



MOORE

LATIN AMERICA NEWSLETTER

Mayo - Agosto 2019

CONTENIDO

AUMENTO DE LA RETENCIÓN OBLIGATORIA EN SERVICIOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES EN CHILE
Página 1

CONFERENCIA DIFERENCIAS ENTRE NIIF (PLENAS) Y NIIF PARA LAS PYMES - GUATEMALA
Página 2

JUNTA DIRECTIVA, GOBIERNO CORPORATIVO Y EL INFORME DEL AUDITOR
Página 3

PROGRAMA DE LIDERAZGO PARA EJECUTIVOS - HB
Página 4

CONFERENCIA REGIONAL MOORE STEPHENS LATINOAMÉRICA FORTALEZA - BRASIL
Página 6

CONTACTOS
Página 7



DOMINGO QUÉRO
dquero@landa.cl

AUMENTO DE LA RETENCIÓN OBLIGATORIA EN SERVICIOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES EN CHILE

Moore Chile

El 2 de Febrero de 2019 en Chile, se publicó la Ley N° 21.133, estableciendo la obligación de cotizar para efectos de previsión social a los trabajadores independientes que emitan Boletas de Honorarios, con base a sus rentas anuales. Las Boletas de Honorarios son emitidas por contribuyentes personas naturales (físicas) que prestan servicios (no a través de una sociedad) con carácter independiente. Dicho aporte en previsión se efectuará de forma gradual, aumentando la obligación porcentual a incluir en la base de cotización del total de las rentas percibidas como independiente. El presente año tributario 2019 (abril pasado) el Servicio de Impuestos Internos (autoridad fiscal chilena) comenzó a calcular dos alternativas de cobertura de dicha previsión, pero que esencialmente es descontada (o pagada) a través de la declaración de impuesto sin ser efectivamente un tributo recaudado por este organismo.

Sin embargo, el foco principal para efectos tributarios ocurrirá a partir del 1 de enero de 2020, en donde

comenzará a regir una disposición de la Ley antes mencionada, que aumenta la retención obligatoria que deben efectuar las empresas que pagan servicios independientes. En la actualidad, ésta obligación de retención se establece en el número 2 del artículo 74 de la Ley de la Renta Chilena, la cual estipula que hasta el 31 de diciembre de 2019 será de un 10%, aumentando un 0,75% anual hasta el año 2027 y un 1% en el año 2028, llegando a una retención total de 17%.

El señalado cambio fue abordado por los medios de comunicación chilenos en su mayoría cuando el proyecto de ley se encontraba en trámite, sin abordar el impacto directo que tendrá en las empresas retenedoras y/o en los trabajadores independientes, por lo que en la actualidad ha pasado casi desapercibido. Cabe señalar que lo que persigue esta mayor retención es justamente, financiar la obligación de cotización de previsión social de los trabajadores independientes señaladas anteriormente.

CONFERENCIA DIFERENCIAS ENTRE NIIF (PLENAS) Y NIIF PARA LAS PYMES - GUATEMALA

Moore Guatemala

Como parte del plan estratégico impulsado por la firma Moore Guatemala, el pasado 7 de mayo de 2019, se llevó a cabo la conferencia "Diferencias entre NIIF Plenas y NIIF para las Pymes", cuya disertación estuvo a cargo de Oscar Danilo Díaz Reyes, Socio de la Firma, quien posee certificación internacional en NIIF que otorga la Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), y por la Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC), el mismo estuvo acompañado por el gerente de auditoría José Chan con certificación internacional en NIIF otorgada por el Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW).

Al evento asistieron gerentes financieros, contralores y directivos de empresas del sector financiero, comercial, construcción y de servicio, así como miembros de Firmas de auditores y consultores externos.

El momento fue oportuno para profundizar en la importancia de las hipótesis fundamentales de las NIIF (devengo y negocio en marcha) en la generación de información financiera fiable. Los temas impartidos se relacionaron con situaciones relevantes que las compañías enfrentan a diario, lo que permitió llevar a cabo una combinación entre la base técnica y la aplicación a casos reales.

El interés de los participantes se incrementó, al abordar los requerimientos contenidos en la NIIF 9 para instrumentos financieros, y lo complejo que puede llegar a ser para compañías y grupos económicos que realmente no cotizan en bolsas de valores (sin obligación pública de rendir cuentas) y el contraste existente al aplicar los requerimientos de la NIIF para las Pymes, la cual se proyecta como una alternativa viable para presentar estados financieros bajo un marco con propósito de información general.

