

ZONA FRANCA METROPOLITANA METROZONA S.A.

INFORME DE GERENCIA CON ENTREGA EJERCICIO ECONOMICO 2002

Señores Accionistas:

En el mes de julio del año 2001 asumí la Gerencia General de METROZONA S.A. En ese momento el proyecto se encontraba en su etapa inicial, con la construcción e implementación de su infraestructura en progreso, y la incursión de la compañía en el mercado de zonas francas. A continuación expongo los factores que durante estos meses han influido en el desempeño y desarrollo de la compañía, así como los avances y logros que se han conseguido, durante este año y medio de administración.

El mercado el entorno y la oportunidad:

METROZONA S.A. empezó a operar en enero del año 2000. Para ese entonces ya operaban las otras tres zonas francas en Ecuador, las de Manta, Cuenca y Esmeraldas. El sistema de zonas francas había causado mucho interés por parte de la comunidad local de negocios, como una alternativa en busca de competitividad, ante la aguda crisis por la que atravesaba el país, la necesidad de incrementar el ingreso de divisas por medio de las exportaciones y la atracción de inversión extranjera a consecuencia del interés que también generaba el sistema de zonas francas ecuatoriano entre los inversionistas extranjeros.

Era importante contar con información más precisa sobre el mercado y el negocio de zonas francas en el Ecuador, para lo cual, a principios del año 2001 se contrató con la firma Araujo, Ibarra & Asociados, un estudio de mercado y gestión de promoción, los cuales incluían la visita a Quito de personeros de esta firma Colombiana, a fin de llevar a cabo una investigación de mercado y dictar conferencias a sectores específicos para promocionar el sistema como herramienta alternativa para la competitividad. En efecto, el programa de promoción se llevó a cabo en Quito en Octubre del año 2001, el cual involucró diversos sectores, como el automotriz, el textil, el maderero, el floricultor, el petrolero y otros. En diciembre del año 2001 Araujo, Ibarra & Asociados entregó concluido el estudio de mercado.

Del resultado del estudio de mercado entregado por la firma Araujo, Ibarra & Asociados, y de la propia experiencia y conocimiento del mercado que obtenemos por la promoción que permanentemente realizamos de los servicios de METROZONA S.A., tanto el Presidente de la Compañía, el Gerente de Operaciones y la Gerencia General, fue claro determinar que en ese momento existía mucho interés por el sistema de zonas francas en general, y particularmente por los servicios que ofrece METROZONA S.A. También determinamos claramente que el negocio en el que incursionábamos era inmobiliario de servicios, y que el mismo requería de financiación apropiada y oportuna para realizar las inversiones que se necesitaban para salir adelante exitosamente en esta actividad. Para respaldar el requerimiento financiero del negocio y el resto de sus actividades, elaboramos un Plan de Negocios completo, el cual se entregó oportunamente a la Presidencia de la Compañía y se utilizó durante las gestiones bancarias, financieras y de promoción y ventas.

En Agosto del año 2001 asistí, en representación de METROZONA S.A., a la V Conferencia Latinoamericana de Zonas Francas que se llevó a cabo en la ciudad de Colón en Panamá. En esta conferencia ya se trataron asuntos concernientes a la corriente mundial que se había iniciado, como parte del proceso de globalización, para lograr gradualmente el desmantelamiento de los subsidios y subvenciones al que están sujetos los países miembros de la OMC. Esta tendencia, y otras que directamente atentan contra la integridad del sistema de zonas francas a nivel mundial, se vieron plasmadas en las resoluciones de la reunión de la OMC de Doha, y a las cuales se decidió combatir frontalmente por intermedio de la Comité de Zonas Francas de las Américas. Hay que anotar que actualmente el entorno legal y comercial vigentes, dentro del cual se mueve el sistema de zonas francas a nivel mundial, a cambiado, por la influencia de la globalización, la aplicación de los compromisos de ingreso de los diversos países a la OMC, los avances del proceso de implementación del ALCA y otros acuerdos regionales y subregionales de comercio. A consecuencia de esto, será necesario re-orientar la estrategia de la compañía, tal como expongo adelante en este informe, y mantenerse atentos a los cambios que ocurren, los cuales ponen en riesgo la vigencia del sistema, a nivel mundial, nacional y como compañía individual como tal, si no se opta por adaptarse ágilmente a las nuevas tendencias del negocio y sus cambios.

