



Russell Bedford
taking you further



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



FACULTAD DE
INGENIERIA

El Negocio del Software

Finanzas

Electiva - Edición 2021

Cr. Federico Moares





Objetivo

En este módulo se introducen los aspectos más relevantes acerca de las finanzas en relación a empresas de TI:

- Entender la función contable/financiera.
- Interpretar y utilizar herramientas de análisis financiero.
- Analizar las particularidades del sector de TI.





FUNCIÓN CONTABLE/FINANCIERA

Societaria

- Constitución de sociedades (start-up)

Cumplimiento

- Contabilidad y Reporting
- Sueldos
- Impuestos

Auditoría

- Auditoría, Revisión limitada, otros informes profesionales

Consultoría Financiera

- Proyectos de inversión
- Valuación de empresas
- Due-diligence



ESTADOS FINANCIEROS



Estados Financieros

- **Balance Sheet**
- **Profit & Loss**
- Cash Flows
- Estado de Cambios en el Patrimonio
- Notas a los Estados Financieros



Cash Flow



Análisis de ratios e indicadores (EBITDA)



Análisis de rentabilidad por proyectos



Presupuesto

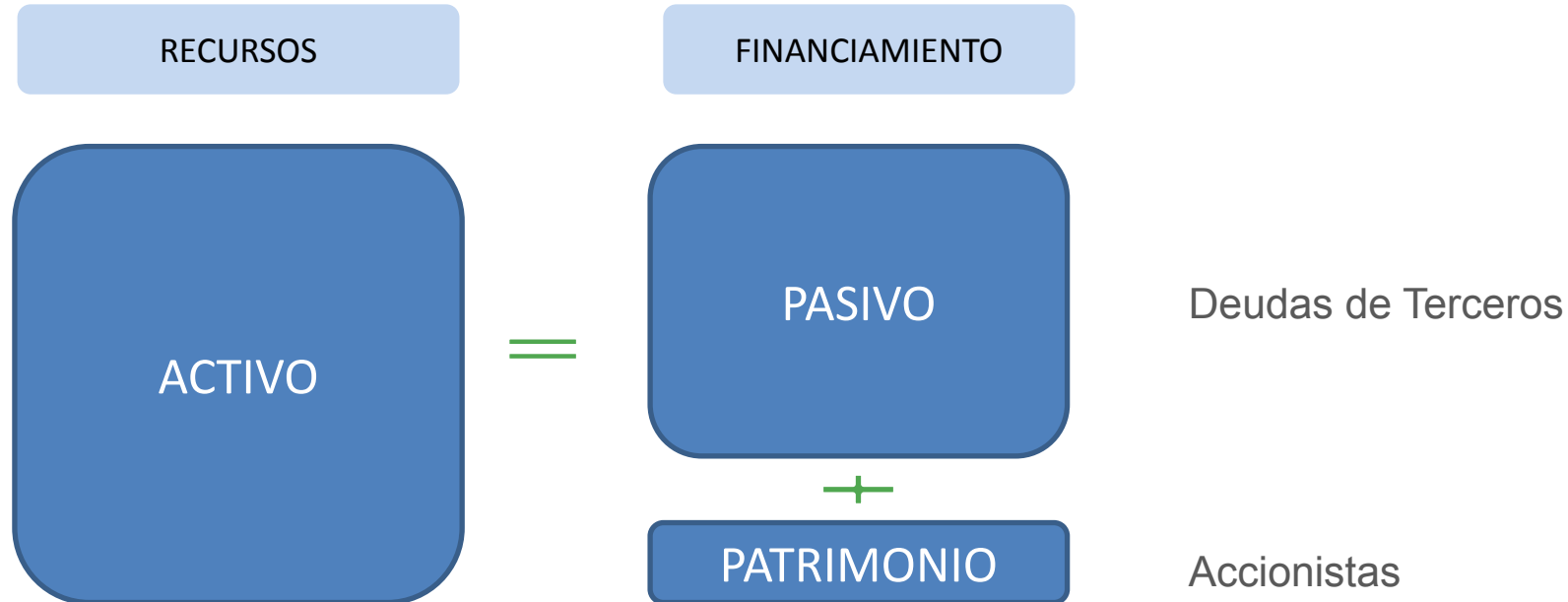


ESTADOS FINANCIERO

Constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad.

