

# Desarrollo de MVNO CUDI

*Telefonica*

Telefónica de México  
23.08.2013



# Índice

---

01

TEORIA DETRÁS DEL MVNO

02

OPERACIÓN

03

TELEFÓNICA MVNO

04

PRÓXIMOS PASOS

# Introducción

¿Qué es un MVNO y por qué es una oportunidad?

Un MVNO es una compañía que comercializa en su propio nombre servicios de telecomunicaciones móviles de un tercero sin tener licencia de espectro electromagnético, apoyándose en otros activos de que dispone y en un acuerdo con un operador de red móvil

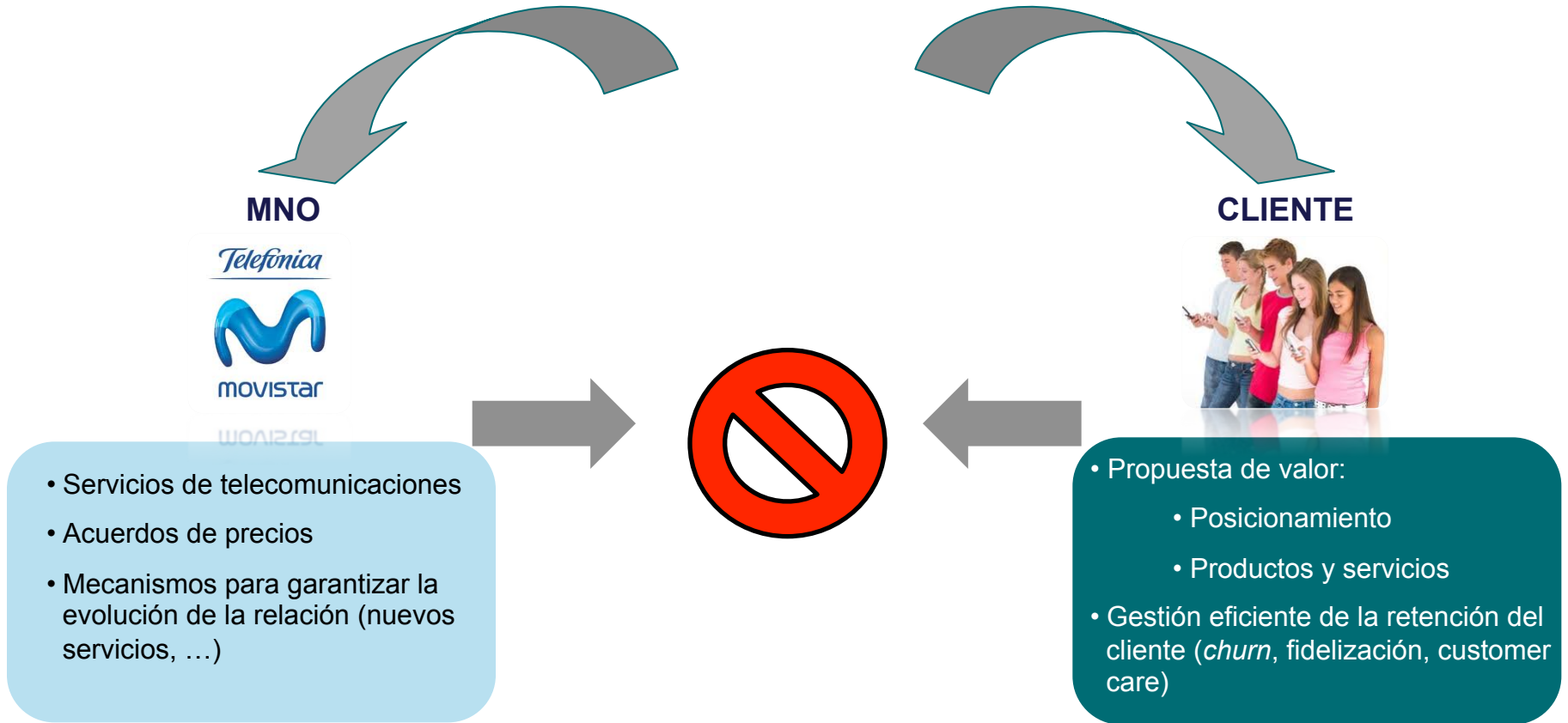


ikoraz.com

*Telefónica*

# Introducción








## Fundamento del Negocio



El negocio del MVNO consiste en gestionar dos relaciones clave:  
con el Operador de red (Movistar) y con el usuario final

