



UNIVERSIDAD DE MANAGUA

MÉTODOS DE DEPRECIACIÓN O REDUCCIÓN DE SALDOS

DOCENTE:

Rey Danilo Brenes Lorente

INTEGRANTES:

**Andrea Sánchez
María Ríos
Cesar Parrales
Allan Delgado
Yaron Morales**

FECHA

Managua, Nicaragua, Viernes 02 de Noviembre del 2019

Método de saldos decrecientes

Es un modelo de cancelación acelerada, ya que es más rápido que el método ordinario de LINEA RECTA basado en la vida útil esperada. En este método no se ve el valor residual para determinar el importe depreciable. Es decir que el cargo de depreciación anual se determina multiplicando el valor en libros al principio de cada año por un porcentaje uniforme.

Para calcular la aplicación de este método se toman en cuenta los siguientes pasos:

- Determinar la tasa de depreciación anual, dividiendo $1/\text{numero de años de vida útil}$
- La tasa obtenida se multiplicará por 2, para calcular el doble de la tasa decreciente
- La tasa obtenida se multiplica por el valor en libros del activo al inicio
- El importe de la depreciación será igual a la cantidad necesaria para disminuir el valor en los libros del activo

Es también conocido como el método de porcentaje uniforme o fijo, es otra de las técnicas rápidas de eliminación. Simplemente, el costo de depreciación para cualquier año se determina multiplicando un porcentaje uniforme por el valor en libros para ese año. Por ejemplo, si la tasa de depreciación de porcentaje uniforme fue 10%, entonces el costo de depreciación para cualquier año dado sería el 10% del valor en libros para dicho año. Obviamente, el costo de depreciación es mayor en el primer año y disminuye cada año subsiguiente.

Ventajas y desventajas de los Métodos de depreciación

- El método de reducción de saldo realiza una labor más realista de emparejar la depreciación de un activo a su ingreso generado. El equipo es más productivo cuando es nuevo y genera mayor valor al pasar el tiempo. Al emparejar más la depreciación temprana, este método coincide mejor los costos con los ingresos. Este método implica un cálculo sencillo que es fácil de entender por los dueños de los negocios contrarios a otros sistemas de depreciación más complicados.
- Una importante desventaja del método de saldo decreciente es que solo puede usarse con activos que tendrán un valor de recuperación final. Debido a que un cálculo del porcentaje de un valor nunca llegará a ser cero, este cálculo solo puede usarse con activos que valen menos al final de su vida. El método de saldo decreciente también fuerza a un negocio a tomar su deducción de depreciación al principio de la vida del activo, que no puede corresponder a los ingresos del negocio.

Ventajas de la Reducción de Equilibrio

La principal ventaja del método de saldo decreciente es el beneficio fiscal. En virtud de la reducción de método, la empresa es capaz de reclamar una mayor depreciación de la deducción de impuestos, anteriormente. La mayoría de las empresas prefieren recibir su rebaja de impuestos más pronto que tarde. A partir de una contabilidad financiera perspectiva, el método de saldo decreciente tiene sentido para los activos que pierden su valor rápidamente, como nuevos coches y otros vehículos. Para estos activos, reduciendo el saldo de la depreciación de los mejores partidos de la depreciación con la disminución en el valor justo de mercado.

Desventajas de la Reducción de Equilibrio

Hay algunos impuestos escenarios en los que una empresa puede no desear una mayor rebaja de impuestos a principios de. Si la empresa ya tiene una pérdida fiscal para el año, no se benefician de un extra de deducción de impuestos. La difusión de la deducción de manera uniforme puede ayudar a las empresas a asegurarse de que no se enfrentan a altos cobros de impuestos en los años posteriores. Para los activos que no pierden su valor rápidamente, como el equipo y la maquinaria, una acelerada depreciación método no tiene un sentido lógico. Puede ser más preciso amortizar estos activos en función de cuánto se usan, como en el método de unidades de producción, en vez de con el método de saldo decreciente.

Punto De Equilibrio

¿Qué es el punto de equilibrio?

El punto de equilibrio (también conocido como punto muerto) es un término empresarial (siendo específicos, propio de la contabilidad de costos) que hace referencia al punto de actividad en donde los ingresos son iguales a los costos; es decir, al punto de actividad en donde no existe ganancia ni pérdida.

En el caso de una empresa, el punto de equilibrio hace referencia al nivel o volumen de ventas en donde los ingresos son iguales a los costos y, por tanto, al nivel o volumen de ventas en donde no existe utilidad ni pérdida.

¿Cómo calcular y analizar el punto de equilibrio?

A continuación te presentamos los pasos necesarios para calcular y posteriormente analizar el punto de equilibrio de una empresa.

1. Determinar costos

En primer lugar debemos determinar qué desembolsos vamos a considerar como costos.

