Publicado en ciudad de méxico el 17/11/2020

# [OXIO recauda 12 mdd Serie A para expandir la conectividad móvil en América Latina](http://www.notasdeprensa.es)

## Al cambiar la forma en que se entrega y consume el servicio móvil a través de su plataforma basada en la nube, OXIO permite a las marcas lanzar su propio servicio móvil totalmente personalizable para satisfacer las necesidades del consumidor final

 Nueva York - 17 de noviembre de 2020 - OXIO, plataforma de operador como servicio totalmente personalizable para marcas y empresas, anunció la recaudación de 12 millones de dólares (mdd) en fondos de la Serie A, liderados por Monashees y Atlántico Capital, con participación de FinTech Collective y Multicoin Capital. Con esta inversión, OXIO ha recaudado en total 20 mdd hasta la fecha y utilizará los fondos para acelerar el desarrollo de asociaciones de redes y marcas en América Latina y Estados Unidos en 2021. El uso de datos móviles es mucho menor en la mayoría de los países latinoamericanos en comparación con los de otros mercados. Los usuarios móviles en México consumen un poco más de 2 GB al mes en promedio, en contraste el usuario móvil promedio de Estados Unidos consume 2.5 veces eso. Además, las velocidades de conexión suelen ser más lentas, y el costo promedio de 4.77 dólares por 1 GB de datos móviles en México lo ubica en el puesto 158 en el mundo en términos de asequibilidad. El enfoque BrandVNO de OXIO está refrescando el antiguo modelo de red virtual con un nuevo producto B2B de marca blanca que permite a las marcas y desarrolladores lanzar su propio servicio móvil personalizado y actuar efectivamente como un operador móvil, sin ningún costo ni complejidad. El resultado es que los consumidores finales reciben un servicio móvil rápido, asequible y confiable de una marca muy querida con la que ya interactúan a diario. La plataforma 100% basada en la nube de OXIO permite a cualquier persona incluir la movilidad en su experiencia de usuario principal con una API simple, lo que les da el poder de integrar componentes comerciales, como lealtad, pagos, recompensas y más. Los planes son completamente personalizables para que las marcas puedan ofrecer experiencias altamente personalizadas a sus usuarios. "Estamos ayudando a cerrar la brecha digital creada por la oferta tradicional de planes móviles caros e inflexibles, posibilitando la generación de nuevos modelos de negocio y ofertas móviles a la medida de las necesidades y la economía de las personas, facilitando de forma efectiva el acceso a los desfavorecidos en el ámbito digital", dijo Nicolas Girard, Ph. D., cofundador y CEO de OXIO."

**Datos de contacto:**

Rocío Hernández Merino

5579608950

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/oxio-recauda-12-mdd-serie-a-para-expandir-la](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Telecomunicaciones E-Commerce Software Dispositivos móviles



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)