



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA
MAESTRÍA EN ECONOMÍA CON MENCIÓN EN
FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

“TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL”

PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN
ECONOMÍA CON MENCIÓN EN FINANZAS Y PROYECTOS
CORPORATIVOS

**“EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DE CREAR LA DIVISIÓN
SOCIETARIA EN UNA EMPRESA DE AUDITORIA
ECUATORIANA: TRUSTCONSULTORES”**

AUTOR: ROMOLEROUX ZÚÑIGA RICHARD BENJAMÍN

TUTOR: ECON. WILSON CEDEÑO MORÁN.

GUAYAQUIL – ECUADOR

NOVIEMBRE

2016

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL		
TÍTULO “ EVALUACION DE LA FACTIBILIDAD DE CREAR LA DIVISIÓN SOCIETARIA EN UNA EMPRESA DE AUDITORIA ECUATORIANA: TRUSTCONSULTORES ”		
AUTOR: Ing. Richard Benjamín Romoleroux Zúñiga	REVISORES:	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Económicas	
CARRERA:		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Noviembre 2016	N° DE PÁGS.: 51	
ÁREA TEMÁTICA: Economía y Finanzas		
PALABRAS CLAVES: Factibilidad, Societario, Eficiencia, Eficacia		
<p>RESUMEN: El objetivo general de este estudio es la evaluación de la factibilidad de crear la división societaria en una empresa de auditoria ecuatoriana Trustconsultores, la cual servirá como unidad de apoyo a los clientes, promoviendo el adecuado manejo societario implícito en la optimización de los recursos y la toma de decisiones.</p> <p>Se atenderá al sector empresarial de la ciudad de Guayaquil, la cual permitirá comprender que las sociedades mercantiles constituyen un elemento determinante en la relación de la actividad económica y por ello a la generación de empleo.</p>		
N° DE REGISTRO(en base de datos):	N° DE CLASIFICACIÓN: Nº	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: 04-6009634 0982533743	E-mail: trustconsultores@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre: Econ. Ángel Carlos Alvarado Gastiaburo, MSc.	
	Teléfono: 042393378	

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del estudiante Richard Benjamín Romoleroux Zúñiga, del Programa de Maestría/Especialidad Economía con Mención en Finanzas y Proyectos Corporativos, nombrado por el Decano de la Facultad de Economía CERTIFICO: que el estudio de caso del Trabajo de Titulación Especial “Evaluación de la Factibilidad de Crear la División Societaria en una Empresa De Auditoria Ecuatoriana: TRUSTCONSULTORES”, en opción al grado académico de Magíster (Especialista) en Economía con Mención en Finanzas y Proyectos Corporativos, cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

Atentamente

Eco. Wilson Cedeño Morán

TUTOR

Guayaquil, 20 de Septiembre de 2016

DEDICATORIA

Este trabajo de especialización que representa un esfuerzo por superarme tanto en mi vida profesional como en la personal, se lo dedico:

A Dios que me da fortaleza espiritual en los momentos difíciles en que más lo necesito.

Muy especialmente con todo mi amor a mi mamá, quien me ha enseñado con su ejemplo a rebasar todas las barreras que la vida nos presenta, a querer ser mejor cada día, a entender que no hay nada imposible y que sólo hay que esmerarse y sacrificarse, si es necesario, para lograr las metas que nos planteamos.

A mi Hijo, por ser fuente de inspiración, que renueva mis energías cada día para luchar por un mañana mejor.

Richard Benjamín Romoleroux Zúñiga

AGRADECIMIENTO

Mis sinceros agradecimientos se los doy a toda mi familia que siempre me ha apoyado.

A Dios ,por brindarnos el regalo más preciado del ser humano la vida, gracias a él, tengo esta madre, quien ha hecho de mí un hombre de bien, agradecida ante ella que supo guiarme por el sendero correcto y recibir su apoyo incondicional en la toma de mis decisiones.

A mi Tutor que con su guía y entendimiento aclaran nuestras dudas y nos ayudan a que nuestros objetivos se realicen.

De una manera especial a mis amigos por su apoyo incondicional el cual en momentos que he necesitado ellos siempre se han hecho presente.

Richard Benjamín Romoleroux Zúñiga

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación especial, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”

FIRMA

Richard Benjamín Romoleroux Zúñiga

INDICE

Resumen	x
Abstract	xi
Introducción.....	1
Delimitación del problema:	1
Formulación del problema:	4
Justificación:.....	4
Objeto de estudio:	4
Campo de acción o de investigación:.....	5
Objetivo general:	6
Objetivos específicos:	6
La Novedad Científica:	6
CAPÍTULO 1	7
MARCO TEÓRICO.....	7
1.1 TEORÍAS GENERALES	7
1.1.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	7
1.1.2 EMPRESA CONSULTORA O DE CONSULTORÍA	7
1.2 TEORÍAS SUSTANTIVAS	8
1.3 REFERENTES EMPÍRICOS	10
CAPÍTULO 2	12
MARCO METODOLÓGICO	12
2.1 Metodología:	13
2.2 Métodos:.....	14
2.3 Premisas	14
2.4 CDIU – Operacionalización de variables	15
2.5 Descripción de las Unidades de Análisis.....	15
2.6 GESTIÓN DE DATOS	16
2.7 Criterios éticos de la investigación	17
Capítulo 3	18
RESULTADOS	18
3.1 UNIDAD DE ANÁLISIS.....	18
3.2 Antecedentes de la unidad de análisis	18
3.3 Presentación de Resultados:.....	19
Capítulo 4	27
DISCUSIÓN.....	27

4.1	Contrastación empírica:.....	27
4.2	Limitaciones:.....	27
4.3	Líneas de investigación:	28
4.4	Aspectos relevantes.....	28
	Capítulo 5	29
	PROPUESTA	29
5.1	Descripción de la Firma:	29
5.2	Descripción de la Propuesta:	30
5.2.1.	Desarrollar paquetes de servicios integrados.....	32
5.2.2.	Mantener una estructura de costos asequibles	32
5.2.3.	Capacitar al personal.....	33
5.2.4.	Ofrecer promociones a los clientes actuales.....	33
	Conclusiones y recomendaciones	35
	Conclusiones.....	35
	Recomendaciones	36
	BIBLIOGRAFÍA	37

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Periodo Constitución Compañía.....	5
Tabla 2 Matriz Categorías Dimensiones Instrumentos Y Unidades De Estudio.....	15
Tabla 3 Indicadores Financieros Compañías Consultoras.....	22
Tabla 4 Matriz FODA.....	26
Tabla 5 Cartera Servicios y Precios.....	25
Tabla 6 Proyección Ingresos Y Costos División Societaria.....	26
Tabla 7 Números Compañías 2007-2013.....	38
Tabla 8 Tasa Entrada Neta Compañías Vs Crecimiento PIB.....	38
Tabla 9 Predicción Tasa Entrada Neta Compañías.....	38
Tabla 10 Predicción Compañías.....	38
Tabla 11 Relación Cias. E Ingresos Consultoras Vs PIB.....	38
Tabla 12 Datos Financieros Consultoras.....	39

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Árbol De Problema.....	3
Figura 2 Estimación Costos Constitución Compañías.....	5
Figura 3 Provincias Con Mayor Porcentaje De Compañías Activas.....	10
Figura 4 Tasa De Entrada De Compañías Vs Crecimiento PIB.....	19
Figura 5 Crecimiento PIB Vs Entrada Compañías Guayas	20
Figura 6 Crecimiento PIB Vs Entrada Compañías Nacional.....	20
Figura 7 Proyección Tasa De Entrada De Compañías	21
Figura 8 Crecimiento PIB Vs Entrada Compañías Consultoras Nacional.....	23
Figura 9 Cronograma Estimado Para Cambio De Razón Social.....	31
Figura 10 Cronograma Estimado Para Cambio De Domicilio.....	31
Figura 12 Cronograma Estimado Para Cancelación De Compañías.....	31
Figura 13 Cronograma Estimado Para Aumento De Capital.....	31
Figura 14 Cronograma Estimado Para Reactivación De Compañías Fuente.....	32
Figura 15 Cronograma Estimado Para Constitución De Compañías.....	32

Resumen

El objetivo general de este estudio es la evaluación de la factibilidad de crear la división societaria en una empresa de auditoría ecuatoriana Trustconsultores, la cual servirá como unidad de apoyo a los clientes, promoviendo el adecuado manejo societario implícito en la optimización de los recursos y la toma de decisiones.

Se atenderá al sector empresarial de la ciudad de Guayaquil, la cual permitirá comprender que las sociedades mercantiles constituyen un elemento determinante en la relación de la actividad económica y por ello a la generación de empleo.

El disponer un servicio de consultoría societaria es una necesidad tanto de las empresas grandes, medianas y pequeñas, las compañías o sociedades mercantiles constituye factor sinequanon en el desarrollo económico del país

La firma Trustconsultores brindará un servicio para el manejo adecuado de actos societarios, los cuales a la presente fecha han sido causa de significativos problemas dentro de la actividad empresarial.

Al desarrollar este tema se ha llegado a la conclusión de que se logrará elevar el nivel de organización, administración y control de las operaciones societarias y por ende financieras que se realizan dentro de la empresa y de esta manera permitirá alcanzar objetivos establecidos con menor tiempo y costo, mejorando su competitividad y productividad.

Palabras Claves: Factibilidad, Societario, PYMES, Eficiencia, Eficacia.

Abstract

The overall objective of this study is to evaluate the feasibility of creating the corporate division in a company of Ecuador audit Trustconsultores, which will serve as a support unit to customers, promoting appropriate implicit corporate management in optimizing resources and decision-making.

Attention will be paid to the business sector of the city of Guayaquil, which will allow commercial companies understand that constitute a key element in the relationship of economic activity and thus to job creation.

