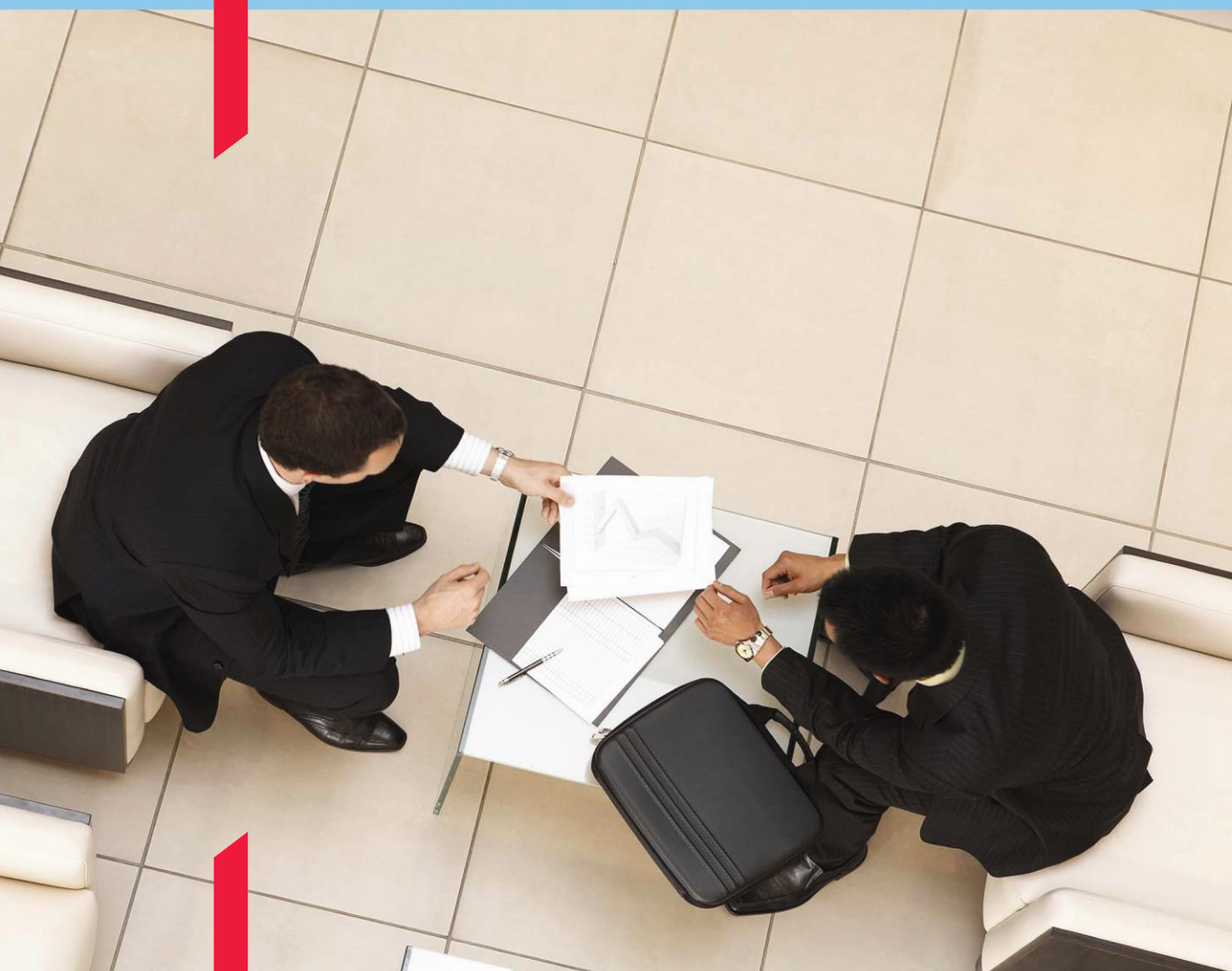


UNA MIRADA A LA NIIF 15

“Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes”

