



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

DEPARTAMENTO DE POSGRADOS

Maestría en Contabilidad y Auditoría, mención Gestión Tributaria

Segunda cohorte

Decidiendo Estratégicamente

**Persona Natural vs Jurídica en una ejecución exitosa para la
Distribuidora de consumo masivo NN**

Nombre del estudiante:

Abril León Juan Pablo

Director(a):

Ing. González Soto Karla Nathaly

Cuenca - Ecuador

2024

Índice de Contenidos

Índice de Contenidos	i
Índice de Figuras	i
Índice de Tablas	i
Resumen	ii
Abstract.....	ii
Introducción.....	1
La empresa y su situación actual.	1
Descripción del sector distribución de productos de consumo masivo.	2
Desarrollo Del Caso.	3
Planteamiento y análisis de alternativas.	6
Selección de alternativa.	13
Referencias.	14
Anexos.....	15

Índice de Figuras

Figura 1: Organigrama de la empresa	1
--	---

Índice de Tablas

Tabla 1: Canal Tradicional más afectado por el Covid-19 (Cuenca)	3
Tabla 2: Ingresos de la Distribuidora NN periodo 2018 – 2023	3
Tabla 3: Año 2023 - En dólares.....	4
Tabla 4: Impuesto a la Renta para Sociedades (IR)	4
Tabla 5: Estado de Resultados resumido periodo 2018 – 2023	5
Tabla 6: Estado de Situación Financiera Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad año 2023	5
Tabla 7: Estado de Resultados Distribuidora NN Cía. Ltda. año 2023.....	7
Tabla 8: Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada con transferencia total de derechos y obligaciones. Estado de Situación Financiera (resumido) año 2023.....	8
Tabla 9: Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada Cía. Con transferencia y venta de derechos y obligaciones. Estado de Situación Financiera (resumido) año 2023. ..	10
Tabla 10: Estado de Resultados Distribuidora NN Cía. Ltda. con inversión de un socio extranjero año 2023	11
Tabla 11: Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada con venta total de derechos y obligaciones e inclusión de un socio extranjero. Estado de Situación Financiera (resumido) año 2023.....	12
Tabla 12: Estado de Resultados Comparativo entre Persona Natural - Cía. Ltda. año 2023	13

Decidiendo Estratégicamente: Persona Natural vs Jurídica en una ejecución exitosa para la Distribuidora de consumo masivo NN

Deciding Strategically: Natural vs. Legal Person in a successful execution for the mass consumer distributor NN

Abril León Juan Pablo

Resumen

La Distribuidora NN una empresa manejada como una persona natural obligada a llevar contabilidad, se dedica a la venta de productos de consumo masivo mediante visitas tienda a tienda. Durante los últimos años, ha experimentado un constante crecimiento en sus ventas, lo cual es deseado, pero a su vez ha provocado un incremento en el pago de sus impuestos (renta) tributando sobre los porcentajes máximos establecidos por la ley. Se busca analizar desde el punto de vista tributario cuál es la mejor opción: persona natural o persona jurídica. A lo mencionado se sumó la integración de los herederos a la distribuidora, generando la necesidad de establecer responsabilidades para todos los socios. Se consideraron tres alternativas: convertirse en una compañía limitada con transferencia de derechos y obligaciones, convertirse en una compañía limitada con venta de derechos y obligaciones, establecerse como compañía limitada y admitir un socio extranjero.

Palabras clave: Constitución, consumo masivo, impuestos, enajenante, tributos.

Abstract

The NN Distributor, a company managed as a Natural Person Obligated to Keep Accounting Records, is dedicated to the sale of fast-moving consumer goods through store-to-store visits. Over the last few years, it has experienced consistent growth in its sales, which is desired, but has in turn led to an increase in its tax payments (income tax), resulting in taxation at the maximum percentages established by the law. The aim is to analyze from a tax perspective which option is the best: Natural Person or Legal Entity. Additionally, the integration of heirs into the distributorship has been mentioned, generating the need to establish responsibilities for all partners. Three alternatives were considered: becoming a Limited Company with the transfer of rights and obligations, becoming a Limited Company with the sale of rights and obligations, establishing itself as a Limited Company, and admitting a foreign partner.

Keywords: Constitution, mass consumption, taxes, alienator, tributes.



Aprobado por: Karla González

Introducción.

A medida que los ingresos crecen, se observa también un incremento en los impuestos a pagar y un impuesto que está directamente relacionado con los ingresos en el Ecuador es el Impuesto a la Renta. La Distribuidora NN, una empresa con una sólida trayectoria en el mercado local desde 1996, basa su actividad en la distribución de productos de consumo masivo en las provincias de Azuay y Cañar. Ha experimentado un constante crecimiento tanto en sus ventas como en su estructura organizativa, gracias a la introducción de nuevas líneas de productos, la expansión de su equipo de trabajo y la incorporación de los hijos del propietario en las operaciones diarias.

