

# Informativo Gerencial

## Edición 9

Marzo 2021

---

### **Deloitte Football Money League 2021**

La 24a edición de la *Deloitte Football Money League* ("DFML"), describe el desempeño financiero de los clubes que generan mayores ingresos en el fútbol mundial durante la disruptiva temporada 2019/20.

[Página 3](#)

### **Informe de Resiliencia 2021**

Cinco atributos clave de resiliencia

[Página 5](#)

### **Cifras económicas**

Inflación, tasas de interés, empleo y desempleo, balanza comercial.

[Página 13](#)



**Deloitte.**

# Contenido



Página 3



Página 5



Página 7



Página 11



Página 13

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com) para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 330,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, Deloitte & Touche Ecuador Cía. Ltda., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitar sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría y contabilidad, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios de auditoría y contabilidad.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.

© 2021 Deloitte & Touche Ecuador Cía. Ltda.

## 03

### **Deloitte Football Money League 2021**

La 24a edición de la *Deloitte Football Money League* ("DFML"), describe el desempeño financiero de los clubes que generan mayores ingresos en el fútbol mundial durante la disruptiva temporada 2019/20.

## 05

### **Informe de Resiliencia 2021**

¿Cuáles son los cinco atributos clave de resiliencia que pueden ayudar a las organizaciones a prosperar en condiciones extremas?

## 07

### **Cash Pooling**

La tesorería corporativa cada vez cuenta con un papel más estratégico en la gestión de la liquidez de las empresas.

## 13

### **Cifras económicas**

Ponemos a su disposición las cifras económicas de las siguientes variables: inflación, tasas de interés, empleo y desempleo, balanza comercial, tipo de cambio, entre otras.

## 11

### **Registros oficiales**

Conozca las principales leyes, decretos, resoluciones y acuerdos publicados en el Registro Oficial.

# Deloitte Football Money League 2021

La 24a edición de la *Deloitte Football Money League* ("DFML"), describe el desempeño financiero de los clubes que generan mayores ingresos en el fútbol mundial durante la disruptiva temporada 2019/20.

Publicada solo seis meses después del final de la interrumpida temporada 2019/20, la *Money League*, es el análisis independiente más contemporáneo y confiable del desempeño financiero de los clubes de fútbol.

En el contexto de la disrupción económica y social global causada por el COVID-19, el regreso (retrasado) del fútbol profesional en la mayoría de los países ofreció un grado de normalidad en un mundo que de otra manera se vio afectado.

Los gobiernos de todo el mundo respondieron a la pandemia de diferentes maneras, y los órganos rectores de todo el deporte profesional introdujeron diversos métodos para adaptarse a los desafíos enfrentados, y las competencias se pospusieron, terminaron o anularon por completo.

Para aquellos que vieron el regreso del fútbol profesional, las restricciones extendidas sobre reuniones masivas y

viajes no esenciales significaron que, en la mayoría de los casos, los fanáticos no pudieron asistir a los partidos, o donde pudieron, en cantidades muy limitadas.

En todo el fútbol mundial, las diferentes respuestas a la pandemia han tenido como resultado diferentes impactos financieros de un club a otro.

### Por una vez en mi vida

Hay una serie de métricas, tanto financieras como no financieras, que se pueden utilizar para comparar clubes, incluyendo la asistencia, base mundial de fans, seguimiento de las redes sociales y el desempeño en el campo. En la *Money League* grabamos la capacidad de los clubes para generar ingresos a partir de la jornada de partido (incluidas las ventas de entradas y de hospitalidad corporativa), los derechos de emisión (incluidas las distribuciones de participación en ligas nacionales, copas y competiciones de clubes de la UEFA) y fuentes comerciales (por ejemplo, patrocinio, *merchandising*,





recorridos por estadios y otras operaciones comerciales).

**No sabíamos**

Cuando analizamos la información financiera de esta publicación, es importante entender que los clubes suelen tener un año financiero que cubre la totalidad de las temporadas nacionales e internacionales de competición de clubes (como se programó antes de COVID-19). Para la mayoría de los clubes europeos, este es típicamente un año financiero hasta mayo o junio, lo que significa que los ingresos de una temporada se capturarían en cada año financiero, permitiendo la comparabilidad entre los clubes a lo largo de varias temporadas.

**Travelin' Man**

Antes de analizar el desempeño financiero de los clubes de la *Money League*, es importante entender el impacto de COVID-19 en el calendario estacional de 2019/20, las acreditancias de los fans y los derechos de transmisión a través de league que contienen los clubes en la publicación de este año como se ilustra a continuación.

**Superstición**

La edición de este año de la *Money League* ha visto a los 20 mejores clubes generar 8.2 millones de euros de ingresos, una media de 409 millones de euros por club y una disminución del 12% en comparación con los 20 mejores del año pasado, que generaron ingresos de 9.3 millones de

euros (una media de 464 millones de euros por club). La *Money League* de este año, sigue siendo el tercer total más alto jamás en los 20 mejores clubes.