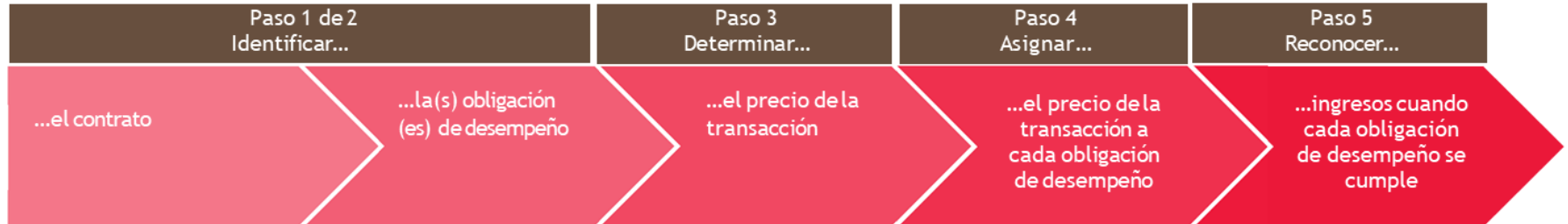


NIIF 15 Ingresos de Contratos con Clientes

ALCANCE	DEFINICIONES		
<p>Se aplica a todos los contratos con clientes, excepto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contratos de arrendamiento (véase NIC 17/NIIF 16) - Contratos de seguros (véase la NIIF 4/NIIF 17) - Instrumentos financieros y otros derechos u obligaciones contractuales (consulte la NIIF 9 / NIC 39, NIIF 10, NIIF 11, NIC 27 y NIC 28) - Ciertos intercambios no monetarios. 	<p>Contrato: Un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles.</p> <p>Cliente: Una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la entidad a cambio de una contraprestación.</p>	<p>Ingresos: Ingresos que surgen en el curso de las actividades ordinarias de una entidad.</p> <p>Ingresos: Incremento en los beneficios económicos en forma de entradas o incrementos de activos o disminuciones de pasivos que resultan del aumento en el patrimonio (que no sean los aportes de los propietarios)</p>	<p>Distinto: Consulte el paso 2 a continuación.</p> <p>Precio de venta independiente: El precio al que un bien o servicio se vendería por separado a un cliente.</p> <p>Obligación de desempeño: Una promesa de transferir al cliente: (i) Un bien (o servicio) distinto(s) (ii) Una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente los mismos y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente.</p>

EL MODELO 'CINCO PASOS'

Los ingresos por contratos con clientes se reconocen basándose en la aplicación de un modelo basado en los principios de cinco pasos:



PASO 1 - IDENTIFICAR EL CONTRATO

Características de un "contrato" según NIIF 15

Los contratos y la aprobación de contratos pueden ser escritos, orales o implícitos por las prácticas comerciales habituales de una entidad. La NIIF 15 requiere que los contratos tengan todos los siguientes atributos:

- El contrato haya sido aprobado
- Puedan identificarse los derechos y condiciones de pago de los bienes y servicios
- El contrato tiene una sustancia comercial
- Es probable que se reciba la contraprestación (considerando únicamente la capacidad e intención de pago del cliente).

Si cada una de las partes en el contrato tiene un derecho exigible unilateralmente de rescindir un contrato totalmente no realizado sin compensar a la otra parte (o partes), no existe un contrato bajo la NIIF 15.

Combinación de múltiples contratos

- Los contratos se combinan si se introducen cambios (cerca o al mismo tiempo), con el mismo cliente, si:
- Los contratos se negocian como un paquete con un único objetivo comercial
 - La contraprestación por cada contrato es interdependiente en el otro, o
 - La totalidad de los bienes o servicios de los contratos representan una única obligación de desempeño.

Modificaciones del contrato

Un cambio en los derechos u obligaciones ejecutables (es decir, el alcance y/o el precio) sólo se contabiliza como una modificación del contrato si se ha aprobado y crea nuevos o cambia los derechos y obligaciones vigentes existentes.

Las modificaciones del contrato se contabilizan como un contrato separado si, y sólo si:

- El alcance del contrato cambia debido a la incorporación de distintos bienes o servicios, y
- El cambio en el precio del contrato refleja el precio de venta independiente del bien o servicio distinto.

