

---

## Evolución y tendencia de MVNOS en Latam



---

### ***PUNTO DE VISTA***

En caso de necesitar más información, por favor contactar con:  
Pedro Ruiz-Blanco (+34629369404, [pedro.blanco@nereomc.com](mailto:pedro.blanco@nereomc.com))

Bogotá, Febrero de 2018

# ACERCA DE NEREO

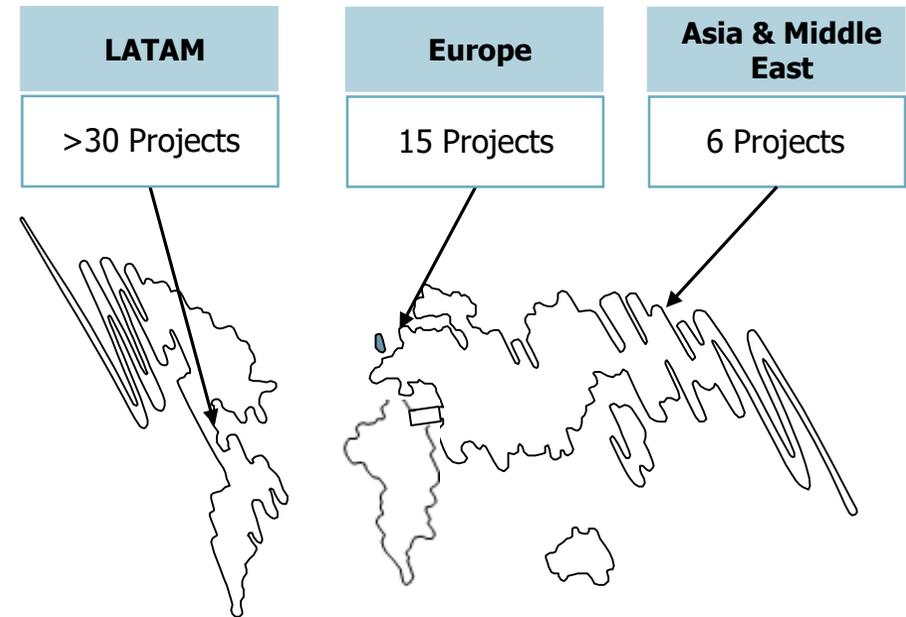
## Experiencia en MVNOs

En el ámbito Telecom, NEREO dispone de una amplia experiencia internacional MVNOs, habiendo realizado proyectos en más de 20 países ...

### Experiencia en MVNOs

		<b>NUMBER OF PROJECTS</b>
<b>MVNO Functional Model</b>	<b>Branded Reseller</b>	<b>14</b>
	<b>Service Provider</b>	<b>21</b>
	<b>Full-MVNO</b>	<b>15</b>

### Alcance geográfico



**La especialización de NEREO en el ámbito de los MVNOs le ha permitido desarrollar más de 50 proyectos en los últimos 7 años**

# MVNOs en Latam

## Visión Regional (I)

El mercado de los MVNOs se ha comenzado a activar en la región, habiendo en algunos países varias MVNOs activas

### Visión de los MVNOs en Latam



**Los ingresos retail del mercado MVNOs en Latam alcanzarán en 2017 los 120 Millones de USD**

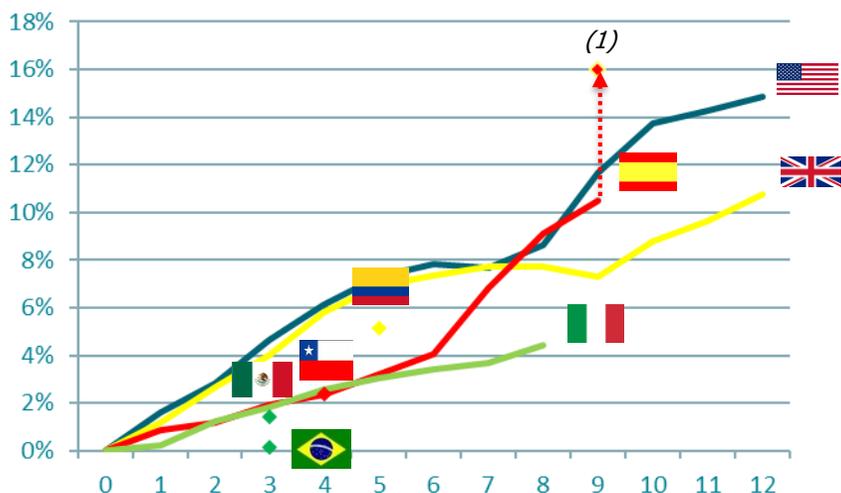
# MVNOs en Latam

## Visión Regional (II)

Atendiendo a comparables de mercados más maduros, el mercado MVNO en Latam se encuentra en pleno proceso de desarrollo

### Evolución Desarrollo Mercado MVNOs

(% penetración de OMVs; años de existencia del mercado OMV)



