

INDICADORES ESTRATÉGICOS

Septiembre 2016



EMCALI
Somos tu empresa.



7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

PRIORIZACIÓN A LOS INDICADORES ESTRATÉGICOS

MACROPROCESO DEL SERVICIO DE TELECOMUNICACIONES Y CONECTIVIDAD

UENT

Definición de la participación en el sector de Telecomunicaciones.

Aseguramiento de ingresos.

Ejecución de la inversión: Ventas efectivas, retención y servicios.



UENT

[Participación en el Mercado.](#)

[Cumplimiento de ventas Instalaciones](#)

[Cable Submarino.](#)



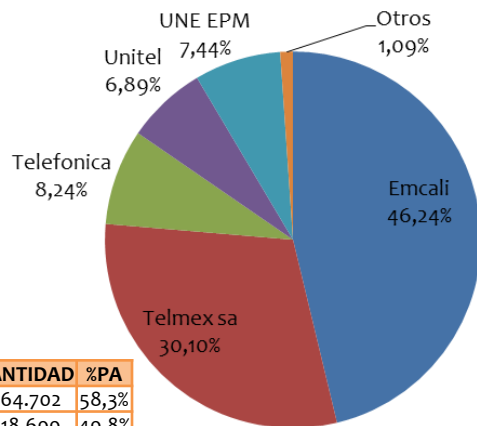
7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

COMPORTAMIENTO INDICADORES ESTRATÉGICOS



PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO UENT

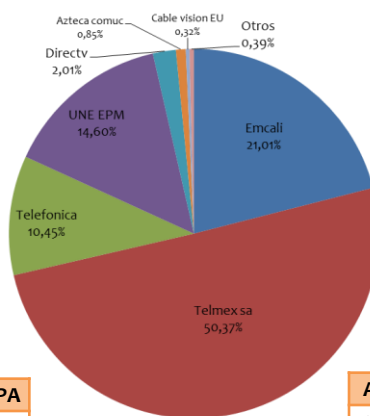
LÍNEA BÁSICA



AÑO	CANTIDAD	%PA
2013	364.702	58,3%
2014	318.699	49,8%
2015	300.406	47,3%
2T 2016	301.755	46,2%

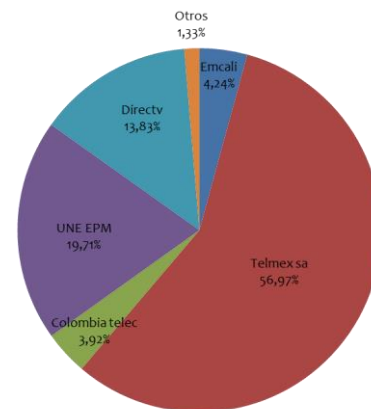
Fuente: MINTIC

INTERNET



AÑO	CANTIDAD	%PA
2013	93.889	26,0%
2014	84.756	17,7%
2015	85.438	19,9%
2T 2016	93.882	21,0%

IPTV



AÑO	CANTIDAD	%PA
2013	9.737	1,50%
2014	12.440	2,94%
2015	20.241	4,72%
2T 2016	20.295	4,24%

- La participación en el mercado para el producto Línea Básica tuvo un incremento en el semestre de un 2,66%, en Emcali el incremento fue del 0,45%.

- Para internet tenemos un incremento por producto de un 4,03% y para Emcali observamos un incremento representativo del 9,88%