El programa de financiación:

Desde un principio el proyecto de METROZONA S.A. ha padecido de falta de capital tanto para inversiones como de trabajo. Inicialmente la compañía accionista, MONTEAVENTINO S.A., aportó capital para la inversión y la operación. Estos aportes no respondían a un programa ordenado de capitalización, sino más bien consistían en ayudas de caja, cuando METROZONA S.A. no podía enfrentar su falta de capital de operación y tenía desfases en su flujo de fondos. Paralelamente se acudió al sistema financiero, particularmente al PRODUBANCO, Banco Internacional y Banco del Pichincha, donde no fue posible, como no lo ha sido hasta ahora, conseguir financiación, en cualquiera de sus formas. Innumerables veces se presentaron solicitudes para obtener crédito, mediante diversas figuras como fueron desde la posibilidad de hipotecar el inmueble de propiedad de la compañía, donde funciona la zona franca, hasta la entrega de los ingresos de la misma mediante una figura de encargo fiduciario.

La situación financiera del país en general y el problema comercial, político y económico interno y externo, han determinado que el proyecto y su estrategia no sean lo suficientemente atractivos para los organismos que podrían financiarlo, tal vez por la falta de fuentes confiables de alternativas de pago por nuestra parte, o sencillamente por la falta de recursos disponibles en el mercado para este tipo de proyectos. Adicionalmente, la vinculación o relación de METROZONA S.A. con Textiles Nacionales, sus accionistas y Directivos ha sido un serio obstáculo para obtener la atención de las instituciones financieras aludidas, en razón de la mala calificación de riesgo que actualmente ostenta todo el sector textil.

En el mes de marzo del presente año, se obtuvo de la compañía extranjera Eastern Investment Corporation, un crédito para financiar inversiones de infraestructura en la zona franca, por \$300.000,00, de los cuales se han entregado hasta el momento \$200.000,00. Este es el único crédito que se ha obtenido para inversión en el desarrollo

de la infraestructura y el mismo no alcanza a cubrir las necesidades de financiamiento de las inversiones programadas. Este crédito externo se encuentra en proceso de ser registrado en el Banco Central, de acuerdo a lo que la Ley contempla. De esta forma la compañía también se beneficiará al contabilizar el interés que genera esta operación, como un gasto deducible del impuesto a la renta.

Otro de los problemas financieros de METROZONA S.A., consiste en que sus clientes relacionados, usuarios de la zona franca, no cancelan los arriendos ni los servicios que ocupan, lo cual genera un problema adicional de flujo de caja a la compañía. Si estos arriendos y servicios se cancelaran oportunamente, habrían recursos suficientes para cubrir los gastos operativos mensuales. Es difícil mantener la operación deficitaria con el flujo actual y es imposible continuar con las inversiones, solamente contando con el flujo deficitario que actualmente otorgan los arriendos.

La situación económica durante el segundo semestre del año 2002 ha empeorado considerablemente, pues la falta de la entrega de fondos ya comprometidos para financiar el desarrollo de la infraestructura y el déficit en el flujo de caja operativo mensual por el atraso en el pago de arriendos por parte de los usuarios relacionados, y el empeoramiento de la situación comercial en general, determinaron que se generen cuentas por pagar y atrasos considerables en las obligaciones por pagar al personal de obreros y empleados, a los proveedores y a los acreedores por el programa financiero. Hasta fines de noviembre del 2002, entre los principales acreedores se encuentran el contratista con quien se realizaba la obra de construcción de la infraestructura, el Ing. Hugo de la Fuente, por un monto superior a \$110.000,00 y la compañía Eastern Investment, a la cual se le adeudan las cuotas mensuales por su préstamo, desde el mes de septiembre pasado.

En vista de que no existe la autorización de la compañía accionista y del Directorio de METROZONA S.A., la compañía nunca incurrió en la posibilidad de financiar el proyecto mediante la venta de lotes, o abrirlo a otros inversionistas. La falta de financiamiento programado, oportuno y en los montos necesarios, para el desarrollo de este proyecto eminentemente inmobiliario, es la principal causa del actual problema de caja y el incumplimiento de las metas de dotación de infraestructura básica, lo cual a redundado en la imagen del proyecto, puesto que a los usuarios se les ha ofrecido para su enganche, determinados servicios, tales como la vía de acceso y el mejoramiento de las comunicaciones. Deberá ser prioridad del Directorio y de la administración, definir una fuente de financiamiento segura del proyecto, a fin de conseguir que el mismo se desarrolle y sea comercialmente confiable.