Las modificaciones de contratos que no se contabilizan como un contrato separado se contabilizan como:

- Sustitución del contrato original por un nuevo contrato (si los bienes o servicios restantes del contrato original son distintos de los ya transferidos al cliente)*
- Continuación del contrato original (si los bienes o servicios restantes del contrato original no son distintos de los ya transferidos al cliente y la obligación de desempeño se cumple parcialmente en la fecha de modificación).*
- Combinación de (i) y (ii) (si existen elementos de ambos).*

NIIF 15 Ingresos de Contratos con Clientes

PASO 2 - IDENTIFICAR LAS OBLIGACIONES DE DESEMPEÑO

<p>Las obligaciones de desempeño son la promesa contractual de una entidad, de transferir a un cliente, bienes o servicios distintos, ya sea individualmente, en un paquete o como una serie a lo largo del tiempo (consulte la sección "Definiciones"). Las actividades de la entidad que no resulten en una transferencia de bienes o servicios al cliente (Por ejemplo, ciertas disposiciones administrativas internas) no constituyen obligaciones del contrato con el cliente y no dar lugar a los ingresos</p>	DEFINICIÓN DE "DISTINTO" (DOS CRITERIOS QUE SE DEBEN CUMPLIR)	
	<p>(i) Puede beneficiarse del bien o servicio El beneficio del bien o servicio puede ser a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Uso, consumo o venta (pero no como chatarra) - Realizado en una forma de generar beneficios económicos. <p>El beneficio del bien o servicio puede ser a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por sí mismo - Junto con otros recursos fácilmente disponibles (es decir, aquellos que pueden ser adquiridos por el cliente de la entidad u otras partes). 	<p>(ii) La promesa de transferir un bien o servicio es separable de otras promesas en el contrato</p> <p>La evaluación requiere juicio y consideración de todos los hechos y circunstancias relevantes.</p> <p>Un bien o servicio no puede ser separable de otros bienes o servicios prometidos en el contrato, si:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existen importantes servicios de integración con otros bienes o servicios prometidos - Modifica/personaliza otros bienes o servicios prometidos - Es muy dependiente/inrelacionado con otros bienes o servicios prometidos.

PASO 3 - DETERMINAR EL PRECIO DE LA TRANSACCIÓN

<p>El precio de transacción es el monto de la contraprestación que una entidad espera recibir a cambio de la transferencia de los bienes o servicios prometidos (no los montos cobrados en nombre de terceros, por ejemplo, impuestos sobre la venta o impuestos sobre el valor agregado). El precio de la transacción puede verse afectado por la naturaleza, el calendario y el importe de la contraprestación, e incluye la consideración de componentes de financiación significativos, componentes variables, cantidades pagaderas al cliente (por ejemplo, reembolso y descuentos) y cantidades no monetarias.</p>	
<p>Contabilidad para un componente de financiamiento significativo</p> <p>Si el momento de los pagos especificados en el contrato proporciona al cliente o a la entidad un beneficio significativo de financiar la transferencia de bienes o servicios.</p> <p>El precio de transacción se ajusta para reflejar el precio de venta en efectivo en el momento en que se transfiere el control de los bienes o servicios.</p> <p>Un componente financiero significativo puede ser explícito o implícito. Los factores a considerar incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diferencia entre la contraprestación el precio de venta en efectivo. - Efecto combinado de las tasas de interés y el tiempo transcurrido entre la transferencia del control de los bienes o servicios y el pago. <p>Un componente financiero significativo no existe cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El momento de la transferencia del control de los bienes o servicios es a discreción del cliente - La contraprestación es variable con el monto o calendario basado en factores ajenos al control de las partes. - La diferencia entre la contraprestación y el precio de venta en efectivo surge por otras razones no relacionadas con la financiación (es decir, protección frente al no pago). <p><u>Tasa de descuento a utilizar</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe reflejar las características de crédito de la parte que recibe la financiación y cualquier garantía o garantía colateral proporcionada. <p><u>Expediente práctico - periodo entre la transferencia y el pago es de 12 meses o menos</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - No contabilizar ningún componente financiero significativo. 	<p>Contraprestación variable</p> <p>Ej. Descuentos, reembolsos, créditos, concesiones, incentivos, bonificaciones de rendimiento, penalizaciones y pagos contingentes.</p> <p>La contraprestación variable debe estimarse utilizando:</p> <p>(i) Método del valor esperado: basado en las cantidades ponderadas según probabilidad dentro de un rango (es decir, para un gran número de contratos similares)</p> <p>(ii) Cantidad única más probable: la cantidad dentro de un rango que es más probable que surja (por ejemplo, cuando el contrato tiene sólo dos posibles resultados).</p> <p><i>Limitar las estimaciones de la consideración variable</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - La contraprestación variable sólo se reconoce si es altamente probable que un cambio posterior en su estimación no daría lugar a una reversión significativa de los ingresos (es decir, una reducción significativa en los ingresos acumulados reconocidos). <p>Contraprestación pagadera a un cliente</p> <p>Incluye el efectivo pagado (o que se espera pagar) al cliente (o los clientes), así como los créditos u otros elementos como cupones o vales. Una entidad contabilizará la contraprestación como una reducción en el precio de la transacción, a menos que el pago se efectúe a cambio de un bien o servicio distinto recibido del cliente, en cuyo caso no se realiza ningún ajuste, excepto cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La contraprestación pagada excede el valor razonable de los bienes o servicios recibidos (la diferencia se establece en función del precio de transacción, - El valor razonable de los bienes o servicios no puede determinarse de forma fiable (importe total tomado en contra del precio de transacción). <p>Contraprestación distinta al efectivo</p> <p>Se contabiliza a valor razonable (si no se puede determinar de manera fiable, se mide indirectamente por referencia al precio de venta independiente de los bienes o servicios).</p>

