

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

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad.

Usuarios de los estados financieros:

- Propietarios / Accionistas
- Administradores (Directorio)
- Clientes y Proveedores (incluidos bancos)
- Organismos públicos recaudadores de tributos (impuestos y cargas sociales)
- Bolsas de comercio
- Público en general

ESTADO de situación financiera (Balance sheet)



Estado financiero que refleja la situación financiera de una entidad, es decir la relación entre los activos, los pasivos y el patrimonio en una fecha concreta.

Ecuación Patrimonial: $\text{Activo} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$

ESTADO de situación financiera (Balance sheet)

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

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO

PARTIDA DOBLE Método de registraci3n contable por el cual cada transacci3n se ve reflejada por un equilibrio entre d3bitos y cr3ditos, con el uso de al menos dos cuentas contables.

DEVENGAMIENTO Los efectos sobre las transacciones se informan en el per3odo en que tienen lugar (hecho generador), incluso si los pagos o cobros se producen en per3odos diferentes. Ejemplos: provisiones salariales, amortizaci3n de activo fijo.

EMPRESA EN MARCHA: Los estados financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad est3 en funcionamiento y continuar3 su actividad dentro del futuro previsible.

PRUDENCIA: Se deber3 ser prudente en las estimaciones y valoraciones a realizar en condiciones de incertidumbre, de manera que los activos o ingresos no se sobrevaloren o que los pasivos o gastos se infravaloren.

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)

Estado financiero que muestra la relación entre los ingresos y los gastos de una entidad durante un periodo sobre el que se informa denominado ejercicio económico.

INGRESOS OPERATIVOS Son aquellos que provienen de las ventas de bienes o prestaciones de servicios realizadas en ejercicio de las actividades principales de la empresa.

COSTOS Se incluirán todos aquellos atribuibles a la producción de los bienes, a la generación de los servicios o a la adquisición y acondicionamiento de los bienes, cuya venta da origen a los ingresos operativos. Ejemplo: Sueldos operativos, consumo de materias primas, costo de bienes importados para reventa, etc.

GASTOS o GAV Se incluirán aquellos realizados en relación directa con la venta y distribución y los de administración general ocasionados en razón de las actividades principales de la empresa que no estén originados en la compra, producción y financiación de los bienes y servicios. Ejemplos: sueldos administrativos, alquiler, honorarios, amortizaciones de activo fijo, etc.



SALDO INICIAL DE EFECTIVO
<u>Flujo neto de efectivo por actividades de operación</u>
Cobranza de clientes
Pago a proveedores:
(Sueldos y cargas sociales)
(Honorarios profesionales)
(Gastos de oficina)
(Impuestos)
(Gastos diversos)
<u>Flujo neto de efectivo por actividades de inversión</u>
(Compra de propiedades, planta y equipo)
(Inversiones)
Ingreso por venta de activo fijo
<u>Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento</u>
(Pago de dividendos)
Capitalización de accionistas
Nuevos préstamos bancarios
(Cancelación de deudas financieras)
<u>Flujo neto total de fondos en efectivo</u>
SALDO FINAL DE EFECTIVO

Separar en Actividades: Operativas, Financiamiento, Inversión. (MODIFICAR FORMATO DE CASHFLOW)

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)

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

RATIO FINANCIERO: Relación entre distintas medidas financieras obtenidas generalmente de la contabilidad. Son indicadores que permiten medir la situación y el desempeño financiero de una entidad generando la posibilidad de compararse con períodos anteriores o con otras entidades.

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)

¿Por qué es importante?

El valor de un negocio depende de su capacidad de generar flujos de fondos.

El flujo de fondos libre de una empresa es un valor cuya identificación no es directa a través del Estado de Resultados (P&L) razón por la cual se utiliza el EBITDA como la aproximación más aceptada a dicho concepto.



Reporte de rentabilidad por proyecto

	<u>CLIENTE AA</u>	<u>CLIENTE BB</u>	<u>CLIENTE CC</u>	<u>TOTAL</u>
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

Forma de medir la rentabilidad de proyectos a nivel individual mediante la apertura del P&L a través de:

- Desglose ventas o ingresos operativos (revenue) a nivel de clientes o proyectos.
- Asignación de costos directos a cada cliente o proyecto.
- Distribución de gastos indirectos mediante un criterio técnico definido.

Objetivo:

- Determinar rentabilidad bruta y neta de cada proyecto a nivel absoluto y porcentual.
- Controlar y optimizar la utilización de recursos mediante la medición de horas asignadas y horas ociosas.

