

Empresas (F)



Firmas disueltas

El 2014 más de 14.000 firmas fueron disueltas masivamente por la Superintendencia de Compañías.

Reactivaciones

En el 2014, 493 empresas resolvieron reactivarse para seguir operando, luego de haber sido disueltas de oficio.

MAÑANA / SALUD

Los alimentos que causan adicción



nuevovivir@granasa.com.ec

El cierre de un negocio TOMA TIEMPO Y DINERO

EN CONTEXTO

- Estudios refieren que en el país cerrar una firma puede tardar hasta 5 años. Más que el promedio de la región
- Las trabas del trámite a aprobarse oficialmente, muchas veces se dan en el proceso de liquidación
- Un nuevo reglamento intentará mejorar los tiempos y costos del proceso. Empezó a regir este año
- El cierre se vuelve exitoso si la decisión se toma a tiempo. Pero ¿qué indica que un negocio ya no va más?

TRES ETAPAS PARA CANCELAR UNA EMPRESA

1. Disolución
Es el proceso mediante el cual la Superintendencia de Compañías declara, mediante resolución, la disolución de una empresa. Otra forma es que la firma inicie un proceso voluntario.

2. Liquidación
Un liquidador se encarga de poner en orden la parte contable y legal de la empresa. Toda acreencia debe quedar saldada.

3. Cancelación
Es un proceso corto, pero decisivo. La Super verificará el trámite y recibirá un balance final para emitir la resolución de cancelación.

**En este último caso, la junta de accionistas debe reunirse para resolver el cierre y presentar la petición. Luego de eso deberá escoger un liquidador al que deberá pagar por sus servicios.*

¿Qué debe hacer el liquidador?

Según un nuevo reglamento, en 5 meses un liquidador debe:

- Entregar un acta y un balance inicial.
- Publicará un aviso en medios impresos sobre las posibles acreencias que tenga la empresa. Pondrá en orden activos y pasivos.
- Presentará un informe de gestión con un balance final y procederá a la cancelación.
- Su sueldo queda regulado.
- Si la compañía tiene un activo total de 0 a \$ 50.000 su pago mensual será de un salario básico (\$ 354). El tope es de 7 salarios.

PATRICIA MOLINEROS

Hace 12 años esta guayaquileña abrió una empresa que ha intentado cerrar varias veces. Cuenta que el proceso ha sido complicado y para evitar el trámite ha preferido mantenerla activa, aún sin generar réditos.

“Con empresa, pero sin réditos”

“Ya voy a cumplir 12 años con mi empresa, pese a que no me genera réditos. Cuando tenía 30 años decidí comprar esta firma con el fin de brindar asesoría en temas de comunicación y servicios de bienes raíces, pero nunca pude ponerla a operar porque mis planes de vida cambiaron. Me casé y me fui a vivir a Canadá. Con mis ahorros compré un terreno y lo puse a nombre de la compañía. Pasan los años, pero al saber que no tengo afán de volver al país me preocupé porque me empezaran a llegar notificaciones de la Superintendencia diciendo que la compañía está inhabilitada por falta de movimiento en los últimos tres años. Decidí vender el terreno y empezar a tramitar el cierre de la empresa. Como estaba afuera designé todo el trámite a una abogada. Ella me explicó que una opción era que la propia Superintendencia la cierre, pero también me explicó que eso me iba a crear problemas más adelante, más si no estaba viviendo acá. Y ahí empezó todo un proceso impresionante. Un trámite que inició hace 5 años, pero que me resultó engorroso. Yo tenía que pagar a mi accionista dividendos, tenía que dar razón de mis cuentas. Mi abogada me advirtió que el proceso iba a costarme mucho y que iba a demorar. Como yo entraba y salía del país, eso me desesperó y fue así como en vez de cerrarla decidí habilitarla. Fue la solución inmediata. Volví a comprar un terreno para conseguir eso y hasta la fecha la tengo operativa. Y no me animo a cerrarla porque no es fácil. Peor ahora que el SRI cobra impuestos por cada movimiento que se realice. Esto, aunque no me dé réditos. Todo lo contrario. Tengo que tener papeles en regla, hacer balance todos los años, pagar a un contador, pagar tasas”.

