



Mauricio Guerra, Country Manager de SUMA Móvil en Perú: “El primer semestre del 2023 presentaremos el servicio pospago para ofrecer un valor agregado y diferencial a las marcas aliadas”

SUMA Móvil cuenta con el respaldo del Grupo Ingenium Tecnología, holding de empresas de telecomunicaciones con más de 25 años de experiencia internacional, además de unatecnología propia desarrollada in house que le permite desplegar nuevas marcas móviles con sus propias tarifas y servicios personalizados. Asimismo, viene solventando el desarrollo de ofertas móviles en Perú, Chile, Colombia y Portugal.

■ **Cuál es el balance que hacen en estos años de operaciones en el mercado de las telecomunicaciones?**

En el Perú, SUMA Móvil está por cumplir un año. Iniciamos operaciones en marzo del 2022 y desde esa fecha estamos enfocados en que más empresas puedan lanzar servicios de telefonía móvil y por lo tanto se generen nuevas ofertas para el mercado. Buscamos que la industria encuentre una oportunidad para crear un negocio rentable generando ofertas personalizadas a determinados nichos de mercado. En casi 10 meses dimos importantes pasos, logrando convertirnos en el partner de referencia para las empresas que estén interesadas en lanzar su propia oferta de servicios

móviles y que quieran dirigirse a un determinado público con una oferta customizada. En cuanto a resultados, el 2022 fue un año donde cumplimos nuestra meta y lo cerramos con 10 alianzas concretadas. De este total, 4 marcas aliadas ya están desplegadas y operativas y otras 6 están preparándose para salir comercialmente al público a lo largo del primer semestre de este 2023.

¿Qué porcentaje de crecimiento han logrado tener en el mercado peruano y qué productos van a ofrecer a sus clientes?

Al ser nuestro primer año operando y realizando despliegues de nuestras primeras marcas aliadas, la participación de mercado aún no es un referen-

te con el que evaluemos el crecimiento de nuestro negocio. Reconocemos que el ingreso y desarrollo de los Operadores móviles virtuales (OMV's) como una oferta competitiva dentro del sector lleva muy pocos años de despliegue en el país y aún está en sus primeros pasos para explotar todo su potencial y ganarse la confianza del consumidor. Sin embargo, es válido destacar que estamos empezando a figurar dentro de los reportes del organismo regulador gracias a nuestras primeras ventas y poco a poco iremos ganando terreno. Un ejemplo es que, de acuerdo con el reciente informe de enero de OSIPTEL, en el 2022 hubo más de 5 millones de líneas que migraron de operador. Dentro de esta participación existen algunos

registros a favor de SUMA Móvil. Aún con esta participación puntual fuimos una de las dos OMVs con los mejores resultados netos (la diferencia entre líneas ganadas y perdidas de una empresa de telefonía móvil). Respecto a los productos que ofrecemos a los clientes, nuestro actual portafolio está compuesto por los servicios de: eSIM, Roaming internacional, Reconocimiento biométrico y Servicio 5G.

Además de las marcas que ya están en operaciones como Wao, Gpon, Ingenyo y Alai Secure, ¿cuáles son las otras marcas que se espera incorporar este año?

Para este año, en SUMA Móvil planeamos desplegar las marcas con las que ya cerramos alianzas y que tienen pre-

sencia tanto en el norte como en el sur del país, además de sumar algunas nuevas alianzas. Las iremos anunciando de acuerdo con su lanzamiento oficial. Por ejemplo, desde este mes ya está en el mercado con su oferta de servicio móvil la ISP 'Mi Fibra' con una oferta en el norte.

La empresa ha destinado más del 45% de sus recursos a disponer de la plataforma de servicios móviles más completa del mercado, ¿qué los ha llevado a realizar esta inversión y qué aspectos del mercado explican su crecimiento en el rubro de telecomunicaciones?

SUMA Móvil como filial de Grupo Ingenium realiza una apuesta firme en I+D como parte de su estrategia de compañía para diferenciarse y competir por innovación y servicio. Por eso, en cada país en el que estamos presentes y desde nuestra llegada al Perú trabajamos arduamente para que todos nuestros aliados disfruten y diversifiquen sus servicios con una plataforma de última generación, robusta y altamente segura. Gracias a este desarrollo integrado, completo y de alto nivel tecnológico, las empresas interesadas en convertirse en una marca de telefonía móvil solo requieren una inversión mínima para desplegarse en el mercado. Nuestra promesa con nuestros aliados, y sus usuarios, es que siempre contarán una plataforma tecnológica de última generación. Vamos de la mano, e incluso, un paso adelante de la constante evolución del sector de telecomunicaciones.