# Introducción

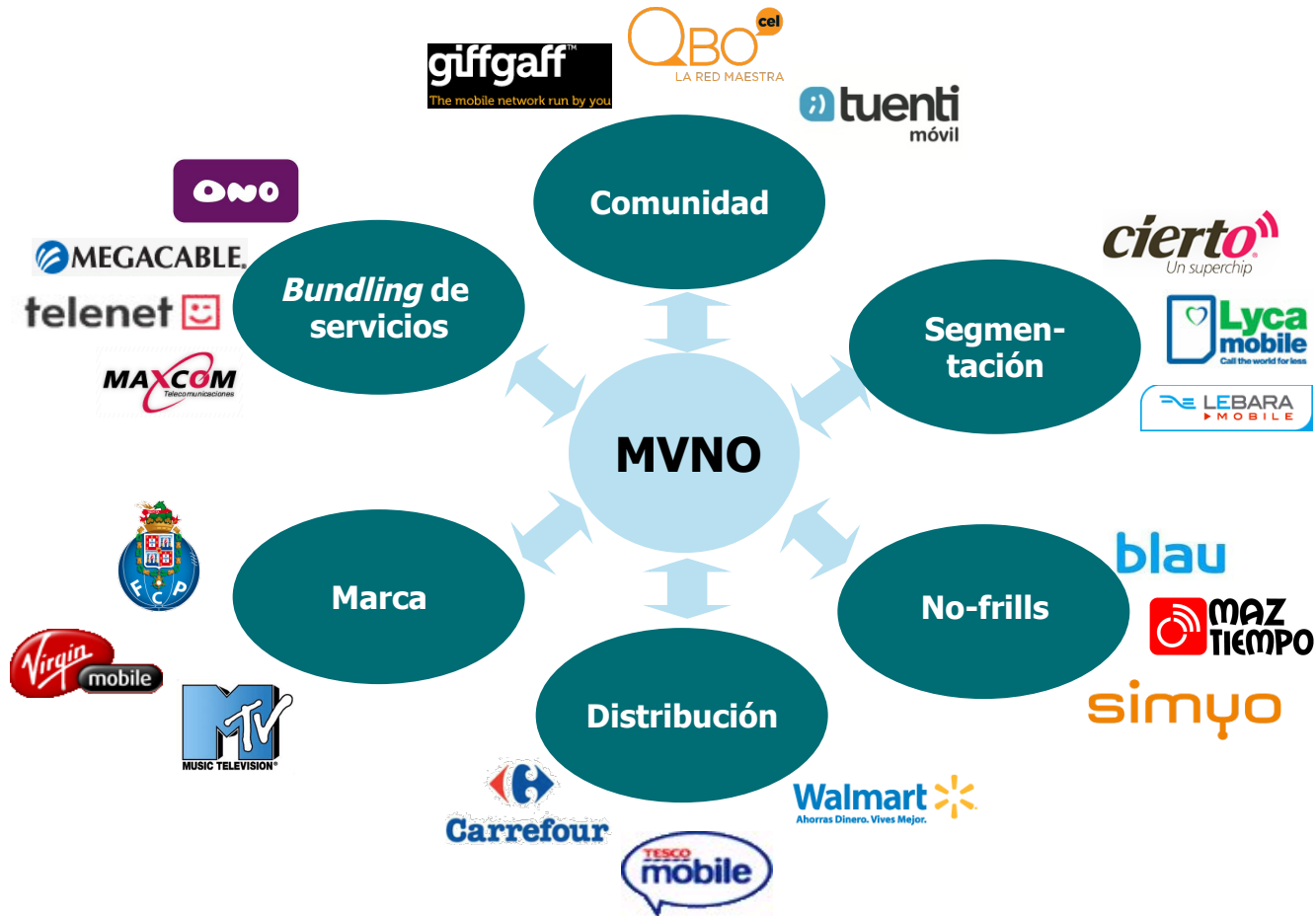
## Capacidades clave

Activos	Descripción	Ejemplos de MVNOs
Segmentación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tener capacidad para atacar un segmento específico del mercado de una región específica.</li> </ul>	
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contar con canales de distribución con alta capilaridad y elevado flujo de clientes.</li> </ul>	
Base de Clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tener una base de clientes amplia y estable sobre la cual desarrollar estrategias de <i>cross-selling</i>.</li> </ul>	
Marca	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capitalizar el prestigio y reconocimiento de una marca.</li> </ul>	
Eficiencia Operativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser eficiente, con una estructura operativa óptima.</li> </ul>	
Aplicaciones / Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disponer de contenidos atractivos y aplicaciones innovadoras.</li> </ul>	
Gestión del cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser capaz de construir una oferta singular, garantizando una experiencia de servicio única.</li> </ul>	

Los MVNOs exitosos cuentan con activos que capitalizan mejor que los operadores de red, añadiendo eficiencia a la cadena de valor del mercado

