

# Nueva norma contable sobre el reconocimiento de ingresos en el sector farmacéutico

Plan general de contabilidad





Con fecha 30 de enero de 2021 el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (en adelante, ICAC) publicó a través de Boletín Oficial del Estado el Real Decreto 1/2021, por el que se modifican el Plan General de Contabilidad, el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas, las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y las Normas para la Adaptación del Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos. Adicionalmente, el 13 de febrero de 2021 se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Resolución de 10 de febrero de 2021 del ICAC, por la que se dictan las normas de registro y valoración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y prestación de servicios y que constituye el desarrollo reglamentario de esta nueva normativa.

En base a dichas normas, hemos preparado este folleto con un resumen de los aspectos importantes a destacar en la aplicación inicial de esta nueva norma.

Esta norma sustituye a la anterior Norma de Registro y Valoración 14 “Ingresos por ventas y prestación de servicios”, y supone la armonización con la normativa europea y convergencia con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), dado

que se transpone la práctica totalidad de la NIIF 15 (la cual incluye una guía de actuación y numerosos ejemplos para un mayor entendimiento por parte de los usuarios de aquellos aspectos que no han sido transpuestos al texto de la norma española, pero que pueden ser utilizados a modo interpretativo de la misma). Adicionalmente, el ICAC ha optado por introducir todos los requerimientos de revelación en la memoria, hecho que constituye un cambio relevante respecto a la información exigida hasta la fecha.

### Cambios relevantes en el sector farmacéutico

Las compañías del sector deberán considerar las siguientes circunstancias:

- La nueva norma de reconocimiento de ingresos supone un cambio significativo para todas las empresas, con un alcance normativo mucho más amplio que las normas anteriores, e introduce una mayor complejidad en el registro y valoración de los ingresos, en línea con la mayor complejidad de los negocios en la actualidad.
- Determinadas empresas del sector deberán efectuar un análisis sobre los acuerdos colaborativos que puedan tener con otras empresas, y sobre la necesidad o no de aplicar esta norma en estos casos.
- En aquellos contratos de larga duración, en subsectores específicos, deberá atenderse a lo dispuesto en la norma para modificaciones de contratos, si se producen.
- La consideración de mayores restricciones para el registro de determinadas contraprestaciones variables, especialmente en los acuerdos que existan hitos o “*milestones*” variables, será un hándicap en muchas empresas.
- El adecuado tratamiento contable, en el caso de existir opciones materiales para adquirir bienes o servicios adicionales con descuento, así como otras circunstancias como cobros diferidos, “*upfront fees*” o *royalties*, requerirán de un análisis específico.
- El nuevo enfoque de las licencias de acceso y de uso en el contexto del sector farmacéutico será otro aspecto relevante con potenciales impactos.



## Un nuevo modelo basado en cinco pasos

El modelo único de reconocimiento de ingresos bajo la nueva norma de reconocimiento de ingresos está compuesto por cinco pasos, sobre los que vamos a cuestionar o enumerar los potenciales impactos en el sector. Estos posibles impactos requerirán especial consideración para determinar el tratamiento adecuado y acorde con la nueva normativa:

- 1 Identificar el contrato
- 2 Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato
- 3 Determinar el precio
- 4 Asignar el precio a las obligaciones de desempeño
- 5 Reconocer el ingreso a medida que se satisfacen las obligaciones de desempeño

## Transición

Las sociedades deberán aplicar esta norma a sus cuentas anuales y/o estados financieros intermedios para ejercicios que comiencen en o después del 1 de enero de 2021.

La nueva norma de ingresos se aplicará empleando alguna de las siguientes alternativas:

- Expresar los periodos comparativos mediante las soluciones prácticas incluidas en la Disposición Transitoria Quinta del Real Decreto.
- No expresar de nuevo la información comparativa y aplicar los nuevos criterios de forma retroactiva únicamente a los contratos que no estén terminados en la fecha de primera aplicación (esto es, el 1 de enero de 2021), registrando el impacto de la reexpresión en dicha fecha.
- Aplicar la nueva norma de reconocimiento de ingresos para todos aquellos contratos posteriores a la fecha de primera aplicación (es decir, el 1 de enero de 2021), y seguir aplicando los criterios de la antigua norma de ingresos para todos aquellos contratos anteriores a esta.

