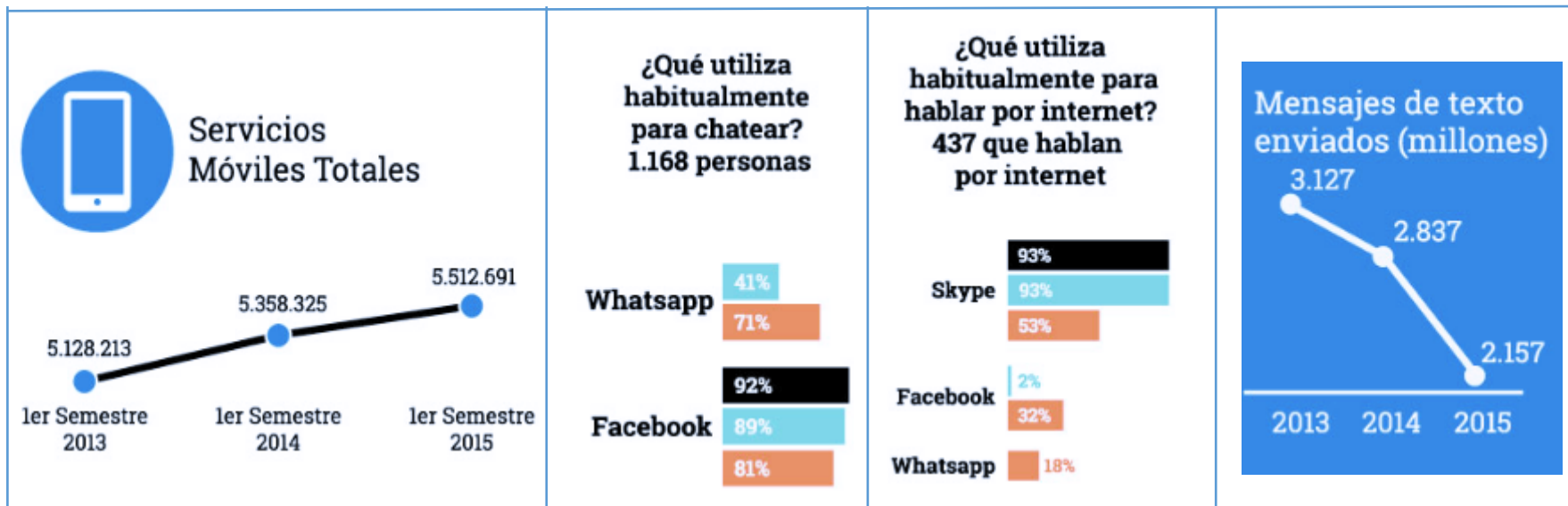


Nuevos Negocios en Telecomunicaciones

Oportunidades para los operadores en condiciones de competencia

Mercado Uruguayo



Tendencias Generales e Irreversibles

Los cambios más fuertes iniciaron en la última década, con el uso masivo de Skype, Facebook, Twitter, y WhatsApp.



Ha llevado a las compañías a desarrollar nuevas fuentes de negocios en los servicios móviles.

Tendencias Generales e Irreversibles



Hay más líneas
activas que
personas.

Un 50% son
smartphones y
modems USB.

Las empresas
tuvieron que
repensar su
estrategia.

Hay
convergencia
con la industria
del
entretenimiento

La dificultad más grande de las empresas para cambiar su modelo de negocios radica en ellas mismas:

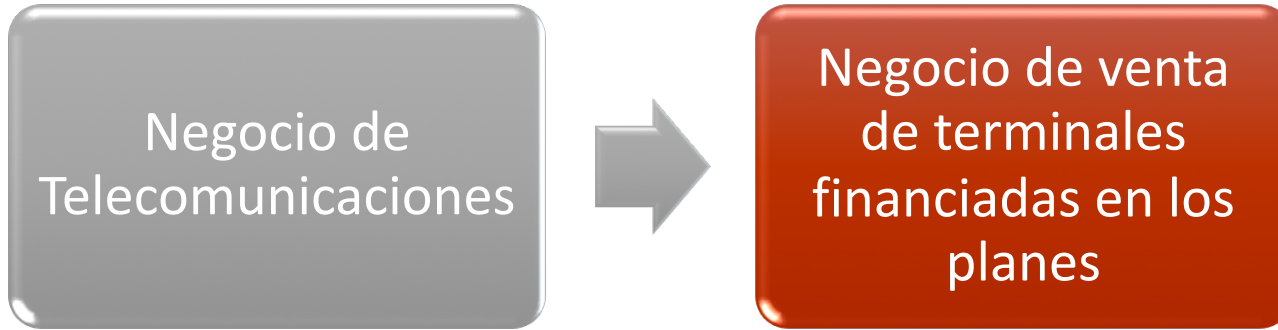
Tamaño

Antigüedad

Regulación

Limitaciones a la capacidad de transformación.

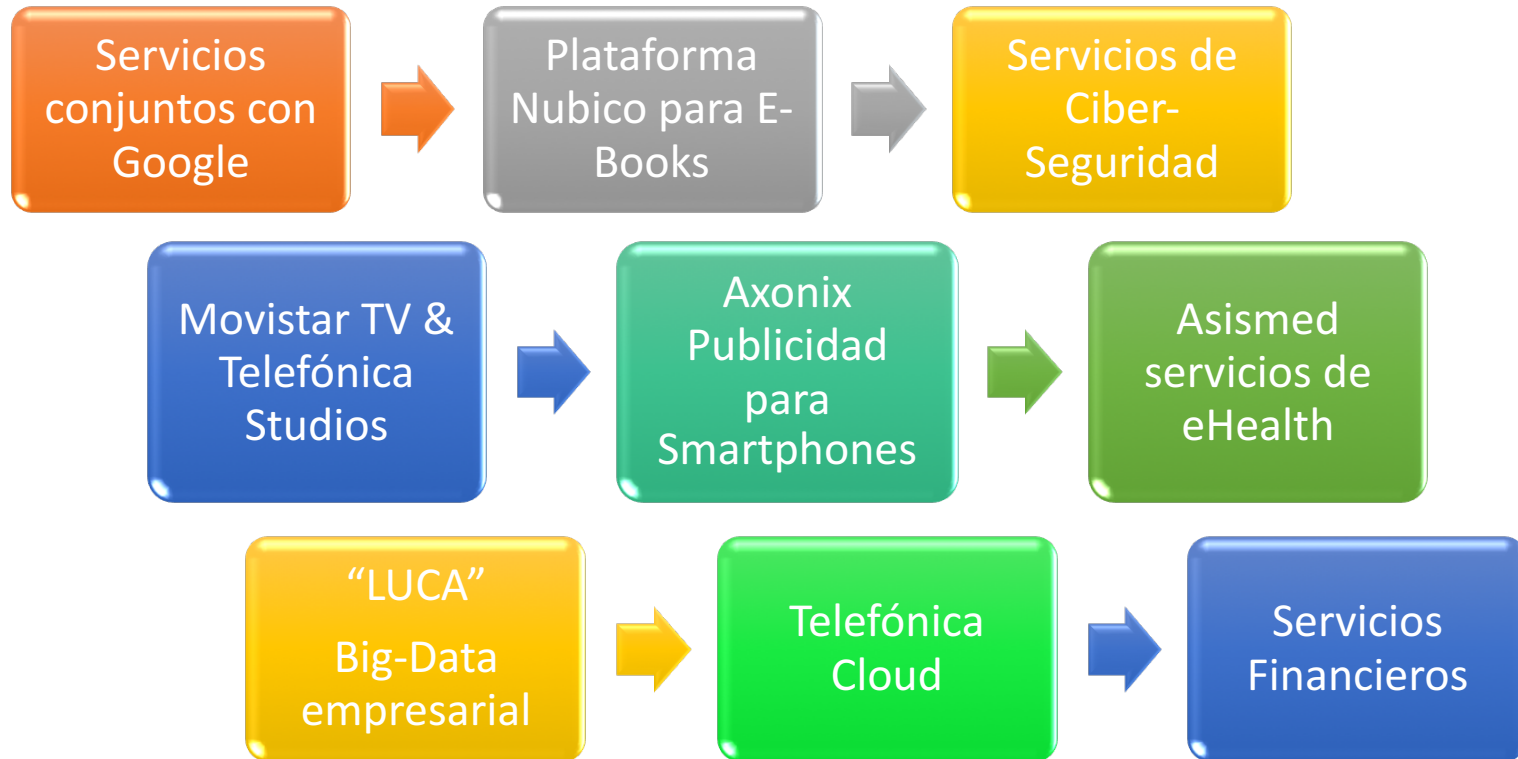
Operadores poco creativos



En algunos casos, el Negocio de Venta de Terminales llega a representar hasta un 25% de los ingresos brutos de la empresa.

Y esto también se está agotando con la llegada de competencia.

Reinvención en Telefónica (2013-2016)



José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica:

“Telefónica ha dejado de vender minutos de voz por su red a vender *gigabytes*”,

Resumen Telefónica 2015

- Los ingresos de datos móviles crecen un 16,9%
- Los datos móviles representan 42% de los ingresos móviles
- La penetración de smartphones es de 15%
- El peso de clientes LTE es de 8%
- Los clientes LTE usan 63% más datos que un cliente 3G

PLAN ESTRATEGICO DE TELEFONICA

(seis elementos clave)

TRES OBJETIVOS PRINCIPALES

Conectividad
excelente

Oferta
integral

Valores y
experiencia
de cliente

TRES HABILITADORES

Big Data e
innovación

Digitalización
extremo a
extremo

Asignación de
capital y
simplificación

Visión de la convergencia

Convergencia Fijo + Móvil

- Soluciones completas que cubran todas las necesidades en la casa, en la oficina, en movilidad.

Convergencia Telecomunicaciones + Internet + Media

- Contenidos a través de aplicaciones. Consumo de vídeo con mucha demanda de tráfico.

Convergencia Redes + TI

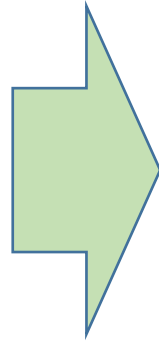
- Tecnología Cloud con funciones de Red virtualizadas. Redes intensivas en software.

CONVERGENCIA

Convergencia
Fijo + Móvil

Convergencia
Telecomunicaciones
+ Internet + Media

Convergencia
Redes + TI



Ventaja competitiva para empresas grandes por la economía de escala

Sinergia al unir diferentes operadoras locales.