The availability of corporate consultancy service is a necessity both large, medium and small businesses, companies or corporations is sinequanon factor in the economic development of the country

The Trustconsultores firm would provide a service for the proper management of corporate acts, which to this date have caused significant problems within the business.

In developing this theme has concluded that it will achieve better standards of organization, management and control of corporate operations and financial thereby taking place within the company and thus will achieve goals set with less time and cost, improving their competitiveness and productivity.

KEYWORDS

Feasibility, Corporate, SMEs, efficiency, effectiveness.

Introducción

El crecimiento multitudinario de nuevas sociedades mercantiles es fundamental para el sostenimiento de la economía en general, ya que las nuevas disposiciones implican regulaciones con exigencias para las nuevas contrataciones.

En el Ecuador la constitución de nuevas sociedades, en base a reportes de la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros (SCVS), se puede advertir que va en aumento; a nivel nacional entre el 2007 y el 2013 existen un 32% más de compañías, a pesar de un amplio proceso de depuración y control del SCVS; en base a esta información nuestro objeto de estudio es el ámbito de las sociedades mercantiles. El campo de estudio es la evaluación de incorporar este tipo de servicio en una consultora-auditora que ya está operando.

El disponer un servicio de consultoría societaria es una necesidad tanto de las empresas grandes, medianas y pequeñas, generada por el aporte significativo que requieren las empresas ecuatorianas y los interesados en constituir su compañía.

Delimitación del problema:

En la ciudad de Guayaquil, en el sector de las empresas pymes, se pudo identificar una creciente creación de nuevas empresas y se detectó una demanda insatisfecha de las empresas constituidas en el país por sus conflictos en el ámbito societario, se denota desconocimiento en la operatividad en cuanto al manejo societario ya que a los nuevos emprendedores les falta experiencia en el marco del derecho privado y mercantil, por lo que se ven afectados por restricciones por parte de la SCVS.

En la actualidad se están dando varios factores que funcionan como causas:

- Crecimiento acelerado de nuevas sociedades.

- Falta de acción por parte del regulador para incentivar el conocimiento de las leyes societarias.
- Manejo informal de información complementaria para los actos societarios.
- Desconocimiento de las normas exigidas por la Ley de Compañías por parte de empresas (LIDERES, 2015).

Todos estos factores combinados están dando a lugar una serie de efectos nocivos para la actividad del empresariado guayaquileño tales como:

- Distribución inadecuada del paquete accionario.
- Pérdida de cartera de clientes.
- Conflictos en el ámbito legal.
- Inconformidad de parte de los socios accionistas, en movimientos contables y financieros en las empresas.
- Falta de políticas y procedimientos formales en las empresas.
- Falta de políticas y normas de control en las empresas.
- Empresas intervenidas, cuyas operaciones se ven afectadas en su actividad.

Estos eventos causan que los recursos mentales y materiales, que deberían ser usados para aumentar las ventas y productividad de las empresas, son usados para arreglar problemas que pudieron, y debieron, haberse prevenido desde un primer momento con una correcta asesoría y prevención; en el panorama actual de las compañías en Ecuador existe un inadecuado manejo societario en producto de todo lo mencionado en el punto anterior, creando conflictos en el ámbito societario y legal. Esto último conlleva a inconformidades de parte de los accionistas en movimientos internos y externos en las empresas.

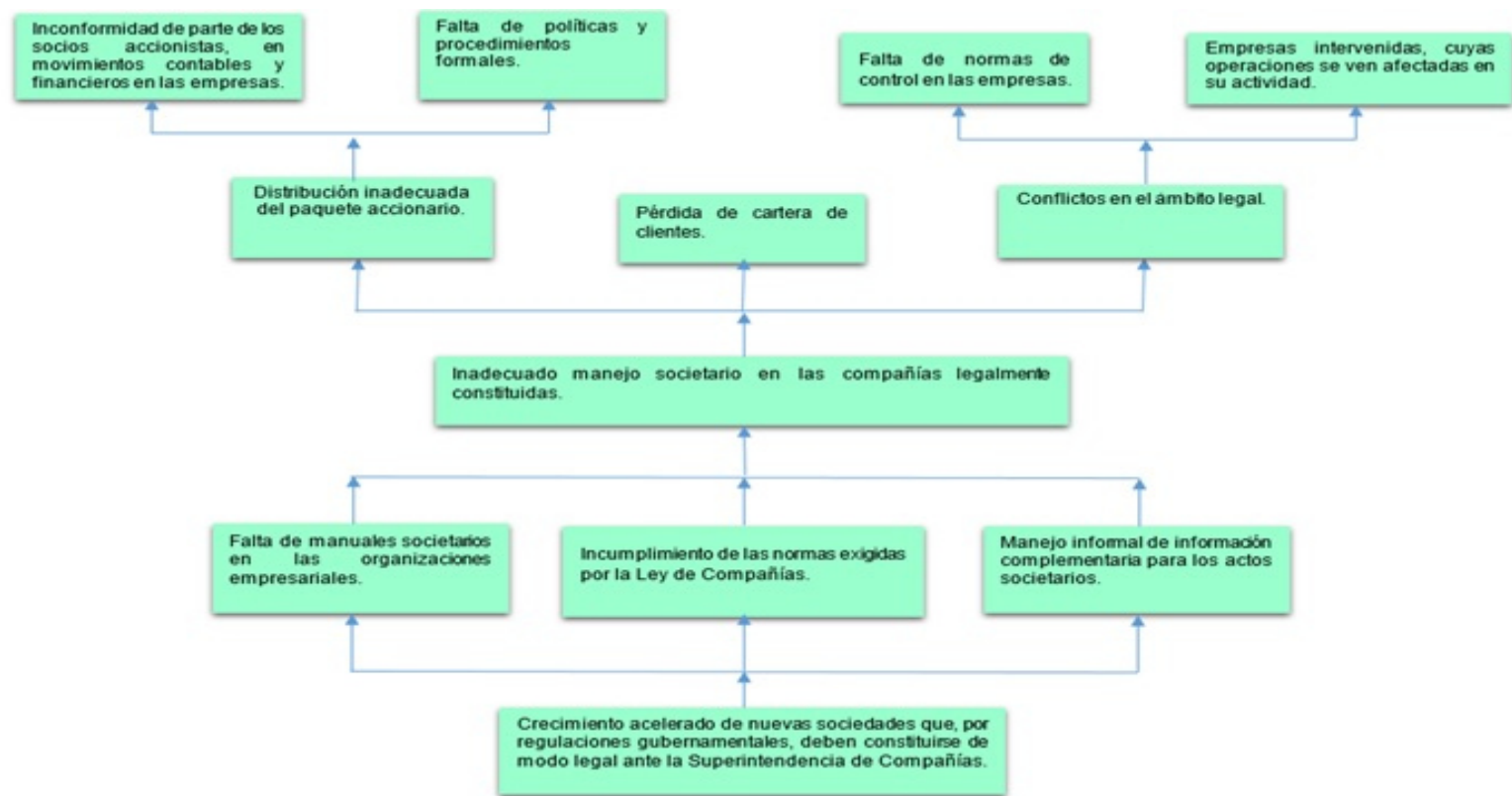


FIGURA 1: ÁRBOL DE PROBLEMA
FUENTE Y ELABORACIÓN: AUTOR

El no contar con un adecuado manejo y control de las obligaciones de las empresas ocasiona notificaciones e inspecciones, multas originadas por la SVCS y hasta el cierre de las mismas, las empresas podrían contar con un adecuado control y planificación de las formalidades establecidas con la Ley de Compañías, a fin de tomar las decisiones correctas en el ámbito societario.

Formulación del problema:

¿En qué medida se ven afectadas las compañías en Guayaquil por un inadecuado manejo societario?

Justificación:

La creación de la división societaria servirá de unidad de apoyo adicional a las empresas, clientes actuales y potenciales, para que puedan manejar en orden preventivo los actos societarios y un adecuado registro de sus transacciones y formalidades legales propias del entorno, el servicio de auditoría está relacionada con el campo societario, por lo cual es fundamental brindar un servicio global que vaya de la mano con todas las necesidades que actualmente implica los retos adquiridos por las nuevas sociedades, tanto nacionales como extranjeras.

Objeto de estudio:

Las empresas de consultoría son empresas de servicios profesionales con experiencia o conocimiento específico, que asesoran a instituciones en general, en el área de la ley societaria, las empresas de consultoría son de dimensiones y organizaciones muy variadas, desde micro-empresas de carácter personal, que se dedican a temas muy específicos, hasta empresas que cuentan con equipos multidisciplinarios conformados por profesionales no solo en las diversas disciplinas sino que se complementan con profesionales de otras áreas (SENPLADES, 2016), en el caso de Trust Consultores ya se

cuenta con el área contable y tributaria por lo que la división societaria le daría un valor agregado complementario a sus clientes.

TABLA 1
PERIODO CONSTITUCIÓN COMPAÑÍA

TRÁMITE	TIEMPO
RESERVA NOMBRE	10 MINUTO
MINUTAS	1 HORA
ESCRITURA	24 HORAS
REGISTRO MERCANTIL	4 DÍAS
EXPEDIENTE	2 DÍAS
OBTENCIÓN RUC	1 HORA

FUENTE Y ELABORACIÓN: TRUST CONSULTORES CIA LTDA.



FIGURA 2: ESTIMACIÓN COSTOS CONSTITUCIÓN COMPAÑÍAS
FUENTE Y ELABORACIÓN: EL TELÉGRAFO

En la actualidad el proceso para constituir una compañía es de 9 días, y puede llegar a costar en promedio USD 400 (EL TELÉGRAFO, 2016), en el mejor de los casos, sin embargo, sin una asesoría correcta este periodo se puede extender por más tiempo; y si no se toma en cuenta la elaboración de procesos legales correctos dejaría abierta la puerta a problemas futuros muy graves.

