

Informativo Gerencial

Noviembre | 2016

Generamos impactos que trascienden



Contenido



Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada limitada por garantía en el Reino Unido ("DTTL"), y a su red de firmas miembro, y sus entidades relacionadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades legales únicas e independientes. DTTL (también conocida como "Deloitte Global") no provee servicios a clientes. Conozca en www.deloitte.com/about la descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoría financiera, gestión de riesgo, impuestos y servicios relacionados a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países y territorios, Deloitte brinda sus capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a los clientes, aportando la experiencia que necesitan para hacer frente a sus desafíos de negocios más complejos. Más de 225.000 profesionales de Deloitte están comprometidos en causar un impacto que trascienda.

© 2016 Deloitte Global Services Limited

03

Importancia de la Auditoría Informática
The importance of computer auditing in today's companies

06

Los CEO's frente la crisis actual
CEOs facing the current crisis

09

Siete preguntas clave para realizar con éxito las transiciones ejecutivas
Seven key questions for successful executive transitions

12

Registros Oficiales
Official Register

15

Cifras Económicas
Economic Indicators

Importancia de la Auditoría Informática en las empresas actuales

Por: Mario Hidalgo, socio líder de Auditoría - Deloitte.

Los estados financieros se alimentan de las operaciones y movimientos de toda la organización, siendo la información generada un insumo vital para su supervivencia.

Hoy en día, gracias a los avances tecnológicos contamos con aplicaciones y equipos que permiten obtener información consolidada que refleja la situación actual de una empresa e incluso permite realizar proyecciones para tomar decisiones oportunas y estratégicas.

En la actualidad, la tecnología está presente en toda la cadena de valor de la organización, consideremos por ejemplo: la alta transaccionalidad que genera el flujo de depósitos de una institución financiera, o las compras en línea de un distribuidor de tecnología, las transferencias electrónicas para pagos a proveedores de una empresa de manufactura y los cobros de clientes de una empresa de servicios.

Independientemente de la industria en la que nos encontremos, la tecnología es cada vez más necesaria y cubre todos los procesos de negocio de las instituciones.

Today, not only have recent technological advances provided us with the applications and equipment required to produce consolidated information reflecting a company's current situation but projections can now be made for timely and strategic decisions.

Technology is now an indispensable part of an organization's value chain: from the high transaction volumes generated by flows of deposits in a financial institution or the online shopping from a technology distributor to electronic transfers made by a manufacturing company to pay suppliers and client charges imposed by service companies.

Regardless of the industry, technology is increasingly necessary and covers every institution's business processes.

A company's financial statements are a compilation of input from operations and movements throughout the entire organization. Indeed, the survival of the entity may depend on the information generated.

La probabilidad de error se minimiza cuando los procesos se han automatizado, debido a que los mismos se comportan siempre de igual forma. Como complemento, se puede obtener información detallada de cada proceso de la empresa. La tecnología ha intervenido de varias formas dentro de los negocios, a continuación detallamos los principales:

Apoyo en la toma de decisiones

Con respecto al apoyo que ofrecen los sistemas de información en la toma de decisiones es importante mencionar que existen dos formas básicas de apoyo:

- **Proporcionando información válida, coherente y real de la situación de la empresa**, sea esta acerca de procesos del negocio, información de los clientes, estadística de ventas, entre otros.
- **Tomando decisiones por ellos mismos**, los sistemas son parametrizables y se los puede configurar de tal forma que ingresando ciertos criterios, dé un resultado u otro. Por ejemplo, la aceptación de un crédito a un cliente; el cliente puede ingresar sus datos personales y si cumple con los requisitos, el sistema le puede confirmar si aprueba la operación o no, de esta manera se ahorra tiempo y por lo tanto dinero al dejar que el sistema de información tome ciertas decisiones básicas.

Creación de ventajas competitivas

Los sistemas de información son una herramienta muy útil en la creación de ventajas competitivas de la organización, esto se puede lograr de tres formas:

- **Creando liderazgo en costos**, un sistema bien utilizado puede proporcionar ventajas a nivel de costos de producción si es parametrizado de forma correcta, incluso abaratar costos de operaciones pues se utilizan menos recursos para llevar a cabo los procesos del negocio.
- **Proveyendo productos o servicios novedosos y atractivos a los clientes**, un sistema de información puede proveer las herramientas necesarias para identificar las necesidades de los clientes, un ejemplo de esto son los CRM (Customer Relationship Management) modelo de gestión enfocado al cliente.

Since an operation is always the same, the probability of error is minimized in automated processes. Moreover, detailed information can be obtained for each business process. Technology now plays a key role within many business, the principal ones being:

Support in decision making

Information systems provide two basic forms of support when making decisions:

- **Providing valid information:** consistent and real time information on the company's situation, including business processes, client information, sales statistics, among others.
- **Automated decision making:** systems are programmable and can be configured to provide one result or another if certain criteria is entered, e.g. in client credit approvals. Systems can grant or deny an operation by comparing the client's personal data against set criteria. Time – and consequently money – is saved by letting the information system take some certain basic decisions.

Creating competitive advantages

Information systems are useful tools when building an organization's competitive advantages. This can be achieved in three ways:

- **Creating cost leadership:** a well-used system can provide advantages in terms of production costs when correctly configured. By using fewer resources to perform business processes operating costs are reduced.
- **Providing innovative and attractive products or services to clients:** an information system can provide the tools necessary to identify client needs, an example being the CRM (Customer Relationship Management).





