



MÓDULO 5

La Amortización o Depreciación en los Costos

LA AMORTIZACIÓN O DEPRECIACIÓN EN LOS COSTOS

En su negocio usted también realiza la compra de bienes tangibles que los utiliza en el proceso productivo o servicio que usted presta.



¿DE QUÉ TIPO DE BIENES ESTAMOS HABLANDO?

- Estamos hablando de máquinas, equipos, instalaciones, etc., y es a estos bienes a quienes se les aplica lo que se llama amortización (?) o depreciación (?).
- Que no es otra cosa que un valor que está estrechamente relacionado con la vida útil del bien, con su desgaste, con la obsolescencia técnica, (con la ley), y dicho valor se aplica en forma proporcional al costo del producto o servicio.



- Como puede verlo, hasta este momento es un costo, independientemente que el desembolso (compra) se haya hecho un tiempo atrás o se esté realizando a plazos (crédito).

Depreciación Contable

- Activos Fijos vida útil limitada por desgaste, deterioro físico, obsolescencia tecnológica.
- La disminución de su valor se carga a un gasto llamado depreciación.
- Depreciación indica el monto que corresponde a cada periodo fiscal.
- Cómputo de la depreciación de un periodo debe ser coherente con el criterio utilizado para el bien depreciado.
- Depreciación se calcula sobre el costo original de adquisición, si existieron revalúos, debe computarse sobre los valores revaluados.



$$\text{Importe original} + \text{Revalúos efectuados} - \text{Valor recuperable} = \text{Importe a depreciar}$$

¿Por qué se necesita hacer depreciaciones de los bienes?

- Desde el momento en que se adquiere un bien, éste empieza a perder valor por el transcurso del tiempo o por el uso que se le da.

Tipos de depreciación

- **Fiscal**

Es pasar a pérdidas y ganancias el costo de activos no corrientes a lo largo de su vida útil, convirtiéndose en un gasto.

Año	Valor gasto depreciación fiscal	Valor gasto depreciación contable	Diferencia
2007	8.004.738	1.000.000	7.004.738
2008	1.597.155	1.000.000	597.155
2009	318.674	1.000.000	(681.326)
2010	63.584	1.000.000	(936.416)
2011	12.687	1.000.000	(987.313)
2012	2.531	1.000.000	(997.469)
2013	505	1.000.000	(999.495)
2014	101	1.000.000	(999.899)
2015	20	1.000.000	(999.980)
2016	5	1.000.000	(999.995)
Totales	10.000.000	10.000.000	0

Esta pérdida es conocida como depreciación y debe reflejarse contablemente con el fin de:

- Determinar el costo de bienes y servicios que se generan con dichos activos.
- Establecer un fondo de reserva que permita reemplazar el bien al final de su vida útil.



- La pérdida de valor que sufre un activo físico como consecuencia del uso recibe el nombre de depreciación.
- La mayoría de los activos, tienen una vida útil mediante un periodo finito de tiempo y en el transcurso de tal se da ésta pérdida de valor.



- Contablemente se realiza un cargo periódico a los resultados por la depreciación del bien.
- Los cargos periódicos que se realizan son llamados **cargos por depreciación**.
- La diferencia entre el valor original y la depreciación acumulada a una fecha determinada se conoce como **valor en libros**.



- Hay varios métodos para hacer el registro de estas depreciaciones, pero el método más conocido es el de línea recta, que es el más sencillo.
- Este sistema se basa en el principio de que un activo fijo existe para proporcionar el mismo servicio durante el total de su vida, es decir, pierde su valor en forma constante.
- La depreciación se reparte de una manera uniforme a través de la vida útil del bien.



- El valor de depreciación se obtiene simplemente dividiendo el valor depreciable (valor del activo - el valor residual) entre su vida útil (años de vida que se estimen del bien).
- El valor residual es el valor mínimo que debe quedar en libros, puede ser el 1 % o más, dependiendo de las leyes en los países.



Ejemplo:

Se compra un equipo de cómputo con valor de \$20,000.00 y se calcula que su vida útil será de 6 años. Su valor residual se calcula en 3,000.00 ¿Cuál es la depreciación anual?

