

Datos generales:

La empresa Kintels S.A. fue constituida el día 04 de Noviembre de 1999, ante el Notario Eduardo Alberto Falquez Ayala, con número de RUC 0992106549001 y expediente 99487 su dirección actual es Km. 23,5 Vía Perimetral diagonal al Terminal de Transferencia de Víveres de Montebello frente a las instalaciones de Automekano.

Su objeto social es la compra, venta, explotación y arrendamiento de bienes inmuebles.

1. 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 costos relacionados con la adquisición de algún activo se reconocen como gastos en el ejercicio en el que se incurre 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 Propiedad, planta y equipo.- Las propiedades de la empresa la constituyen los vehículos que es el principal activo, las maquinarias y los enseres y equipos de oficinas, todos son reconocidos a su valor razonable o de mercado ya que la política de los accionistas es manejarse en base a costos reales. Los activos son valorados frecuentemente por motivos de financiación externa principalmente con instituciones financieras que así lo exigen por lo tanto su valor no difiere del que se presenta en libros menos la respectiva depreciación.

Los activos se deprecian en base al método lineal para asignar la diferencia entre el costo e importe y su valor residual durante su vida útil estimada, que se detallan a continuación:

- Maquinarias 10 años
- Vehículos 3-5 años
- Mobiliario y equipo 10 años

El valor residual y la vida útil de los activos se revisan, y ajustan si es necesario a la fecha de cada balance.

Las pérdidas y ganancias por la venta de propiedad, planta y equipo se calculan comparando los ingresos obtenidos con el importe en libros y se reconocen en la cuenta de Resultados dentro de Otras Pérdidas/Ganancias Netas

1.3 Otros Activos no Corriente.- Los activos no corrientes se han generado por cuentas por cobrar a los accionistas 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 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.

1.5 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 ciclo 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 interés efectivo, 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 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.

1.8 Obligaciones con Instituciones Financieras.- Las deudas financieras se reconocen inicialmente por su valor razonable menos los costos de la transacción en los que se haya incurrido. Posteriormente, las deudas financieras se valoran por su costo amortizado; cualquier diferencia entre los fondos obtenidos (netos 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 líneas de crédito se reconocen como costos de la transacción de la deuda siempre que sea probable que se vaya a disponer de una parte o de la totalidad de la línea. En este caso, los comisiones se diferren hasta que se produce 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 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 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 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 periodo 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 periodo 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.



Sr. Ángel González
Gerente General



C.P.A. Gisella
Loren de la Rusa
Contador
Reg. 5786