

El Negocio del Software

FIng, UDELAR
Electiva - Edición 2024

Cr. Federico Moares



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



FACULTAD DE
INGENIERIA



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
- Gestión del flujo de caja (cashflow)

Auditoría

- Auditoría
- Revisión limitada
- Otros informes profesionales

Consultoría Financiera

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

HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS FINANCIERO

● Estados Financieros

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

● EBITDA

● Cash Flow

● Análisis de ratios e indicadores

● Análisis de rentabilidad por proyectos

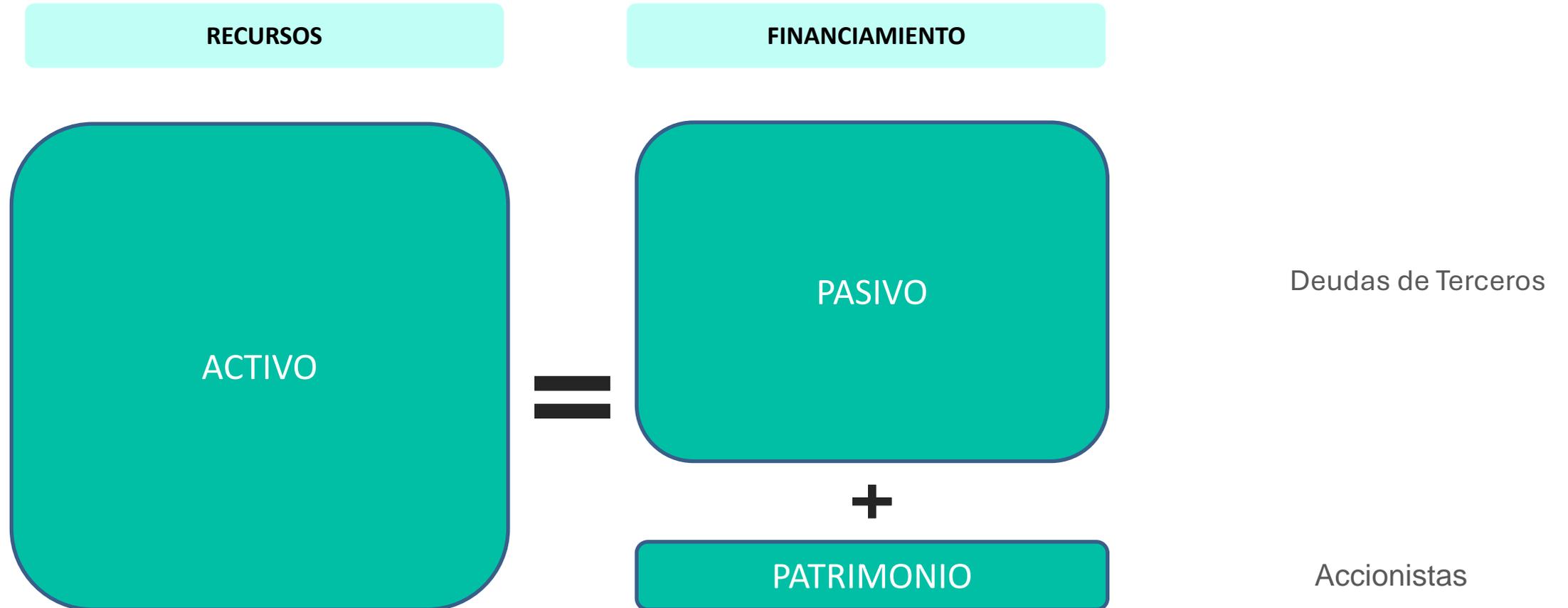
● Budget

ESTADOS FINANCIEROS

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 (**Cashflow**)
- Estado de cambios en el patrimonio
- Notas a los estados financieros

BALANCE SHEET (Estado de Situación Financiera)



P&L: PROFIT AND LOSS (Estado de Resultados)

EJEMPLO DE COSTOS:

Egresos atribuibles directamente a la generación del revenue (ventas) típicamente costos de personal directo (Sueldos y Honorarios de personal vinculado a la actividad principal o corebusiness).

