

MVNOs y el Dinero Móvil en Latinoamérica

¿El sueño del Pibe?

Amilcar Perea
amilcar.perea@inswitch.us





El email nació en Uruguay



MVNOs y el Dinero Móvil en Latinoamérica

¿El sueño del Pibe?

Amilcar Perea
amilcar.perea@inswitch.us





Productos VAS

- Las plataformas VAS de IN Switch han demostrado un nivel altamente confiable ayudando al operador a permanecer competitivo e innovador mientras se incrementan las ganancias.

Foco en el Cliente

- IN Switch está comprometida a proveer servicios de valor agregado robustos, flexibles, abiertos y rentables en el plazo más corto posible **asegurando la satisfacción del cliente.**

Tecnología Superior

- La tecnología empleado por IN Switch's es un diferenciador clave, permitiendo la implementación de complejas y **personalizadas soluciones en semanas.**

Alta Calidad

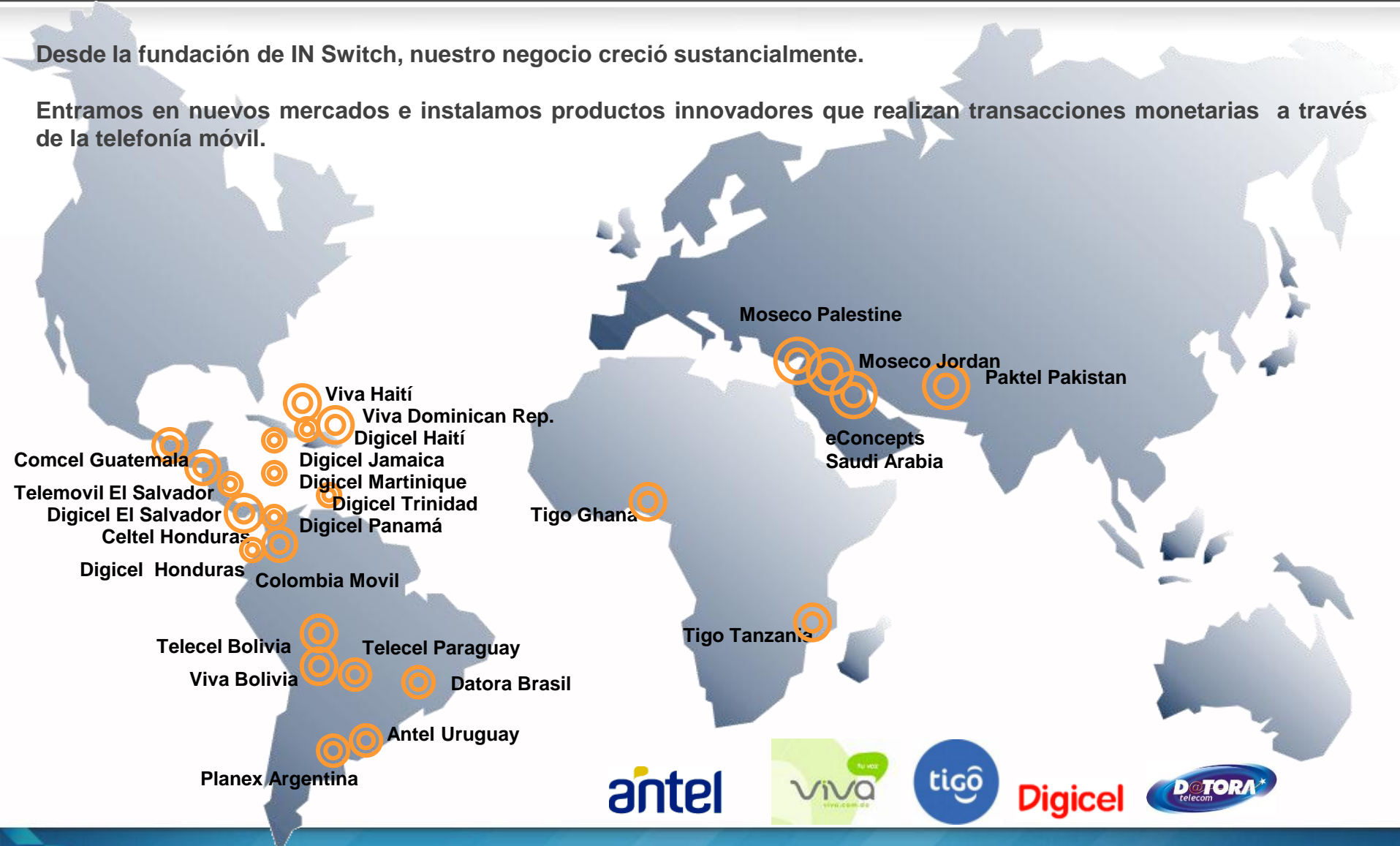
- Soluciones carrier-class.
- Escalabilidad para masividad.
- Gestión de proyectos CMM.
- Centro de Soporte certificado ISO 9001.