La Legislación y las relaciones con el Gobierno:

En 1990 se emite la Ley de Zonas Francas. En el año 1995 se la reforma. Recién en el año 2002 se obtiene un Reglamento a la Ley, incompleto y no operativo. Ese ha sido el mayor problema que hemos tenido en las relaciones con el Estado, el día a día con la Aduana por la falta de reglas claras y de colaboración de los funcionarios de esta Institución, quienes se sienten amenazados por la vigencia del régimen de zona franca y obstaculizan permanente las operaciones causando demoras a las mismas, o simplemente impidiendo su funcionamiento. El objetivo de conseguir que el sistema funcione no se ha logrado, pues la falta de claridad y operatividad por parte del ente aduanero ha determinado que por lo menos la mitad de los potenciales usuarios de zona

franca no ingresen al sistema. Con el objeto de facilitar las gestiones aduaneras, hemos propuesto, por iniciativa de METROZONA S.A., la implementación de un "Manual de Procedimientos Aduaneros para Zonas Francas", cuyo proyecto, elaborado por METROZONA S.A., con la colaboración de los administradores de las otras zonas francas, ha sido presentado al CONAZOFRA y a la Aduana, sin obtener hasta el momento que el mismo se implemente y aplique.

Otro organismo gubernamental relacionado con el sistema de zonas francas en el Ecuador es el Consejo Nacional de Zonas Francas CONAZOFRA, con el cual hemos trabajado estrechamente hasta conseguir que el mismo sea un aliado de los operadores de zonas francas en beneficio del sistema. Este organismo ha solicitado a las zonas francas operativas del Ecuador, reporten los compromisos a los que se obligaron al obtener la concesión para operar, como son los montos de inversiones, de construcción y habilitación de infraestructura y otros. En este aspecto la compañía se encuentra en mora con algunos de los compromisos adquiridos al momento de obtener la concesión y habrá que hablar con el CONAZOFRA sobre estos incumplimientos. Desafortunadamente el CONAZOFRA se compone de funcionarios políticos, que serán cambiados con la transición gubernamental que está por ocurrir, lo cual implica volver a empezar todo el proceso de conocer y educar a los nuevos funcionarios con el sistema de zonas francas, y conseguir que los mismos lo vean como lo que es, un instrumento para el desarrollo del país y no una amenaza a sus intereses personales, como generalmente ocurre.

La situación comercial, los clientes:

Actualmente se encuentran arrendados 7,584 metros cuadrados de galpón, del total de 8,640 metros cuadrados de galpón disponibles, esto es el 87%. El cliente más grande es la Imprenta Mariscal quien nos arrienda 2,208 metros cuadrados de galpón, seguido por la compañía Inti Trading que arrienda 1,536 metros cuadrados de galpón. Esta compañía que se dedica a la elaboración de buquets de flores, es la buquetera más grande de Colombia, con su operación en Bogotá, y es una inversión norteamericana. Entre los demás usuarios se encuentran las buqueteras Colors From the World y Agrocoandisa, esta última todavía no empieza su operación, la fábrica de confecciones Cypress Group Inc., la acolchadora Alltex Inc. que es una inversión Colombiana, Happy Dragon Intl. Ltd., y Panatlantic, que se dedican a actividades logísticas. Adicionalmente contamos con dos compañías de seguros calificadas como usuarias, pero con poca operación, y doce usuarios más, que no operan. A este informe se adjunta un cuadro con la situación de los contratos de arriendo con cada usuario que opera, en el cual se detallan los cánones de arriendo, la vigencia de los contratos y las condiciones de los mismos.