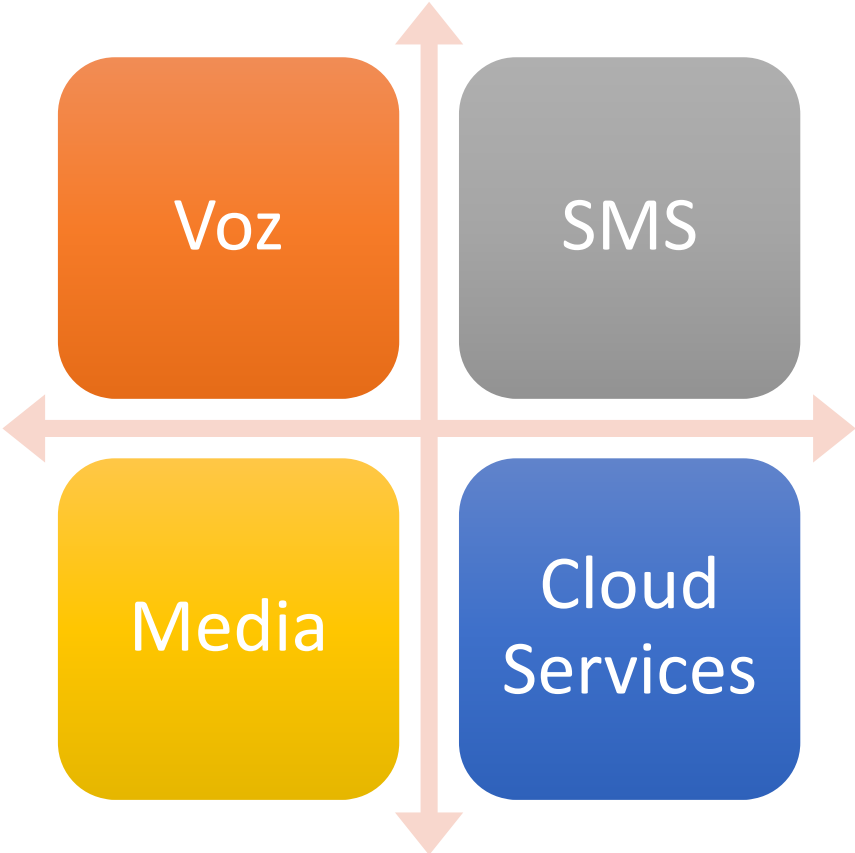
Menos barreras de entrada.

Fronteras entre productos y servicios están desapareciendo.

Ciclos de vida más cortos.

Incremento en las expectativas de los clientes.

CAMPOS DE BATALLA DE LOS OTT



ZONA SEGURA



INGRESOS
PROVENIENTES
DE:

PLAN DE
DATOS

PLANES
POSTPAGO

RESPUESTAS MAS COMUNES DE LOS OPERADORES

0. No hacer nada



1. Estrategia Defensiva



**Acciones
legales contra
las OTT**

2. Estrategia Ofensiva



BLOQUEAR los OTT

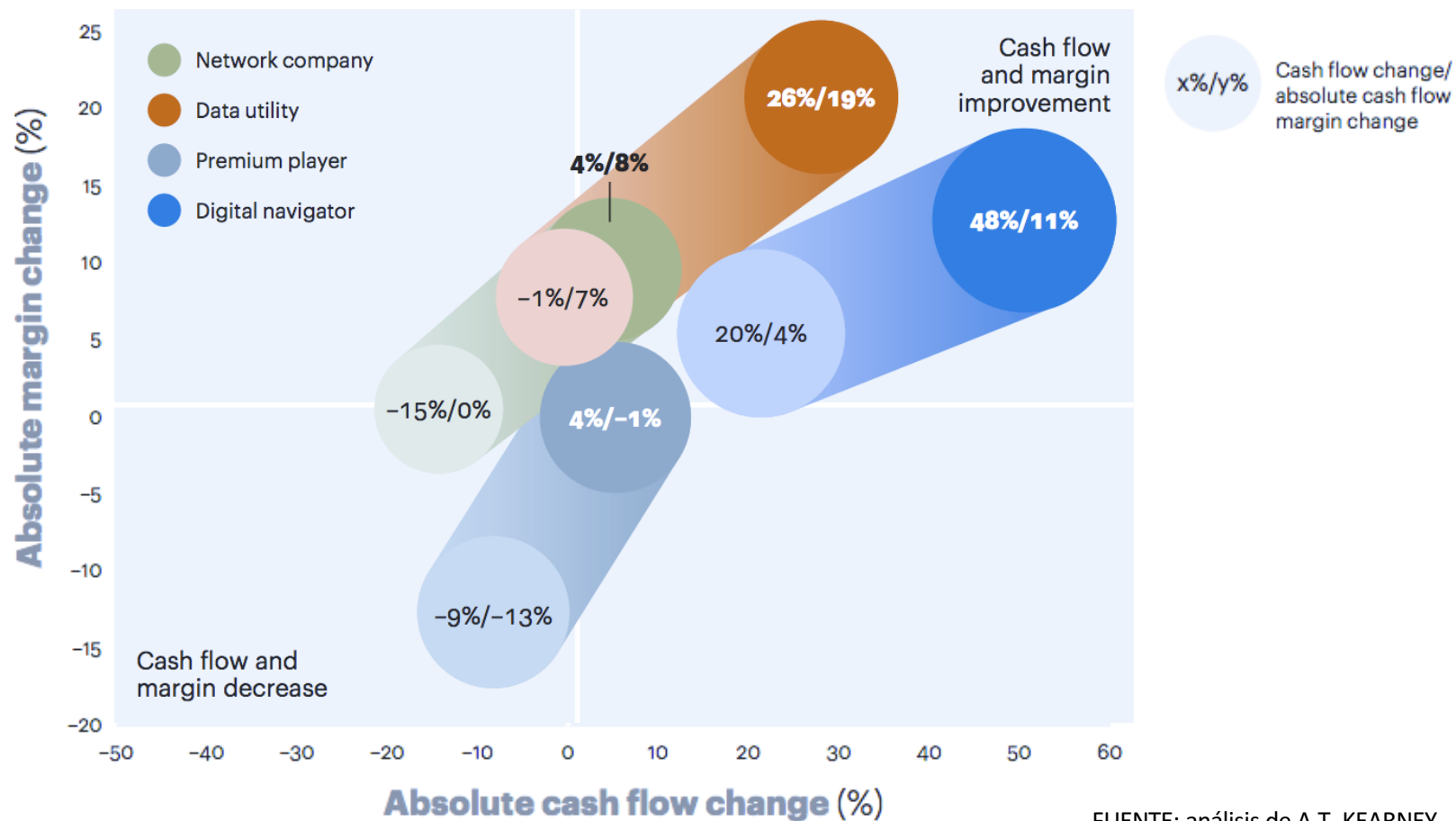


Emular servicios OTT

3. Estrategia Cooperativa

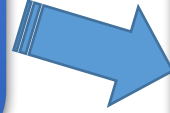
**Buscar socios OTT
Adquirir empresas OTT**

Algunos operadores optaron por convertirse en “proveedor de datos” o en “navegador digital”



FUENTE: análisis de A.T. KEARNEY

Rápido
desarrollo de
los servicios
OTT



Cambio muy
rápido en las
preferencias



MODELO DE NEGOCIO

Ágil y
Adaptable



ALTERNATIVA:
SOCIOS DE NEGOCIO
Que tengan velocidad de cambio

La Telco 2.0



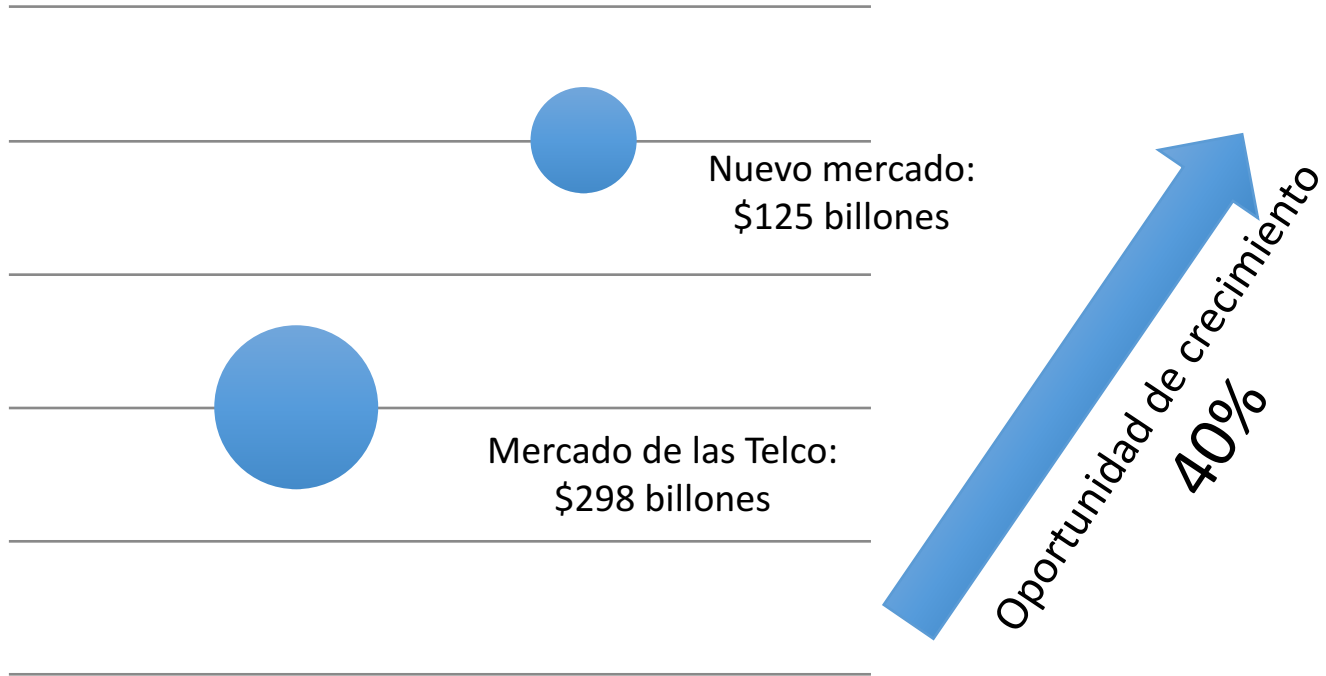
**APROVECHAR LA INFRAESTRUCTURA PARA GENERAR INGRESOS,
SE ESTUDIARON VARIOS MERCADOS:**

- Conectividad financiera
- Servicios de soporte
- Publicidad, mercadeo
- Identidad, seguridad, votaciones
- Comercio Electrónico
- Servicios de Ruteo