# 1 | Identificar el contrato

El reto principal en determinadas empresas o grupos de empresas farmacéuticas será el de evaluar si los actuales o futuros acuerdos colaborativos representan contratos con clientes o se trata de un acuerdo en el que ambas partes comparten riesgos y beneficios que queden fuera del ámbito de esta norma. En ocasiones, un contrato entre dos empresas puede contener elementos de ambos, acuerdo colaborativo y contrato con cliente, por lo que su determinación resultará compleja. Bajo la nueva norma de reconocimiento de ingresos, las empresas del sector tendrán primero que separar y valorar los ingresos en el marco de otras normas, y, por el importe restante del contrato, asignarlo a las obligaciones de ejecución claramente identificadas como bienes y servicios que generan derechos y obligaciones a ambas partes.

## Nueva norma

Una empresa tiene un contrato cuando:

- Ambas partes aprueban el contrato
- cada parte tiene derechos y obligaciones inherentes que se identifican
- las condiciones de pago se han definido
- el contrato tiene sustancia comercial
- es probable que la empresa reciba sustancialmente toda la contraprestación a la que tiene derecho

La norma establece un tratamiento específico cuando la contraprestación todavía no es probable y, sin embargo, se han cobrado determinados importes a cuenta.

La norma establece una serie de requisitos, a partir de los cuales, dos o más contratos tendrán que ser considerados como un único contrato a efectos del reconocimiento de ingresos.

## Modificaciones de contrato

Una modificación contractual se registra como un contrato separado si:

- Se refiere a bienes o servicios distintos que resultan en una obligación de desempeño separada y
- los nuevos bienes o servicios se fijan a su precio de venta independiente.

En caso contrario se tratará como: *i*) un ajuste prospectivo si los bienes o servicios son distintos (pero a un precio de venta sensiblemente inferior a su valor de mercado), o *ii*) un ajuste en la cifra de ingresos, si los bienes o servicios no son distintos.

## Norma anterior

Las empresas debían considerar la sustancia de los acuerdos, no simplemente la forma legal, y determinar si era probable recibir la contraprestación de la transacción.

La normativa sobre modificaciones de contratos era muy limitada y solo en determinados sectores.

## Recomendaciones

Establecer procedimientos internos de análisis de contratos para identificar:

- La existencia de un contrato con clientes bajo la normativa actual (en el contexto de acuerdos colaborativos entre empresas del sector).
- Posibles modificaciones en el contrato o “side-agreements”, (adendas posteriores o acuerdos paralelos) firmados con posterioridad.

## 2 Identificación de las obligaciones de desempeño

Es habitual en determinadas empresas del sector, que tienen un proceso productivo o realizan tareas de investigación y desarrollo, firmar acuerdos que proporcionan múltiples productos o servicios a sus clientes (por ejemplo, el desarrollo de un producto y su posterior licencia o comercialización). Las empresas deben identificar las distintas obligaciones de desempeño existentes en el contrato.

### Nueva norma

Una obligación de desempeño es una obligación en el contrato de transmitir un bien o servicio distinto o una serie de distintos bienes y servicios que son sustancialmente similares con un patrón de transferencia común.

Un bien o servicio es distinto si se cumple que:

- El cliente puede beneficiarse del bien o servicio por sí mismo o conjuntamente con otros recursos disponibles para el cliente
- El bien o servicio es identificable por separado en el contexto del contrato

Los factores que indican que un bien o servicio es distinto en el contexto de un contrato son los siguientes:

- La empresa no proporciona un servicio significativo de integración del bien o servicio, con otros bienes o servicios en el contrato
- El bien o servicio no modifica o customiza sustancialmente a otros bienes o servicios comprometidos en un mismo contrato
- El bien o servicio no es altamente dependiente, con respecto al resto de bienes o servicios del contrato

### Norma anterior

El criterio general de reconocimiento de ingresos consistía en aplicar la norma separadamente para cada transacción. Si bien, en determinadas circunstancias resultaba necesario separar los componentes en una transacción para reflejar la sustancia económica de la misma, no existían criterios definidos de separación de dichos componentes.