NIIF 15 Ingresos de Contratos con Clientes

PASO 4 - ASIGNAR EL PRECIO DE LA TRANSACCIÓN A CADA OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO

El precio de transacción (determinado en el paso 3) es asignado a cada obligación de desempeño (determinado en el Paso 2) sobre la base de precio de venta independiente de cada obligación de desempeño.

Si el precio de venta independiente no es observable, se estima. Los enfoques para estimar pueden incluir:

- (i) **Enfoque de evaluación de mercado ajustado**
- (ii) **Coste esperado más un enfoque de margen**
- (iii) **Se ha deducido el enfoque residual (es decir, residual después de que los precios de venta autónomos observables de otras obligaciones de desempeño se han deducido).**

Obsérvese que deben cumplirse criterios restrictivos para que se aplique el enfoque (iii)

Asignación de un “descuento”

Existe un descuento cuando la suma del precio de venta autónomo de cada obligación de desempeño excede la contraprestación a pagar.

Los descuentos se asignan proporcionalmente a menos que haya evidencia observable de que el descuento se relaciona con una o más obligaciones de desempeño específicas después de cumplir con todos los siguientes criterios:

- Los bienes y servicios (o paquete de ellos) en la obligación de desempeño se venden regularmente de manera independiente, y con un descuento
- El descuento es sustancialmente el mismo en la cantidad al descuento que se daría sobre una base independiente.

Asignación de la contraprestación variable

La contraprestación variable se asigna íntegramente a una obligación de desempeño (o un bien o servicio distinto dentro de una obligación de desempeño), si ambos:

- Los términos de la contraprestación variable se refieren específicamente a la satisfacción de la obligación de desempeño (o la transferencia del bien o servicio distinto dentro de la obligación de desempeño)

- La asignación de la contraprestación variable es consistente con el principio de que el precio de la transacción se asigna en función de lo que la entidad espera recibir por satisfacer la obligación de desempeño (o transferir el bien o servicio distinto dentro de la obligación de desempeño).

PASO 5 - RECONOCER LOS INGRESOS CUANDO CADA OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO ESTÁ SATISFECHA

El precio de transacción asignado a cada obligación de desempeño (determinado en el Paso 4) se reconoce como/cuando se cumple la obligación de desempeño.

Ya sea:

- (i) **Con el tiempo, ó**
- (ii) **En un momento dado.**

- Capacidad para dirigir el uso del activo
- Capacidad para obtener sustancialmente todos los beneficios restantes del activo. Factores a considerar al evaluar la transferencia de control:

- La entidad tiene derecho actual de pago del activo
- La entidad ha transferido físicamente el activo
- Título legal del activo
- Riesgos y beneficios de la propiedad
- Aceptación del activo por el cliente.