Campo de acción o de investigación:

Su campo de acción está en la asesoría en área societaria para las empresas en las diversas etapas de las mismas, o para el cumplimiento de requerimientos por parte de la

SCVS, los consultores o empresas de consultoría son responsables de la calidad de los estudios, por lo tanto, si se comprobare negligencia o si como producto de la ejecución de las recomendaciones de los consultores se produjeran perjuicios de cualquier índole, estos serán responsables civil y penalmente (SENPLADES, 2016).

Objetivo general:

Determinar la factibilidad de abrir una división societaria para satisfacer las necesidades societarias de las empresas pymes en la sociedad de Guayaquil.

Objetivos específicos:

- Conocer la demanda efectiva de las empresas y a los oferentes del mercado.
- Determinar el FODA de la Compañía Trust Consultores y la proyección de flujo de caja para la viabilidad financiera del proyecto (nueva división).

La Novedad Científica:

La creación de la división societaria de Trust Consultores reducirá el impacto por compañías afectadas, en inactividad, intervenciones, sanciones y disoluciones en un 70% en los que el mercado resuelve un conflicto.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 TEORÍAS GENERALES

1.1.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Que para efectos pertinentes reconsideremos las siguientes categorías.

El estudio de factibilidad es una herramienta de carácter prioritaria para los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas en un proyecto, para saber si es conveniente o no llevar a cabo una determinada inversión (CHAVES & LOPEZ, 2007).

Viabilidad de Mercado: Permitirá verificar si existe alguna demanda potencial y efectiva para algún nuevo producto o servicio.

Viabilidad Financiera: Servirá para estimar la potencial rentabilidad de la inversión.

1.1.2 EMPRESA CONSULTORA O DE CONSULTORÍA

Es una empresa de servicios profesionales con experiencia o conocimiento específico en un área, que asesoran a compañías o personas cuya finalidad es el mejoramiento de las prácticas de gestión del desempeño de la organización además ayuda a percibir y comprender problemas relacionados con su entorno al permitir una visión imparcial del entorno y proporcionar soluciones viables (CARDONA & MARÍN, 2009).

LA CONSULTORÍA La consultoría es un servicio de alto valor agregado que consiste en ayudar a sus clientes a mejorar sus resultados, y cuyas ventajas se pueden resumir en tres puntos (CARDONA & MARÍN, 2009)

1 Disponer de profesionales especializados en diferentes áreas complementarias.

2 Objetividad y claridad: Muchas veces ser parte de la situación hace que no se vea la realidad con la suficiente Objetividad por lo que contar un consultor externo ayuda tener una visión más imparcial.

3 Visión global: Participar en diversos sectores, desde tecnología hasta cuidado ambiental, y con una amplia gama de instituciones da una visión global de las mejores prácticas.

1.2 TEORÍAS SUSTANTIVAS

1.2.1 DIFERENCIA ENTRE LA CONSULTORÍA Y LA ASESORÍA

En la Consultoría existe un acompañamiento del consultor en el diagnóstico, diseño, montaje y evaluación del servicio, la responsabilidad por todo el proceso es del consultor en tanto la asesoría es puntual o la acción la ejecuta el cliente y la responsabilidad del asesor va hasta el diagnóstico de la situación consultada (CARDONA & MARÍN, 2009) Trust Consultores tiene experiencia en ambos escenarios, tanto asesoría como consultoría, que se darán a través de la cartera de servicios que se ofrecerán a los clientes.

1.2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La investigación de mercados será la herramienta que se utilizará para identificar y definir las oportunidades potenciales de mercado; también se la usará de guía para evaluar las acciones que se deberán ejecutar para monitorear el desempeño.

1.2.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto, es una de las mejores herramientas para confirmar si una inversión en cualquier proyecto será rentable o no. Funciona al estimar los flujos de caja generados por el proyecto a través de un horizonte de tiempo y descontar esos flujos de caja por una tasa de rendimiento exigida por los potenciales inversionistas.

Con esta herramienta se determinará la viabilidad financiera, económica del proyecto.

1.2.4 MARCO JURÍDICO

El marco jurídico es el conjunto de resoluciones, normativas, reglamentos en que se desenvolverá la actividad de la División Societaria de Trust Consultores esto es la Ley de Compañías.

1.2.5 FODA

Es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada. Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planear una estrategia de futuro (WIKIPEDIA, 2016); Para construir esta herramienta usaremos un análisis de Ambiente Macro del sector consultora societaria, así como un análisis y evaluación de riesgos.

1.2.6 REGRESIÓN CUADRÁTICA

El modelo de regresión cuadrática es una alternativa cuando el modelo lineal no logra un coeficiente de determinación apropiado, o cuando el fenómeno en estudio tiene un comportamiento que puede considerarse como parabólico. La forma más simple de tratar de establecer la tendencia es a través de un diagrama de dispersión o nube de puntos (MOINO, 2013). Se utiliza esta técnica estadística a fin de hallar correlaciones entre diferentes variables y en caso de que exista correlación, entonces es posible generar proyecciones de las diferentes variables; esto se utilizará para realizar una proyección del mercado para la nueva División

1.2.7 MARCO POBLACIONAL

Para la realización del estudio se consideran la población que será objeto de estudio, las compañías que están en el marco geográfico de la ciudad de Guayaquil, esto es, debido a la alta concentración de compañías en esta zona geográfica, Tal como se puede ver en la figura 3; de 74000 compañías que existían durante 2013 más del 46% estaba en el Guayas, Guayaquil al ser cabecera cantonal es donde mayor concentración hay de estas compañías

En Ecuador existen actualmente 74.118 compañías activas registradas en la Superintendencia de Compañías

De las 24 provincias, Guayas y Pichincha concentran el mayor porcentaje de empresas.

Provincia	Compañías	Porcentaje
Guayas	34.268	46,23%
Pichincha	22.049	29,75%
Azuay	3.272	4,41%
Manabí	3.010	4,06%
El Oro	1.998	2,70%
Tungurahua	1.245	1,68%

FIGURA 3: PROVINCIAS CON MAYOR PORCENTAJE DE COMPAÑÍAS ACTIVAS
FUENTE Y ELABORACIÓN: EL UNIVERSO

1.2.8 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

Valoración monetaria de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un tiempo determinado, generalmente un año; sus fluctuaciones serán la base para estimar la demanda potencial del mercado de servicios societarios; las proyecciones basadas en el PIB permitirán determinar si es un mercado rentable.

1.2.9 ESTUDIO TÉCNICO

Preparar el abanico de servicios que ofrecerá la división societaria además de un análisis de precios y tarifas para determinar los beneficios que generara, con esto se podrá determinar precios, costos y cartera de servicios de nueva división, y así crear estrategias de comercialización.

1.3 REFERENTES EMPÍRICOS

El marco jurídico es complicado (MALDONADO, 2014) y poco conocido por el empresariado que constituye nuestro marco poblacional, lo que causa una serie de efectos

no deseados, este desconocimiento siendo la causa del problema puede ser solucionado mediante correctas asesorías y consultorías, pero para que este servicio se pueda brindar hay que confirmar en primer lugar que esta iniciativa es sostenible de forma financiera, la forma de lograr esto es mediante el análisis VAN.

En otros estudios de factibilidad para consultoras de diferentes áreas se utilizaron marcos teóricos similares (CARDONA & MARÍN, 2009) (Reyes, 2011), basados en estos conceptos y herramientas ya que al ser un análisis principalmente cuantitativo, de orden financiero y estadístico, es necesario tener una completa objetividad.

CAPÍTULO 2

MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se explica la metodología que se siguió en la elaboración de este trabajo; aquí se enmarcan los métodos e instrumentos utilizados durante esta investigación.

Primero el tipo de investigación que se aplicó, se dará un breve resumen de las características que determinaron el tipo de investigación utilizado. Se definen claramente los parámetros que se consideran dentro de la investigación, esto se realiza con la finalidad de aclarar el panorama y comprender mejor el trabajo realizado.

Lo siguiente consistió en establecer el método escogido para la recolección de datos, en esta parte se expresa de donde vienen los datos usados en el proceso y por último se menciona el procedimiento seguido para la obtención de los diferentes resultados productos de esta investigación.

Esta investigación es de carácter práctico y empírico, lo que se hará es aplicar un conjunto de conocimientos específicos, a partir de los cuales podamos determinar si hay viabilidad en la creación de una nueva división de consultoría; en el contexto específico que es Guayaquil en el sector societario

El enfoque de nuestra investigación es cuantitativo y el tipo de estudio **descriptivo** en cuanto pretende realizar una estimación, lo más exacta posible, de la demanda de servicios societarios para la ciudad de Guayaquil; la cual será insumo para hallar si es que existe un nicho para la nueva división que buscará ingresar a este mercado y satisfacer las necesidades no cubiertas o potenciales, así como su viabilidad desde el punto de vista financiero.

Como parámetros de la investigación, se observará el desempeño de los competidores involucrados es decir de las consultoras ya en operación que se dedican a

la rama societaria, así como en parámetros estadísticos y financieros obtenidos de los datos de la economía nacional, y su efecto en la creación y disolución de compañías. Se trata de modelar la demanda potencial de estos servicios, estos parámetros son: Producto Interno Bruto, compañías creadas y disueltas entre 2007 y 2012, esto es la tasa de entrada neta de compañías y obtener grado de correlación entre estos datos.

Para las proyecciones se utilizarán datos de los boletines e informes del Banco Central del Ecuador y de la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros. Para la elaboración de la Matriz FODA se usará el método de observación directa, al analizar a la competencia directa.