**Otra estrella**

A pesar de las condiciones significativamente diferentes reportadas en la publicación de este año, la composición de la *Money League* se ha mantenido ampliamente coherente con años anteriores, lo que ilustra tanto el impacto global ubicuo de la pandemia como la solidez de la capacidad de generación de ingresos de los clubes más establecidos. Los constituyentes de los diez primeros permanecen sin cambios, mientras que 18 de los 20 clubes estuvieron presentes en la *Money League* del año pasado.

**Los hallazgos clave de esta edición son:**

- Los 20 mejores clubes generaron un total de \$8,200 millones de euros en 2019/20, un 12% menos que la temporada anterior (\$9,300 millones de euros).
- Esta disminución de \$1.100 millones de euros se explica por:
  - Una caída de \$937 millones de euros (23%) en los ingresos por retransmisiones, principalmente debido al aplazamiento de los ingresos por retransmisiones al ejercicio financiero que finaliza en 2020 y a los reembolsos de las emisoras relacionados con la temporada 2019/20 interrumpida.

- Una caída de \$257 millones de euros (17%) en los ingresos de la jornada, ya que los partidos se pospusieron primero y luego se cancelaron o reanudaron a puerta cerrada; y,

- Compensación por un aumento de \$105 millones de euros (3%) en los ingresos comerciales, lo que refleja el inicio de varios acuerdos comerciales importantes en los clubes de la *Money League* en 2019/20.

• Estimamos que los clubes de la *Money League* de este año habrán perdido más de \$2,000 millones de euros en ingresos para el final de la temporada 2020/21, incluidas las cantidades perdidas con respecto a 2019/20, como resultado de la pandemia de COVID-19, principalmente debido a:

- Los ingresos de la jornada de los clubes de la *Money League* serán casi nulos a partir de marzo de 2020, y es poco probable que los fanáticos puedan regresar en cantidades significativas durante la temporada 2020/21;

- Los reembolsos de retransmisiones de las "cinco grandes" ligas y de la UEFA ascienden a casi \$1,200 millones de euros en la actualidad, de los cuales una gran proporción corresponde a los clubes *Money League*; y,

- El potencial perdido para continuar su trayectoria de crecimiento anterior durante el período. ●

**Base de preparación**

Se ha utilizado la cifra de ingresos totales extraídos de los estados financieros anuales de la empresa o grupo respecto de cada club, u otras fuentes directas, para el ejercicio que termina en 2020 y que abarca la mayor parte de la temporada 2019/20 (a menos que se indique lo contrario). Para algunos clubes la extensión de la temporada 2019/20 tendrá como resultado una proporción de los ingresos relacionados con la temporada 2019/20 en lugar de ser reconocida en los estados financieros anuales de la empresa o grupo con respecto a cada club para el ejercicio que termina en 2021.

**i** Para más información ingresa a [www.deloitte.com/ec](http://www.deloitte.com/ec)



La edición de este año de la *Money League* ha visto a los 20 mejores clubes generar 8.2 millones de euros de ingresos.

# Informe de Resiliencia 2021

¿Cuáles son los cinco atributos clave de resiliencia que pueden ayudar a las organizaciones a prosperar en condiciones extremas? Cultivar deliberadamente estos atributos puede posicionar mejor a su organización para superar las interrupciones y marcar el comienzo de una mejor normalidad.

**A** raíz de un complicado 2020, el cuarto informe anual de preparación de Deloitte Global explora el concepto de resiliencia organizacional. Queríamos saber cómo las organizaciones estaban lidiando con los desafíos inesperados que enfrentaron el año pasado y obtener sus opiniones sobre lo que hizo que sus organizaciones fueran capaces de resistir el caos.

A partir de ese análisis, buscamos identificar qué rasgos definen a las organizaciones resilientes: rasgos que los líderes empresariales pueden emular para construir una mayor resiliencia en su propia organización.

Identificamos cinco características de organizaciones resilientes que permiten y promueven estrategias ágiles, culturas adaptativas y la implementación y uso efectivo de tecnología avanzada.

Las empresas que pueden recuperarse de desafíos inesperados suelen ser:

## Preparadas

Los CXO's más exitosos planifican eventualidades, tanto a corto como a largo plazo. Más del 85% de los CXO's, cuyas organizaciones lograron equilibrar la forma de abordar las prioridades en el corto y el largo plazos, sintieron que habían elegido la dirección correcta para adaptarse a los eventos de 2020; menos de la mitad de las organizaciones sin ese equilibrio sentía lo mismo.

## Adaptables

Los líderes reconocen la importancia de tener empleados versátiles, especialmente después de un año como 2020. Con ese fin, la flexibilidad/adaptabilidad fue, con mucho, el rasgo de la fuerza laboral que los CXO dijeron que era más crítico para el futuro de sus organizaciones.

## Colaborativas

Los CXO's indicaron la importancia de la colaboración dentro de sus organizaciones, señalando que aceleró la toma de decisiones, mitigó el riesgo y condujo a una mayor

Los líderes no pueden estar seguros de que sus organizaciones sean verdaderamente resistentes hasta que sean probadas por la adversidad.