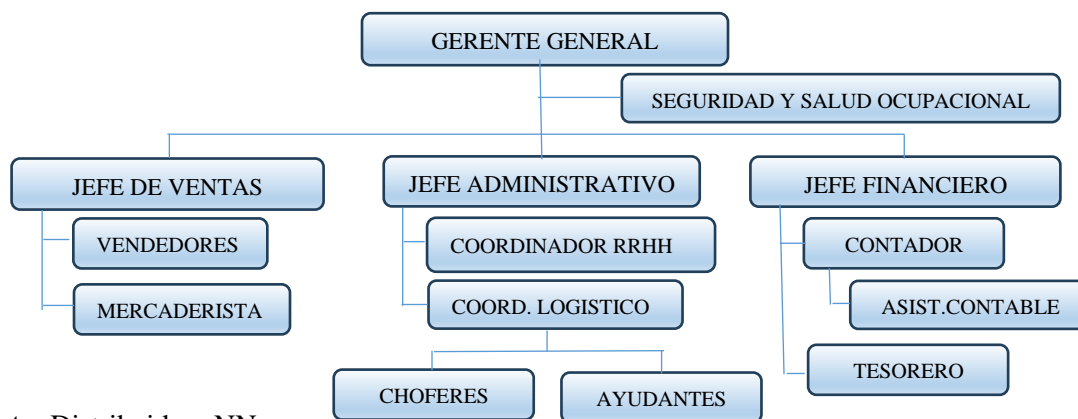
Esta situación ha puesto a reflexionar acerca del próximo paso a seguir en la estructura del negocio. Se plantea analizar y determinar tributariamente la elección óptima entre persona natural y jurídica, en la primera todos los derechos y obligaciones recaen sobre el propietario, en la segunda los socios o accionistas comparten derechos y obligaciones.

La empresa y su situación actual.

La Distribuidora NN, con una sólida presencia en el mercado local desde 1996, se especializa en la visita, venta y entrega directa de productos de consumo masivo a tiendas y mayoristas en las provincias de Azuay y Cañar, abarcando 14 cantones en total. La empresa cuenta con un profundo conocimiento de las estrategias de ejecución en los puntos de venta (revisión de fechas, limpieza, exhibición del producto), respaldado por lineamientos y guías de implementación específicas para cada tipo de cliente.

La misión es asegurar una cobertura integral y perseguir metas de crecimiento tanto en términos verticales como horizontales. En la actualidad, Distribuidora NN representa marcas líderes como Mondelez, Energizer e Induloja. Se mantiene relaciones comerciales con aproximadamente 2,300 clientes y mantiene un modelo de preventa primer día visita segundo día entrega.

Figura 1: Organigrama de la empresa



Fuente: Distribuidora NN

La Distribuidora cuenta en total con 43 colaboradores, distribuidos de la siguiente manera: 8 Administrativos, 17 personas en el departamento de ventas entre vendedores e impulsadoras, 18 personas en el departamento de logística entre bodegueros, choferes y despachadores.

Es relevante destacar que las líneas de productos que maneja la empresa se centran en golosinas, un segmento altamente competitivo en el mercado. Estos productos se conocen como productos de impulso, ya que su exhibición adecuada se traduce directamente en mayores ventas.

En sus 27 años en el mercado, la Distribuidora NN ha operado bajo la razón social de su propietario, quien es una persona natural. Desde el año 2002, el Servicio de Rentas Internas la ha clasificado como una Persona Natural Obligada a llevar contabilidad y debido a un constante incremento en sus ventas a incrementado su impuesto a la renta a pagar, de igual manera por ser una persona natural cada una de las responsabilidades y obligaciones que puedan surgir en el futuro recaen directamente sobre el propietario, quien debe garantizar el cumplimiento de todas las obligaciones financieras, tributarias y legales que puedan surgir en el curso normal de las operaciones del negocio.

Descripción del sector distribución de productos de consumo masivo.

La distribución es una de las actividades más antiguas del comercio, donde el valor añadido se encuentra en el servicio proporcionado al cliente. Este servicio incluye visitas al cliente, revisión del inventario del cliente y la venta de productos faltantes por parte del Distribuidor con entrega inmediata, a veces con facilidades de crédito.

Según Beltran-Uguña (2016), los productos de consumo masivo se caracterizan por:

1. Compra constante.
2. Rápido movimiento en el mercado.
3. Fácil disponibilidad.
4. Precios asequibles.
5. Caducidad.
6. Amplia variedad de productos a precios competitivos.
7. Compra rápida por parte del cliente

Para Peralta-Soledispa (2017), la distribución de productos de consumo masivo conlleva riesgos, tanto internos como externos, que pueden afectar la liquidez de la empresa. Por tanto, se requiere una gestión adecuada tanto en el ámbito comercial como administrativo. Llegar al cliente de manera efectiva y cuidar los aspectos de precios, fechas de los productos genera la lealtad del cliente.

Este sector comercial se vio fuertemente impactado en los años 2020 y 2021 debido a la pandemia que afectó al mundo. Según un estudio realizado por EKOS (2020), "De cada 10 personas que solían consumir estos productos, ahora solo 6 lo hacen en la misma cantidad,

ya que la mayoría de los consumidores están ahorrando y/o prefieren preparar sus propios alimentos en casa".

Tabla 1: Canal Tradicional más afectado por el Covid-19 (Cuenca)

El 28% del total de tiendas cerraron en el 2020
\$ 51 menos en ventas en junio de 2020 comparado con febrero 2020
118 ítems promedio manejados por tienda en junio 2020 en febrero eran 148
-19% de rotación de productos en las tiendas de junio 2020

Fuente: Ekos, 2020

Esto generó problemas económicos para varios negocios, afectando la capacidad de pago tanto con instituciones financieras como con proveedores. Para abordar esta situación, se implementaron políticas gubernamentales que permitieron aplazar los pagos a las instituciones y generar flujo de efectivo.