Se recibió una invitación para replicar la conferencia en la Cámara de la Construcción de Guatemala, entidad que agrupa al gremio de las empresas constructoras e inmobiliarias.

Moore Díaz Reyes & Asociados, mantiene su compromiso de continuar siendo un referente en Guatemala en materia de NIIF y seguir impulsando su aplicación.



JUNTA DIRECTIVA, GOBIERNO CORPORATIVO Y EL INFORME DEL AUDITOR

Moore Nicaragua

Al hablar de gobierno corporativo, es necesario hablar acerca de lo que se espera de una buena Junta Directiva, siendo los aspectos fundamentales los que se describen a continuación:

1. Establecer y revisar pertinentemente las estrategias y políticas generales de la empresa;
2. Implementar un adecuado sistema de control interno y flujo de la información;
3. Supervisar a la alta gerencia en el cumplimiento de sus funciones, y en la correcta implementación de las políticas definidas;
4. Establecer políticas adecuadas de remuneración y compensaciones para la alta gerencia y empleados;
5. Establecer códigos de ética y estándares de conducta para la organización;
6. Asegurar idoneidad técnica y desarrollar planes de contingencias para la continuidad de la compañía.

Como parte del gobierno corporativo, trabajan diversos comités tales como: Auditoría, de Evaluación y Compensación, de Finanzas y Evaluación, y de Revelaciones entre otros. El Comité de Auditoría es la instancia que juega un papel preponderante para incidir en el control corporativo de la entidad.

Sobre el reporte del auditor Independiente

Los factores a destacar se alinean con los objetivos planteados por el IAASB, con la modificación del reporte del auditor:

- a) Aumentar la confianza de los usuarios sobre los informes de auditoría y los estados financieros.
- b) Brindar una mayor transparencia, calidad y valor de la información mejorada.
- c) Mejorar la comunicación con los inversores y encargados del gobierno corporativo.

Desde esta visión el miembro del gobierno corporativo tiene que enfocarse en las expectativas de los grupos de interés sobre la información financiera, por sobre intereses personales o grupos económicos. Contar con un reporte de un fedatario público no es únicamente un cumplimiento de carácter legal, sino un medio para alcanzar el fin, que es brindar transparencia de la información financiera y la confianza de los mercados e inversores.



CORNELIO PORRAS

cornelio.porras@pbnic.com

Definición de un KAM y la responsabilidad del auditor y el gobierno corporativo

El KAM es un hecho que demanda la atención del auditor y de existir un error su impacto es significativo sobre los estados financieros, su divulgación es muy relevante para el usuario de la información financiera, porque les permite comprender y evaluar los asuntos más relevantes que puedan influir en su decisión de invertir o asumir cualquier riesgo asociado. Sin embargo, las respuestas a estos asuntos tienen que estar consideradas dentro de la estructura de controles claves definidos por los responsables del gobierno de la entidad para administrar su negocio.



PROGRAMA DE LIDERAZGO PARA EJECUTIVOS - HB

Moore Colombia

Actualmente la capacitación continua y de alto nivel tiene un impacto directo e inmediato no solo en los profesionales que la obtienen y la interiorizan, sino que se refleja en la toma de decisiones que hace posible que la organización para la cual prestan sus servicios, esté preparada para enfrentar el acelerado cambio al que se encuentran expuestas independientemente del sector en el que se desenvuelvan (Servicios, producción, etc.).

En este sentido, es pertinente no solo compartir mi experiencia, sino invitar a todo nuestro equipo de profesionales a vivir dicha experiencia con el modelo "Executive Leadership Program" dirigido por Harvard Business School. Este modelo tiene como objeto conocer mediante conversaciones y discusiones, los desafíos y problemas a los que se puede ver enfrentada la Firma.

El modelo está sustentado en casos de estudios, conferencias y talleres que cubren diferentes tópicos que van desde alinear las estrategias en la organización, servicios profesionales de mercadeo hasta el beneficio de contar con profesionales altamente motivados y en constante crecimiento. Es por ello que algunos ejemplos que a continuación les comparto sobre las lecturas de "Bob Anderson o Growing Pains at Stroz Friedberg" permiten establecer aspectos claves en temas estratégicos para llegar al éxito de la Firma basados entre otros aspectos en:

- La buena reputación con los clientes – mantener una excelente imagen.
- Confianza – los clientes son diferentes y deben ser tratados como tal.