**RACIONALIZAR
LAS
INVERSIONES**

La Telco 2.0

OPORTUNIDADES



La Telco 2.0

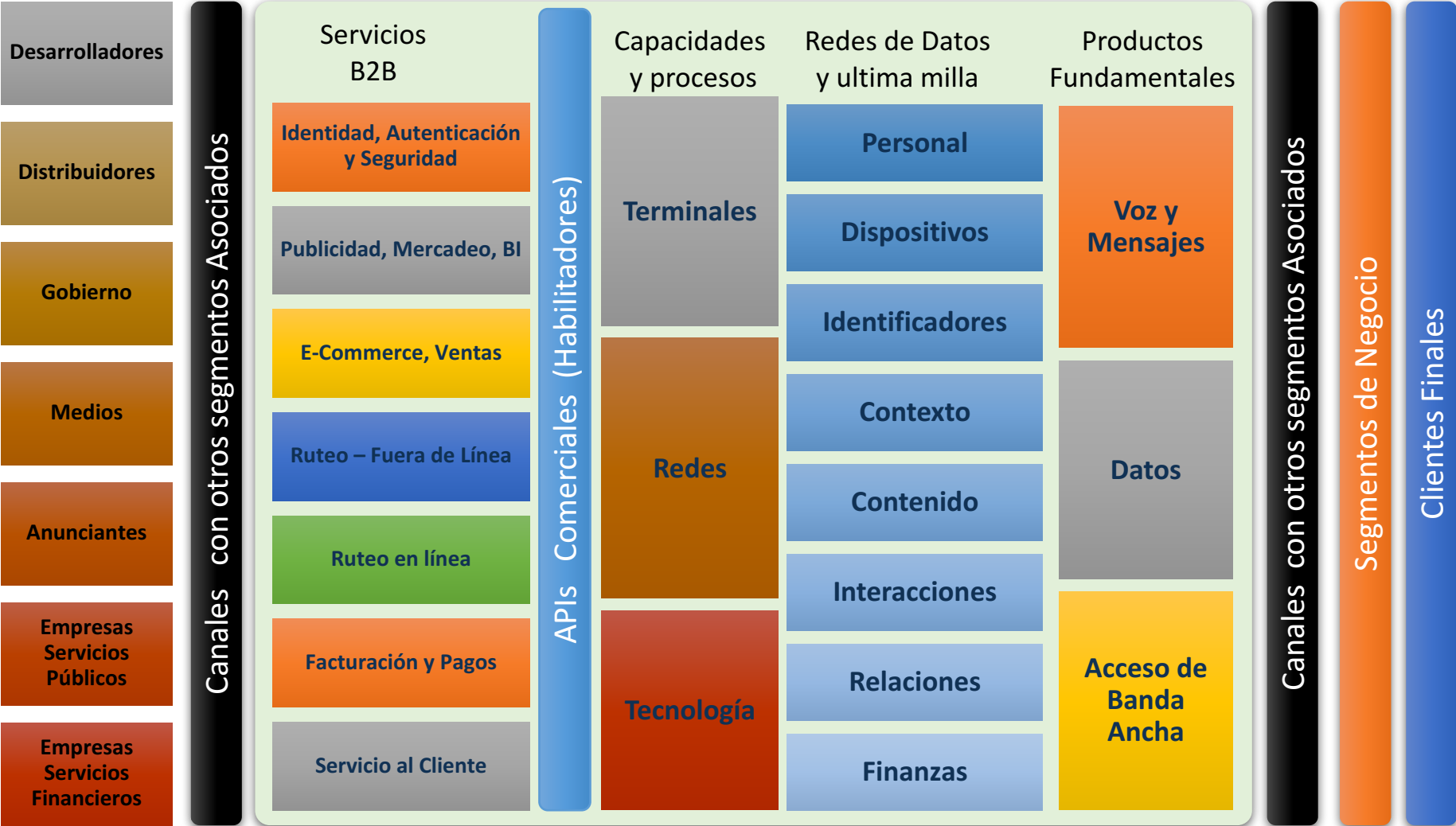
Desde el 2012 (hace 4 años), muchas telco iniciaron el proceso de cambio con 4 objetivos:

- Ingreso en estos nuevos segmentos de mercado.
- Racionalización de Inversiones.
- Cambios en la infraestructura.
- Aprovechamiento del recurso humano.

Hay un índice de avance hacia la transformación en una Telco 2.0.:

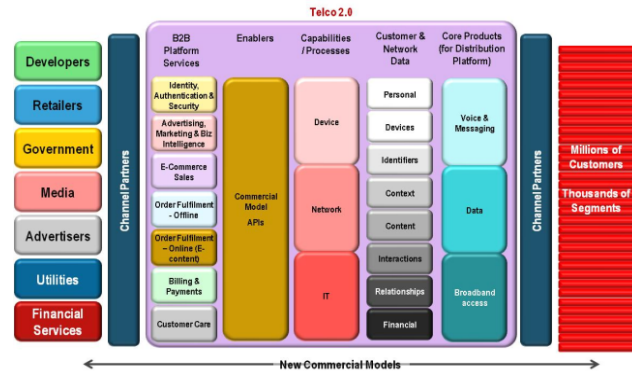
- Es un nuevo entorno multi-operador.
- Son oportunidades en nuevas áreas.
- Con estrategias readecuadas para sobrevivir.

TELCO 2.0



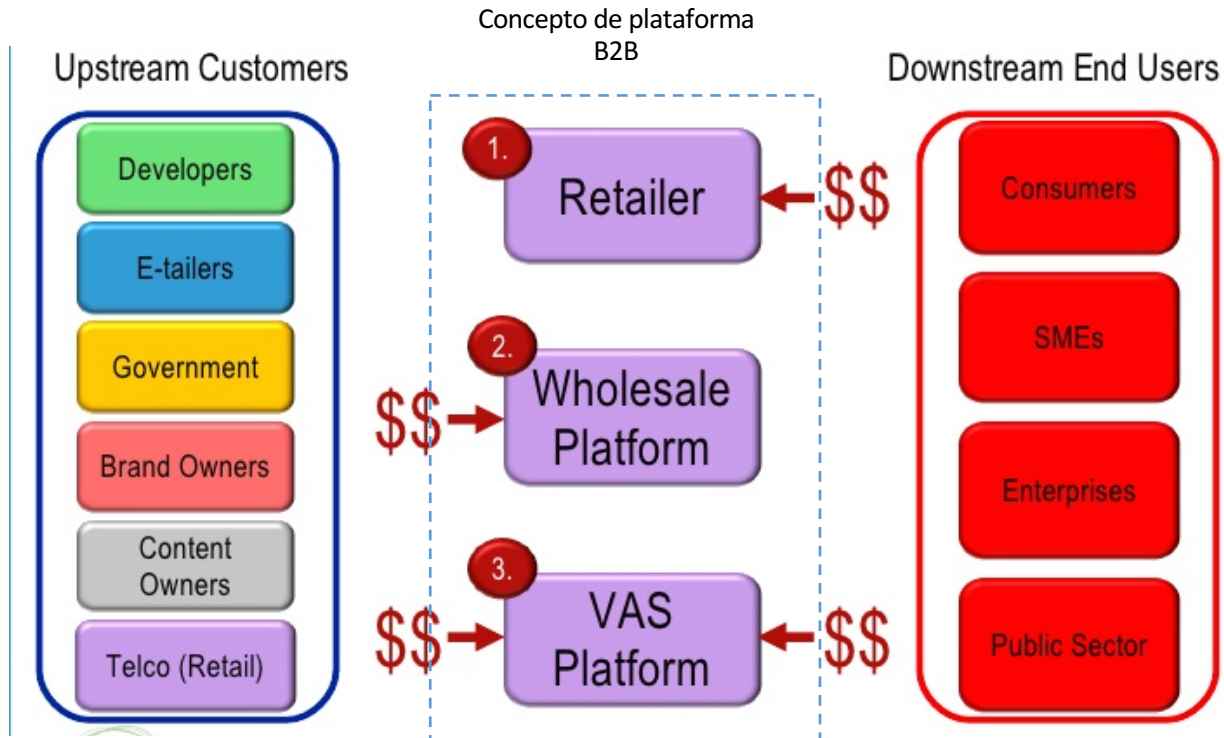
El concepto de la Telco 2.0, permite entender como es el nuevo eco-sistema de las telecomunicaciones, y cuales son las relaciones comerciales que debe establecer una Telco para poder obtener ganancias en el mercado.

Implica un nuevo modelo comercial.



El modelo define un mercado de “dos lados”:

- Uno hacia los proveedores de información o servicios
- Otro hacia los clientes consumidores de estos servicios.



Para tener éxito se requiere brindar los servicios básicos, pero también poner a trabajar la plataforma de distribución para que permita tener ingresos sobre los VAS de terceros.

There will be three parts to successful operators in the future

1. Core Services:

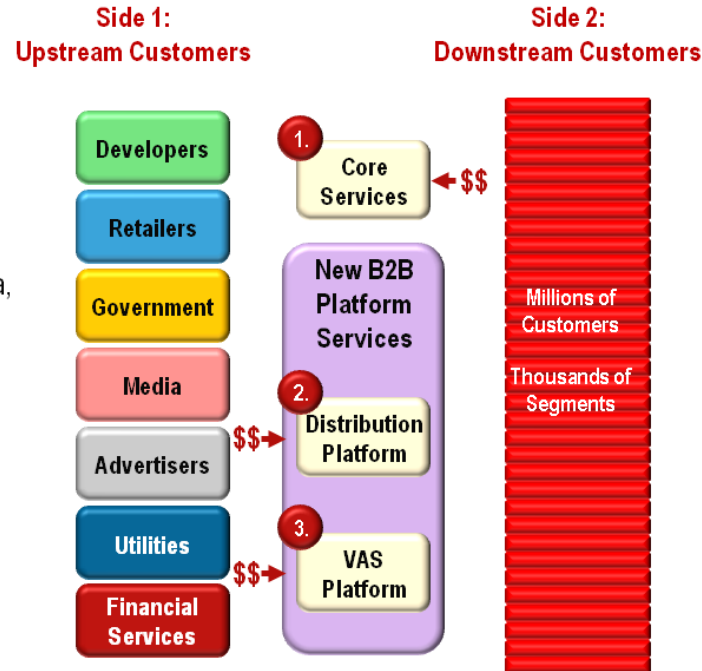
- Voice, messaging, media and data delivered to and paid for by end users

2. Distribution Platform:

- Third-party delivery of access, data, voice and messaging

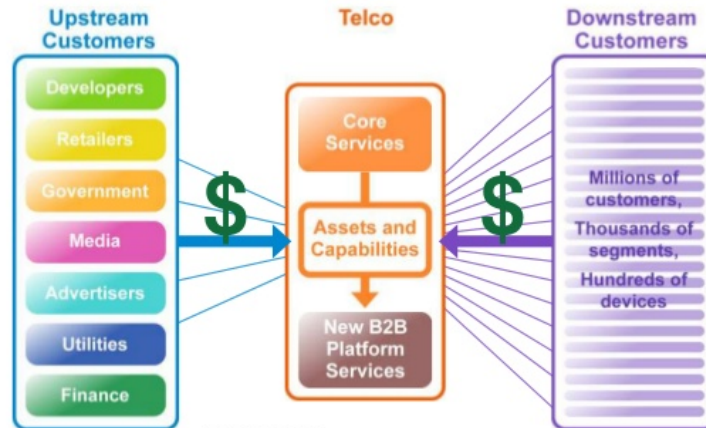
3. VAS Platform:

- Enabling services for third-party providers

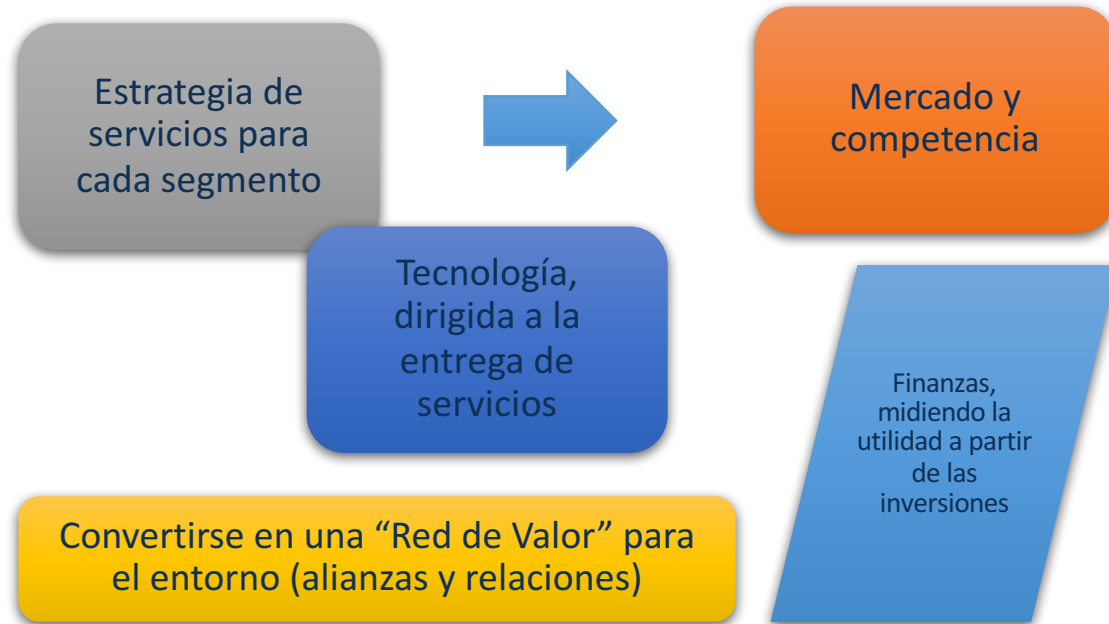


Se trata de aprovechar al máximo los activos de la telco: “la infraestructura y el mercado de clientes finales”

Para conservar los servicios básicos y fundamentales, y a la vez para transformar los activos y las capacidades de la Telco de modo que se constituya en esa nueva plataforma para hacer negocios.

