

Informativo

Gerencial

Generamos impactos
que trascienden

Las Finanzas del Fútbol 2015	2
The Three Rules: Cómo piensan las compañías excepcionales	5
Perspectivas de la industria bancaria	7
Registros oficiales	8
Cifras económicas	10



Las Finanzas del Fútbol 2015

Football Finance 2015

Tomado del estudio "Annual Review of Football Finance Highlights". Para acceder al estudio completo visite www.deloitte.com/ec

En esta 24ª edición del estudio de Deloitte "Annual Review of Football Finance", se compilan los datos más interesantes de un análisis sobre el desarrollo y perspectivas del deporte más popular del mundo.

Esta edición se muestra particularmente interesante, puesto que las finanzas del fútbol denotan el amanecer de una nueva era de significativa rentabilidad para los clubes de la Premier League.

La primera división del fútbol de Inglaterra ha superado por primera vez los ingresos £ 3000 millones y ha ampliado la brecha con su más cercana rival, la Bundesliga, a más de £ 1 mil millones. La Premier League ahora genera más ingresos que la Liga (España) y Serie A (Italia) combinado.

La Premier League se ha convertido en un círculo virtuoso, que genera cada vez más ingresos para la industria mediática, junto a los mejores entrenadores, los jugadores más talentosos y una ocupación total de sus estadios.

Los 20 clubes de la Premier League están calificados en el top 40 a nivel mundial en términos de ingresos, incluso con el más pequeño todavía se puede ganar lo suficiente para clasificar entre los seis primeros de cualquiera de los otros "cinco grandes" ligas europeas.

Signo de los Tiempos

La superioridad financiera de la Premier League es clara, sin embargo es importante tener en cuenta lo que esto significa para la industria del fútbol en general, incluyendo otras importantes Ligas europeas, así como el resto de la pirámide del fútbol Inglés.

Como era de esperar, el crecimiento de Inglaterra ha causado el interés de sus pares europeos que dirigieron su mirada a este "fenómeno" para ver cómo se ha logrado este éxito financiero.

Por ejemplo, La Liga de España está más cerca que nunca de dar el gran salto hacia la venta colectiva de derechos de transmisión, destinados a ofrecer ingresos más iguales y mayores en toda la liga.

Mientras tanto, en Italia, la Juventus insiste en demostrar los beneficios que podrían obtenerse de invertir en Los Clubes de la Serie A, a través de la mejora en sus instalaciones. Por su parte, recientemente en Alemania, las principales figuras del fútbol han comentado sobre su deseo de abrir más la competencia, y por lo tanto más ingresos por los derechos de difusión.

Sin embargo, mientras en las otras ligas hay dudas y opciones sobre las áreas que podrían tener mayor potencial de crecimiento, este año el informe de Deloitte reconfirma que la Premier League tiene asegurado su lugar como la "liga favorita del mundo."

The 24th edition of the Deloitte Annual Review of Football Finance represents a compilation of the most notable information arising from our analysis of the developments and prospects for the world's most popular sport.

This year's edition may mark a turning point in football finance and the dawn of a new age of significant profitability for Premier League clubs.

England's top division has passed the £3 billion revenue mark for the first time and widened the gap to its nearest rival, the Bundesliga, to over £1 billion. The Premier League now generates more revenue than La Liga and Serie A combined.

The Premier League's virtuous circle of compelling content attracting ever increasing broadcast revenues, together with the best coaches and playing talent from around the world, is complemented by capacity attendances at its stadia.

All 20 Premier League clubs are now ranked in the top 40 globally in terms of revenue, with even the smallest still earning enough to rank in the top six of any of the other 'big five' European leagues.

Sign of the Times

The scale of the financial superiority of the Premier League is clear. However, it is important to consider what this means for the wider football industry, including other major European leagues as well as the rest of the English football pyramid.

Unsurprisingly, the growth of England has caused European peers to see how this financial success has been achieved. For example, Spain's La Liga is closer than ever to moving to the collective selling of broadcast rights, intended to deliver more equal and increased revenues across the league.

Meanwhile in Italy, Juventus continue to demonstrate the benefits that could be achieved for Serie A clubs through investment in, and improvement of, clubs' matchday facilities. More recently in Germany, leading football figures have commented on their desire to see more competition in, and hence more revenue from, the broadcast market.

Nonetheless, while there are undoubtedly areas of potential further growth for Europe's top leagues, this year's report reconfirms that the Premier League has cemented its place as the "world's favorite league."