# Introducción

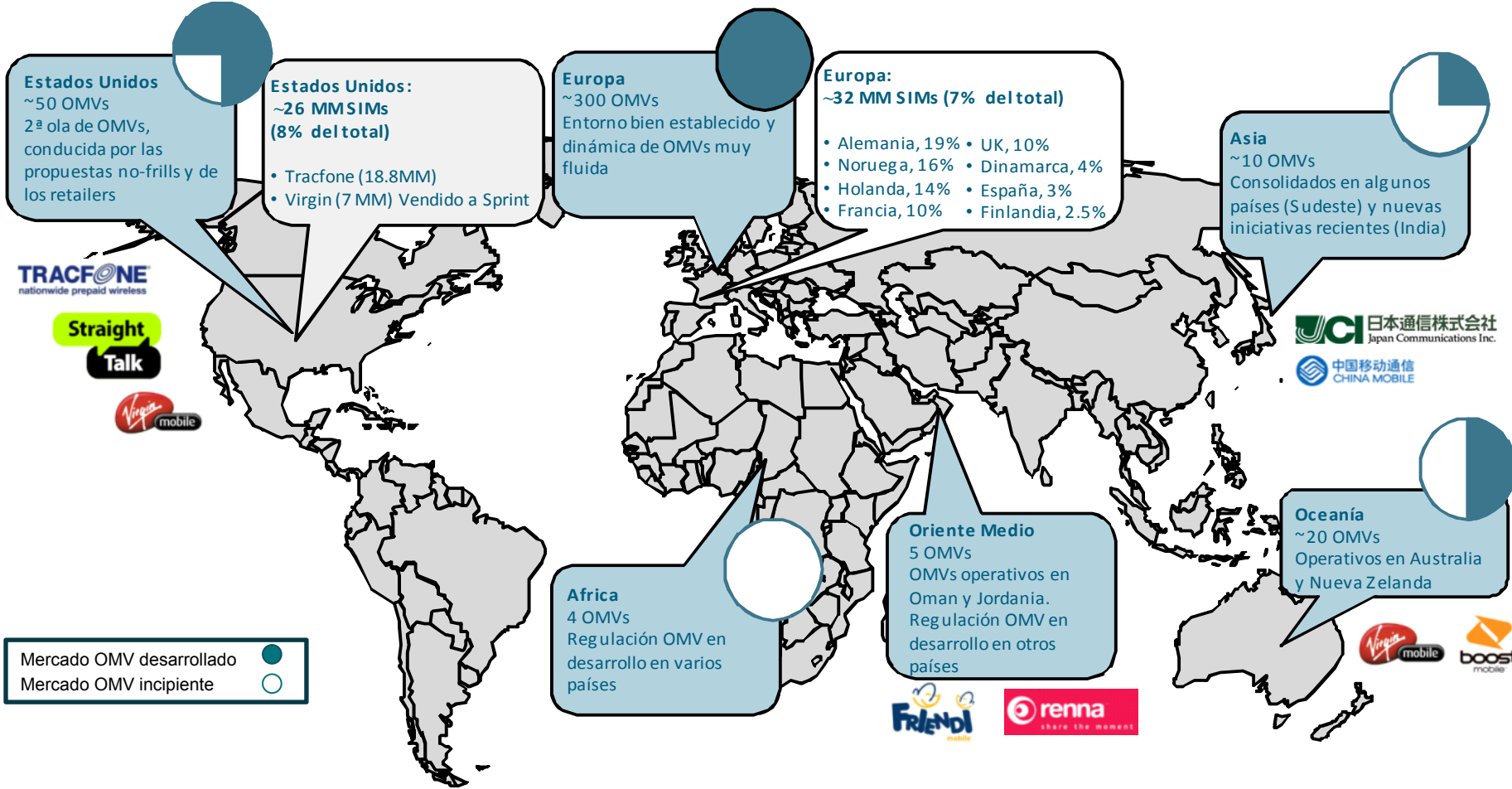
## Estrategias de Entrada al Mercado



En México las principales oportunidades se presentarán para players con modelos de venta diferentes, un segmento definido y una marca memorable

