

ERITELEFON ECUADOR CIA.LTDA.
INFORME DE GESTION AÑO 2.014

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

En base al mismo, Eritelefon 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 2.014 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 y parking Movistar, consolidando los proyectos para concentrarse en ventas de EM Seguridad, Luces del Aeropuerto y aseguramiento de los productos ya homologados con la operadora local.

Se logró consolidar la compañía con un equipo de trabajo definido en Guayaquil y Quito que cubre el mercado existente, dinamizando tanto la fuerza comercial como la técnica para presentar propuestas consolidadas ante el cliente final.

Se tuvo resultados importantes cerrando negocios de tanques, AVL y proyectos mencionados en líneas anteriores, que hicieron que el resultado de la compañía a final de periodo fuera positivo después de 3 años de pre operatividad.

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.
- Se implementará un producto propio que dará más eficacia y soporte en la solución que se tiene.



Se firma, el 27 de Marzo/2015.

Fdo: Julián Giraldo
Representante Legal