

Notas a los Estados Financieros

Información general

La empresa Compañía de Tradición Tropical S.A. Cotisa, fue constituida el 04 de Abril del 2011, ante el Notario Trigésimo del Cantón Guayaquil Dr. Piero Gastón Aycari Vincenzini, previa aprobación de la Superintendencia de Compañías mediante Resolución # SC110716 11.0002308 dictada el 12 de Abril de 2011, con número de RUC 0992722215001 y expediente 138250 su dirección actual es Km. 23.5 Vía Perimetral diagonal al Terminal de Transferencia de Viveres de Montebello frente a las instalaciones de Automékanor.

El capital autorizado es de \$1.000.00 y el capital suscrito es de \$800.00.

Su objeto social es la venta al 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 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 de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera. Los estados financieros se han elaborado de acuerdo con el enfoque histórico, aunque modificado con la revalorización de los terrenos y las construcciones.

Los costes relacionados con la adquisición de algún activo se reconocen como gastos en el ejercicio en el que se incurra en ellos.

1.1 Efectivo y equivalentes de efectivo: El efectivo y equivalentes al efectivo lo constituyen el efectivo en caja, los depósitos a la vista en entidades de crédito, 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 neto realizable, el menor de los dos. El costo se determina por el método primera entrada - primera salida (FIFO). El costo de los productos terminados y los productos en proceso incluye los costos de la materia prima, la materia prima, otros costos directos y gastos generales de fabricación (basados en una capacidad operativa normal).

El valor neto realizable es el precio de venta estimado en el curso normal en el negocio, menos los costos variables de venta aplicables.

1.3 Cuentas Comerciales a cobrar: Cuentas comerciales a cobrar son importes debidos por clientes por ventas de bienes realizados en el curso normal del negocio. Si se espera cobrar la deuda en un año o menos (o en el curso normal del negocio) se clasifican como activos corrientes. En caso contrario se presentan como activos no corrientes.

Las cuentas comerciales a cobrar se reconocen inicialmente por su valor razonable y posteriormente por su costo amortizado de acuerdo con el método de intereses efectivo, 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 o servicios que se han adquirido 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 presentan como activos no corrientes.

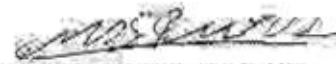
1.6 Reconocimiento de ingresos.- Los ingresos ordinarios se valoran por el valor razonable de la contraprestación recibida o a recibir y representan los importes a cobrar por los bienes vendidos, netos de descuentos, devoluciones y del impuesto sobre el valor añadido. Los ingresos ordinarios se reconocen cuando el ingreso se puede medir con fiabilidad, es probable que la entidad vaya a recibir un beneficio económico futuro y cuando se alcanzan determinadas condiciones para cada una de las actividades que se describen en continuación.

Ventas de bienes al por mayor y menor

La empresa fabrica y vende una amplia gama de productos de bebidas gaseosas en el mercado al 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 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 aceptación haya 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 valoran en función de las expectativas de volumen anual de compra. Se asume que no existe un componente de financiación cuando las ventas se hacen con un período medio de cobro de 60 días, lo que está en línea con la práctica de mercado.

Es todo lo que se puede suscribir en base a lo especificado en las Normas internacionales de Información Financiera.


St. Norberto Mosquera Chávez
Gerente General


C.P.A. Gisela Lasso de la Rúa
Contador
Reg. 5786