SEMANAeconómica

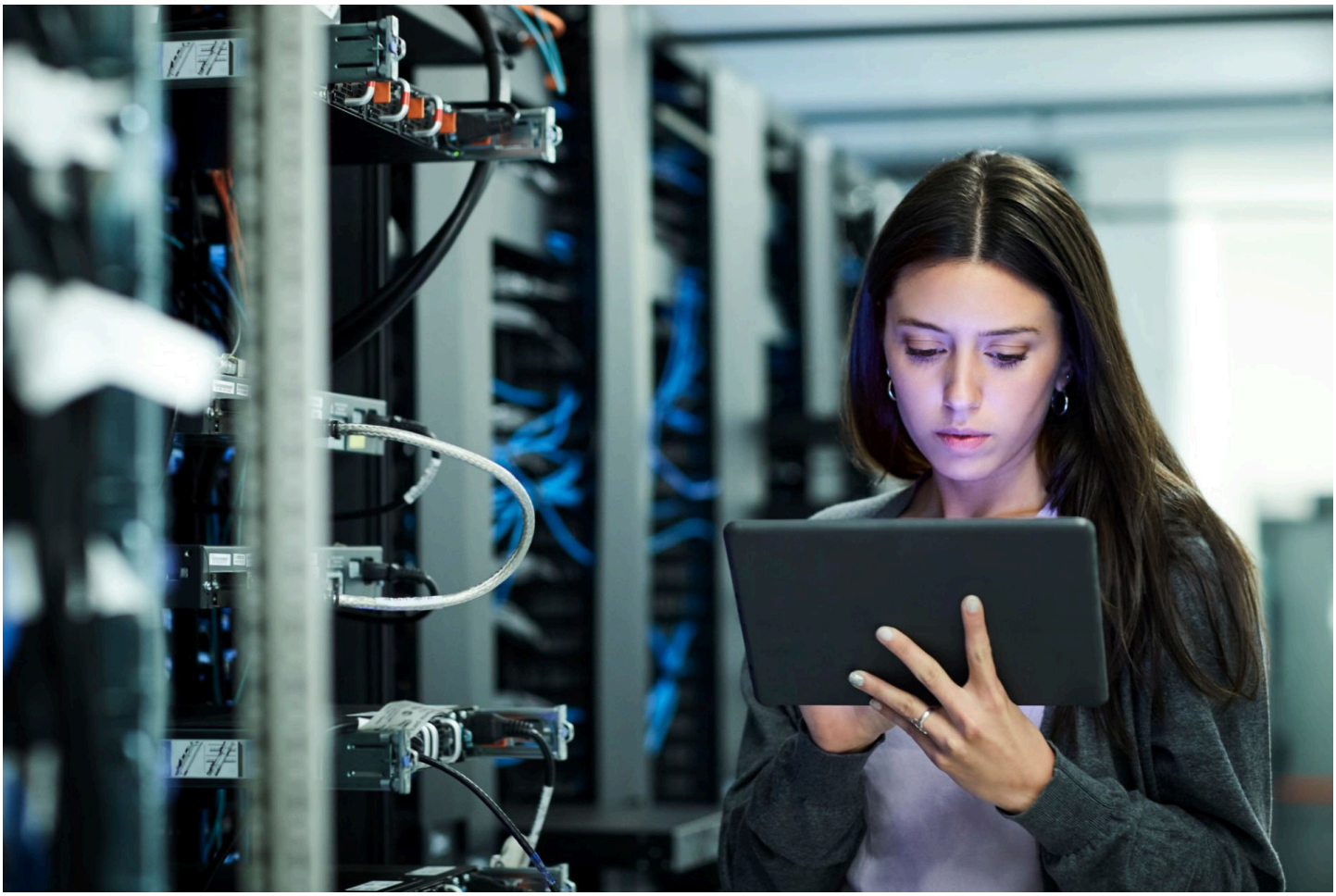


Foto: Getty Images

Telecomunicaciones

# 'Telcos' B2B: el negocio corporativo se consolida como ancla para elevar los ingresos

"El B2B ha mantenido una trayectoria de crecimiento de dos dígitos"



**Por Alessandra Saavedra**

2 de mayo de 2026

Lectura de 3 min

El segmento corporativo se ha consolidado como un mercado clave para las 'telcos' que operan en el país. Sus altas tasas de crecimiento continúan superando a las del segmento B2C, estancado desde hace ya varios años. "El B2B ha mantenido una trayectoria de

septiembre de 2025— abriría ahora un espacio para nuevas soluciones tecnológicas que podrían elevar aún más los ingresos del segmento.

El B2C siempre fue el 'caballito de batalla' de las operadoras. **Pero, tras la guerra de precios desatada hace una década, elevar los tickets promedio se volvió casi imposible sin perder clientes. Lo que restringió el crecimiento de los ingresos.** "La industria móvil está en un momento de estancamiento, con crecimientos muy pequeños", advierte el economista asociado de Macroconsult, Gonzalo Ruiz Díaz.

Bajo este escenario, hace un tiempo las 'telcos' hallaron en el B2B una opción de expansión que no deja de ratificar su fuerte dinamismo. Las empresas agregan cada vez más servicios de valor agregado: ciberseguridad, soluciones en la nube, data centers y servicios gestionados. "Buscan un partner integrador que los ayude a priorizar la eficiencia operativa y que les dé soporte especializado", explica el vicepresidente de operaciones de ON Empresas, Augusto Cuadro. Son estos servicios los que ganan cada vez más peso en la facturación del negocio B2B. "Se van acercando al 50% de los ingresos del segmento. Hace 15 años, la conectividad era el 90% y los servicios TI el 10%; hace cinco, la conectividad era del 70%", recuerda el CEO de DN Consultores, Carlos Huamán.

**De esta manera, las operadoras pueden alcanzar un *ticket* promedio más alto y, gracias a ello, elevar sus ingresos. "El año pasado crecimos entre 24% y 27%. Este año, la idea es crecer lo mismo", estima Cuadro.** Las soluciones, además, permiten "generar ingresos sostenibles de mediano y largo plazo", como remarca Orihuela. Conscientes de ello, las empresas vienen fortaleciendo su apuesta por el segmento. "Se invertirán US$22 millones para fortalecer nuestro negocio de Entel Digital", anunció recientemente el gerente central de Legal, Regulatorio y Relaciones Institucionales de Entel Perú, Nino Boggio.

La llegada del 5G incluso potenciará la apuesta por este negocio, pues abrirá nuevas fuentes de ingreso para las 'telcos'. Ahora que la banda 3.5 GHz fue subastada, los operadores podrán empezar a buscar nuevos servicios de valor agregado. "Se podrán controlar flotas a distancia, gestionar miles de sensores IoT, mejorar la seguridad en tiempo real y optimizar la energía", adelanta Joseph Mori Escalante, director de Producto, Ingeniería y Operaciones B2B de Integratel Perú, que acaba de anunciar la implementación del primer proyecto 5G en la operación de Mina Justa. Claro, por su parte, desplegó los primeros proyectos en el Puerto de Chancay y la Minera Chinalco, como evidencia de una apuesta que se intensificará durante este 2026.

**Tags:** **telecomunicaciones** **Entel** **Claro** **Integratel Perú**