Para verificar si es viable la nueva división de la consultora, primero se estimará la demanda potencial futura de los servicios societarios como un todo para el mercado nacional, después del mercado de Guayaquil, y se hará una estimación de la oferta total existente para hallar la potencial demanda insatisfecha,

En base en estos resultados se generarán proyecciones de los ingresos de caja y costos para estimar los posibles ingresos y costos con lo cual se estimarán los beneficios producidos por la división; y usando la técnica del VAN se confirmará si es que la nueva división será rentable.

Paralelo a esto se evaluarán riesgos para la elaboración de la matriz FODA; para determinar la mejor estrategia para inserción de la nueva división en el mercado de la consultorías.

2.1 Metodología:

El presente trabajo usará enfoques tanto cualitativos como cuantitativos.

Enfoque Cuantitativo: para las proyecciones, estimaciones financieras que determinaran el costo-beneficio de la nueva división.

Enfoque Cualitativo; para completar la matriz FODA, es necesario observar una serie de variables y tendencias totalmente cualitativas que permita desarrollar la estrategia de mercadeo más apropiada.

Con los resultados de la aplicación de estos enfoques se podrá obtener los resultados que indicarán si el proyecto es viable o no.

2.2 Métodos:

Existen varios métodos para la realización de la investigación, pero para efecto prácticos, se usarán tres métodos, sintético, deductivo y analítico.

Se usarán métodos de síntesis para generar teoría partiendo de una serie de proposiciones extraídas de observaciones particulares que resuman la situación y permitan trabajar con un grupo pequeño de competidores.

Con el método deductivo en la tesis se analizarán los hechos generales tomados como valederos para llegar a un enfoque particular. Se usará el método generara una proyección de flujo de caja que nos permita deducir si es que el proyecto es sostenible en el tiempo.

El método analítico se utilizará al basarse en el análisis de los datos económicos provistos por el Banco Central del Ecuador, y por la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros, a fin de cruzar información y obtener resultados estadísticos, es decir se modelaran datos y variables a fin de establecer cómo funciona la demanda en el mercado de las consultoras.

2.3 Premisas

La nueva división de Trust Consultores ayudará a superar el inadecuado manejo societario de las compañías en Guayaquil.

2.4 CDIU – Operacionalización de variables

TABLA 2:
MATRIZ CATEGORÍAS DIMENSIONES INSTRUMENTOS Y UNIDADES DE ESTUDIO

CATEGORÍA	DIMENSIONES	INSTRUMENTOS	UNIDAD DE ANÁLISIS
FINANCIERA	VIABILIDAD FINANCIERA	FINANCIERO VAN	DATOS FINANCIEROS
ECONÓMICA	CALCULAR MERCADO POTENCIAL	ESTADÍSTICO REGRESIÓN CUADRÁTICA	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA VALORES Y SEGUROS
ADMINISTRATIVA	MERCADEO	FODA	OBSERVACIÓN COMPETENCIA

FUENTE y ELABORACIÓN: Autor

2.5 Descripción de las Unidades de Análisis

Las categorías son extraídas del árbol del problema entre las que otras cosas que las causas del problema:

- A) Financiero: es clave para determinar la viabilidad del proyecto.
- B) Económica: crecimiento acelerado de nuevas sociedades.
- C) Administrativa: el manejo informal de la parte societaria se lo corregirá mediante la correcta mezcla de servicios societarios

En cuanto a las dimensiones, es importante conocer el ambiente en que se desarrolla el estudio por lo que se registran por cada una de las categorías variables que se pueden dimensionar y que servirán para la construcción del estudio cuantitativo-cualitativo del caso, entre las que podemos citar:

- A) Financiero: que se la realiza el autor para estimar viabilidad del proyecto.
- B) Económica: que se la utiliza como medio para la correlación y proyección de la data.
- C) Administrativa: que se la utiliza como medio de análisis para hallar la estrategia más apta para ingresar al mercado target.

Los instrumentos son el medio para conseguir la información que buscan responder las variables dimensionadas y que a la vez dan repuestas a las categorías determinadas en la matriz CDIU, para el presente caso, se utilizan básicamente de tres tipos de instrumentos:

A) Financiero: VAN permitirá identificar si el proyecto es sostenible ya que nos dará una estimación de cuanto valor se generara para trust consultores al ingresar en el nuevo proyecto.

B) Económico: usará regresiones cuadráticas, para hallar la correlación entre las variables Producto Interno Bruto y compañías creadas y disueltas.

C) Administrativo. FODA indicará la mejor estrategia a aplicar por la nueva división a fin de ingresar en el mercado.

2.6 GESTIÓN DE DATOS

Como se observa, la información que contiene la matriz CDIU se utiliza como una guía para centrar el análisis y tratamiento de las variables (dimensiones) para este estudio de factibilidad. Al tener definidas las variables, estas se las utilizan en la construcción del modelo, instrumento utilizado para la proyección y estimación de datos económicos (datos primarios) como también para realizar el análisis de fuentes secundarias como la proyección y viabilidad financiera, que serán los insumos necesarios para poder configurar técnicamente el proyecto.

Los datos fueron organizados de acuerdo a las variables fundamentales del estudio y los resultados obtenidos permitieron estructurar el documento que contiene las conclusiones

2.6.1 DATOS PRIMARIOS

Para desarrollar lo concerniente a la investigación del proyecto es importante tener en cuenta la información existente del sector de consultoría, la cual puede encontrarse definida en las bases de datos de la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros, Banco Central del Ecuador esto con el fin de obtener información de tipo económica y técnica, y las información proporcionada por los involucrados para hallar recursos existentes, oportunidades y posibles amenazas.

Los datos primarios que se van utilizar serán:

Serie histórica PIB 2007 - 2014

Serie histórica compañías constituidas y liquidadas.

Páginas web de consultoras dedicadas al sector societario.

Estas cifras son muy importantes para la proyección de los datos en el tiempo, por lo que se detallan las principales que se utilizarán para obtener los objetivos de este caso de estudio.

2.6.2 DATOS SECUNDARIOS

Información secundaria es la información financiera derivada del análisis del comportamiento de otras consultoras, así como de las proyecciones económicas derivadas de la información primaria.

2.7 Criterios éticos de la investigación

En este marco, todo lo que se expresa en este trabajo es verdad ya que se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, Otro contexto, el contenido de la investigación ha sido planeado desde el punto de vista de la Trust Consultores que se piensa utilizará los resultados para invertir en una nueva división. En primera instancia este trabajo no causará consecuencias a otras personas u organizaciones, además de las previstas, por lo que no habría que considerar efectos secundarios fortuitos en terceras personas.

Ética de la recolección de datos: en la toma de los datos primarios y secundarios así como en su marco teórico se da reconoce explícitamente quién originó estos datos, siguiendo las normas APA por lo que no se cae en plagio, adicional los datos son tan verídicos como se puede lograr ya que las fuentes son organizaciones gubernamentales de reputación.

Ética de la publicación: se reconoce que la publicación de los datos es totalmente objetiva e imparcial por lo que no se cae en comportamientos incorrectos como es la falsificación de datos o resultados.

Ética de la aplicación: la aplicación de los hallazgos de este trabajo no producirá ventajas para algunas personas y desventajas para otras partes implicadas fuera del campo comercial de las compañías de consultorías.

Capítulo 3

RESULTADOS

3.1 UNIDAD DE ANÁLISIS

En la matriz CDIU se puede observar las fuentes de obtención de la información requeridas para la dimensión de las variables, estas unidades como en el caso de la información secundaria que son básicamente datos obtenidos en páginas WEB, de las dependencias públicas detalladas en la matriz.

A) Financiero: los datos se obtendrán al observar la línea de costos de otras auditoras junto con los ingresos proyectados por las variables económicas

B) Económica: se usarán datos del Banco Central del Ecuador y Superintendencia de Compañía Valores y Seguros que son datos oficiales por lo que son los más completos, objetivos y verídicos a los cuales se puede acceder.

C) Administrativa. Para la creación del FODA la fuente de datos será la observación de otras consultoras, que servicios ofrecen, el personal con el que cuentan, esta información se obtendrá de las páginas web de estas compañías.

3.2 Antecedentes de la unidad de análisis

Para este estudio se analizarán los datos de las compañías activas en el periodo 2007-2013, basándonos en los datos cuya fuente son los anuarios estadísticos, de los años correspondientes, emitidos por el Superintendencia de Compañía Valores y Seguros; nos basaremos en la información de las compañías de la provincia del Guayas, así como

información financiera de las empresas consultoras que reportan a la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros.

Para contrastar y proyectar información se utilizará la tasa de crecimiento de producto interno bruto 2007-2013, datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador; así como la tasa de crecimiento de Producto Interno Bruto proyectada 2017-2021, proporcionada por el FMI.

3.3 Presentación de Resultados:

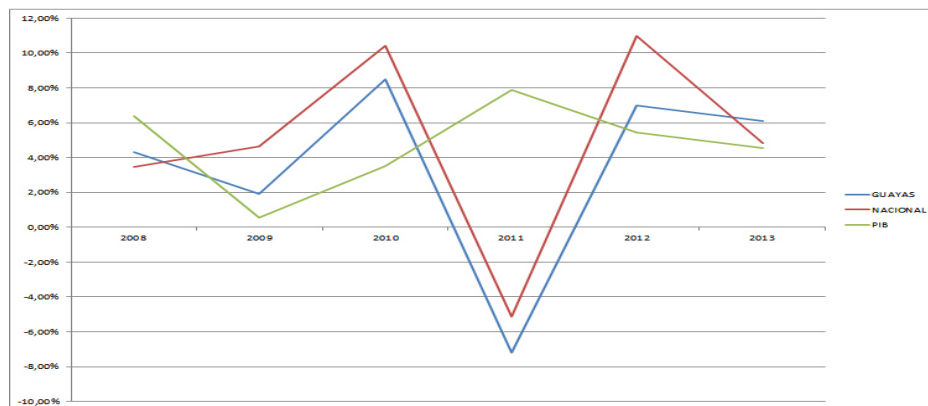


FIG 4: TASA DE ENTRADA DE COMPAÑÍAS VS CRECIMIENTO PIB
FUENTE Y ELABORACIÓN: SUPERINTENDENCIA COMPAÑÍA, AUTOR

El primer paso es elaborar el estudio de mercado. Tal como se hallaremos la demanda potencial para la futura división de TRUST, esto es hallar una correlación entre el crecimiento del PIB y la entrada neta de compañías.