(i) RECONOCIENDO LOS INGRESOS A LO LARGO DEL TIEMPO (SE APLICA SI CUALQUIERA DE LOS 3 SIGUIENTES CRITERIOS ESTAN HECHOS)

(a) El cliente recibe y consume simultáneamente todos los beneficios.

Ej. Muchos contratos de servicios recurrentes (como servicios de limpieza). Si otra entidad no necesitara volver a realizar el trabajo ya realizado por la entidad con el fin de satisfacer la obligación de desempeño, se considera que el cliente está recibiendo y consumiendo beneficios simultáneamente.

(b) El desempeño de la entidad crea o mejora un activo controlado por el cliente. A medida que se está creando o mejorando (por ejemplo, un activo de trabajo en progreso) podría ser tangible o intangible.

(c) El desempeño en la entidad no crea un activo con un uso alternativo para la entidad, y la entidad tiene un derecho a pago por el desempeño cumplido hasta la fecha.

(i) Uso alternativo

La evaluación requiere juicio y consideración de todos los hechos y circunstancias. Un activo no tiene un uso alternativo si la entidad no puede redirigir contractualmente el activo a otro cliente, como por ejemplo:

- Pérdidas económicas significativas, es decir, mediante reducción del precio de venta (práctica).

- Los derechos exigibles del cliente para prohibir la reexpedición del activo (contractual).

El hecho de que el activo sea o no ampliamente intercambiable con activos producidos por la entidad también debe ser considerado para determinar si se producen limitaciones prácticas o contractuales.

(ii) Derecho de pago obligatorio

Considerar tanto el término contractual específico y cualquier ley o regulación aplicable. En última instancia, con excepción de su propio fracaso de realizar según lo prometido, una entidad debe tener derecho a una indemnización que se aproxima al precio de venta de los bienes o servicios transferidos hasta la fecha. El margen de beneficio no necesita igualar el margen de beneficio esperado si el contrato fue cumplido como prometido. Por ejemplo, podría ser una proporción del margen de beneficio esperado que refleja el desempeño hasta la fecha.

Los ingresos que se reconocen con el tiempo se reconocen de una manera que representa el desempeño de la entidad en la transferencia de control de bienes o servicios a los clientes. Los métodos incluyen:
- Métodos de producto: (E). Encuestas de desempeño completadas hasta la fecha, evaluaciones de los resultados alcanzados, hitos alcanzados, unidades producidas, etc.)
- Método de recursos: (E). Recursos consumidos, horas de trabajo, costos incurridos, tiempo transcurrido, horas máquina, etc.), excluyendo costos que no representan el desempeño del vendedor.

(ii) RECONOCER EL INGRESO EN UN PUNTO EN EL TIEMPO

Los ingresos se reconocen en un momento dado si no se cumplen los criterios para reconocer los ingresos a lo largo del tiempo. Los ingresos se reconocen en el momento en que la entidad transfiere el control del activo al cliente (véase el recuadro adyacente).

