



PLINTRON[®]

MOBILITY SIMPLIFIED

OPERADOR MÓVIL VIRTUAL: ¿QUÉ ES Y EN QUÉ SE DIFERENCIA DE LOS OPERADORES TRADICIONALES?

Un Operador Móvil Virtual (OMV) es un proveedor de servicios de comunicaciones inalámbricas LTE/4G/5G, que funciona sin la necesidad de adquirir infraestructura de red propia, ni adquirir una licencia del espectro para operar. Lo que hace es que las “alquila” a los operadores existentes y pueden brindar servicios de telefonía móvil a sus clientes con las mismas características de un operador móvil tradicional (cobertura, velocidad, oferta, servicio, canales).

Los OMVs se pueden crear y operar fácilmente gracias a proveedores de tecnología que mediante diferentes tipos de servicios (Mobile Virtual Network Enabler – MVNE, Mobile Virtual Network Agregator – MVNA o full MVNO) proveen la infraestructura y soporte necesarios para proporcionar todos los servicios móviles (Telefonía, Internet, SMS, IoT, Roaming...).

El uso de estas soluciones trae consigo la ventaja de que cualquier empresa en cualquier sector puede lanzar su propia operación móvil con su marca garantizando una experiencia y tarifas mucho mejores que las de los operadores grandes ya establecidos.



Un OMV nace con el fin de atender una necesidad puntual de un nicho, segmento o comunidad y que no ha sido atendida por los grandes operadores. Al ser proveedores que conocen su nicho mucho mejor que cualquier otra empresa grande, pueden ofrecer experiencias y ofertas personalizadas mucho más precisas y atractivas para estos clientes.

Lo anterior, tener un nicho y conocer sus necesidades, unido a las sinergias generadoras de valor que se creen alrededor de otros servicios o productos que la empresa ya tenga posicionados en sus clientes son factores claves para el éxito de un OMV.

Diferenciales que generan ventajas de los OMV frente a los operadores convencionales:

Los Operadores Móviles Virtuales no tienen que mantener las infraestructuras de las que dependen sus servicios y su cobertura, por lo cual sus costos operativos son muy bajos y pueden generar una oferta atractiva que compite con las operadoras tradicionales. Los OMV también pueden ofrecer ofertas más flexibles y personalizadas, permitiendo ofertas de productos por separado (solo voz, solo SMS, solo Datos) lo que puede generar más valor para un nicho de clientes que no necesitan paquetes completos que incluyan todo, como es la tendencia de los grandes operadores.

Esto ayuda a reforzar la primera diferencia, y a hacer de sus ofertas más competitivas y atractivas.



Además, al no tener que costear infraestructura, ni licencias, los OMV no están obligados a llegar al máximo número de personas sino que pueden enfocar todo su esfuerzo en su nicho o segmentos concretos de la población. Consiguiendo así un mejor conocimiento y posicionamiento en sus clientes, mediante un lenguaje apropiado a cada segmento, ofertas precisas y un servicio diferencial.

Con la adopción de la digitalización en Colombia, que ha llevado al consumidor a permanecer más en línea, y el hecho que los OMV son operaciones más flexibles, pueden aprovechar y crear estrategias de atención y ventas completamente en línea.

Donde la experiencia para el cliente mejora considerablemente en comparación con los operadores convencionales que aun necesitan tener una amplia red de establecimientos físicos y presenciales para atender gran parte de las necesidades de sus clientes.

Los OMV disfrutan de la misma calidad de servicio, velocidad y cobertura del Operador Móvil sobre el que funcionan. Por lo cual, su servicio es perfectamente competitivo en calidad y no solo en precios y servicio.



Otras ventajas de los OMVs

En primer lugar, los OMV aumentan la competencia en el mercado de las telecomunicaciones. Al unir los servicios móviles con servicios propios de la marca, se crean productos y soluciones innovadores que generan más valor para los consumidores.

Los OMV al no requerir esfuerzos en mantener la infraestructura o la operación del servicio, tienen mayor flexibilidad y tiempo para experimentar con nuevas tecnologías y servicios. Esto puede incluir el desarrollo de nuevos servicios relacionados con el internet de las cosas, el 5G y la inteligencia artificial, así como la implementación de nuevos modelos de negocio.

Por último, los OMV son importantes para el acceso a servicios de telefonía móvil. En los países en desarrollo, los OMV pueden ayudar a reducir la brecha digital al ofrecer servicios de telefonía móvil a precios asequibles para los usuarios de bajos ingresos. Además, los OMV también pueden ayudar a expandir la cobertura de la red en áreas rurales o poco desarrolladas, lo que permite que más personas tengan acceso a servicios de telecomunicaciones.



El fenómeno en otros países

En Europa, donde los primeros OMV surgieron hace dos décadas, los países con mayor penetración de MVNO son Francia, España y Reino Unido. En Francia, más del 30% de los clientes de telefonía móvil utilizan un MVNO, mientras que en España y Reino Unido la cifra es cercana a 25%. Estos operadores también tienen una gran presencia en países como Alemania, Polonia, Países Bajos y Dinamarca.

En América Latina, los MVNO están empezando a ganar terreno. En Brasil, más de 15% de los clientes de telefonía móvil utilizan un MVNO, mientras que en México la cifra es cercana a 10%. En Argentina, los MVNO también están ganando cuota de mercado, aunque aún no tienen una presencia tan significativa como en otros países de la región.

En Asia, los MVNO también están ganando terreno. Japón es uno de los países con mayor penetración de MVNO en el mundo, con más de 50% de los clientes de telefonía móvil utilizando uno de estos operadores. En Corea del Sur, el número de MVNO también está creciendo rápidamente.

En resumen, los países con mayor penetración de operadores móviles virtuales son Francia, España, Reino Unido, Polonia, Países Bajos, Dinamarca, Brasil, México, Japón y Corea del Sur. A medida que los MVNO continúan ofreciendo servicios y tarifas más económicas que las compañías tradicionales, es probable que su presencia en el mercado siga creciendo en todo el mundo.



En Colombia ya existen varios operadores móviles virtuales entre los que destacan

Móvil Éxito (de Almacenes Éxito) & Flash Mobile

Red de Tigo y Virgin Mobile

Red de Movistar

ACERCA DE
PLINTRON[®]
MOBILITY SIMPLIFIED

Plintron Group es el proveedor más grande del mundo de soluciones MVNA, Cpaas e IOT para empresas y operadores móviles virtuales con clientes en los 6 continentes. Con servicios de red móvil en 31 países, Plintron ha lanzado más de 143 marcas móviles (OMVs) conectando a más de 165 millones de suscriptores móviles, con el soporte de un equipo de más de 1.000 profesionales de telecomunicaciones.

A dark, perspective view of a server aisle with the Plintron logo overlaid. The aisle is lined with server racks on both sides, and the floor is a metal grating. The lighting is dim, creating a sense of depth and focus on the central logo.

PLINTRON[®]
MOBILITY SIMPLIFIED