- Cuando se deprecia un activo fijo, se suele dejar una **cuota de salvamento**.
- La **cuota de salvamento** es aquel valor del activo **que no depreciamos**, de modo que al terminar la vida útil del activo, nos queda ese valor sin depreciar. (% como cuota de salvamento lo establece la ley)

$$D = \frac{20,000 - 3,000}{6}$$

$$D = 2,833.33$$

Ejercicio práctico

Supongamos que usted compra un equipo que le cuesta \$15,000. Esto es lo que se conoce como valor inicial.

Y vamos a suponer que la ley dice que el valor residual (también conocido como valor de rescate o cuota de salvamento) es del 10% a aplicar y que la vida

Realice el cálculo:

$15,000 \times 10\% = 1,500$ que es el valor residual

Entonces $15,000 - 1,500 = 13,500$ Valor a depreciar en 5 años

$13,500 / 5 \text{ años} = 2,700$ que es la depreciación anual

¿Cómo aplicamos este valor a los costos totales?

La depreciación anual se divide entre los 12 meses:

$2,700 / 12 = 225$ que sería la depreciación mensual.

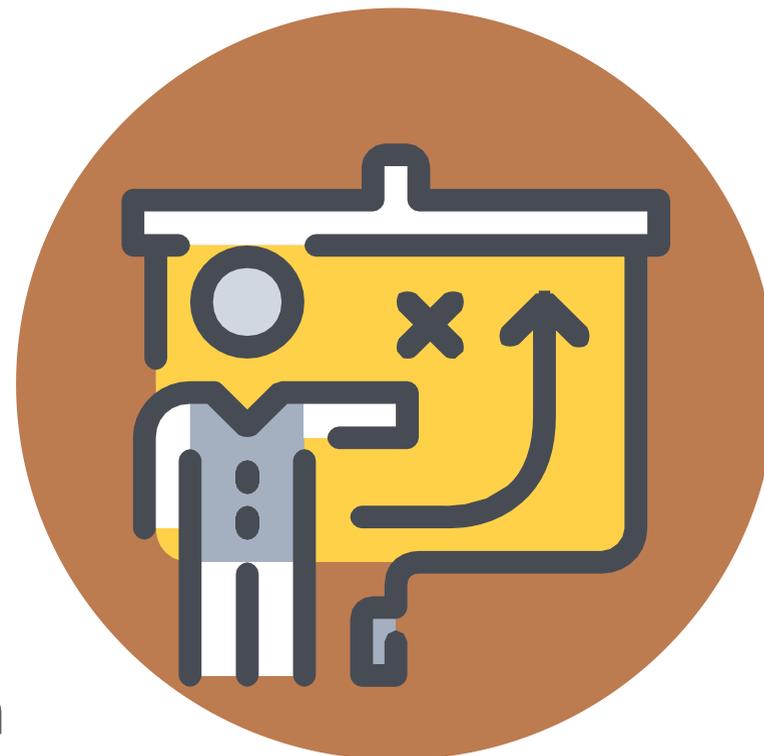


V

PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA SALUD FINANCIERA DE LA EMPRESA.

Sin finanzas sanas, no hay empresa que perdure.

¿Pero sabe usted en realidad cuáles son los principios que rigen una sana administración financiera? Las respuesta a continuación.



- Todos estamos de acuerdo en que uno de los requisitos indispensables para el éxito de un negocio es, por supuesto, el correcto manejo del dinero, y eso en realidad no es simplemente llevar bien las cuentas, sino qué tipo de decisiones estamos tomando con respecto al dinero de la empresa.
- La intención aquí es dejar a un lado las explicaciones complicadas y compartir algunos principios que, si el dueño o administrador de un negocio logra que se conviertan en hábitos, podrán asegurar que el dinero estará manejado

1. La buena mayordomía

- Una empresa es como un árbol que se planta; requiere de tiempo y cuidados antes de poder dar frutos.

Si comenzamos a manejar mal el dinero de la empresa, la convertiremos en un “bonsái”, o peor aún, se queda enana o se seca y muere.