• **Enfocándose en un mercado específico**, esta es otra manera de crear ventajas competitivas, cuando una organización se orienta a un mercado específico, se desarrollan productos y servicios exclusivamente para el mercado seleccionado.

• **Focusing on a specific market:** another way of creating competitive advantages by focusing on a specific market. Products and services are then developed exclusively for this market.

Facilita la integración de los procesos del negocio

Las tecnologías de la información se han involucrado en los procesos del negocio a tal punto que no solo afectan la forma en la que ellos operan sino también permiten una perfecta integración entre los mismos, por esta razón las altas gerencias de la organización se han dado cuenta que la tecnología no solo es responsabilidad del departamento de sistemas.

Facilitating the integration of business processes

Information technologies now intertwine with business processes to the point where they not only affect the way the latter operate but also provide for seamless integration between them. Top managers within organizations now realize that technologies are no longer the sole responsibility of the IT department.



Apoyo en la estrategia de negocio

En vista de la evolución tecnológica y la necesidad de optimizar recursos, las compañías han optado por incluirla en su plan estratégico, con un capítulo entero dedicado netamente a este tema y cuya inferencia es determinante.

Support in business strategy

As a consequence of the technological evolution and the need to optimize resources, companies have chosen to include IT as part of their strategic plan, with an entire chapter devoted to this issue and whose effect is a key determinant.



Debido al gran aporte, que hace la tecnología de la información a la cadena de valor del negocio, hoy en día es considerada un recurso más de la organización del cual no se puede prescindir.

Given the great contribution made by information technology to business value chain, it is now viewed as another resource that no organization can be without.

Los componentes de control interno también se vieron afectados y evolucionaron por lo cual es necesario habilidades y técnicas que soporten su monitoreo continuo. Independientemente del nivel de automatización se deben realizar revisiones que permitan garantizar que la organización cuenta con controles que certifiquen que los resultados de las operaciones sean razonables.

Internal control components have also been affected and evolved. Continuous monitoring can no longer be performed without the requisite skills and techniques. Nevertheless, regardless of the level of automation, reviews must still be undertaken to guarantee that an organization has the controls required to ensure that the results of operations are reasonable.



La pregunta es cómo se debe realizar una revisión de los controles de TI con el fin de soportar la evaluación de control interno. En los siguientes artículos desarrollaremos el modelo de evaluación de acuerdo a las actuales normas de auditoría.

The question is how to conduct a review of IT controls in order to support the assessment of internal control. In the following articles we will analyze the evaluation model in accordance with current auditing standards.

Los CEO's frente a la crisis actual

La recesión económica que está atravesando la economía ecuatoriana, está obligando a las empresas a replantear profundamente su estrategia de negocios, con el objetivo de prepararse ante el nuevo escenario actual y futuro. En gran medida, el giro en la dirección del rumbo, proviene del más alto nivel de la organización, es decir de su CEO.

Esta es la realidad que deben afrontar los ejecutivos de primer nivel, tal como si se tratara del capitán de un barco, o el presidente de una nación, quienes en determinado momento deben tomar decisiones que permitan a su embarcación o país respectivamente, seguir adelante pese a los obstáculos.

¿Qué es lo que diferencia a las empresas líderes en sus segmentos de mercado, que constantemente innovan en sus productos y brindan un servicio de excelencia a sus clientes pese a la difícil situación actual, de aquellas que son todo lo contrario? Gran parte de la respuesta está en la calidad de gente que tienen, empezando por su CEO y equipo directivo, que construyen una determinada cultura organizacional.

La relación Directorios-CEO

El rol que están ejerciendo los directorios (boards) en la actualidad, son de mucho más acompañamiento e involucramiento con sus CEO.

This is the reality that top executives must face. Comparisons can be drawn with the captain of a ship or the president of a nation. At some point both have to make a decision if their boat or country is to move forward and negotiate the obstacles.

What differentiates market leaders that constantly innovate their products and provide an excellent service to their customers – despite the current difficult situation – from the rest? Much of the answer lies in the quality of people they have, starting with the CEO and the management team – the foundation on which an organizational culture is built.

The Board-CEO relationship

Today, the role of Board of Directors includes providing support and getting involved with their CEOs.

As the economic recession bites Ecuadorian companies are having to seriously rethink their business strategy if they are to successfully face current and future scenarios. To a large extent, any shift in direction begins at the highest level of the organization, i.e. its CEO.



Las condiciones económicas están obligando a la mayoría de empresas a fortalecer sus modelos de gobierno corporativo y darle un espacio significativo al soporte que los directorios pueden brindar al CEO.

En esa realidad, todas las empresas deberían empezar por considerar los siguientes aspectos relacionados con la gestión de su CEO y con base a las respuestas que obtengan, determinar si están o no en las manos correctas:

- **¿Hacia dónde se está dirigiendo la empresa?** ¿Es esta la persona que va a llevar a la organización a encaminarse exitosamente hacia el futuro? Es probable que el pasado haya sido colmado de éxito gracias a la óptima gestión del CEO, pero un entorno de crisis puede requerir otro tipo de competencias y visión empresarial. ¿La posee su CEO? ¿Es su CEO una persona que con claridad, y sobre todo objetividad, coloca sobre la mesa las oportunidades y problemas que está viviendo la empresa para que sean analizadas por el Board?