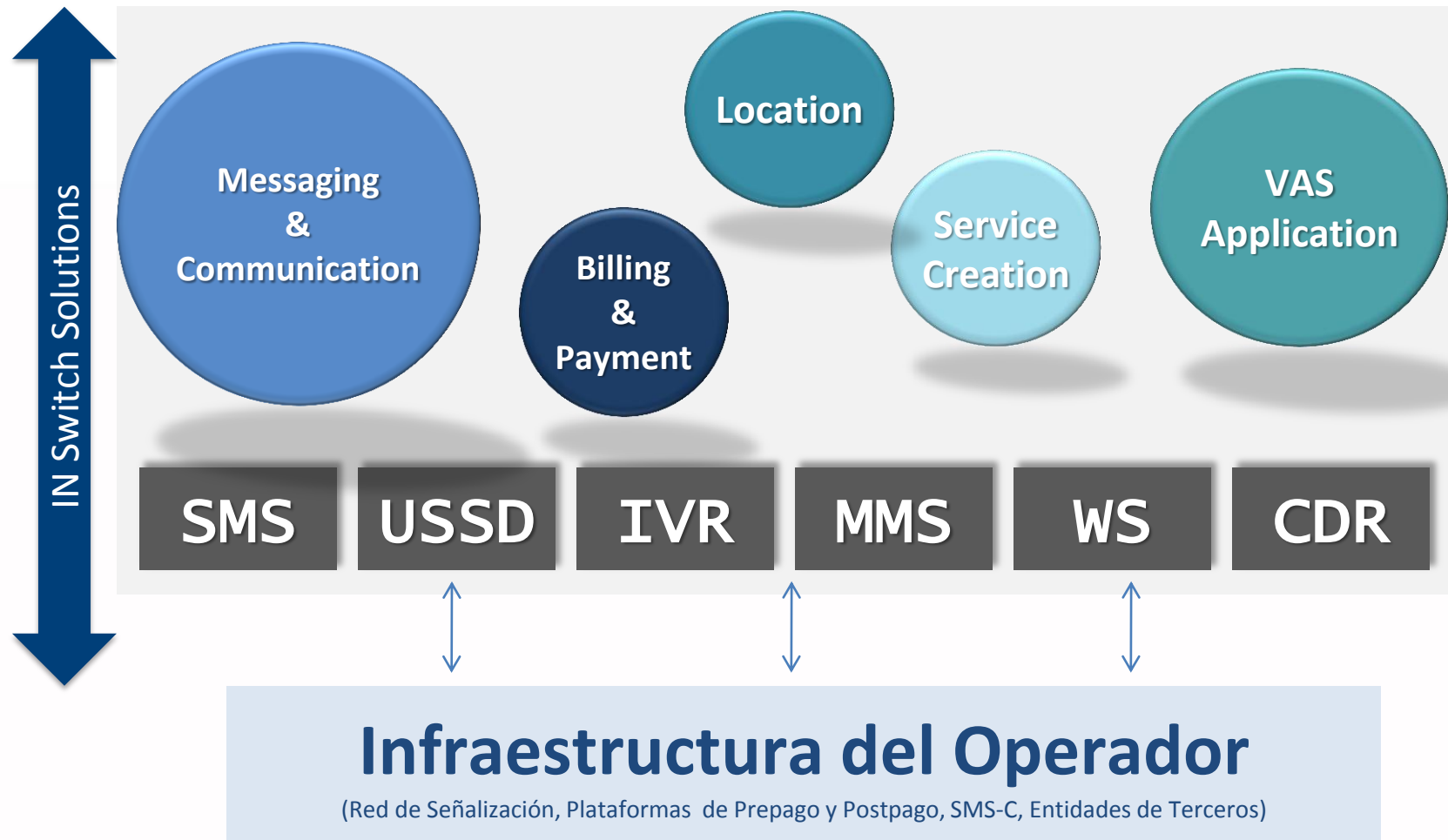


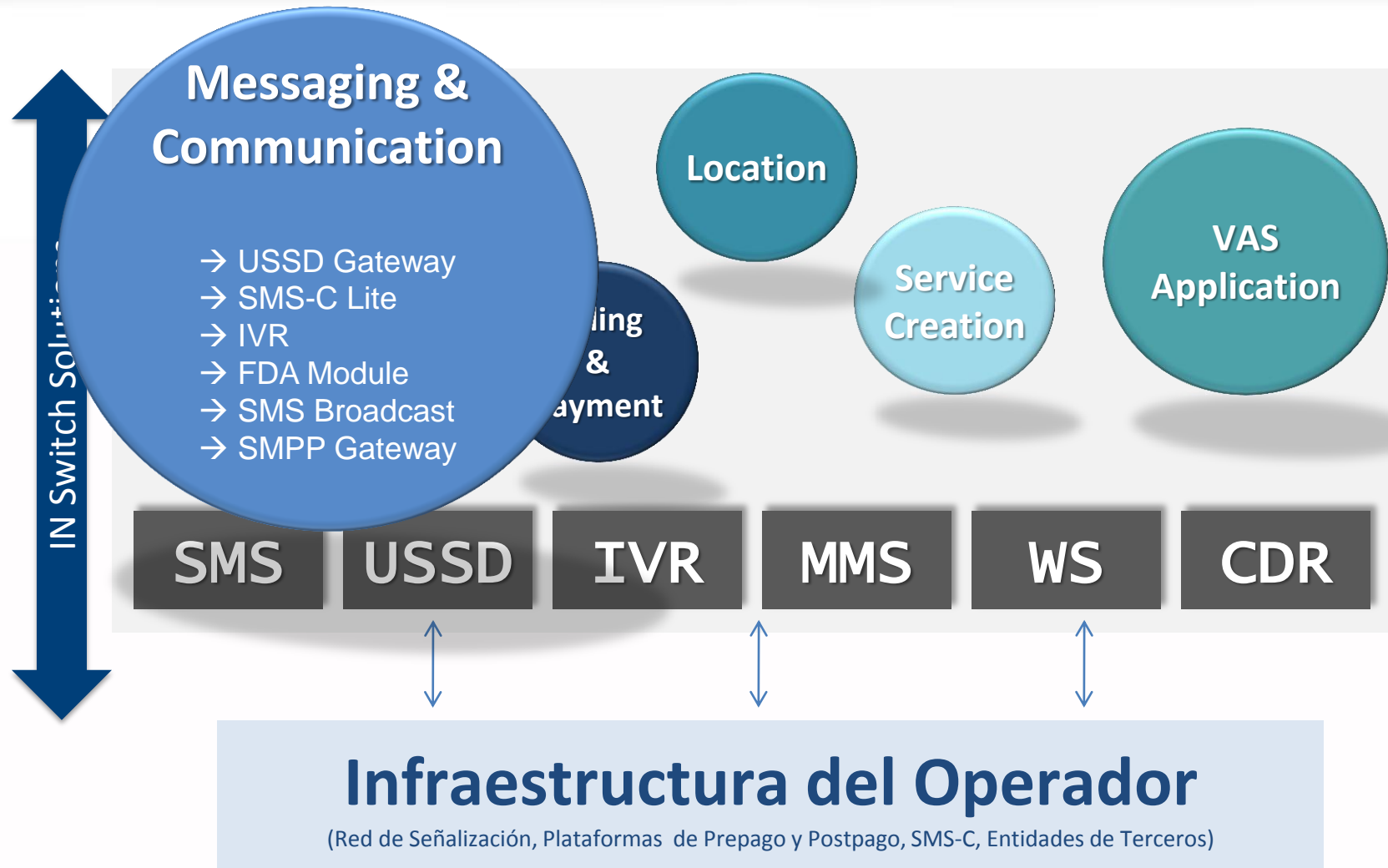
Desde la fundación de IN Switch, nuestro negocio creció sustancialmente.

