

“El móvil permitirá a los operadores Telco multiplicar su valor de compañía”

SUMA Móvil trabaja en la actualidad en el lanzamiento del que será su octavo Operador Móvil Virtual desde su llegada a Colombia en el año 2018. Tras una sólida operación en Colombia y en Chile, y en pleno lanzamiento de su operación en Perú, SUMA Móvil se convierte en la primera plataforma de servicios móviles para OMVs en Colombia, teniendo como respaldo ser parte del Grupo Ingenium Tecnología, holding de empresas de Telecomunicaciones con sede central en España.

Conversamos con Juan Carlos Buitrago, VP of Sales para SUMA Móvil Colombia, sobre su visión del momento, sobre el papel determinante que representa el móvil para los Operadores de Telecomunicaciones y cómo la opción de SUMA se convierte, por experiencia y servicio, en la opción perfecta en el camino hacia la convergencia.

Juan Carlos, ¿cómo ves el mercado Telco en medio de esta pandemia? ¿Está abierto el camino hacia la reactivación?

El sector Telco se ha convertido desde el inicio de la pandemia en uno de los pilares fundamentales del país respondiendo de forma satisfactoria y sin previo aviso, a la demanda de más de 50 millones de personas que, de un día para otro, se vieron confinadas en sus hogares.

Para nosotros también ha sido un reto importante. Afortunadamente estamos trabajando en lanzar el que será el octavo servicio de OMV colombiano sobre nuestra plataforma y esperamos terminar el año con más de 10 OMVs desplegados y operativos, un auténtico record que nos convierte en la 1ª Plataforma para OMVs en Colombia.

Lo que, sí hemos detectado estos últimos meses, es un interés creciente por parte de los Operadores

de Telecomunicaciones -cableoperadores, ISPs, operadores de telefonía fija y TV-, por convertirse en OMVs con el objetivo de incorporar el móvil a sus ofertas de servicios convergentes. Esta es una señal inequívoca de que hay muchas ganas de emprender nuevos proyectos y salir de esta situación lo antes posible.

¿Cuál es la estrategia de SUMA para abordar a los Operadores de Telecomunicaciones en Colombia?

Gracias a nuestra experiencia con el mercado de los OMVs en España sabemos que el segmento de los Operadores de Telecomunicaciones es el que mejor responde incorporando el móvil de forma natural a sus ofertas de servicios, y dónde más éxitos se han recogido hasta la fecha.

Nuestra estrategia en este sentido es muy clara, ayudar a los operadores a crear valor mediante la integración del 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 los Operadores de Telecomunicaciones incorporando el móvil?

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 televisión-.

Además, el móvil se convierte para los operadores



SUMA MÓVIL
Juan Carlos Buitrago. VP of Sales - SUMA Móvil Colombia

en una nueva línea de ingresos que les puede reportar interesantes beneficios, y en un commodity, para fidelizar su actual base de clientes y para atraer nuevos suscriptores.

En definitiva, la incorporación del móvil permitirá a los operadores de Telecomunicaciones multiplicar su valor de compañía.

En tu opinión ¿cuáles son las principales ventajas que ofrece SUMA Móvil a los Operadores de Telecomunicaciones a la hora de convertirse en OMVs?

Me gustaría destacar dos ventajas, que me parecen claramente diferen-

ciadoras y que convierten a SUMA Móvil en la primera plataforma de servicios móviles para OMVs en Colombia, y en una referencia a nivel internacional.

En primer lugar, nuestra 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 en el ámbito internacional, de rubros diferentes, más de 5 mil 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, de forma segura, nuevas tecnologías y servicios para sus marcas.

La segunda ventaja, y sin duda creo que la más importante, es que SUMA cuenta con la **Plataforma tecnológica 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 la 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 servicios...- incluso, antes de que estén disponibles por parte del Operador Host.

Estas dos ventajas hacen que SUMA Móvil se convierta en el aliado perfecto para aquellos operadores de Telecomunicaciones que hayan optado estratégicamente por disponer de una oferta de servicios convergente completa, con un despliegue rápido y

apunten por diferenciarse a través del valor.

¿Qué otro valor agregado puede ofrecer SUMA móvil a los Operadores Telco?

La tecnología propia nos diferencia sin duda alguna. Nuestros desarrollos en tecnología nos permiten ser muy flexibles para adaptarnos a los requerimientos técnicos y de negocio del cliente, tanto en el momento de lanzar nuevos servicios, como para reaccionar rápidamente ante contingencias inesperadas o ante movimientos propios de la competencia.

Además, SUMA cuenta con todos los permisos regulatorios necesarios y con un acuerdo de servicio con TIGO en Colombia para poder utilizar su red de radio, lo que permite a los operadores agilizar los tiempos de puesta en marcha del OMV y salir al mercado en un plazo aproximado de algo más de 3 meses.

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

Según el último informe de la CRC, el mercado de los OMVs en Colombia representa el 3,2 % del sector del Internet móvil y el 6,3% de la telefonía móvil con algo más de 4,2 millones de líneas operativas. Este es un porcentaje bajo en comparación con otros países donde sí se ha desarrollado el mercado de los OMVs, tales como España, Francia, Reino Unido o Alemania, donde se ha llegado a superar, como es el caso de España el 16% de cuota de mercado. Esto nos permite concluir que estamos en un sector con un gran potencial de crecimiento y queda todavía mucho camino por recorrer.

Operadores de Telecomunicaciones colombianos vinculados a Telco



Empresas del Grupo Ingenium Tecnología, holding de empresas de Telecomunicaciones con sede central en España.

