

## DIGITAL

PREVÉ FACTURAR 24 MILLONES DE EUROS EN 2006

# Euphony llega a España para atacar el mercado residencial

La compañía británica basa su negocio en la captación de particulares que comercializan servicios de telecomunicaciones. Su objetivo es revender telefonía fija, móvil y ADSL.

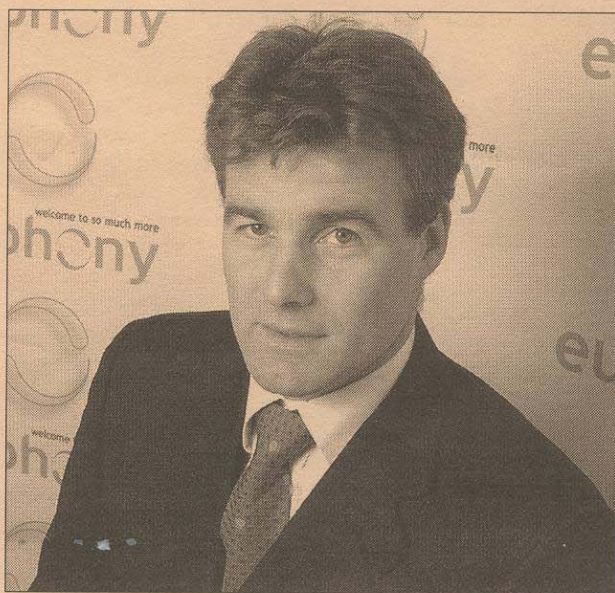
MIRIAM PRIETO, Madrid

Euphony comenzará a vender en enero telefonía fija en el mercado residencial español. La compañía británica, que actúa como revendedora de servicios de telecomunicaciones, ha desembarcado en España tras la compra en septiembre de Affinalia en una operación intermediada por Socios Financieros y valorada en ocho millones de euros.

“Hemos comprado Affinalia porque la experiencia nos ha demostrado que empezar de cero es muy complicado”, explica Giles Redpath, consejero delegado de Euphony, una compañía con una facturación de 160 millones de euros y un resultado bruto de explotación (ebitda) de 15 millones.

## Márketing multinivel

El modelo de negocio de Euphony, que pretende salir a bolsa en 2006, se basa en el márketing multinivel. En vez de invertir en publicidad y márketing, tiene una red de 15.000 consultores activos en Europa formada por particulares que venden a familiares y amigos productos de telecomunicaciones como telefonía fija, móvil, acceso a Internet mediante ADSL y, en un futuro, televisión. “En Inglaterra



Giles Redpath, consejero delegado de Euphony.

**La compañía tiene en Europa una red comercial integrada por quince mil vendedores**

tenemos un consultor que gana 1,2 millones de euros al año”, dice Redpath.

A diferencia del modelo piramidal, prohibido en Europa, los consultores no reciben comisión por captar nuevos miembros para la organiza-

ción. Los vendedores consiguen una comisión (en España aún esta por definir) por cada venta que cierran, y otro porcentaje por el consumo telefónico que realice el cliente.

Redpath estima que en enero puede contar con unos 1.000 consultores en España, cifra que podrá triplicar durante el próximo año. Su objetivo para 2006 es duplicar la facturación de Affinalia, que fue de 12 millones de euros en 2004, y completar su oferta en el segundo trimestre con la re-

## Un emprendedor nato

Giles Redpath es consejero delegado de Euphony desde septiembre de 2004, después de comprar el 51%. Fundada en 1998 en Reino Unido, tiene presencia en Bélgica, Irlanda, Holanda y Alemania. Tras desembarcar en España este año, la compañía pretende abrir operaciones en 2006 en Francia y Turquía.

Redpath es un emprendedor nato, fundador de empresas de telecomunicaciones (como Fastnet y Alpha) en los últimos años. “Mi vocación en Euphony es de permanencia”, dice el ejecutivo.

venta de telefonía móvil y ADSL.

La compañía ya está en conversaciones con los operadores móviles españoles para revender su servicio. En Bélgica, Euphony ha comercializado más de 120.000 contratos del operador Mobistar, un 25% del mercado de aquel país.

“Los operadores españoles están muy interesados en explorar un canal de ventas formado por una red de consultores. Sólo iríamos de la mano de uno de ellos”, adelanta Redpath.