



INFORME ANUAL DEL AÑO 2019
GERENCIA GENERAL

25 de marzo del 2020

Índice

1	RESUMEN EJECUTIVO	3
2	OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2019	3
2.1	EXTENDER SERVICIOS DE OUTSOURCING	3
2.1.1	OBJETIVO:	3
2.1.2	CUMPLIMIENTO	3
2.1.3	PRINCIPALES ACTIVIDADES DESARROLLADAS	4
2.2	INGRESOS	4
2.2.1	OBJETIVO	4
2.2.2	CUMPLIMIENTO	4
2.2.3	PRINCIPALES ACTIVIDADES DESARROLLADAS	4
2.3	UTILIDAD	4
2.3.1	OBJETIVO	4
2.3.2	CUMPLIMIENTO	5
2.3.3	PRINCIPALES ACTIVIDADES DESARROLLADAS	5
3	SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.....	5
4	OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2020	7
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2020	7

1 RESUMEN EJECUTIVO

En el año 2018 se dio inicio de la operación de NETBY CONSULTING S.A. en Ecuador, la empresa se constituye el 15 de mayo, con el objeto principal de brindar servicios de outsourcing especializado en el área de sistemas.

El 2019 ha sido un año de crecimiento para NETBY, donde se ha logrado la confianza de sus clientes, brindando un servicio de calidad y con buenos resultados, gracias al buen nivel técnico y profesional de sus colaboradores.

El cliente con mayor facturación sigue siendo Produbanco con un porcentaje del 98%, sin embargo, se ha podido expandir el servicio a otros clientes como Banco de Austro y Tandicorp.

A continuación, se presenta el resultado de la gestión de la empresa como un todo y de la Gerencia General a la cabeza durante el año 2019, las principales actividades desarrolladas, así como las metas proyectadas para el 2020.

2 OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2019

NETBY CONSULTING S.A., durante el año 2019, ha brindado servicios especializados en las áreas de Desarrollo, Inteligencia de Negocios y Calidad Técnica. Las variables que se consideran para evaluar el servicio de outsourcing se basan en el volumen, ingresos, utilidad y evitar al mínimo la rotación del personal.

Extender el servicio outsourcing a otros clientes locales en un 20%

Alcanzar ventas de un millón de dólares

Alcanzar una utilidad del 8%

2.1 EXTENDER SERVICIOS DE OUTSOURCING.

2.1.1 OBJETIVO:

El objetivo para este año fue extender nuestros servicios a otros clientes en un 20% del valor del ingreso, esto equivale a tener un incremento de 72,884.88.

2.1.2 CUMPLIMIENTO

Este objetivo no se pudo llegar a cumplir al 100%, el valor que se logró ejecutar fue de 32,431.62, esto equivale a solo el 53%.

Meta	72,884.88
Ejecutado	32,431.62
Meta inmcumplida	40,453.26
% Cumplimiento	56%

2.1.3 PRINCIPALES ACTIVIDADES DESARROLLADAS

- Algunas de las actividades que se realizaron para alcanzar este objetivo es contar con una persona en el área comercial que permita impulsar y expandir el servicio de outsourcing a mas clientes, esta persona se incorpora desde el mes de octubre, sin embargo, hasta finalizar este año aún no se puede tener resultados y ventas nuevas.

2.2 INGRESOS

2.2.1 OBJETIVO

El objetivo en este año fue alcanzar ventas por un millón de dólares.

2.2.2 CUMPLIMIENTO

El ingreso alcanzado en el 2019 es de 1,486.672.24 usd un valor, llegando a tener un cumplimiento del 149%.

Meta Venta	1,000,000.00			
	2018	2019	Crecimiento	Variacion
Produbanco	364,699.61	1,454,240.62	1,089,541.01	299%
Austro	0	31,565.83	31,565.83	
Tandicorp	0	865.79	865.79	
Total		1,486,672.24		
Cumplimiento		149%		

2.2.3 PRINCIPALES ACTIVIDADES DESARROLLADAS

- Nuestro enfoque siguió estando en la incorporación de personal especializado en las áreas de Desarrollo, Inteligencia de Negocios y Calidad en Produbanco de ahí que la mayor parte del valor facturado corresponde 1,454.260.62 usd, también se proporcionó el servicio de outsourcing a dos clientes nuevos Banco de Austro con un valor de facturación de 31,565.83 con personal especializado en área de Calidad y a Tandicorp con un valor de facturación de 865.79 usd con personal especializado en Desarrollo.
- Para conseguir el personal especializado adecuado, se contrató una persona de Talento Humano que permita organizar y optimizar los procesos de selección que tiene la empresa, además que permita dar el apoyo al personal interno.

2.3 UTILIDAD

2.3.1 OBJETIVO

- Se esperaba una utilidad bruta del 8%

2.3.2 CUMPLIMIENTO

- La utilidad bruta en el año 2019 se tradujo a una ganancia de 254,354.60 USD, equivalente a una utilidad del 17%.