Es importante anotar que durante las negociaciones con los usuarios, tendientes a la instalación y operación de los mismos en la zona franca, existen de parte de METROZONA S.A. ofrecimientos, especialmente en lo relacionado al cumplimiento del desarrollo de la infraestructura del parque industrial concierne. Estos ofrecimientos los realizamos en base al programa de desarrollo de infraestructura con el que contamos, el cual desafortunadamente no se ha cumplido de acuerdo a lo planificado, básicamente por la falta de los recursos para la inversión. Por ejemplo se había programado la habilitación del camino de entrada, la instalación de nuevas líneas telefónicas, la habilitación de la ampliación de la cafetería y su concesión y otros, obras que hasta el

momento no ha sido posible realizar. Estos incumplimientos de nuestra parte, crean malestar entre los usuarios, quienes permanentemente reclaman la observancia de los acuerdos, la realización de las obras y la prestación de los servicios. Más preocupante aún, es que potenciales clientes, no se instalan por la falta de esta infraestructura. Por ejemplo, las compañías CONFITECA, FERRERO y SUPERMAXI, han condicionado su ingreso a la zona franca, a la habilitación definitiva del camino de ingreso, obra que hemos comunicado la realizaríamos de inmediato y ellos han constatado en el transcurso de dos años, que no la hemos iniciado siquiera.

Las tarifas que al momento se cotizan son de \$3,50 por metro cuadrado de galpón, y de \$1,25 por metro cuadrado de patio. Como indiqué anteriormente, por las condiciones económicas y políticas del país, así como por la imposibilidad de poder continuar con el desarrollo de la zona franca por nuestra parte, la demanda de nuestros servicios se encuentra prácticamente paralizada. No podemos decir que las tarifas influyan en la disminución de la demanda, pues del permanente contacto que mantenemos con el mercado, hemos determinado que las mismas, al momento de la toma de decisiones, no son el factor primordial para esto.

El desarrollo de la infraestructura:

Entre las obras más importantes que se realizaron durante los pasados dieciocho meses, están la conclusión y adecuación completa de los galpones. Se terminaron de adecuar el total de 8,640 metros cuadrados disponibles de construcción. Las características de la construcción incluyen piso de cemento alisado, puerta metálica con el respectivo ingreso adoquinado, techado, paredes de bloque de alta densidad, pintura, acometida de agua de media pulgada y acometida de desagüe y oficina y baño interior en algunos galpones. Adicionalmente adoquinamos 8,000 metros cuadrados entre patios y calles internas. El adoquinado se realizó técnicamente mediante la instalación de sub-base de acuerdo a la característica terreno, proporcionando la caída necesaria para aguas lluvias y el mismo se remató con bordillos de cemento.

Adicionalmente se realizaron, durante el último año, las siguientes obras de importancia: la rampa para camiones al costado occidental del galpón principal; inicio de la construcción de la ampliación de la cafetería; la vivienda que utilizan los vigilantes aduaneros; instalación de los dos generadores energía emergencia con sus trabajos accesorios de tableros de transferencia y protección; adecuación de más de 3.000 metros cuadrados de áreas verdes; iluminación exterior de los galpones y de los caminos internos; incremento de la capacidad telefónica interna y gestiones para la consecución de la nueva acometida telefónica; mantenimiento y reparación del pozo profundo de agua; solicitud e inicio de los trabajos de acometida de agua potable del Municipio; reorganización de la distribución eléctrica interior que incluyó el cambio de ubicación del transformador de 220 voltios a la cabina principal de transformación; enterrando todos los cables de energía eléctrica; mantenimiento permanente del actual camino de acceso exterior; adquisición de montacargas y equipo de estiba y movimiento interior de mercadería; adquisición de la central telefónica, copiadora, y dotación de equipos de seguridad para personal de la cuadrilla.

En el caso de la ampliación de la cafetería, es importante anotar que se llegó a un acuerdo con la compañía Catering Service, quienes han asesorado en la construcción de la misma, para que una vez concluida y lista para operar, la administren bajo la

modalidad de concesión. Por las razones ya anotadas se suspendió la construcción de la cafetería, particular que ya fue notificado a la otra parte. El acuerdo de entrega en concesión de la operación de la cafetería entra en vigencia cuando esta se entregue concluida.

Hemos solicitado cotizaciones para obtener pólizas de seguro de todo riesgo para cubrir los activos de METROZONA S.A., inclusive una póliza de responsabilidad civil, que cubra los riesgos a terceros por la operación. Desafortunadamente la mala situación de caja nos ha impedido contratar la mejor opción cotizada, pues este momento no contamos con la seguridad de cumplir con los pagos de las primas de las pólizas anotadas. Esta será una de las gestiones a priorizar el próximo año, pues el riesgo de mantener descubiertos los activos y la responsabilidad civil, es muy alto.

