ERITELEFON ECUADOR CIA. LTDA.
INFORME DE GESTION AÑO 2016

La actividad de Eritelefon Ecuador Cia. Ltda. viene definida por el ámbito del contrato suscrito entre Telefónica Internacional SAU (TISA) y Erictel S.L. con fecha 10 de mayo de 2011.

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

La actividad principal llevada a cabo durante el año 2016 se centró en las labores de investigación, análisis y propuestas 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. Independientemente se analizaron conjuntamente otra serie de soluciones que servirán de base para el desarrollo y llevar a cabo durante los siguientes años.

Una parte muy 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.

El año 2016, fue un año positivo en la gestión de la compañía; en este año se generó una utilidad de US$13.021,74 que nos ayudan a cumplir con la provisión de la reserva de capital y del mismo modo a absorber en el tiempo parte de la pérdida de ejercicio anteriores.

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

- Los equipos comerciales tienen 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.
- Las gamas de soluciones existentes son de nicho y enfocadas a determinados sectores en particular. Las incorporaciones de soluciones más masivas darán como resultado un volumen mayor de operaciones cerradas, aunque con un número menos de líneas.

Andrés Robalino
Gerente