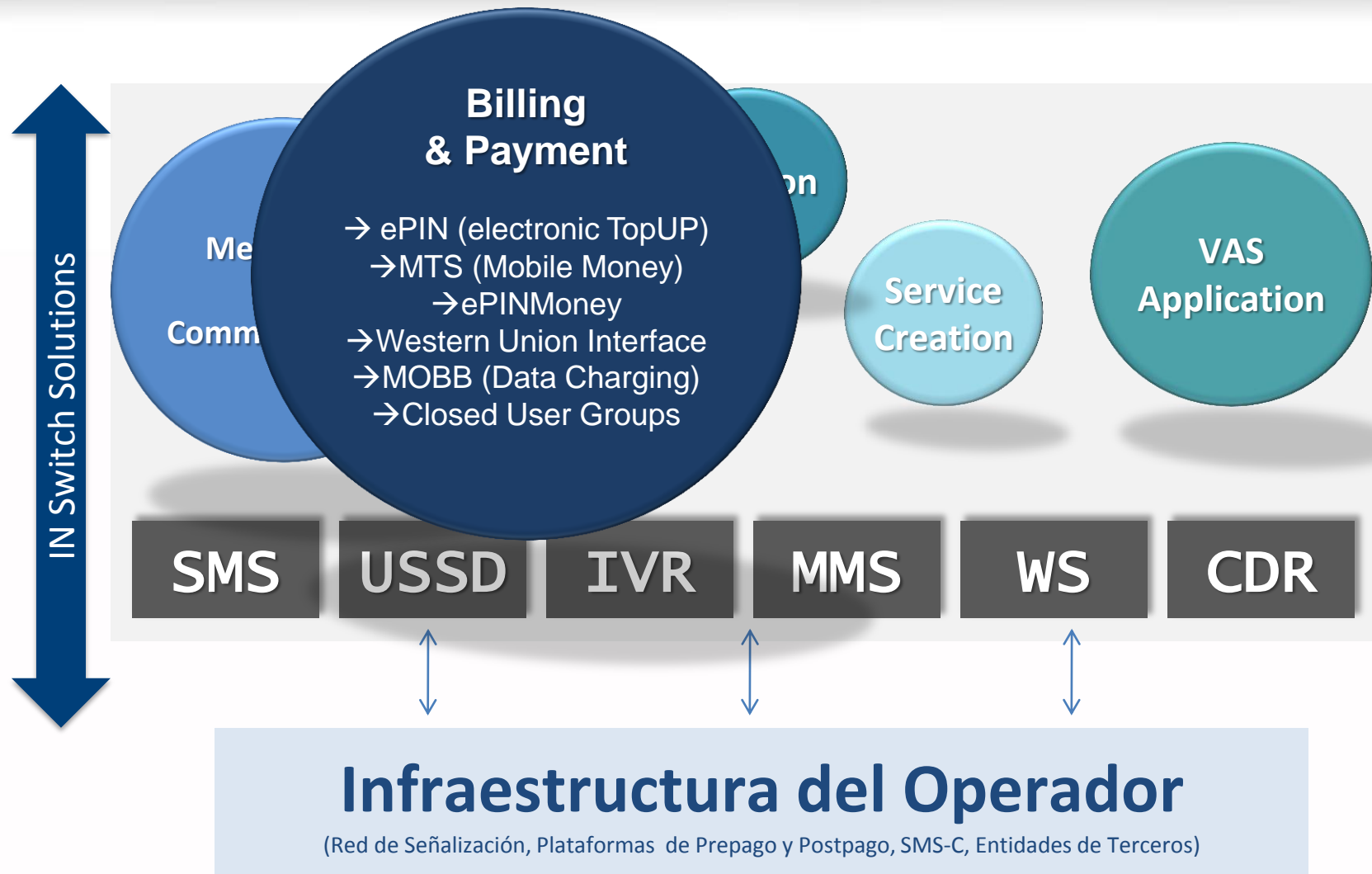
Entramos en nuevos mercados e instalamos productos innovadores que realizan transacciones monetarias a través de la telefonía móvil.