# Introducción

## MVNOs en el mundo

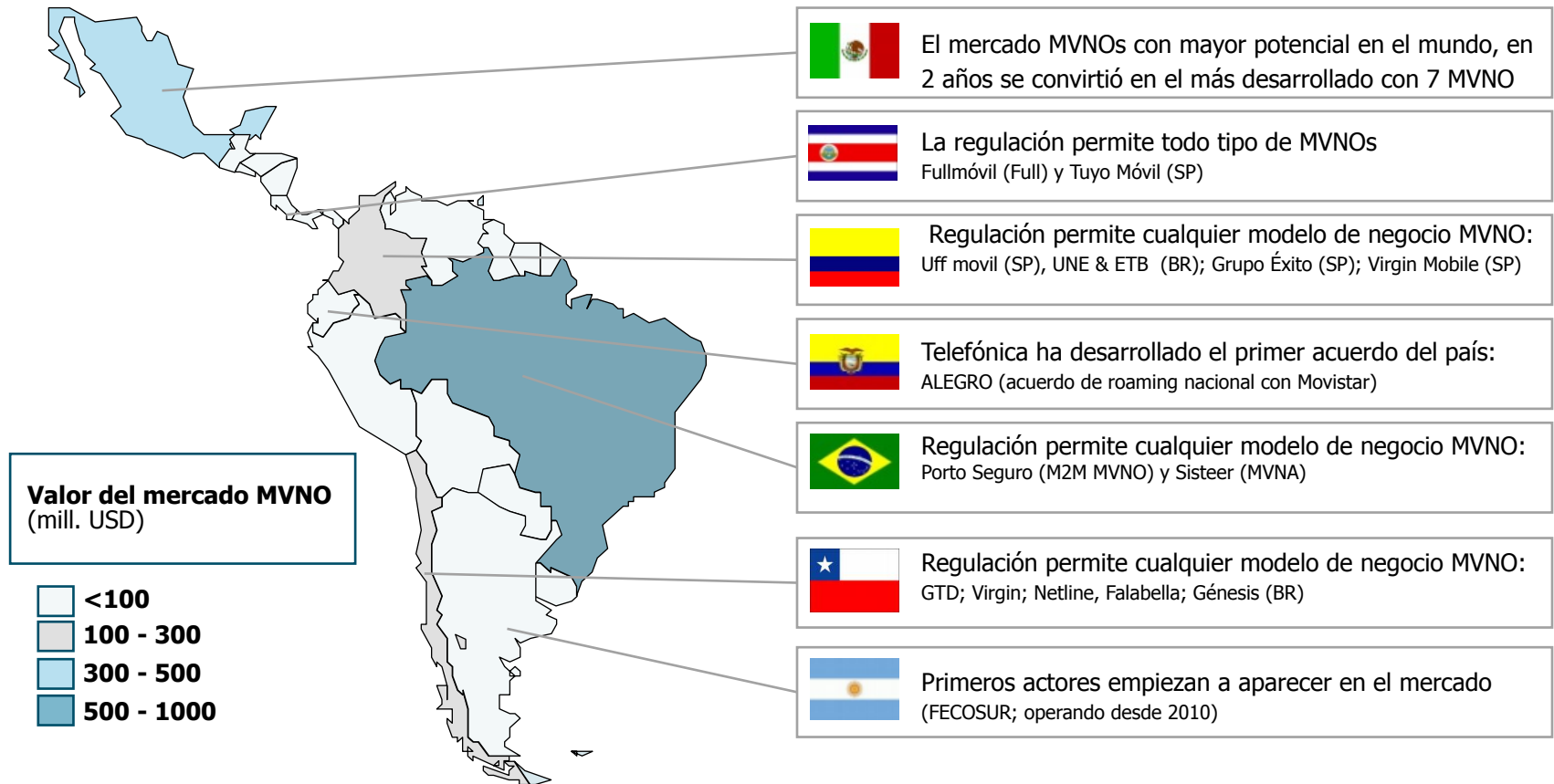


El negocio de los MVNOs se ha desarrollado ampliamente en algunas regiones del mundo durante los últimos 15 años

Fuente: CSMG, Nereo, websites de las compañías, 2011

# Introducción

## MVNOs en Latam



El negocio de los MVNOs en México representará más de 800 millones de USD\$ en 2019

Fuente: NEREO análisis



# Telefonía celular en México

## Descripción del mercado

### Entorno de Mercado

#### Operadores

- Cuatro Operadores: **Telcel, Movistar, Iusacell y Nextel** .
- Únicamente **Telefónica** cuenta con los **activos necesarios** y la disposición para ofrecer servicios de operador a los MVNO

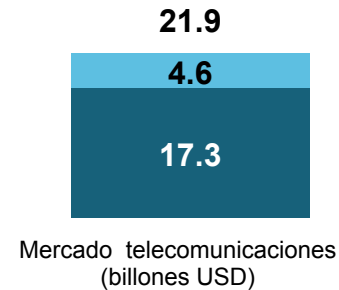
#### Mercado

- **85% del mercado es prepago**
- **ARPU: \$175**

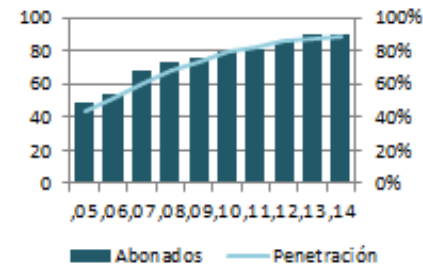
#### Regulación

- IFETEL recientemente lanzó regulación que favorece la competencia y la entrada de MVNO
- **La portabilidad** funciona desde Julio 2008

### Tamaño del mercado



Los servicios de telefonía móvil son el **79,0%** de los **US\$ 21,9 billones del mercado Telcel**



La **penetración** ha alcanzado **89.508 millones de líneas** (88% de penetración), lo cual todavía es bajo en relación a otros países de la región