Desarrollo Del Caso.

La Distribuidora NN es una empresa familiar con una trayectoria alrededor de 27 años en el mercado, siendo manejada por su propietario y fundador, el Sr. AA, como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad. En los últimos años, ha experimentado incrementos en sus ventas debido a la adquisición de nuevas líneas de distribución, lo cual ha ocasionado que cada año genere mayores ingresos y, por ende, sea mayor su impuesto a la renta a pagar. Otro tema a considerar es la llegada de sus herederos, quienes han estado trabajando de manera permanente en el negocio durante los últimos 3 años, aunque no forman parte del capital accionario, ya que la distribuidora se maneja como persona natural.

El aumento constante de las ventas de la distribuidora año tras año, debido a la adquisición de nuevas líneas líderes en el sector del consumo masivo, ha llevado al propietario a reflexionar sobre cuál sería la mejor opción para el manejo de su negocio observándose desde la parte tributaria. A continuación, se presenta un detalle de las ventas de los últimos 6 años de la distribuidora (Tabla 2.):

Tabla 2: Ingresos de la Distribuidora NN periodo 2018 – 2023

Año	Ventas	Cambio porcentual de las ventas	Cambio porcentual de las ventas VS año 2019
2018	4,690,668		-11%
2019	5,290,266	13%	0%
2020	2,664,028	-50%	-50%
2021	3,165,842	19%	-40%
2022	5,552,471	75%	5%
2023	5,720,156	3%	8%

Fuente: Elaboración Propia datos de la Distribuidora NN

Se observa el comportamiento de las ventas de los últimos 6 años de la Distribuidora NN, el crecimiento en las ventas del año 2019 con respecto al año 2018 en un 13%. Del mismo modo, el impacto de la pandemia en los años 2020 y 2021, comparando las ventas con el año 2019 en donde se observa una disminución de las ventas alrededor de un 50%. Para realizar un análisis riguroso, se comparará las ventas con un año previo a la pandemia. Es decir, comparar el año 2022 con el año 2019, donde se evidencia un crecimiento del 5%. Comparando el año 2023 con relación al año base 2019 el incremento en las ventas es del 8%. La distribuidora se proyecta un crecimiento en ventas anual entre el 3% y 5%.

De todo lo expuesto, se busca identificar cuál sería la mejor opción para la Distribuidora NN en el ámbito tributario. Si bien es cierto que una persona natural tributa sus impuestos en base a una tabla de ingresos, la cual es progresiva, es decir, a mayor ingreso, mayor impuesto (Tabla 3.); a diferencia de las sociedades cuyos porcentajes de impuestos son fijos, establecidos en la ley para sociedades (Tabla 4.).

Tabla 3: Año 2023 - En dólares

Tabla 4: Impuesto a la Renta para Sociedades (IR)

Tabla 3. AÑO 2023 - En dólares				Tabla 4. Impuesto a la Renta para Sociedades (IR)
Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente	Se aplica a la base imponible, siendo las siguientes tarifas
0.00	11,722.00	0	0%	Tarifa 22%: Para micro, pequeñas y medianas empresas o exportadoras habituales.
11,722.01	14,935.00	0	5%	Tarifa 25%: Para sociedades constituidas en el Ecuador, así como por las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas en el país.
14,935.01	18,666.00	161	10%	Tarifa 28%: En el caso de incumplimiento del deber de informar, las sociedades deberán pagar una tarifa de IR de 3 puntos adicionales, conforme a la normativa tributaria vigente.
18,666.01	22,418.00	534	12%	
22,418.01	32,783.00	984	15%	
32,783.01	43,147.00	2,539	20%	
43,147.01	53,512.00	4,612	25%	
53,512.01	63,876.00	7,203	30%	
63,876.01	103,644.00	10,312	35%	
103,644.01	en adelante	24,231	37%	
Fuente: Servicio de Rentas Internas				Fuente: Servicio de Rentas Internas

El incremento de ventas de la Distribuidora conlleva a un aumento en la utilidad del ejercicio y por ende un mayor impuesto a pagar (Tabla 5.)

La base imponible gravada del impuesto a la renta está en aumento con excepción de los años afectados por la pandemia (2020-2021). En el año 2023 se observa una recuperación en las ventas, esto es beneficioso para el negocio, pero si observamos desde el ámbito de los impuestos ha llegado al límite máximo (Tabla 3.) para tributar que es la Fracción Básica de \$24.231 que representa alrededor de un 23.38% y el máximo del porcentaje del impuesto a la fracción excedente que es el 37%.