Las cifras de las Ligas más importantes de Europa

- Los ingresos acumulados de los 'cinco grandes' de Europa aumentaron un 15% a € 11,3 millones en la temporada 2013/14, alcanzando cifras récord por tercer año consecutivo, dando un total de €20 billones al mercado del fútbol europeo.
- Un aumento del 29% (735m £) de los ingresos en la temporada 2013/14, consolida a la Premier League en su liderazgo como la liga con más réditos en el mundo.
- En 2013/14 los ingresos por derechos de transmisión de los clubes de la Premier League alcanzaron un valor de € 171 millones más que los ingresos totales de los clubes miembros de la Liga española, € 405 millones más que los Clubes de la Serie A (italiana) y € 606 más altos que la Ligue 1 (francesa).
- Los ingresos de la Bundesliga se incrementaron en un 13% (€ 257 millones), alcanzando el segundo lugar entre los "cinco grandes". Un factor clave de este crecimiento fueron la firma de los contratos nacionales de derechos de difusión, sin embargo, el valor de éstos derechos sigue siendo el más bajo de los "cinco grandes".
- Los clubes de la Liga española alcanzaron en conjunto € 65 millones de ingresos, lo que significa un crecimiento del 3% en 2013/14. Este incremento se debió principalmente a los dos clubes de Madrid, junto con los otros 18.
- En mayo de 2015, el Ministerio de Deporte Español anunció por Decreto Real que a partir de la temporada 2016/17, los derechos de emisión del fútbol local se venderán de manera colectiva, con la esperanza de generar así al menos € 1000 millones.
- Los ingresos totales de la Ligue 1 crecieron € 201m (15%), impulsado por el crecimiento de los ingresos del PSG de € 75m. Los ingresos totales por patrocinio y otras fuentes comerciales aumentaron 223m € (42%), principalmente por los ingresos comerciales de PSG y Mónaco.
- La brecha entre las "cinco grandes" y otras principales ligas europeas continuaron aumentando en 2013/14. Un número de ligas han subido en acuerdos a largo plazo por derechos de difusión, para apoyar el desarrollo de las competiciones y para proporcionar más seguridad financiera para los clubes.
- La relación global salarios / ingresos cayeron un 59% de las "Cinco grandes" ligas, el nivel más bajo desde 1999/2000.
- La relación salarios / ingresos de la Bundesliga cayó por debajo del 50% por primera vez desde la temporada 2006/07.
- Relación de los salarios / ingresos de la Liga española aumentó a 60%. Los costos salariales de los dos clubes españoles más grandes crecieron menos que sus ingresos, mientras que muchos de los otros clubes registraron un aumento considerable de los salarios por encima del crecimiento de los ingresos.

Europe's premier leagues

- Cumulative revenues of the 'big five' European leagues rose by 15% to €11.3 billion in 2013/14 reaching record revenues for the third successive year, driving the total European football market beyond €20 billion.
- A revenue increase of 29% (£735m) in 2013/14 saw the Premier League further extend its lead as the highest revenue generating league in the world.
- In 2013/14 Premier League clubs' broadcast revenues alone were worth €171m more than the total revenues of the member clubs of La Liga, €405m more than Serie A clubs and €606m higher than Ligue 1 (France).
- Bundesliga revenue increased by 13% (€257m), consolidating second place amongst the 'big five' leagues. A key driver of this growth was the new set of domestic broadcast rights contracts, yet the value of these rights remains the lowest across the 'big five' leagues".
- La Liga clubs collectively grew revenue by €65m (3%) in 2013/14. All of this growth was attributable to the two Madrid clubs, together with the other 18 clubs.
- In May 2015, the Spanish Ministry of Sport announced by Royal Decree that from 2016/17, the rights to domestic Spanish football will be sold on a collective basis, with the hope that this will generate at least € 1 billion.
- Total revenue for Ligue 1 grew by €201m (15%), led by PSG's revenue growth of €75m. Total revenue from sponsorship and other commercial sources rose by €223m (42%), driven by the commercial revenues of PSG and Monaco.
- The gap between the 'big five' leagues and other leading European leagues continued to widen in 2013/14. A number of leagues have entered into longer term arrangements with broadcast partners, to support the development of competitions and to provide more financial certainty for clubs.
- The overall wages/revenue ratio fell to 59% across the 'big five' leagues, its lowest level since 1999/00.
- The wages/revenue ratio for the Bundesliga fell below 50% for the first time since 2006/07.
- La Liga's wages/revenue ratio increased to 60%. Whilst wage costs for the 'big two' Spanish clubs grew less than revenues, many of the other clubs recorded a sizeable increase in wages in excess of revenue growth.

La utilidad operacional de la Premier League fue de 614 millones de libras, casi triplicando el récord anterior, establecido por la Bundesliga en 2012/13, que fue el único otro de las "cinco grandes" en reportar un beneficio en su operación.

Clubes: financiamiento e inversión

- El nivel combinado de la deuda de todos los clubes de las dos principales divisiones del fútbol Inglés, se ha reducido marginalmente, por debajo del 1%, desde 2013.
- La deuda neta de clubes de la Premier League se redujo un 6% en 2014, gracias a los registros de efectivo que se muestran en los balances.
- Nueve clubes de la Premier League mejoraron su deuda neta /posición de los fondos en el transcurso de la temporada 2013/14, destacan: el Arsenal, Aston Villa y Tottenham Hotspur que juntos, redujeron su deuda neta en 205 millones de libras esterlinas.
- El Chelsea se convirtió en el primer club en registrar una deuda neta de más de 1 mil millones de libras, con un incremento de 57 millones de libras en préstamos blandos contraída con Roman Abramovich durante la temporada 2013/14 temporada.
- 2014 fue el primer año, desde 1996, en el que no hubo situaciones de insolvencia en la Liga del fútbol, una señal de que – gracias a una regulación de "juego limpio" en las finanzas- los clubes se han acostumbrado a "vivir" dentro de sus posibilidades.
- 2013/14 fue la primera temporada desde 2004/05 en la que no se inauguraron nuevos estadios por la Premier League. A pesar de esto, en general, el gasto de capital por concepto de instalaciones para los 92 clubes profesionales en la temporada, fue de 280 millones de libras, el más alto de todos los tiempos.

The Premier League's operating profit of £614m was almost treble the previous record set by the Bundesliga in 2012/13, which was the only other 'big five' league to report an operating profit.