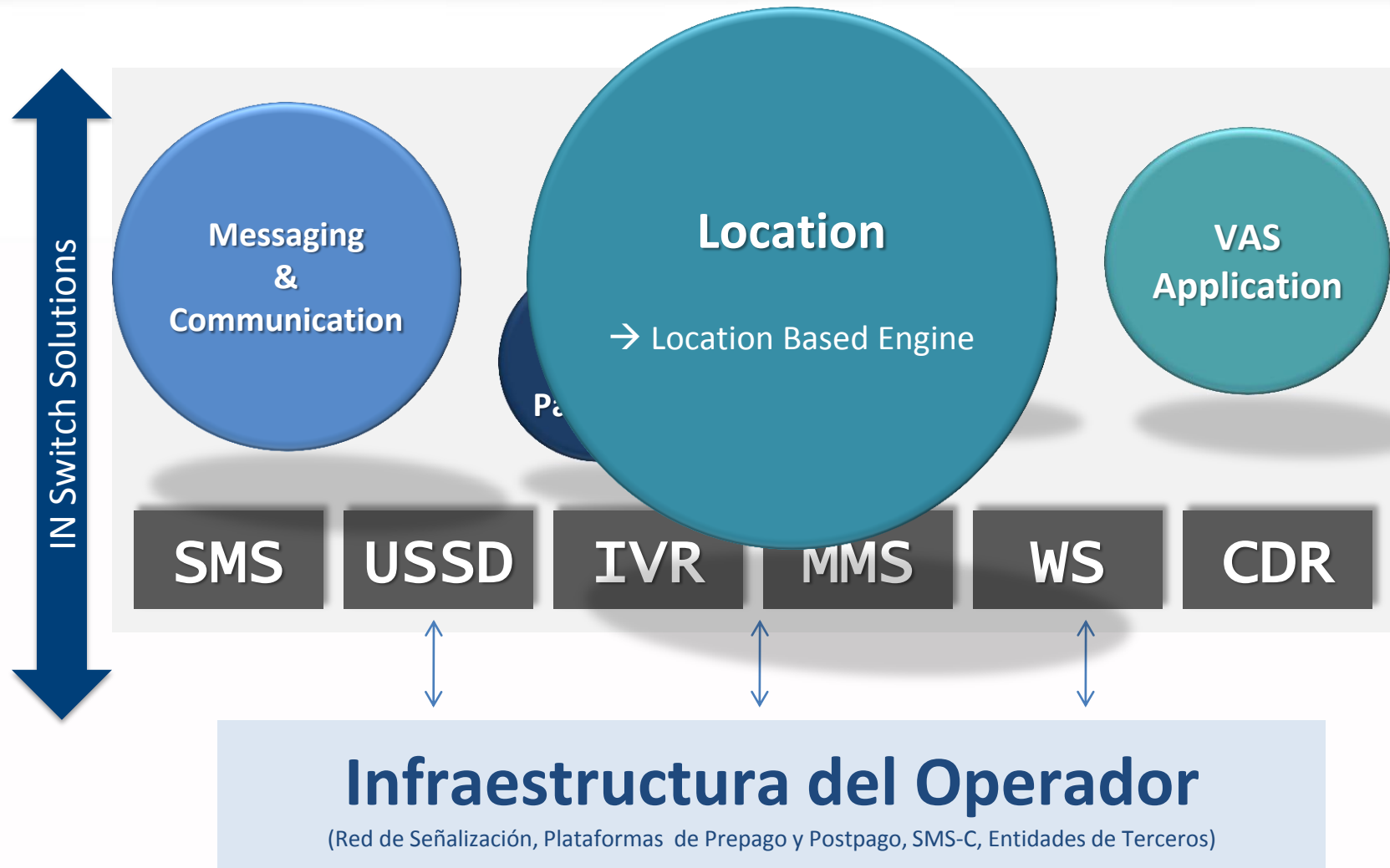


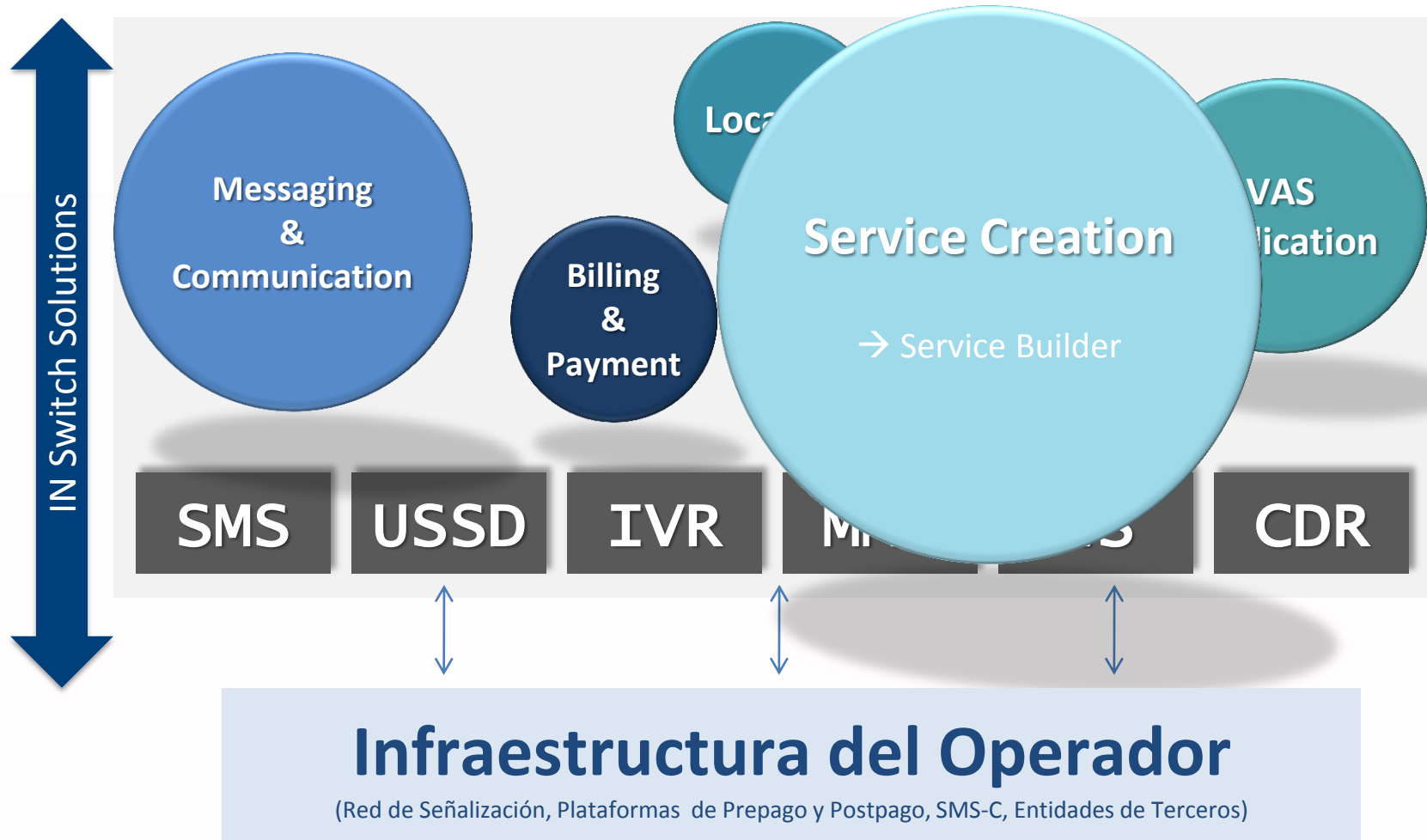


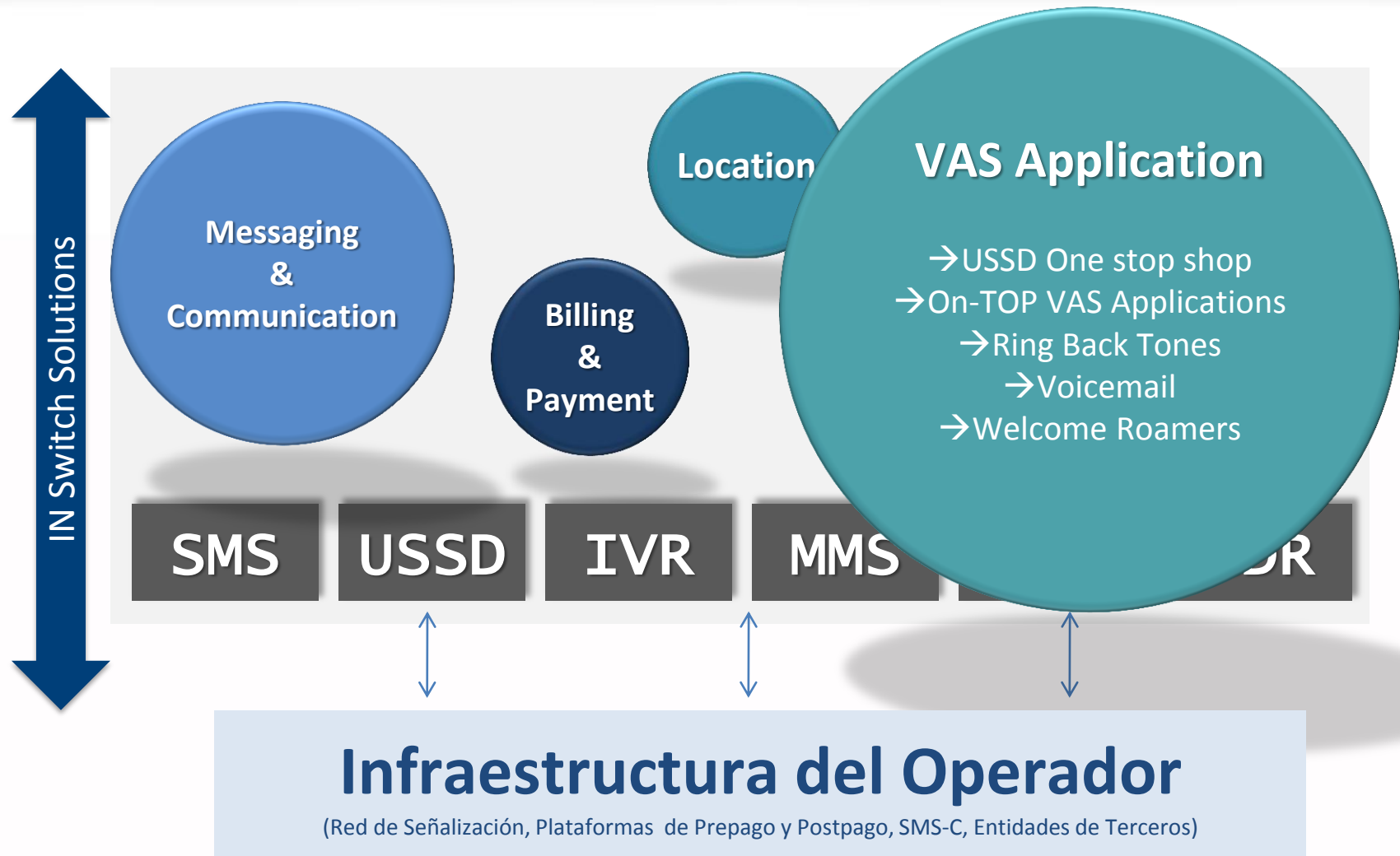


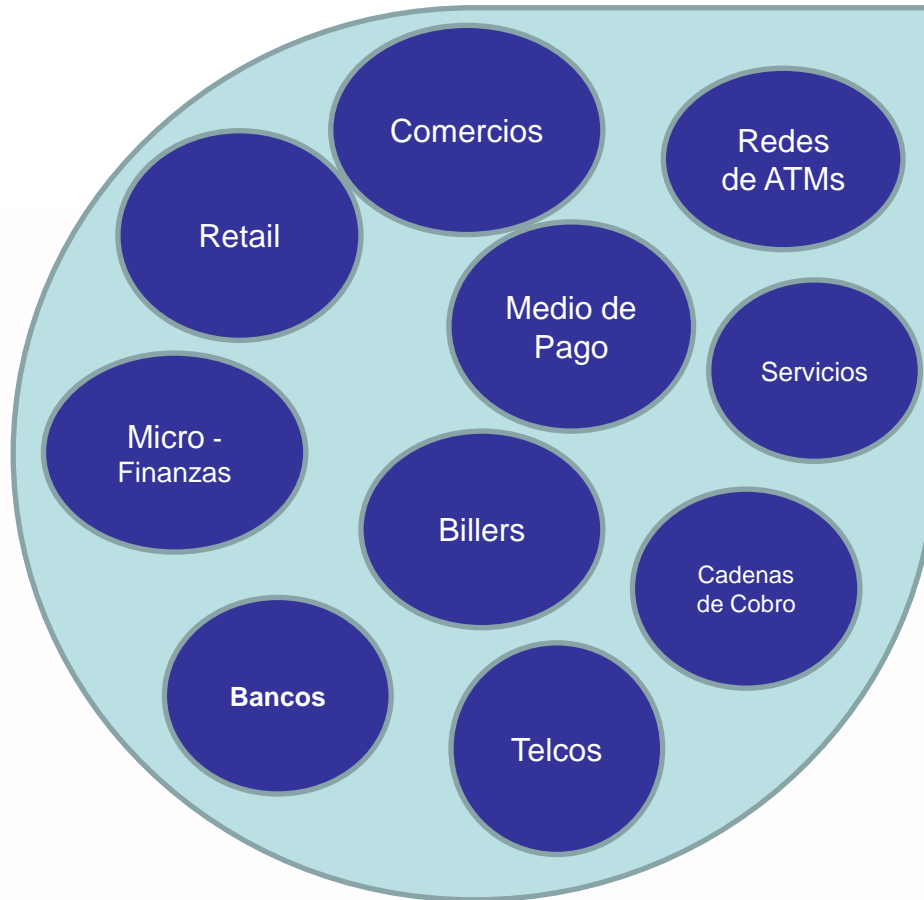














- Visión de nicho, enfocada.
- Apalancada por un negocio madre, muchas veces Retail – Base de Clientes
- Opera sobre la red de los MNOs, necesita diferenciarse – Valor Agregado/Paquetes