- **¿Está desarrollando el CEO a la nueva generación de líderes?** Es muy cuestionable la capacidad de un CEO si la empresa no está creando oportunamente, y en el número adecuado, a los nuevos cuadros gerenciales que irán tomando la posta el día de mañana. El Board debe considerar este factor como crítico, pues es aquí donde residirá la capacidad que la compañía tenga de transformarse en el tiempo a través de sus futuros líderes.

- **¿El CEO cultiva relaciones positivas con los stakeholders?** especialmente en situaciones como las actuales, la ventaja competitiva de las empresas visionarias es contar con socios estratégicos en todos los frentes (proveedores, clientes, colaboradores, autoridades, etc) que confíen y valoren la contribución que la empresa brinda por la calidad de sus productos, su reputación, el cumplimiento de sus obligaciones y las negociaciones ganar-ganar que siempre ha buscado. Una altísima cuota de responsabilidad en todo lo mencionado, la tiene el CEO quien a través de las políticas y estilo de dirección va creando una imagen que será con la que todos identificarán a la empresa.

Economic conditions are forcing many companies to strengthen their corporate governance models and provide space for contributions from boards to support the CEO.

Faced with such reality, companies need to consider the following aspects of their CEO relationship and, based on the answers, determine whether or not in they are in the right hands:

- **Where's the company headed? Is this the person who will successfully lead the organization into the future?**

Competent management by the previous CEO probably ensured a successful past but a crisis environment may require other skills and an entrepreneurial vision. Does your CEO have it? Does your CEO have the required clarity and impartiality to set out the opportunities and problems currently facing the company to the Board for analysis?

- **Is the CEO is developing a new generation of leaders?** If the company is not planning and developing the new management teams who will assume the reins in the future then the CEO's capacities must be questioned. This critical factor must be considered by the Board since the company's capacity to transform itself over time through their future leaders resides in the next generation.

- **Does the CEO cultivate positive relationships with stakeholders?** In today's climate, having strategic partners (suppliers, clients, employees, authorities, etc.) who can be trusted and who value the company's contribution in terms of product quality, reputation, compliance with obligations and win-win negotiations represents a strategic advantage. The CEO has a high share of responsibility in all these areas and it is the CEO who, through his/her policies and management style, creates an image that everyone will identify with the company.



- **Los valores del CEO:** si se trata de una empresa familiar es relevante que el CEO demuestre una gran adaptación cultural. Que entienda los valores y principios de la familia accionista será el primer y gran paso hacia el éxito en su gestión. Alguna vez un accionista de una importante compañía señalaba que la primera aspiración que ellos como grupo familiar tenían, respecto de su CEO, era que él, a través de su accionar, los represente en cuanto a sus valores y filosofía. La sensibilidad que posea el CEO para comprender las expectativas de su Board se vuelve fundamental.
- **Los resultados:** la capacidad de entregar resultados a través de la correcta ejecución y seguimiento de las estrategias es el punto de inflexión que distingue a los CEO exitosos de aquellos que fracasan en el intento.

La compensación del CEO en los tiempos actuales.

Los CEO deben aceptar la idea que no sólo lo cuantitativo debe pesar en el análisis de su gestión y consecuentemente en su compensación. Los aspectos cualitativos pueden ser igual de relevantes, sobre todo si los accionistas privilegian el largo plazo. Existen ruidosos casos de fracaso de modelos de compensación atados exclusivamente a factores cuantitativos (EBIT, Ingresos, etc) que han ocasionado maniobras discutidas por parte de CEO's que buscaban beneficiarse sin considerar primeramente los intereses organizacionales.

El momento actual incluso puede traer como consecuencia que la compensación total (fija más variable) de los CEO se vea afectada en caso que los resultados no sean los esperados.

Creando el futuro

Las economías de los países atraviesan ciclos. No es retórico afirmar que un CEO debe anticipar la evolución de su negocio y prepararlo para lo que pueda suceder. En palabras del CEO #1 según el ranking mundial del Harvard Business Review, Lars Sorensen de Novo Nordisk, "es la gestión colectiva de un equipo muy comprometido la que nos proyecta con seguridad hacia el futuro". Sin duda una recomendación muy apropiada a seguir por los CEO's ecuatorianos.

- **The CEO's values:** If it's a family business the CEO needs be able to adapt to the culture. That he or she understands the values and principles of the shareholder family will be the first significant step towards success in his or her management. A shareholder of a major company once commented that first and foremost the family wanted to see that, through his actions, the CEO, represented them in terms of their values and philosophy. The CEO's awareness in this respect is crucial to understanding the Board's expectations.

- **Results:** the ability to deliver results through proper implementation and monitoring of strategies distinguishes successful CEOs from those who fail in the attempt.

Compensating CEOs in today's world.

CEOs need to accept that not only the quantitative counts when their management – and consequently their compensation – is considered. Qualitative aspects may be equally relevant, especially if shareholders favor the long term. Many compensation models linked exclusively to quantitative factors (EBIT, revenues, etc.) have failed, a common element often being CEOs engaging in maneuvers to their own benefit without first considering the organizational interests.

In the current climate, a CEO's total compensation (fixed plus variable) may be affected if results are not as expected.

Creating the future

Economies goes through cycles. It's no mere rhetoric to say that a CEO should anticipate the company's business and prepare for eventualities. In the words of Lars Sorensen of Novo Nordisk, the world's number No. 1 ranked CEO according to the Harvard Business Review, "it's collectively managing a very committed team that propels us safely into the future." A piece of advice that Ecuadorians CEOs would do well to heed.



