

Nuevo competidor de telefonía móvil encenderá su señal desde diciembre: su línea de inicio

Empresa se alista para iniciar operaciones en el mercado local de la mano de un socio estratégico. ¿De quién se trata y cómo empezará a funcionar?



(Foto: GEC)

Karen Guardia

karen.guardia@diariogestion.com.pe

Actualizado el 06/10/2021 05:45 a.m.

Se avecina un nuevo jugador en el mercado de las comunicaciones. A inicios de año, el Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC) otorgó a [Suma Móvil](#) -compañía del [Grupo Ingenium Tecnología](#)- la concesión para operar como Operador Virtual Móvil (OMV) por un plazo de 20 años a nivel nacional.

Así, tras nueve meses desde la fecha que obtuvo la concesión, la firma se alista para iniciar operaciones -en diciembre próximo- de la mano con la empresa peruana [WAOO](#), convirtiéndola en el primer cable operador (dado que provee únicamente el servicio de internet para el sector corporativo y de televisión por cable) que tendrá la posibilidad de brindar un servicio adicional: el de telecomunicaciones, con la venta de chips para telefonía móvil prepago y pospago.

“Después de muchos trámites y un proceso largo a nivel regulatorio, ya estamos cerrando nuestra etapa de integración con nuestro operador host -que como sabes es [Entel](#)- lo que nos pone a un paso del lanzamiento de la plataforma. Esperamos que este operativa en las primera quincena de noviembre”, adelantó a [Gestión Mauricio Guerra](#), Country Manager de [Suma Perú](#).

-¿Cuáles son los objetivos que se han trazado en el corto plazo?-

Estamos apuntando -en un primer momento- al mercado de cable operadores e ISP (aquellos que proveen el servicio de internet) para que puedan completar su oferta comercial con el servicio de telefonía móvil. Siendo así que nuestro primer acuerdo ya ha sido firmado -hace algunas semanas atrás y formalizado recientemente- con la empresa peruana [WAOO](#), que está dedicada a brindar el servicio de internet y de televisión por cable. De esta manera, se convierte en el primer ISP peruano en lanzar su oferta totalmente convergente, incluyendo telefonía móvil a su portafolio de negocio.

-Con el acuerdo suscrito con WAOO, ¿qué servicios adicionales va a poder ofrecer?-

Nuestra plataforma le da la posibilidad al cliente -que en este caso es [WAOO](#)- a que pueda optar por cualquier modalidad de servicio móvil. En una primera etapa se lanzará el (servicio) prepago con la venta de chip y luego vendrá el servicio pospago. Estamos poniendo a su disposición nuestra concesión con el Estado, el acuerdo con el operador de red -que en este caso es Entel-, nuestros acuerdos regulatorios con Osiptel y la Reniec así como recargadores, de manera tal que van a ofrecer (vender) un servicio móvil (chip) bajo su marca. Ellos -únicamente- se van a encargar de la comercialización mientras que toda la parte operativa y de soporte es nuestra responsabilidad.

-¿Cuándo empezarían a operar?-

Es probable que tengamos un mes más (desde noviembre) para sacar adelante el producto. **La idea es empezar a comercializar los chips a inicios de diciembre.** Lo que pasa es que hay que hacer pruebas -tras la quincena de noviembre- para que el servicio sea óptimo.

-Tomando en cuenta que los OMV son servicios de nicho, ¿además de los cable operadores, se están acercando a otras industrias?-

Queremos democratizar el mercado de las telecomunicaciones en Perú para que cualquier empresa pueda sumar el servicio de comunicaciones móviles a su oferta de valor. Nuestra intención es que puedan ofrecerlo con nosotros, ya que (las empresas que lo desean) no tendrá necesidad de hacer despliegues técnicos, ni burocráticos y ponemos el producto (chip) en el mercado en tres a cuatro meses. Una primera aproximación ha sido con los cable operadores o ISP. Más adelante, **apuntamos proveer el servicio de telefonía móvil al sector retail, a los clubes deportivos y a todo tipo de negocio que busque ampliar su portafolio de productos y personalizar su oferta.**

-¿Qué se podría esperar hacia el 2022?-

Estamos en conversaciones con diferentes sectores, por lo que esperamos sorpresas para el próximo año o -quizás- se concreten antes. La idea es tener un cierre del 2021 con más de un acuerdo suscrito.

Nota:

- A diferencia de otros OMV, **Suma Móvil** es dueña de su propia plataforma de servicios con lo cual tiene autonomía para diseñar/personalizar cualquier oferta que el cliente requiera. *"No solamente les proveemos de los servicios básicos como telefonía, mensajes de texto y datos, sino que podemos particularizar algún aplicativo que el cliente elija o diseñar una oferta comercial específica, según el perfil que tenga",* añadió.