# Índice

---

01

RECAPITULACIÓN

02

OPERACIÓN

03

TELEFÓNICA MVNO

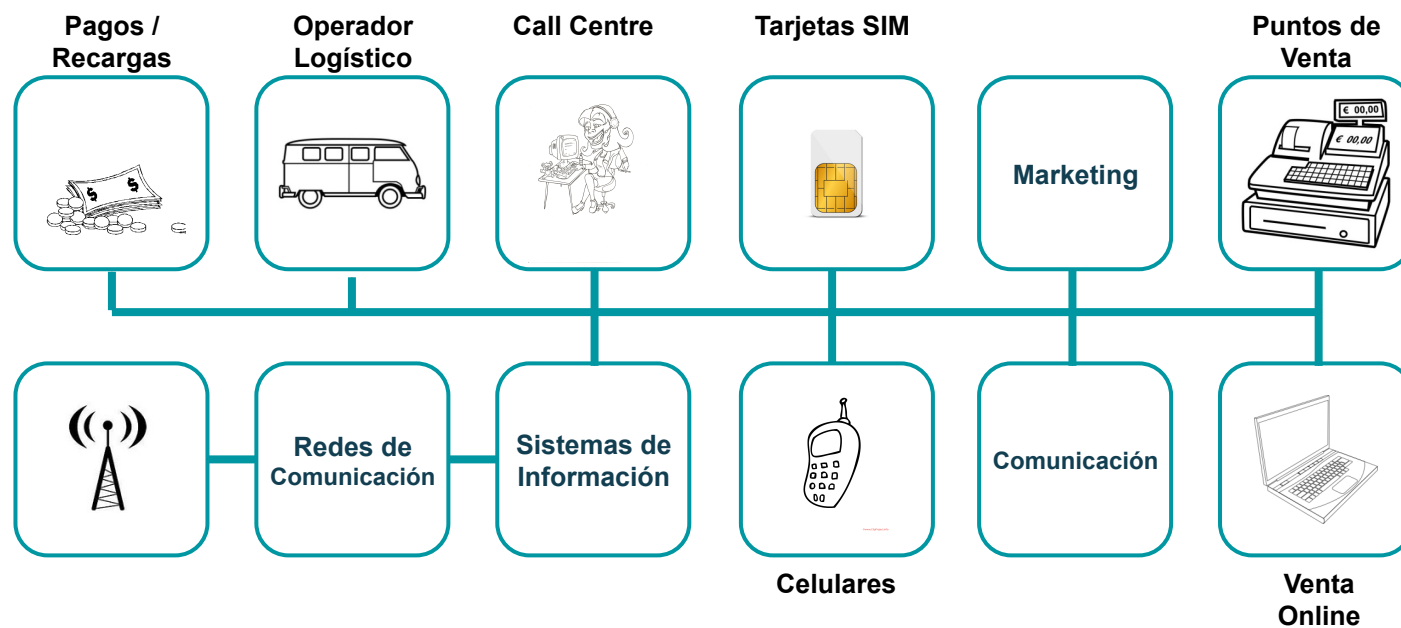
04

PRÓXIMOS PASOS

# Operación

## Ecosistema MVNO

Para operar un MVNO con éxito es necesario crear todo un ecosistema alrededor del mismo

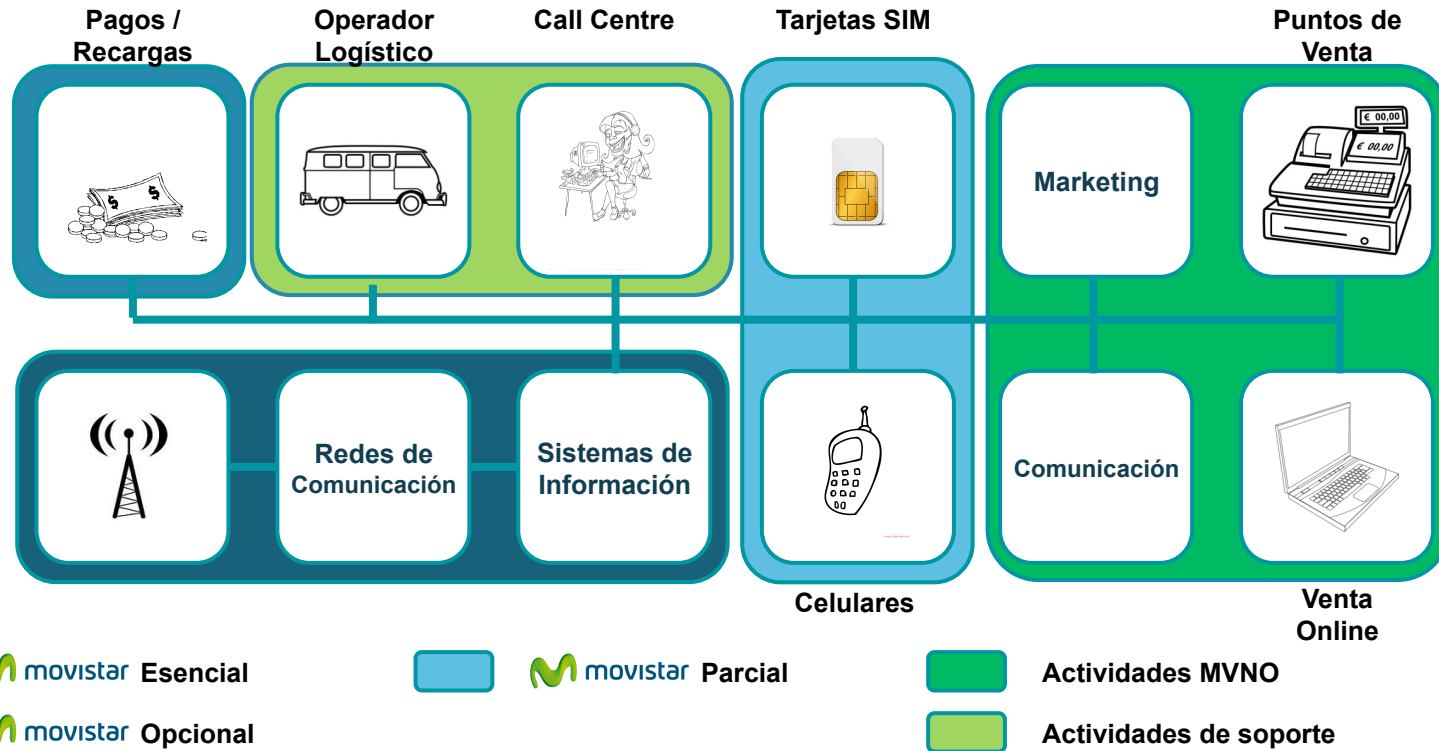


Un operador de telecomunicaciones celulares necesita cubrir una serie de funciones para prestar un servicio de calidad