Al momento de obtener la concesión para administrar la zona franca, se presentó, tal como lo requería la Ley, un programa de inversiones y desarrollo de infraestructura y servicios que METROZONA S.A. debía cumplir. Desafortunadamente este programa de inversión y de desarrollo de la zona franca en general, no se ha cumplido de acuerdo a lo aprobado, y en este sentido debemos reportar al CONAZOFRA hasta fin de año. Es importante mantener permanente contacto con esta institución, para la que misma se encuentre al tanto de los factores que causaron el incumplimiento.

METROZONA S.A. en cifras:

(Cifras en Dólares (\$) o unidades y al 31 de Diciembre de cada año).

	2002	2001	2000
Facturación (Ventas):	\$290,768	\$106,082	\$1,900
Activos totales:	\$3,614,823	\$3,067,330	\$2,914,147
Patrimonio:	\$2,863,065	\$2,638,771	\$2,777,636
Capital Social:	\$3,000,000	\$448.888	\$448.000
Metros cuad. de galpón habilitados arriendo:	8,640	4,000	0
Metros cuad. de galpón arrendado:	7,584	3,844	0
Metros cuad. de patio habilitados arriendo:	5,735	0	0
Metros cuad. de patio arrendados:	735	0	0
Metros cuad. de camino int. adoquinado:	5,000	0	0
Montacargas:	2	2	1
Generadores de energía de emergencia:	2	0	0
Líneas telefónicas:	21	18	0
Metros cuadrados de cafetería habilitados:	150	150	0
Personal de cuadrilla	17	17	0
Personal administrativo	6	6	2
Metros cuad. de instalación para Vigi. Aduana:	60	0	0
Inversión del año en infraestructura:	\$297,936	\$115.218	\$56,520
Usuarios instalados:	13	7	1

EL FUTURO

Cambio de plan estratégico:

En la VI Conferencia Latinoamericana de Zonas Francas, llevada a cabo el pasado mes de octubre en Cádiz, a la cual también asistí en representación de METROZONA S.A., se ratificó lo que ya se había tratado en la ciudad de Colón, Panamá, el año anterior. La tendencia mundial de globalización, el fortalecimiento de la OMC mediante la exigencia del cumplimiento de los acuerdos de adhesión, y los avances del ALCA y otros acuerdos regionales, ponen en riesgo el desempeño y el negocio de las zonas francas tal como está concebido hasta ahora, y hacen imperativo un cambio de estrategia a todo nivel a fin de enfrentar el reto de continuar con el sistema en forma rentable a largo plazo.

Este reto de re-orientar la estrategia debe enfrentarse en METROZONA S.A. desde ahora. La alternativa de enfocarse en desarrollar un Parque Industrial y Logístico, debe ser analizada con detenimiento. Esta será tal vez la herramienta más adecuada para enfrentar el nuevo giro que ha dado el sistema a nivel mundial. Habrá que considerar las ventajas de la ubicación del parque industrial en relación con su cercanía al nuevo aeropuerto de Quito, la ubicación estratégica del mismo, en la ruta a Colombia, donde podrán ofertarse servicios como un puerto seco y de transferencia y bodegaje de mercaderías entre las tres regiones del país, costa, sierra y oriente e internacionalmente. Adicionalmente habrá que pensar en el desarrollo de un Parque Industrial y Logístico, que incluya un proyecto turístico, aprovechando las ventajas que todavía ofrece la Ley de Zonas Francas Ecuatoriana.

Es necesario mantener permanente contacto con las instituciones gubernamentales relacionadas al negocio de zonas francas, como son el CONAZOFRA y la CAE, y colaborar y exigir de ellas su compromiso con el sistema. El cambio de gobierno traerá nuevos funcionarios y nuevas políticas, característico de la inseguridad e incertidumbre jurídica en que vivimos, pero habrá que trabajar con las mismas para procurar el objetivo del sistema y tratar de fortalecerlo a nivel institucional y de política de estado. De igual manera habrá que continuar manteniendo estrechos lazos con el CAZOFRA, la Cámara de Zonas Francas, para obtener gremialmente los objetivos antes mencionados y el trabajo por el bienestar común del sistema.

