

“Somos más que una empresa de telecomunicaciones”

Víctor Valle, Gerente Comercial TI de Americatel, traza los nuevos retos de la empresa.

La capacidad de adaptación es un factor clave en la actividad empresarial. En Americatel lo saben, y por eso han decidido reconvertir su propuesta incorporando “modelos de servicio integrales basados en Tecnologías de Información (TI) y Telecomunicaciones”, según dio a conocer Víctor Valle, Gerente Comercial TI de la empresa. La oferta —reflexionó— debe ser ágil, flexible y a la demanda de un mercado creciente en constante cambio, que exige a sus actores innovarse.

¿Cuáles son los principales retos para las empresas de telecomunicación en la actualidad?

☞ La adaptación y la transformación, apalancadas en estrategias de soporte tecnológico para los negocios de los clientes. Se deben cambiar los paradigmas de negocio, para enfocarlos hacia una oferta digital, la cual está basada en las tecnologías de la información y soportadas en las comunicaciones; carreteras de datos desplegadas por los operadores para ofrecer servicios de valor agregado, flexibles y a demanda.

En el Perú, ¿qué se necesita para afrontar estos retos?

☞ En principio, saber comunicar el modelo de servicio. Este debe ser adaptable a las necesidades locales, con un quiebre de paradigmas orientado hacia el *outsourcing integral TIC* (*data center*, conectividad y servicios *cloud*). En este

aspecto, hay una oportunidad enorme de colaboración que los proveedores de servicio tenemos en nuestra oferta, y es un desarrollo que en el tiempo ha tenido mayor aceptación en la mediana y la gran empresa. Las pymes, por ejemplo, experimentan una transición hacia los servicios integrales, por su naturaleza y el uso *on demand*.

¿Cómo se adapta Americatel a estos cambios?

☞ Hemos transformado la oferta en servicios alineados a la demanda de los clientes, basándonos en la coyuntura del mercado. Hay que transformar los modelos de servicios en TI y Telecomunicaciones para el consumo empresarial. Para ello, queremos utilizar la experiencia recogida del Grupo Entel, que ya viene participando en estos cambios en otros mercados y que nos sirve para proponer una oferta de valor al mercado local.

¿Cuáles son los servicios específicos que ofrece Americatel en este clima de cambios?

☞ Tenemos un portafolio de servicios que convergen en Soluciones TI y Telecomunicaciones sobre un solo frente integral. Contamos con modelos en las nubes de infraestructura como servicios, en modalidades privadas y compartidas apalancadas en las redes de datos. Esto se complementa para formar una oferta sólida



de servicios al mercado.

En ese sentido, hay inversiones y actividades que se vienen desarrollando pensando en este futuro cercano que nos ayuda a transformar constantemente nuestra oferta alineada a estas necesidades.

¿Qué retos se plantean para el futuro cercano?

☞ Queremos continuar siendo una opción atractiva y de valor para los negocios de nuestros clientes, y que ellos confíen en Americatel como proveedor integral de servicios de TI y Telecomunicaciones para sus objetivos comerciales.