Siete preguntas clave para realizar con éxito las transiciones ejecutivas

Por: Ajit Kambil, Deloitte University Press.

¿Cómo lograr que la transición de un ejecutivo a otro en una compañía sea un éxito? Proponemos siete preguntas para enfocar las acciones y el despliegue de los recursos necesarios para que el proceso sea exitoso.

En los procesos de transición del liderazgo de un CEO a otro alcanzar el consenso sobre la nueva estrategia de la compañía puede llevar tiempo.

Con el fin de agilizar este proceso, proponemos siete preguntas cuyas respuestas te darán la clave de nuevas oportunidades estratégicas. Además, se demostrará mentalidad estratégica para enfocar las acciones y el despliegue de recursos.

A When leadership switches from one CEO to another achieving consensus on the new company strategy can take time. If you're seeking a smooth process, ask yourself the following seven questions.

The answers will provide the key to new strategic opportunities. In addition, you'll be able to demonstrate the strategic thinking required to focus actions and deploy resources.

How can success be guaranteed when transitioning an executive from one company to another? We set out seven questions as a means of focusing actions and deploying the necessary resources to ensure the process is a success.



Siete preguntas críticas

1 ¿Cuál es la estrategia actual?

Es la primera pregunta que debe responder el nuevo ejecutivo. Además, debe conocer cuál es el plan estratégico actual de la compañía para crecer, y saber si este crecimiento es a través de fusiones y adquisiciones, por la producción de nuevos productos o la oferta de nuevos servicios o si es por la entrada en nuevos mercados donde antes la empresa no tenía presencia. Por lo tanto, conocer las estrategias actuales de la compañía ayuda al CEO a centrarse en los aspectos más críticos para ejecutar con éxito la estrategia.

Seven critical questions

1 What is the current strategy?

This is the first question that the new executive must answer. In addition, he or she must be clear as to the company's current strategic plan for growth and whether such growth is through mergers and acquisitions, the creation of new products or the offer of new services, or if there are plans to enter new markets where the company previously had no presence. Awareness of the company's current strategies will help the CEO to focus on the most critical aspects to ensure the strategy's successful implementation.



2 ¿Cuáles son las limitaciones de su compañía para tener un crecimiento rentable y cómo puede ayudar a superar dichas limitaciones?

La mayoría de las respuestas a esta pregunta son que las limitaciones principales no son externas, si no internas. Muchas de las barreras se pueden superar, pero hay otras que no es posible, como por ejemplo una regulación de los servicios financieros. Determinando cuál es la principal limitación, pueden empezar a pensar cómo superarla y desarrollar su trabajo de forma efectiva.

2 What are the limitations that restrict your company's profitable growth and how can they be overcome?

Most answers to this question state that the main constraints are internal not external. Many of the barriers can be overcome, but not all – financial services regulation is one example. Determining the principal constraint is the first step to overcoming it and being able to work effectively.



3 ¿Cuál es la mayor incertidumbre a la que se enfrenta la compañía y qué puedo hacer para resolverla?

Las principales incertidumbres provienen generalmente de fuera de la compañía, como por ejemplo un cambio en la legislación. Aunque también hay inseguridades internas en las empresas, como pueden ser las inversiones equivocadas. Todas estas incertidumbres pueden "congelar" la toma de decisiones de las compañías. Un ejemplo para solventar estas incertidumbres es recopilar información sobre lo ocurrido y tomar decisiones de forma rápida. En otros casos, se deben encontrar diferentes formas de mitigar la incertidumbre a través de seguros o de operaciones financieras

3 What is the biggest uncertainty that the company faces and what can I do to resolve it?

Most uncertainties generally come from outside the company, such as a change in legislation, although internal concerns may also be an issue, such as injudicious investments. These uncertainties can "freeze" decisions within companies. One solution is to compile all information on the event and make a rapid decision. In other cases, ways have to be sought to mitigate uncertainty through insurance or financial transactions.





4 ¿Cuál es el área de gasto donde más incertidumbre hay sobre su retorno?

Encontrar respuesta a esta pregunta es una manera de identificar la forma de mejorar el gasto en el área que más incertidumbre genera. Esto permitiría por ejemplo, liberar recursos y destinarlos en áreas que proporcionan mayores ganancias.

4 What is the area of spending where there is most uncertainty about a return?

Answering this question is to identify ways of making better use of spending in those areas generating most uncertainty. This frees up resources and channels them to those areas generating higher profits.



5 ¿Qué hacer para que la empresa sea más rentable?

Pensar más allá de las actuales restricciones y límites, en escenarios alternativos, puede a veces ayudar a identificar y a crear nuevas opciones de estrategias para el futuro.

5 What can be done to make the company more profitable?

Think beyond current restrictions and constraints. Considering alternative scenarios can sometimes help identify and create new options and strategies for the future.



6 ¿Qué puede preocupar a la empresa y qué hay que hacer al respecto?

Hay que tener previsiones de posibles movimientos en el mercado como por ejemplo una fusión, un nuevo operador que cambia la naturaleza de la competencia o una nueva tecnología que cambia drásticamente la oferta de productos. La planificación de posibles escenarios futuros ayuda a tomar decisiones.

6 What can represent a worry for the company and what can be done about it?

Anticipate possible market movements, such as a merger, a new operator that changes the nature of competition or new technology that acts as a game changer in product offerings. Planning possible future scenarios helps when you have to take a decision.