**Punit Renjen**  
Global Chief Executive Officer



innovación. De hecho, eliminar los silos y aumentar la colaboración fue una de las principales acciones estratégicas que tomaron los CXO antes y durante 2020.

## Dignas de confianza

Los CXO's comprenden el desafío que implica generar confianza. Más de un tercio de los CXO's no estaba seguro de que sus organizaciones hubieran mantenido la confianza entre líderes y colaboradores. Quienes tienen éxito se centran en mejorar la comunicación y la transparencia con las partes interesadas clave, así como en liderar con empatía.

## Responsables

La mayoría de los CXO's reconocen que el mundo empresarial tiene una responsabilidad más allá de los resultados. El 87% de ellos dijo que lo habían hecho muy bien al equilibrar todas las necesidades de sus partes interesadas, y que sintieron que sus organizaciones podrían adaptarse rápidamente y girar o rotar para responder a eventos disruptivos. Eso es casi 50 puntos

porcentuales más que la proporción de CXO's que dijo lo mismo en organizaciones que no han hecho bien en equilibrar las necesidades de sus partes interesadas.

La mayoría de las organizaciones resistentes se centran en todos estos rasgos hasta cierto punto, no sólo uno o dos de ellos. En parte, esto se debe a que estas características a menudo se superponen y se apoyan mutuamente. Por ejemplo, las empresas que practican el capitalismo de las partes interesadas probablemente se centran en la confiabilidad y el comportamiento ético.

Además, estos cinco atributos no son inmutables, ni simplemente ocurren orgánicamente. Requieren deseo, esfuerzo, inversión y acción para cultivar y mantener. La encuesta sugiere que las organizaciones que deliberadamente construyen estos atributos en sus mentalidades y culturas, están mejor posicionadas para superar las perturbaciones y ayudar a abrir una postpandemia "mejor normal".

## Conclusión

Tal vez lo más importante, los datos sugieren que la velocidad importa. Las organizaciones que realizaron inversiones tempranas en estrategias resilientes durante la crisis de COVID-19, o, mejor aún, ya habían realizado inversiones estratégicas, de mano de obra y tecnología en capacidades que mejoran la resiliencia, superaron a su competencia. Este hallazgo apunta a una lección fundamental que la pandemia trajo a casa: que la resiliencia se trata tanto de pensar en el futuro como de hacer lo que se necesita para responder y recuperarse de una crisis.

**i** Para más información ingresa a [www.deloitte.com/ec](http://www.deloitte.com/ec)

# Cash Pooling: Tendencias globales de la tesorería

La tesorería corporativa cada vez cuenta con un papel más estratégico en la gestión de la liquidez de las empresas. Es común pensar que la tesorería es solamente un grupo transaccional y un centro de costos dentro de la empresa.



Sin embargo, las empresas líderes han transformado sus tesorerías para que sean un soporte del negocio y generar sinergias internas en el manejo de la liquidez del grupo. Parte de esta transformación, conlleva una centralización de las operaciones de efectivo, financiamiento, inversión y manejo de exposiciones al mercado de divisas (FX). Esta centralización se lleva a cabo para simplificar y mejorar la estructura operativa de las empresas. Dentro de la transformación hacia una tesorería centralizada, el Cash Pooling es una pieza fundamental.

El *Cash Pooling* es un instrumento de *cash management* que permite a las organizaciones centralizar el manejo de liquidez del grupo optimizando el interés ganado y a la par reduciendo costos de fondeo. Es una técnica muy común para alcanzar eficiencias de fondeo y liquidez a través de la consolidación de balances de efectivo hacia una sola posición neta.

Hay dos maneras de implementar un *Cash Pool* en una organización:

- **Cash Pooling Físico:** concentración y movimiento físico de efectivo de una cuenta operativa hacia la cuenta concentradora (usualmente manejada por un *holding Company* o un *In-house bank*).
- **Cash Pooling Nocial:** transferencia de efectivo virtual, es decir, el banco realiza el cálculo de intereses de los balances a nivel grupo sin tener que físicamente mover el efectivo de una cuenta a otra.

Un sistema de *Cash Pooling* eficiente puede tener un gran impacto en la eficiencia de recursos internos de la compañía. Como resultado, el grupo gozará de mejores métricas de liquidez en sus balances financieros, así como también mitigará riesgos operaciones al centralizar el manejo de efectivo del grupo.

El *Cash Pooling* es una herramienta utilizada en las organizaciones líderes del mercado. Las empresas buscan la forma de poder aprovechar y maximizar el efectivo de la mejor manera, mayor



liquidez, de una manera más eficiente. Por eso, las organizaciones que quieren operar con prácticas líderes del mercado están planeando (o han empezado) el establecimiento de barridos de cuentas.

Una estructura de *Cash Pooling* se puede implementar como el primer paso hacia una centralización completa de la tesorería en el grupo empresarial que permita al grupo maximizar el uso de fondos internos.

