

## **INFORME GERENTE AÑO 2015.**

El año 2015 transcurrió con una serie de cambios que a continuación detallo:

En enero se hizo el alcantarillado en la calle trasera ya que el vecino se quejaba de que hay humedad en su casa. Se constató el daño y se realizó a lo largo de todo el callejón el cambio a una alcantarilla nueva y más larga. Durante este año no hubo quejas y mantenemos una excelente relación con los vecinos. Al mismo tiempo se compró e instalaron aproximadamente 19 planchas faltantes de techo del galpón delantero ya que habían goteras en los locales de Cecil Terán y Daniel Márquez y era de urgencia realizar este trabajo.

Se compra una moto-bomba de incendios a Diesel al arrendatario INMERA. Esta bomba cubre las necesidades del predio, hemos pasado las pruebas con los bomberos quienes han sido realmente exigentes y no queremos tener problemas a futuro para que nos otorguen los permisos de funcionamiento. Este equipo tiene un mantenimiento cada 3 meses para su apropiado funcionamiento.

Se construye la pared para separar los negocios de Cecil Terán y Daniel Márquez porque ya las relaciones entre ellos comenzaron a dañarse. Se hace un baño con ducha en el local de Daniel Márquez.

En el mes de abril, Ivonne Viteri da la garantía para un local de 70 m<sup>2</sup> en el 3er piso, se hacen adecuaciones, se instala un baño, y se hace una pared de gypsum para otro local de 30 m<sup>2</sup> sin baño que a la final se le arrendó a José Albán Enero del 2016. Ivonne Viteri arrienda momentáneamente en el 3er piso porque realmente necesitaba 200 m<sup>2</sup> que se los entrega en el mes de septiembre del 2015, ya que Indumadera nos devolvió la bodega por el tema de los aranceles. A esos 200 m<sup>2</sup> también se les arregla, pinta y prácticamente se hace un baño y una gran ventana.

Al tener que hacer tantos arreglos y cambios, se decide contratar permanentemente a cuatro albañiles para así evitamos reclamos por cualquier evento y no tenemos que buscar nuevos albañiles todas las semanas. Todo el año se ha hecho mantenimiento, reposición y compra de plantas decorativas. Uno de los atractivos sería llenar de naturaleza a todo el predio y lograr que se vea como la parte que esta Vértigo, Sabai, Pentasiete en La Tejedora. Hay que empezar ya porque las plantas tardan años en crecer.

Autorepairsa nos devuelve 270m<sup>2</sup> porque no tiene capacidad de pago. Hubo interesados en arrendar pero no se concretó nada este año, pero ya está bastante adelantado el trabajo en esta área. Tenemos la idea que ese espacio con el tiempo sea modelo para que a futuro en el espacio de la Mecánica y donde estaba CEPESA se construyan más locales comerciales con parqueaderos abajo.

Existió un evento de robo en total en Hilanderías Cumbayá, y en la Tejedora 9. En los locales de adelante, al frente de Dentalspa, robaron 5 autos en menos de 2 minutos, tipo 8 p.m., por lo que se instalaron más cámaras de seguridad y con La Tejedora se comparte el pago de una persona para que este rondando a partir de las 5 p.m. hasta las 10 p.m. El gerente de La Tejedora tiene bastante controlado y entrenado a su personal en el tema de seguridad porque lamentablemente en ese lado del predio hubieron más robos.

En junio y en noviembre, se realizó dos versiones del "El Galpón: Feria Creativa". En estas ferias participaron 80 stands en junio, y 72 stands en noviembre. Estas dos ferias fueron más grandes que las del año anterior y con una acogida muy buena. El objetivo de estas ferias, es hacer conocer al predio como Distrito Creativo. De ahí resultaron los siguientes arrendatarios de este año y para el año 2016:

- Arrendamos a Superfoods, quienes tomaron el espacio de 170 m<sup>2</sup> que dejó Urcupac. En noviembre inauguraron su local estilo Industrial. Este es el tipo de cliente que deseamos que pertenezcan al Distrito Creativo porque crean el ambiente para ello. El local lo inauguraron el fin de semana de la feria del El Galpón que se hizo en noviembre.

- Arrendamos a Maquinando en el 2do. piso en vez de Ivonne Viteri. Es un negocio de diseño gráfico. María José Ayala es parte activa de la organización de la feria.

- Cerramos la garantía con Atlas Yogurth, que es un emprendimiento de dos chicas jóvenes con un producto excelente.

- María Sol de Otero también reserva el espacio de 70 metros cuadrados, en el cual estaba Diego Naranjo. Esta es una escuela de costura y diseño de modas.

La oficina de Hilanderías Cumbayá la redujimos a 70 m<sup>2</sup> para maximizar los ingresos y aprovechar todos los espacios que tenemos para arrendar. Se construye una pared de gypsum y se hizo un baño. Esta oficina fue reservada por Pacha Journey que es una agencia de viajes por internet de turismo local cuyos dueños son tres chicos jóvenes emprendedores.

Se contrato al Abogado Dr. Andrés Isch, para que tramite los permisos para que La Tejedora e Hilanderías Cumbayá, se conviertan en un proyecto especial llamado PUAES, en el cual el Municipio de Quito nos autoriza a que se pueda dar un uso de suelo o IRM muy amplio al predio con el cual podemos arrendar como vivienda o también podemos usar el espacio para arrendar a un hotel.