7 ¿Qué tiene que dejar de hacer su organización?

Con el tiempo, las compañías pueden acumular unidades de negocio de bajo rendimiento que no generan los beneficios esperados. Las transiciones son el momento idóneo para hacer balance y elaborar una hoja de ruta que libere determinados recursos.

7 What should your organization stop doing?

Over time, companies can accumulate underperforming business units that no longer generate expected profits. Transitions are the ideal time to take stock and develop a roadmap to release certain resources.

Registros oficiales

Área Político Administrativa

(II S-R.O. No. 860; 12-10-2016)

Función legislativa. "Ley Orgánica de Incentivos Tributarios para varios Sectores Productivos e Interpretativa del Artículo 547 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización".

(S-R.O. No. 863; 17-10-2016)

Función Legislativa. "Ley Orgánica que regula a las Compañías que Financien Servicios de Atención Integral de Salud Prepagada y a las de Seguros que oferten Cobertura de Seguros de Asistencia Médica".

Área Tributaria

(III S-R.O. No. 849; 27-09-2016)

Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000388 del Servicio de Rentas Internas. Se establece el procedimiento para la devolución de los valores por concepto de la retención del impuesto a la renta realizada a no residentes en aplicación de convenios para evitar la doble imposición.

Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000393 del Servicio de Rentas Internas. Se establecen las comisiones por concepto de servicios bursátiles gravadas con tarifa 0% de impuesto al valor agregado.

(S-R.O. No. 852; 30-09-2016)

Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000396 del Servicio de Rentas Internas. Se establecen las normas para la diferenciación contable de las rentas provenientes de actividades desarrolladas dentro del territorio de la ZEDE y fuera de este por operadores de ZEDES.

Administrative Policy Area

(II S-R.O. No. 860; 12-10-2016)

The Legislative Function issues the "Tax Incentives for Productive Sectors Law and Interpretation of Article 547 of the Territorial, Autonomous and Decentralization Organization Code".

(S-R.O. No. 863; 17-10-2016)

The Legislative Function issues the "Law Governing Companies Financing Health Care and Prepaid Insurance and Insurance Companies Offering Health Care Coverage".

Tax Area

(III S-R.O. No. 849; 27-09-2016)

Resolution No. NAC-DGERCGC16-00000388 of the Internal Revenue Services (SRI) establishes the procedure for returning income tax withheld from non-residents arising from application of agreements to avoid double taxation.

Resolution No. NAC-DGERCGC16-00000393 of the Internal Revenue Services (SRI) establishes commissions for stock exchange services levied with 0% value added tax.

(S-R.O. No. 852; 30-09-2016)

Resolution No. NAC-DGERCGC16-00000396 of the Internal Revenue Services (SRI) establishes the standards for different accounting for income from activities undertaken within Ecuadorian Development Zones (ZEDES) and those performed outside such areas by ZEDE operators.





(II S-R.O. No. 852; 30-09-2016)

Resolución s/n de la Función Legislativa. Acuerdo entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno del Estado de Qatar para evitar la Doble Tributación y para la Prevención de la Evasión Fiscal en Materia de Impuestos Sobre la Renta.

(R.O. No. 854; 4-10-2016)

Decreto ejecutivo No. 1157. Se exonera del pago del cien por ciento (100%) del valor del anticipo al impuesto a la renta del período fiscal 2016, al sector productor, extractor y exportador de aceite crudo de palma.

(II S-R.O. No. 860; 12-10-2016)

Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000420 del Servicio de Rentas Internas. Se expiden las normas para la exoneración del impuesto a la salida de divisas por importación de bienes de capital no producidos en Ecuador destinados a procesos productivos o a la prestación de servicios que se realicen en Manabí o Esmeraldas.



Área Laboral y Seguridad Social

(S-R.O. No. 867; 21-10-2016)

Función Legislativa. Ley de Fortalecimiento a los Regímenes Especiales de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional.

Área Financiera.

(R.O. No. 857; 7-10-2016)

Resolución No. 274-2016-M de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se aprueban las Normas para la Gestión del Sistema de Dinero Electrónico.

(R.O. No. 861; 13-10-2016)

Resolución No. 273-2016-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se expide la Norma que regula el porcentaje de encaje de las entidades de los sectores público y privado.

(R.O. No. 863; 17-10-2016)

Resolución No. 282-2016-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se expide la Norma para la aplicación de los artículos 10 y 13 de la Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación de las Zonas Afectadas por el Terremoto de 16 de abril de 2016.

Resolución No. 283-2016-S de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se expide la Norma Reformatoria a la Resolución No. 051-2015-S (Retención prima neta para compañías de seguros y reaseguros).

(II S-R.O. No. 852; 30-09-2016)

Unnumbered resolution of the Legislative Function issues the Agreement between the Government of the Republic of Ecuador and the Government of the State Qatar to avoid Double Taxation and the Prevention of Income Tax Evasion.

(R.O. No. 854; 4-10-2016)

Executive Decree No. 1157 exonerates the crude palm oil production, extraction and export sector from all prepaid income tax payment for 2016.

(II S-R.O. No. 860; 12-10-2016)

Resolution No. NAC-DGERCGC16-00000420 of the Internal Revenue Services (SRI) issues standards for the exonerations of the overseas remittance tax (ISD) on the import of capital assets not produced in Ecuador and earmarked for productive processes or the provision of services undertaken in Manabí or Esmeraldas.