# Operación

## Ecosistema MVNO de TEMM

Para operar un MVNO con éxito es necesario crear todo un ecosistema alrededor del mismo



Movistar puede aportar unos activos críticos para alcanzar el éxito en una operación de MVNO

# Índice

---

01

RECAPITULACIÓN

02

OPERACIÓN

03

TELEFÓNICA MVNO

05

PRÓXIMOS PASOS

# Nuestro concepto de MVNO

Amplia experiencia internacional

Telefónica España



Telefónica LATAM



Telefónica Europa



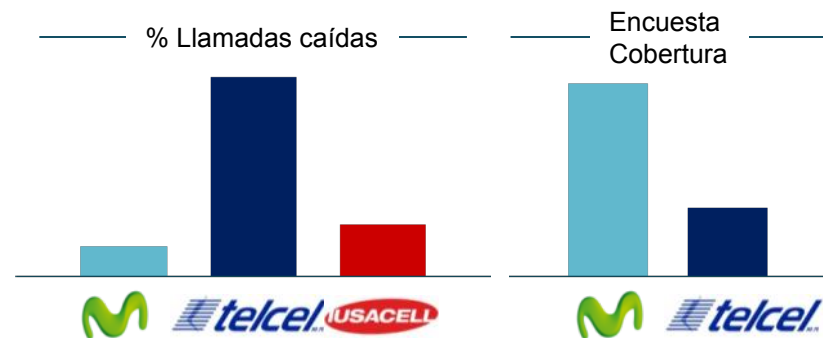
El Grupo Telefónica, con 16 millones de clientes, es uno de los operadores que más clientes MVNO gestiona en todo el mundo