- Usa su negocio madre en forma sinérgica especialmente en promociones y fidelización
- Considera que puede hacer algunas cosas mejor que la MNO, al menos para algunos segmentos
- Necesita resolver los problemas de escala – Estructura mínima, Soluciones escalables, MVNAs y MVNEs

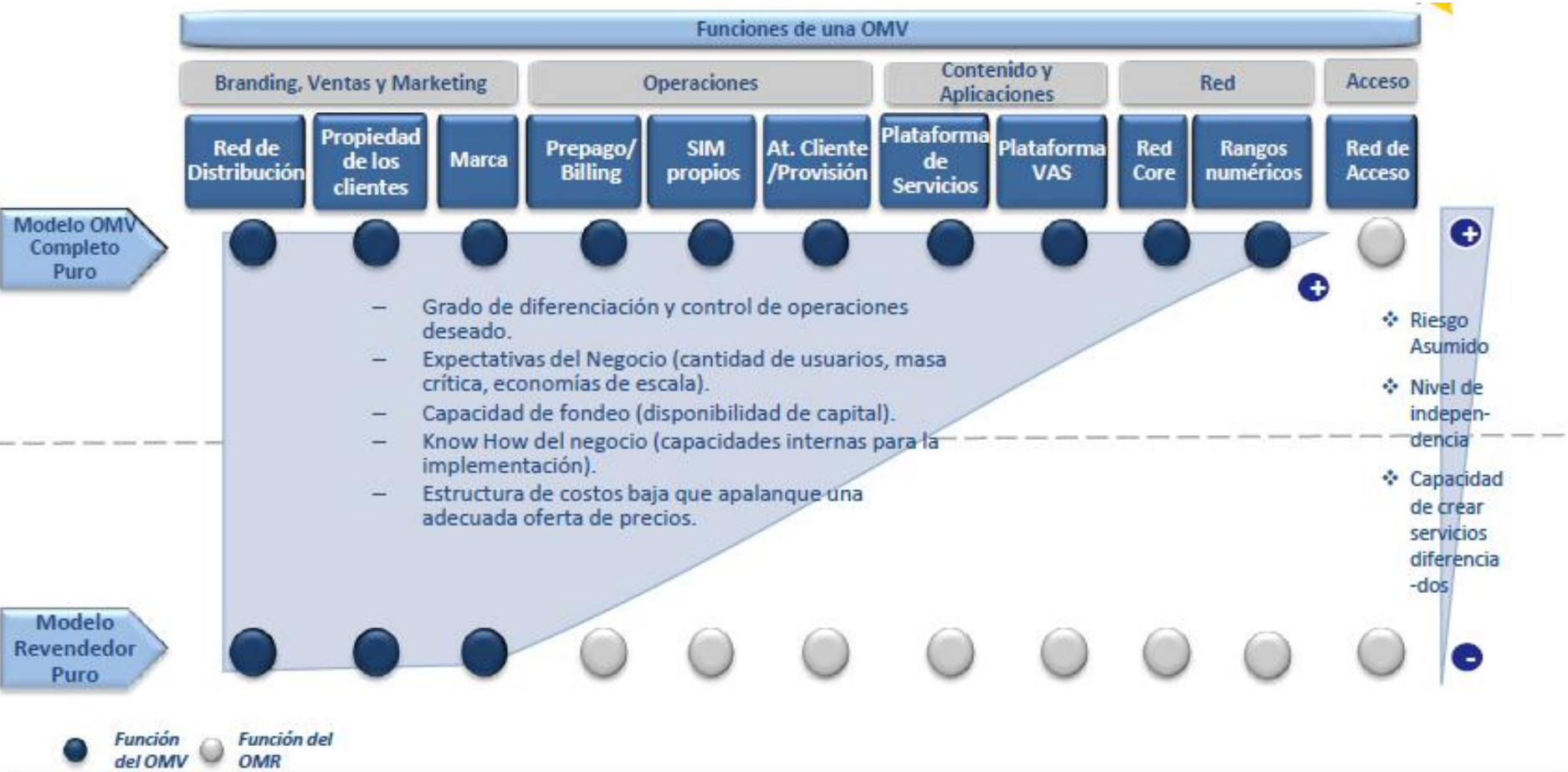
Existen posibles posicionamientos exitosos para las MVNOs



