

INFORME GERENCIA AÑO 2017

DISASHOP ECUADOR SERVICES OLEIROS S.A.

Generales

- Se realizó la interconexión de nuevos Productos: Tuenti, Claro, CNT, DirectTV, TV Cable, los cuales se empezaron a vender a mediados de año.
- Se implementaron Puntos de Venta externos con los productos nuevos y con sims de reposición y líneas nuevas
- La empresa cuenta con 34 terminales autoservicios y 1 módulo de cambios.
- Todos los equipos están trabajando por lo que se necesita tener más equipos y/o aplicaciones para apalancar el crecimiento de la compañía

Personal

- Se incorporó un pasante para Laboratorio, PostVenta y Soporte, con un salario de 200 usd mensuales. A partir de septiembre se lo contrató con una jornada parcial de 5 horas diarias.
- El personal propio de Disashop son 3 personas (Gerente, Recaudaciones y Postventa)
- El personal que brinda servicios a Disashop son: Contabilidad y Recaudadores en las ciudades de Guayaquil, Cuenca, Ambato, Santo Domingo y Manta.

Resultados

- Las ventas alcanzaron el valor de 1,23 M de usd. lo que representa un crecimiento del 236% con respecto al año anterior
- Los índices de rentabilidad indican que los Sims de Reposición y los Sims de Líneas Nuevas tienen un margen de 15%
- El EBITDA tuvo una mejora de 90.000 usd en el presente año con respecto al 2016, obteniéndose un EBITDA de 50.400 usd.
- Los resultados netos al final del año indican que estamos con una pequeña pérdida de -300 usd., que técnicamente significa punto de equilibrio.

Movistar

- Se instalaron Terminales con Dispensadores en todas sus CAVs y Agentes Especializados, a excepción de Cybercell donde se tiene únicamente recargas
- Se está optimizando el proceso y se busca encontrar en conjunto una solución para que la activación sea automática, se solicitó webservice para mejorar el proceso de activación.
- Estamos ganando experiencia en el manejo de la Logística de sims, ya que se debe realizar con suma exactitud el forecast semanal, ventas, distribución a ciudades, y en los terminales.
- Se generó expansión de ventas de Disashop, fuera de las tiendas de Movistar, al momento se tienen 8 PdV con Terminales propios.
- El contrato de recargas finalizó el 31 de Diciembre del 2017, nos extendieron 2 adendums por 3 meses más cada uno hasta ver que la máquina con módulo de cambios funcione correctamente y cumpla sus necesidades.
- El ultimo adendum de recargas tiene vigencia hasta el 30 de junio del 2018.
- Se unificaron los sims de reposición (prepago y pospago) en uno solo tipo de sim, lo que ayuda en la Logística
- Se implementó un piloto con autoservicio con devolución de vuelto. Se están corrigiendo algunos bugs e inconvenientes que se tuvo.
- Estamos negociando la renovación del contrato con mejores condiciones económicas, debido a la alta inversión de los nuevos equipos.
- Adicionalmente se solicitó a Movistar, que nos mejoren comisiones en sims, recargas, que nos den sims/recargas Tuenti y que nos reduzcan los arriendos de los terminales.
- A pesar que la validación de sims, su correcta asignación a bodegas y activación es un proceso de Movistar, hemos estado en permanente control y supervisión ya que tiene muchos inconvenientes.
- Necesitamos garantizar que nuestras máquinas funcionen de manera óptima para consolidarnos en Movistar y abarcar algunas ventas que perdemos en sus tiendas.

Proyecciones 2018

- Interconexión con nuevos productos
 - 56 Productos del Banco del Pacifico
 - Conexiones con Distribuidores/Clientes para venta de productos
- Consolidación Ventas Movistar
 - 12.000 unidades/mes sims de reposición y líneas nuevas
 - Abarcar otros servicios (pagos planes y facturas)
- Optimización terminales autoservicio (Multiproducto + Sims)
 - Instalarlos en Centros Comerciales, Farmacias, Hospitales, Universidades, etc.
 - Venta/Renta de Equipos Banco Pacifico, CNT, Claro, etc
- Software y App
 - Venta de Productos Electrónicos a través de APP de Disashop.



Ing. Milton Ricardo Narváz Boada

GERENTE GENERAL

DISASHOP ECUADOR SERVICES OLEIROS S.A.