LA FRASE

Así como agilitan el proceso para crear compañías en 3 días se debe trabajar en su cierre. El proceso es engorroso.

EL PERSONAJE



NÉSTOR MILANO
GERENTE GENERAL DE MULTITRABAJO

“El 30 % de vacantes está en Guayaquil”

“Junto con mi familia aterrizamos a las ocho de la mañana en Quito, pero a las dos de la tarde yo ya sabía que podíamos vivir acá”. Con esta expresión es como Néstor Milano intenta resumir su adaptación a Ecuador. Hace apenas 9 meses dejó su natal Caracas para desde el país gerenciar a Multitrabajo.com.

“El ecuatoriano en sí es muy amigable y servicial y acá hay una calidad de vida interesante”, dice Milano, quien ahora acá tiene la meta no solo de manejar las operaciones de la empresa en Ecuador, sino también de Venezuela. Es desde este escenario donde se proyectará mejorar la participación de la firma en la búsqueda de empleo vía internet, un modelo de negocio que hace 15 años lo iniciaron en el país emprendedores ecuatorianos, pero que tres años después pasó a formar parte del grupo argentino Navent, con presencia en 8 países latinoamericanos.

En un mundo conectado, la forma de hallar empleo tiene otras alternativas, explica Milano, de 35 años. “Antes se tenía que ir puerta a puerta para buscar trabajo, ahora es posible enviar 10, 15 curriculum a las empresas en cuestión de minutos”. Para lograr este papel de intermediación (entre la empresa y el postulante) han tenido que acercarse al 90 % de las empresas más grandes del país. “Actualmente tenemos 4.000 avisos activos, eso se traduce a unas 8.000 vacantes en todo el país. El 30 % está en Guayaquil”, explica Milano, quien es licenciado en Administración de Empresas y tiene un diplomado en Ventas en la Universidad Michigan de EE. UU.

Trabajar antes en una empresa de telecomunicaciones le dio las bases para desempeñarse en esta área, de la que dice, tiene un potencial enorme en el mercado por las bondades que brinda la internet. “Cuando yo trabajaba en el sector de telecomunicaciones me sentía estar en el tope del mundo, pero luego me di cuenta de que esa posición la ocupa la internet. Si se chequea, las principales acciones que se cotizan en Nueva York, la mayoría se hacen en la red. La forma de trabajar ahora es muy dinámica. Todo cambia”.

Para dirigir la operación en dos países tuvo que adaptarse al tipo de mercado. Aunque en la empresa trabajan bajo lineamientos regionales, de Ecuador y Venezuela, dice, lo que cambia es la cultura. El desafío es conocer la necesidad del capital humano. “Hemos entendido que el tráfico de búsqueda por ejemplo no llega principalmente de las computadoras. Casi el 40 % de nuestro tráfico se da por celulares y tablets”, por ello tuvieron que crear una aplicación que mejorara la experiencia de búsqueda de trabajo. La meta para este año es seguir apostando a grandes mercados como el guayaquileño. En esta ciudad tienen previsto ampliar sus oficinas e incorporar a mayores recursos humanos.

CONGRESO REUNIÓN PARA MIPYMES

Mañana se iniciará el Primer Congreso Iberoamericano de Investigación de Mipymes (Micro, pequeñas y medianas empresas). El evento tiene como objetivo promover un espacio de discusión sobre los avances de la investigación. En él participarán expertos de Chile, México, Brasil, Colombia, España, Panamá, Uruguay, entre otros.