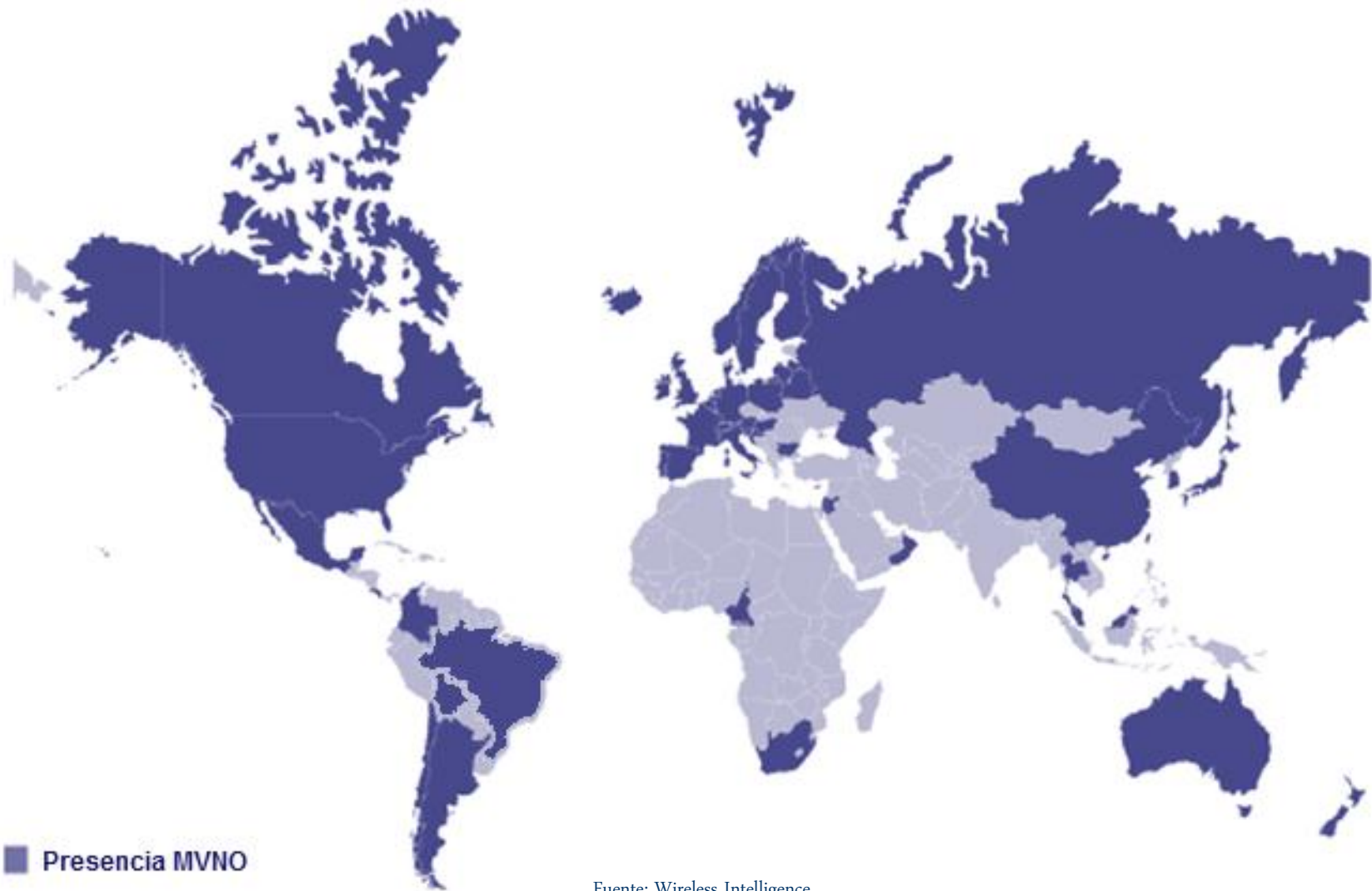
Segmento	Características	Ejemplos
Marcas Fuertes	Éxito relativo en casos en una marca extremadamente fuerte y conocida está por detrás – distribución de contenidos	Virgin Francia e Inglaterra M6 en Francia
Retailers	Extremadamente exitosos cuando nacen de entidades reconocidas y confiables, se apalancan en distribución y marca	Aladi, Carrefour, Tesco
Etnico / Regional	Muchas veces es un nicho interesante, canales de distribución propios y contenidos no convencionales	Lebrara, Tracfone, Mobisud
Basados en Internet	Hay ejemplos muy exitosos de lanzamientos enfocados tipo startup y ofertas online basados en SIM-Only Internet-Based	Simyo
Extensión Fijo-Movil	Marca fuerte, Red y Tecnología son puntos claves	Tiscali Italia
Cobertura geográfica	Eficaces para crear sinergias en operadores con coberturas geográficas complementarias (Roaming, Nacional e Internacional).	Transatel