Presupuesto (Budget)

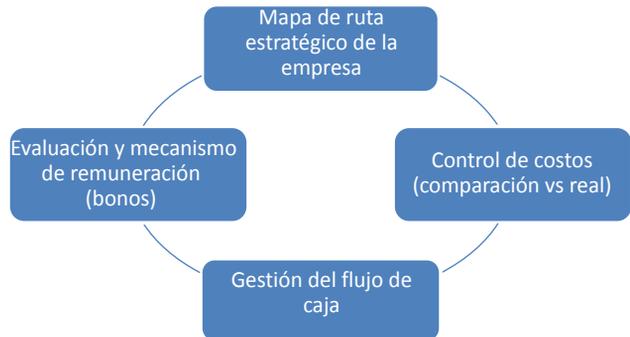
TIPOS

Plan Estratégico
(3 a 5 años)

Budget
(presupuesto anual)

Rolling Forecast
(operativo/dinámico)

UTILIDAD



Budget: Proyección de ingresos y egresos (resultados) en un período determinado, por lo general un año.

Forecast (Presupuesto operativo/dinámico): actualizaciones periódicas para adaptar variables dinámicas como el tipo de cambio, altas/bajas de clientes, número de empleados, etc.

Particularidades del sector de TI

Reconocimiento de ingresos
Impuestos: normativa vigente y exoneraciones
Riesgo de tipo de cambio



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

Etapas a diferenciar:

Facturación: instancia en que se emite la factura por los servicios prestados. Puede darse con frecuencia mensual, al fin de un proyecto, o según ciclos estipulados contractualmente.

Cobranza: instancia en que ingresan los fondos asociados a las facturas emitidas, por lo general a un cierto plazo de su emisión. En caso de contratos de mayor plazo se suele estipular un anticipo a cuenta del mismo, y el saldo a su finalización.

Reconocimiento de ingresos: instancia en que se devengan (contabilizan) ingresos en el P&L.

Reconocimiento de Ingresos

TIPOS DE CONTRATOS:



Time & Material: contratos que se basan en un componente fijo acordado entre las partes (precio por hora de trabajo) y un componente variable (horas trabajadas) que dependerá de los requerimientos del cliente.

Se suele operar bajo un régimen de solicitudes y aprobación de trabajo con base mensual por lo cual facturación y reconocimiento de ingresos son realizados a fin del mes corriente de la prestación de servicios por igual importe.

Precio fijo: contratos que suelen caracterizar a proyectos de mayor escala y consiste en un valor fijo por el total del proyecto que puede subdividirse en una serie de hitos (metas) a ser ejecutadas y aprobadas por el cliente cuya frecuencia será determinada por el grado de avance en el trabajo realizado.

En este caso la facturación se emitirá al cliente una vez aprobado cada hito mientras que el reconocimiento de ingresos debe realizarse según el grado de avance del mismo en cada instancia de preparación de los estados financieros.

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.

	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
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	(30,000)	(15,000)	(15,000)	(60,000)
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)

Régimen hasta 2017: exoneración para desarrollo de soportes lógicos con destino a exportación (“bienes y servicios aprovechados íntegramente en el exterior”).

Con la finalidad de otorgar mayor dinamismo a la actividad desde hace más de una década existen relevantes beneficios tributarios que buscan promover el desarrollo de esta industria.

Marco normativo Ley N° 19.637 (2018): elimina la condición que actividad sea destinada a exportación.

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.

Régimen hasta 2017: exoneración para desarrollo de soportes lógicos con destino a exportación (“bienes y servicios aprovechados íntegramente en el exterior”).

Con la finalidad de otorgar mayor dinamismo a la actividad desde hace más de una década existen relevantes beneficios tributarios que buscan promover el desarrollo de esta industria.

Marco normativo Ley N° 19.637 (2018): elimina la condición que actividad sea destinada a exportación.



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.

Estrategias de gestión:

- Mantener posiciones compensadas.
- Instrumentos financieros de cobertura.
- Renegociación de contratos.



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:	45	40	35
Cotización USD/UYP	<u>ESC 1</u>	<u>ESC 2</u>	<u>ESC 3</u>
Ventas	100,000	100,000	100,000
Costo de ventas	<u>(44,444)</u>	<u>(50,000)</u>	<u>(57,143)</u>
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 Uruguay

Ed. Presidente – Rincón 477 Of. 203
Montevideo, Uruguay
T.: +598 2915 9979
info@rb.uy
www.rb.uy

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