Labor and Social Security Area

(S-R.O. No. 867; 21-10-2016)

The Legislative Function issues the Law to Strengthen the Special Social Security Systems of the Armed Forces and the National Police.

Finance Area.

(R.O. No. 857; 7-10-2016)

Resolution No. 274-2016-M of the Monetary and Finance Policy and Regulatory Board approves Standards for Managing the Electronic Money System.

(R.O. No. 861; 13-10-2016)

Resolution No. 273-2016-F of the Monetary and Finance Policy and Regulatory Board issues the Standard regulating the reserve fund percentage of public and private sector entities.

(R.O. No. 863; 17-10-2016)

Resolution No. 282-2016-F of the Monetary and Finance Policy and Regulatory Board issues the Standard for application of articles 10 and 13 of the Law for Solidarity and Co-responsibility for the Reconstruction and Reactivation of Zones Affected by the Earthquake of April 16, 2016.

Resolution No. 283-2016-S of the Monetary and Finance Policy and Regulatory Board issues the Reformatory Standard to Resolution No. 051-2015-S (Withholding of Net Premium for insurance and reinsurance companies).

(R.O. No. 867; 21-10-2016)

Resolución No. 280-2016-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se expiden las normas que regulan la constitución, registro, organización, funcionamiento y liquidación de los fondos complementarios previsionales cerrados.

(R.O. No. 867; 21-10-2016)

Resolution No. 280-2016- of the Monetary and Finance Policy and Regulatory Board issues standards governing the constitution, registration, organization, operation and settlement of closes supplementary pension funds.

Área Producción

(R.O. No. 856; 6-10-2016)

Resolución No. CIAPP-R-002-2016 del Comité Interinstitucional de Asociaciones Público-Privadas. Se expiden los lineamientos para la aplicación de los incentivos y beneficios de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público- Privadas y la Inversión Extranjera

Production Area

(R.O. No. 856; 6-10-2016)

Resolution No. CIAPP-R-002-2016 of the Public-Private Partnerships Inter-Agency Committee issues guidelines for application of incentives and benefits arising from the Incentives for Public-Private Partnerships and Foreign Investment Law.

Resolución No. CIAPP-R-003-2016 del Comité Interinstitucional de Asociaciones Público-Privadas. Se dispone que para efectos de la aplicación del artículo 9.3 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, son sectores priorizados los determinados en el artículo 13, incisos 1 y 3, de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera.

Resolution No. CIAPP-R-003-2016 of the Public-Private Partnerships Inter-Agency Committee stipulates that for the purpose of application of article 9.3 of the Tax Law, priority sectors are those determined in article 13, paragraphs 1 and 3 of the Incentives for Public-Private Partnerships and Foreign Investment Law.