Tabla 5: Estado de Resultados resumido periodo 2018 – 2023

	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
+ TOTAL VENTAS	4,690,668	5,290,266	2,664,028	3,165,842	5,552,471	5,720,156
- TOTAL COSTOS Y GASTOS	4,615,820	5,202,198	2,642,185	3,117,756	5,447,740	5,592,740
= UTILIDAD ANTES PEYT	74,848	88,069	21,843	48,086	104,732	127,416
- 15% PEYT	11,227	13,210	3,276	7,213	15,710	19,112
+ GASTOS NO DEDUCIBLES	11,351	12,003	5,465	11,230	21,225	19,420
= UTILIDAD GRAVABLE	74,972	86,861	24,032	52,103	110,247	127,724
+ OTROS INGRESOS	10,866	10,866	10,866	10,866	10,866	10,866
= BASE IMP. GRAVADA	85,838	97,727	34,898	62,969	121,113	138,590
IMP. FRACCION BASICA	8,484	13,920	950	4,156	23,379	24,231
IMP. FRACC. EXCEDENTE	5,302	3,374	1,989	4,019	7,812	12,930
= TOTAL IMP. CAUSADO	13,786	17,294	2,939	8,175	31,191	37,161
= UTILIDAD DEL EJERCICIO	72,052	80,433	31,959	54,794	89,922	101,429

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

Además, es importante mejorar en el ámbito legal y estar protegidos contra cualquier eventualidad futura con terceros (Tabla 6.).

Tabla 6: Estado de Situación Financiera Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad año 2023

Cuenta	\$
ACTIVO	753.086
ACTIVO CORRIENTE	608.754
ACTIVO DISPONIBLE	129.768
ACTIVO EXIGIBLE	220.287
CREDITO TRIBUTARIO I.R. CORRIENTE	0
CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENCIONES	5.014
ACTIVO REALIZABLE	258.700
ACTIVO NO CORRIENTE	144.331
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	144.331
TOTAL ACTIVO	753.086
PASIVO	-317.901
PASIVO CORRIENTE	-305.399
IMPUESTO A LA RENTAPOR PAGAR	-1.805
PASIVO NO CORRIENTE	-12.502
TOTAL PASIVO	-317.901
PATRIMONIO	-435.185
RESULTADOS	-435.185
RESULTADOS ACUMULADOS	-333.756
RESULTADO EJERCICIO 2023	-101.429
TOTAL PATRIMONIO	-435.185
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-753.086

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

Con base en toda la información el objetivo es realizar una correcta planificación tributaria, considerando las diferentes alternativas de negocio que existen en Ecuador. Si no se toma una decisión y no se tienen claros los diferentes escenarios, el impuesto a la renta a pagar al final de los siguientes períodos podría ser mayor que el cálculo como una persona jurídica, por ejemplo, o por el contrario se afianza aún más la seguridad que se está en el régimen correcto.

Planteamiento y análisis de alternativas.

Alternativa 1. Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada con transferencia total de derechos y obligaciones.

La primera alternativa consiste en la creación de una sociedad en la cual formaría parte tanto el propietario de la Distribuidora, el Sr. AA, como sus hijos. El objetivo es que los socios sean responsables tanto de los derechos como de las obligaciones de su representada. Para ello, se presenta un cuadro de los tipos de sociedades comerciales que existen en Ecuador (Anexo 1).

Tras la revisión de los tipos de sociedades permitidas en Ecuador, se considera que la mejor alternativa es la constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada (Cía. Ltda.), la cual tiene como finalidad la realización de cualquier tipo de actividad económica, con excepción de actividades como bancos, seguros, capitalización y ahorros. Esta compañía se conforma con un mínimo de 2 socios y un máximo de 15. Su capital mínimo es de \$400 y se puede constituir con la aportación del 50% de su capital al inicio, y la diferencia aportada en un plazo de 12 meses. Los socios obtendrán participaciones dentro de la compañía, las cuales podrán ser transferidas con la aceptación unánime del resto de los socios.

Entre las principales ventajas de constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada, se destaca que, al tener socios, se puede aportar con mayor facilidad para un incremento de capital. De igual manera, se facilita el acceso a créditos ante las instituciones financieras. Otra gran ventaja es que se asume de forma limitada la por las deudas contraídas.

Cabe mencionar que el termino transferencia en esta alternativa hace referencia a venta, en el Ecuador se permite la venta de una empresa, esta se la realiza mediante una escritura pública en la cual una persona natural o jurídica transfiere a otra persona, natural o jurídica, la totalidad de los bienes, derechos y obligaciones que integran su negocio.

La venta de empresa puede ser total o parcial. En el caso de la venta total, la persona que vende se deshace por completo de la empresa, mientras que, en el caso de la venta parcial, la persona que vende conserva una parte de esta.

Al realizar una venta de activos y pasivos y convertirse en sociedad, se puede observar que la empresa no tendría que pagar impuestos por realizarlo, ya que la Ley de Régimen Tributario Interno en el Art. 54 especifica las transferencias que no son objeto de IVA en su

numeral 3: “Transferencia y transmisiones de empresas y establecimientos de comercio en los términos establecidos en el Código de Comercio.”

El Código de Comercio en su art. 375 expone “La empresa es susceptible de transferirse o enajenarse, por acto entre vivos o transmitirse por causa de muerte, en bloque o como unidad económica, sin necesidad de especificar detalladamente los elementos que la integran; y puede hacerse mediante la referencia expresa al balance general, que representará la realidad de los activos y pasivos que se enajenan. La transferencia debe estar debidamente firmada por el enajenante y un contador público autorizado. El enajenante de la empresa está obligado a realizar todos los actos que sean necesarios para la entrega de todos y cada uno de los elementos objeto de la enajenación”.