## Otras consideraciones sobre *Cash Pooling*

Dentro de estos mecanismos de *Cash Pooling*, también se pueden incorporar estructuras multipaís y multidivisas para obtener una mayor centralización de la tesorería a nivel grupo. Sin embargo, este tipo de estructuras requieren una evaluación o *due dilligence* más profundas, por consideraciones fiscales y legales de políticas de movimientos de capital *cross border*.

Es importante mencionar que las consideraciones de la administración del *Cash Pooling* a nivel operativo. La tecnología juega un papel clave en la habilitación de todos los procesos *back-end* que resultan de la administración de un barrido de cuentas. Los *Treasury Management Systems (TMS)* pueden dinamizar y automatizar los procesos de *Cash Pooling*.

## Nuestra solución

Deloitte cuenta con una metodología probada para realizar el análisis completo de las implicaciones y posibilidades de implementar modelos de *cash pooling*, desde una perspectiva operativa.

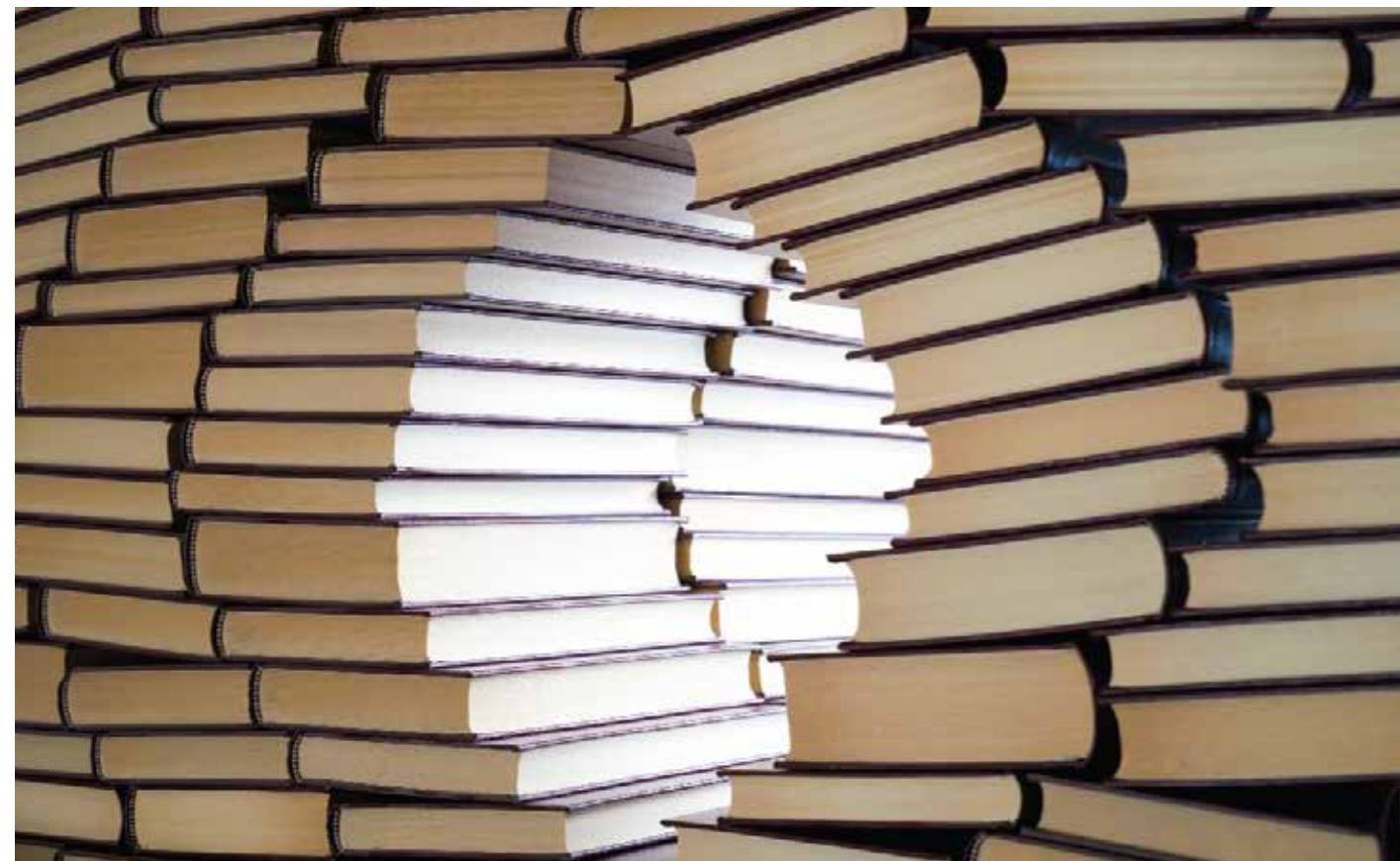
Nuestra Firma acompaña al negocio en el diseño de las políticas y metodología de cálculos de intereses de los préstamos intercompañía que forman parte de la estructura del *Cash Pooling*.

Para más información ingresa a [www.deloitte.com/ec](http://www.deloitte.com/ec)



# Registros oficiales

Conozca las principales leyes, decretos, resoluciones y acuerdos publicados en el Registro Oficial.