En cuanto al juicio que HILANDERIAS CUMBAYA S.A. mantenía con el Municipio, según el Dr. Danny Roa, el fallo de dos de tres jueces de la Corte Superior de Justicia ha sido a favor de la empresa. Seguramente a mediados del 2016, se hará el pago de la indemnización por los metros expropiados.

Se cambio de lugar un poste que estaba en mitad del callejón donde estaba la bodega de CEPESA, por lo que los autos no podían pasar con comodidad hacia el fondo. También se sistematiza el ascensor de carga con un sistema que brinda más seguridad.

En el mes de junio, se retira de la empresa Inés Checa y se contrata al nuevo contador que es el señor Mauricio Padilla.

En el mes de julio, César Landázuri entrega la oficina. Dejó 20 m<sup>2</sup> y actualmente la utilizamos como bodega. Se arrendó el resto del espacio a Moya Baca para bodega de llantas.

Se iniciaron los trabajos de la planta de tratamiento de aguas residuales, un trabajo muy importante para el predio y para el medio ambiente, con un costo aproximado de diez mil dólares.

Durante todo el 2016, se siguió invirtiendo en Iridium Blue, como por ejemplo con la compra de botellones, envíos de transporte a Cuenca, Vilcabamba, Otavalo, exámenes de agua, permisos, etc. La erupción del Cotopaxi fue una oportunidad para que conozcan la marca.

En diciembre, Filippo Gilbert reservó el local donde está ubicado el horno de la mecánica para abrir un restaurante. Se acuerda con Autorepairsa unificar al horno y la lavadora de autos dentro de la mecánica, para que de esta forma, toda la mecánica esté en el mismo lugar, y de esta forma mejoramos la imagen de todo el terreno.

En el 2015, comenzamos a hacer pequeños en fachada del edificio, abriendo ventanas muy grandes para mejorar la apariencia y dar más luz a los locales.

Como ustedes se darán cuenta, el 2015 fue un año lleno de cambios, lo que está provocando una mayor aceptación y acogida de posibles clientes arrendatarios que estén afines con la visión a futuro de crear el primer Distrito Creativo del Ecuador. Para esto, estamos trabajando en equipo con La Tejedora en temas como seguridad, parqueaderos, ferias, clientes y el proyecto PUAES.

El año 2016, es un año lleno de oportunidades y desafíos. En febrero del 2016, Librimundi tiene proyectado entregarnos los 500 m<sup>2</sup> de la bodega que tienen en el primer piso. Librimundi ahora es parte de la Corporación Favorita, por lo que están cambiando su concepto de su negocio, y en vez de hacerlo más grande, lo están haciendo más pequeño, por lo que también tienen planificado devolvernos 100 m<sup>2</sup> de oficina.

Nuestro plan a futuro es salirnos de las bodegas grandes y mecánicas automotrices, por que no nos dan la imagen deseada, e ingresaban multas inmensas. Cepsa tiene planificado terminar su contrato y devolvernos los 1572 m<sup>2</sup> el mes de enero del 2016, ya que han terminado de construir sus bodegas que las tienen en Amaguaña.

Durante todos los meses del 2015, se pagaron deudas familiares antiguas y a diciembre del 2015, sólo mantenemos una deuda con Diego Cevallos de

10,200 mil dólares y con José Fabián Córdova de 17,000 mil dólares. A diciembre del 2015, tenemos una deuda del banco de Guayaquil de 12,150.

A través de los años, la zona en la cual está el terreno se ha vuelto central y estratégica para la ciudadanía, por lo tanto, creemos que tenemos una oportunidad de salirnos de los arriendos baratos como son las bodegas y las mecánicas, y podemos saltar a un negocio con una ventaja competitiva en el tiempo que va a ser difícil de replicar, y es esto es hacer el Distrito Creativo que va a estar compuesto por Oficinas, Bodegas e Industrias pequeñas, Locales Comerciales, Vivienda, Entretenimiento, Diversión y Salud. Para esto, es necesario invertir en mejorar y modificar las actuales construcciones para que sean atractivas para los futuros arrendatarios y para que el costo de arriendo por m<sup>2</sup> salte de los 3 dólares por metro cuadrado que actualmente pagan las bodegas grandes y mecánicas, a arriendos que sean por lo menos de 10 dólares el metro cuadrado. Al largo plazo, si llegamos a tener un promedio más alto por metro cuadrado, vamos a mejorar el retorno sobre la inversión a los accionistas.

Si no tomamos el camino más difícil de invertir para hacer más parqueaderos y hacer mejoras para arrendar más alto, simplemente no vamos a arrendar los locales a nadie, ya que actualmente no han venido clientes grandes interesados en arrendar un espacio de 500 m<sup>2</sup> en el segundo piso, y tampoco han venido clientes grandes a pedir espacios de una bodega de más de 1500 m<sup>2</sup> como es la bodega de CEPSA. El tipo de clientes que están viniendo, son emprendedores pequeños, que están dispuestos a pagar 10 dólares el m<sup>2</sup> por un espacio entre 30 y 70 metros cuadrados. Nuestra visión es llegar a tener en unos cinco años, por lo menos 50 clientes pequeños que paguen un valor por metro cuadrado más alto. Creemos y sentimos que este es el mejor camino, ya que nuestros ingresos actualmente ya no dependen de pocos clientes grandes que pagan poco por metro cuadrado.

Durante el 2015, el precio promedio de arriendo se incrementó aproximadamente un 8%.

Agradezco de manera muy especial el apoyo del Presidente de la Empresa quien aportó en la planificación de todos los proyectos, como también a mi equipo de trabajo.

  
Inés Jaramillo  
Gerente General