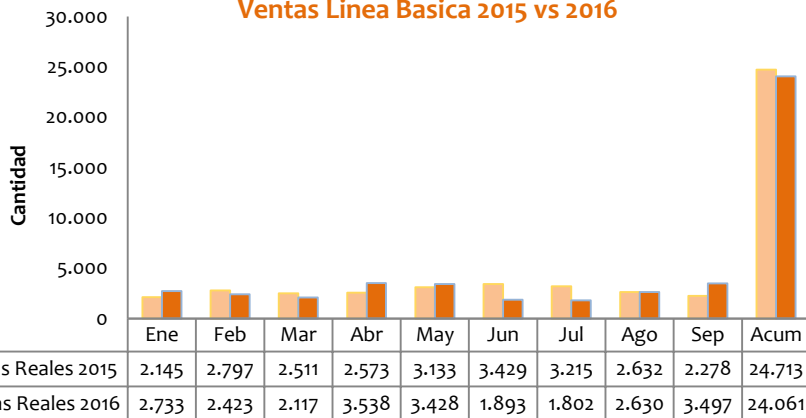


7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

COMPORTAMIENTO INDICADORES ESTRATÉGICOS

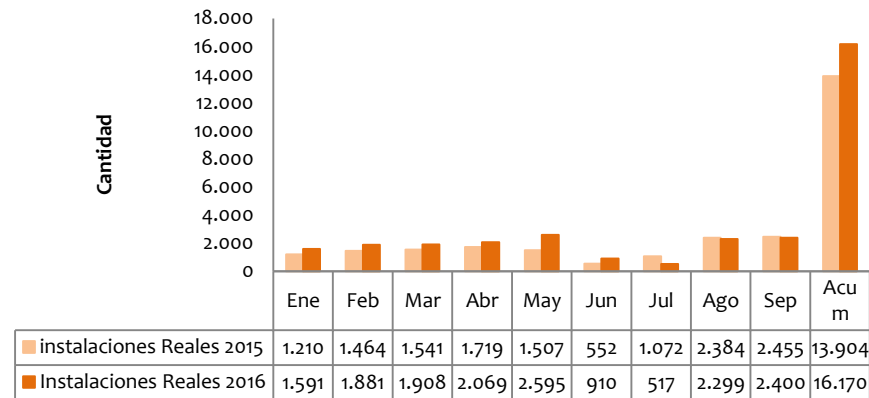
VENTAS, INSTALACIONES DE LÍNEA BÁSICA

Ventas Línea Básica 2015 vs 2016



- En ventas se observa una disminución del 3,3% comparándola con el año 2015.

Instalaciones Línea Básica 2015 vs 2016



- En instalaciones hay un comportamiento positivo del 10,3% frente al año 2015: Se ha priorizado la instalación de las duplas (Voz e Internet)



7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

COMPORTAMIENTO INDICADORES ESTRATÉGICOS

CUMPLIMIENTO INSTALACIONES VS VENTAS

Línea Básica	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Acum
% cumplimiento instalaciones sobre ventas 2015	56%	52%	61%	67%	48%	16%	33%	91%	108%	56%
% cumplimiento instalaciones sobre ventas 2016	58%	78%	90%	58%	76%	48%	29%	87%	69%	67%

Las instalaciones sobre las ventas del 2016, presentaron una variación positiva del 11% en comparación al 2015, producto de una mayor continuidad del proveedor de instalaciones, lo que mejoró la efectividad de las mismas.

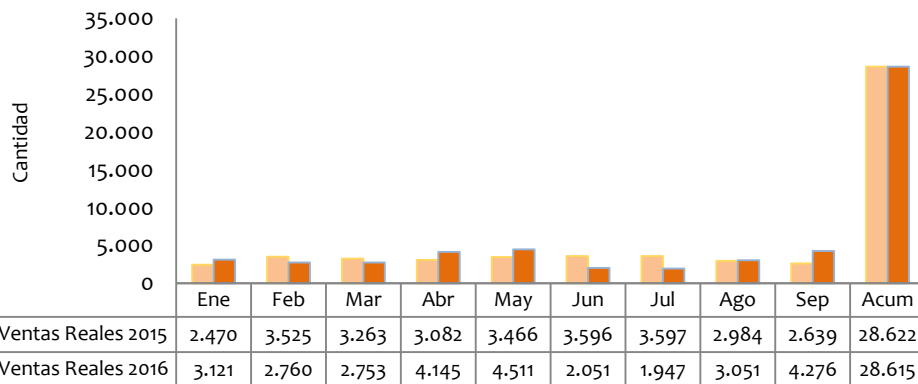


7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

COMPORTAMIENTO INDICADORES ESTRATÉGICOS

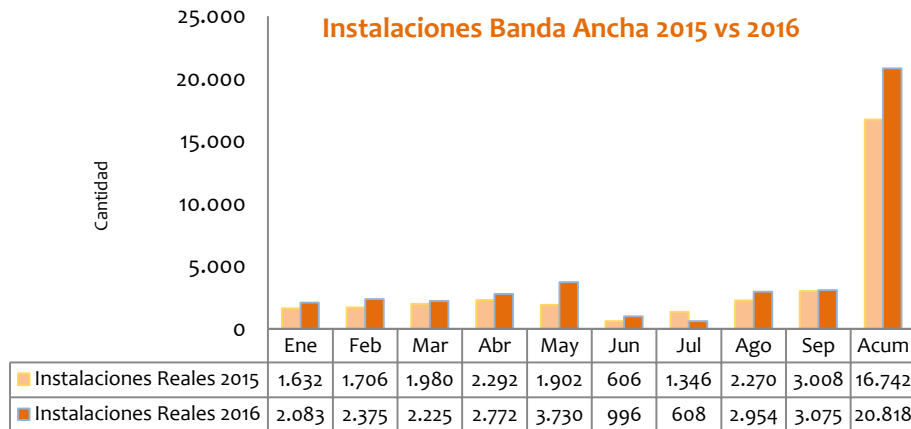
VENTAS, INSTALACIONES DE INTERNET

Ventas Banda Ancha 2015 vs 2016



- En ventas se observa un comportamiento similar al del 2015 con una disminución del 0,5%.