Actualización:

En este negocio particularmente es muy importante mantenerse al tanto de las tendencias mundiales en la materia, por medio de obtención permanente de información y participación en los diferentes foros que sobre el tema se realicen. De aquí que es imprescindible participar en las conferencias que a nivel mundial, regional y nacional se realicen sobre zonas francas, sobre logística, política y economía relacionadas con el sistema, al igual que suscribirse a información que por cualquier método se obtenga, que ilustre y actualice sobre nuevas tendencias en la materia.

Financiamiento:

Como anotamos anteriormente, el financiamiento apropiado y oportuno, para el desarrollo e implementación de los servicios de zona franca y parque industrial logístico, conjuntamente con la aplicación de un plan de mercado adecuado que en última instancia busque la satisfacción de los clientes, son la base del éxito de este negocio. Las alternativas para financiar el proyecto van desde realizar un aumento de capital que permita que inversionistas externos participen en el negocio, hasta la venta

total o parcial de lotes. Cualquier alternativa de venta, requerirá la declaratoria de propiedad horizontal del predio en el que se encuentra ubicada la zona franca. En base al nuevo Plan Estratégico propuesto anteriormente, habrá que elaborar un nuevo programa de inversiones y solicitar financiamiento acorde con el mismo, el que incluya entrega de fondos programadas y con certeza de cumplimiento. Una alternativa de financiamiento que también se puede explorar es la posibilidad de entregar la administración del parque industrial en concesión. Esta figura requerirá de mayor análisis para aplicarla a nuestro medio, especialmente por el tratamiento que habría que dar a las inversiones, determinando quien las realiza y hasta que punto, pero la misma es factible, ya que en otros países como Costa Rica es muy común.

Infraestructura y plan comercial:

El nuevo plan estratégico involucrará también el re-ordenamiento del programa de desarrollo de la infraestructura del parque industrial, incluyendo en el mismo la construcción y dotación de servicios de acuerdo a la nueva necesidad. De cualquier manera habrá que continuar y concluir con obras básicas como son la construcción camino ingreso, la acometida telefónica, la ampliación de la cafetería, mejorar la generación eléctrica de emergencia, instalar un dispensario médico y de primeros auxilios y dotar a los usuarios del parque industrial de servicios de apoyo como son una sucursal bancaria, una oficina de gestiones aduaneras y transporte internacional de carga, una papelería y una Notaría. Será importante también promocionar los servicios, en base a la nueva orientación estratégica.

El desarrollo de la infraestructura también deberá incluir en el futuro la compra de terrenos adyacentes al actual predio de la zona franca. En primer lugar habrá que adquirir los lotes que se requieren para concluir el ingreso al parque industrial y poco a poco adquirir otros lotes que estratégicamente permitan el crecimiento del negocio. Estos lotes deberán ser anexados a la concesión de zona franca o no, de acuerdo a la conveniencia del momento. No hay que olvidar que el negocio en última instancia es netamente inmobiliario, el que se basa en el desarrollo de predios para uso industrial y comercial.

Concluyo informando a ustedes, señores accionistas, que por razones de estricto orden personal he presentado mi renuncia a la gerencia que he desempeñado durante estos dieciocho meses, efectiva el 31 de diciembre del 2002. Deseo agradecer a las personas que conforman y colaboran con la compañía accionista, al Presidente y al Directorio de METROZONA S.A., por la confianza depositada en mi persona y en mi labor y por la colaboración que ellos brindaron a mi gestión. Agradezco también al Gerente de Operaciones y a todo personal de METROZONA S.A., por la colaboración prestada, sin la cual no hubiese sido posible obtener los resultados mencionados en este informe.

Quito, Diciembre del 2002



Gonzalo Páez Parral

ZONA FRANCA METROPOLITANA
METROZONA S.A.