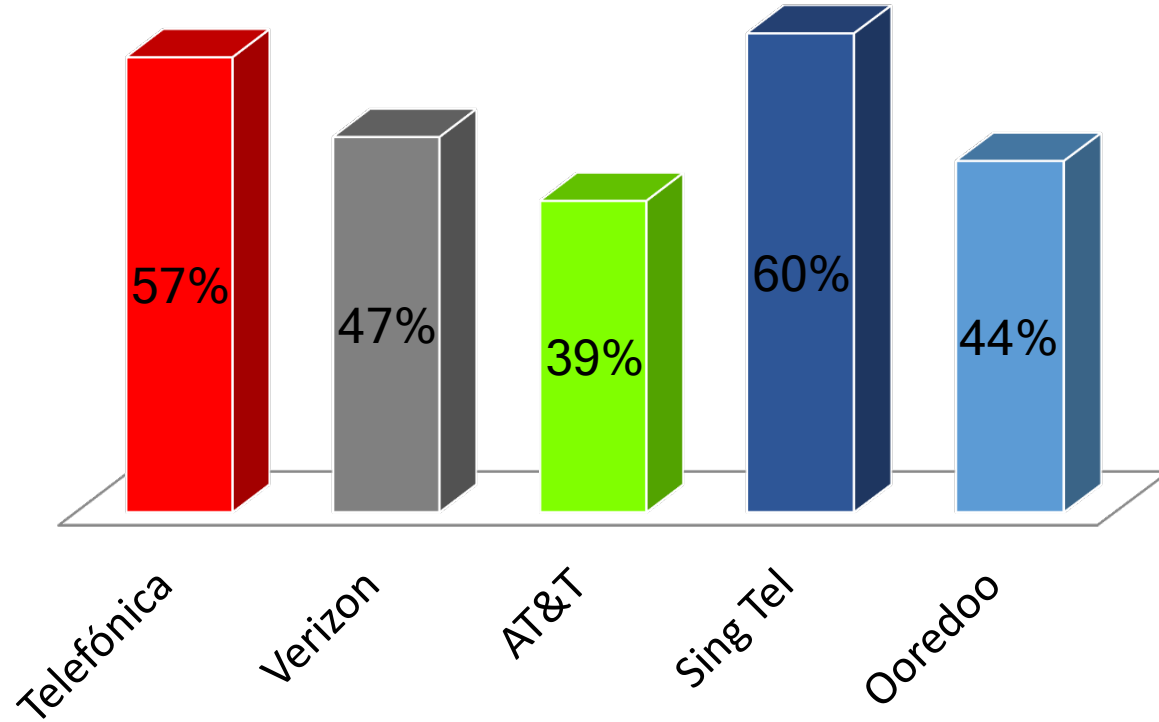


Implica trabajar en 5 campos clave que incluyen el ambiente externo e interno de la empresa y su rendimiento.

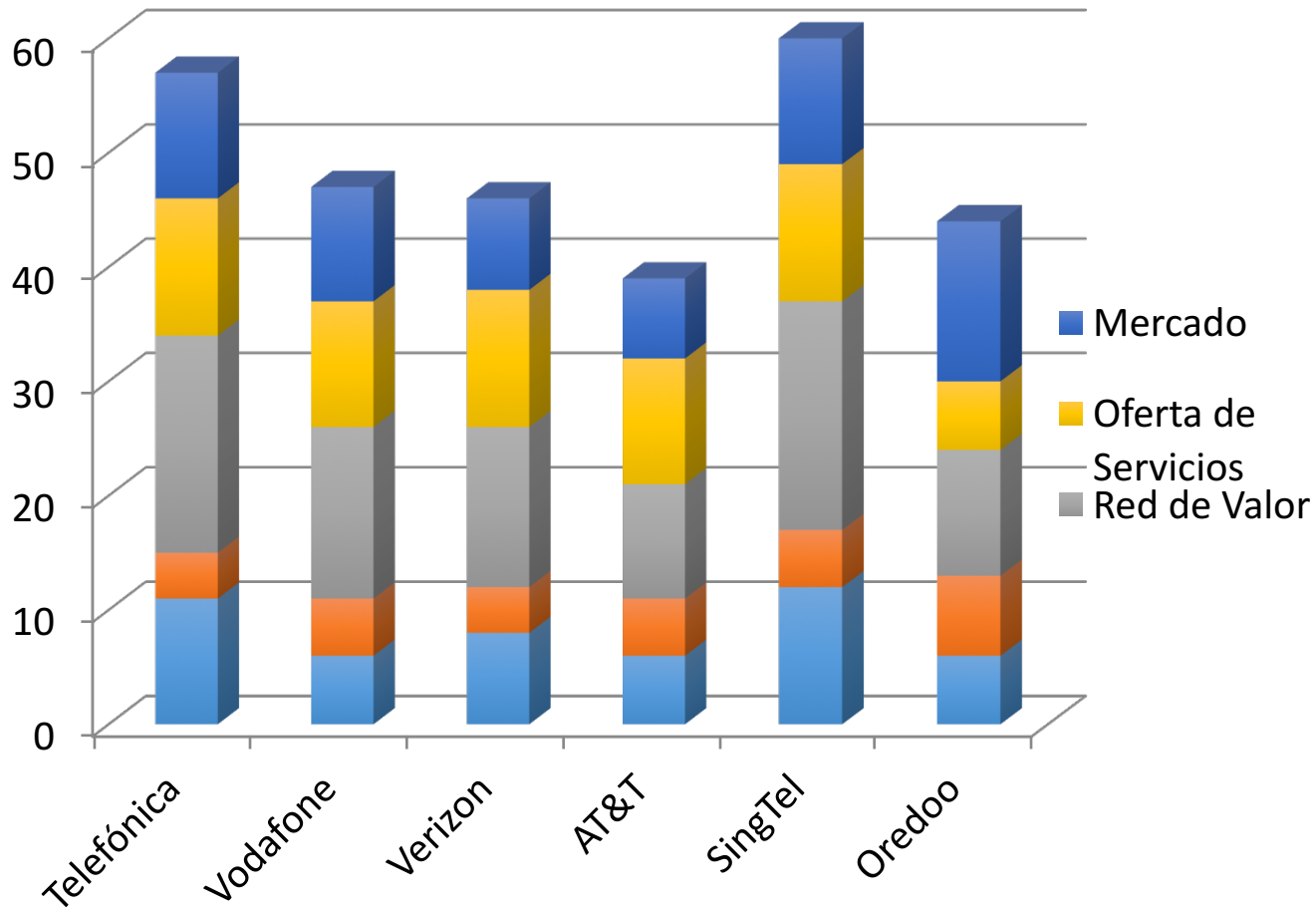


The Telco 2.0 Transformation Index

The Telco 2.0 Transformation Index

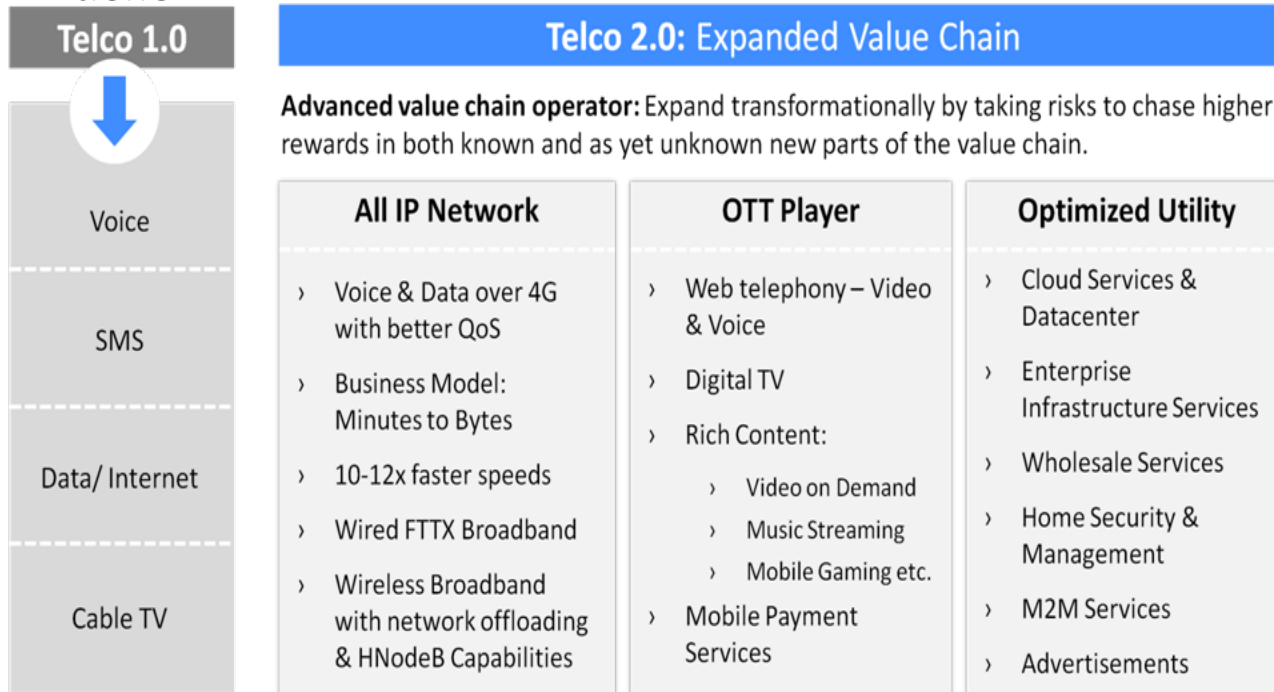


The Telco 2.0 Transformation Index



Para la telco es un cambio de modelo:

1. Todo va para IP, cambiando fuertemente el concepto actual
2. Hay que dar valor a los servicios OTT (no hacerlo todo)
3. Hay que optimizar las utilidades aprovechando lo que se tiene



El cambio es tan fuerte, que ya se habla de la Telco 3.0



The Six Telco 2.0 Opportunity Types

Core services

Mejorando el portafolio de productos, apoyándose en los canales de venta online e incrementando la interacción con los clientes.