Al observar la figura 4 se puede apreciar que hay una relación en los datos de entrada neta de compañías y el crecimiento del PIB en el periodo 2007-2013, excepto en el año 2011 ya que hubo una depuración, por parte de la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros, de compañías inactivas o que no estaban al día con sus obligaciones societarias por más de 3 años.

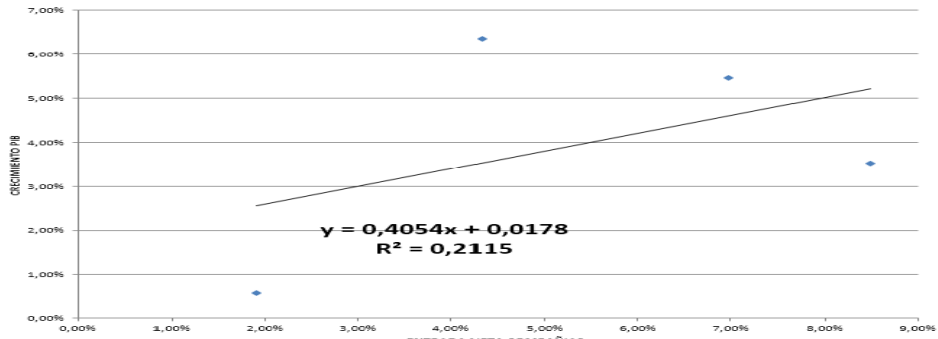


FIG 5: CRECIMIENTO PIB VS ENTRADA COMPAÑÍAS EN EL GUAYAS
FUENTE Y ELABORACIÓN: BCE, SCVS y AUTOR

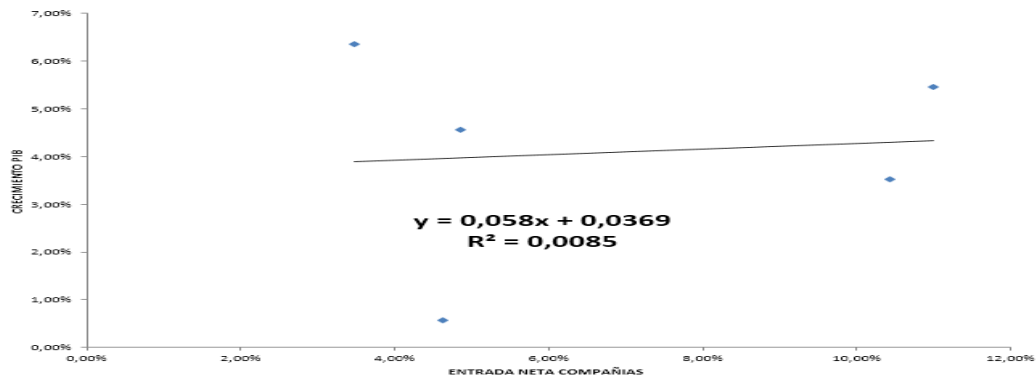


FIGURA 6 CRECIMIENTO PIB VS ENTRADA COMPAÑÍAS A NIVEL NACIONAL
FUENTE y ELABORACIÓN: BCE, SCVS y AUTOR

Entonces para hallar la correlación de una forma más exacta y así poder realizar las proyecciones correspondientes se procederá a aplicar la técnica de regresión cuadrática, se hallaron los siguientes resultados:

$$Y1 = 0,4054x + 0,0178 \quad R2 = 0.2115$$

RELACIÓN PIB VS ENTRADA NETA COMPAÑÍAS EN EL GUAYAS

$$Y2 = 0,058x + 0,0369 \quad R2 = 0.0085$$

RELACIÓN PIB VS ENTRADA NETA COMPAÑÍAS A NIVEL NACIONAL

Donde X (la variable independiente) es la tasa de crecimiento del PIB, mientras Y (variable dependiente) es la tasa de entrada neta de compañías.

Como interpretación la tasa de entrada de compañías con respecto a las variaciones del PIB es más sensible en Guayas que en el total del país; esto el Beta de Y1 es 0.41; mientras el Beta de Y2 es apenas 0.06. Adicional el R2 de Y1 es 0.2115; mientras R2 de Y2 no es significativa al ser 0.0085, esto nos indica que el la capacidad predictiva Y1 será mucho mejor que Y2; El impacto de esto es importante ya que permitirá predecir la demanda por parte de los servicios societarios de constitución y disolución de compañías en Guayas, que es el mercado target de TRUST.

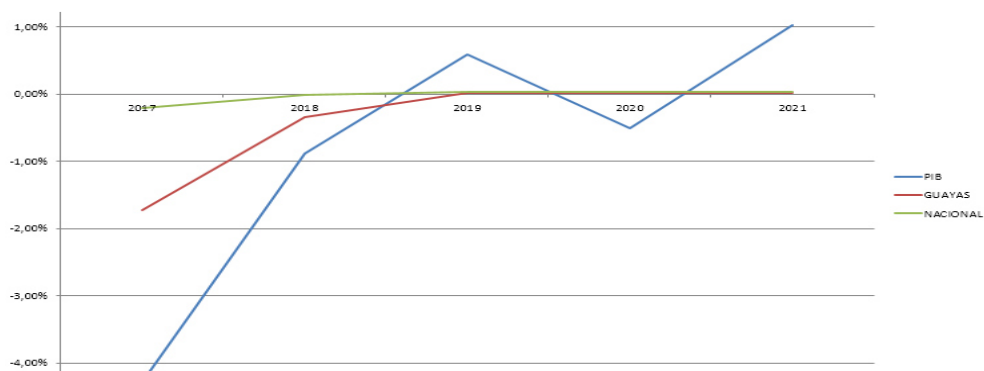


FIGURA 7: PROYECCIÓN TASA DE ENTRADA DE COMPAÑÍAS
FUENTE Y ELABORACIÓN: FMI y AUTOR

Como segundo paso realizamos la predicciones de cantidad de futuras compañías, que se dará usando Y1 para el Guayas, y Y2 para el nivel nacional, la variable independiente, o sea PIB 2017-2021, se basará en los datos del FMI de predicción del PIB de Ecuador.

En la figura 7 se puede observar que debido a que las expectativas negativas con respecto a la economía ecuatoriana se calcula un decrecimiento del PIB, lo cual tendrá un impacto neto de cierre de compañías.

Analizando las cifras que se encuentran disponibles en los anuarios estadísticos de la SCVS es posible determinar si la consultoría es un mercado rentable, así observando la tabla 12 que la SCVS registra los datos financieros del sector consultor, bajo el código

M691 y M692 de la nomenclatura CIIU4, esto es Actividades jurídicas y Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; consultoría.

Se usan los datos del 2010 y 2012 porque son los años con mayor detalle en los correspondientes anuarios estadísticos.

Al leer la tabla 3 de los indicadores financieros de las empresas consultoras en los años de estudio tenían un nivel de endeudamiento de 2 veces su patrimonio, esto es la norma en estas empresas tienen una rentabilidad del 20% sobre su patrimonio; debido a que el patrimonio entre 2010 al 2012 se duplico por lo que se puede apreciar que tuvo un impacto en el indicador rentabilidad sobre patrimonio, sigue siendo una buena rentabilidad, en especial si se la compara con la tasa pasiva promedio del 2012 que fue 3.64% (BCE, 2012).

TABLA 3: INDICADORES FINANCIEROS COMPAÑÍAS CONSULTORAS

INDICADORES	2010	2012
NIVEL ENDEUDAMIENTO	2,06	1,82
RENTABILIDAD ACTIVO	0,15	0,07
RENTABILIDAD PATRIMONIO	0,45	0,20
INCREMENTO INGRESOS		49%
INCREMENTO COSTOS		57%
RENTABILIDAD VENTAS	0,11	0,07

FUENTE ELABORACIÓN: SCVS AUTOR

En base a la información obtenida en la proyección de creación de compañías, se sabe que habrá demanda por los servicios, sin embargo, es menester hallar a los competidores actuales y potenciales que se encontrará TRUST al ingresar en este mercado, y saber qué tipo de mercado es, si es un mercado maduro, en crecimiento o en decrecimiento y, así realizar un análisis de ambiente macro del sector consultora societaria.

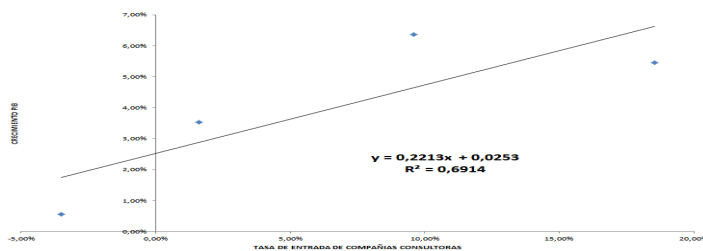


FIGURA 8: CRECIMIENTO PIB VS ENTRADA COMPAÑÍAS CONSULTORAS NACIONAL
FUENTE ELABORACIÓN: BCE Y SVCS AUTOR

Tal como se puede en la tabla 11, los ingresos de las consultoras en los años estudiados crecen a tasas muy superiores a las del PIB, como ejemplo, en el 2012 los ingresos de las consultoras crecieron en un 49% mientras el PIB lo hizo a un 5%; sin embargo si hay que hacer notar la alta sensibilidad que tienen la entrada neta de compañías consultoras frente a las variaciones del PIB. Beta de la ecuación es 0.22 y con R2 de 0.70 que es mucho más alto del resto de tipo de compañías (ecuaciones Y1 y Y2), estos son signos de que, durante el periodo de estudio, el mercado de las consultoras estaba en crecimiento, sin embargo, al realizar proyecciones usando la ecuación Y3.