SEGUROS FIRMA CRECE EN MERCADO

Liberty Seguros consolida su posición dentro del mercado nacional. Sus utilidades durante el primer trimestre de este año cerraron en \$ 1.99 millones, un 172 % más si se lo compara con el mismo periodo del año pasado \$ 560.000. En 2014, la empresa además logró superar los niveles de capital exigidos por las autoridades. El requerimiento, según la nueva ley, era \$ 16,6 millones, la firma reportó \$ 22,3 millones.

MERCADO NUEVA LÍNEA DE MODA

En Guayaquil empezó a operar Plus Trends Company, la primera empresa de moda para las mujeres de talla grande. María Eugenia Donoso, exmodelo triple A y hoy en día considerada la primera modelo talla grande del Ecuador, empezó dirigiendo una agencia de modelaje para mujeres de este segmento y asesorándolas en su imagen. Ahora introduce en el mercado su marca de ropa Plus Trends Fashion Wear, disponible en todas las tiendas del país.

LISBETH ZUMBA R. zumbal@granasa.com.ec

Para saber si un país es un buen mercado para hacer negocios la pauta no es solo ver cuán fácil es montar una empresa, sino tomar en cuenta el tiempo y el costo para deshacerla. Y en eso, Ecuador aún tiene pendientes.

El estudio Doing Business (Haciendo Negocios), elaborado anualmente por el Banco Mundial, ubica al país en el puesto 151 de un universo de 189 países a la hora de hablar de las condiciones del marco regulatorio, que incluye la disolución de una empresa. Según el informe, en Ecuador este proceso puede llegar a tardar hasta 5,3 años, mientras que el promedio de la región es de 2,9 años y en naciones desarrolladas, 1 año.

Los costos también son altos. A una compañía que inicia su proceso de cancelación puede costarle hasta un 18 % de su patrimonio, un 2 % más del calculado en Latinoamérica y el doble de lo que se paga en países de primer mundo.

“Es posible que ese tiempo se dé, pero el proceso de cancelación ahora está pensado en 6 meses”
LUGI DE ANGELIS SUPERINTENDENCIA

A Luigi de Angelis, subdirector de Disolución de la Superintendencia de Compañías, no le sorprenden las cifras. Admite que ese tiempo puede registrarse, pero aclara que la demora muchas veces se da por problemas en los trámites. Es cultural. “Si hay una empresa en la que los accionistas se pelean, en la que aparecen juicios penales, civiles, evidentemente se deben resolver esos problemas para poder cancelarla. No depende de nosotros”.

Aun así, dice, el ente de control trabaja en mejorar tiempos. El año pasado empezó a usar un software que sirve para detectar dos causales de disolución que en tiempos anteriores no habían sido tomados en cuenta. Así se disolvieron masivamente 14.700 firmas (2.700 por problemas económicos y el resto por inactividad). Un proceso de cierre comprende tres etapas: la disolución, la liquidación y el cierre.

La segunda, explica De Angelis, es la más conflictiva, por ello desde marzo empezó a ser regulada. En una resolución, publicada en el Registro Oficial N°464, no solo se establecen honorarios a los liquidadores, sino las tareas que deben realizar en un plazo máximo de 5 meses. “Lo que se busca es que el proceso (total) no demore más de 6 meses”.

“Pero hay un tema pendiente. No se dispone de un ‘staff’ suficiente de liquidadores”
GUILLERMO ESPINOZA ABOGADO

Todo proceso de cancelación puede ser ordenado por la Superintendencia o puede ser iniciado por la propia empresa. Pero Guillermo Espinoza de los Monteros, un abogado en ejercicio que trabajó como director de esta institución durante 18 años, asegura que la mayoría de las trabas se dan en las disoluciones de oficio. Y explica por qué. “Pese a que, en este caso, es la Superintendencia la que designa un liquidador no le paga un sueldo real. La empresa es la que debe hacerlo, pero ¿qué sucede? Muchas de las firmas quedan abandonadas y no hay quien responda por eso”. Y es entonces cuando surgen los inconvenientes.