Fuente: Booz & Co

Los modelos varían según el grado de independencia que necesitan del MNO



No es un fenómeno nuevo,
pero llegan a Latam en un momento de saturación



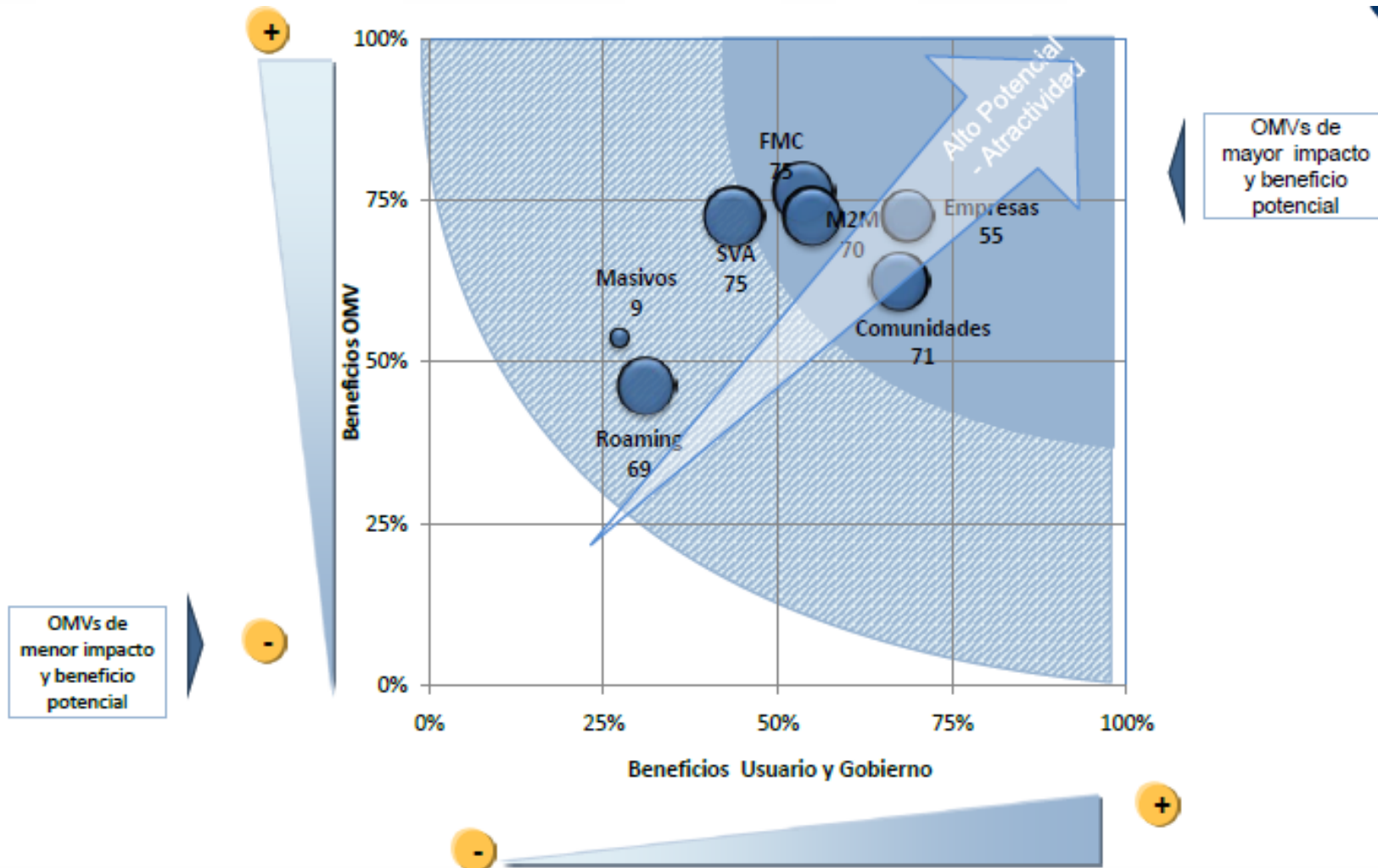


Operadores con o en proceso de obtención de licencia / permiso OMV

Argentina	-	Nuestro Móvil
Brazil	-	Datora Telecom.
	-	Porto Seguro.
	-	Sercomtel.
	-	Sisteer.
	-	Tesa Telecom.
Bolivia	-	COTAS
Chile	-	Falabella Móvil. *
	-	GTD Móvil.
	-	Telestar Móvil.
	-	Netline Movil.
	-	Nextel.
	-	Virgin Mobile Latin America.
	-	VTR.
	-	Viva (Interxport)
	-	Walmart.
	-	Riplay.
	-	Universidad de Chile.
	-	Colo Colo.
Colombia	-	ETB.
	-	UNE EPM.
	-	Uff! Movil.
	-	LA SIM
Costa Rica	-	Fullmóvil.
	-	TuYo Móvil.
	-	Virtualis
México	-	Maxcom
	-	Megacel

Fuente: Convergencia Latina

Potencial alineación con políticas de Gobiernos y Reguladores



Fuente: Wireless Intelligence

- La gestión de Dinero Móvil está claramente alineado con las MVNOs y especialmente con las centradas en Retail:
 - Operadora Móvil, Retail, Emisoras de Tarjetas, Banco (4 en 1).
 - Herramienta de fidelización y promoción.
 - Valor agregado adicional.
 - Gestión de cadenas propias adicionales a las reales.



Implementaciones operativas y exitosas con 4 años de experiencia:

- Nuestro Rol es de Socio Tecnológico (no operamos el negocio) implementamos y soportamos la herramienta.
- Nuestros clientes se consolidaron y comenzaron a ganar dinero, luego de largas inversiones.
- Acompañamos el desarrollo del Modelo de Negocio sobre la marcha – Flexibilidad.
- Fuimos aprendiendo y resolviendo desafíos en la práctica: integración de Redes de Cajeros, Soluciones de Terceros, Certificación con Western Union.



