



## “Nos hemos convertido en la 1ª Plataforma para OMVs en Colombia”

SUMA Móvil, filial de Grupo Ingenium Tecnología, holding de Telecomunicaciones con sede central en España, comienza su operación en Colombia en el año 2018. Apenas tres años después ha lanzado al mercado 8 Operadores Móviles Virtuales en la región y trabaja en el lanzamiento de tres nuevas marcas a lo largo del segundo semestre del año. Actualmente SUMA opera en Colombia, Chile y prepara su lanzamiento en Perú para final de año.

### ■ ¿Qué balance haces de estos tres años de operación en Colombia?

La experiencia de estos tres últimos años ha sido muy positiva. A pesar de la situación que estamos atravesando hemos seguido creciendo y esperamos terminar el año con más de 10 OMVs desplegados y operativos en Colombia.

Desde que comenzamos a operar en Colombia nuestro objetivo ha sido siempre muy claro acompañar estrechamente y asesorar a nuestros clientes en todo el ciclo de vida del negocio, tanto a nivel regulatorio, de negocio, técnico, y ofrecerles siempre la última tecnología para OMVs disponible en cada momento.

### ■ ¿Qué tipo de clientes están operando ahora mismo sobre su plataforma?

Nuestra tecnología de Plataforma nos permite atender OMVs de sectores completamente diferentes con ofertas y servicios personalizados a medida, de esa forma cada cliente puede operar su servicio de forma completamente independiente. Cableoperadores, ISPs, Operadores de telefonía fija, servicios M2M/IoT, retail, fabricantes de dispositivos, servicios para empresas, comunidades... Gracias a esta capacidad y a nuestra experiencia en el despliegue y operación de virtuales nos hemos convertido en la 1ª Plataforma para OMVs en Colombia.

### ■ ¿Cuál es la estrategia de SUMA Móvil para los Operadores de Telecomunicaciones?

Nuestra experiencia en España, y estamos comprobando que en Colombia y Chile también sucede, nos ha enseñado que el segmento donde más sentido tiene el móvil es el de los Operadores de Telecomunicaciones -cableoperadores, ISPs, Operadores de Telefonía fija/IP-. La incorporación del móvil a sus ofertas de servicios convergentes -fijo, móvil, Internet de banda ancha y TV- permite a los operadores diferenciarse con una oferta completa, personalizada a la medida de sus clientes, y competir por valor.

El móvil permite a los Operadores de Telecomunicaciones poder fidelizar a su actual base de abonados y atraer otros nuevos, explotar una nueva línea de ingresos adicionales y multiplicar en el medio y largo plazo su valor de compañía.

Recientemente presentábamos en el Foro de los Operadores Móviles Virtuales organizado por Telesemana la experiencia del caso de Mundo Pacífico en Chile con el lanzamiento a principios de año de su servicio celular Mundo Móvil sobre la Plataforma de SUMA Móvil. En algo más de 4 meses han conseguido

más de 20.000 líneas móviles y estiman terminar el año con una media de unas 10 mil nuevas altas al mes, con lo que terminarían el año en algo más de 80.000 líneas móviles operativas.

### ■ ¿Cuáles son las fortalezas principales de la Plataforma de SUMA?

Contamos con una Plataforma Tecnológica de última generación lista para operar en 3G/4G y, ahora también en 5G. Además, realizamos una fuerte inversión en I+D con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes la última tecnología disponible en cada momento. Recientemente, en la pasada edición del Mobile World Congress celebrada en Barcelona, presentábamos en primicia nuestra nueva oferta de servicios para OMVs en la cual podemos destacar nuestro nuevo servicio eSIM y nuestra nueva oferta de servicio de roaming. Ambas novedades ya están disponibles sobre nuestra Plataforma en Colombia para cualquier cliente que esté interesado. Creemos firmemente que estos servicios son diferenciales y permitirían a nuestros clientes poder ofrecerlos a sus abonados incluso antes de que lo hagan los grandes Operadores de Red Móvil.

Pero no todo es tecnología, en SUMA contamos con un equipo humano multidisciplinar que trabaja estrechamente con el cliente en todo el ciclo de vida del servicio, asesorándole a nivel regulatorio, de negocio, técnico y operativo, para facilitar al máximo posible el trabajo al OMV.



“La tecnología propia nos diferencia sin duda alguna y nuestros desarrollos en tecnología nos permiten ser muy flexibles para adaptarnos a los requerimientos técnicos y de negocio del cliente”.

Juan Carlos Buitrago.  
VP os sales SUMA Móvil Colombia



Entrevista a Juan Carlos Buitrago, VP of Sales SUMA Móvil Colombia