Tabla 7: Estado de Resultados Distribuidora NN Cía. Ltda. año 2023

(+) TOTAL VENTAS	5.720.156
(-) TOTAL COSTOS Y GASTOS	5.592.740
(-) GASTOS ADICIONALES POR SOCIEDAD	4.702
(=) UTILIDAD ANTES PEYT	122.714
(-) 15% PEYT	18.407
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	19.420
(=) UTILIDAD GRAVABLE	123.727
(+) OTROS INGRESOS	0
(=) BASE IMPONIBLE GRAVADA	123.727
(25%) TOTAL IMPUESTO CAUSADO	30.932
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	92.795
(-) 5% RESERVA LEGAL	4.640
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	88.156

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

Se presenta un Estado de Resultados de la Distribuidora NN del año 2023 como compañía. Una vez realizada la venta de activos y pasivos. Cabe acotar que previa conversación con los socios el capital de la Distribuidora sería de \$60.000.

En el Estado de Resultados se ha considerado los siguientes gastos adicionales por ser compañía:

- | | |
|--|---------|
| 1. Constitución como sociedad (solo en su constitución) | \$1.530 |
| 2. Gastos de Auditoría Externa (gasto anual) | \$1.500 |
| 3. Pago contribución Superintendencia de Compañías (gasto anual) | \$ 572 |
| 4. Impuestos Municipales | \$1.100 |

Por otro lado, si la distribuidora se acoge a los beneficios de esta ley una de las desventajas al realizar esta alternativa de transferencia de derechos y obligaciones, es que existen valores que no son susceptibles de transferencia entre ellos están los intereses bancarios en caso de existir, en el caso de la distribuidora no existirían valores que no son

susceptibles de transferencia, ya que no cuenta con créditos bancarios vigentes, el cambio que se evidencia es la en la cuenta Impuesto a la Renta por Pagar ya que al disminuir el pago del impuesto la distribuidora obtendría Crédito Tributario I.R. Corriente(Tabla 8.). Cabe mencionar que esta venta de la distribuidora por parte del Sr. AA se la realizara al costo puesto que el objetivo no es el generar utilidad si no el de formalizarse como sociedad.

Tabla 8: Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada con transferencia total de derechos y obligaciones. Estado de Situación Financiera (resumido) año 2023.

Cuenta	Nivel 0
ACTIVO	742.647
ACTIVO CORRIENTE	598.316
ACTIVO DISPONIBLE	114.906
ACTIVO EXIGIBLE	224.711
CREDITO TRIBUTARIO I.R. CORRIENTE	4.424
CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENCIONES	5.014
ACTIVO REALIZABLE	258.700
ACTIVO NO CORRIENTE	144.331
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	144.331
TOTAL ACTIVO	742.647
PASIVO	-589.851
PASIVO CORRIENTE	-303.594
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	0
PASIVO NO CORRIENTE	-286.257
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	-273.756
TOTAL PASIVO	-589.851
PATRIMONIO	-152.796
PATRIMONIO SOCIOS	-60.000
RESULTADO EJERCICIO 2023	-88.156
RESERVAS	-4.640
TOTAL PATRIMONIO	-152.796
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-742.647

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

Otra desventaja de una Compañía de Responsabilidad Limitada si la comparamos con un negocio como persona natural, es su grado de dificultad al momento de constituirse por la cantidad de requisitos necesarios, de igual manera si se necesitara realizar una liquidación el proceso es complicado, la inversión para su constitución es superior a la inversión realizada por una persona natural la misma que no tiene un monto mínimo al contrario de una compañía que tiene montos estipulados en la ley , a una compañía se le suma un ente de control que es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Alternativa 2. Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada Cía. con venta de derechos y obligaciones.

Como se analizó en la primera alternativa, luego de una revisión de los tipos de sociedades permitidos en Ecuador para ejercer el comercio, se decidió que la mejor opción para la distribuidora es la creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada.

Después de examinar el estado de resultados y comparar los impuestos a la renta a pagar como persona natural obligada a llevar contabilidad y como Compañía de Responsabilidad Limitada, se observa que en el año 2023 la compañía pagará \$6.229 menos, según lo establecido por la normativa vigente (Tabla 7.)

En esta alternativa se plantea el traspaso de todos los derechos y obligaciones de la Distribuidora NN con la facturación (venta) de los inventarios, es decir se realizará mediante un contrato de compra venta el traslado de todos los activos del negocio, incluidos los activos tangibles (equipos, mobiliario, inventarios, etc.) y los activos intangibles (nombres comerciales, marcas, etc.), así como de todos los pasivos (deudas, obligaciones, etc.) con excepción de los inventarios que se lo realizara con facturación para compensar el crédito tributario del Sr. AA.

La venta de la Distribuidora NN que se maneja como de una persona natural a una Compañía de Responsabilidad Limitada está sujeta a los siguientes tributos:

Impuesto a la renta: El Sr. AA debe como persona natural y dueño de la empresa pagar el impuesto a la renta sobre la utilidad obtenida por la venta de la misma. La venta de un negocio está considerada como un ingreso de fuente ecuatoriana según el Art. 8 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Impuesto al valor agregado (IVA): El vendedor deberá cobrar el IVA sobre el precio de venta del negocio. La tarifa del IVA es del 12%. Basados en el Art. 52 de la LRTI que cita “Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley”.