Clubs: financing and investment

- The combined level of debt of all clubs in English football's top two divisions has fallen marginally, by less than 1%, since 2013.
- Premier League clubs' aggregate net debt reduced by 6% in 2014, with record levels of cash now present in balance sheets.
- Nine Premier League clubs improved their net debt/funds position over the course of the 2013/14 season, most notably Arsenal, Aston Villa and Tottenham Hotspur who, together, reduced net debt by £205m.
- Chelsea became the first club to record net debt of over £1 billion, with an increase of £57m in soft loans owed to Roman Abramovich during the 2013/14 season.

2014 represented the first calendar year since 1996 in which there were no insolvency events in the Football League, an indication that – helped by financial fair play regulations – clubs are now becoming more accustomed to living within their means.

- 2013/14 was the first season since 2004/05 in which no new stadia were opened by Premier League. In spite of this, the overall level of expenditure on capital facilities by England's 92 professional clubs in the season, of £280m, was the highest of all time.



Ingresos 2013/14

The Three Rules: Cómo piensan las compañías excepcionales

The Three Rules: How exceptional companies think

Tomado de la publicación *Deloitte Review*, para acceder al estudio completo visite: www.deloitte.com/ec

Tras estudiar más de 25.000 compañías de cientos de industrias durante 45 años, Michael E. Raynor y Mumtaz Ahmed descubrieron 344 organizaciones calificadas como estadísticamente "excepcionales". Pero tras cinco años de investigación, sus intentos por encontrar patrones consistentes de comportamiento en estas compañías que las separaran del resto nos les condujeron a conclusiones relevantes. Se quedaron sin respuesta.

Sólo cuando cambiaron la perspectiva de su estudio y pusieron el énfasis en cómo "piensan" estas compañías excepcionales y no en cómo "actúan" fueron capaces de distinguir la señal del ruido.

Los resultados de su análisis se revelan en "The Three Rules", un estudio que proporciona evidencias muy claras y útiles para ayudar a la Alta Dirección a definir correctamente sus agendas y tomar decisiones críticas de negocio a pesar de la ambigüedad e incertidumbre del entorno.

Las reglas son imanes que señalan el camino al que conducen las decisiones que generan rentabilidad, no enseñan los caminos menos transitados, pero le ayudarán a identificar los "mejor" transitados.

¿Cuáles son las tres reglas?

1. **"Mejor" antes que "más barato"**: compite en otros factores de diferenciación distintos del precio. La competencia en precios puede funcionar, pero raramente conduce a un rendimiento excepcional.
2. **"Ingreso" antes que "coste"**: genera una mayor rentabilidad con precios más altos o mayor volumen, no con menores costes. Generar una rentabilidad superior implica una combinación determinada de mayores ingresos y menores costes que la competencia. Las ventajas de unos ingresos superiores suelen ser más valiosas y duraderas que las que proporcionan unos costes inferiores. Usa tu posicionamiento diferencial para incrementar precios o atraer a más clientes, no intentes "recortar" tu camino al éxito. De igual modo que la competencia en precios, la ventaja en costes puede ser efectiva, pero sólo de manera infrecuente.
3. **"No hay otras reglas"**: cambia cualquier cosa, incluso todo lo que sea necesario (mercados, tecnología, personas) para poder ceñirte a las dos primeras reglas. Sea cual sea el reto competitivo o el cambio del entorno que tengas que afrontar, nunca dejes de ceñirte a las dos primeras reglas.

After studying more than 25,000 companies in hundreds of industries over forty-five years, Michael E. Raynor and Mumtaz Ahmed identified 344 organizations classified as statistically "exceptional".

However, after five years of research, their attempts to find the consistent behavioral patterns in these companies that separated them from the rest led to an important conclusion: there was no answer.

Only when they changed the perspective of their study, placing the emphasis on how to these exceptional companies "think" and not how they "act", were they able to distinguish the signal from noise.

The results of their analysis are described in "The Three Rules", a study that provides clear and valuable evidence to help Business Leaders set their agendas and make critical business decisions despite the ambiguity and uncertainty in today's environment.

The rules are magnets that point the way to decisions that generate profit. They do not light up the less traversed routes, but they will help you identify the "best" transited.

What are the three rules?

1. **"Better" before "cheaper"**: compete on differentiating factors other than price. Price competition can work, but rarely leads to outstanding performance.
2. **"Revenue" before "cost"**: generate higher return with higher prices or higher volumes, don't lower costs. Generating higher profitability involves a combination of higher revenues and lower costs than the competition.

The advantages of higher revenue are usually more valuable and lasting than those provided by lower costs. Use your differential positioning to increase prices or to attract more customers, don't try to "cut" your way to success. Just as with the price competition, the cost advantage may be effective, but not frequently.
3. **"There are no other rules"**: change anything, even everything that is necessary (markets, technology, people) in order abide by the first two rules. Whatever the competitive challenge or environmental change that you have to face, never forget to abide by the first two rules.

Estas reglas capturan cómo las compañías que se salen de la tabla obtienen un rendimiento superior en el largo plazo, a pesar de padecer las mismas limitaciones que sus competidores.

“The Three Rules” proporciona ejemplos detallados muy poderosos: Merck en la industria farmacéutica, Abercrombie & Fitch en retail y Maytag en electrodomésticos, compañías menos conocidas como Weis Markets en supermercados y Heartland Express en transporte de mercancías.

Ante la toma de decisiones críticas (¿crecimiento orgánico o inorgánico?, ¿diversificación o foco en el negocio core?, ¿correr riesgos o ser prudentes?) estas tres reglas pueden guiar a la Alta Dirección ayudándole a realizar las elecciones adecuadas para crear y modelar el camino hacia un rendimiento excepcional.

Cuanto más persistente se es en la aplicación de estas reglas, más oportunidades se obtienen de superar a la competencia y llegar a ser genuinamente excepcional.