NIIF 15 Ingresos de Contratos con Clientes

GUÍA DE APLICACIÓN DE LA NIIF 15

<p>La NIIF 15 contiene instrucciones de aplicación para:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos del contrato - Venta con derecho de devolución - Garantías - Consideraciones de principal versus agente - Opciones de clientes para productos o servicios adicionales - Derecho no ejercidos por los clientes - Los honorarios anticipados no reembolsables (y algunos costos relacionados) - Licencias - Acuerdos de recompra - Acuerdos de consignación - Acuerdos de facturación y retención - Aceptación del cliente <p>Un resumen se muestra en esta página para los elementos en negrita de arriba.</p>	<p>Costos del contrato</p> <p>Sólo los costos de obtener un contrato con un cliente que se espera que se recuperen y puedan ser reconocidos como un activo.</p> <p>Si los costos para cumplir un contrato están dentro del alcance de otras NIIF (Ej, NIC 2, NIC 16, NIC 38, etc.) se aplican dichas NIIF.</p> <p>De no ser así, se reconoce un activo según NIIF 15 si, y sólo si, los costos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Son específicamente identificables y se relacionan directamente con el contrato (por ejemplo, mano de obra directa, materiales, asignaciones de gastos generales, costos explícitamente cargados, otros costos inevitables (Ej. Subcontratistas)) - Generan o mejoran los recursos de la entidad que serán utilizados para satisfacer las obligaciones de desempeño en el futuro, y - Se espera que se recuperen. <p>Costos que se reconocen como un gasto en la medida en que incurrir</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gastos generales y administrativos - Desperdicio, chatarra y otros (imprevistos) no incorporados en el precio del contrato. - Costes relacionados con (o no se pueden distinguir de) las obligaciones de desempeño pasadas. <p>Amortización y deterioro de los activos del contrato</p> <ul style="list-style-type: none"> - La amortización se basa en una base sistemática consistente con el patrón de transferencia de los bienes o servicios a los que se relaciona el activo - Existe un deterioro cuando el importe en libros del contrato es mayor que la contraprestación pendiente de cobro, menos los costos directamente relacionados. 	<p>Licencia (de propiedad intelectual de una entidad (IP))</p> <p>(i) Si la licencia no es distinta de otros bienes o servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se contabiliza junto con otros bienes o servicios prometidos como una obligación única de desempeño - Una licencia no es distinta si: <ul style="list-style-type: none"> - Es un componente integral de la funcionalidad de un bien tangible, o - El cliente sólo puede beneficiarse de la licencia junto con un servicio relacionado. <p>(ii) Si la licencia es distinta de otros bienes o servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se contabiliza como una obligación de desempeño única. - Los ingresos procedentes de una licencia distinta se reconocen con el tiempo (véase el paso 5) si y sólo si: <ul style="list-style-type: none"> (a) La entidad (se espera razonablemente) emprende actividades que afectarán significativamente IP al que el cliente tiene derechos (b) Los derechos del cliente IP lo exponen a los efectos positivos/negativos de las actividades que la entidad emprende en (a). (c) No se transfieren bienes o servicios al cliente cuando la entidad realiza las actividades en (a). - Los ingresos procedentes de una licencia distinta se reconocen en un momento determinado (véase el paso 5) si no se cumple los criterios de reconocimiento en el tiempo (anteriormente). El derecho recae sobre el IP en su forma y funcionalidad en el momento en que se concede la licencia al cliente. <ul style="list-style-type: none"> - Los ingresos se reconocen en el momento en que el contrato de la licencia se transfiere al cliente.
--	---	--

<p>Garantías (cae en cualquiera de las dos categorías):</p> <p>(i) Tipo de aseguramiento (aplicar la NIC 37):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Garantía al cliente de que el bien o servicio funcionará como se especifica. - El cliente no puede adquirir esta garantía por separado de la entidad. <p>Al determinar la clasificación (o parte de ella) de una garantía, una entidad considera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Requisitos legales: (las garantías exigidas por la ley suelen ser tipo de aseguramiento)</i> - <i>Duración: (más larga la duración de la cobertura, es más probable que se proporcionen servicios adicionales)</i> - <i>Naturaleza de las tareas: (prestan un servicio o están relacionadas con la garantía (por ejemplo, el envío de devolución de mercancías defectuosas).</i> <p>(ii) Tipo de servicio (contabilizado por separado de acuerdo con la NIIF 15):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se proporciona un servicio además de una garantía para el cliente de que el bien o servicio funcionará como se especifica. - Esto se aplica independientemente de si el cliente puede comprar esta garantía por separado de la entidad. 	<p>Honorarios anticipados no reembolsables</p> <p>Incluye cargos adicionales cobrados en (o cerca de) el inicio del contrato (por ejemplo, tarifas de asociación, tasas de activación, etc.). El tratamiento dependerá de si la tasa se relaciona con la transferencia de bienes o servicios al cliente (es decir, una obligación de cumplimiento bajo el contrato):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si, reconocer los ingresos de acuerdo con la NIIF 15 (como o cuando los bienes o servicios son transferidos)) - No: Se trata como un anticipo de las obligaciones de desempeño a cumplir. <p>((Nota: En algunos casos, el periodo de reconocimiento de ingresos puede ser más largo que el periodo contractual si el cliente tiene derecho a extender o renovar el contrato).))</p>
---	---