La fórmula para el cálculo del impuesto a la renta es:

Base imponible = Valor de la venta – Costo de adquisición – Gastos incurridos para la venta

Impuesto a la Renta = Base imponible * Tasa del IR

Durante el proceso de facturación, se establece manejar precios de costo para evitar generar un impuesto a la renta a pagar. Es importante destacar que se está llevando a cabo una transferencia de bienes de una persona natural a una sociedad, por lo que no se busca obtener beneficios económicos directos.

En relación al IVA, se aplicará el valor del crédito tributario por retenciones como persona natural, el cual asciende a \$5.014. La diferencia correspondiente al impuesto a pagar podrá ser cancelada en los dos meses posteriores, aprovechando ventas a crédito. Además, el IVA abonado por la persona natural se considerará como IVA en compras para la persona jurídica en el momento de su declaración (Tabla 9.), se demuestra también el cambio en la en la cuenta Impuesto a la Renta por Pagar ya que al disminuir el pago del impuesto la distribuidora obtendría Crédito Tributario I.R. Corriente.

Tabla 9: Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada Cía. Con venta de derechos y obligaciones. Estado de Situación Financiera (resumido) año 2023.

Cuenta	\$
ACTIVO	742.648
ACTIVO CORRIENTE	598.316
ACTIVO DISPONIBLE	114.906
ACTIVO EXIGIBLE	224.711
CREDITO TRIBUTARIO I.R. CORRIENTE	4.424
IVA PAGADO	5.014
ACTIVO REALIZABLE	258.700
ACTIVO NO CORRIENTE	144.331
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	144.331
TOTAL ACTIVO	742.648
PASIVO	-589.852
PASIVO CORRIENTE	-303.594
IMPUESTO A LA RENTAPOR PAGAR	0
PASIVO NO CORRIENTE	-286.258
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	-273.756
TOTAL PASIVO	-589.852
PATRIMONIO	-152.796
PATRIMONIO SOCIOS	-60.000
RESULTADO EJERCICIO 2023	-88.156
RESERVAS	-4.640
TOTAL PATRIMONIO	-152.796
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-742.648

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

Cabe mencionar que la venta con factura será únicamente del inventario de la distribuidora lo demás se realizará con transferencia de derechos y obligaciones.

En lo referente al estado de resultado no existe cambio alguno en comparación con la primera alternativa (Tabla 6) debido a que no se ve afectado las ventas y sus costos, el cambio se genera en el Balance General en el cual al momento de facturar se transfiere la cuenta que se encuentra como Crédito Tributario IVA RET. y se genera la cuenta IVA Pagado.

La venta de un negocio de una persona natural a una sociedad es un proceso complejo que requiere una cuidadosa planificación y ejecución. Es importante contar con el asesoramiento de un abogado especializado para garantizar que la venta sea legal y efectiva.

Alternativa 3. Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada con venta total de derechos y obligaciones e inclusión de un socio extranjero.

Como se ha mencionado anteriormente, la creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada se considera la mejor opción para la Distribuidora NN, dado todas las condiciones previamente expuestas en la primera alternativa. Además, se contempla la posibilidad de realizar la venta total de derechos y obligaciones con una factura, con el fin de compensar el crédito tributario que posee el Sr. AA, propietario de la distribuidora.

Se plantea también la opción de incorporar a un socio extranjero en la compañía, con el propósito de realizar un aporte de capital que permita la expansión del negocio, incluyendo la incorporación de nuevas líneas de productos de consumo masivo; de igual manera inclusión de un socio extranjero puede aportar diferentes perspectivas culturales y enfoques empresariales, lo que podría ser valioso para la innovación y la resolución de problemas.

La distribuidora necesita un aporte estimado de \$50,000 con el objetivo de incorporar una nueva línea en el portafolio de productos de consumo masivo. Se espera un promedio mensual de \$50,000 en las ventas de esta nueva línea, lo que significa un estimado anual de \$600,000 en ventas, manteniendo los costos y gastos fijos. El margen operativo de la distribuidora será del 2.23% al final del ejercicio contable. Con estos datos, se proyecta un incremento en la Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización (PEYT) de \$13.365 y un incremento en la Utilidad del Ejercicio de \$8.094.

Tabla 10: Estado de Resultados Distribuidora NN Cía. Ltda. con inversión de un socio extranjero año 2023

(+) TOTAL VENTAS	6.320.156
(-) TOTAL COSTOS Y GASTOS	6.179.375
(-) GASTOS ADICIONALES POR SOCIEDAD	4.702
(=) UTILIDAD ANTES PEYT	136.079
(-) 15% PEYT	20.412
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	19420
(=) UTILIDAD GRAVABLE	135.087
(+) OTROS INGRESOS	0
(=) BASE IMPONIBLE GRAVADA	135.087
(25%) TOTAL IMPUESTO CAUSADO	33.772
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	101.316
(-) 5% RESERVA LEGAL	5.066
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	96.250

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

Cabe mencionar que no existe ningún beneficio tributario contemplado en la ley cuando una compañía tiene un socio extranjero, los beneficios no se aplican por tipo de socio si no por el tipo de inversión que realizan las empresas, en este caso la compañía se dedica específicamente a la distribución, no tiene planeado en el corto plazo ampliar sus actividades.

Con la inversión del nuevo socio extranjero también se ve afectado el Balance General (Tabla 11) viéndose afectada en primer lugar la cuenta de Patrimonio por la inversión del nuevo socio lo cual también se ve afectado en la cuenta de inventarios, de igual manera por el incremento de las ventas genera mayor rentabilidad en el ejercicio económico.