These rules capture how companies that leave the table obtain higher performance in the long run, despite having the same limitations as their competitors.

“The Three Rules” provides some very convincing examples: Merck in the pharmaceutical industry, Abercrombie & Fitch in retail and Maytag in appliances, as well as less well-known companies such as Weis Markets in supermarkets and Heartland Express in freight.

Given the critical decisions (organic or inorganic growth? diversification or focusing on the core business? take risks or be conservative?) these three rules can guide Senior Management by helping them to make the right choices and to create and model their way to outstanding performance.

The most persistent one is in the application of these rules, the more opportunities arise to conquer the competition and become genuinely exceptional.



Perspectivas de la industria bancaria 2015

2015 Banking Industry Outlook

Tomado del estudio "2015 Banking Outlook", para acceder al estudio completo visite: www.deloitte.com/ec

Podemos comparar en muchos sentidos la actividad de los últimos 6 años de los bancos con un avión en turbulencias. A medida que avanza el 2015 las empresas finalmente pueden ir en un viaje menos movido y aumentar su rentabilidad, pero esto no quiere decir que no hay desafíos en el futuro.

El sector bancario de Estados Unidos está pasando a una nueva fase de su viaje posterior a la crisis, y esta vez con un enfoque más agudo para conseguir un aumento de rentabilidad. El estudio destaca siete áreas en la que los bancos necesitarán poner toda su atención para lograr este cometido:

Eficiencia y balance

- Aumentar sus programas de relación con los clientes.
- Aumentar los esfuerzos de venta cruzada.
- Invertir en líneas de productos

Fusiones y adquisiciones

- Visualizar los objetivos de fusiones y adquisiciones.
- Participar con los reguladores.
- Asegurar los controles adecuados de riesgo, sistemas y procesos.

Crecimiento

- Invertir en el análisis de clientes.
- Aprovechar las tecnologías digitales.
- Aprender de las empresas tecnológicas no bancarias y establecer una asociación para crear innovación y una ventaja competitiva.

Transformación de los pagos (Los bancos deberían):

- Buscar formas innovadoras de aprovechar los datos de gasto de los clientes para crear promociones y servicios especializados.
- Buscar nuevas maneras de ser parte superior de la cartera y diferenciar la experiencia del cliente.

Gestión de riesgo y cumplimiento

- Animar a los empleados a desafiar las actividades de la alta dirección.
- Incorporar las responsabilidades de gestión de riesgos y cumplimiento de normas.

Gestión de datos

- Crear una oficina central de gestión para la reglamentación e impulsarla a una mayor eficiencia.
- Basarse en datos oficiales para establecer conexiones estrechas con las funciones de atención al público.

Seguridad cibernética

- Adoptar nuevos métodos para la atracción de talento.
- Detectar las nuevas amenazas a tiempo
- Ampliar el papel del gerente de seguridad informática (CISO) para incluir comunicaciones claras e inmediatas con el directorio.

In a lot of ways, banks may liken the past six years to a turbulent ride on a small aircraft. As we move into 2015, firms may finally be at the point of boosting profitability—taking off for a less bumpy ride. That's not to say challenges aren't ahead.

The US banking industry is entering a new phase in its post-crisis journey, with a much sharper focus on boosting profitability. This study focuses on seven areas that banks will need to give their full attention if such is to be achieved:

Balance sheet efficiency

- Ramping up their customer relationship programs.
- Increasing cross-selling efforts.
- Investing in product lines.

Mergers and acquisitions

- Viewing M&A targets with a focus on factors like efficiencies.
- Engaging with regulators.
- Ensuring appropriate risk controls, systems, and processes are in place.

Growth

- Investing in customer analytics.
- Leveraging digital technologies.
- Learning from nonbank technology firms and establishing an exclusive partnership to create innovation and a competitive edge.

Payments transformation (Banks must):

- Seek innovative ways to leverage customer spending data for specialized promotions and services.
- Seek for new ways to be top of wallet and differentiate the customer experience.

Compliance and risk management

- Encourage boards to challenge senior management's activities.
- Incorporate risk management and compliance responsibilities.

Data management

- Creating a central regulatory management office to help drive greater efficiencies.
- Relying on chief data officers to establish tighter connections with front-office functions.

Cybersecurity

- Adopting new methods to attract specialized talent. Expanding the role of the CISO to include clear and prompt communications with the board.

Registros oficiales

Área Político Administrativa

(II S-R.O. No. 522; 15-VI-2015)

Decreto No. 690 de la Función Ejecutiva. Se reforma el Reglamento a la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios.

(S-R.O. No. 534; 1-VII-2015)

Decreto No. 703 de la Función Ejecutiva. Se crea la Agencia de Aseguramiento de la Calidad de los Servicios de Salud y Medicina Prepagada –ACCESS.

(S-R.O. No. 541; 11-VII-2015)

Decreto No. 719 de la Función Ejecutiva. Se exonera del pago del cien por ciento (100%) del anticipo del impuesto a la renta, correspondiente al período fiscal 2015, a las empresas dedicadas exclusivamente al procesamiento y exportación de café soluble.

(R.O. No. 546; 17-VII-2015)

Decreto No. 718 de la Función Ejecutiva. Se reforma el Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, denominado: Estructura e Institucionalidad del Desarrollo Productivo.

Área Tributaria

(II S-R.O. No. 522; 15-VI-2015)

Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000458 del Servicio de Rentas Internas. Se reforma la Resolución No. NAC-DGERCGC12-00001 que establece las normas relativas a la presentación del Anexo Transaccional Simplificado (ATS).

Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000468 del Servicio de Rentas Internas. Se establecen las normas para la aplicación de beneficios tributarios de Impuesto a la Renta a los que se tenga derecho en calidad de padres o madres de niñas, niños o adolescentes con discapacidad.

(R.O. No. 523; 16-VI-2015)

Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000419 del Servicio de Rentas Internas. Se reforma la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000044, que estableció el procedimiento para el pago del impuesto de patentes municipales y metropolitanas de sociedades.

(II S-R.O. No. 537; 6-VII-2015)

Ordenanza No. 0068 del Concejo Metropolitano de Quito. Se expiden las normas para la aplicación de la Ley Orgánica de Remisión de Intereses, Multas y Recargos sobre Tributos Administrados por el Gobierno del Distrito Metropolitano de Quito y sus empresas públicas.

(S-R.O. No. 545; 16-VII-2015)

Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000509 del Servicio de Rentas Internas. Se expiden las normas para el tratamiento tributario en la distribución de dividendos.

Official gazette

Administrative Policy Area

(II S-R.O. No. 522; 15-VI-2015)

Decree No. 690 of the Executive Function reforms the Regulation to the Law for the Manufacturing, Import, Export, Commercialization and Bearing of Arms, Munitions, Explosives and Accessories.

(S-R.O. No. 534; 1-VII-2015)

Decree No. 703 of the Executive Function creates the Agency for Quality Assurance in Health and Prepaid Medicine Services – ACCESS.

(S-R.O. No. 541; 11-VII-2015)

Decree No. 719 of the Executive Function exonerates companies exclusively engaged in the processing and export of instant coffee from all prepaid income tax for the 2015 fiscal period.

(R.O. No. 546; 17-VII-2015)

Decree No. 718 of the Executive Function reforms the Regulation to the Production, Commerce and Investments Code, known as the Productive Development Structure and Institutionalism.

Tax Area

(II S-R.O. No. 522; 15-VI-2015)

Resolution No. NAC-DGERCGC15-00000458 of the Internal Revenue Services reforms Resolution No. NAC-DGERCGC12-00001 that establishes standards for filing the Simplified Transaction Appendix (ATS).

Resolution No. NAC-DGERCGC15-00000468 of the Internal Revenue Services establishes standards for application of Income Tax benefits to those with entitlements as parents of disabled children or adolescents.

(R.O. No. 523; 16-VI-2015)

Resolution No. NAC-DGERCGC15-00000419 of the Internal Revenue Services reforms Resolution No. NAC-DGERCGC15-00000044 that established the procedure for municipal license and corporate metropolitan payments.

(II S-R.O. No. 537; 6-VII-2015)

Ordinance No. 0068 of the Quito Metropolitan Council issues standards for application of the Remission of Interest, Fines and Surcharges Law on Taxes Administered by the Government of the Metropolitan District of Quito and its public companies.

(S-R.O. No. 545; 16-VII-2015)

Resolution No. NAC-DGERCGC15-00000509 of the Internal Revenue Services issues standards for the tax treatment on the distribution of dividends.

Área Laboral y Seguridad Social

(R.O. No. 524; 17-VI-2015)

Acuerdo No. MDT-2015-0126 del Ministerio del Trabajo. Se deroga el Acuerdo Ministerial No. MDT-2015-0020, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 433 del 06 de febrero de 2015, a través del cual se expidió el Instructivo para el Registro Laboral de Personas Extranjeras.

(R.O. No. 525; 18-VI-2015)

Acuerdo No. MDT-2015-0131 del Ministerio del Trabajo. Se expide el listado de actividades peligrosas en el trabajo de adolescentes.

Área Comercio Exterior

(S-R.O. No. 523; 16-VI-2015)

Resolución No. 025-2015 del Comité de Comercio Exterior. Se reforma el Arancel Nacional del Ecuador, aprobado mediante Resolución del COMEX 59 del 17 de mayo 2012.

Área Financiera

(S-R.O. No. 529; 24-VI-2015)

Resolución No. 073-2015-M de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se expiden las Normas para canje de moneda fraccionaria.

Resolución No. 076-2015-M de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se expide la Norma para establecer la metodología de cálculo de las reservas internacionales.

(R.O. No. 544; 15-VII-2015)

Resolución No. 084-2015-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se reforma el Capítulo IV, Título IX, Libro I de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria.

Resolución No. 086-2016-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se establece el procedimiento para la aplicación de la Disposición Transitoria Segunda de la Ley Orgánica de Remisión de Intereses, Multas y Recargos.

Área Comercial

(R.O. No. 524; 17-VI-2015)

Resolución No. SCVS.INPAI.15.006 de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Se reforma el Reglamento para la impugnación de las resoluciones de esta Superintendencia.

Área de Turismo, Medio Ambiente, Transporte, Comunicaciones, Electrificación, Petróleo y Salud

(R.O. No. 543; 14-VII-2015)

Resolución No. CORDICOM-PLE-2015-057 del Consejo de Regulación y Desarrollo de la Información y Comunicación. Se expide el Reglamento que establece los parámetros de calificación del proyecto comunicacional para la adjudicación y autorización de concesiones de frecuencias del espectro radioeléctrico para el funcionamiento de estaciones de radio y televisión, y para la autorización de funcionamiento de los sistemas de audio y video por suscripción en los casos previstos en la ley.

Labor and Social Security Area

(R.O. No. 524; 17-VI-2015)

Agreement No. MDT-2015-0126 of the Ministry of Labor repeals Ministerial Agreement No. MDT-2015-0020, published the Supplement to Official Gazette No. 433 of February 6, 2015 through which the Directive for Registering Foreign Individuals for Employment purposes was issued.