La solución, sugiere, es hacer valer el artículo 405 de la misma Ley de Compañías, que señala como factible ordenar la cancelación de la inscripción en el Registro Mercantil de la compañía, cuya disolución hubiese sido declarada con cinco años de anterioridad al año 1989, pero dictaminar además “que una vez inscrita la resolución de disolución, sin más trámite, quede cancelada”.

El año pasado fueron 959 empresas las que lograron cancelarse. Culminar con éxito la tercera etapa del proceso, según expertos, mucho también dependerá de cuán a tiempo se tome la decisión de cerrar.

“Cancelar a tiempo una empresa es evitar socavar o destruir el patrimonio personal o familiar”
ROBERTO PALACIOS EXPERTO

959 EMPRESAS fueron canceladas el año pasado.

2.700 FIRMAS fueron disueltas masivamente por la Superintendencia por tener pérdidas económicas mayores al 50% de su capital social (2.014)

12.000 COMPAÑÍAS entraron al proceso de disolución por inactividad. No presentaban sus balances económicos.

Compañía limitada S.A.

Sociedad anónima

TIEMPOS		COSTOS (% DEL PATRIMONIO)	
5,3 años	ECUADOR	18%	
Perú 3,1 años, Colombia 1,7 años, Bolivia 1,8 años, Venezuela 4 años, Chile 3,2.	REGIÓN:	Perú 7%, Bolivia 14,5 %, Venezuela 38 %, Chile 14,5 %.	
(EE. UU. 1,5 años, España 1,5 años, Alemania 1,2 años, Canadá 8 meses, Bélgica 9 meses, Japón 6 meses).	PAÍSES DESARROLLADOS:	(EE. UU. 7 %, España 11 %, Alemania 8 %, Canadá 7 %, Bélgica 3,5 %, Japón 3,5 %).	

Roberto Palacios, catedrático de la Escuela de Negocios Espae, sostiene que no hay que esperar tener altos saldos en rojos o estar hundiéndose en deudas para tomar la decisión de salir del mercado. Muchas veces, explica, un emprendimiento da señales claras de que cualquier crisis no es circunstancial y cuando es así la mejor opción es deshacer el negocio antes de seguir menoscabando el patrimonio personal o familiar. Y estas razones están ligadas a varios factores: cuando se registren pérdidas económicas continuas, cuando no hay quien se haga cargo del negocio, cuando no se puede enfrentar a la competencia o adaptarse a los cambios. “No hay que creer que cancelar una empresa es un fracaso. No necesariamente es así. Uno cierra una empresa para evitar fracasar”.

SABER + ENCUÉNTRALO EN NUESTRAS VERSIONES IPAD Y ANDROID

NUEVO REGLAMENTO PARA LIQUIDADORES
Conozca la resolución que establece plazos y pagos.

INFORME DEL DOING BUSINESS: CIERRES
Lea el informe del Banco Mundial sobre este tema.

CUÁNDO CERRAR

POR PÉRDIDAS
El experto financiero Roberto Palacios habla de que unas de las principales señales que indican que un negocio va mal y que debe cerrarse es cuando este arroja pérdidas continuas que muestran que no habrá mejoras.



SIN DIRECCIÓN
Un negocio también debe liquidarse cuando pierde su razón de ser porque la oferta ya no cubre una necesidad o dejó de haber demanda del servicio. El experto recomienda que si no se cambia el sentido o la dirección del negocio, lo mejor es cerrar.

ADAPTACIÓN
Muchas veces la falta de recursos y de inversión impide a ciertos negocios inyectar tecnología e innovar. Esto hace que vayan quedando en el rezago del mercado y que empiecen a tambalear. Eso los hará perder competitividad.



SIN CAPACIDAD
Cuando se está en un mercado donde la competencia es fuerte y no se tiene capacidad de respuesta. La competencia es buena, “pero cuando se enfrenta a Goliat siendo David (que no tiene la piedra ni la sonda para derrotarlo) es mejor cerrar y no morir en el intento”.