Presentamos los registros oficiales del mes de Marzo:

## Materia de Comunicación

### Registro Oficial No. 382 Segundo Suplemento, 1 de febrero de 2021 Asamblea Nacional

La Asamblea Nacional aprueba la reforma a la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Comunicación, por la que se sustituye el artículo 5 que elimina el concepto de la comunicación como servicio público.

## Materia Tributaria

### Registro Oficial No. 391, 16 de febrero de 2021 Servicio de Rentas Internas (SRI) Circular SRI No. 1

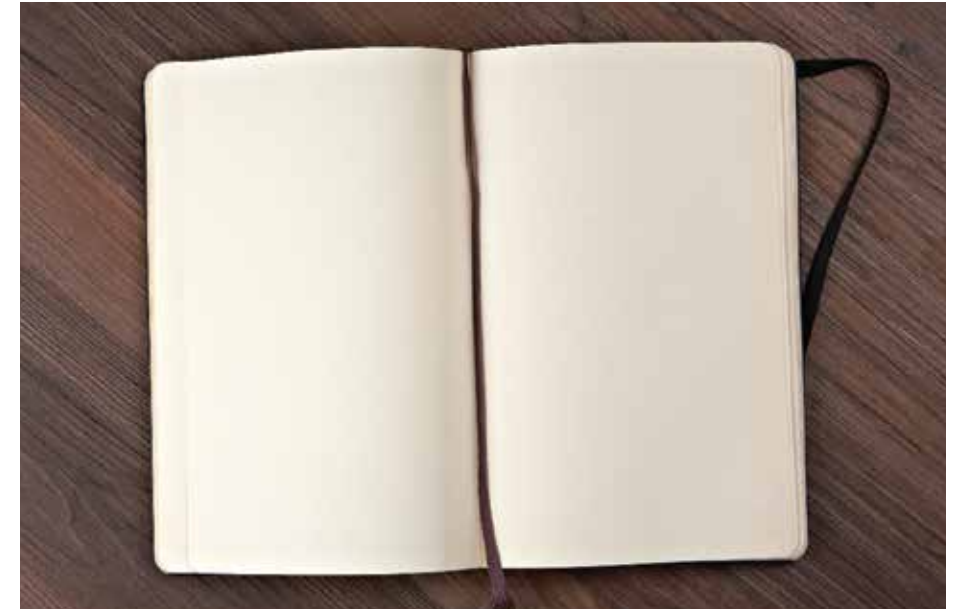
El SRI emite Circular del Servicio de Rentas Internas, a los sujetos pasivos que apliquen la deducibilidad de gastos personales para la liquidación del Impuesto la Renta, podrán deducirse como gasto personal, independientemente del valor de sus ingresos anuales, los pagos efectuados por turismo interno, sin IVA ni ICE.

### Registro Oficial No. 391, 16 de febrero de 2021 Servicio de Rentas Internas (SRI) Resolución No.11

Servicio de Rentas Internas establece las normas para la suspensión y actualización de oficio de la inscripción de los sujetos pasivos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

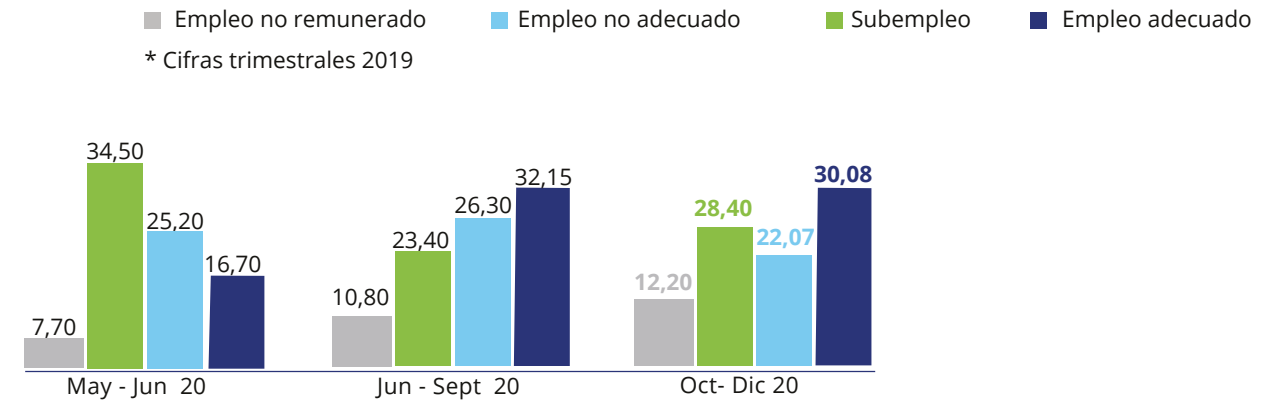
### Registro Oficial No. 392, 17 de febrero de 2021 Servicio de Rentas Internas (SRI) Circular SRI No. 1

El SRI emite Circular a los sujetos pasivos del impuesto a la renta, obligados a presentar sus declaraciones correspondientes al ejercicio fiscal 2020.



