

El valor residual y la vida útil de los activos se revisan al 31 de diciembre de cada período.

Las pérdidas o ganancias que se venen de propiedad propia, siempre se miden en compensando los intereses obsoletos con el tiempo en libros y de forma que el resultado sea Resultados dentro de Otros Pérdidas/Ganancias Neta.

1.3. Otros Activos no Corrientes: Los activos no corrientes se han reconocido con cuentas por cobrar y las acciones que no tienen fecha límite de pago y se mantienen en los libros de la empresa.

1.4. Inventarios: Los inventarios se valoran a su costo o valor neto realizables, el menor de los dos. El costo se determina por el método primero entrado - primero salido (FIFO). El costo de los productos terminados y los productos en proceso (salvo los costos de la materia prima, la mano de obra, extras ciertos directos y gastos generales de fabricación) (basados en el método de operación normal).

El valor neto realizables es el precio de venta estimado en el (curso normal) en el mercado, menos los costos variables de venta aplicables.

1.5. Cuentas Comerciales a Cobrar: Cuentas comerciales a cobrar son recibos de clientes por ventas de bienes realizados en el curso normal del negocio. Si se espera cobrar la deuda en un año (normal) (o el ciclo normal del negocio) se clasifican como activos corrientes. En caso contrario se clasifican como pasivos no corrientes.

Las cuentas comerciales a cobrar se valoran inicialmente por el costo nominal y posterior mente por su costo menos la provisión para el monto de la deuda efectiva, menos la provisión por pérdidas.

1.6. Capital Social: Las acciones ordinarias se clasifican como patrimonio neto.

1.7. Cuentas por Pagar Comerciales: Las cuentas comerciales a pagar son obligaciones de pago por bienes o servicios que se han suministrado al proveedor en el curso ordinario de las operaciones. Las cuentas a pagar se clasifican como pasiva corriente si los pagos tienen un vencimiento menor a 12 meses. En caso contrario se presentan como pasivos no corrientes.

1.8. Obligaciones con Instituciones Financieras: Las deudas financieras se reconocen inicialmente por su valor razonable menos los costos de la transacción netos que se hayan incurrido. Posteriormente las deudas financieras se valoran por su costo amortizado. Cualquier diferencia entre los fondos obtenidos (menos de los costos necesarios para su obtención) y el valor de reembolso se reconoce en la cuenta de resultados durante la vida de la deuda de acuerdo con el método del tipo de interés efectivo.

Las comisiones abonadas por la obtención de fondos de crédito se reconocen como costos de la transacción de la deuda siempre que sea probable que se vaya a disponer de esa prima a lo largo de la vida de la deuda. En este caso las comisiones se diferren hasta que se practica la disposición.

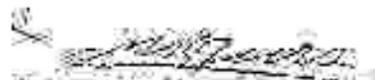
1.9 Reconocimiento de Ingresos: Los ingresos ordinarios se valoran por el valor razonable de la contraprestación recibida o a recibir y representan los impactos o cobros por los bienes vendidos, netos de descuentos, devoluciones y del impuesto sobre el valor añadido. Los ingresos ordinarios se reconocen cuando el ingreso se puede medir con fiabilidad, es probable que la entidad vaya a recibir un beneficio económico futuro y cuando se alcanzan determinados hitos para cada uno de las accreciones que se describen a continuación:

Ventas de bienes al por mayor

La empresa fabrica y vende una amplia gama de productos de agua purificada y embotellada en el momento de por mayor. Las ventas de bienes se reconocen cuando la entidad ha entregado los productos al mayorista, el mayorista tiene la gestión del canal y se precia de venta de los productos y no hay ninguna obligación futura de que pueda afectar a la adquisición de los productos por parte del mayorista. La entrega se considera hasta que el producto no se haya entrado al lugar específico, los riesgos de la obsolescencia y pérdidas se hayan transferido al mayorista, y cuando el mayorista ha aceptado los productos de acuerdo con el contrato de venta, el período de negociación habrá terminado.

Las ventas se registran basadas en el precio fijado en el contrato de ventas, neto del valor estimado de los descuentos por volumen y devoluciones en el momento de la venta. Para estimar y provisionar los descuentos y devoluciones, el Grupo se basa en su experiencia acumulada. Los descuentos por volumen se valúan en función de las expectativas de volumen anual de compra. Se asume que no existe un componente de fijación de un contrato. Las ventas se hacen con un período medio de ciclo de 60 días, lo que está en línea con la práctica de su país.

Es todo lo que se puede suministrar sobre el respectivo período en las Normas Internacionales de Información Financiera.


Sr. Noraham Mosqueiro Chaves
Gerente General


Sr. A. Carlos Lasso de la Riva
Gerente
Reg. 3784