CONTRATOS VIGENTES

	EMPRESA	FECHA INICIO VIGENCIA	FECHA FINALIZACIÓN CONTRATO	# BODEGA	ÁREA ARRENDADA (M2)	PRECIO M2 ARRIENDO	VALOR MENSUAL ARRIENDO	VALOR ANUAL ARRIENDO	FECHA AJUSTE TARIFA	CONTRATO A RENOVARSE	APODERADO O GERENTE GENERAL	TÉLEFONO	OBSERVACIONES
1	Ecom USA Inc.	02-Oct-00	01-Oct-02	Patio		0.22% del CIF				No	Ing. Fernando Almeida	2472-000	Empresa de Estados Unidos que almacena materias primas para la ind. Textil
2	Cypress Group Inc.	01-Ene-01	31-Dic-02	101	928	\$2.50	\$2.320,00	\$27.840,00	01-Ene-03	Si	Sr. Miguel Mesa	2790-170	Empresa panameña que confecciona ropa para exportación
3	Colors from the World Corp.	01-May-01	30-Abr-03	103	900	\$2.50	\$2.250,00	\$27.000,00	01-May-03	Si	Dr. Miguel Andrade Cevallos	2790-120	Empresa panameña que elabora bouquets de flores para exportación
4	Imprenta Mariscal Cia. Ltda 1	01-Jul-01	30-Jun-06	102 y 105	1440	\$2.50	\$3.600,00	\$43.200,00	01-Jul-03	Si	Sr. Francisco Valdivieso	2449-710	Empresa ecuatoriana de la industria gráfica
5	Alltex Trading Inc.	01-Sep-01	31-Ago-03	201	576	\$2.50	\$1.440,00	\$17.280,00	01-Sep-03	Si	Sr. Guillermo Calvo	2790-176	Empresa británica que confecciona acolchados para exportación
6	Seguros del Pichincha	01-Oct-01	30-Sep-02	Oficina	20	\$10,00	\$200,00	\$2.400,00	01-Oct-02	Si	Alberto Olaya	2551-800	Empresa ecuatoriana que exporta seguros
7	Eveready Ecuador C.A.	12-Oct-01	31-Jul-02	104	288	\$3,50	\$1.008,00	\$12.096,00		No	Esteban Vorbeck	2506-370	Empresa ecuatoriana que distribuye pilas
8	Happy Dragon Int'l. Ltd.	01-Abr-02	31-Mar-04	109	672	\$3,50	\$2.352,00	\$28.224,00	01-Abr-03	Si	Ing. Fernando Almeida	2472-000	Empresa británica que ofrece servicios logísticos
9	Intrading Cia. Ltda.	01-May-02	30-Abr-04	106	1536	\$2,80	\$4.300,80	\$51.609,60	01-May-04	Si	Sr. Gustavo Alzate	2790-180	Empresa ecuatoriana que elabora bouquets de flores para exportación
10	Reletse S.A.	01-Jun-02	31-May-03	202	288	\$3,50	\$1.008,00	\$12.096,00	01-Jun-03	Si	Sra. Angela Maria Arce	2790-169	Empresa ecuatoriana que elabora mezclas alimenticias para exportación
11	AIG Metropolitana	01-Jun-02	31-May-03	Oficina	20	\$10,00	\$200,00	\$2.400,00	01-Jun-03	Si	Diana Pinilla	2466-955	Empresa ecuatoriana que vende pólizas de seguros en la zona franca

ZONA FRANCA METROPOLITANA
METROZONA S.A.

CONTRATOS VIGENTES

EMPRESA	FECHA INICIO VIGENCIA	FECHA FINALIZACIÓN CONTRATO	# BODEGA	ÁREA ARRENDADA (M2)	PRECIO M2 ARRIENDO	VALOR MENSUAL ARRIENDO	VALOR ANUAL ARRIENDO	FECHA AJUSTE TARIFA	CONTRATO A RENOVARSE	APODERADO O GERENTE GENERAL	TELÉFONO	OBSERVACIONES	
12	Agrocoandisa S.A.	01-Ago-02	31-Jul-03	108	672	\$3.50	\$2.352,00	\$28.224,00	01-Ago-03	Si	Dra. Elena Terán de Egas	2777-204	Empresa ecuatoriana que elabora bouquets de flores para exportación
13	Imprenta Mariscal Cia. Ltda 2	01-Ago-02	31-Jul-07	107	768	\$3,00	\$2.304,00	\$27.648,00	01-Ago-04	Si	Sr. Francisco Valdivieso	2449-710	Empresa ecuatoriana de la industria gráfica
14	Panallantic Logistics S.A.	01-Ago-02	31-Jul-03	112	192	\$3,50	\$672,00	\$8.064,00	01-Ago-03	Si	Raúl Aragundi	2413-260	Empresa ecuatoriana que brinda servicios logísticos
TOTAL				8012			\$22.998,80	\$275.985,60					