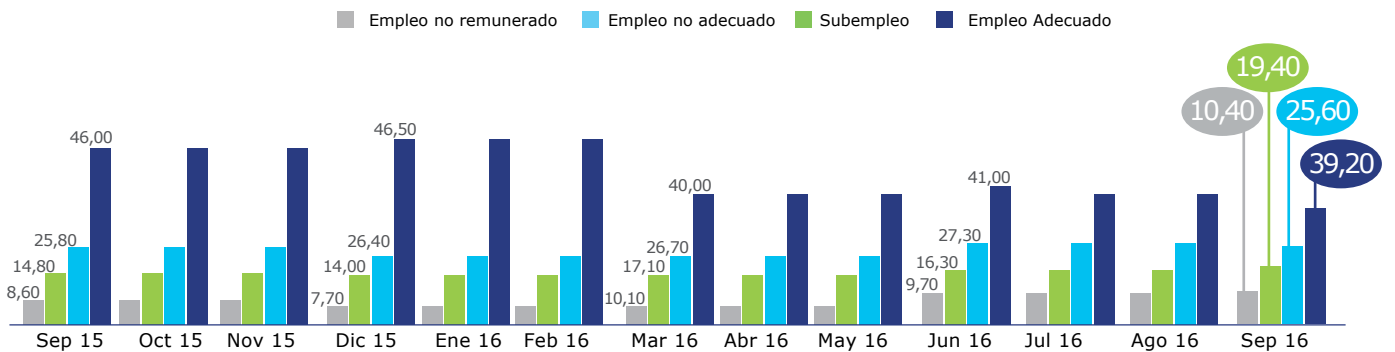


Cifras económicas

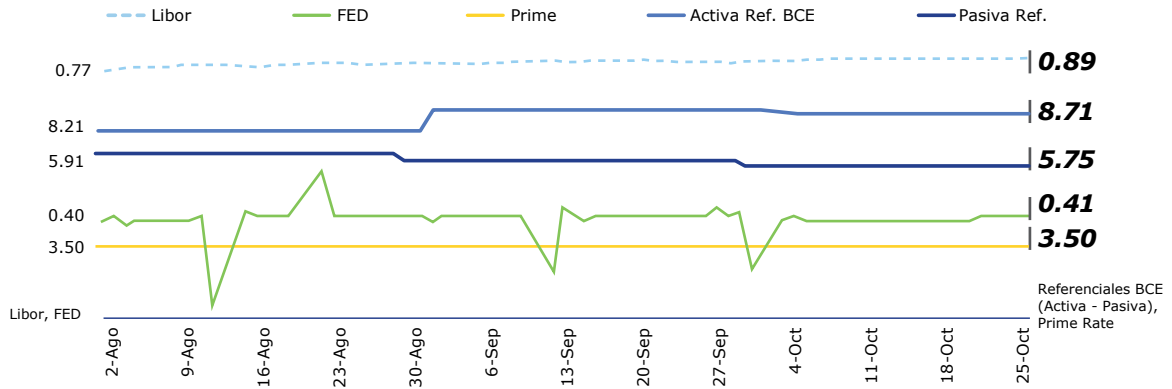
Monedas	Cotización Internacional	Tasa Oficial	Transacciones	
			Compra	Venta
Bolívar Fuerte	9.98	9.99	6.29	6.29
Euro	0.92	0.92	0.94	0.94
Libra Esterlina	0.82	0.82	0.66	0.66
Nuevo Sol	3.36	3.36	3.39	3.39
Peso argentino	15.22	15.23	9.68	9.68
Peso boliviano	6.87	6.94	6.90	6.90
Peso chileno	652.02	653.59	714.29	714.29
Peso colombiano	2962.96	2941.18	3125.00	3125.00
Real	3.13	3.13	3.77	3.77
Yen	104.41	104.38	122.70	122.70