Lo usual al momento de calcular el punto de equilibrio de una empresa es considerar como costos a todos los desembolsos relacionados con el producto; es decir, a todos los desembolsos relacionados con:

la adquisición de mercadería: en el caso de una empresa comercializadora (por ejemplo, la mercadería, el transporte, el almacenamiento, etc.).

la producción del producto: en el caso de una empresa productora (por ejemplo, la materia prima, el combustible necesario para el funcionamiento de las máquinas y los equipos, el mantenimiento de estas, etc.).

la prestación del servicio: en el caso de una empresa de servicios (por ejemplo, los insumos necesarios para brindar el servicio, los sueldos de los trabajadores dedicados a brindar el servicio, etc.).

Incluyendo los gastos de administración (por ejemplo, los sueldos de los gerentes y administradores, los alquileres, los servicios básicos, etc.), y los gastos de ventas (por ejemplo, los sueldos de los vendedores, la publicidad, etc.); pero no los gastos financieros (el pago de deudas adquiridas) ni los impuestos (método de los costos totales de la contabilidad de costos).

2. Clasificar costos en Costos Variables y Costos Fijos

Una vez que hemos determinado qué desembolsos vamos a considerar como costos, procedemos a clasificar estos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF):

Costos Variables: los costos variables son los costos que varían (aumentan o disminuyen) en función a los cambios en los niveles de actividad (el número de unidades vendidas en el caso de una empresa comercializadora, el volumen de producción en el caso de una empresa productora o el número de servicios brindados en el caso de una empresa de servicios).

Ejemplos de costos variables son la materia prima, los combustibles, los repuestos, los empaques, los salarios por horas, etc.

Costos Fijos: los costos fijos son los costos que no varían en función a los cambios en los niveles de actividad sino que permanecen fijos. Ejemplos de costos fijos son

los alquileres, el mantenimiento de máquinas y equipos, la depreciación, los seguros, los sueldos y salarios fijos, etc.

3. Hallar Costo Variable Unitario

Una vez que hemos dividido los costos en Costos Variables y en Costos Fijos, procedemos a hallar el Costo Variable Unitario (CVU), el cual se obtiene al dividir los Costos Variables Totales entre el número de unidades vendidas (Q).

4. Aplicar fórmula del punto de equilibrio

Una vez que hemos obtenido el Costo Variable Unitario, procedemos a aplicar la fórmula para hallar el punto de equilibrio, la cual es la siguiente:

$$Pe = CF / (PVU - CVU)$$

En donde:

Pe: punto de equilibrio (unidades a vender de tal manera que los ingresos sean iguales a los costos).

CF: costos fijos.

PVU: precio de venta unitario.

CVU: costo variable unitario.

El resultado obtenido a través de esta fórmula será en unidades físicas. Si queremos hallar el punto de equilibrio en unidades monetarias, simplemente debemos multiplicar el resultado por el precio de venta.

5. Comprobar resultados

Una vez que hemos calculado el punto de equilibrio, procedemos a comprobar el resultado a través de la elaboración de un estado de resultados, en donde debemos asegurarnos de que las utilidades sean igual a 0.

6. Analizar punto de equilibrio

Finalmente, una vez que hemos calculado el punto de equilibrio y comprobado el resultado a través de la elaboración de un estado de resultados, procedemos a analizarlo; por ejemplo, para saber cuánto necesitamos vender para cubrir nuestros costos, o cuánto debemos vender para empezar a generar utilidades.

Conclusiones

Como grupo hemos llegado a que la formulación del método de saldos decrecientes consiste en hallar la raíz enésima del cociente resultante de dividir el valor de salvamento entre el costo de adquisición del activo. El resultado, sustraído de uno, será la tasa de depreciación que se aplicará uniformemente al saldo neto en libros del respectivo activo, durante su vida útil.

Sabemos que mediante las depreciaciones se pueden reponer una unidad completa, o de lo contrario reacondicionarlos, ya que de otra manera este activo fijo utilizado no podría ser repuesto en consecuencia no se podría seguir operando. La depreciación reconoce dentro del resultado del ejercicio el gasto por el uso de los activos, mostrando así una información contable y financiera objetiva y real, la cual nos va a ayudar a repartir utilidades justas sin equivocarnos. Por otra parte permite mantener la capacidad operativa de la empresa al no afectarse su capital de trabajo por distribución de utilidades indebidas, lo que hace es evitar la distribución de los recursos y como papel principal proteger el patrimonio de la empresa y permitir reponer o mantener la capacidad operativa de la misma.

Y para terminar en el La determinación del Punto de Equilibrio no toma en cuenta, ni está implícito en su formulación la eficiencia de las operaciones en la organización. Y El Punto de Equilibrio debe emplearse con el criterio de búsqueda de volúmenes de venta que den como resultado utilidades igual a cero. También sabemos que La eficiencia de las operaciones sólo se corrobora con precisión cuando existen momentos comparativos que permitan señalar si el negocio se encamina por el rumbo previsto.