# Nuestro concepto de MVNO

## Calidad de servicio Movistar

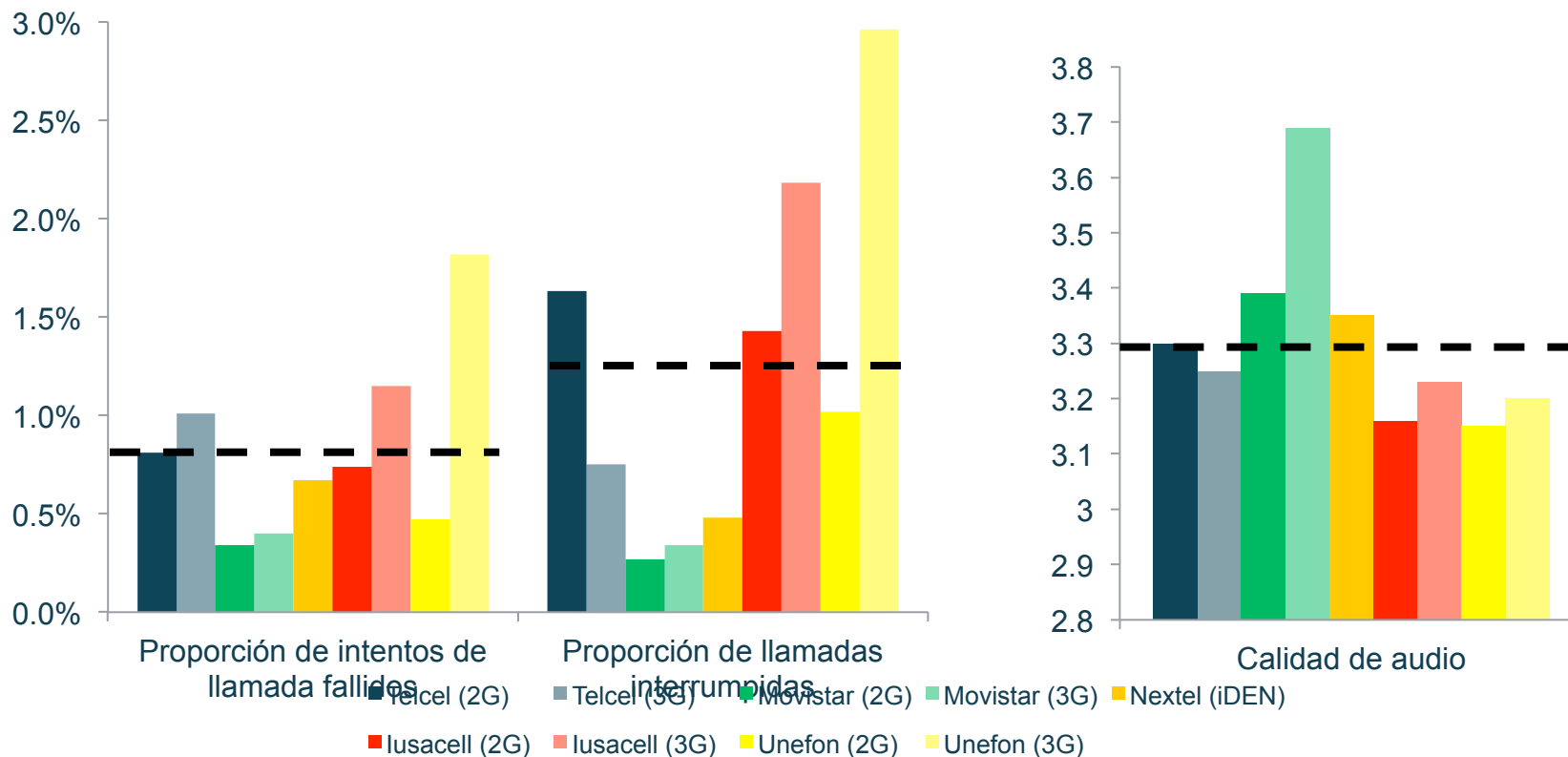
### Cobertura

- Cobertura en **más de 86 mil poblaciones** y más de 75.500 km de carretera
- Cobertura para el **90% de la población urbana** y el **77% de la población total** de México
- La mejor **calidad de comunicación** en el país
- Movistar es el operador que mayor calidad ofrece a sus clientes en los servicios de voz, SMS y datos en México



# Nuestro concepto de MVNO

## Calidad de servicio de voz Movistar



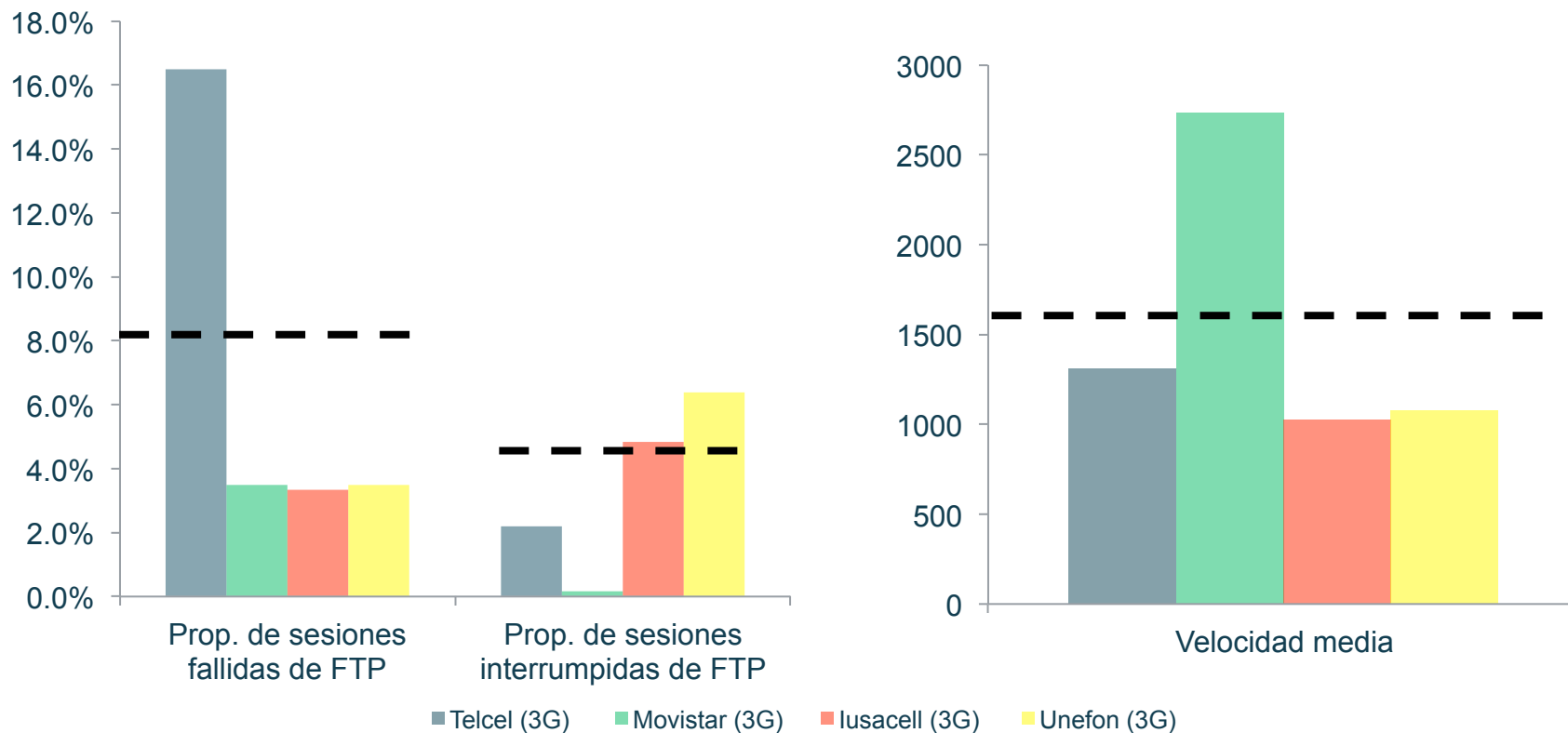
*Nota: No se evaluó la calidad de la red Nextel (3G) por no contar con cobertura adecuada en la zona*