- Estado de situación financiera (balance sheet)
- Estado de resultados (profit and loss o P&L)
- Estado de flujos de efectivo (cash flow)
- Estado de cambios en el patrimonio
- Notas a los estados financieros

ESTADO de situación financiera (Balance sheet)



ESTADO de situación financiera (Balance sheet)

<p><u>ACTIVO</u></p> <p><u>Corriente (corto plazo)</u> Efectivo y equivalentes Inversiones Deudores comerciales Otros créditos</p> <p><u>No Corriente</u> Propiedades, planta y equipo Inversiones de largo plazo</p>	<p><u>PASIVO</u></p> <p><u>Corriente</u> Cuentas por pagar comerciales Otras cuentas por pagar Deudas financieras</p> <p><u>No Corriente</u> Deudas financieras</p> <hr/> <p><u>PATRIMONIO</u></p> <p>Capital integrado Reservas Resultados acumulados y del ejercicio</p>
<p>ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO</p>	



ESTADO de resultados (P&L: Profit and Loss)

Ventas Netas

(Costo de los servicios prestados)

RESULTADO BRUTO (% margen bruto)

(Gastos de administración y ventas)

EBIT: RESULTADO OPERATIVO (% margen operativo)

(Resultados financieros: intereses, dif. cambio)

EBT: RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

(Impuesto a la renta)

RESULTADO DEL EJERCICIO o UTILIDAD NETA (% margen de utilidad)



Cash Flow

SALDO INICIAL DE EFECTIVO

Flujo neto de efectivo por actividades de operación

Cobranza de clientes

Pago a proveedores:

(Sueldos y cargas sociales)

(Honorarios profesionales)

(Gastos de oficina)

(Impuestos)

(Gastos diversos)

Flujo neto de efectivo por actividades de inversión

(Compra de propiedades, planta y equipo)

(Inversiones)

Ingreso por venta de activo fijo

Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento

(Pago de dividendos)

Capitalización de accionistas

Nuevos préstamos bancarios

(Cancelación de deudas financieras)

Flujo neto total de fondos en efectivo

SALDO FINAL DE EFECTIVO



Análisis de ratios

LIQUIDEZ

- Obligaciones de corto plazo.

SOLVENCIA

- Obligaciones de mediano y largo plazo.

RENTABILIDAD

- Relación entre los resultados de la entidad y el capital invertido o sus niveles de actividad operativa

MARGEN BRUTO
(GROSS MARGIN)

$(\text{Ventas} - \text{Costos Directos}) / \text{Ventas}$



EBITDA

Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

RESULTADO OPERATIVO

- Amortizaciones

=

RESULTADO NETO

+ Impuesto a la Renta

+ Intereses

+ Amortizaciones

Ventas Netas

(Costo de los servicios prestados)

RESULTADO BRUTO (% margen bruto)

(Gastos de administración y ventas)

EBIT: RESULTADO OPERATIVO (% margen operativo)

(Resultados financieros: intereses, dif. cambio)

EBT: RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

(Impuesto a la renta)

RESULTADO DEL EJERCICIO o UTILIDAD NETA (% margen de utilidad)

Reporte de rentabilidad por proyecto

	CLIENTE AA	CLIENTE BB	CLIENTE CC	TOTAL
Ingresos operativos	1,500,000	2,000,000	1,200,000	4,700,000
Costo de ventas	(800,000)	(950,000)	(900,000)	(2,650,000)
Resultado bruto	700,000	1,050,000	300,000	2,050,000
Margen bruto	47%	53%	25%	44%
Gastos de administración y ventas	(127,660)	(170,213)	(102,128)	(400,000)
Resultado operativo	572,340	879,787	197,872	1,650,000
Margen operativo	38%	44%	16%	35%
Horas asignadas/disponibles	800	950	450	2,200
Horas facturadas	760	950	315	2,025
Utilización	95%	100%	70%	92%
Costo hora promedio	\$1,000	\$1,000	\$2,000	\$1,205
Tarifa hora promedio	\$1,974	\$2,105	\$3,810	\$2,321

Presupuesto (Budget)

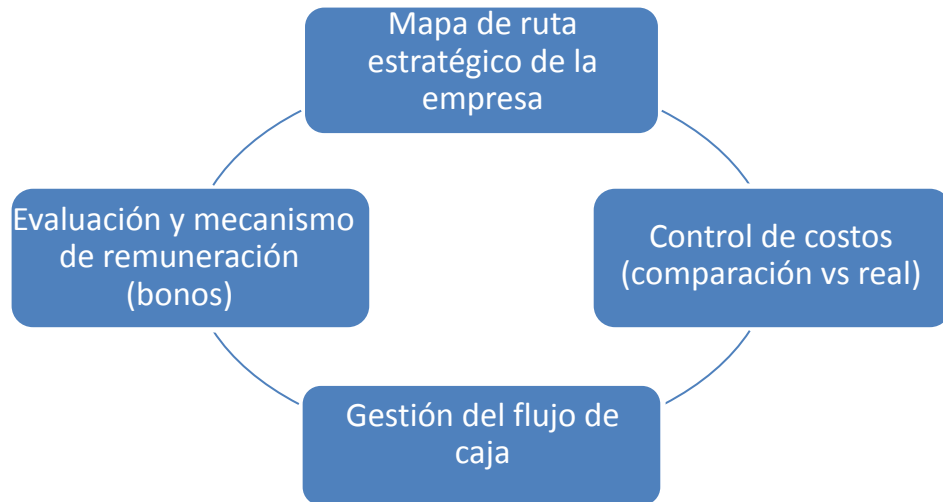
TIPOS

Plan Estratégico
(3 a 5 años)

Budget
(presupuesto anual)

Rolling Forecast
(operativo/dinámico)

UTILIDAD







Particularidades del sector de TI



Reconocimiento de Ingresos

 **Registración** del importe de la contraprestación que la entidad espera tener derecho a cambio de los bienes transferidos o servicios comprometidos con los clientes (**devengamiento**).