Ingresos	1,495,594.85
(-) Gastos	1,241,240.25
Utilidad Bruta	254,354.60
Porcentaje Utilidad Bruta	17%

2.3.3 PRINCIPALES ACTIVIDADES DESARROLLADAS

- El crecimiento de número de personas que ayudan a la operación de la compañía tuvo un incremento de 43 en el 2018 a 58 personas en 2019, teniendo a todo este personal trabajando al 100%
- El poder hacer uso de la modalidad de contratos por proyecto que el gobierno expidió en el acuerdo MDT-2018-0192 para el sector de desarrollo de software, ha permitido participara en proyectos a corto plazo.
- El crecimiento del personal administrativo es un tema que también se debe cuidar a fin de que estos gastos no afecten a tarifas con clientes y podamos ser competitivos.
- Se debe considerar que la empresa debe cumplir con un numero de personal discapacitado debido al crecimiento de personal que debe cubrir lo más pronto.
- El tema de rotación de personal es un tema que se debe optimizar y generar beneficios de retención del personal, este año fue de el índice es de 69,64%, siendo el 15% el valor optimo, se espera que con el apoyo de la persona de Talento Humano se reduzca.
- Dado que este índice de rotación es alto y estadísticamente en promedio se tienen 2.5 personas que salen de la compañía se consideró contratar a una persona de backup de perfil medio del área de desarrollo, para reemplazar estas posiciones pendientes.

3 SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

En términos generales, NETBY CONSULTING S.A. concluyó el año 2019 con una utilidad bruta de \$ 254,354.60 que representa un margen de utilidad del 17%, un año de crecimiento que nos motiva a trabajar en esta línea de servicio, ampliar nuestro servicio a otros clientes, con el fin de incrementar el nivel de rentabilidad y liquidez de la compañía, sin embargo dados los momentos difíciles que se visualizan por la pandemia las condiciones del mercado podrían afectar a NETBY, sin embargo se buscará mantener el buen servicio y mantener las cuentas de los clientes conseguidos y buscar más oportunidades.

En base a los resultados financieros los valores a pagar tanto a trabajadores como a socios son:

Ingresos		1,495,594.85
(-) Gastos		1,241,240.25
Utilidad Bruta		254,354.60
Porcentaje Utilidad Bruta		17%
(-) Participacion Trabajadores 15%		38,153.19
		216,201.41
Utilidad Gravable		252,210.82
(-) Impuesto Causado 22%		55,486.38
(-) Retenciones a la fuente clientes		29,774.25
Impuesto a la renta a pagar		25,712.13
Utilidad Neta		160,715.03

A continuación, se resumen los principales indicadores de la actividad económica de NETBY, durante el ejercicio del 2019:

Concepto	2019	2018
Ingresos	1,495,594.85	364,424.40
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	1,241,240.25	345,949.65
Utilidad antes de impuestos	254,354.60	18,474.75
Utilidad neta 2019 aprox.	160,715.03	11,385.00
Total Activos	361,264.09	71,681.66
Activo Corriente	354,256.39	59,496.65
Pasivo Corriente	145,580.63	23,515.80
Patrimonio Neto	119,154.65	19,274.75
Liquidez corriente AC corriente/ PA corriente	2.43	2.53
Índice de Solvencia Activo Total/Pasivo Total	1.02	1.20
Índice de Solidez-Apalancamiento Total Pasivo/Patrimonio	2.97	3.09
Margen Bruto de Utilidades Utilidad bruta/Ingresos	17.01%	5.07%
Margen Neto de Utilidades aprox. Utilidad neta/Ingresos	10.75%	3.12%
Retorno sobre Activos	2.25	6.30
Retorno sobre el Capital	0.74	1.69

4 OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2020

Los objetivos por lograr en el nuevo período de trabajo NETBY en el año 2020 y sobre los cuales versará el siguiente informe de Gerencia General son:

1. Extender servicios de outsourcing: se requiere ampliar nuestro servicio a más clientes distintos a Produbanco, se pretende alcanzar a facturar 10% del valor del ingreso del 2019.
2. Ingresos: se proyecta tener un crecimiento en ventas que permita llegar a una facturación de un millón trescientos cincuenta mil dólares.
3. Utilidad: alcanzar un mínimo de 8% de utilidad bruta en el ejercicio 2020.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2020

- ✓ La estrategia para el 2020 debe continuar con ampliar servicios de outsourcing a otros clientes, a fin de contar con facturaciones recurrentes importantes y no solo del único cliente actúa que se tiene que es PRODUBANCO.
- ✓ El enfoque debe ser clientes del área privada dentro del país.
- ✓ Trabajar en la renovación del contrato con PRODUBANCO y tratar de mejorar tarifas es necesario.
- ✓ El apoyo de talento humano es un pilar importante de mejora debemos contar con una base de candidatos listos para ser contratados y ser ágiles y oportunos para cumplir las necesidades de clientes.
- ✓ Es necesario estar pendiente del personal que ha sido incorporado a la empresa a fin de disminuir al mínimo rotación del personal, y se organizarán varios cursos de capacitación durante el siguiente año, esto también ve con buenos ojos nuestro cliente.
- ✓ Sin duda la relación que se tiene con nuestro socio estratégico LOGIC STUDIO ha servido de gran impulso para que NETBY pueda iniciar sus operaciones contando con un importante cliente, siendo esto una gran carta de presentación para conseguir clientes de igual o de mayor envergadura que este.

Apreciamos el apoyo continuo de los accionistas y esperamos que este informe demuestre que perseguimos estrategias diseñadas para recompensarlos en el corto y largo plazo. El presente informe lo pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo con la ley.

Muy atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Ana Aguaisa Román".

Ana Aguaisa Román
Gerente General
NETBY CONSULTING S.A.