# Cifras económicas

Ponemos a su disposición las cifras económicas de las siguientes variables: inflación, tasas de interés, empleo y desempleo, balanza comercial, tipo de cambio, entre otras.



Monedas	Cotización Internacional	Tasa Oficial	Transacciones	
			Compra	Venta
Bolívar soberano	1.000.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Euro	0,83	0,83	0,83	0,83
Libra esterlina	0,72	0,72	0,72	0,72
Nuevo sol	3,68	3,68	3,68	3,68
Peso argentino	90,22	90,25	90,25	90,25
Peso boliviano	6,85	6,91	6,91	6,91
Peso chileno	728,01	729,93	729,93	729,93
Peso colombiano	3.676,47	3.703,70	3.703,70	3.703,70
Yen	106,93	106,95	106,95	106,95
Real Brasil	5,76	5,76	5,76	5,76

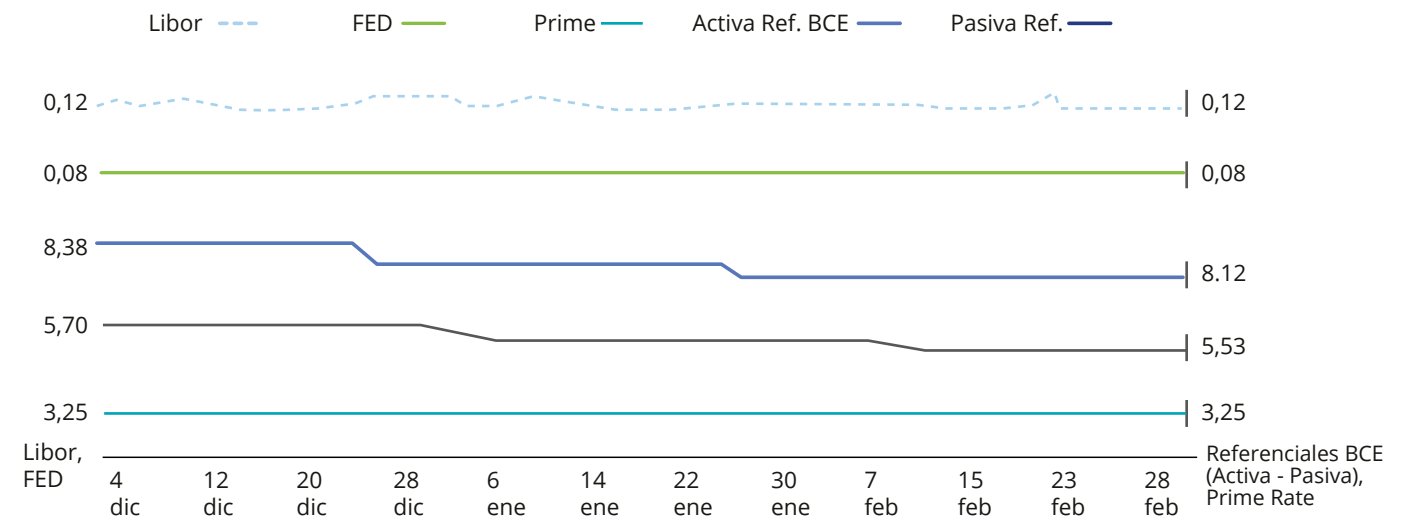
01

01  
Valores expresan unidades de cada moneda que se obtienen por cada \$1US

03  
Tasas Referenciales

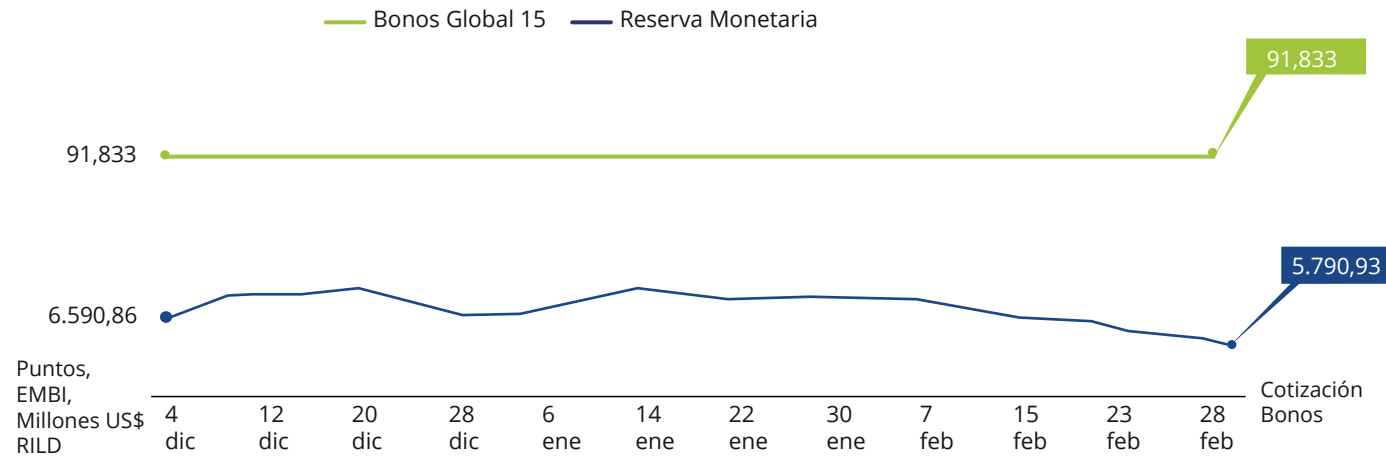
02  
Evolución de Indicadores

02

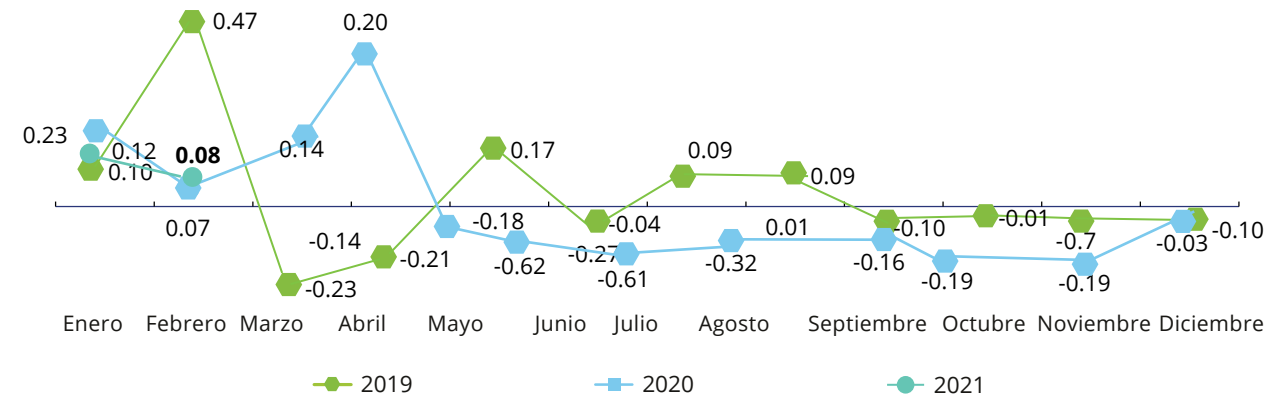


03





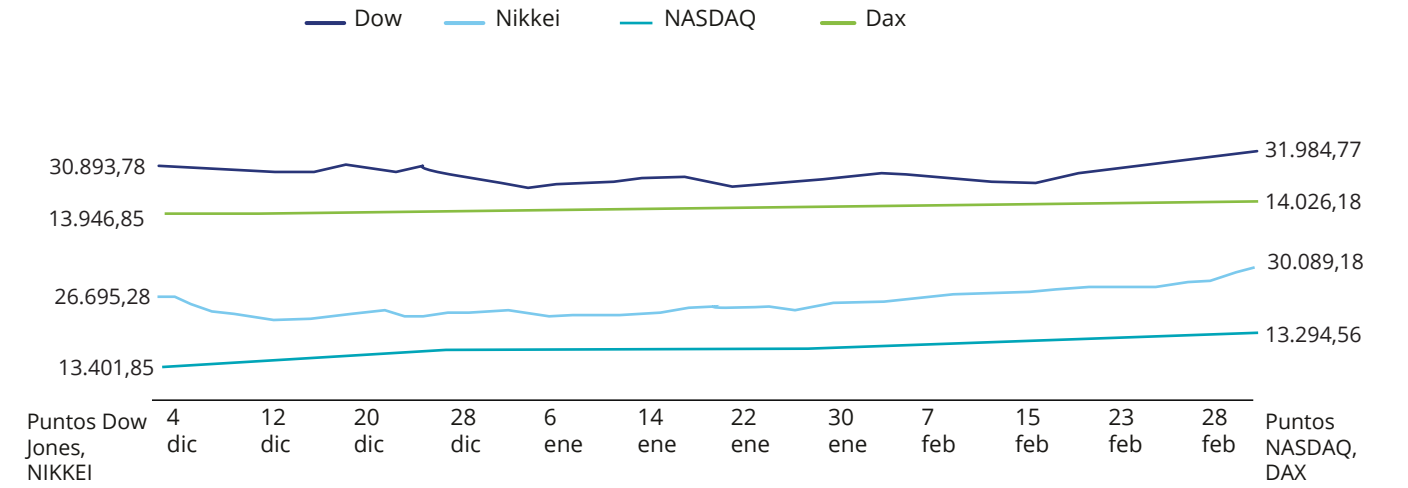
04



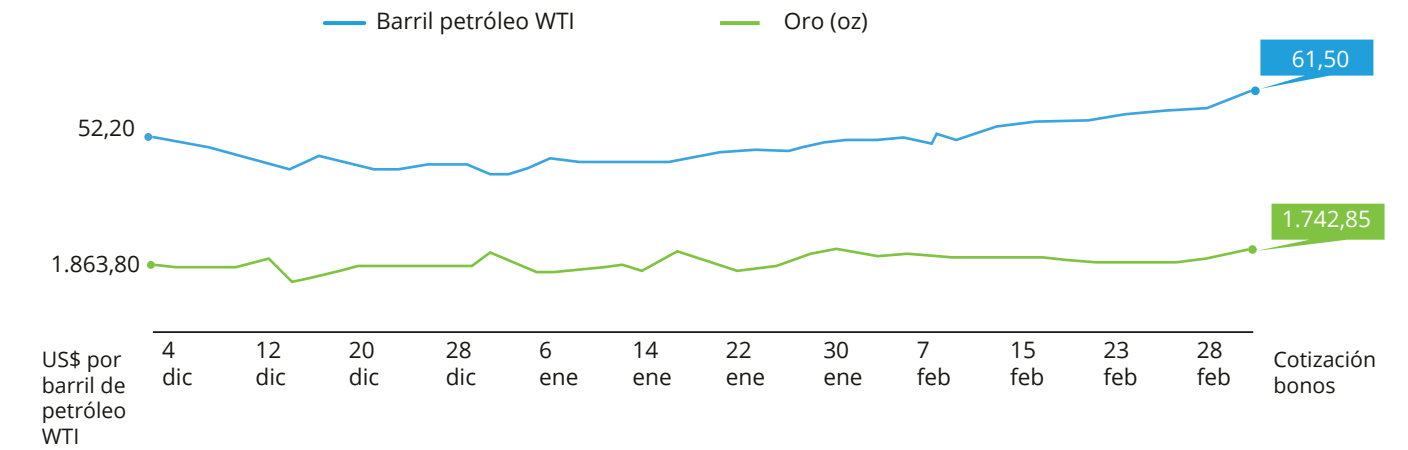
05

04 Bonos Global 15 y RILD

05 Inflación



06



07

06 Índices Bursátiles

07 Materias primas

Tasas de interés referenciales					Internacionales				