(R.O. No. 525; 18-VI-2015)

Agreement No. MDT-2015-0131 of the Ministry of Labor issues the list of dangerous activities with respect to the employment of adolescents.

Overseas Commerce Area

(S-R.O. No. 523; 16-VI-2015)

Resolution No. 025-2015 of the Overseas Commerce Committee reforms the National Customs Duty, approved through Resolution COMEX 59 of May 17, 2012.

Finance Area

(S-R.O. No. 529; 24-VI-2015)

Resolution No. 073-2015-M of the Monetary and Finance Policy and Regulation Board issues Standards governing the exchange of coins.

Resolution No. 076-2015-M of the Monetary and Finance Policy and Regulation Board issues the Standard for establishing the methodology for calculating international reserves.

(R.O. No. 544; 15-VII-2015)

Resolution No. 084-2015-F of the Monetary and Finance Policy and Regulation Board reforms Chapter IV, Title IX, Book I of the Codification of the Resolutions of the Superintendencia of Banks and Insurance and the Banking Board.

Resolution No. 086-2016-F of the Monetary and Finance Policy and Regulation Board establishes the procedure for the application of the Second Temporary Provision of the Remission of Interest, Fines and Surcharges Law.

Commercial Area

(R.O. No. 524; 17-VI-2015)

Resolution No. SCVS.INPAI.15.006 of the Superintendencia of Companies and Securities and Insurance reforms the Regulation for challenging rulings issued by this Superintendencia.

Tourism, Environmental, Transport, Communications, Electrification, Oil and Health Area

(R.O. No. 543; 14-VII-2015)

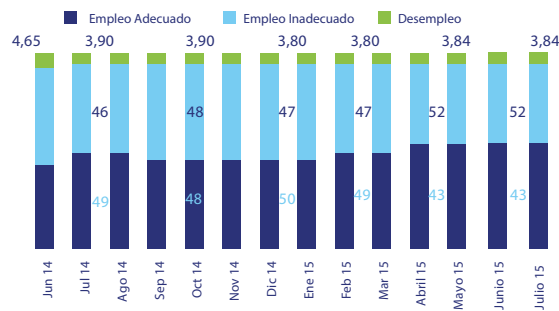
Resolution No. CORDICOM-PLE-2015-057 of the Communication and Information Regulation and Development Board issues the Regulation for establishing parameters for qualifying the communication project for the award and authorization of radio frequency spectrum concessions for the operation of radio and television stations, and for the operating authorization of audio and video systems by subscription in those cases permitted under the law.

Cifras económicas

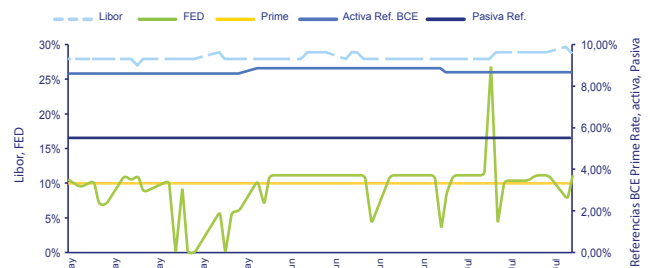
Monedas	Cotización		Transacciones BCE	
	Internacional	Tasa Oficial	Compra	Venta
Bolívar Fuere	6.28	6.29	6.29	6.29
Euro	0.92	0.92	0.92	0.92
Libra Esterlina	0.64	0.64	0.64	0.64
Nuevo Sol	3.19	3.19	3.19	3.19
Peso argentino	9.16	9.16	9.16	9.16
Peso boliviano	6.85	6.90	6.90	6.90
Peso chileno	654.19	653.59	653.59	653.59
Peso colombiano	2794.08	2777.78	2777.78	2777.78
Real	3.22	3.22	3.22	3.22
Yen	124.08	124.07	124.07	124.07