1) Considerando Cuotas de Mercado de OMVs (Jazztel y ONO) adquiridos por OMRs

Fuente: OVUM y Pyramid Reserach

### Comentarios

- Atendiendo al ciclo de vida de la industria, el ciclo de crecimiento de los OMVs se produce a partir del **4º o 5º año de su aparición.**
- En Latam, el **mercado OMV** se encuentra en sus **etapas iniciales** de desarrollo, habiendo alcanzado en alguno de los países cuotas de mercado significativas (Colombia-Virgin)
- **Telefónica** es el claro **dinamizador** de los **OMVs en la región**, seguido por otros competidores con distinta aproximación al negocio según país (Atacante: Millicom-Colombia; Oportunista: Entel-Chile; Defensiva: América Móvil – México y próximamente Perú y Argentina e ICE-Costa Rica)
- Las principales **palancas de crecimiento** del mercado **OMV** en Latam son:
  - Parque Libre Terminales (Modelo **SIM Only** vs. Terminal)
  - Costos **Interconexión vs ARPM** (efecto comunidad)
  - Condiciones **comerciales mayoristas (datos)**
  - **Distribución** (Activación y Recargas)

# MVNOs en Latam

## Mercados Mayoristas Móviles (I)

Derivado de la regulación 5108 los niveles de precio mayoristas de voz están ubicados en la franja inferior de los comparables de otros mercados

**CONFIDENCIAL**

Norteamérica

Centroamérica

Latam

España



ARPU Móvil; Fuente: Pyramid Research, 4T 2016, GSMA Intelligence, informes de los reguladores



Ingreso medio por minuto mayorista – MO (ARPM Mayorista)

# MVNOs en Latam

## Mercados Mayoristas Móviles (II)

Se observa un mayor alineamiento de los precios mayoristas de datos en los distintos mercados de la región



**CONFIDENCIAL**

Norteamérica

Centroamérica

Latam

España



ARPU Móvil; Fuente: Pyramid Research, 1T 2017, GSMA Intelligence, informes de los reguladores  
(1) Análisis NEREO, en base a proyectos realizados en los últimos 18 meses

● Ingreso medio por MB mayorista

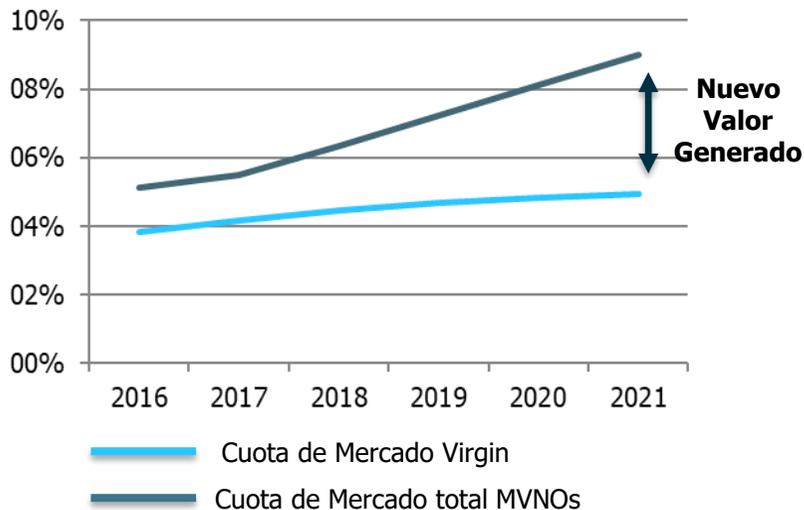
# MVNOs en Latam

## Mercado MVNOs en Colombia

Derivado de las favorables condiciones regulatorias y de mercado, creemos que la cuota de mercado de MVNOS se puede duplicar en los próximos 5 años

### Evolución Cuotas Mercado MVNO

(% penetración de MVNOs en accesos; 2016-2021)



Fuente: Pyramid Research; Ovum; Estimación NEREO

### Factores de éxito de MVNOs en Colombia

- 1 Existencia de **dos OMR** (TEMC, Tigo) con voluntad de desarrollo proactivo del negocio mayorista móvil
- 2 **Modelos ligeros** (SIM only) de **distribución** derivado del elevado parque de terminales desbloqueados (>75%), y del progresivo incremento de cuota de mercado del canal retail en la venta de celulares vs. Venta de los Operadores.
- 3 Posibilidad de **desarrollar canal indirecto** de Distribución tanto para activaciones como para recargas
- 4 **Favorable** entorno **regulatorio** (Resolución 5108):
  - **Viabilidad** planes de negocio en prepago (márgenes brutos de tráfico superiores al 35% para voz y datos en prepago)
  - **Predecibilidad** de costes: revisiones trimestrales de precio indexado a ARPM y ARPMB minoristas de mercado
  - **Nuevos modelos** de negocio:
    - M2M
    - Agregación (MVNAs)



May you require further info, please contact:

Pedro Ruiz-Blanco (+34629369404, [pedro.blanco@nereomc.com](mailto:pedro.blanco@nereomc.com))