### Recomendaciones

Revisar aquellos contratos en los que puedan existir diversos bienes o servicios incluidos en el mismo (generalmente, a largo plazo), poniendo foco en:

- Documentar las distintas obligaciones de desempeño existentes en dichos contratos.
- Considerar la necesidad de modificar los sistemas de información de la compañía.
- Evaluar, para aquellos bienes o servicios no significativos, la materialidad del potencial impacto en caso de no separación.

### Opciones del cliente sobre bienes y servicios adicionales

Una opción que proporciona a un cliente la posibilidad de obtener bienes o servicios gratuitos o con un descuento significativo en el futuro debe considerarse como un derecho material. Un derecho material representa una promesa implícita en el contrato que se registrará como una obligación de desempeño separada. Todo ello, conllevará que las empresas

del sector deberán analizar si puede existir un derecho material y, en su caso, ajustar el precio inicial de la transacción con el descuento ofrecido a futuro por la probabilidad de ejercicio de dicha opción. La reducción en el ingreso por la venta inicial se diferirá a ingresos cuando se produzca la venta posterior a descuento (o gratuita) o cuando el derecho material expire.

# 3 | Determinación del precio

A pesar de que la determinación del precio de la transacción puede resultar un paso sencillo cuando se trata de un precio fijo, lo cierto es que dentro del sector farmacéutico se pueden dar circunstancias específicas en las que el precio del contrato no sea fijo, sino que resulte mucho más complejo de determinar, por incluir contraprestaciones variables. Ciertos tipos de contratos incluyen pagos basados en el cumplimiento de hitos (“*milestones*”), *royalties*, descuentos por volumen, pagos anticipados (“*up-front*”), cláusulas de “protección de precios” o abonos por devolución, entre otros, que dependen de que se produzcan determinadas situaciones para las que las empresas del sector deberán realizar las pertinentes estimaciones en cada fecha de cierre. En ocasiones, dichas estimaciones no se producirán por una venta directa al consumidor, sino indirecta a través de distribuidores, mayoristas o centrales de compras que tienen la capacidad contractual para repercutir a las empresas farmacéuticas todo o una parte de la contraprestación variable.

Otros factores que se deben contemplar en la transacción son la existencia de contraprestaciones no monetarias, el potencial componente de financiación a largo plazo en pagos y/o cobros diferidos o, en su caso, las contraprestaciones a pagar al cliente.

## Contraprestación a pagar a un cliente

Una empresa puede pagar una contraprestación a sus clientes en el contexto de sus transacciones habituales, por ejemplo, a cambio de una ubicación preferente en el lineal de una farmacia. Las empresas del sector deberán analizar si dicha contraprestación está ligada a un contrato de venta y, por tanto, vinculada a una potencial modificación del precio de la transacción. Si el pago a un cliente no determina una obligación de desempeño separada por parte del cliente, necesariamente resultará en un ajuste del precio de venta de la transacción original a la que se vincula, salvo que cumplan las condiciones para ser considerados costes de obtención de un contrato o costes de cumplimiento de un contrato, para los cuales la norma establece un tratamiento específico.



# 3 | Determinación del precio

## Nueva norma

Los descuentos o *rappels*, protección de precios, concesiones y cualquier otro tipo de descuento e incentivos son tipologías de contraprestación variable. Dichas contraprestaciones variables se deben estimar e incluir en el precio de la transacción ponderadas por su probabilidad de ocurrencia o, en su caso, por su importe más probable (en caso de ser un hecho binario, que se pueda dar o que no), solamente si es altamente probable que no se vaya a producir una reversión futura en la misma en caso de registrarse como ingreso.

En el caso de la provisión por devoluciones, se elevará al bruto tanto la obligación de desembolso como, en contrapartida, el activo por el derecho a los bienes a devolver (sujeto a potencial deterioro, en su caso). Las compañías sólo podrán reconocer las ventas de aquellos bienes de los que no espera su devolución.

Si hubiera un componente financiero significativo en la transacción (por concesión de crédito al cliente), dicho componente financiero ajustará el precio.

Los pagos por hitos se deben estimar e incluir en el precio de la transacción en función del valor esperado (estimación ponderada de la probabilidad) o en el enfoque del importe más probable.