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

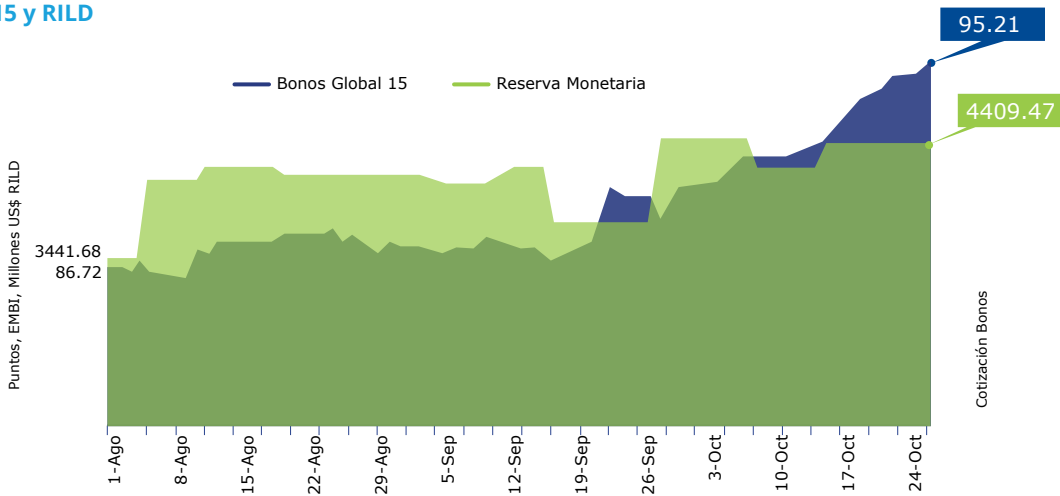
Evolución de Indicadores



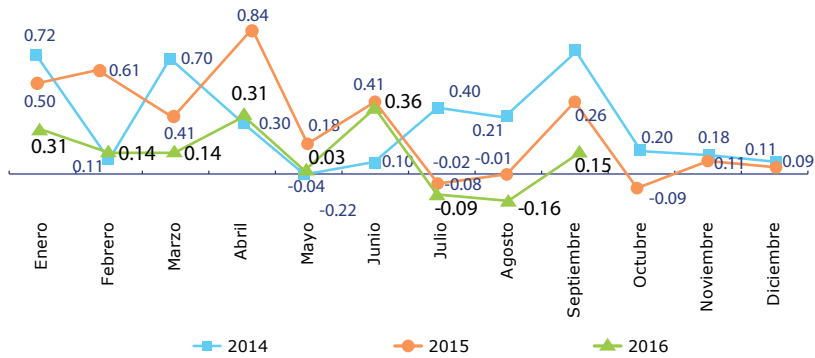
Tasas Referenciales



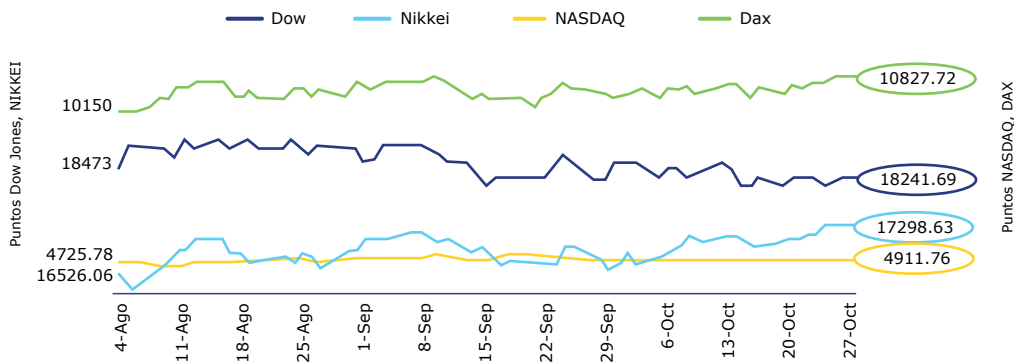
Bonos Global 15 y RILD



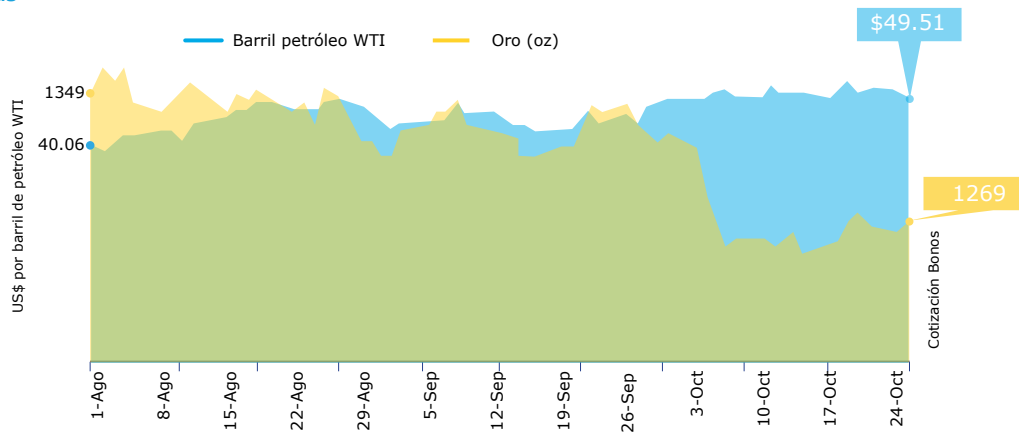
Inflación



Índices Bursátiles



Materias Primas



Período	Tasas de interés referenciales					Internacionales			
	Básica del Banco Central	Pasiva Referencial	Activa Referencial	Legal	Prime NY	Libor			
						30 días	60 días	180 días	360 días
2014	0.20	5.18	8.19	8.19	3.25	0.16	0.24	0.34	0.60
2015	0.20	5.62	9.15	9.15	3.25	0.42	0.60	0.83	1.15
Enero 2016	0.20	5.62	9.15	9.15	3.50	0.43	0.62	0.87	1.15
Febrero 2016	0.20	5.95	8.86	8.86	3.50	0.44	0.64	0.88	1.16
Marzo 2016	0.20	5.95	8.86	8.86	3.50	0.43	0.63	0.90	1.22
Abril 2016	0.20	5.85	9.03	9.03	3.50	0.44	0.64	0.90	1.23
Mayo 2016	0.20	5.47	8.89	8.89	3.50	0.44	0.66	0.96	1.30
Junio 2016	0.20	6.01	8.67	8.67	3.50	0.47	0.65	0.91	1.22
Julio 2016	0.20	6.01	8.67	8.67	3.50	0.49	0.72	1.04	1.37
Agosto 2016	0.20	5.91	8.21	8.21	3.50	0.52	0.83	1.23	1.53
Septiembre 2016	0.20	5.78	8.78	8.78	3.50	0.52	0.85	1.23	1.56
Octubre 2016	0.20	5.75	8.71	8.71	3.50	0.53	0.89	1.26	1.58

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tasas de interés activas efectivas calculadas por el Banco Central				
Segmento de Crédito	Productivo Corporativo	Tasa Referencial: 9.00%	Tasa Máxima: 9.33%	
	Productivo PYMES	Tasa Referencial: 10.92%	Tasa Máxima: 11.83%	
	Consumo	Tasa Referencial: 16.94%	Tasa Máxima: 17.30%	
	Vivienda	Tasa Referencial: 10.94%	Tasa Máxima: 11.33%	
	Microcrédito acumulación ampliada	Tasa Referencial: 21.30%	Tasa Máxima: 25.50%	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Evaluación de la inflación

	2014					2015					2016				
	% 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)
Enero	146.51	0.72	0.72	2.92	9.01	101.24	0.59	0.59	3.53	7.39	104.37	0.31	0.31	3.09	3.75
Febrero	146.67	0.11	0.83	2.85	1.32	101.86	0.61	1.21	4.05	7.60	104.51	0.14	0.45	2.60	1.62
Marzo	147.69	0.70	1.53	3.11	8.67	102.28	0.41	1.63	3.76	5.06	104.65	0.14	0.58	2.32	1.62
Abril	148.12	0.30	1.83	3.23	3.55	103.14	0.84	2.48	4.32	10.57	104.97	0.31	0.89	1.78	3.73
Mayo	148.06	-0.04	1.79	3.41	-0.49	103.32	0.18	2.66	4.55	2.11	105.01	0.03	0.92	1.63	0.46
Junio	148.22	0.10	1.90	3.67	1.30	103.74	0.41	3.08	4.87	4.99	105.38	0.36	1.29	1.59	4.31
Julio	148.81	0.40	2.31	4.11	4.88	103.66	-0.08	2.99	4.36	-0.92	105.29	-0.09	1.20	1.58	-1.02
Agosto	149.13	0.21	2.52	4.15	2.61	103.65	-0.01	2.99	4.14	-0.12	105.12	-0.16	1.04	1.42	-1.92
Septiembre	150.04	0.61	3.15	4.19	7.57	103.93	0.26	3.27	3.78	3.29	105.28	0.15	1.19	1.30	1.84
Octubre	150.34	0.20	3.36	3.98	2.43	103.84	-0.09	3.17	3.48	-1.03					
Noviembre	150.62	0.18	3.55	3.76	2.26	103.95	0.11	3.28	3.40	1.28					
Diciembre	150.79	0.11	3.67	3.67	1.36	104.05	0.09	3.38	3.38	1.16					

* 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).

QUE TUS ELECCIONES

REFLEJEN TUS
ESPERANZAS
NO TUS MIEDOS

• NELSON MANDELA •