- Oportunidad para resolver los problemas o inquietudes de los clientes.
- Identificación y búsqueda de clientes potenciales que nos ayuden a crecer como Firma.
- Comunicación oportuna interna y externa (Boletines).
- Las buenas relaciones con los clientes son el éxito de una Firma creciente.
- Hacer una adecuada planificación.
- Tener personal calificado para dar cumplimiento a los propósitos establecidos.
- Adecuada tecnología para evolucionar.
- Todas las áreas deben interactuar con los proyectos y propósitos de la Firma; las áreas no deben ser independientes.
- Estudiar a los clientes y el mercado, la competencia si lo hace.

O en aspectos de la organización como:

- Los Socios deben formar nuevos líderes que puedan atender los futuros clientes de la Firma.
- Reclutar profesionales calificados de esta nueva generación.
- El estudio solo no es suficiente, debemos interactuar como grupo de trabajo para seguir creciendo.
- Buscar profesionales con metas, liderazgo e identificar que los motiva.



SAMUEL ESTEBAN TENORIO

stenorio@moorestephensco.com

- Identificar cuál o cuales son los nuevos líderes que lleven a la Firma a la continuidad del éxito.
- Los líderes deben dar retroalimentación a sus equipos de trabajo.
- Escuchar a los equipos de trabajo y de cómo están ellos.

El liderazgo de una Firma es el resultado de la sumatoria de los líderes que la conforman; en este punto me parece de vital importancia el deber que tiene todo líder de compartir no solo su conocimiento, sino también sus experiencias, ya que esto se verá reflejado en cada uno de los equipos que integran la Firma; será la base sobre la cual se estandarizarán las mejores prácticas, sobre las cuales la Firma implementará las estrategias de corto, mediano y largo plazo para el logro de su misión y visión, los cuales sin duda dependen en un alto porcentaje para identificar, desarrollar y retener el mejor recurso humano.

De acuerdo con el programa las principales cualidades que definen a un líder son:

- Capacidad para identificar las fortalezas, debilidades y expectativas de cada uno de los miembros de su equipo.
- Tener una visión estratégica del rol que desempeña dentro de la organización.
- Conocer a su equipo, esto implica conocer sus expectativas tanto profesionales como personales, lo que le permitirá tomar decisiones para alinear las expectativas de cada miembro del equipo con las fortalezas y necesidades de la organización, lo que finalmente se verá reflejado en profesionales altamente motivados y organizaciones altamente competitivas y actualizadas, con alta capacidad de enfrentar la competencia en un mundo globalizado.

Vale la pena resaltar que el líder no necesariamente es sinónimo de jefe, sería lo ideal pero raramente se

presenta en la realidad. El líder como su nombre lo indica, es un ejemplo a seguir, lo cual debe reflejarse en cada uno de sus actos, debe existir coherencia entre lo que dice, lo que hace y lo que piensa.

Algunas de las principales fortalezas que debe poseer un líder para destacarse son comunicación efectiva y adaptación al cambio, aunque es fácil describirlas, es difícil encontrarlas y retenerlas, estas capacidades y virtudes profesionales son las de mayor demanda en las organizaciones de talla mundial.

El líder ideal no existe, y de hecho, una de las cualidades o virtudes que destacan en un líder es la humildad, la que le permite darse cuenta de sus debilidades y de las áreas de crecimiento para tomar los planes de acción y corregirlas, permitiéndole tener la capacidad de alinear a toda una organización, el estar alrededor de un objetivo compartido.

Un líder es también aquel que es capaz de identificar y desarrollar a otros líderes, es por ello que debemos comprender que el liderazgo en la actualidad es un

aspecto focalizado en la toma de decisiones que se hacen a nivel de grupo, cuyo objetivo fundamental es la búsqueda de un bienestar común y del entorno, que satisfaga los intereses, el logro y las metas.

La anterior conclusión la basé en las lecturas y el análisis que realicé en el programa de liderazgo; dichas lecturas determinan que las empresas deben contar con diferentes tipos de líderes y que a su vez estos deben tener clara la visión, porque un líder sin visión no es más que un jefe.