En este punto de determinación del precio, habrá que tener presente la específica regulación que establece el artículo 29 de la Resolución del ICAC sobre el reconocimiento de ingresos para las cesiones de licencias, que es algo muy habitual en el sector (punto que se trata más adelante en este folleto).

## Norma anterior

El ingreso se medía por el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir. Por tanto y con carácter general cualquier tipo de descuento o incentivo se estimaba y se registraba siempre que fuera probable que la empresa obtuviera los beneficios económicos asociados al mismo, que fuera medible y se cumplieran el resto de los criterios de reconocimiento.

## Recomendaciones

En el análisis de las contraprestaciones variables se pueden dar diferencias entre la norma anterior y la nueva norma, especialmente dado el carácter de mayor probabilidad que se le otorga (probable vs, altamente probable):

- Evaluar todos aquellos contratos con contraprestaciones variables, para identificar potenciales desviaciones respecto al criterio habitual hasta la fecha.
- Revisar todas las estimaciones significativas potenciales en el balance: *rappels*, devoluciones, ajuste de precios, etc.
- Considerar la necesidad de modificar los sistemas de información de la compañía, por la mayor complejidad en la determinación de precios de determinados bienes o servicios.



## 4

# Asignación del precio

## a las distintas obligaciones de desempeño

Como hemos indicado, las empresas farmacéuticas y del sector de ciencias de la salud proporcionan a menudo múltiples productos o servicios a sus clientes bajo la forma de un único contrato. La asignación del precio a las distintas obligaciones de ejecución conlleva un análisis complejo, basado en el precio de venta independiente (su valor de mercado) de cada bien o servicio separado.

### Nueva norma

El precio de la transacción se asigna a las distintas obligaciones de desempeño a partir del precio de venta independiente de las mismas. Para aquellos bienes o servicios que no se venden individualmente con carácter habitual, se deberá estimar mediante el mejor criterio disponible (a partir de los costes más un margen, en base a una evaluación de bienes o servicios comparables en el mercado ajustado a los márgenes de la empresa o mediante un enfoque residual, este último solo si el precio del bien o servicio pudiera conllevar una elevada variabilidad o incertidumbre).

En ocasiones, y siempre que se cumplan determinadas condiciones para ello, la contraprestación variable (incentivos o descuentos) se asignará a una o varias obligaciones de desempeño específica en el contrato, cuando se cumplan algunos criterios establecidos por la norma. En el caso de no cumplirse estos criterios, se asignará de forma proporcional a la totalidad de las obligaciones asumidas en el contrato.

### Norma anterior

La contraprestación (precio de la transacción) se asignaba con carácter general a los distintos componentes bien por su valor razonable relativo o bien mediante el método de costes más un margen razonable. No se permitía un enfoque residual.

### Recomendaciones

Las empresas del sector deberán monitorizar el reparto del precio de transacción, en el caso de existir diversos bienes o servicios en el contrato cuya contraprestación no estuviera claramente separada:

- El criterio de asignación debe seguir criterios lógicos en función de los distintos precios de venta independiente. No obstante, en ocasiones, será necesario un análisis en mayor profundidad y, en su caso, efectuar dicho reparto bien a partir de registros o datos extracontables revisados por la Dirección. En algunos casos, puede ser necesaria una modificación sustancial de los sistemas informáticos para poder parametrizar las asignaciones en aquellos casos en los que la actividad ordinaria de la empresa contuviera distintas obligaciones de desempeño en una gran parte de sus contratos.

# 5 | Reconocimiento del ingreso

Una obligación de desempeño separada se registra como ingreso cuando el control sobre el bien o servicio se transmite al cliente, bien sea a lo largo del tiempo o en un momento concreto del tiempo. La definición de control se refiere a la capacidad del cliente para dirigir el uso sobre dicho bien o servicio y obtener sustancialmente todos los beneficios inherentes al mismo. En concreto, en compañías farmacéuticas que sean proveedores de otras empresas del sector (por ejemplo, biotecnológicas, empresas especializadas en instrumental médico o quirúrgico o que firman contratos como “CMO” o “Contract manufacturing organizations”, que generalmente realizan servicios que van desde el desarrollo de medicamentos hasta la fabricación de medicamento); deberán prestar especial atención a este paso, así como a los métodos permitidos en la norma para su reconocimiento a lo largo del tiempo.