La demanda de conectividad seguirá creciendo en nuestro país, ¿cuáles son las regiones del Perú que ofrecen mejores oportunidades de negocio?

Actualmente todas las regiones del país tienen un importante potencial, tanto al norte, centro y sur, pues existe una importante demanda de ofertas personalizadas y adecuadas a las necesidades locales. Por ejemplo, los ISP y cableoperadores son las compañías que hoy tienen las mayores ventajas y oportunidades pues tienen su propia base de clientes, a quienes les pueden adicionar el servicio de telefonía móvil en su oferta, logrando fidelizarlos y cuidarlos, y cuentan, además, con un histórico de relación y atención

al cliente de mucho tiempo. Esto a su vez, como marca les permite volverse más competitivos en el mercado al contar con una oferta robusta y diferenciada. Desde SUMA Móvil estamos en constantes conversaciones con ellos y todas aquellas empresas que tengan el mismo objetivo y vean en la telefonía móvil una oportunidad para fidelizar a sus clientes. No hace falta que tengan experiencia en el rubro, ni realicen grandes inversiones pues nosotros ya tenemos la plataforma lista para diseñar y desplegar su idea de negocio.

¿Cuál es el nivel de madurez del mercado peruano en cuanto a la adopción de las nuevas tendencias tecnológicas como el 5G, eSIM, reconocimiento biométrico y roaming internacional?

Estamos encaminados. Actualmente ya se habla y empieza a reconocer el valor de estos servicios y eso es importante para un país en desarrollo. Y aunque aún sean tecnologías que están en sus primeros pasos dentro del país, en SUMA Móvil ya contamos con una plataforma tecnológica local, desplegada y lista para ponerlas en marcha. Un ejemplo de esta capacidad la demostramos durante la llegada del eSIM al país donde fuimos la primera plataforma en activar este servicio para las OMVs, permitiendo que desde el primer momento nuestras marcas aliadas ofrezcan este servicio de forma integrada con el resto de su cartera (coexistencia entre la SIM física y virtual de forma natural). Lo mismo sucede con el registro biométrico y el 5G pues en Suma Móvil

trabajamos constantemente para que nuestros aliados tengan la última tecnología disponible.

¿En qué consiste la tecnología VoLTE y qué ventaja aporta a los consumidores?

La tecnología VoLTE (-Voz sobre LTE-) es conocida como llamadas 4G. Esta tecnología nace para ofrecer una so-



Mauricio Guerra, Country Manager de SUMA Móvil en Perú:

lución frente al inminente apagón de las redes 2G y 3G que se viene anunciando desde hace tiempo por parte de los operadores móviles y de los Reguladores de Telecomunicaciones nacionales de cada país. En las redes de nueva generación -4G y 5G- no existen las llamadas de voz como las conocemos ahora, por lo que será necesario desplegar esta tecnología. Este tipo de tecnología tiene una serie de mejoras respecto a las redes habituales en las llamadas. La principal ventaja es la calidad de sonido, ya que la voz se escucha mucho mejor por su definición y nitidez, sobre todo en

permite que nuestras marcas aliadas ofrezcan no solo llamadas de voz en 4G y 5G, sino también puedan enriquecer sus servicios de voz con llamadas en alta definición, más estables y de mejor calidad.

Finalmente, ¿cuándo planean lanzar al mercado su nuevo modelo de pospago?

Con mucho entusiasmo, en SUMA Móvil anunciamos que para el primer semestre del 2023 vamos a robustecer nuestro portafolio con el servicio pospago, un producto diseñado para ofrecer un valor agregado y diferen-

Todas las regiones del país tienen un importante potencial, tanto al norte, centro y sur, pues existe demanda de ofertas personalizadas.

espacios más ruidosos. Otro beneficio es que la velocidad se mantiene, incluso si estás en una llamada y navegas en el móvil a la vez. Por otro lado, este tipo de llamadas gasta menos batería que las convencionales pues la conexión es casi instantánea. Por lo general se tarda unos segundos en conectar. Desde SUMA Móvil ya contamos con la tecnología VoLTE que

cial a las marcas aliadas de la compañía, pues les permitirá ofrecer un mejor servicio, paquetizar sus propias ofertas de servicio convergentes en pospago, así como también aspirar a un cliente más fiel y de mayor poder adquisitivo, con quien podrán construir una relación a largo plazo, aumentando sus ingresos promedio por usuario final. ■