Vertical industry solutions

Extendiendo las soluciones de TI para clientes empresariales, mediante soluciones verticales

Infraestructure services

Mediante la venta de servicios mayoristas de redes y de infraestructura, incluso vendiéndole a otros operadores así como a clientes corporativos.

Embedded communications

Integrando la voz, la mensajería y los servicios de conectividad con los servicios de terceros, permitiendo procesos de negocio que sean habilitadores (en las áreas de M2M por ejemplo)

Third-party business enablers

Mejorando las capacidades comerciales que tiene la empresa, para poder habilitar a proveedores de servicios externos. Hay muchos servicios que el ICE podría estar vendiendo.

Own brand OTT services

Con redes que sean independientes de las aplicaciones y de los servicios, para poder brindar y/o transportar servicios OTT que aumenten el negocio.

1. Servicios básicos y fundamentales (Core Services): voz, mensajes, banda ancha.

Estos van a permanecer como el “corazón” de los ingresos de la telco, pero tienen que ser fortalecidos y renovados para poder crear ofertas atractivas a los clientes que les brinden satisfacción.

- Mejoras incrementales a los servicios, en calidad y en velocidad de entrega
- Aprovechar los nuevos dispositivos para impulsar las ventas
- Ofrecer en los paquetes, contenidos de valor agregado
- Mejorar la segmentación y la personalización para cada segmento
- Mejorar el trabajo con segmentos meta y ofrecer precios granulares
- Mejorar los canales de distribución al mercado
- Aumentar la lealtad y la percepción de valor de los clientes
- Construir ofertas innovadoras para aumentar el uso y el gasto
- En forma simultánea, enfocarse en el ahorro de costos de las operaciones: por ejemplo los costos del canal o los subsidios a los teléfonos.

2. Soluciones verticales para empresas.

Algunas soluciones verticales desarrolladas inicialmente para empresas, inician a ser demandadas por clientes móviles.

Por ejemplo la integración con TI en campos específicos como transporte, logística, banca, servicios públicos, etc. Donde el operador puede tener un rol de “integrador”.



3. Servicios de infraestructura

Se trata de aprovechar los activos existentes y sacarles provecho, vendiendo servicios al por mayor así como desarrollar servicios de transporte en negocios de “dos lados”, hacia el proveedor de contenido y hacia el cliente.

EJEMPLO: CASO MEXICO, LICITACION DE RED COMPARTIDA



4. Prepararse para la competencia que brindan “Comunicaciones Incrustadas OTT”

Se trata de prepararse para competir con los servicios OTT, que hacen posible las comunicaciones básicas de voz, sms y video a través de aplicaciones y funciones que se cargan en los terminales.



5. Convertirse en “habilitadores” para terceros

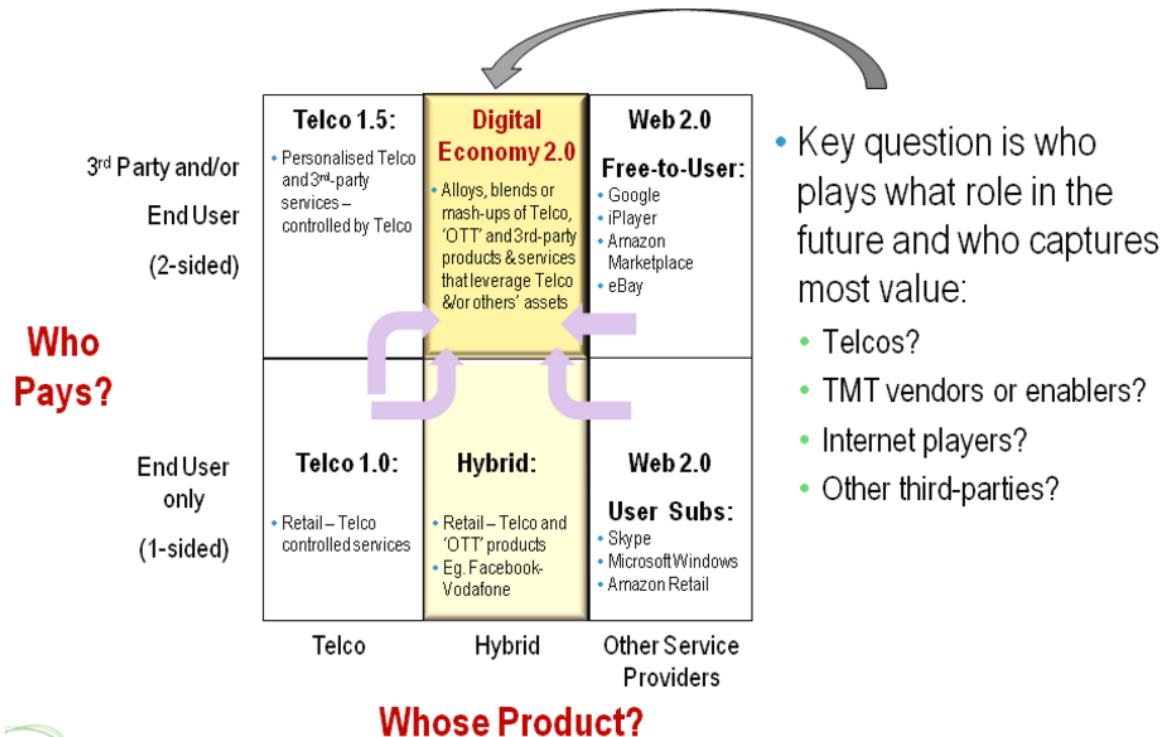
En el nuevo entorno, la telco debe prepararse para interconectar a terceros y habilitar sus servicios, de modo que pueda ganarse un “peaje” por los mismos, en lugar de que pasen desapercibidos.

6. Desarrollar los propios servicios OTT en asocio con terceros para llevarlos a los clientes.

Ofreciendo las capacidades existentes de la telco en comunicaciones, mensajes y acceso a redes a través de servicios.



En el modelo anterior (Telco 1.0) todo lo pagaban los usuarios finales, ahora los ingresos también provienen de otros actores en la industria.



CAMBIOS

Telecom providers must completely redefine their relationships with their customers.

Telecom companies have begun to pursue growth through innovative digital ecosystems.

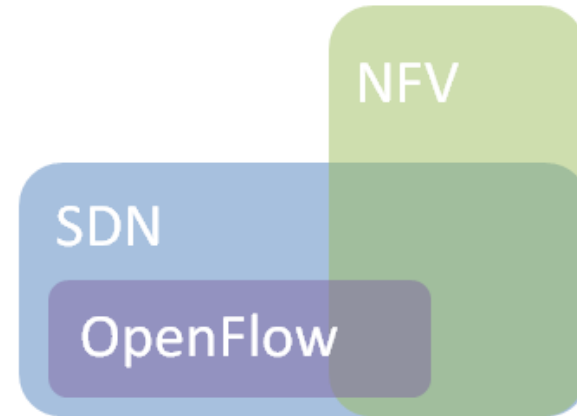
Las telco confrontan cambios tan rápidos en su industria y en la tecnología, que hacen que dar “pasos pequeños” de cambio, no sean suficientes.

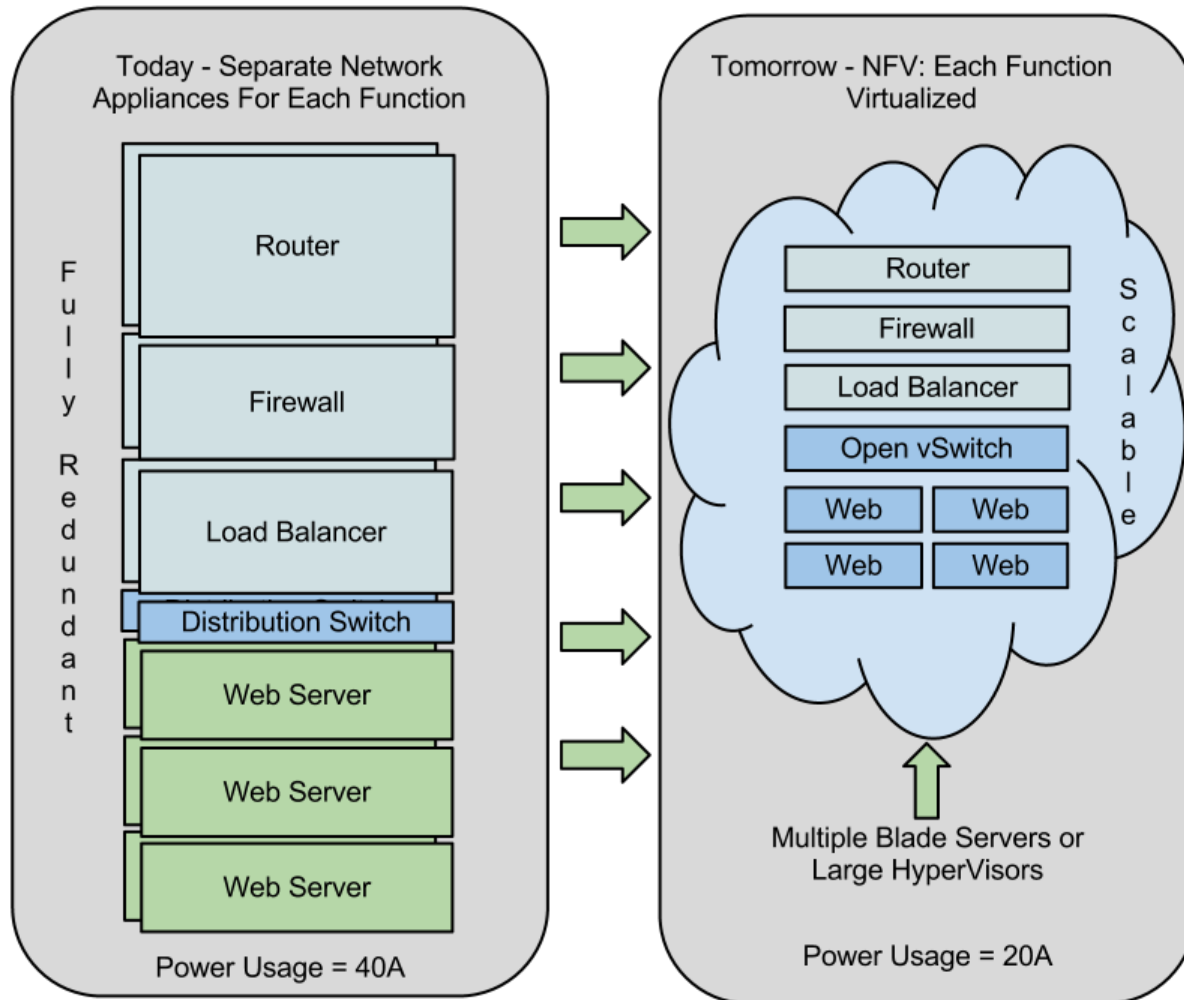
Ahorros en la infraestructura actual

Network Function Virtualization NFV is where commodity hardware is used to run networking functions in software.

Software Defined Networking SDN is where an application programming interface (API) is used for configuration and management of a network.

OpenFlow has become the Most common interface between an SDN controller and a network forwarding plane.