## Nueva norma

### Reconocimiento de ingresos a lo largo del tiempo:

Una empresa transfiere el control de un bien o servicio a lo largo del tiempo, registrando el ingreso en dicho plazo temporal, si se cumple uno de los siguientes criterios:

- El cliente recibe los beneficios proporcionados por la empresa a medida que se satisface y se cumple la obligación
- La empresa crea o mejora un activo que el cliente controla a medida que se crea
- La empresa crea un activo con un uso específico, teniendo un derecho contractual para recibir una contraprestación por el trabajo efectuado hasta la fecha

### Reconocimiento de ingresos en un momento del tiempo:

Si ninguno de los criterios anteriores se cumple, la sociedad reconocerá el ingreso en un punto del tiempo, siempre que se transmita el control del bien o servicio al cliente.

## Norma anterior

El reconocimiento del ingreso ocurría en un momento del tiempo cuando se transferían los riesgos y beneficios de la propiedad del bien, cuando el vendedor no retenía ninguna involucración de uso ni control efectivo sobre el mismo, y cuando tanto el ingreso como los costes incurridos eran medibles y su cobro probable.

Para ingresos por prestación de servicios, además de los criterios anteriores (excepto el de la propiedad y control), el ingreso se reconocía por su grado de avance. En caso de no cumplir con dichos criterios solo se registraba ingreso con el límite de los gastos incurridos recuperables en el contexto del contrato.

## Recomendaciones

El reconocimiento del ingreso a lo largo del tiempo requerirá un análisis más exhaustivo y, en su caso, la adaptación de los procedimientos internos de las empresas del sector

- Considerar la necesidad de modificar los sistemas de información de la compañía, por la mayor complejidad en el reconocimiento de ingresos a lo largo del tiempo, especialmente en contratos a largo plazo.

## Ventas a distribuidores y stock en consigna

Uno de los puntos que las empresas del sector farmacéutico deberán evaluar es si las ventas a través de distribuidores o mayoristas dan lugar al reconocimiento de un ingreso, de acuerdo con la práctica habitual, o si por el contrario, en función de los acuerdos firmados, dicha venta no es firme hasta la entrega del bien al consumidor final, por no disponer el distribuidor el control del mismo o por tener un derecho e incentivo económico relevante a devolver el producto a su discreción. La norma incluye una serie de factores a considerar, para evaluar si es un contrato de depósito o no.

### Acuerdos de “bill-and-hold”

Para que un cliente obtenga el control de un producto bajo un acuerdo de “bill-and-hold” (bienes no entregados en la fecha en la que están disponibles, sino en una fecha posterior, generalmente a petición del cliente) se deben dar cuatro condiciones: *i)* existe evidencia objetiva de la voluntad del cliente de adquirir el bien o servicio, *ii)* que el producto esté claramente separado e identificable en las instalaciones de la sociedad, *iii)* estar disponible para su entrega inmediata y *iv)* que la empresa no tenga la capacidad de utilizar dicho producto o venderlo a otro cliente.

## Nueva norma

### Derecho de uso de la Propiedad Intelectual

Se reconoce en un momento del tiempo, cuando la licencia se concede y, por tanto, se transfiere el control a la empresa licenciada.

### Derecho de acceso a la Propiedad Intelectual

Se reconoce a lo largo del tiempo mientras la empresa licenciada tenga acceso a la propiedad intelectual y durante el periodo de licencia.

Se otorga el derecho de acceso a una propiedad intelectual (y en caso contrario, se trataría de un derecho de uso) si se cumplen las siguientes condiciones:

- El licenciante llevará a cabo actividades que influyan significativamente en la propiedad intelectual sobre la que el cliente tiene derechos
- Los derechos conferidos por la licencia exponen directamente al cliente a los efectos derivados de las actividades antes referidas
- Las actividades no den lugar a la transferencia de un bien o servicio al cliente a medida que dichas actividades se desarrollan

### Royalties

Los *royalties* recibidos sobre ventas o basados en su uso y vinculados a una propiedad intelectual tienen un tratamiento diferenciado en la norma. En estos casos, la contraprestación no se incluye generalmente en el precio de la transacción hasta que se producen las ventas o el uso por parte del cliente. Solo aplica a *royalties* ligados a una propiedad intelectual.