Un líder es aquel que es capaz de influir sobre su equipo y sobre su entorno, es quien apoya, desarrolla, y crea un ambiente de camaradería que genera confianza, logrando los objetivos tanto de la organización como de sus miembros. Finalmente es importante resaltar, que no existe una fórmula o receta ideal para crear líderes y mucho menos exitosos, sin embargo el programa brinda las herramientas para identificar una serie de cualidades mínimas necesarias para llegar a serlo.



CONFERENCIA REGIONAL MOORE STEPHENS LATINOAMÉRICA - FORTALEZA, BRASIL

Durante los días 5 al 7 de junio se celebró en Fortaleza-Brasil, la Conferencia Regional Moore Stephens Latinoamérica que contó con la presencia de nuestro CEO Anton Colella, acompañado de la Directora Regional para Latinoamérica Valeria Gagliani y la participación de representantes de todas las Firmas de la Región LATAM.

Se compartieron visiones y formas de trabajo y fue una oportunidad más para conocernos, en especial conocer la visión que tiene el señor Colella sobre el rumbo que tomará Moore Stephens en los próximos meses.

Cabe destacar el ambiente cordial en que se desarrolló el evento y el interés que generaron los temas expuestos, en especial las nuevas tecnologías y nuevos procesos de trabajo, donde pudimos apreciar el liderazgo de la marca y el entusiasmo que está transmitiendo nuestro CEO a las Firmas de la región.

Nos sentimos satisfechos con los resultados del evento, ya que salimos fortalecidos y comprometidos con los valores y visión de futuro Moore.



ANTON COLELLA, CEO MGNI, VALERIA GAGLIANI, DIRECTORA REGIONAL MLA Y REPRESENTANTES DE LATAM

CONTACTOS

Argentina

MOORE Suarez & Menéndez
Maipú 942, Piso 12, C1006ACN
Buenos Aires - Argentina
T +54 (11) 4103 9500
F +54 (11) 4103 0959
E mcastro@suarez-menendez.com

Contactos / Contacts:

María E. Castro	Alejandro J. Galván
Gustavo A. Carlino	Francisco Di Martino
María D. Cibeira	José M. Meijomil
Alfredo A. Esperón	Julio O. Suárez

Belize

MOORE Magaña LLP.
New Horizon Building
3 1/2 Miles Phillip S.W. Goldson Highway
Belize City, Belize
T +501 223 2144 / +501 223 2139
F +501 223 2143
M +501 610 4260
E info@moore-belize.bz
E r.magana@moore-belize.bz

Contactos / Contacts:

Reynaldo Magaña

Bolivia

En Santa Cruz de la Sierra:

MOORE Ratio Consulting
Av. San Martín, esquina Hugo Wast, Piso 4
Zona de Equipetrol
Casilla postal 1647
T +591 (3) 332 1551
F +591 (3) 332 1552
E afortun@msratio.com

Contactos / Contacts:

Arturo Fortún	Santiago Pimentel
Rodo Suxo	Rosario Molina

En La Paz:

MOORE Valdivia Peralta
Edificio Quipus Piso 8, Calle Jáuregui entre Fernando
Guachalla y Rosendo Gutiérrez N° 2248
T +591 (2) 244 4496 / 244 3031
M +591 (2) 7200 7177
E dvaldivia@moorevaldivia.com.bo
E ncoria@moorevaldivia.com.bo

Contactos / Contacts:

David Valdivia Peralta	Nelly Coria Conde
Freddy Landivar Paz	

Brasil

MOORE Brasil
Av. Vereador José Diniz, 3.707, 4º andar, Brooklin
Paulista

São Paulo – SP
T +55 (11) 5561 2230 **E** lucchesi@msbrasil.com.br

Belo Horizonte – MG
T +55 31 3284 8955 **E** ruy@msbrasil.com.br

Curitiba – PR
T +55 (41) 3016 8871 **E** pcardoso@msbrasil.com.br

Joinville –SC
T +55 (47) 3422 6474 **E** jung@msbrasil.com.br

Porto Alegre – RS
T +55 (51) 3342 1003 **E** jarbaslima@msbrasil.com.br

Ribeirão Preto
T +55 (16) 3019 7900 **E** lygiacarvalho@moorebrasil.com.br

Rio de Janeiro
T +55 (21) 3553 2801 **E** edilima@msbrasil.com.br

Santa Maria
T +55 (55) 3027 2244 **E** jarbaslima@msbrasil.com.br

Londrina
T +55 (43) 99649 2397 **E** mazzi@msbrasil.com.br

Contactos / Contacts:

Ruy Gomes da Silva Filho

Chile

MOORE Landa
Nueva Tajamar 481, Oficina 1402, Torre Norte,
Las Condes
También en: Almirante Latorre 617
Santiago, Chile
T +56 2 22 000 200 / +56 2 28 606 100
E juanlanda@landa.cl
E dquero@landa.cl

Contactos / Contacts:

Juan Landa Tobar	Ramón Landa
Eduardo Landa	Domingo Quéro
Victor Arqués	Rodrigo Delherbe

Colombia

MOORE Colombia
Carrera 9 No. 80-15, Oficina 1003, Bogotá - Colombia
T +57 (1) 345 6002 / 255 7527
E eperez@moore-colombia.co
E yreyna@moore-colombia.co

Contactos / Contacts:

Edgard Pérez Henao	Carlos Acosta
Yvonne Reyna	Luis Enrique Olaya
Nayivi Lozano	

Costa Rica

MOORE- AGC
Ofi plaza del Este, Torre B, Piso 2,
Oficina 8, Barrio Escalante
San José, Costa Rica
T +506 2253 5097
F +506 2224 1332
E fovares@moore-agc.com

Contactos / Contacts:

Francisco Ovares José Becerra
José Antonio Saborío Yeison Vargas

Ecuador

MOORE Ecuador
En Quito:
1. Auditoría
Av. Amazonas n21-147 y Robles, Edif.
Río Amazonas, Piso 8, oficina 806
T +593 (2) 252 5547
E fcastellanos@moorestephens.ec

Contactos / Contacts:

Fernando Castellanos

2. Impuestos - Legal
Av. Amazonas y Guayas,
Edif. Torres Centre, piso 10, oficina 1002
T +593 (2) 394 1000
E rsilva@moorestephensstaxfirm.ec
E ederosa@moorestephensstaxfirm.ec
E smosquera@moorestephensstaxfirm.ec

Contactos / Contacts:

Roberto Silva Elvira De Rosa
Santiago Mosquera

En Guayaquil:

1. Auditoría
Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar, Centro
Empresarial Las Cámaras. Piso 4, oficina 401.
T +593 (4) 2683 759
E vniama@moorestephens.ec

Contactos / Contacts:

Vladimir Niama

2. Impuestos - Legal
Carchi 601 y Quisquis,
Edificio Quil 1, Piso 12
T +593 (4) 269 1305
E m.montece@moorestephensstax.ec

Contactos / Contacts:

Milton Montece

3. RRHH & Consultoría
Dr. Emilio Romero y Av. Benjamín Carrión, Edificio City
Office, Piso 5 oficina 527
T +593 (4) 5053 797
E rpanchana@moorestephensconsultoria.ec

Contactos / Contacts:

Ruth Panchana

El Salvador

Audit & Consulting Financial Tax S.A de C.V.
11ª Calle Poniente y 79 Avenida Nte. N° 741, Col. Escalon
San Salvador, El Salvador
T +503 2522 6500
E pedro.hernandez@acft.sv
E edwin.perez@acft.sv

Contactos / Contacts:

Pedro David Hernández Efraín de la O
Edwin Pérez

Guatemala

MOORE Díaz Reyes
14 Avenida 2-60, Zona 15 Colonia Tecún Umán
Guatemala, Guatemala
T +502 2327 7979
E oscar@diazreyes.com

Contactos / Contacts:

Marco Lívio Díaz Reyes Julio César Díaz reyes
Oscar Díaz Reyes Melaní Díaz Reyes

Honduras

MOORE Honduras
Colonia El Prado, 1er Calle, N° 147,
Tegucigalpa , Honduras
T +504 239 4795
F +504 231 0932
E dbaggia53@yahoo.com
E lgodoy@moorehn.com

Contactos / Contacts:

Douglas Baggia También:
Leticia Godoy San Pedro Sula

Nicaragua

MOORE Porras Barrera
Edificio El Centro II
4to. Piso, Suite 403 C
Managua, Nicaragua
T +505 8883 2879
E cornelio.porras@moore.com.ni
E christian.barrera@moore.com.ni
E alexander.porras@moore.com.ni

