

Informe de Gerencia al ejercicio económico del año 2013

Señores Socios de la compañía Delvimart Cia Ltda:

Por la presente, ante esta Junta General de Socios me dirijo a Ustedes a fin de informarles sobre los hechos que ha tenido que afrontar la presente administración de la compañía y su situación actual en el período económico correspondiente al año 2013.

Antecedentes al negocio de restaurante de propiedad de Delvimart Cia Ltda.

Como es de su conocimiento, la compañía suscribió un contrato de franquicia y uso de marca con los propietarios de Rómulo y Remo, marca con la que empezamos las operaciones de nuestro restaurante de manera muy favorable, visto desde un enfoque económico y mercantil.

Sin embargo, por razones completamente desconocidas para nosotros, en el mes de mayo del año 2013 los franquiciantes resolvieron dar por terminado unilateralmente el contrato legalmente suscrito, lo que nos produjo un quiebre económico muy importante, dado que la gente ya estaba identificada con la marca en relación a nuestro restaurante.

Esta terminación abrupta del contrato referido, nos obligó a cambiar la marca de uso y por tanto la imagen, sin tener tiempo suficiente ni los fondos necesarios para poder emprender una campaña de marketing y establecer una estrategia de comunicación que nos permita paliar la situación y cambiar, sin causar alteraciones en perjuicio nuestro y de nuestros clientes, el nombre y uso de la marca anterior con la que los clientes estaban identificados.

Sin embargo, esta situación adversa causada por la terminación unilateral del contrato indicado, nos produjo una baja en la concurrencia de clientes, porque al estar ellos relacionados con la marca e imagen que tuvimos, dejaron de acudir pensando que el restaurante había cerrado y que la nueva presentación correspondía a uno distinto del anterior.

Situación financiera y social de la compañía, como resultado de funcionamiento del restaurante.

Como consecuencia lógica de la baja de clientes, los ingresos que usualmente recibíamos se vieron mermados desde el primer mes del cambio de imagen y marca. Esta ausencia de ingresos económicos significó para el negocio una alta rotación del personal, demandas laborales que las solucionamos mediante acuerdos con los ex trabajadores.

El repentino ambiente que se presentó, además nos llevó a enfrentar una falta de liquidez que fue correspondida con demoras en el cumplimiento de

nuestras obligaciones con proveedores, y en el pago de sueldos de los demás trabajadores que todavía confiaban en la gerencia y administración del restaurante.

A pesar de todos los esfuerzos realizados para salir del problema que nos arrojó la situación del contrato de franquicia, nos vimos obligados a buscar otro tipo de solución distinto al funcionamiento del negocio, pues éste, dadas las circunstancias del momento impedían que podamos funcionar con normalidad; en tal virtud, se resolvió poner el negocio en venta, para que con los fondos que se obtengan se procure cubrir las deudas ocasionadas por la inversión inicialmente realizada y por la terminación unilateral del contrato referido, que como lo he dicho nos produjo iliquidez y por tanto deudas con proveedores y trabajadores.

Las pérdidas representadas a la compañía ascienden a la suma de USD 67.954.21.

Asesoría legal e inicio de acciones judiciales en contra de los propietarios de la franquicia Rómulo y Remo.

Dado la importancia que tenía para la compañía y por sobre todo para el funcionamiento del negocio de restaurante el mencionado contrato de franquicia, pues éste se inició a raíz de la suscripción de dicho contrato considerando la buena proyección que esa marca tuvo en el mercado local.

Efectivamente, el nombre utilizado por nuestro restaurante: Rómulo y Remo, empezó a dar los beneficios que esperamos obtener desde el comienzo, y con dichos ingresos la inversión asumida por la compañía y sus socios podía ser cancelada sin mayores inconvenientes; es decir, el negocio era rentable.

Cuando sucedió lo comentado respecto al contrato de franquicia, vimos que las ventas disminuían considerablemente sin que podamos hacer nada al respecto por la falta de tiempo y capacidad económica que nos permita reaccionar con una estrategia ágil y adecuada a la circunstancia presente. Como consecuencia de esta inoportuna coyuntura, nos vimos forzados a asumir gastos por asesoría legal para analizar la situación y valorar la posibilidad de formalizar un reclamo judicial a los propietarios de la mencionada marca para que reparen los daños y perjuicios que nos ocasionó la terminación unilateral del contrato de franquicia.

Después de las reuniones con nuestros abogados, hemos considerado que existen motivos y respaldo suficiente para impulsar una acción legal en contra de los indicados franquiciantes, por lo que se inició un proceso arbitral en la Cámara de Comercio de Quito, y estamos a la espera de que se de el normal desenvolvimiento del caso hasta la obtención del laudo arbitral que nos sea favorable y con ello recuperar la pérdida económica consecuente del incumplimiento reclamado.

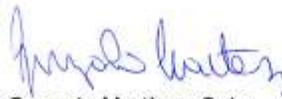
Conclusiones.

El año 2013 fue negativo para los intereses comerciales de la compañía y por consiguiente para sus socios.

La situación económica de la sociedad es complicada, pero se recomienda que los socios adopten las medidas que crean necesarias para el porvenir de la compañía.

Desde la óptica de la Gerencia, La compañía asumió obligaciones no presupuestadas que dificultaron el adecuado desarrollo del negocio, por lo que actualmente está sumida en una situación económica difícil que debe ser afrontada, a fin de impedir que la Superintendencia de Compañía decida ponerle en situación de liquidación.

Atentamente,



Gonzalo Martínez Cobo
Gerente General