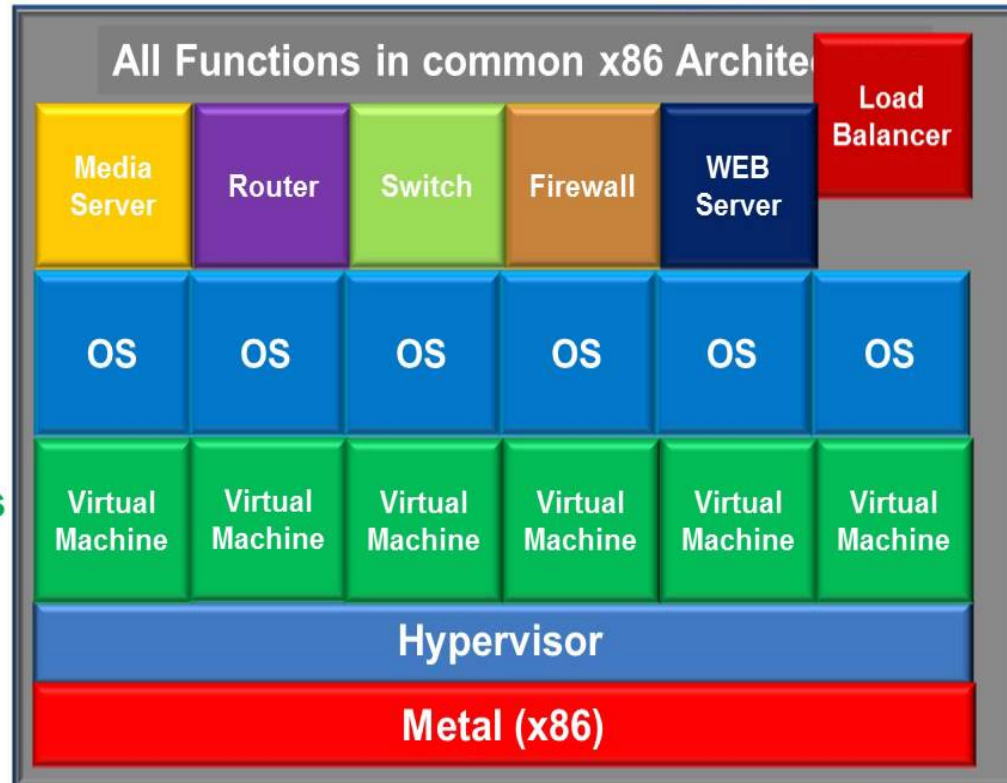




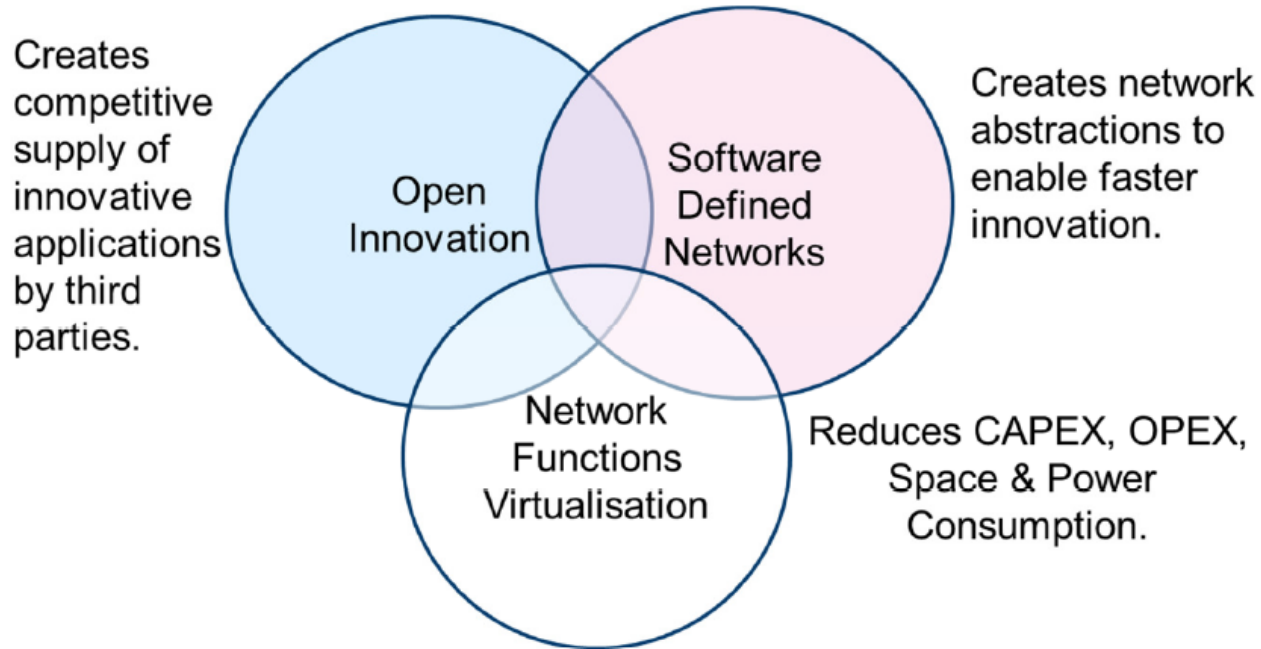
Network Functions Virtualization (NFV)

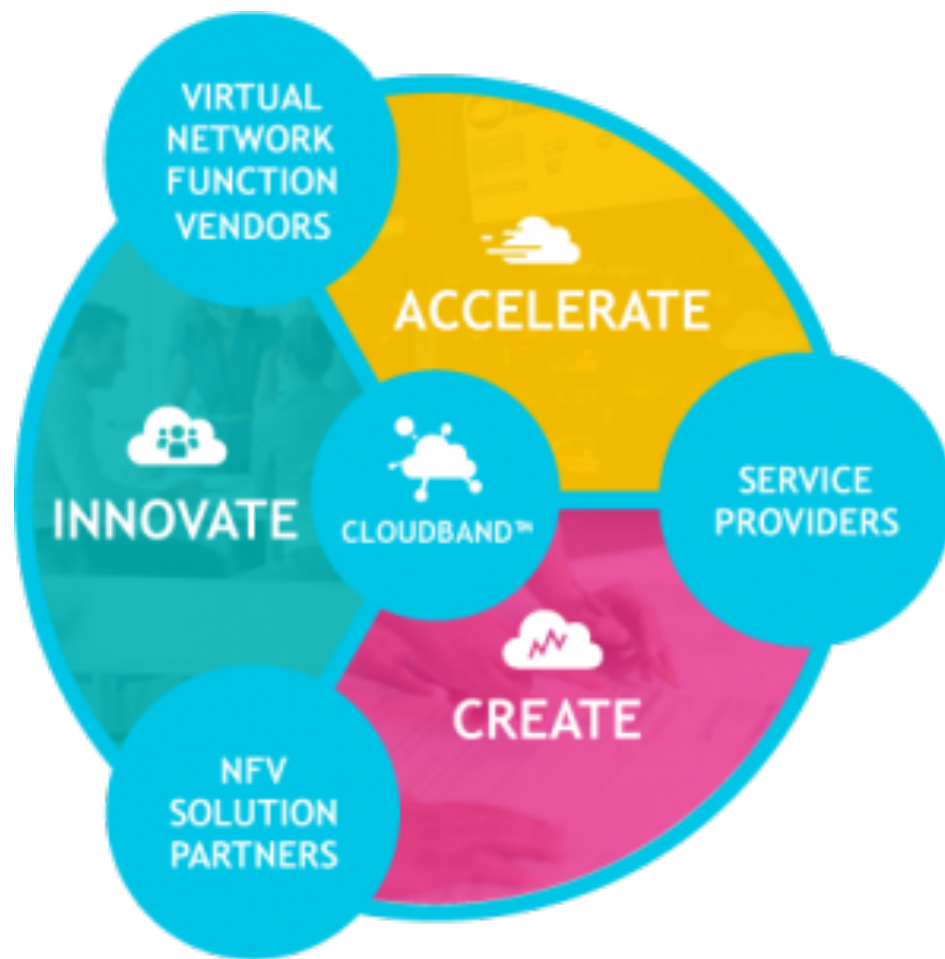
- Standard Hardware
- Less Complex
- Very Flexible
- Reduced Power
- Lower CapEx
- Lower OpEx
- Test new apps
- Low risk
- Reduced TTM
- Open Market to Software suppliers

