



**ERITELEFON ECUADOR CIA.LTDA.  
INFORME DE GESTION AÑO 2.013**

La actividad de Eritel Ecuador Cía. Ltda. viene definida por el ámbito del contrato suscrito entre Telefónica Internacional SAU (TISA) y Eritel S.L. con fecha 10 de Mayo de 2.011.

En base al mismo, Eritel cuenta con un equipo de consultores quienes en colaboración con los departamentos y equipos correspondientes de Telefónica en Ecuador, son los encargados del análisis, desarrollo e integración de nuevas soluciones M2M (machine to machine) que pasarán a engrosar la oferta de productos de Telefónica.

La actividad principal llevada a cabo durante el año 2.013 se centró en las labores de investigación, análisis, propuesta e integración de soluciones M2M como paso previo a las gestiones de preventa y capacitación de la fuerza de ventas de Telefónica.

De esta forma finalmente se integraron las soluciones de alarmas comunitarias, telemetría de tanques y Smart metering. Este trabajo, dada la complejidad de los procesos internos de Telefónica, viene a durar un mínimo de 4 meses. Independientemente se analizaron conjuntamente otra serie de soluciones que servirán de base para el desarrollo a llevar a cabo durante 2.014.

Una parte importante de la integración es la elaboración de documentación técnica y comercial de cada una de las soluciones. La primera como apoyo en el proceso intrínseco de la integración y la segunda como documentación básica de capacitación y consulta de la fuerza comercial.

Durante el segundo semestre se llevaron a cabo diversas jornadas de capacitación de los equipos comerciales de Telefónica, con demostración de los equipos.

Los resultados comerciales no fueron muy importantes si analizamos el año en su conjunto. Hay que tener en cuenta que la actividad comercial se inició después del verano y que la involucración de los equipos comerciales de Telefónica no ha sido hasta ahora muy intensa, descargando directamente sobre los consultores de Eritel la responsabilidad de la venta.

Durante el 2013 se incrementaron más de 12900 líneas m2m, en su mayoría conectividad. Del total, 675 correspondieron a la solución Geo Locator y Geo Mobile, con un ARPU de USD 9.99, 50 a solución de telemetría de tanques, con un ARPU de USD 47.00.

Creemos importante resaltar lo novedoso que para el mercado son todavía las soluciones M2M. El plazo de medio de compra de un cliente fácilmente se va a más de 100 días. Esto significa

que gran parte de las oportunidades generadas el pasado año, son operaciones que se mantienen vivas y con su correspondiente seguimiento.

Hay que considerar, como aspectos positivos para los próximos años, las siguientes consideraciones:

- Está ya definido el objetivo estratégico que para Telefónica supone el negocio M2M. Esto facilitará y agilizará todo el trabajo que Eritelefon ha de realizar.
- Los equipos comerciales tiene sus objetivos y condiciones comerciales que darán como resultado la generación de muchas más oportunidades.
- La experiencia en la integración de productos servirá para ganar eficiencia para futuras soluciones.
- La gama de soluciones existentes son de nicho y enfocadas a determinados sectores en particular. La incorporación de soluciones más masivas darán como resultado un volumen mayor de operaciones cerradas aunque con un número menor de líneas.



Fdo.: Juan Carlos Medina  
Rep. Legal

