

Entorno para el desarrollo de los Negocios de la Convergencia para los Sectores de las Telecomunicaciones y del Audiovisual en Latinoamérica

Contenido del Libro

Febrero 2009, FICA 2009, Andina Link - AHCIET

Omar de León, omar.deleon@teleconsult.us - www.teleconsult.us

Mariana Rodríguez Zani, rodriguezzani@convergencialatina.com – www.convergencialatina.com

Contenido

- **Orientado a Telcos y operadores de cable.**
- **La Convergencia en el Mundo.**
 - **Infraestructura para la Convergencia.**
 - **Nuevos Modelos de Negocio.**
 - **Asuntos Legales y Regulatorios.**
- **La Convergencia en América latina.**
 - **Aspectos económicos de la Banda Ancha.**
 - **Indicadores de la Convergencia en América Latina.**
 - **Estrategias Básicas de Negocio.**
 - **Contenidos y Aplicaciones en la Región.**
- **Conclusiones.**



La Convergencia En el mundo

Infraestructura para la Convergencia

Breve descripción de la infraestructura básica

- La arquitectura IMS / MMD es esencial para la Convergencia, y surge en el Release 5 del 3GPP.
- El Release 7 incorpora el TISpan Release 1 que incluye la convergencia fijo móvil a nivel de la red. TISpan Release 2 incluirá una IMS única.
- Los operadores de TV por cable (CableLabs) desarrollaron el PacketCable 2.0 para crear una arquitectura que facilite y acelere la convergencia basada en el IMS.
- En la capa de acceso está dominando la competencia entre ADSL, CM, 3G y recientemente WiMax y Fibra hasta el hogar.
- El futuro de los accesos inalámbricos pasa por WiMax, LTE, ~~UMB~~, etc. (170 Mbps.). En la Región se asiste al despliegue masivo de HSPA.

Infraestructura para la Convergencia

Terminales y aplicaciones

- Se observa gran preocupación en los países más avanzados de Europa en cuanto a la escasez y bajo despliegue de terminales para la explotación de los servicios convergentes.
- Solo resta esperar a que los grandes mercados desarrollen la economía de escala necesaria.
- En cuanto a la Capa de Aplicaciones, a pesar del interés de los operadores, de los productores de aplicaciones y contenido, y de todos aquellos vinculados a los negocios de la Convergencia, se encuentra en el mundo en una situación en la que no se percibe un claro desarrollo, tendiente a la comoditización de las aplicaciones y contenidos.

Nuevos modelos de negocio

Convergencia Fijo - Móvil.

- Perspectiva de la voz
 - UMA. Terminales duales GSM - WiFi
 - Móvil. T Mobile, Hotspots & Home.
 - Fijo. Unico de Brasil Telecom. PHS superinalámbrico.
 - Roaming UMA.
- Terminales duales de telefonía y TV.
- Terminales con sistemas operativos abiertos en redes móviles abiertas.
 - Caso de Verizon.
 - Skype. 3 o terminales con Symbian.

Nuevos modelos de negocio

n- Play.

- **N-Play.** Muy conocido. Los operadores móviles tienen facilidades para el cuádruple play.
- Alianzas
- El operador móvil ya es n-play, sin embargo
 - Modelo de banda ancha está claro
 - Modelo de TV móvil en discusión
- IPTV. Restricciones regulatorias. Mejores perspectivas VOD. Es esencial para los accesos xDSL y complementario para las redes HFC.
- Terminales. Consolas de juego.

Nuevos modelos de negocio

Aplicaciones y Contenido.

- El contenido está enfocado en los contenidos tradicionales: TV, radio, música, películas, juegos y publicidad en este nuevo marco de convergencia, abriendo un amplio espectro para nuevos modelos de negocio debido al cambio a la distribución digital.
- Existen dificultades legales y regulatorias y fundamentalmente las relacionadas a los Derechos de Autor.
- Modificación del modelo de ventanas y los derechos por área geográfica.
- Ejemplo de RapidShare vs. Sociedad de gestión colectiva de derechos de Alemania..
- Las aplicaciones están surgiendo pero sobre todo para los móviles.

Asuntos Legales y Regulatorios para la Convergencia

- En la Capa de Infraestructura se considera importante la orientación a la competencia, el desarrollo de eficaces Políticas Públicas de Acceso a la Sociedad de la Información, el respeto de los Derechos Adquiridos, las modificaciones a los Reglamentos de Interconexión y también profundas modificaciones en la Gestión del Espectro.
- En la Capa de Autorizaciones se recomienda el licenciamiento multiservicio, la simetría regulatoria y la unificación de los reguladores de telecomunicaciones con los del mercado de difusión de contenido.
- Respecto de la protección del contenido, en los países más avanzados, la posición es la de esperar por la autorregulación, armonizando los marcos legales y regulatorios, aplicando la Ley de la Competencia y emitiendo “leyes soft”, o sea recomendaciones de mejores prácticas. Si este procedimiento no funciona se legislará para dar certeza jurídica. Se considera un enfoque adecuado.