Instalaciones Banda Ancha 2015 vs 2016



- En instalaciones se presenta un comportamiento positivo del 20,1% comparado con el año 2015: Se ha priorizado la instalación de banda ancha como el foco comercial y financiero de la UENT



7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

COMPORTAMIENTO INDICADORES ESTRATÉGICOS

CUMPLIMIENTO INSTALACIONES VS VENTAS

Internet- Banda Ancha	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Acum
% cumplimiento instalaciones sobre ventas 2015	66%	48%	61%	74%	55%	17%	37%	76%	114%	58%
% cumplimiento instalaciones sobre ventas 2016	67%	86%	81%	67%	83%	49%	31%	97%	72%	73%

Las instalaciones sobre las ventas del 2016 presentaron una variación positiva del 15% en comparación al 2015, se logró en el 2016 mantener el contratista de instalaciones de 2015, lo que mejoró la efectividad.

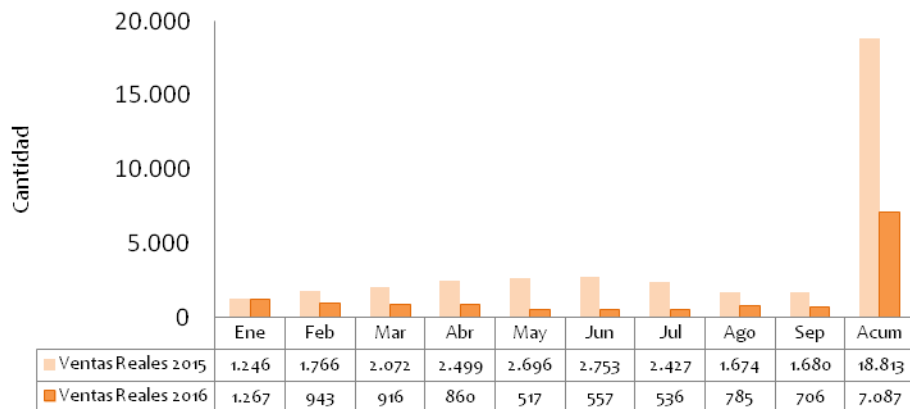


7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

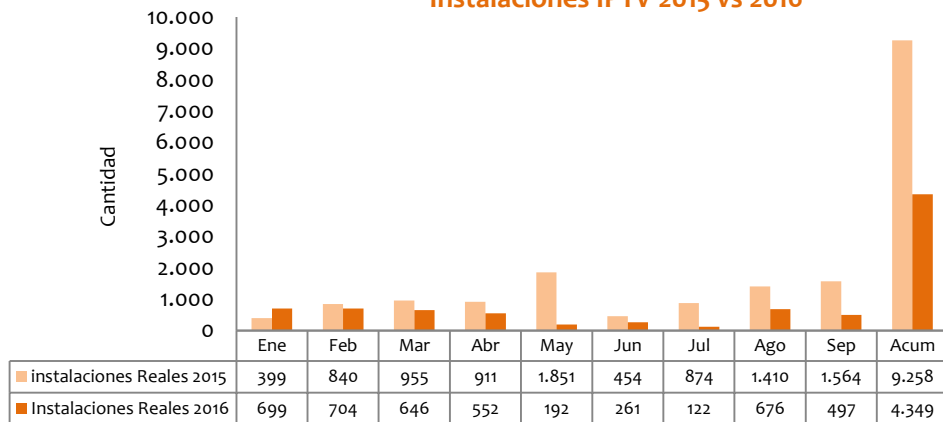
COMPORTAMIENTO INDICADORES ESTRATÉGICOS

VENTAS, INSTALACIONES DE TV

Ventas IPTV 2015 vs 2016



Instalaciones IPTV 2015 vs 2016



- En ventas e instalaciones se observa una disminución considerable comparado con el año 2015, por la decisión de disminuir las ventas de este producto, hasta estabilizar el servicio, focalizándose en el producto de Banda ancha.



7. PLAN ESTRATÉGICO CORPORATIVO

COMPORTAMIENTO INDICADORES ESTRATÉGICOS

CUMPLIMIENTO DE INSTALACIONES VS VENTAS

IPTV	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Acum
% cumplimiento instalaciones sobre ventas 2015	32%	48%	46%	36%	69%	16%	36%	84%	93%	49%
% cumplimiento instalaciones sobre ventas 2016	55%	75%	71%	64%	37%	47%	23%	86%	70%	61%

Las instalaciones sobre las ventas del 2016, es positiva en un 12%, en comparación al 2015, la mayor continuidad en el contrato de instalaciones, ha mejorado la efectividad.