Período	Básica del Banco Central	Pasiva referencial	Activa referencial	Legal	Prime NY	Libor			
						30 días	90 días	180 días	360 días
2016	0,20	5,12	8,10	8,10	3,75	0,77	1,00	1,32	1,69
2017	0,20	4,95	7,83	7,83	4,50	1,51	1,64	1,79	2,07
2018	0,20	5,43	8,69	8,69	5,25	2,48	2,79	2,87	3,05
2019	0,20	5,70	8,82	8,82	5,50	2,50	2,74	2,82	3,02
2020	0,20	5,82	8,58	8,58	3,25	0,15	0,25	2,69	2,87
Enero 2021	0,20	5,70	8,82	8,82	3,25	0,15	0,25	0,26	0,34
Febrero 2021	0,20	5,52	8,12	8,12	3,25	0,12	0,19	0,20	0,28

	2020					2021				
	Inflación					Inflación				
	Índice	Mes	Acumulada (por el año)	Anual (12 meses)	Anualizada (Mes * 12)	Índice	Mes	Acumulada (por el año)	Anual (12 meses)	Anualizada (Mes * 12)
Enero	105,45	0,23	0,23	(0,30)	2,77	104,33	0,12	0,12	(1,04)	(9,59)
Febrero	105,29	(0,15)	0,07	(0,23)	(5,31)	104,44	0,08	0,20	(0,81)	1,27
Marzo	105,50	0,20	0,27	0,18	2,42					
Abril	106,56	1,00	1,28	1,01	12,75					
Mayo	105,28	(0,26)	1,01	0,75	(13,50)					
Junio	105,62	(0,62)	0,39	0,17	(3,94)					
Julio	104,27	(0,61)	(0,23)	(0,54)	(7,14)					
Agosto	104,63	(0,32)	(0,55)	(0,76)	(3,82)					
Septiembre	104,47	(0,16)	(0,71)	(0,90)	(1,82)					
Octubre	104,27	(0,19)	(0,90)	(1,60)	(2,27)					
Noviembre	104,26	(0,19)	(0,90)	(1,60)	(0,12)					
Diciembre	104,23	(0,03)	(0,93)	(0,93)	(0,34)					

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

09  
Evolución de la  
inflación

**Tasas de interés activas efectivas calculadas por el Banco Central**

Segmento de crédito	Producto corporativo	Tasa referencial	8,88%
		Tasa máxima	9,33%
	Producto PYMES	Tasa referencial	11,61%
		Tasa máxima	11,83%
	Consumo	Tasa referencial	16,64%
		Tasa máxima	17,30%
	Vivienda	Tasa referencial	10,18%
		Tasa máxima	11,33%
	Microcrédito acumulación ampliada	Tasa referencial	20,33%
		Tasa máxima	23,50%

Fuente: Banco Central del Ecuador

08  
Tasas de interés



Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com) para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 330,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, Deloitte & Touche Ecuador Cía. Ltda., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitar sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría y contabilidad, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios de auditoría y contabilidad.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.