

## NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

### 1.- INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

### 2.- BASES PARA LA PREPARACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

### 3.- POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

## NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

### NOTA 1

#### Información de La Empresa

La Constructora se encuentra inscrita el 29 de junio del 2011.

Se encuentra inscrita en la Superintendencia de Compañías bajo la clasificación de Compañía Anónima.

Para el inicio de sus operaciones comerciales se inscribió en el Servicio de Rentas Internas con la actividad económica es la prestación de construcción, alquiler de maquinaria y servicio de transporte; con domicilio en la Ciudad de Riobamba, en las calles Macas y Portoviejo.

Su capital accionario le corresponde a los socios:

Moreano Díaz Lelia Maria con 1 participación y,

Oviedo Moreano Santiago Eduardo con 999 participaciones y con la función de Gerente General.

### NOTA 2

#### Bases para la preparación de Estados Financieros:

##### a) General

Los presentes estados financieros han sido elaborados de acuerdo a normas internacionales de información financiera

##### b) Período contable:

El período contable corresponde al ejercicio económico del 01 de enero del 2.014 al 31 de diciembre del 2.014

##### c) Moneda funcional y de presentación

Las partidas que se presentan en los estados financieros de la compañía se valoran en dólares estadounidenses, que es la moneda del entorno económico vigente en el país.

### NOTA 3

#### POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

Las principales políticas contables aplicadas por la Constructora en la elaboración de las cuentas anuales y preparación de Estados Financieros son las siguientes:

- Efectivo y Equivalente.- La compañía emplea efectivo únicamente para los gastos menores, a través del fondo de caja chica, para los demás pagos los hace a través de cheques.

- Políticas de crédito.- Las ventas por la construcción de obras se realiza regularmente con anticipos, en forma muy limitada de contado, los plazos cuando las ventas son a crédito son de acuerdo a la negociación con los clientes.



Ing. Santiago Oviedo M  
GWERENTE4