## Licencias de propiedad intelectual

Una licencia proporciona al cliente el derecho de uso, no de posesión, sobre la propiedad intelectual. El ejemplo más habitual en el sector farmacéutico es de licenciar una propiedad intelectual a un cliente para un fármaco o principio activo que todavía no ha recibido la aprobación regulatoria. En estos casos, suele producirse un pago inicial (“*upfront fee*”), pagos por hitos (“*milestones*”) y *royalties* sobre ventas una vez iniciada su comercialización.

El primer paso para evaluar el tratamiento contable de las licencias será el de confirmar si se trata de una obligación de desempeño separada o se debe combinar con otros bienes o servicios del contrato, en cuyo caso el ingreso se registra a medida que se satisface la obligación de ejecución combinada. Las licencias separadas se engloban en dos categorías:

1) derecho de uso o 2) derecho de acceso, con distinto tratamiento contable.

## Norma anterior

Honorarios y *royalties* recibidos por el uso de activos de una empresa se registraban de acuerdo con la sustancia del acuerdo.

Generalmente, se realizaban por un método lineal durante la duración del acuerdo. En aquellos casos en los que se otorgaba un derecho para una explotación de derechos puntuales se consideraba una venta si no existían otras obligaciones pendientes.

El ingreso por *royalties* se devenga con carácter general de acuerdo con los términos del contrato.

# Otras consideraciones

En determinadas ocasiones, las empresas del sector se encontrarán en situaciones de acuerdos en los que gestionan bienes o servicios a clientes por cuenta de otra empresa y se deberá determinar si actúa como principal o agente para su correcta presentación de los ingresos (brutos o netos) en la cuenta de resultados.

Adicionalmente, en el caso de existir garantías de producto se deberá evaluar si la misma proporciona un bien o servicio adicional separado o se trata de una garantía de índole legal o habitual en el sector y no proporciona un bien o servicio separado.

Por último, y con la nueva norma de reconocimiento de ingresos, determinados costes incrementales necesarios para la obtención de un contrato o de cumplimiento de un contrato serán capitalizables en determinadas circunstancias.

## ¿Qué nos espera?

Más allá de los cambios indicados en el presente documento, la nueva Norma de Reconocimiento de Ingresos supone un nuevo marco conceptual y ofrece guías detalladas en muchas áreas con potencial impacto en la valoración y registro de los ingresos. Las empresas del sector farmacéutico deberán asegurarse que han considerado todos los posibles efectos de la misma en sus estados financieros.



Este folleto tiene la intención de desarrollar una guía que permita obtener una visión general sobre la aplicación de la nueva norma de reconocimiento de ingresos en el sector farmacéutico aquellos aspectos con potencial impacto por la adopción de la nueva norma contable. En el folleto encontrarás únicamente información general, y ninguno de los miembros de Grant Thornton y sus firmas miembro pretenden prestar por medio de este asesoramiento o servicios profesionales

## Contacto



**Gemma Soligó Illamola**

Socia Directora de Práctica Profesional  
Gemma.Soligo@es.gt.com  
T +34 93 206 39 00



**Alberto Orte**

Senior Manager de Práctica Profesional  
Alberto.Orte@es.gt.com  
T +34 93 206 39 00



**Dayana Di Sabatino**

Supervisora de Práctica Profesional  
Dayana.Disabatino@es.gt.com  
T +34 93 206 39 00

[www.grantthornton.es](http://www.grantthornton.es)



© 2021 Grant Thornton S.L.P. Todos los derechos reservados.  
"Grant Thornton" se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton prestan servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes, y/o se refiere a una o más firmas miembro, según lo requiera el contexto. Grant Thornton Corporación S.L. es una firma miembro de Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL y las firmas miembro no forman una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro, es una entidad legal independiente. Los servicios son prestados por las firmas miembro. GTIL no presta servicios a clientes. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de las demás.