Tabla 11: Creación de una Compañía de Responsabilidad Limitada con venta total de derechos y obligaciones e inclusión de un socio extranjero. Estado de Situación Financiera (resumido) año 2023.

Cuenta	\$
ACTIVO	801.168
ACTIVO CORRIENTE	656.836
ACTIVO DISPONIBLE	126.666
ACTIVO EXIGIBLE	221.471
CREDITO TRIBUTARIO I.R. CORRIENTE	1.184
CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENCIONES	5.014
ACTIVO REALIZABLE	308.700
ACTIVO NO CORRIENTE	144.331
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	144.331
TOTAL ACTIVO	801.168
PASIVO	-589.852
PASIVO CORRIENTE	-303.594
IMPUESTO A LA RENTAPOR PAGAR	0
PASIVO NO CORRIENTE	-286.258
CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	-273.756
TOTAL PASIVO	-589.852
PATRIMONIO	-211.316
PATRIMONIO SOCIOS	-110.000
RESULTADO EJERCICIO 2023	-96.250
RESERVAS	-5.066
TOTAL PATRIMONIO	-211.316
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-801.168

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

Es importante tener en cuenta que Ecuador tiene tratados de doble imposición con varios países. Esto implica que un accionista extranjero podría beneficiarse de ciertas ventajas fiscales dependiendo del país de origen y de las disposiciones específicas del tratado. Estos acuerdos están diseñados para evitar la doble tributación sobre un mismo ingreso (una

vez en Ecuador y otra en el país de origen del accionista). De igual manera debemos considerar que la gestión de una empresa con socios de diferentes países puede ser compleja y requerir una planificación cuidadosa para evitar malentendidos o problemas en la toma de decisiones.

Selección de alternativa.

Luego de revisadas las tres alternativas que tiene la Distribuidora NN que son:

1. Convertirse en una Compañía Limitada con transferencia de derechos y obligaciones.
2. Convertirse en una Compañía Limitada con venta de derechos y obligaciones.
3. Establecerse como Compañía Limitada y admitir un socio extranjero.

Analizando las alternativas se llegó a la primera conclusión que lo más indicado para la distribuidora es transformarse en una Compañía de Responsabilidad Limitada por las características de este tipo de compañía, las mismas que se acoplan a las necesidades de la distribuidora. Entre las principales tenemos el constate incremento de impuesto como persona natural llegando a pagar los máximos establecidos por la ley. Además al ser un negocio familiar y a través de la constitución de una compañía se creará igualdad en las responsabilidades de todos los socios, tanto en derechos como en obligaciones, de igual manera las sociedades cumplen con las características necesarias para proteger un negocio familiar, las participaciones de los socios podrán ser transferidas con la aceptación unánime del resto de los socios, al igual la responsabilidad de los socios es limitada.

Tabla 12: Estado de Resultados Comparativo entre Persona Natural - Cía. Ltda. año 2023

	PERSONA NATURAL	CIA. LTDA. VENTA	CIA. LTDA. TRANSF. Y VENTA	CIA. LTDA. SOCIO EXTRANJERO
(+) TOTAL VENTAS	5.720.156	5.720.156	5.720.156	6.320.156
(-) TOTAL COSTOS Y GASTOS	5.592.740	5.592.740	5.592.740	6.179.375
(-) GTOS. ADICIONALES SOCIEDAD		4.702	4.702	4.702
(=) UTILIDAD ANTES PEYT	127.416	122.714	122.714	136.079
(-) 15% PEYT	19.112	18.407	18.407	20.412
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	19.420	19.420	19.420	19.420
(=) UTILIDAD GRAVABLE	127.724	123.727	123.727	135.087
(+) OTROS INGRESOS	10.866			
(=) BASE IMPONIBLE GRAVADA	138.590	123.727	123.727	135.087
IMPUESTO FRACCION BASICA	24.231			
IMPUESTO FRACCION EXCEDENTE	12.930			
(25%) TOTAL IMPUESTO CAUSADO		30.932	30.932	33.772
(=) TOTAL IMPUESTO CAUSADO	37.161	30.932	30.932	33.772
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		92.795	92.795	101.315
(-) 5% RESERVA LEGAL		4.640	4.640	5.066
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	101.429	88.156	88.156	96.250

Fuente: Elaboración propia datos de la Distribuidora NN

En la (Tabla 12) se puede observar el impuesto a la renta causado en cada una de las alternativas en donde el de menor valor esta entre la alternativa 1 y 2 por un valor de \$30.932 a diferencia del estado actual que el impuesto a pagar llega a \$37.161 existiendo una diferencia de \$6.229; lo cual es representativo y por ende ya no se considera como una buena alternativa al escenario actual. Al analizar el escenario número 3 el Impuesto a la Reta causado es de \$33.772 si bien es cierto existe una diferencia de \$2.840 más a comparación del escenario 1 y 2 también debe tomar en cuenta que existió un incremento en las ventas debido a la inyección de capital, pero como es una compañía familiar en la actualidad se formara únicamente con el núcleo familiar.