- **Disponibilidad.**
- **Acceso Masivo – Tecnología.**
- **Facilidad de Uso.**
- **Integración con los sistemas existentes**
(cuentas bancarias, tarjetas de crédito, etc.).
- **Implementación incremental**
(Costos controlados).
- **Alcance a No Bancarizados**





*Reemplaza dinero real con una **transacción electrónica!***

- **Solución de Pagos Móviles.**
- **Acceso Masivo (pre y post pago).**
- **Basado en USSD.**
- **Fácil de usar.**
- **Seguro.**
- **Integrado con sistemas financieros existentes:**
 - Bancos y Redes de Cajeros
 - Tarjetas de Crédito.
- **Flexible – múltiples modelos de negocio.**
- **Manejo de Comisiones.**
- **Nueva fuente de ingresos.**
- **Préstamos y Promociones**
- **Éxito reconocido.**
- **Integración con Western Union.**



Billetera



Sucursal Bancaria



ATM

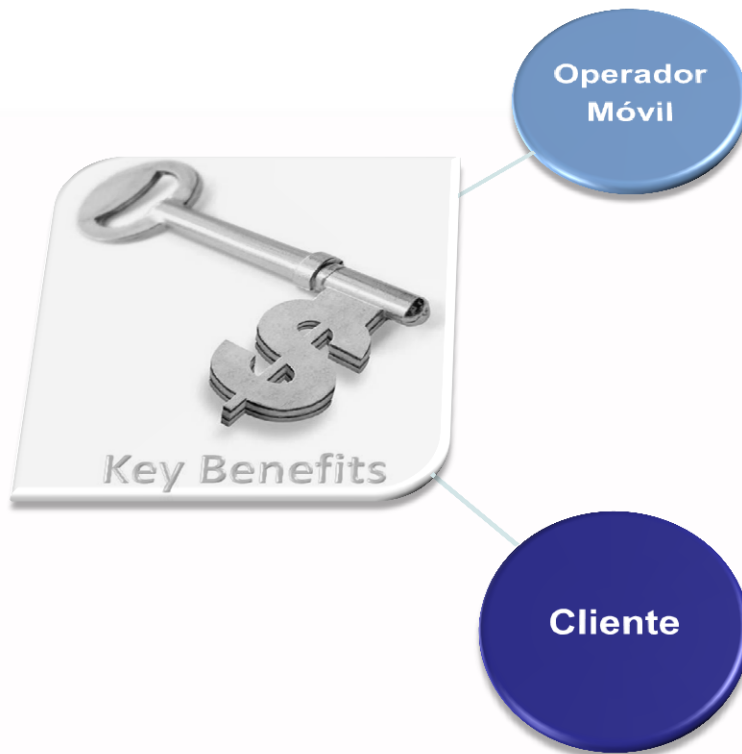


Tarjeta de Crédito



POS





- Genera ingresos.
 - Atrae nuevos suscriptores y afirma el liderazgo en el mercado.
 - Servicio de Valor Agregado Innovador.
 - Sinergia con negocio básico
 - Fidelización, Regalos y Promociones
-
- Centralización de fondos.
 - Billetera Electrónica: Pago de bienes, Recargas, remesas.
 - Funciona en cualquier terminal.
 - Practico.
 - Seguro.
 - Simple.



- **Suscriptores:**
 - › Almacenar fondos aún sin estar bancarizados.
 - › Comprar minutos.
 - › Comprar bienes.
 - › Pagar cuentas.
 - › Obtener préstamos
 - › Transferir dinero.
 - › Acceder a la cuenta bancaria.
 - › Usar tarjetas de crédito.
 - › Remesas locales e internacionales.
- **Comercios:**
 - › Ganar comisiones al ofrecer nuevos servicios
 - › Fidelización y Promociones
 - › Menores costos y Flexibilidad
 - › No quedarse afuera.



Transferencia de Fondos.

Recargas.

Compra de Bienes.

Pago de Facturas.

Remesas nacionales e Internacionales.

Micro-préstamos.





SINERGIA,

- Herramienta para su negocio principal
- Fidelización
- Ofertas, Regalos, Promociones

IMAGEN

- Diferenciación
- Canal Directo y Propio
- Modernidad

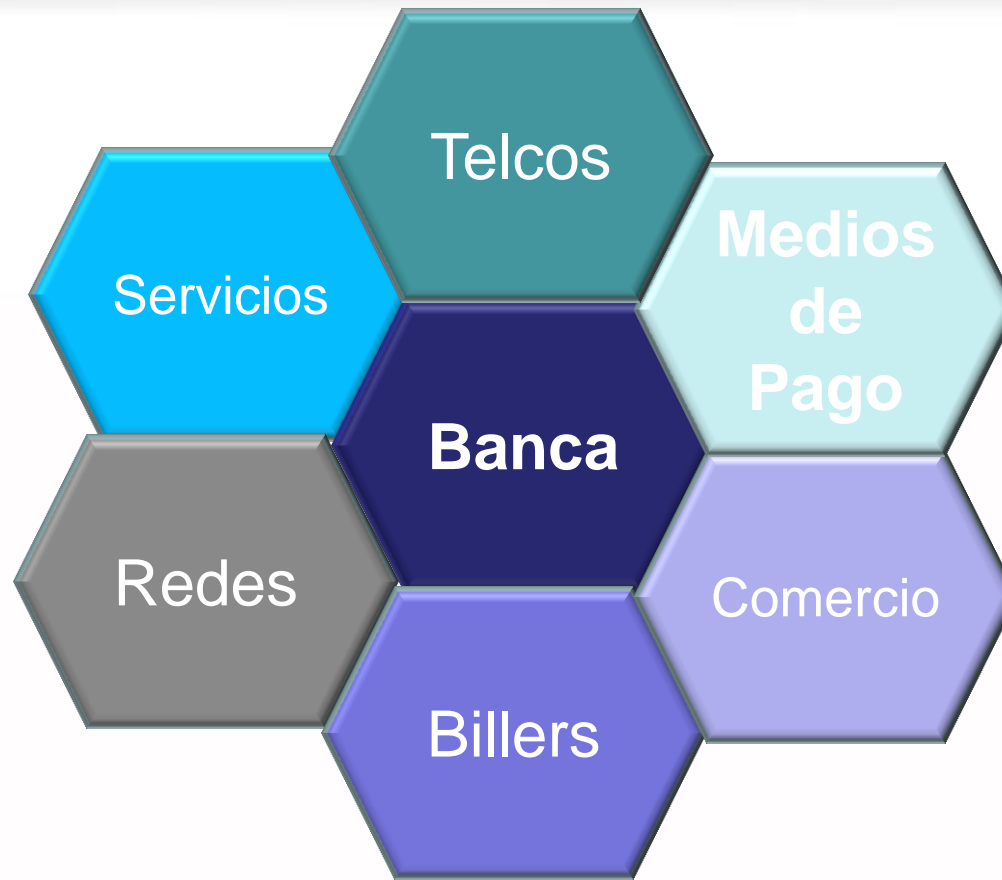
INGRESOS,

- Ahorro de costos directos
- Negocio complementario
- Gestión de su propia cadena

ESCALA

- Modelo controlado en costos
- Escalabilidad
- Integración





INTEROPERABILIDAD



Head Quarters

6718 NW 72 Av.
Miami, FL 33166

US

T. 305 3578076
Fax. 307 7686260

Uruguay

T. 598 27104457
F. 598 27104457-22

Development Center

Jaime Zudañez 2860
Montevideo, 11300

MUCHAS GRACIAS

Amilcar Perea

amilcar.perea@inswitch.us