Y3 = 0.2213X+0.0253 sensibilidad de las consultoras oferentes frente al PIB

Se puede concluir que en los próximos años de decrecimiento y estancamiento económico el mercado de las consultoras será uno de los sectores más afectados, por su alta sensibilidad a las variaciones del PIB, por los que TRUST y su división societaria porque este mercado entrará en un pronunciado decrecimiento.

Se realizará un análisis y evaluación de riesgos y de esta forma poder tener expectativas realistas sobre la viabilidad del proyecto en cuestión, el cual su usara para generar el FODA.

Al analizar la matriz FODA se puede obtener como conclusión que la mejor estrategia es conservadora, se lo puede considerar un mercado altamente competitivo con bajas barreras de entrada y salida, adicional se debe tomar en cuenta que aparte de los

compañías consultoras registradas, como tales en la base de datos de la SCVS, existen además profesionales independientes que dan estos servicios ya sea de forma esporádica o permanente, y que no se registran como tales en las bases de datos del SRI y SCVS.

Debido a alto nivel de competencia, el precio de los servicios viene dado por el mercado, debido a necesidades específicas de cada cliente, los precios variaran de forma puntual sin embargo, las diferencias no serán significativas en su promedio.

TABLA 4: MATRIZ FODA

	<p>FORTALEZAS</p> <p>Se cuenta con un portafolio de servicios diversificado.</p> <p>Estructura de costos de los servicios asequible.</p> <p>La Trayectoria de Trust les da confianza a los clientes.</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>No se tiene experiencia en el sector societario comparado con la competencia.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Actualmente las empresas buscan integrar en todas las áreas, y servicios pues todo hace parte de un trabajo conjunto.</p>	<p>ESTRATEGIAS FO</p> <p>Desarrollar paquetes de servicios integrados a las otras divisiones de TRUST.</p>	<p>ESTRATEGIAS DO</p> <p>Se les puede ofrecer a los clientes actuales de las otras divisiones los servicios societarios, como promoción de lanzamiento de esta forma se empieza superar la curva de aprendizaje.</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>- Decrecimiento Económico impactará fuertemente la demanda por los servicios de consultoría y asesoría</p> <p>- Mayor automatización y simplificación de procedimientos societarios.</p> <p>-Alto nivel de Competencia</p>	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <p>Al tener una estructura de costos asequibles permitirá competir de frente a competidores con mayores costos, permitiendo sobrevivir ambientes económicos difíciles.</p>	<p>ESTRATEGIAS DA</p> <p>Se deberá invertir en capacitar el personal, o contratar personal con experiencia en el área, no se deberá tomar costos adicionales que pongan cargas sobre la estructura de costos que actualmente se tiene caso contrario se corre el riesgo de que un periodo de iliquidez la empresa tenga que cerrar.</p>

FUENTE y ELABORACIÓN: PAGINAS WEB CONSULTORAS SOCIETARIAS y AUTOR

Antes de establecer potenciales ingresos es necesario determinar los precios que se cobrarán, los costos que se incurrirán y cartera de servicios que la nueva división ofrecerá. En la tabla 5 se indican los servicios que se ofrecerán en la división societaria, para diseñarla se realizó una investigación de las páginas web de empresas dedicadas al ramo y se realizó llamadas para verificar los precios de mercado, para proyectar futuros ingresos, al estudiar los datos del cuadro se puede observar que los ingresos de las consultoras crecían a una tasa muy superior a la del PIB, en promedio hasta 3 veces más, es decir que por cada punto de crecimiento del PIB los ingresos de las consultoras crecían hasta 3% más.

TABLA 5: CARTERA SERVICIOS Y PRECIOS

INGRESOS MENSUALES ESTIMADOS			
SERVICIOS	PRECIOS	VENTAS	INGRESOS MENSUALES
CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS	\$ 800,00	3	\$ 2.400,00
REFORMA DE ESTATUTOS	\$ 450,00	4	\$ 1.800,00
CAMBIO DE DOMICILIOS	\$ 450,00	2	\$ 900,00
DISOLUCIÓN DE COMPAÑÍAS	\$ 800,00	2	\$ 1.600,00
TRANSFERENCIA DE ACCIONES	\$ 120,00	3	\$ 360,00
INFORMES DE COMISARIO	\$ 250,00	2	\$ 500,00
REACTIVACIÓN DE COMPAÑÍAS	\$ 800,00	4	\$ 3.200,00
TRANSFORMACIÓN DE NOMBRE	\$ 750,00	3	\$ 2.250,00
ACTAS DE JUNTAS ACCIONISTAS	\$ 183,00	3	\$ 549,00
AUMENTO CAPITAL	\$ 1.200,00	3	\$ 3.600,00
ASESORÍAS PROFESIONALES	\$ 200,00	15	\$ 3.000,00

FUENTE y ELABORACIÓN: PAGINAS WEB CONSULTORAS SOCIETARIAS y¹ AUTOR

¹ Entre las páginas WEB estudiadas tenemos <http://www.puenteasociados.com/>;
<http://www.prolexabogados.com/>;<http://egredabogados.com/>;<http://www.attorneys.com.ec/>;<http://www.abzascobranzas.com/>;<http://www.corporacionlegal.ec/>;<http://estudiojuridico.ec/>;<http://www.luzuriagacastro.com/>;<http://delex.com.ec/>;<http://www.coloaustro.net/>;
<http://www.vargasabogados.com.ec/>;<http://www.scci-asesores.com/>;<http://bestlaw.ec/>;
<http://www.sibule.com/>;<http://www.pbplaw.com/>;<http://www.smsecuador.ec/>;
<http://www.auditaneq.com/>

TABLA 6: PROYECCIÓN INGRESOS Y COSTOS DIVISIÓN SOCIETARIA TRUST

	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS ANUALES	\$ 240.000,00	\$ 233.664,00	\$ 231.515,11	\$ 225.855,74	\$ 227.143,04
COSTOS ESTIMADOS	\$ 168.000,00	\$ 163.564,80	\$ 162.060,58	\$ 158.099,01	\$ 159.000,13
UTILIDAD ESTIMADA	\$ 72.000,00	\$ 70.099,20	\$ 69.454,53	\$ 67.756,72	\$ 68.142,91
PART TRAB	\$ 10.800,00	\$ 10.514,88	\$ 10.418,18	\$ 10.163,51	\$ 10.221,44
IMPUESTOS	\$ 13.464,00	\$ 13.108,55	\$ 12.988,00	\$ 12.670,51	\$ 12.742,72
UTILIDAD NETA	\$ 47.736,00	\$ 46.475,77	\$ 46.048,36	\$ 44.922,71	\$ 45.178,75

FUENTE Y ELABORACIÓN: AUTOR

Adicional se observa que basados en los datos de la tabla de indicadores financieros una rentabilidad promedio del 11% en las operaciones de las consultoras, basándonos en esta información podemos sacar la siguiente proyección que se observa en la Tabla 6.

Para determinar la viabilidad financiera del proyecto se procederá a generar un flujo de caja proyectado y en base a estos resultados se calculará el VAN correspondientes, se usará como tasa de descuento del 15% (DIARIO EXPRESO, 2015),

Entonces usando la tasa de descuento indicada y actualizando los flujos de caja proyectados, y usando la fórmula del VAN obtenemos

VAN División Societaria TRUST = USD 155,075.99

Dado que las causas del problema original, que es el manejo inadecuado societario, que son el crecimiento acelerado de compañías y manejo inadecuado persisten, es de concluir que el problema sigue existiendo.

El uso del enfoque cualitativo, a través del FODA, y del enfoque cuantitativo, a través de análisis estadísticos y financieros, permitió cumplir con los objetivos particulares así como el objetivo general de la tesis al hallar que existirá, dentro del periodo de proyección, una demanda latente de servicios societarios la cual TRUST podrá aprovechar de forma rentable, al realizar la proyección de ingresos se aprecia que se generara un flujo de caja positivo entonces se concluye que abrir la nueva división de Trust es rentable.

Capítulo 4 DISCUSIÓN

4.1 Contrastación empírica:

Los principales hallazgos de este estudio nos indican que, las variaciones del PIB ha tenido un efecto en la tasa de entrada de compañías en la provincia del Guayas, sin embargo no es una variable especialmente explicativa al comparar las variaciones del PIB con las tasa de entrada de compañías a nivel nacional.

Adicional se halló que las variaciones del PIB tiene un efecto mayor en la tasa de creación y salidas de compañías consultoras comparado con la tasa de entrada de compañías en general, y que también el PIB tiene un impacto en el monto de ingresos que estas consultoras reciben.

Las conexión entre estos hallazgos esta que en el PIB al crecer, lleva a crear más compañías, y a su vez estas compañías demandan servicios consultorías, lo cual llevan a elevar los ingresos de las compañías de consultoría, esto es consistente con el estudio de José Benavente, la Creación y Destrucción de Empresas en Chile, en la cual hallo que el crecimiento del PIB como una variable explicativa tanto para la entrada como para la salidas de las compañías del mercado.

4.2 Limitaciones:

Por la naturaleza de este Estudio de Factibilidad, se podría considerar una limitación la falta de otras fuentes de información primaria, tales como entrevistas o encuestas, tal como se hacen en otros estudios de mercado, pero hay que tener en cuenta que dada la naturaleza del estudio, enfocado a empresas que van a nacer o que van a cesar sus operaciones o que están en un litigio interno, es muy difícil encontrar de forma aceptablemente exacta a los potenciales emprendedores que van a necesitar el servicio, así como tampoco es viable de forma estadística determinar, a priori, una muestra de

empresas que estén en un proceso de cierre; ya que en muchos casos ni los propios empresarios, ni sus administradores piensan en estos escenarios, ni mucho menos hablarían con terceros del tema.