Como segunda conclusión, se recomienda que la transferencia se realice mediante la alternativa 2 Convertirse en una Compañía Limitada con transferencia y venta de derechos y obligaciones, con el propósito de recuperar todo el crédito tributario que posee la Distribuidora NN como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad. Para ello se recomienda realizar la venta del inventario con factura y con contrato de compra venta los activos y pasivo del negocio hay que considera que en el traspaso de activos se tienen que cancelar impuestos municipales.

La venta del inventario de la Distribuidora NN a la Cía. Ltda., generada a través de una factura, podrá realizarse a crédito. De esta manera, la distribuidora que está a nombre del Sr. AA podrá cancelar el IVA hasta el segundo mes después de emitida la factura, lo cual también contribuirá a mantener la liquidez. Además, si se considera que la distribuidora se encuentra en el rango más alto de la tabla de impuesto a la renta para personas naturales y las proyecciones de ventas año tras año incrementan, también aumentará el impuesto.

En la actualidad como persona natural por la fracción básica para el cálculo del impuesto a la renta pagará un 23.38%, y por la fracción excedente se pagará un 37% en el año 2023, a diferencia de una sociedad que, de no existir cambios tributarios, pagará de la base imponible el 25%.

Referencias.

Neira, G., & Romo, M. (2021). Diagnóstico de empresas de comercialización de artículos de consumo masivo. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(12), 440-466.

Ley de Régimen Tributario Interno [LRTI], Reformada, Tercer Suplemento del Registro Oficial 607,29 de diciembre 2021 (Ecuador)

Código de comercio, Registro Oficial 116, 10 de julio 2000 (Ecuador)

Anexos

Anexo 1. Sociedades Comerciales que existen en el Ecuador

Tipos	Compañía de Responsabilidad Limitada Cía. Ltda.	Sociedades Anónimas S. A	Compañía de Economía Mixta	Compañía en Comandita Simple y dividida por acciones	Compañía de Nombre Colectivo	Sociedad de Acciones Simplificadas S.A.S
Descripción	Tienen como finalidad la realización de cualquier tipo de actividad económica, con excepción de bancos, seguros, capitalización y ahorros.	Su capital está dividido en acciones negociables, está formado por la aprobación de los accionistas que responden por el monto de sus acciones	Es aquella que tiene parte de su capital privado y la otra parte de capital público	Sociedad mercantil mixta, en la que el capital social está dividido en acciones, pero existe una distinción entre dos tipos de socios: comanditados (responden de forma ilimitada), comanditarios (responden de forma limitada)	La compañía de nombre colectivo es una sociedad mercantil personalista.	Una sociedad mercantil de tipo capitalista, en la que el capital social está dividido en acciones.
Socios	Mínimo: 2 Máximo: 15	Mínimo: 2 Máximo: no hay limite	Mínimo: 2 Máximo: no hay limite	No hay límite de socios Al menos uno de los socios debe ser comanditado.	No hay límite de socios Al menos uno debe ser socio activo.	Mínimo: 1 Máximo: no hay limite
Capital	Mínimo: \$400 50% en la constitución y la diferencia a 12 meses. Se divide en participaciones.	Mínimo: \$800 El % mínimo a pagar lo decide la Superintendencia de Compañías se divide en acciones.	Mínimo: \$800 Se constituyen con aportes estatales y de capital privado.	Mínimo: \$10.000 Está dividido en acciones, que pueden ser nominativas o al portador.	Mínimo: no existe El capital social de la Compañía de Nombre Colectivo no está limitado.	Mínimo: \$1 El valor nominal de las acciones debe ser el mismo para todos los socios.
Venta	Las participaciones podrán ser transferidas con la aceptación unánime del resto de los socios.	Sus acciones son transferidas fácilmente, no necesita aprobación de los accionistas y sus acciones pueden ser Ordinarias o Preferidas.	Sujeta a la aprobación del directorio de la compañía.	Las acciones de los comanditarios pueden ser transferidas libremente. Las acciones de los comanditados sólo pueden ser transferidas con el consentimiento de los demás comanditados.	No hay acciones en la Compañía de Nombre Colectivo. No pueden transferir su participación en la sociedad.	Las acciones de la S.A.S. pueden ser transferidas libremente.
Administración	La Junta General de los Socios, es el órgano supremo de la compañía, tienen un Gerente y un presidente.	La Junta General de los Socios, es el órgano supremo de la compañía, tienen un Gerente y un presidente.	Por el estado y por los particulares.	La llevan los comanditados, o los comanditarios delegados.	Todos los socios tienen el derecho de participar en la gestión de la sociedad.	Los administradores son nombrados por la junta general de socios.
Reservas	5% de las utilidades anuales hasta completar el 20% del capital.	10% de las utilidades anuales hasta completar el 50% del capital.	5% de reserva.	5% de reserva.	5% de reserva.	No existe reserva.
Ventajas	La responsabilidad de los socios es limitada.	La responsabilidad de los socios es limitada.	La responsabilidad de los socios es limitada.	Fácil constitución.	Fácil constitución.	La responsabilidad de los socios es limitada.
Desventajas	Capital social debe ser desembolsado en su totalidad.	Acciones deben ser emitidas y suscritas en su totalidad.	Capital social debe ser desembolsado en su totalidad, tienden a un control Gubernamental.	La responsabilidad de los comanditados es ilimitada.	La responsabilidad de los socios es ilimitada.	Capital social debe ser desembolsado en su totalidad.