la franquicia. Estos rubros también perjudicaron los resultados económicos actuales pero que en los próximos periodos podremos recuperarlos, aún queda pendiente legalizar nuestra situación como subarrendatarios con la Junta de Beneficencia de Guayaquil, propietario de los locales del Garzocentro 2000 donde operamos el negocio.

El Guachapaleño aún sigue por alcanzar su punto de equilibrio y estamos evaluando su permanencia, pues el entorno y la situación económica del país no brindaron la oportunidad para que la comercialización de productos suntuarios se pueda consolidar como un negocio rentable para nosotros. Tal vez la ubicación no nos favorece para tener los índices de rotación esperados pero hemos adquirido un back ground importante al relacionarnos con otros tipos de proveedores al construir una relación comercial que puedan ayudarnos en una futura reubicación del local

Afortunadamente el local matriz con la franquicia Economarket contaba con excedentes que pudo subsidiar la operación del Guachapaleño, pero que en conjunto no brindaron las utilidades esperadas por la administración. En el economarket iniciamos con el servicio de heladería que está brindando buenos resultados. El rubro de licores sigue dando buenas utilidades pero es una línea que constantemente genera problemas con los horarios de atención

Para el año 2009 seguiremos con nuestros planes de expansión y de crecimiento, vamos corrigiendo errores y con la experiencia adquirida esperamos consolidar nuestra posición para este nuevo año.

Atentamente,

  
**Alex López Molina**  
**Gerente General.**