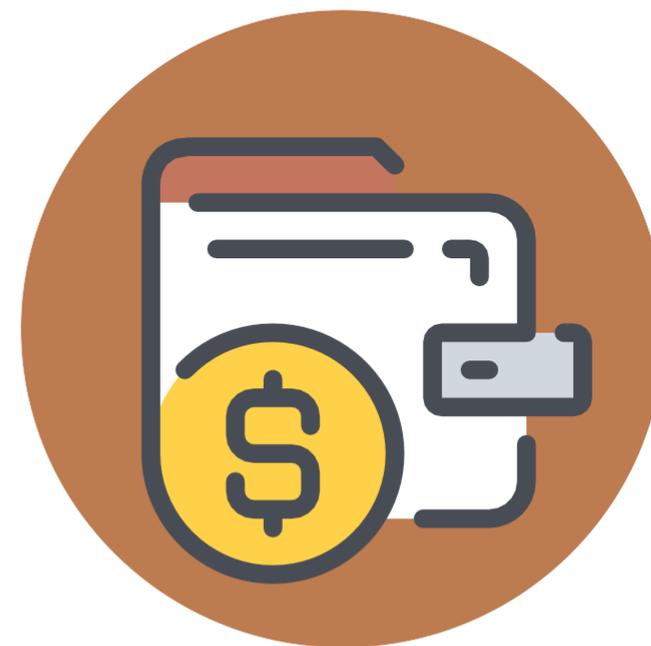


El dueño debe verse a sí mismo solamente como el administrador o mayordomo de la empresa, o sea, alguien a quien se le encargó su cuidado.



2. Debe existir equilibrio entre las entradas y las salidas de dinero en una empresa

- Si “tomamos” utilidades y quedamos a deber costos o gastos de operación, solo nos estamos haciendo los tontos, pues en realidad no hay tales “utilidades”. En resumen no puede salir nada que no haya entrado primero.
- Los problemas comienzan cuando ponemos más atención a las salidas que a las entradas.



2. Debe existir equilibrio entre las entradas y las salidas de dinero en una empresa

- Si “tomamos” utilidades y quedamos a deber costos o gastos de operación, solo nos estamos haciendo los tontos, pues en realidad no hay tales “utilidades”. En resumen no puede salir nada que no haya entrado primero.
- Los problemas comienzan cuando ponemos más atención a las salidas que a las entradas.



3. La ley de la siembra y la cosecha

- Siembre escasamente y cosechará escasamente, siembre con abundancia y cosechará con abundancia.
- Como dueño, como emprendedor, usted es ejemplo para sus empleados, proveedores y clientes. Por eso, en la medida de las posibilidades de la empresa:



4. No adquiera nada que no sepa exactamente cómo lo va a vender o utilizar.

- Es normal ver empresas que al inicio, tienen grandes gastos de operación e invierten fuertemente en mobiliario y equipo, pero que no saben todavía cómo o a través de quién van a vender sus productos.
- También alquilan una oficina “bien ubicada”, se compran un bonito escritorio y una o dos computadoras de alta tecnología para llevar la “administración” del negocio, contratan Internet de banda ancha y líneas telefónicas.



5. 0 bien vendido o bien podrido

- Significa que nunca debe malgastar o despilfarrar los productos de su empresa, sólo por vender “aunque sea algo”.
- Recuerde que de su margen de ganancia es de donde sale para pagar los gastos de operación, para las inversiones en el negocio, y en última instancia, para las utilidades.



6. Nunca fiar

Una cosa es dar crédito, y otra muy diferente es fiar.

- Si tenemos la intención de dar crédito a nuestros clientes, antes debemos ver qué tantas posibilidades hay de que no nos paguen (y si la empresa está en posición de asumir ese riesgo).
- Y además debemos contar con alguien que se encargue de la cobranza, dándole “armas” para hacer su trabajo, como pagarés firmados, contratos, etcétera (porque es seguro que van a hacer falta).



7. Tenga siempre una reserva de efectivo

- Los imprevistos ocurren. Muchas veces las crisis no se planean.
- Expertos recomiendan que se procure tener como mínimo el equivalente a 3 meses de gastos de operación como reserva de efectivo.
- No se le ocurra guardarlo debajo del colchón, pregunte a su banco por algún instrumento de inversión acorde a sus necesidades.



MÓDULO 5: LA AMORTIZACIÓN O
DEPRECIACIÓN EN LOS COSTOS

¡GRACIAS!