Contactos / Contacts:

Cornelio Porras Cuéllar Christian Barrera Ramos
Alexander Porras Rodríguez

Panamá

MOORE Panamá
Edificio Nova, Mezanine
Calle 53 este, Obarrio, Bella Vista
Ciudad de Panamá, Panamá
T +507 397 9293 / +507 397 9294
E delia.garcia@moorepanama.com

Contactos / Contacts:

Delia García

Perú

MOORE Perú
Avenida Juan de Aliaga 421 Oficina 612
Prisma Business Tower
Magdalena del Mar
Lima, Perú
T +51 (1) 208 1720
E jvizcarra@moore-peru.pe
E jaime.vizcarra@moore-peru.pe

Contactos / Contacts:

Jaime Vizcarra Moscoso Heidi Vizcarra
Jaime Vizcarra Honorio Alberto Viale
Justo Manrique Aragón

República Dominicana

MOORE ULA, SRL.
Av. Pedro Henríquez Ureña No. 150 Torre Diandy XIX,
piso 3. La Esperilla
Santo Domingo, República Dominicana
T +1 809 566 6767
F +1 809 683 6767
E informacion@moore.do
E purrutia@moore.do

Contactos / Contacts:

Joseína Urrutia Maira Liriano
Pedro Urrutia Joseína Liriano
Domingo Valerio

República de Trinidad y Tobago

MOORE Business Solutions Trinidad & Tobago LTD.
Level 2, #2 Chanka Trace El Socorro South, San Juan
República de Trinidad y Tobago
T +868 226 1215 / +868 225 6801
E info@moorett.com

Contactos / Contacts:

Anthony Pierre
Atiba Caddle

Suriname

Lutchman & CO.
Dr. J.F. Nassylaan 25
Paramaribo - Suriname
T +597 474 754
F +597 425 767
E mlutchman@lutchmanaccountants.com

Contactos / Contacts:

Michael Lutchman

Venezuela

MOORE Venezuela
Av. La Salle, Torre Phelps, Piso 26, Plaza Venezuela
Caracas, Venezuela
T +58 (212) 781 88 66
E [jcfuentes@moore-venezuela.com](mailto:jcifuentes@moore-venezuela.com)
E mlemus@moore-venezuela.com

Contactos / Contacts:

Juan Cifuentes Zaidet Cotoret
Luis Cifuentes Mayerling Mejía
Maffalda Lemus Zacarías Delgado

Moore Latin America

Consejo Regional

Edgard Pérez Henao - Colombia
Ruy Gomes da Silva Filho - Brasil
Francisco Ovares - Costa Rica
Valeria Gagliani - Argentina

Directora Ejecutiva Regional

Valeria Gagliani

T +54 (911) 3403 1509
E valeria.gagliani@moore-global.com
<http://msla.moore-global.com>



Pese a que el presente documento ha sido desarrollado con base en datos confiables y con el profesionalismo característico de nuestra firma, Moore Latin America no se responsabiliza por cualquier tipo de error u omisión de información que el mismo pueda contener.

Dirección Ejecutiva Regional

Valeria Gagliani

Dirección de Marketing Regional

Luis Salamé

Coordinación Editorial

Isabel Arévalo

Diseño y Diagramación

Yanileth Llamaza

Para mayor información ir a:
<http://msla.moore-global.com>

Follow us on Twitter: [@moore_global](https://twitter.com/moore_global)



www.moore-global.com

We believe the information contained herein to be correct at the time of going to press, but we cannot accept any responsibility for any loss occasioned to any person as a result of action or refraining from action as a result of any item herein. Printed and published by © Moore Global Network Limited. Moore Global Network Limited, a company incorporated in accordance with the laws of England, provides no audit or other professional services to clients. Such services are provided solely by member and correspondent firms of Moore Global Network Limited in their respective geographic areas. Moore Global Network Limited and its member firms are legally distinct and separate entities. They are not and nothing shall be construed to place these entities in the relationship of parents, subsidiaries, partners, joint ventures or agents. No member firm of Moore Global Network Limited has any authority (actual, apparent, implied or otherwise) to obligate or bind Moore Global Network Limited or any other Moore Global Network Limited member or correspondent firm in any manner whatsoever.