4.3 Líneas de investigación:

Servirá como base para otros estudios de factibilidad de proyectos de servicios debido al manejo que se le dio a datos disponibles en las páginas WEB de organismos oficiales, lo cuales les puede servir de punto de apoyo en cómo trabajar con estos datos para poder extrapolar proyecciones y conclusiones para proyectos basados en servicios, no solo para la rama societaria, sino para otros tipos de consultorías.

4.4 Aspectos relevantes

El aspecto más novedoso es que a pesar de que existen otros estudios similares, este se enfoca en el sector consultor, además se enmarca en la provincia del Guayas, cuando hay otros estudios, en los cuales se basó este trabajo, que se enfocan ya sea en otras áreas o en otros ambientes geográficos.

Capítulo 5

PROPUESTA

5.1 Descripción de la Firma:

TRUST Consultores Compañía Limitada es una firma dedicada a la consultoría y auditoría externa, con más de una década en el mercado que se especializa en las áreas tributaria y contable, se encuentra ubicada en el Edificio “World Trade Center” local 69 “Mileniun Gallery”, cuenta con una sólida cartera de clientes, quienes solicitan nuestra consultoría por la presentación de situaciones anómalas de sus compañías por cuestiones societarias, tales como declaratorias de inactividad, intervenciones, sanciones y disoluciones, que causan restricciones en su actividad comercial, lo que nos impulsa a abrir esta nueva división, para ayudar a solucionar el inadecuado manejo societario que se da en las compañías producto de una falta de conocimiento y praxis en estas áreas.

Las compañías son declaradas en Inactividad cuando no se han presentado dos balances anuales consecutivamente la cual puede superarse aun cuando se encuentre inscrita en el registro mercantil.

Las compañías son declaradas en disolución cuando han absorbido más del 50% del capital en suscrito por pérdidas, esto es porque en Ecuador las compañías en promedio tienen USD 800 de capital suscrito y pagado.

Las compañías entran en proceso de intervención por denuncias de los accionistas, o de una accionista, cuando a su criterio se siente afectado por un mal manejo administrativo.

Las compañías son sancionadas por diversas causas tales como: presentación extemporánea de transferencias de acciones y/o participaciones, presentación tardía de balances, no presentación de balances, no actualización de datos por cambios de representante legal o cambio de domicilio.

5.2 Descripción de la Propuesta:

Como propuesta de valor agregado que ofrecerá TRUST es reducir significativamente la cantidad de tiempo que tomara realizar los diferentes procesos societarios que solucionan las anomalías antes mencionadas y que solicitan en las empresas, en el Tabla 7 se puede ver los principales servicios societarios solicitados, los tiempos ofrecidos por el mercado, expresado en días, y la propuesta de tiempo acortados que le dará TRUST a sus clientes.

TABLA 7: PROPUESTA TRUST CONSULTORES

SERVICIOS	CANTIDAD	TIEMPO / DÍAS	PROPUESTA
CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS	1	21	14
CAMBIO DE DOMICILIOS	1	30	20
DISOLUCIÓN DE COMPAÑÍAS	1	40	32
CANCELACIÓN DE COMPAÑÍAS	1	30	17
REACTIVACIÓN DE COMPAÑÍAS	1	30	17
CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL	1	30	21
AUMENTO CAPITAL	1	10	7

FUENTE Y ELABORACIÓN: AUTOR

De la Figura 9 a la Figura 15 se describe cuáles serán los cronogramas a cumplir a fin de lograr estas metas que son: garantizar en menor tiempo la satisfacción de los clientes, esto es como TRUST plantea la reducción de tiempos improductivos, con un disciplinado seguimiento de procesos, bien definidos dentro de las exigencias de la ley, que garanticen eficiencia.

CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL	DIAS																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Transformación de nombre en la Página de la Supercias	■																				
Elaboración de Acta de Junta de aprobación	■	■																			
Elaboración de escritura en Notaria	■	■	■																		
Ingreso a la Supercias para su aprobación				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						
Marginación en notaria donde se realizó la constitución															■						
Inscripción de escritura en Registro Mercantil																■	■	■	■		
Ingreso de Escritura inscrita a la Supercias																			■	■	■

FIGURA 9: CRONOGRAMA ESTIMADO PARA CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL
FUENTE ELABORACIÓN: AUTOR

CAMBIO DE DOMICILIO	DIAS																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Elaboración de Acta de Junta de aprobación	■																			
Elaboración de escritura en Notaria	■	■	■																	
Ingreso a la Super para su aprobación				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■					
Marginación en notaria donde se realizó la constitución																■				
Inscripción de escritura en Registro Mercantil																	■	■	■	
Ingreso de Escritura inscrita a la Supercias																			■	■

FIGURA 10: CRONOGRAMA ESTIMADO PARA CAMBIO DE DOMICILIO
FUENTE ELABORACIÓN: AUTOR

DISOLUCION DE COMPAÑIAS	DIAS																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Elaboración de Acta de Junta de aprobación	■																															
Elaboración de escritura en Notaria	■	■	■																													
Ingreso a la Super para su aprobación				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marginación en notaria donde se realizó la constitución																																
Inscripción de escritura en Registro Mercantil																																
Nombramiento de liquidador principal																																
Nombramiento de liquidador suplente																																
Petición de certificados de no adeudar valores																																

FIGURA 11: CRONOGRAMA ESTIMADO PARA DISOLUCIÓN DE COMPAÑIAS
FUENTE ELABORACIÓN: AUTOR

CANCELACION DE COMPAÑIAS	DIAS																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Elaboración de Acta de Junta de aprobación	■																
Nombramiento de liquidador principal		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Petición de certificados de no adeudar valores																	
Protocolización de documentos																	

FIGURA 12: CRONOGRAMA ESTIMADO PARA CANCELACIÓN DE COMPAÑIAS
FUENTE ELABORACIÓN: AUTOR

AUMENTO DE CAPITAL	DIAS						
	1	2	3	4	5	6	7
Elaboración de Acta de Junta de aprobación	■						
Elaboración de escritura en Notaria		■	■	■			
Inscripción de escritura en Registro Mercantil				■	■	■	
Ingreso de Escritura inscrita a la Supercias							■

FIGURA 13: CRONOGRAMA ESTIMADO PARA AUMENTO DE CAPITAL
FUENTE ELABORACIÓN: AUTOR

REACTIVACION DE COMPAÑIAS	DIAS																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Elaboración de Acta de Junta de aprobacion	■																
Elaboración de escritura en Notaria		■	■														
Ingreso a la Super para su aprobación				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			
Inscripción de escritura en Registro Mercantil														■	■	■	■
Ingreso de Escritura inscrita a la Supercias																	■

FIGURA 14: CRONOGRAMA ESTIMADO PARA REACTIVACIÓN DE COMPAÑIAS FUENTE ELABORACIÓN: AUTOR

CONSTITUCION DE COMPAÑIAS	DIAS													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Aprobación del nombre en la Supercias	■													
Elaboración de minuta y nombramientos respectivos		■	■											
Envio de minuta a notaria				■	■									
Inscripción de nombramientos y escritura						■	■	■	■	■				
Se solicita expediente en la Supercias										■	■	■	■	■
Se inscribe el ruc														■

FIGURA 15: CRONOGRAMA ESTIMADO PARA CONSTITUCIÓN DE COMPAÑIAS FUENTE ELABORACIÓN: AUTOR

Como resultados de estrategias de la matriz FODA (Tabla 4), se definieron varias estrategias que servirán de guía para el cumplir nuestro objetivo de reducir el mal manejo societario al abrir la nueva división societaria.

5.2.1. Desarrollar paquetes de servicios integrados.

Al contar con servicios contables y tributarias, se planea ofrecer a los clientes que constituyen compañías un servicio integrado de apertura de la compañía así como el correspondiente manejo contable, la planeación y seguimiento tributario de sus actividades así como las responsabilidades anuales con la SCVS; para los clientes que quieran liquidar sus compañías se les ofrecerá el servicio de actualización contable y tributaria a fin de que la compañía y los accionistas tengan todas sus obligaciones al día en lo laboral y tributario y puedan liquidar la compañía y de esta forma no contravenir las Leyes ecuatorianas vigentes en el país.

5.2.2. Mantener una estructura de costos asequibles

TRUST cuenta con oficinas propias, con lo cual no tiene que afrontar costos variables por arrendamiento de local, tal como se observó en la tabla 3, la actividad de consultoría ofrece una rentabilidad sobre ventas 7% en promedio, esto es debido a que

gran parte de sus costos son derivados del uso de mano de obra intensiva, esto es personal altamente capacitado, lo que influye en sus costos

Adicional tal como se aprecia en la figura 8 y en la tabla 11, el mercado de consultoras es un mercado muy sensible a la entrada y salida de oferentes, por las bajas barreras de entrada y salida que existe en la actividad consultora, así como muy sensible en su nivel de ingresos, por lo que mantener costos bajos, y mantener una estructura de costos viables es una prioridad, esto se lograra al obtener una mejor eficiencia de los costos laborales sin disminuir la calidad ofrecida a los clientes, lo cual se lograra con el punto 3.

5.2.3. Capacitar al personal.

Se debe capacitar al personal que ya está trabajando en la firma, de esta forma se mantendrá los costos en sus niveles actuales, y mejorar el nivel de ingresos que se genera por personal contratado, la capacitación se dará contratando con personal especializado en el área así como con cursos ofrecidos por instituciones certificadas, a fin de hacer el conocimiento se convierta en habilidades sólidas para el trabajo se procederá con el punto 4.