Ventas Netas
(Costo de los servicios prestados)
RESULTADO BRUTO
<i>Gross Margin / Margen Bruto %</i>
(Gastos de administración y ventas)
EBIT: RESULTADO OPERATIVO
<i>Margen Operativo %</i>
(Resultados financieros: intereses, dif. cambio)
EBT: RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS
(Impuesto a la renta)
RESULTADO DEL EJERCICIO o UTILIDAD NETA

EJEMPLO DE GASTOS:

Egresos relacionados con actividades de soporte del negocio:
Administración
Gastos de Oficina
Recursos Humanos
Marketing y Ventas

EBITDA

Earnings
(ganancias)

Partimos del Resultado del Ejercicio (última línea del P&L)

Before
(antes)

Depuramos del Resultado del Ejercicio, los siguientes ítems:

Interest
(intereses)

Intereses, tanto ganados como perdidos, con el fin de eliminar efectos del financiamiento en la compañía.

Taxes
(impuestos)

Impuestos empresariales, con el fin de eliminar el efecto fiscal de determinadas jurisdicciones en el negocio.

Depreciation
(depreciaciones)

Depreciaciones, dado que representan un gasto asociado a activos físicos que no implica salida de fondos.

Amortizations
(amortizaciones)

Amortizaciones, dado que representan un gasto asociado a activos intangibles que no implica salida de fondos.

CÁLCULO

RESULTADO OPERATIVO

+ Amortizaciones

=

RESULTADO NETO

+ Impuesto a la Renta

+ Intereses

+ Amortizaciones

CASHFLOW (Flujo de Efectivo)

	Q1 Mar-24	Q2 Jun-24	Q3 set-24	Q4 Dic-24
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	50.000	30.000	95.000	40.000
<u>Flujo neto de efectivo por actividades de operación</u>				
Cobranzas de clientes	280.000	320.000	100.000	550.000
Pago a proveedores:				
(Sueldos y cargas sociales)	(150.000)	(150.000)	(150.000)	(150.000)
(Honorarios profesionales)	(80.000)	(80.000)	(80.000)	(80.000)
(Gastos de oficina)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)
(Impuestos)	-	-	-	-
(Gastos diversos)	(5.000)	(5.000)	(5.000)	(5.000)
<u>Flujo neto de efectivo por actividades de inversión</u>				
(Compra de activo fijo)	(50.000)	-	-	-
(Inversiones)	-	-	-	-
Ingreso por venta de activo fijo	5.000	-	-	-
<u>Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento</u>				
(Pago de dividendos)	-	-	-	(200.000)
Capitalización de accionistas	-	-	-	-
Nuevos préstamos bancarios	-	-	100.000	-
(Cancelación de deudas financieras)	-	-	-	(10.000)
Flujo neto total de fondos en efectivo	(20.000)	65.000	(55.000)	85.000
SALDO FINAL DE EFECTIVO	30.000	95.000	40.000	125.000

RATIOS

LIQUIDEZ

- Obligaciones de corto plazo. Capital de trabajo.

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)

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

RENTABILIDAD POR PROYECTOS

	CLIENTE AA	CLIENTE BB	CLIENTE CC	TOTAL
Ventas	37.500	50.000	30.000	117.500
Costo de ventas	(20.000)	(23.750)	(22.500)	(66.250)
Resultado bruto	17.500	26.250	7.500	51.250
Margen bruto	47%	53%	25%	44%
Gastos de admin y ventas	(3.191)	(4.255)	(2.553)	(10.000)
Resultado operativo	14.309	21.995	4.947	41.250
Margen operativo	38%	44%	16%	35%
Horas disponibles	800	950	450	2.200
Horas facturadas	760	950	315	2.025
Utilización	95%	100%	70%	92%
Costo hora promedio	USD 25	USD 25	USD 50	USD 30
Tarifa hora promedio	USD 49	USD 53	USD 95	USD 58

BUDGET (Presupuesto)

