

Notas a los Estados Financieros

Información general

La empresa Compañía de Tratamiento Tropical S.A. Cotso, fue constituida el 04 de Abril del 2011, en el apto. 01 Nueve, Tesorerato del Centro Comercial de Victor Rosendo Ayala Villacorta, previa aprobación de la Superintendencia de Compañías mediante Resolución # 05.1170166.11.0001308 emitida el 18/12 de Abril de 2011 con número de RUC 0042727215001 y expediente 138250 su dirección actual es Km 23,5 Vía Perimetral Nacional al Terminal de Tránsito Internacional de Viñeres de Montañas frente a las instalaciones de Automekano.

El capital autorizado es de \$ 1.600.00 y el capital suscrito es de \$ 800.00

Su objeto social es la venta de por mayor y menor de bebidas no alcohólicas.

Resumen de las principales políticas contables

A continuación se presentan las principales políticas contables para la presentación de los estados financieros consolidados. Estas políticas se han aplicado de manera uniforme salvo que haya una nota aclaratoria indicando lo contrario.

3. Bases de presentación

Los Estados Financieros de la compañía se han presentado ajustando a las Normas Internacionales de Información Financiera. Los estados financieros se han elaborado de acuerdo con el principio de costo, aunque ajustando con la revalorización de los terrenos y las construcciones.

Los costos relacionados con la adquisición de algún activo se reconocen como gastos en el período en el que ocurren en ellos.

1.1 Efectivo y equivalentes de efectivo: El efectivo y equivalentes de efectivo incluyen el efectivo en caja, los depósitos a la vista en moneda de circulación, otras inversiones a corto plazo de gran liquidez con un vencimiento original de tres meses o menos.

1.2 Inventarios: Los inventarios se valoran a su costo o valor más realizable, el menor de los dos. El costo se determina por el método primero en entrar – primera salida (FIFO). El costo de los productos terminados y los productos en proceso incluye los costos de la materia prima, la mano de obra, otros costos directos y gastos generales de fabricación asignados en una capacidad operativa normal.

El valor más realizable es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio, menos los costos variables de venta esperados.

1.3 Cuentas Comerciales a cobrar: Cuentas comerciales a cobrar son importes debidos por clientes por ventas de bienes relacionados en el curso normal del negocio. Se espera cobrar la deuda en un año o menos (o en el ciclo normal de negocio) se clasifican como activos corrientes. El costo de cobranza se presentan como activos no corrientes.

Las cuentas comerciales a cobrar se reconocen inicialmente por su valor razonable y posteriormente por su costo amortizado o acuerdo con el método de miles enteros, menos la provisión por pérdidas.

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

1.5 Cuentas por Pagar Comerciales: Las cuentas comerciales a pagar son obligaciones de pago por bienes y servicios que se han adquiridos de los proveedores en el curso ordinario de las operaciones. Las cuentas a pagar se clasifican como pasivo corriente si los pagos tienen un vencimiento menor a 12 meses. En caso contrario se clasifican como pasivos no corrientes.

1.6 Reconocimiento de Ingresos: Los ingresos ordinarios se valoran por el valor razonable de la contraprestación recibida o recibida y representada de acuerdo con los términos vendidos, netos de descuentos, devoluciones y del impuesto sobre el valor agregado. Los ingresos ordinarios se reconocen cuando el ingreso se puede medir para fiabilidad es probable que la utilidad vaya a seguir un beneficio económico futuro y cuando se cumplen determinadas condiciones para (cada una de las sociedades que se clasifican a continuación).

Ventas de bienes al por mayor y menor

La empresa fabrica o vende una amplia gama de productos de líquidos básicos en el mercado al por mayor. Las ventas de bienes se reconocen cuando la propiedad ha sido entregada al comprador al mayorista, al mayorista tiene la gestión del título y el precio de venta de los productos, y no hay ninguna obligación incumplida que pueda afectar a la aceptación de los productos por parte del mayorista. La entrega no se produce hasta que el producto no se haya enviado al lugar específico, los riesgos de la obsolescencia y pérdidas se hayan transferido al mayorista, y cuando el mayorista haya aceptado los productos de acuerdo con el contrato de venta, el período de devoluciones haya terminado.

Las ventas en régimen de crédito, el reconocimiento al cliente de ventas, más del valor estimado de las devoluciones por volumen y devoluciones en el momento de la venta. Para estimar y proporcionar los descuentos y devoluciones, el grupo se basa en su experiencia acumulada. Los descuentos por volumen de volumen en función de la exportación de volumen anual de compra se asume que no existe un compromiso de financiación cuando las ventas se hacen en un período máximo de 60 días, o que está en línea con la práctica de mercado.

Es todo lo que se puede ver en base a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera.


Dr. Roberto Mosquera Claver
Gerente General


Efraín Casella
Comandante
Rm. 5786