5.2.4. Ofrecer promociones a los clientes actuales.

La cartera de clientes actual provee una base idónea para empezar a ofrecer nuestra gama de servicios societarios, esto es a aquellos clientes que quieran constituir, o liquidar compañías o necesiten alguna consultoría, en el área societaria, se les proporcionará el servicio al precio de costo, esto tiene como propósito que la firma y su personal adquiera la experiencia y los logros requeridos en esta materia, y a mediano plazo, estar en igualdad de condiciones para competir con firmas ya establecidas, momento en el cual se empezará a recuperar la inversión de capacitación y promoción.

Entonces la propuesta de la nueva división está bien definida, con objetivos alcanzables y se logrará esto es basándose en datos concretos de como esta en la actualidad el mercado de este servicio y como se irá desarrollando en el periodo del tiempo de estudio.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

1. Existe un mercado potencial amplio para los servicios de consultorías, basados en la constitución y disolución de compañías.
2. Las empresas necesitaran de una amplia gama de servicios para cumplir con las normas societarias y requerimientos del regulador SCVS.
3. El estudio de mercado confirma que la tasa de entrada de compañías, si actualmente bien negativa, en el futuro inmediato no hará que cesen de crearse, o liquidarse compañías y que estas necesitaran asesoría en ese campo.
4. Se determina que es un mercado rentable al analizar los datos financieros de las consultoras que reportan sus informes a la SCVS.
5. Se realizó un análisis del ambiente macro del sector de las consultoras societarias y un análisis de evaluación de riesgos, cuando se planteaba el FODA y se estudió los servicios y estrategias de la competencia.
6. El FODA se concluyó que la mejor estrategia de comercialización es conservadora, dado el amplio nivel de competencia e incertidumbre que existirá en el mercado societario.
7. Al determinar precios, costos y cartera de servicios de la nueva división, en base a la investigación de la competencia, se determina la viabilidad financiera, económica del proyecto, al obtener flujo de caja proyectados y obtener el VAN correspondiente.

Recomendaciones

1. El estudio ha advertido la necesidad de atender la demanda insatisfecha por servicios societarios
2. El orden recomendado en el estudio revela que al ser aplicados, esto implica optimización de recursos que benefician la economía de la sociedad.
3. La recomendación a los socios de TRUST es proceder con la creación de la división societaria.

BIBLIOGRAFÍA

Benavente, & Külzer. (2007). *entry and exit of firms in chile*. Chile: Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

CARDONA, & MARÍN. (2009). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA DE CARÁCTER AMBIENTAL E INDUSTRIAL EN LA CIUDAD DE PEREIRA*. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA: PEREIRA.

CHAVES, & LOPEZ. (2007). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE*. BOGOTA, D.C: UNIVERSIDAD DE LA SALLE .

DIARIO EXPRESO. (30 de 10 de 2015). <http://expreso.ec>. Recuperado el 31 de 08 de 2016, de <http://expreso.ec>: http://expreso.ec/historico/crisis-y-perdida-patrimonial-ISGR_8629144

IMPROVEN CONSULTORES. (29 de 08 de 2008). <http://www.gestiopolis.com>. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de <http://www.gestiopolis.com>: <http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/58/consulta.htm>

LIDERES. (6 de septiembre de 2015). <http://www.revistalideres.ec>. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec>: <http://www.revistalideres.ec/lideres/mercado-bursatil-seguridad-juridica.html>

MALDONADO. (22 de 07 de 2014). <Http://www.elcomercio.com>. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de <Http://www.elcomercio.com>: <http://www.elcomercio.com/actualidad/companias-liquidadas-ecuador-causal-disolucion.html>

MEDINA, V. (2016). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE COCINAS DE INDUCCIÓN ELÉCTRICAS EN HOGARES DE LA ISLA TRINITARIA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*. Guayaquil: FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

MOINO. (26 de AGOSTO de 2013). <https://prezi.com>. Obtenido de [analisis-de-regresion-cuadratica/](https://prezi.com): <https://prezi.com/n2zek5vvk3gg/analisis-de-regresion-cuadratica/>

Reyes, L. (05 de 06 de 2011). *UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS*. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de FACULTAD DE INGENIERIA: <http://reyesestadistica.blogspot.com/2011/07/analisis-de-regresion-cuadratica.html>

SENPLADES. (2016). *TÉRMINOS DE REFERENCIA*. QUITO: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.

WIKIPEDIA. (08 de 09 de 2016). <https://es.wikipedia.org>. Obtenido de <https://es.wikipedia.org>: https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO

ANEXOS

TABLA 7: NÚMEROS COMPAÑÍAS 2007-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
GUAYAS	18.092	18.875	19.236	20.870	19.371	20.722	21.989
NACIONAL	37.135	38.425	40.202	44.396	42.125	46.758	49.023

FUENTE y ELABORACIÓN: SCVS Y AUTOR

TABLA 8: TASA ENTRADA NETA COMPAÑÍAS VS CRECIMIENTO PIB

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
GUAYAS	4,33%	1,91%	8,49%	-7,18%	6,97%	6.11%
NACIONAL	3,47%	4,62%	10,43%	-5,12%	11,00%	4,84%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	6,36%	0,57%	3,53%	7,87%	5,46%	4,55%

FUENTE y ELABORACIÓN: SCVS Y AUTOR

TABLA 9: PREDICCIÓN TASA ENTRADA NETA COMPAÑÍAS Y CRECIMIENTO PIB

	2017	2018	2019	2020	2021
PRODUCTO INTERNO BRUTO					
GUAYAS	-4,29%	-0,88%	0,59%	-0,51%	1,03%
NACIONAL	-1,72%	-0,34%	0,02%	0,02%	0,02%
	-0,21%	-0,01%	0,04%	0,04%	0,04%

FUENTE y ELABORACIÓN: FMI Y AUTOR

TABLA 10: PREDICCIÓN COMPAÑÍAS

	2017	2018	2019	2020	2021
GUAYAS	21611	21914	21993	21992	21994
NACIONAL	48919	49016	49041	49041	49041

FUENTE y ELABORACIÓN: AUTOR

TABLA 11: RELACIÓN CIAS E INGRESOS CONSULTORAS VS PIB

	2007	2008	2009	2010	2012
CIAS M691 M692	2336	2560	2470	2510	2975
TASA CONSULTORAS NUEVAS		9,59%	-3,52%	1,62%	9,26%
INGRESOS M691 M692	\$ 172.047.165	\$ 190.968.416	\$ 218.875.829	\$ 167.740.330	\$ 250.509.507
% VARIACION INGRESOS		11,00%	14,61%	-23,36%	24,67%
% INCREMENTO PIB		6,36%	0,57%	3,53%	5,46%
RELACION CIAS / PIB		1,508	-6,168	0,459	1,697
RELACION INGRESOS / PIB		1,729	25,638	-6,618	4,519

FUENTE y ELABORACIÓN: SCVS Y AUTOR

TABLA 12: DATOS FINANCIEROS CIAS CONSULTORAS

2010	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO	INGRESOS	UTILIDAD NETA	COSTOS Y GASTOS	CIAS
M691. Actividades jurídicas.	\$ 106.592.251,93	\$ 71.136.196,70	\$ 35.456.055,23	\$ 127.248.172,62	\$ 16.379.404,88	\$ 110.868.767,74	527
M692. Actividades de contabilidad	\$ 21.905.124,06	\$ 15.340.018,02	\$ 6.565.106,04	\$ 40.492.157,16	\$ 2.655.489,11	\$ 37.836.668,05	355
M701. Actividades de oficinas principales.	\$ 171.377.634,87	\$ 121.209.695,73	\$ 50.167.939,14	\$ 269.974.945,57	\$ 20.750.762,95	\$ 249.224.182,62	533
M702. Actividades de consultoría de gestión.	\$ 155.912.810,90	\$ 107.087.498,37	\$ 48.825.312,53	\$ 187.866.609,51	\$ 11.958.836,98	\$ 175.907.772,53	754
M712. Ensayos y análisis técnicos.	\$ 17.241.984,75	\$ 9.870.218,31	\$ 7.371.766,44	\$ 34.774.078,05	\$ 3.731.611,83	\$ 31.042.466,22	63
M749. Otras actividades profesionales	\$ 52.021.211,76	\$ 36.305.112,74	\$ 15.716.099,02	\$ 54.364.825,94	\$ 7.369.722,02	\$ 46.995.103,92	260

2012	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO	INGRESOS	UTILIDAD NETA	COSTOS Y GASTOS	CIAS
M691. Actividades jurídicas.	\$ 145.599.500,10	\$ 86.749.423,36	\$ 58.850.076,74	\$ 142.733.139,84	\$ 10.977.388,84	\$ 131.755.751,00	590
M692. Actividades de contabilidad	\$ 81.214.085,02	\$ 59.774.511,84	\$ 21.439.573,18	\$ 107.776.367,29	\$ 5.477.118,07	\$ 102.299.249,22	529
M701. Actividades de oficinas principales.	\$ 227.552.472,72	\$ 142.787.533,69	\$ 84.764.939,03	\$ 164.916.723,82	\$ 13.195.133,58	\$ 151.721.590,24	451
M702. Actividades de consultoría de gestión.	\$ 411.609.077,94	\$ 220.900.027,16	\$ 190.709.050,78	\$ 371.077.096,97	\$ 13.507.708,55	\$ 357.569.388,42	942
M712. Ensayos y análisis técnicos.	\$ 24.556.954,35	\$ 14.886.151,36	\$ 9.670.802,99	\$ 47.604.063,42	\$ 2.628.290,50	\$ 44.975.772,92	70
M749. Otras actividades profesionales	\$ 128.935.151,83	\$ 65.317.189,02	\$ 63.617.962,81	\$ 84.599.731,88	\$ 8.448.236,68	\$ 76.151.495,20	375

FUENTE y ELABORACIÓN: SCVS Y AUTOR