Using Virtualization

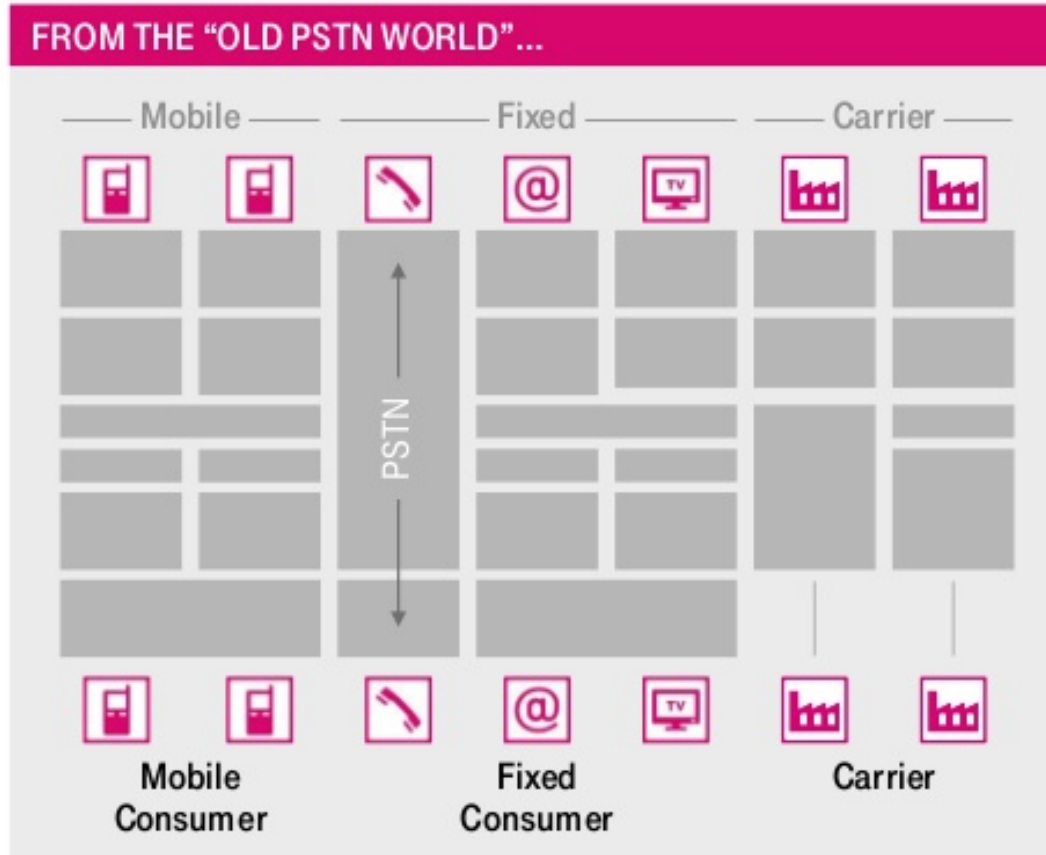


El modelo es compatible con la Telco 2.0

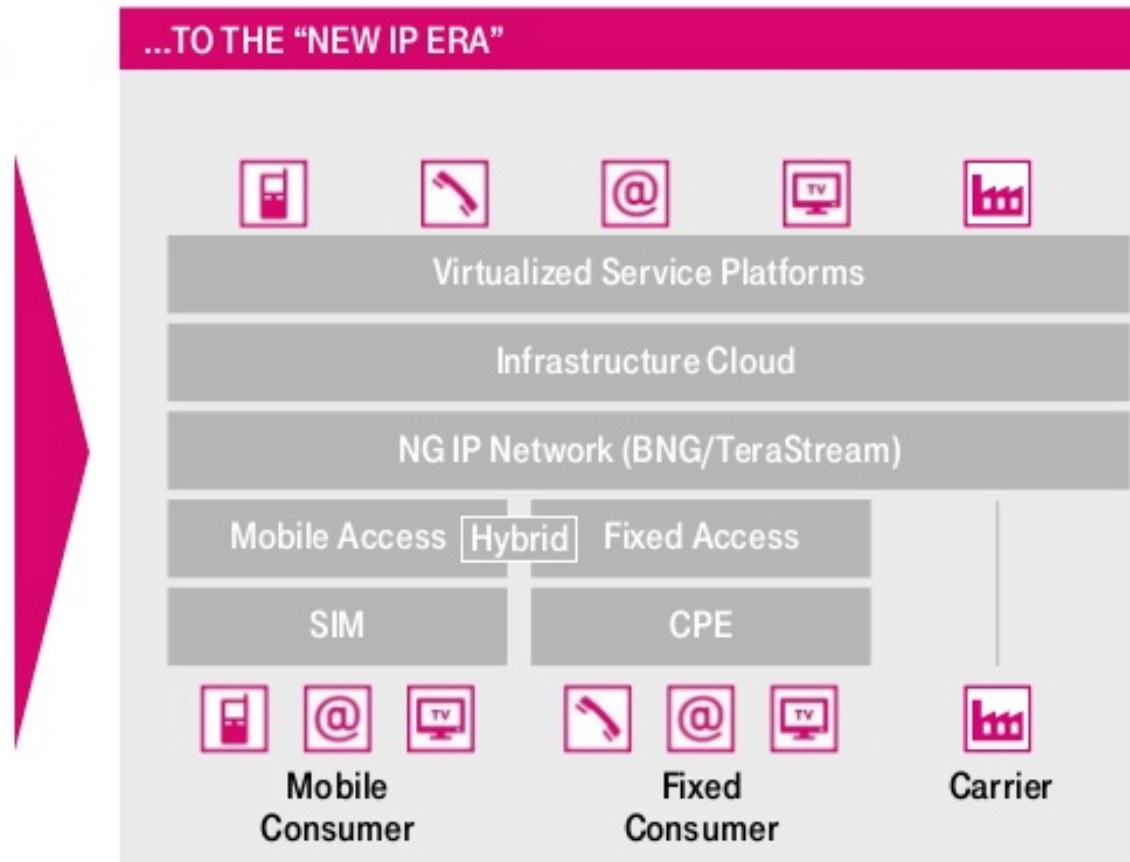




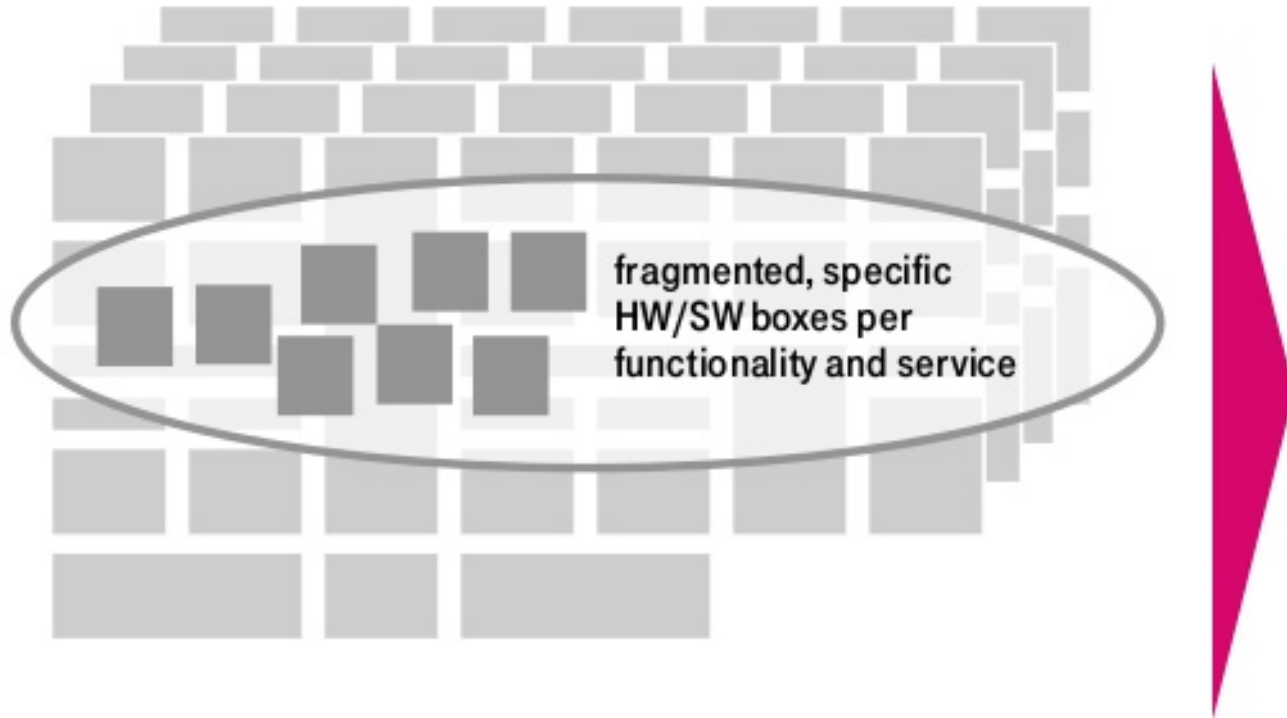
We use CMD to provide a full review of the company's strategy, operations and financial targets.



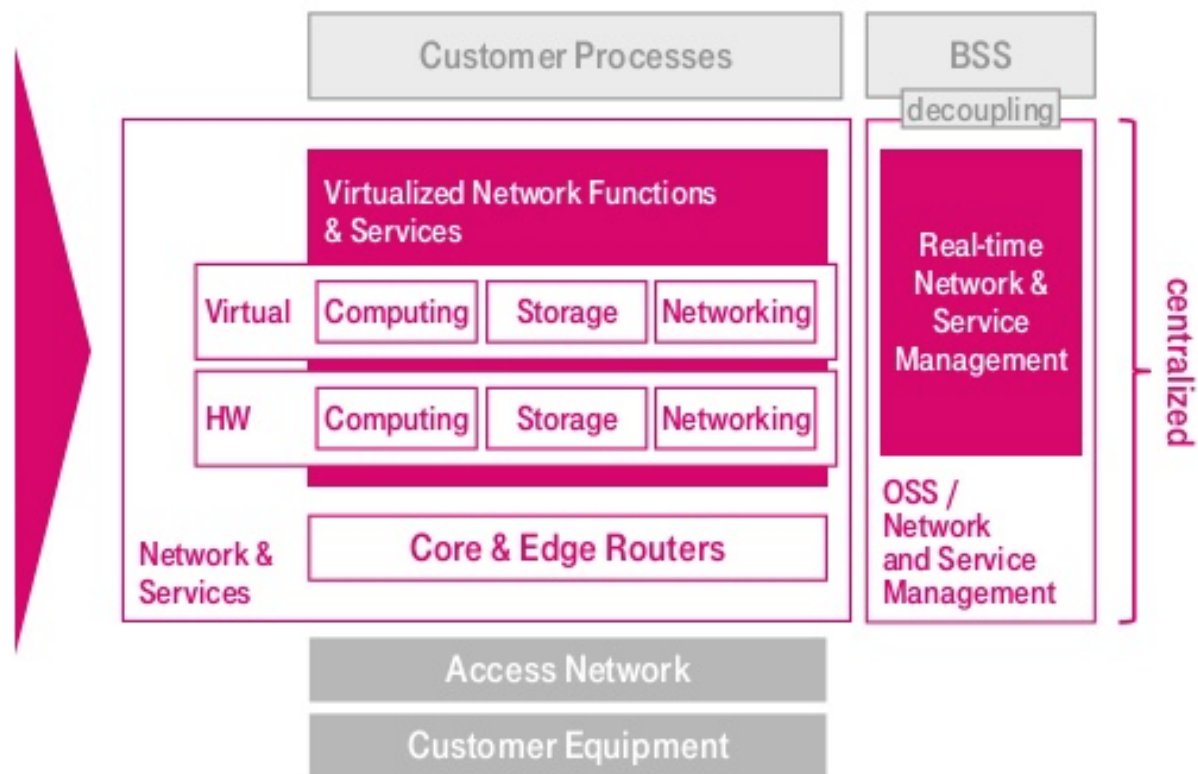
ALL IP TRANSFORMATION: THE CREATION OF A SIMPLIFIED AND STANDARDIZED NETWORK



LEGACY, HETEROGENEOUS, DISTRIBUTED WORLD...

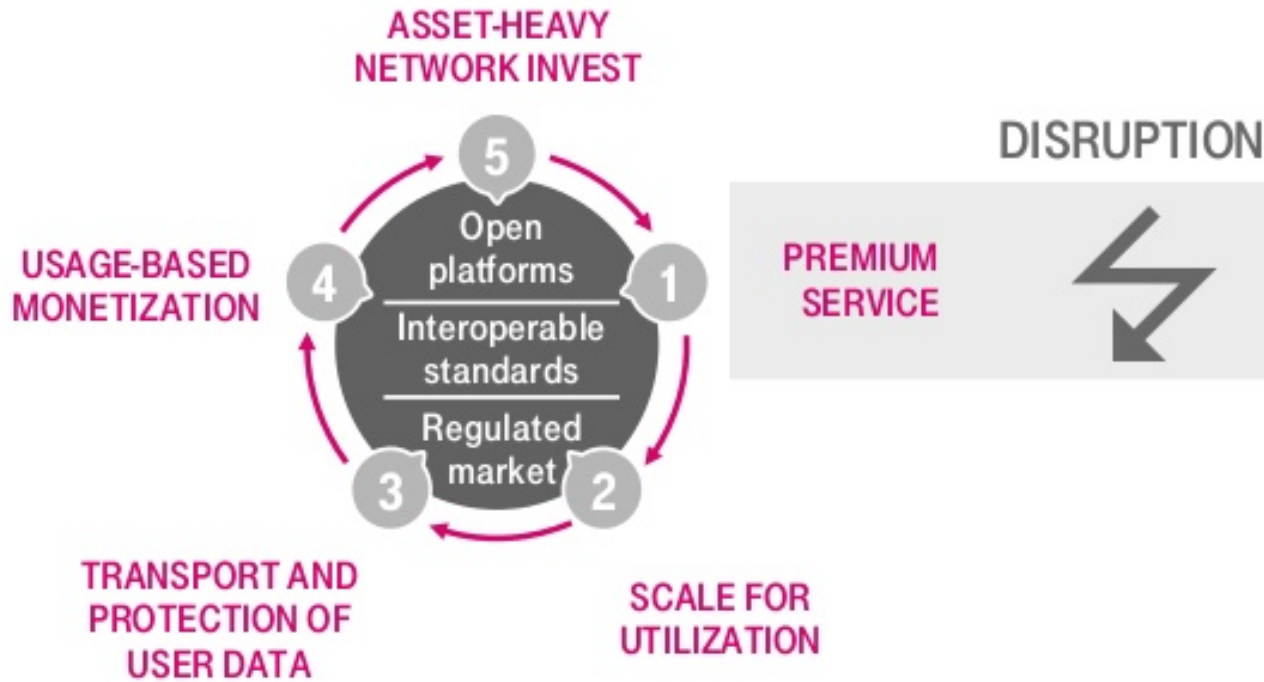


...TOWARDS A LEAN AND CLOUDIFIED APPROACH



BUSINESS MODEL TRENDS: OTT DISRUPTION

TELCO BUSINESS MODEL (OLD)



