

# 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

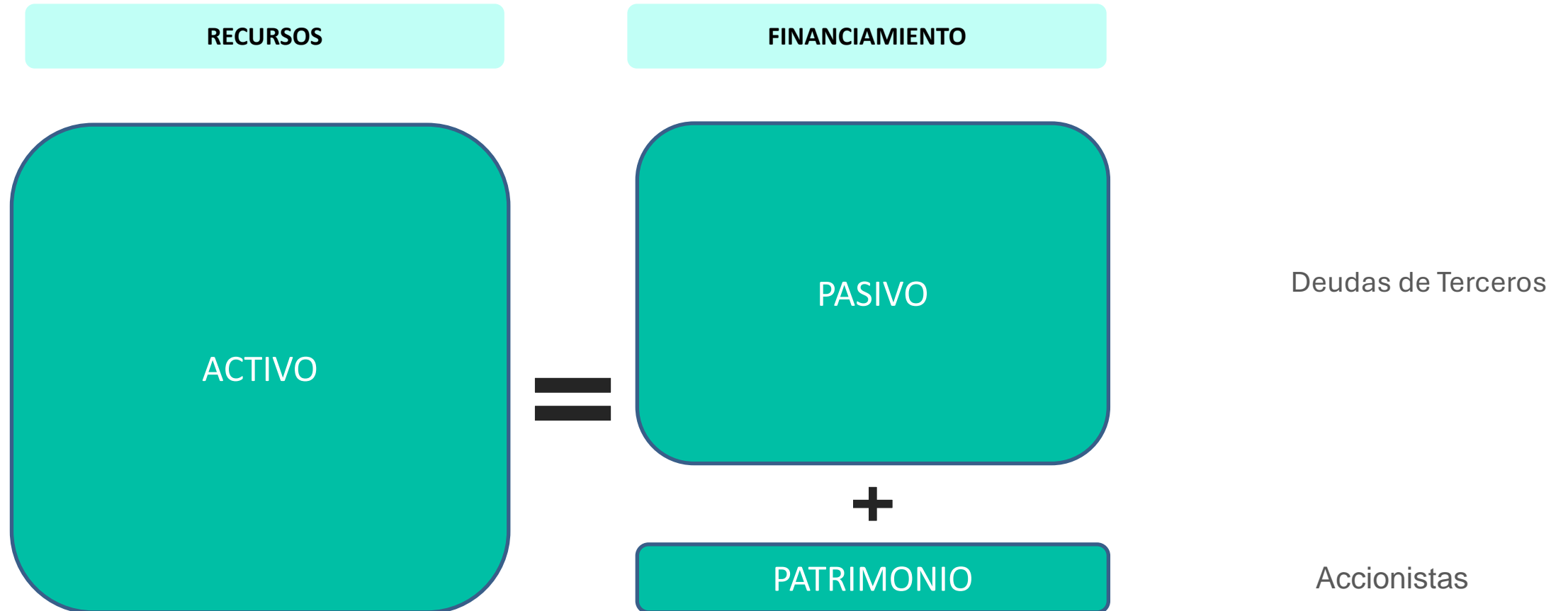
---

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)

---



# BALANCE SHEET (Estado de Situación Financiera)

ALGUNOS ACTIVOS	<p><b><u>ACTIVO</u></b></p> <p><u>Corriente (corto plazo)</u></p> <p>Efectivo y equivalentes</p> <p>Inversiones</p> <p>Deudores comerciales</p> <p>Otros créditos</p> <p><u>No Corriente</u></p> <p>Propiedades, planta y equipo</p> <p>Inversiones de largo plazo</p>	<p><b><u>PASIVO</u></b></p> <p><u>Corriente</u></p> <p>Cuentas por pagar comerciales</p> <p>Otras cuentas por pagar</p> <p>Deudas financieras</p> <p><u>No Corriente</u></p> <p>Deudas financieras de largo plazo</p> <hr/> <p><b><u>PATRIMONIO</u></b></p> <p>Capital integrado</p> <p>Reservas</p> <p>Resultados acumulados y del ejercicio</p>	ALGUNOS PASIVOS
Saldo en bancos (cta cte)			Cuentas a pagar a proveedores
Depósitos plazo fijo			Sueldos a pagar DGI, BPS, BSE.
Cuentas a cobrar a clients			Préstamos bancarios
Créditos fiscales			
Computadoras, mobiliario, Inmuebles propios (oficina)			
Inversiones en otras empresas			

**ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO**

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

## EJEMPLO DE GASTOS:

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



# EBITDA

**E**arnings

(ganancias)

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

**B**efore

(antes)

Depuramos del Resultado del Ejercicio, los siguientes ítems:

**I**nterest

(intereses)

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

**T**axes

(impuestos)

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

**D**epreciation

(depreciaciones)

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

**A**mortizations

(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
<b>SALDO INICIAL DE EFECTIVO</b>	<b>50.000</b>	<b>30.000</b>	<b>95.000</b>	<b>40.000</b>
<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)
<b>Flujo neto total de fondos en efectivo</b>	<b>(20.000)</b>	<b>65.000</b>	<b>(55.000)</b>	<b>85.000</b>
<b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>	<b>30.000</b>	<b>95.000</b>	<b>40.000</b>	<b>125.000</b>

# 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
<b>Margen bruto</b>	<b>47%</b>	<b>53%</b>	<b>25%</b>	<b>44%</b>
Gastos de admin y ventas	(3.191)	(4.255)	(2.553)	(10.000)
Resultado operativo	14.309	21.995	4.947	41.250
<b>Margen operativo</b>	<b>38%</b>	<b>44%</b>	<b>16%</b>	<b>35%</b>
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)

---

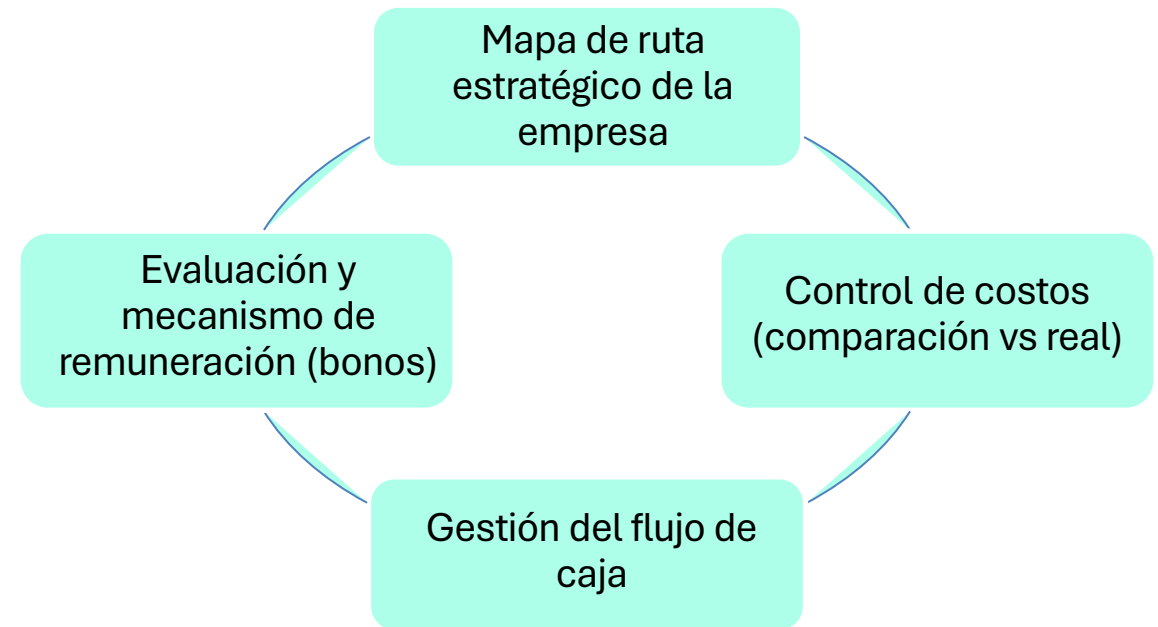
## TIPOS

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
<b>P&amp;L</b>				
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)
<b>Resultado bruto</b>	<b>55.556</b>	<b>50.000</b>	<b>42.857</b>
	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**