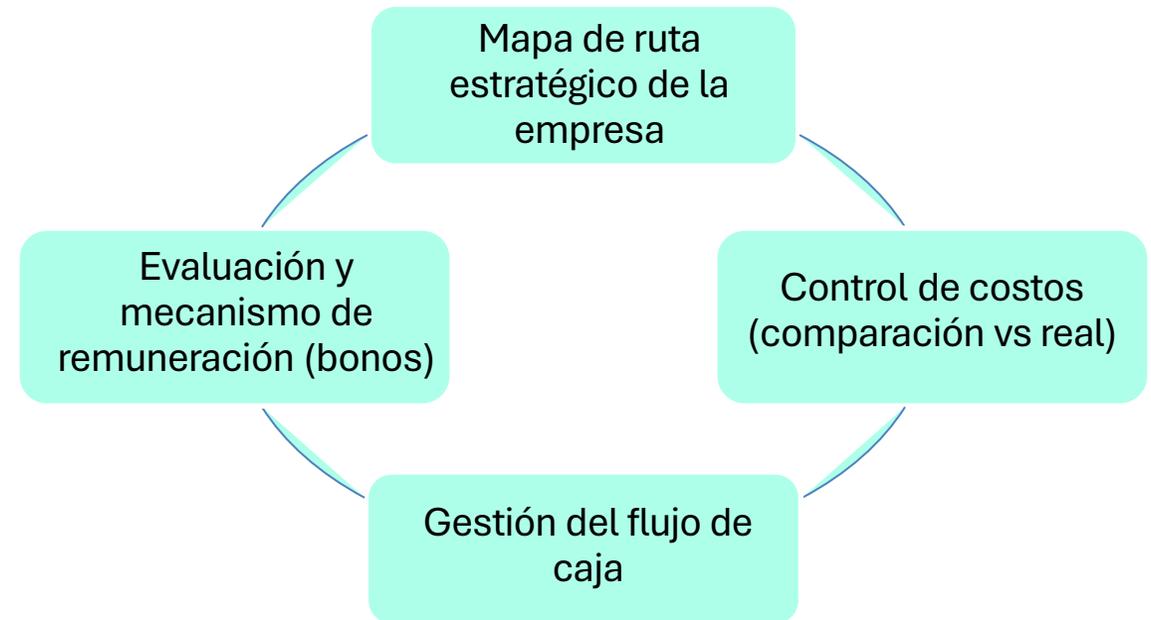
TIPOS

Plan Estratégico
(3 a 5 años)

Budget
(presupuesto anual)

Rolling Forecast
(operativo/dinámico)

UTILIDAD



Particularidades del Sector IT



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.

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:

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%

TIP: clave medir de manera fiable el grado de avance, y aceptación del cliente (cumplimiento de hitos).

IMPUESTOS

- 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%
- **IVA**: 22% (tasa mínima 10% excep.)
- Distribución de Dividendos (**IRPF**): 7%
- Venta de Acciones (**IRPF**): 2,4% (sobre precio de venta)
- 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. Aplica para S.A, S.R.L, S.A.S.

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.

RIESGO 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 (**monedas**) en las que opera.
- Factores que inciden:
 - Volatilidad de divisas.
 - Posición en cada divisa.
 - Plazo de cancelación de operaciones.

RIESGO DE TIPO DE CAMBIO



Ejemplo:

La empresa ExportSoft SRL tiene **ventas** mensuales de: **USD 100.000**.

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

Escenarios:			
Cotización USD/UYP	45	40	35
USD	CASO 1	CASO 2	CASO 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%

AUGE DE TRANSACCIONES DE M&A

● **M&A: Merge & Acquisitions** (Fusiones y Adquisiciones de Empresas).

● **Objetivos:**

- Escalabilidad rápida
- Captura de talento
- Consolidación de mercados
- Sinergias operativas
(reducción de costos y mayores ingresos)
- Acceso a nuevas tecnologías
- Estrategias fiscales

● **Desafíos financieros en un M&A:**

- Compliance contable previo
(mantenimiento de registros, auditoría)
- Gestión de riesgos (fiscales, laborales y societarios)
- Valuación y Estructuración del acuerdo
- Due diligence
- Integración contable post adquisición

Muchas gracias!

FIng, UDELAR
Electiva - Edición 2024

Cr. Federico Moares