Valores expresan unidades de cada moneda que se obtienen por cada \$US

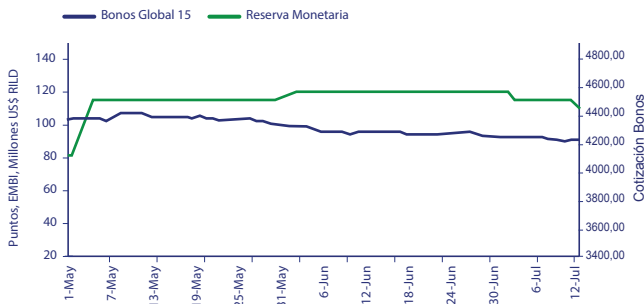
Evolución de Indicadores



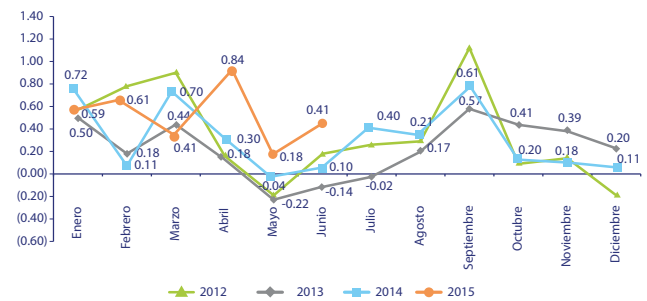
Tasas Referenciales



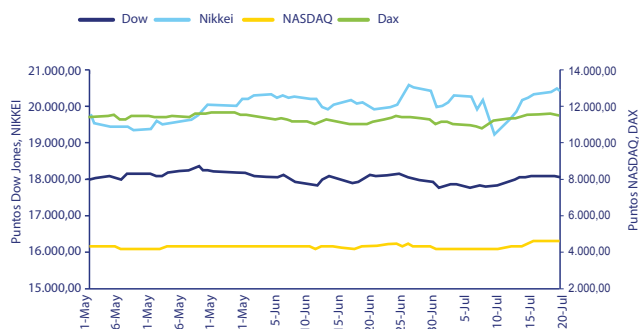
Bonos Global 15 y RILD



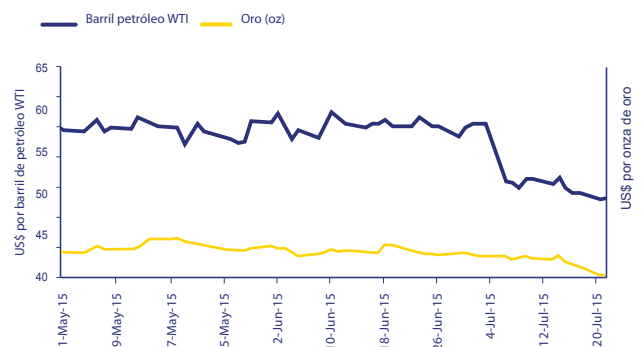
Inflación



Índices Bursátiles



Materias Primas



Tasas de interés

Período	TASAS DE INTERES REFERENCIALES					INTERNACIONALES				
	Básica del Bco Central	Pasiva Referencial	Activa Referencial	Legal	Prime NY	Libor				
						30 días	90 días	180 días	360 días	
2007	5.64	5.64	10.72	10.72	7.25	5.05	5.03	4.86	4.50	
2008	0.20	5.09	9.14	9.14	4.00	1.44	2.10	2.44	2.62	
2009	0.20	5.24	9.19	9.19	3.25	0.23	0.25	0.43	0.98	
2010	0.20	4.28	8.68	8.68	3.25	0.26	0.30	0.46	0.78	
2011	0.20	4.53	8.17	8.17	3.25	0.28	0.56	0.79	1.11	
2012	0.20	4.53	8.17	8.17	3.25	0.21	0.31	0.51	0.84	
2013	0.20	4.53	8.17	8.17	3.25	0.19	0.26	0.41	0.68	
2014	0.20	5.18	8.19	8.19	3.25	0.16	0.24	0.34	0.60	
Enero 2015	0.20	5.22	7.84	7.84	3.25	0.17	0.26	0.36	0.62	
Febrero 2015	0.20	5.32	7.41	7.41	3.25	0.17	0.26	0.38	0.68	
Marzo 2015	0.20	5.31	7.31	7.31	3.25	0.18	0.27	0.41	0.72	
Abril 2015	0.20	5.39	8.09	8.09	3.25	0.18	0.28	0.40	0.70	
Mayo 2015	0.20	5.51	8.45	8.45	3.25	0.18	0.28	0.41	0.72	
Junio 2015	0.20	5.48	8.70	8.70	3.25	0.19	0.28	0.44	0.77	
Julio 2015	0.20	5.54	8.54	8.54	3.25	0.19	0.29	0.47	0.81	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tasas de interés activas efectivas calculadas por el Banco Central		
Segmento de Crédito	Tasa Referencial	Tasa Máxima
Productivo Corporativo	8.54%	9.33%
Productivo PYMES	11.10%	11.83%
Consumo	15.78%	16.30%
Vivienda	10.62%	11.33%
Microcrédito acumulación ampliada	21.82%	25.50%

Evaluación de la inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

	INDICES DE INFLACIÓN																			
	2012					2013					2014					2015				
	% INFLACIÓN					% INFLACIÓN					% INFLACIÓN					% INFLACIÓN				
	INDICE	MES	ACUMULADA (Por el año)	ANUAL (12 meses)	ANUALIZADA (Mes * 12)	INDICE	MES	ACUMULADA (Por el año)	ANUAL (12 meses)	ANUALIZADA (Mes * 12)	INDICE	MES	ACUMULADA (Por el año)	ANUAL (12 meses)	ANUALIZADA (Mes * 12)	INDICE	MES	ACUMULADA (Por el año)	ANUAL (12 meses)	ANUALIZADA (Mes * 12)
Enero	136.74	0.57	0.57	5.29	7.01	142.34	0.50	0.50	4.10	6.18	146.51	0.72	0.72	2.92	9.01	101.24	0.59	0.59	3.53	7.39
Febrero	137.80	0.78	1.35	5.53	9.71	142.61	0.18	0.69	3.48	2.30	146.67	0.11	0.83	2.85	1.32	101.86	0.61	1.21	4.05	7.60
Marzo	139.05	0.90	2.26	6.12	11.45	143.23	0.44	1.13	3.01	5.34	147.69	0.70	1.53	3.11	8.67	102.28	0.41	1.63	3.76	5.06
Abril	139.26	0.16	2.42	5.42	1.83	143.49	0.18	1.31	3.03	2.20	148.12	0.30	1.83	3.23	3.55	103.14	0.84	2.48	4.32	10.57
Mayo	138.99	-0.19	2.22	4.85	-2.30	143.17	-0.22	1.09	3.01	-2.64	148.06	-0.04	1.79	3.41	-0.49	103.32	0.18	2.66	4.55	2.11
Junio	139.24	0.18	2.40	5.00	2.18	142.97	-0.14	0.94	2.68	-1.66	148.22	0.10	1.90	3.67	1.30	103.74	0.41	3.08	4.87	4.99
Julio	139.60	0.26	2.67	5.09	3.15	142.94	-0.02	0.92	2.39	-0.25	148.81	0.40	2.31	4.11	4.88					
Agosto	140.00	0.29	2.97	4.88	3.49	143.19	0.17	1.10	2.27	2.12	149.13	0.21	2.52	4.15	2.61					
Septiembre	141.58	1.12	4.12	5.22	14.42	144.00	0.57	1.67	1.71	7.00	150.04	0.61	3.15	4.19	7.57					
Octubre	141.70	0.09	4.21	4.94	1.02	144.59	0.41	2.09	2.04	5.03	150.34	0.20	3.36	3.98	2.43					
Noviembre	141.89	0.14	4.36	4.77	1.62	145.16	0.39	2.49	2.30	4.83	150.62	0.18	3.55	3.76	2.26					
Diciembre	141.63	-0.19	4.16	4.16	-2.18	145.46	0.20	2.70	2.70	2.51	150.79	0.11	3.67	3.67	1.36					

