

# “Nuestra experiencia en el despliegue y operación de OMVs nos convierte en la mejor opción para empresas que quieran lanzar su propio servicio de telefonía móvil”

SUMA Móvil aterrizó en Chile a fines del 2019 con una oferta integral para crear nuevos Operadores Móviles Virtuales. En algo más de un año, e inmersos en plena pandemia, la compañía ya trabaja en el lanzamiento de su tercer OMV en Chile. Actualmente, también está presente en Colombia y Perú.

## ¿Dónde está la mayor ventaja de Suma?

SUMA nace con una estrategia muy clara: ayudar e impulsar a todas aquellas empresas que quieran lanzar su propio servicio celular -voz, sms y datos móviles- con su marca, y con tarifas y servicios personalizados en función de las necesidades específicas de su público objetivo. Lo más importante: sin necesidad de realizar grandes inversiones ni trámites regulatorios iniciales.

## ¿Cuáles son los principales servicios que entrega y a quiénes están orientados?

Contamos con una plataforma tecnológica completa, de última generación y desplegada en Chile, que permite ofrecer servicios móviles 2G/3G/4G. También 5G. Ofrecemos un servicio técnico, operativo y regulatorio, y trabajamos estrechamente con nuestros clientes durante todo el ciclo de vida del servicio. Esto, con el objetivo de que el OMV se pueda centrar en atender el negocio para captar nuevos abonados y hacerlo crecer. La oferta de servicios está dirigida tanto a operadores Telco que quieren incorporar el móvil a su oferta de servicios, como compañías no Telco que tienen una inquietud de negocio de nicho para un segmento de población definido.

## ¿Cuál es el valor agregado de SUMA móvil?

El principal valor diferencial de SUMA Móvil es su experiencia probada en el despliegue y operación de OMVs en el mundo, lo que nos convierte en la mejor opción para empresas que quieran lanzar al mercado su propio servicio de telefonía móvil. Desde el lanzamiento de SUMA Móvil en España, en el año 2012, hemos desplegado más de 50 OMVs de rubros diferentes y con modelos de negocio completamente distin-



tos. Entre los OMVs desplegados existen casos de éxito en compañías de telecomunicaciones, retail, banca, comunidades religiosas, deportivas y profesionales, servicios para empresas, operadores cooperativos, operadores especializados en M2M/IoT y venta directa, por indicar los segmentos más representativos.

Otro valor que nos diferencia es que toda nuestra tecnología es propia, lo que nos permite ser muy flexibles para adaptarnos a cualquier escenario, tanto en el momento de lanzar nuevos servicios, como para reaccionar rápidamente ante contingencias inesperadas. SUMA dispone de una plataforma segura y probada que soporta más de 5.000 planes de precios y algo más de 350 submarcas de verticales diferentes.

## ¿Cuáles son los principales beneficios de trabajar con SUMA Móvil?

Primero, SUMA ya cuenta con todos los permisos regulatorios y con los acuerdos de servicio con un operador de red, lo que permite al OMV agilizar los tiempos de puesta en marcha y poder salir al mercado en un plazo aproximado de 3 meses. Además, y como decía al inicio, el OMV no tiene que asumir grandes inversiones, lo que nos permite lanzar comercialmente el servicio minimizando el riesgo y la incertidumbre inicial. Por último, otra ventaja que me parece muy importante es que cada OMV es gestionado de forma totalmente independiente, pudiendo desplegar -de forma rápida y sencilla- nuevos servicios avanzados completamente a medida y reaccionar rápidamente frente a movimientos inesperados de la competencia.

## ¿Cómo está ahora el mercado de los OMV en Chile? ¿Qué expectativas de crecimiento



Rodrigo Mena

## cree que puede tener el sector?

Según el último informe de Subtel, el mercado de los OMVs en Chile apenas representa el 2% del sector de la telefonía móvil. Este es un porcentaje realmente bajo en comparación con países donde sí se ha desarrollado el mercado de los OMVs, tales como España, Francia, Reino Unido o Alemania. Se trata de países donde la presencia de los OMVs sobrepasa el 15%. Es decir, tenemos un gran margen todavía para desarrollar este negocio.

## ¿Por qué es importante promover la creación de nuevos OMV en Chile?

Desde SUMA apostamos por impulsar el lanzamiento de nuevas ofertas, con servicios avanzados y enfocados en las necesidades reales de cada comunidad de clientes. Entendemos el desarrollo de los OMVs como negocios de nichos, con ofertas personalizadas y atención enfocada en la necesidad específica de los usuarios. Estamos convencidos de que la figura de los OMVs tendrá en los próximos años un papel protagonista en este sentido, impulsando el sector y llegando a todos los segmentos de población con ofertas de valor agregado.

[www.sumamovil.cl](http://www.sumamovil.cl)

## ¿Interesado en ofrecer servicios de Telefonía Móvil?

Tú pones la **idea de negocio** y SUMA Móvil te apoya con la parte técnica, operativa y regulatoria

**Minimiza** riesgo, inversión y tiempos de despliegue

**Asesoramiento y apoyo** en todas las fases del proyecto



**suma**  
móvil