 Etapas a diferenciar:

- Reconocimiento de ingresos
- Facturación
- Cobranza

Reconocimiento de Ingresos

TIPOS DE CONTRATOS:

Time & Material

COMPONENTE FIJO
(\$ HORA)



COMPONENTE VARIABLE
(HORAS TRABAJADAS)

Precio Fijo

COMPONENTE FIJO
(\$ TOTAL)



SEGMENTADO EN HITOS
PARA SU FACTURACIÓN

Reconocimiento de Ingresos



Ejemplo de Reconocimiento Precio fijo: Proyecto a 3 meses por precio total USD 120.000 (1 hito).

El equipo de trabajo ejecuta un 50% del trabajo el primer mes y el restante en dos partes iguales en los meses restantes (grado de avance), bajando la asignación de personal en proporción a dicho esfuerzo.

Los costos laborales son en el primer mes USD 30.000 y los restantes USD 15.000 cada uno.

Se factura el 100% al final del proyecto.

	<u>MES 1</u>	<u>MES 2</u>	<u>MES 3</u>	<u>TOTAL</u>
FACTURACIÓN			120,000	120,000
RECONOCIMIENTO	60,000	30,000	30,000	120,000
P&L				
Ingresos operativos	60,000	30,000	30,000	120,000
Costo de ventas	<u>(30,000)</u>	<u>(15,000)</u>	<u>(15,000)</u>	<u>(60,000)</u>
Resultado bruto	30,000	15,000	15,000	60,000
	50%	50%	50%	50%



Impuestos



Sistema tributario uruguayo

El sistema tributario uruguayo comprende impuestos directos e indirectos, los cuales gravan la renta, el capital y el consumo, rigiendo en términos generales el [principio de la fuente](#).



Impuestos empresariales

- Impuesto a la Renta ([IRAE](#)): 25%
- Impuesto al Patrimonio ([IP](#)): 1,5%
- Distribución de Dividendos: 7%
- [IVA](#): 22% (tasa mínima 10% excep.)
- Impuesto a la Renta No Residentes ([IRNR](#)): 3-12% (según tipo de renta)

Impuestos



Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE)

Exoneración para software

- Servicios de desarrollo: exonera 100% siempre que actividad desarrollada dentro del territorio nacional (costos locales > 50%).
- Producción de software: exonera por cociente técnico de gastos hasta registro del activo patentable.
- No aplica para unipersonales y sociedades de hecho.



Impuesto al Valor Agregado (IVA)

IVA ventas asimilado exportación (0%)


Condición: servicios prestados a personas del exterior para ser aprovechados efectivamente en el exterior del país.

El exportador podrá deducir el **IVA compras** de bienes y servicios adquiridos.

Si resulta un **crédito** a favor, se puede utilizar para pago de otros impuestos o aportes a la seguridad social (BPS) mediante certificados de crédito.



Registro de tipo de Cambio

 Es la pérdida potencial en los resultados de una entidad como consecuencia de las variaciones del tipo de cambio entre las diversas divisas en las que opera.

 Factores que inciden:

- Volatilidad de divisas.
- Posición en cada divisa.
- Plazo de cancelación de operaciones.



Registro de tipo de Cambio



Ejemplo:

La empresa ExportSoft tiene ingresos mensuales de: USD 100.000.

El total de sueldos de desarrolladores asciende a: UY\$ 2.000.000.

Escenarios:

Cotización USD/UYP

	45 ESC 1	40 ESC 2	35 ESC 3
Ventas	100,000	100,000	100,000
Costo de ventas	(44,444)	(50,000)	(57,143)
Resultado bruto	55,556	50,000	42,857
	56%	50%	43%



Muchas gracias!

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- NIIF para PYMES – IASB, 2009
- NIIF para Pymes Guía ilustrativa - IASB, 2013
- Marco Conceptual para la Información Financiera – IASB, 2010
- Contabilidad Básica – 4ª edición - Fowler Newton – La Ley, 2004
- Valuación de empresas – 3ª edición – Rodrigo Ribeiro – KPMG, 2013
- Decisiones financieras – 4ª edición – Ricardo Pascale – Ediciones de la Plaza, 2003
- Fusiones y Adquisiciones de Empresas en el Uruguay – 1ª edición – Rodrigo Ribeiro y Alicia Seijas – KPMG, 2006



Russell Bedford
taking you further

Russell Bedford Uruguay

Ed. Presidente – Rincón 477 Of. 203

Montevideo, Uruguay

T.: +598 2915 9979

info@rb.uy

www.rb.uy