<p>PRESENTACIÓN</p> <p>Estado de situación financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los activos contractuales y los pasivos contractuales de los clientes se presentan por separado. - Los derechos incondicionales a la contraprestación se presentan por separado como un crédito. <p>Estado de ganancias y pérdidas y otro resultado integral</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las partidas (ingresos y deterioro) se presentan separadamente de acuerdo con los requerimientos de las NIC 1 Presentación de los estados financieros. 	<p>TRANSICIÓN (APÉNDICE C)</p> <p>Retroactiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para cada ejercicio anterior presentado de acuerdo con la NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones y errores; o - Retroactiva con el efecto acumulado en el saldo de apertura de las utilidades retenidas en el periodo de aplicación inicial. <p>Para una aplicación retroactiva completa, los expedientes prácticos (para):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reexpresión de contratos completados - Determinación de la consideración variable de los contratos completados - Divulgación sobre la asignación del precio de transacción a las obligaciones de desempeño que todavía no se han cumplido. <p>Para ambos enfoques existe un expediente práctico para los contratos modificados en periodos anteriores.</p>	<p>REVELACIÓN</p> <p>Objetivo general: revelar información suficiente para permitir a los usuarios comprender la naturaleza, la cantidad, el momento y la incertidumbre de los ingresos y los flujos de efectivo derivados de los contratos de una entidad con los clientes.</p> <p>Contratos con clientes (información relativa):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desagregación de los ingresos - Activos contractuales y obligaciones contractuales - Obligaciones de desempeño (incluyendo el resto). <p>Uso de expedientes prácticos (relacionados con):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Componente de financiamiento significativo (12 meses) - Costos del contrato (amortización de 12 meses). <p>Juicios significativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Satisfacción de la obligación de desempeño - Precio de transacción (incluida la asignación) - Determinación de los costos del contrato capitalizados. <p>Costos del contrato capitalizados:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Método de amortización - Saldos de cierre por tipo de activo - Amortización y deterioro.
---	---	--

PARA MAYOR INFORMACIÓN

XAVIER PUEBLA
Gerente General- Audit
+593 2 2544 024
xpuebla@bdo.ec

ANA LUCIA ESCOBAR
Gerente General- Tax
+593 2 2562 298
aescobar@advice.com.ec

RENÉ MERINO
Gerente General - Consulting
+593 2 2566 915
rmerino@bdoconsulting.ec

JUAN CARLOS SALTOS
Gerente General - Outsourcing
+593 2 2555 710
jcsaltos@gerenfoque.com

Esta publicación ha sido cuidadosamente preparada por BDO.
BDO ECUADOR GROUP su red de firmas miembro (la red BDO), y sus entidades vinculadas. BDO International Limited y cada una de sus firmas miembro son entidades legalmente separadas e independientes y no tienen ninguna responsabilidad por los actos u omisiones de otra entidad. Ni BDO International Limited ni otras entidades centrales de la red BDO prestan servicios a los clientes. Consulte www.bdo.global/about para obtener una descripción más detallada de BDO International Limited y sus firmas miembro. Nada de los acuerdos o reglas de la red BDO constituirá o implicará una relación de agencia o una asociación entre BDO International Limited, las firmas miembro de la red BDO, o cualquier otra entidad central de la red BDO. BDO es la marca de la red BDO y de cada una de las firmas miembro de BDO.
Esta publicación contiene únicamente información general, y ninguna de BDO International Limited, sus firmas miembros o sus entidades relacionadas, mediante esta publicación, prestan asesoramiento o servicios profesionales. No se puede confiar en la publicación para cubrir situaciones específicas y ni actuar, o abstenerse de actuar, sobre la información contenida en el mismo sin obtener asesoramiento profesional específico. Póngase en contacto con un asesor profesional calificado en su firma local de BDO para discutir estos asuntos en el contexto de sus circunstancias particulares. Ninguna entidad de la red BDO, sus socios, empleados y agentes aceptan o asumen ninguna responsabilidad o deber de diligencia por cualquier pérdida derivada de cualquier acción tomada o no tomada por cualquier persona dependiendo de la información de esta publicación o de cualquier decisión basada en ella.
© BDO 2017.
www.bdo.global