



*“Ayudamos a aportar valor a Cableoperadores e ISPs incorporando el **móvil** a su oferta de servicios”*

Mauricio Guerra
Country Manger
SUMA Móvil Perú

SUMA Móvil
comienza a
operar en
▶▶▶ PERÚ

www.sumamovil.pe

“NUESTRA ESTRATEGIA EN PERÚ PASA POR APORTAR VALOR A LOS OPERADORES Y AYUDARLES A INTEGRAR EL MÓVIL EN SUS OFERTAS DE SERVICIOS CONVERGENTES”

Mauricio Guerra, Country Manager de SUMA Móvil Perú

SUMA Móvil nace en el año 2010 en España con el objetivo de ayudar a todas las iniciativas de negocio interesadas en desplegar su propio servicio de telefonía móvil personalizado a medida y con su propia marca. Filial de Grupo Ingenium, holding de empresas de Telecomunicaciones, cuenta como socio mayoritario con Alantra Private Equity, uno de los principales Fondos de Capital Riesgo en España y en Europa. En el año 2018 emprende su proceso de internalización en la región de Latam, donde en la actualidad cuenta con presencia en Colombia, Chile y Perú.



Mauricio Guerra
Country Manager - SUMA Móvil Perú

Mauricio, cuéntenos brevemente quién es SUMA Móvil y cuál es vuestra estrategia en Perú

SUMA Móvil comienza a operar en Perú con el propósito firme de ayudar al segmento de Cableoperadores e ISPs del país a incorporar el móvil, de forma integrada y segura, a sus ofertas de servicios convergentes para poder diferenciarse, reforzar su posición de mercado y competir por valor, sin necesidad de grandes inversiones ni grandes despliegues.

Actualmente estamos inmersos en pleno proceso de despliegue de nuestra Plataforma tecnológica de servicios móviles en Perú. Contamos con todos los permisos regulatorios necesarios y con un acuerdo de servicio con Entel Perú para poder utilizar su red de radio, lo que nos permite agilizar los tiempos de puesta en marcha del OMV y garantizar a estos operadores su salida al mercado en un plazo aproximado de entre 3 y 4 meses.

¿Cuál es vuestra estrategia para los Cableoperadores e ISPs en Perú?

Por nuestra experiencia en España el segmento de los Operadores de Cable y de los ISPs es el que mejor ha respondido incorporando el móvil de forma natural a sus portfolios comerciales, y dónde más éxitos se han recogido hasta la fecha.

Nuestra estrategia en este sentido es muy clara, aportar valor a los operadores y ayudarles a integrar el móvil en

sus ofertas de servicios convergentes, asesorándoles en todo el ciclo de vida del servicio, simplificando su trabajo de integración, despliegue y lanzamiento comercial, y poniendo a su disposición la oferta de tecnología y servicios para OMVs de última generación más completa del mercado.

¿De qué manera pueden beneficiarse cableoperadores e ISPs incorporando el móvil a sus portfolios de servicios?

La incorporación del servicio móvil a sus ofertas comerciales les va a permitir principalmente, reforzar su posición de mercado y diferenciarse para poder competir, ofreciendo a sus clientes una oferta de servicios convergentes completa -fijo, móvil internet y TV-.

Además, el móvil se convierte para los operadores en una nueva línea de ingresos que les puede reportar interesantes beneficios, y en un commodity, para fidelizar su actual base de abonados y para atraer otros nuevos.

En tu opinión ¿cuál son las principales ventajas que ofrece SUMA Móvil a cableoperadores e ISPs a la hora de convertirse en OMVs?

En primer lugar, su reconocida experiencia en el despliegue y operación de OMVs. Desde el lanzamiento de SUMA en España en el año 2012 se han desplegado más de 75 OMVs a nivel internacional de rubros diferentes, más de 5.000 planes de precios y más de 500 submarcas, a lo que hay que añadir, que está integrada con, nada menos que, 17 Operadores de Red Móvil diferentes, lo que le permite tener un profundo conocimiento de la red de estos y ser mucho más ágiles a la hora de desplegar nuevas tecnologías y servicios para sus marcas.

La segunda ventaja, es sin duda, su capacidad tecnológica. SUMA cuenta con la Plataforma de servicios móviles para OMVs más completa del mercado. Una Plataforma de última generación, robusta, probada y



segura, que permite a los operadores lanzar su propio servicio móvil -voz, sms y datos móviles- personalizado a medida, poder operar como un OMV completo desde el primer momento y contar siempre con la última tecnología disponible en cada momento -5G, VoLTE, eSIM, roaming services...- incluso, antes de que estén disponibles por parte del Operador Host.

Estas dos ventajas hacen que SUMA Móvil se convierta en el partner perfecto para aquellos operadores de Telecomunicaciones que hayan optado estratégicamente por disponer de una oferta de servicios convergente completa y apuesten por diferenciarse por valor.

Para terminar ¿Cómo ves ahora mismo el mercado de los OMV en Perú? ¿Qué expectativas de crecimiento cree que puede tener el sector?

El mercado de los Operadores Móviles Virtuales apenas está despegando en Perú. La lectura que cabe hacer en este sentido es muy positiva, Perú es ahora mismo uno de los países de la región de Latam con más potencial de crecimiento. En los últimos meses hemos recibido muchas muestras de interés, especialmente desde el lado de los Operadores de Telecomunicaciones -Cableoperadores e ISPs- por convertirse en OMVs para lanzar al mercado sus propios servicios de telefonía móvil. Todo indica, como les digo, que a pesar del momento y del contexto país, hay muchas iniciativas en vuelo y algunas, seguramente, se irán materializando a lo largo del año.

¿Interesado en hacer
crecer su negocio?

Incorpore el **móvil** a su oferta
de servicios convergentes y haga
crecer su **valor de compañía**

SUMA aporta valor a los **Cableoperadores** e
ISPs ayudándoles a incorporar el **móvil** a su
oferta de servicios convergente de forma:

- Rápida
- Segura
- Sin grandes inversiones
ni grandes despliegues

SUMA Móvil
Plataforma de
servicios móviles
para **OMVs**

www.sumamovil.pe
contacto.pe@sumamovil.com
Colombia • Chile • Perú