La Convergencia En America Latina Estado actual

Aspectos económicos de la Banda Ancha

Principal soporte de la Convergencia

- Los precios son muy similares entre sí para ADSL y Cable Módem, así como también entre éstos y el acceso por medio de WiMAX, estando en la mayoría de los casos entre los USD 5 y USD 10 mensuales por cada 100 Kbps.
- Considerando las diferencias en el Ingreso Nacional Bruto (INB) PPP por país, esos precios expresados como porcentaje del INB son muy dispares entre los países. Surge la necesidad de una Política Pública de Acceso a la Sociedad de la Información.
- Los precios en la Región están bastante más altos que los precios en los países más avanzados, en que en muchos casos son menores de USD 1 por cada 100 Kbps. El INB de estos países es más de tres veces superior a la Región.

Estrategias básicas de negocio

Casos de Convergencia Fijo-Móvil



Incipientes
Heterogéneos

< 10

- Brasil Telecom. 2006
- Telefónica en Perú. Q3 2007
- TelSur Chile
- Aladino – Telecom – Argentina
- Otros

Estrategias básicas de negocio

Casos de Wimax



Sud América Centroamérica y Caribe

58 Casos entre comerciales y trials.

41 Comerciales.

- 1% del total de accesos de banda ancha.
- Grandes apuestas: Telmex, Tigo, Digicel.
- Wimax por el momento cubre la necesidad de dar banda ancha dónde no hay alternativas cableadas o de generar competencia ahí dónde el usuario tenía pocas opciones de prestadores.
- Servicio fijo y en 3,5 Ghz.

Contenidos y aplicaciones en la región

Contenidos

- La región se perfila como productora y exportadora de contenido hispano principalmente para TV
- Hay una revitalización de las industrias culturales en Colombia y Argentina.
- La exportación de enlatados o formatos televisivos a otras latitudes puede constituir un diferencial si se comienza a experimentar con nuevas tecnologías.
- Las señales extranjeras trasladan algunas producciones a la región para obtener ventajas en costos.
- Importante rol de los agregadores

Contenidos y aplicaciones en la región

Aplicaciones

- Las aplicaciones se mueven del mundo fijo hacia el móvil.
- Las problemáticas comienzan a estar más globalizadas, por ejemplo la necesidad de terminales e interfases amigables o la necesidad de interoperabilidad.
- **Leyes de software y estándares de calidad** son necesarios para consolidar una industria de productores de aplicaciones.
- El debate sobre la propiedad intelectual en el software todavía no ha logrado profundidad.
- En algunos países, como Argentina, los RRHH para la industria del soft y telecomunicaciones resultan escasos. Aunque el gobierno promueve desde 2005 las carreras técnicas.

Contenidos y aplicaciones en la región

Publicidad

- La TV de aire y paga sigue siendo el mayor captor de ingresos publicitarios.
- La publicidad en Internet crece en sus dos formatos principales: banners y búsquedas patrocinadas. Google.
- La publicidad en el móvil se plantea como una incógnita, porque puede ser intrusiva o porque no están claros los modelos. Sin embargo en algunos países las compañías empiezan a destinar presupuesto para este tipo de acciones, más vinculado al marketing (por ej. concursos) que a los formatos de anuncios.
- **Las agencias de publicidad todavía no están del todo preparadas para lo que pueda deparar la IPTV y marketing móvil.**

Conclusiones en la Región

- **Las nuevas redes serán potentes para el desarrollo económico regional, aunque ahora se piense en el entretenimiento para retornos rápidos.**
- **La convergencia se presenta como un negocio de largo plazo para operadores, generadores de aplicaciones y contenido y publicidad.**
- El actual entorno tecnológico y de negocios pareciera ser el ideal para fomentar la inversión y generar políticas de inclusión que permitan acortar la brecha.
- La convergencia requiere de inversión y para viabilizarla los marcos legales y regulatorios tienen que adaptarse.
- La inversión se está produciendo en los sectores telco y cable.
- También en el de desarrollo de aplicaciones y producción de contenido.
- Las Políticas Públicas de Acceso a la Sociedad de la Información incluyendo el acceso a la BA, la Convergencia en general y la apropiación de las TIC son esenciales para terminar con la desigualdad en la región.



**Gracias por
su atención**

FICA 2009 Andina Link - AHCIET

Omar de León, omar.deleon@teleconsult.us - www.teleconsult.us

Mariana Rodríguez Zani, rodriguezani@convergencialatina.com – www.convergencialatina.com