**Movistar presenta la mejor calidad de voz y menor cantidad de llamadas interrumpidas**



# Nuestro concepto de MVNO

## Calidad de servicio de datos Movistar



*Nota: Sólo se evaluaron las redes de Telcel, Movistar, Iusacell y Unefon en su modalidad de 3G*

**El servicio de datos de Movistar es mejor que el de cualquier otro de sus competidores**

# Índice

---

01

RECAPITULACIÓN

02

OPERACIÓN

03

MODELO FINANCIERO

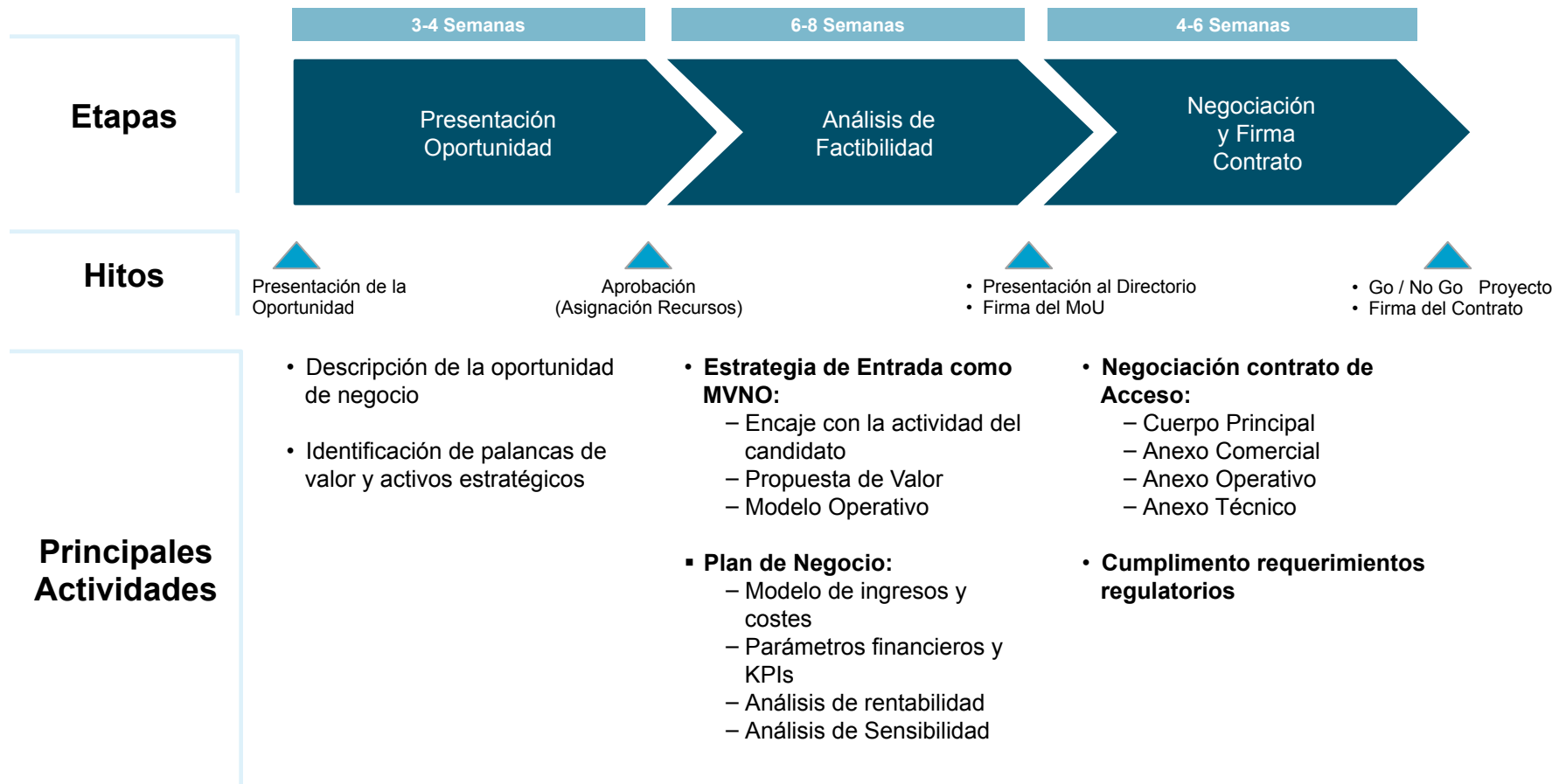
04

TELEFÓNICA MVNO

05

PRÓXIMOS PASOS

# Próximos pasos por parte del candidato



Telefónica asignará un grupo de especialistas para colaborar en el desarrollo de la oportunidad de negocio MVNO



*Telefonica*

---