OTT BUSINESS MODEL

DISRUPTION



FREEMIUM
SERVICE

ASSET-LIGHT
PORTFOLIO EXTENSION

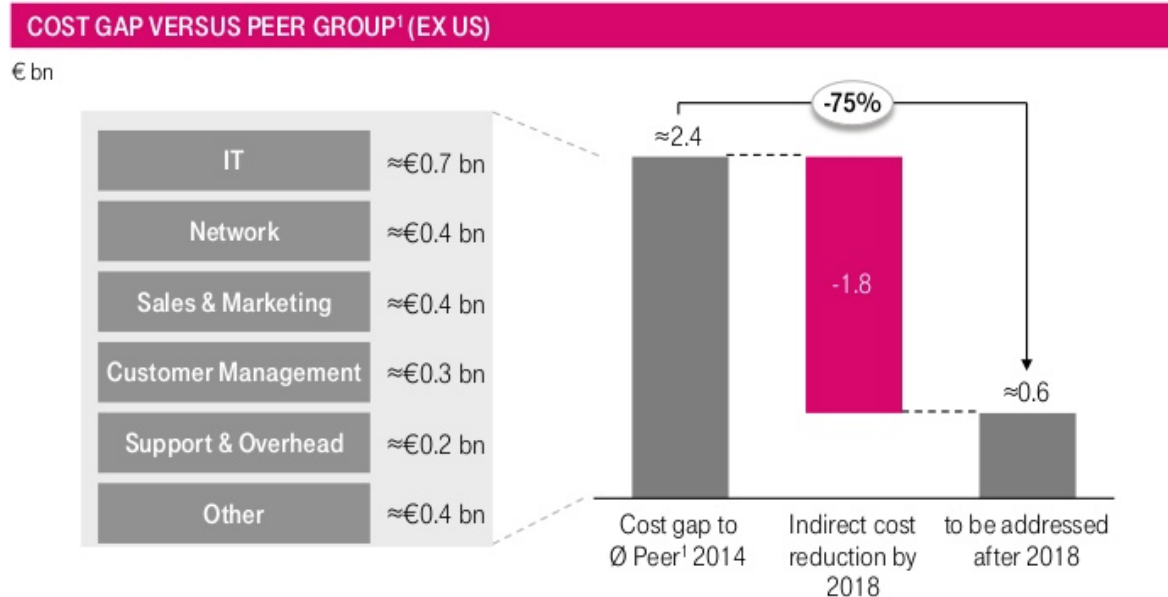


AD-BASED
MONETIZATION

SCALE FOR
REACH

EXPLOITATION OF
USER DATA

WE WILL CLOSE 75% OF THE CURRENT COST GAP BY 2018 BY REDUCING INDIRECT COSTS EX US BY €1.8 BILLION



Revisión de costos

- Examen de las actividades contratadas y replanteamiento en casos necesarios.
- Revisión del porcentaje que se paga anualmente por los costos de mantenimiento de los equipos.
- Revisión de los costos de instalación y mantenimiento de las redes.

No more fibre-to-the-home, says Google

27 October 2016

Google Access CEO Craig Barratt confirms that Google has stopped building FTTH and is looking at new technology.

Eric Schmidt told a shareholders' meeting that wireless was now cheaper than "digging up your garden".

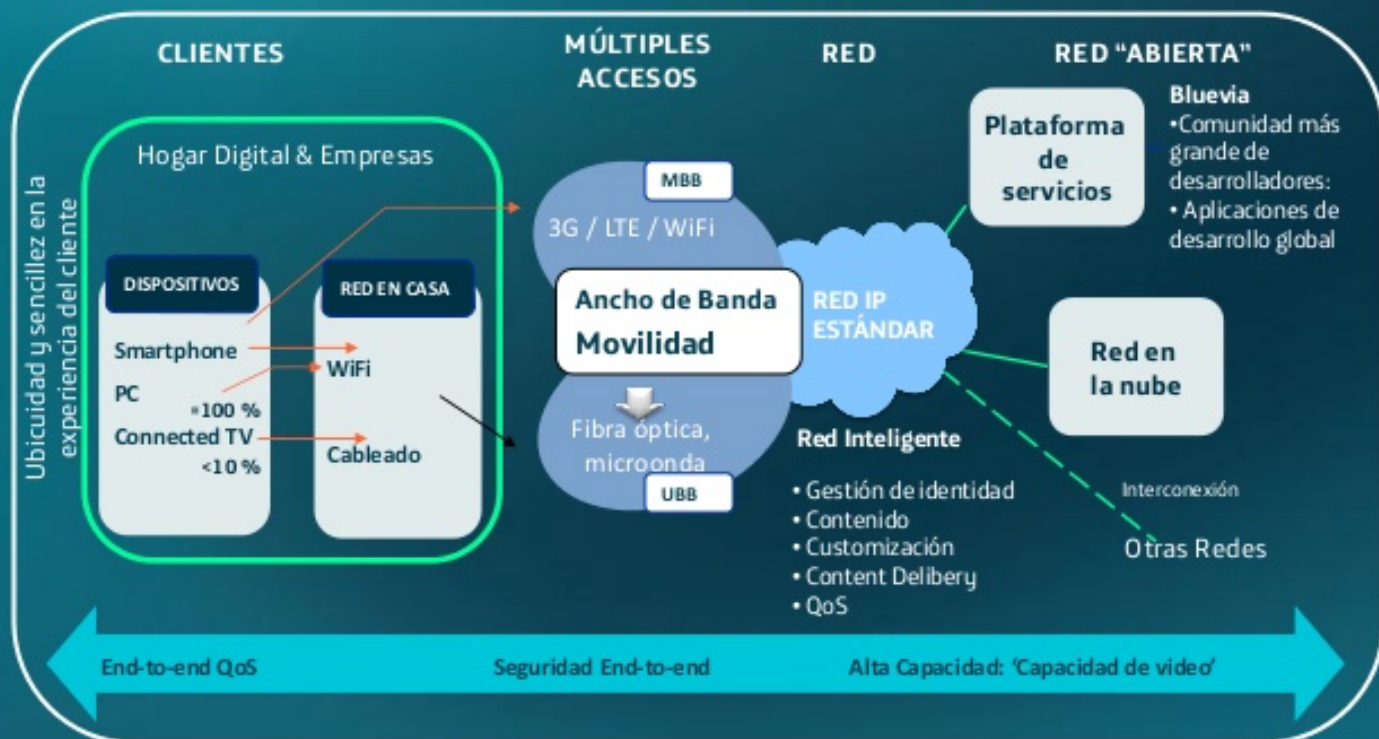
Edgar Figueroa, president and CEO of the Wi-Fi Alliance, said that Google is looking at WiGig as an alternative to fibre. The new 801.11ad standard, nicknamed WiGig. This can deliver 8Gbps using 60GHz spectrum.

“Wi-Fi first” approach being taken by many providers who are offering services, including voice, video, security and surveillance



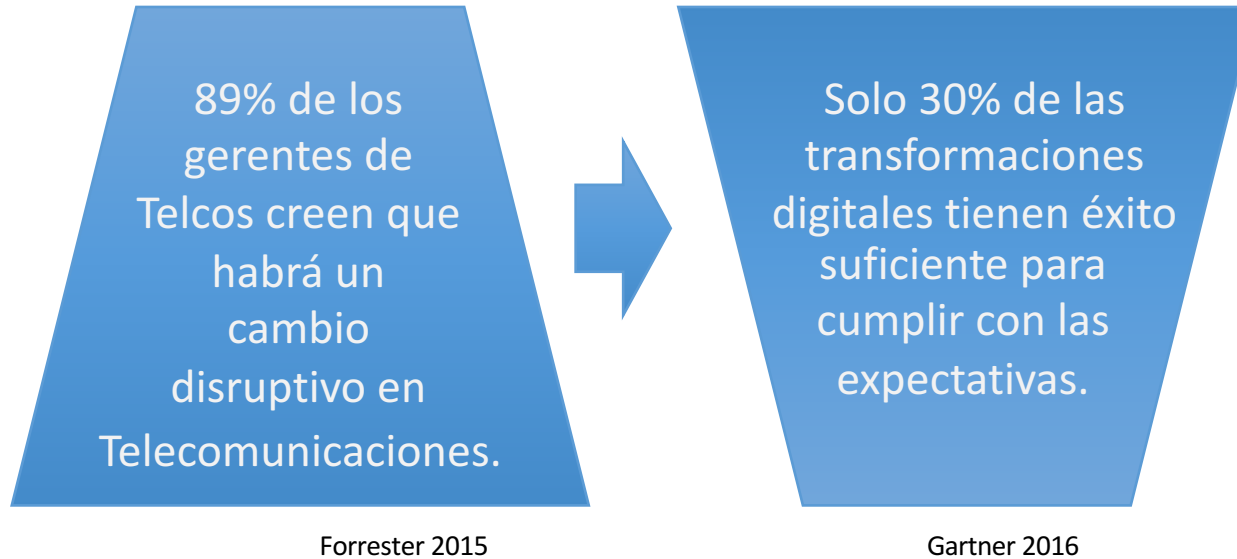
Nuestra propuesta de valor es evolucionar a **TODO IP_**

Lo que nos permite proveer una red **capaz, simple, escalable y flexible**



Año	Previsión
2017	Se espera el NFV en el corazón de la red, convirtiéndose en adelante en el principal método para desarrollar las funciones de red, tanto para fijo como para móvil.
	Se dará una fuerte revisión a los activos de las Telco, se retirarán algunos obsoletos.
	Los operadores darán servicios de facilitador e integrador con la nube, en lugar de estar invirtiendo en datacenters para ser proveedores.
	Las Telco deberán desarrollar aún más sus capacidades para la integración de sistemas, esto como parte de sus planes de transformación.
2018	Mucha de la infraestructura de las telco cambiará a software. Los servicios y funcionalidades se darán como aplicaciones.
	Los servicios IMS (IP Multimedia Subsystem) para voz y video ya tendrán implementadas las funcionalidades fijas y móviles para interoperabilidad. Las redes Wi-Fi serán integradas.
	Los servicios “Licenciados” 3Gpp se convertirán en servicios por software no licenciados y de protocolos abiertos.

Año	Previsión
2018	Las telco aprovecharán las oportunidades de crecimiento que les brindan Big Data Análisis e IoT (Internet of Things)



Los cambios y la innovación deben ser rápidos en el modelo de negocios, en los procesos y en la tecnología.

Muchas Gracias