

Suma Móvil busca que empresas de cable y equipos fútbol tengan su propia línea de telefonía móvil

Entre las metas del operador móvil virtual está que el sector retail de Perú comience a ofrecer el servicio de telefonía móvil, Aquí, detalles.



A fines del 2021, específicamente en noviembre, comenzó a operar en Perú el operador móvil virtual (OMV) Suma Móvil -compañía del Grupo Ingenium Tecnología (*holding* de empresas de telecomunicaciones con sede en España)- que no busca desarrollar su propia marca de telefonía móvil sino que otras empresas, de diversos sectores, lancen sus propios servicios de telefonía móvil para nichos específicos.

En concreto, que estas tengan la posibilidad de ofrecer el servicio de telefonía, lo que implica soluciones de voz, datos y SMS en 3G y 4G.

La empresa funciona en el territorio nacional -tras conseguir la concesión por 20 años- como operador móvil virtual (OMV), es decir, a diferencia de las compañías móviles (tales como Entel, Bitel, Movistar o Claro) no tiene ninguna concesión de espectro de frecuencia.

Al no tener su propia red, la alquila a otras operadoras. En el caso de Suma Móvil alquila la red de **Entel**.

Mauricio Guerra, country manager de **Suma Móvil** en Perú, adelantó a **Gestión** que **para fines de 2022 se van a desplegar 11 marcas**, que van a ofrecer el servicio de telefonía móvil.

“Nuestro principal nicho en estos momentos son los ISP o cable operadores, de hecho, todas las marcas con las que hemos llegado a un acuerdo son de este rubro. Creemos que en esta primera etapa vamos a seguir brindando esta posibilidad a las empresas que proveen únicamente el servicio de internet o televisión por cable para que agreguen a su portafolio el servicio de telefonía móvil ya que buscan fidelizar a sus clientes, no solo en Lima sino en provincias. La convergencia busca hacerlos más competitivos”, detalló.

“Hay gran potencial en provincias como en Cusco, Chiclayo, Lima, entre otros”, agregó.

Justamente, el primer acuerdo suscrito -el año pasado- fue con la empresa peruana **Wao** que añadió el servicio de telefonía móvil a su portafolio, convirtiéndose que en el primer ISP -aquellos que proveen únicamente el servicio de internet- en hacerlo. *“El acuerdo suscrito ha permitido que la empresa pueda -actualmente- ofrecer tarjetas SIM virtual y físico”.*

A este acuerdo se suma -desde junio de este año- los alcanzados (para que brinden el servicio de telefonía móvil) con los cable operadores **INTI Móvil**, que es una empresa con presencia en Ayaviri (Puno) y que cuenta con 15 años como operador en televisión por cable; **Gpon** con 10 años atendiendo a Comas y Lima Norte con paquetes de internet y televisión por cable; e **Ingenyo** que tiene 12 años trabajando en el suroeste de Lima Metropolitana y en zonas mineras.

Estos acuerdos han logrado que [Suma Móvil](#) obtenga un saldo neto positivo en las estadísticas de **Osiptel** sobre portabilidad numérica móvil en agosto. (Ver cuadro)

RESULTADO NETO DE PORTABILIDAD MÓVIL AGOSTO 2022*			
EMPRESA OPERADORA	LÍNEAS GANADAS	LÍNEAS PERDIDAS	RESULTADO NETO
CLARO	157 585	132 392	↑ 25 193
ENTEL	132 862	113 982	↑ 18 880
SUMA MÓVIL	5	0	↑ 5
GUINEA MOBILE	165	379	↓ -214
FLASH	605	990	↓ -385
MOVISTAR	117 889	135 943	↓ -18 054
BITEL	67 390	92 815	↓ -25 425

(* El nuevo procedimiento de portabilidad móvil se inició el 16 de Julio de 2014.
Fuente: PUNKU-OSIPTEL (fecha de corte 01/09/2022)

Fuente: Osiptel

¿Únicamente se apunta a los cable operadores? [Guerra](#) añadió que otro de los propósitos es ganar el interés de otros sectores productivos como del sector *retail* e incluso -siendo más osados- de los clubes deportivos, entre otros.

*“El lanzamiento de más marcas que podamos llevar a cabo va a decantar que otras empresas, de otros sectores, vayan hacia ese camino. No solamente en el rubro de cable operadores, **sino también en el retail o empresas que quieran iniciarse en el segmento de telefonía móvil**”,* acotó.

[Mario Mendiguren](#), director de marketing de [Suma Móvil](#), añadió que en Perú el rubro que adopta la telefonía móvil como alternativa para diversificar su portafolio de servicios de manera más rápida son los cable operadores ya que tienen una base de clientes activa; un sistema de facturación; un sistema CMR; un sistema de atención a clientes; entre otros elementos que les permite ofrecer el nuevo servicio de manera rápida.

“A un equipo de fútbol -por ejemplo- le va a implicar que tenga que dimensionar mucho más el servicio que actualmente desarrolla. Entre las consultas que más nos hacen las empresas interesadas en brindar el servicio de telefonía móvil están cuánto va a implicar desarrollarlo; cuántas personas demandará contratar para este nuevo servicio; entre otros. Ese es el reto”, comentó.

En España, agregó, un cable operador ([Telecable](#) con 270,000 clientes) se animó a desarrollar el servicio de telefonía móvil y apenas designó a cinco personas para este nuevo servicio con los que logró 175,000 abonados en el primer año de operación. *“El rubro de los cable operadores de forma natural debe ser el primero en ir hacia la telefonía móvil. Aunque hemos visto de todo. Desde el sector retail hasta equipos de fútbol, operadores de comunidades, para empresas, de máquina a máquina”.*

En ese sentido, la meta de [Suma Móvil](#) para el 2023 es crecer en 40%, lo que implica proveer a **20 marcas o empresas peruanas la posibilidad que puedan ofrecer voz, datos y SMS en 3G y 4G a sus clientes.**

*“Este año, seguramente, vamos a terminar en Latinoamérica con **48 marcas de telefonía móvil distribuidas en Colombia, Chile y Perú. De los cuales 40 son operadores telco**”, puntualizó [Mendiguren](#).*