* Nuevas bases ene2014: 98.81 y dic14: 100.32 * Año 2005, Año 2006 valores corregidos

** Los índices del IPC (Base: 2004=100) han sido empalmados a la serie del nuevo IPC (Base: 2014=100).

"Informativo Gerencial" - boletín mensual preparado por los profesionales de Deloitte, incluye temas de interés para el sector empresarial. Su intención es ser solamente una guía, y por ello, recomendamos que los lectores soliciten la asesoría profesional apropiada. Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio impreso. Se puede reproducir o utilizar la información contenida en el informativo, citando la fuente.

Su opinión es importante para nosotros. Agradecemos todos sus comentarios y sugerencias al e-mail: pbatallas@deloitte.com. Si prefiere recibir el Informativo Gerencial por correo electrónico o tiene cambios en los nombres y direcciones de entrega, favor de indicarlo a la dirección electrónica antes indicada o a las oficinas de Marketing: 02 3815 100 ext. 2245, 2258 (Quito) - 04 3700 100 ext. 1145 (Guayaquil).

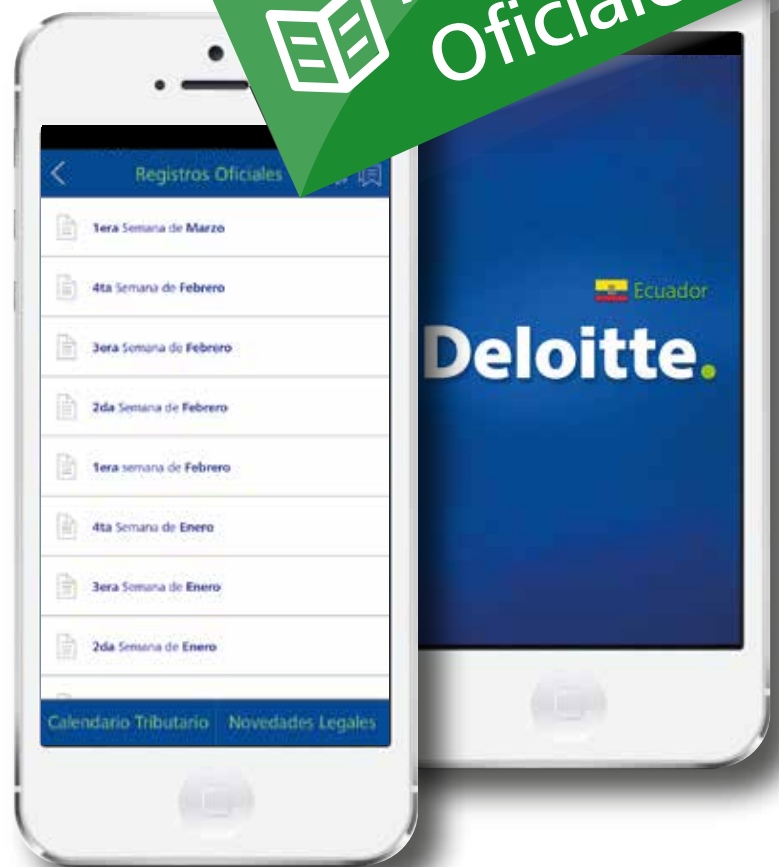
Deloitte se refiere a una o más de Deloitte Touche Tohmatsu Limited compañía privada de UK limitada por garantía, y su red de firmas miembro, cada una separada legalmente como entidades independientes. Por favor visite www.deloitte.com/about para una descripción más detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro. Deloitte presta servicios de auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento financiero a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de Firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda sus capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos del negocio. Más de 200.000 profesionales de Deloitte se comprometen a ser estándar de excelencia. Esta publicación contiene exclusivamente información general y ninguna de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sus firmas miembro o entidades relacionadas (colectivamente, la "Red Deloitte"), por medio de esta publicación da asesoramiento profesional o de servicios. Antes de dar cualquier decisión o tomar cualquier acción que pueda afectar sus finanzas o negocio, Ud. debe consultar un profesional experto. Ninguna entidad en la Red Deloitte será responsable por cualquier pérdida sustentada por cualquier persona que se refiera a esta publicación.

Conéctate con
Deloitte.

Aplicación Móvil Registros Oficiales

Aquí encontrarás un detalle de las principales:

- Leyes
- Decretos
- Resoluciones y acuerdos publicados en el Registro Oficial semanalmente.



 **Registros Oficiales**

Descarga gratuitamente nuestra aplicación en el App Store para IOS y en Play Store para Android.