



**Deloitte.**

Predicciones de Tecnología,  
Medios y Telecomunicaciones  
2015

*#Predicciones*TMT

Gilles Maury  
gmaury@deloitte.com

# Sobre las predicciones

# Predicciones de Tecnología 2015



Internet de las cosas es  
para las cosas, no para  
las personas

# El Internet de las cosas (IoT) es para las cosas, no para las personas

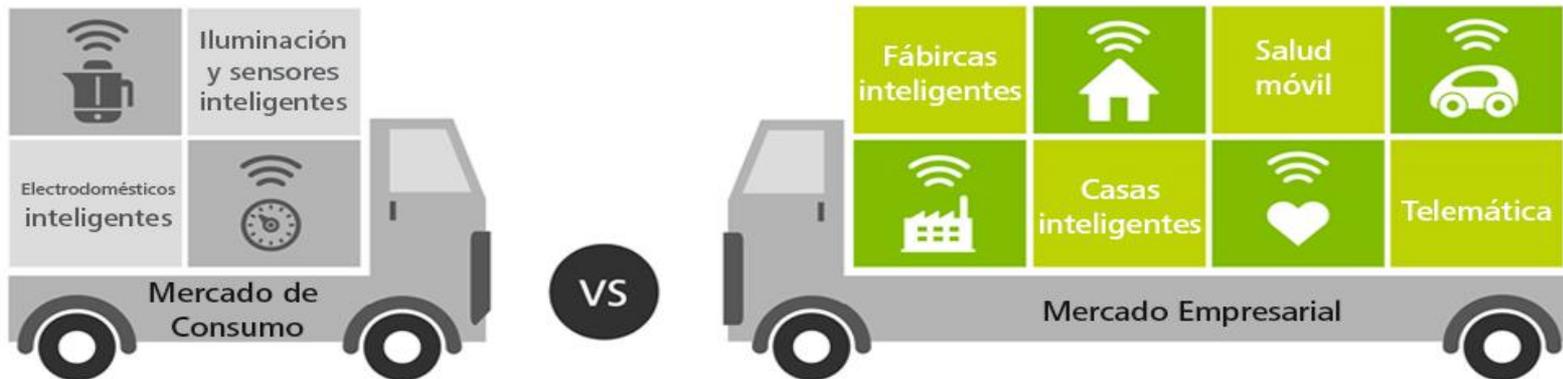
**1.000 millones**  
de dispositivos IoT serán despachados en 2015, aumentando 60% respecto a 2014 llevando la base instalada de clientes a 2,800 millones



90% de los ingresos por servicios generados provendrán del mercado empresarial, no del de consumo



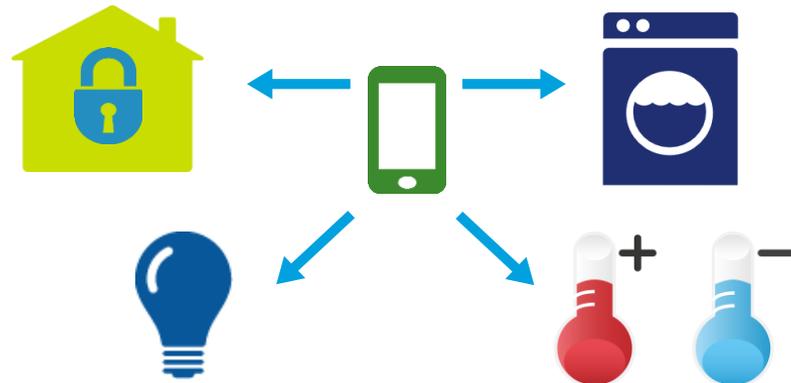
60% de todos los dispositivos inalámbricos tipo IoT serán adquiridos, pagados y usados por las empresas



# El Internet de las cosas (IoT) es para las cosas, no para las personas

Abundan los consumidores de soluciones IoT, pero son un pequeño % del valor

- Habrá decenas de miles de productos de consumidores de productos IoT.
- ... pero serán sólo una décima parte del valor del mercado empresarial.



- El ahorro de tiempo o tarea eliminada a través del IoT es a menudo trivial.
- Hay un ahorro de costos reales, pero estos son mínimos.
- Actualmente algunos costos son imposibles de asumir (p.e. bombillos conectados con un costo de U\$D400; los no conectados cuestan U\$D 50).
- El IoT completo es a veces un exceso.
- Los seres humanos son resistentes a modificar el comportamiento para adaptarse a los sistemas (por ejemplo, los contadores inteligentes no parecen cambiar la conducta).

# Drones: perfil elevado y de nicho

# Drones: perfil elevado y de nicho

La base activa de drones de uso civil cuyo costo es de U\$D200 o más superará

**1 Millón**  
de unidades



>U\$D200

Las ventas en 2015 serán de

**300,000 unidades.**

Los ingresos totales de la industria estarán entre los

**U\$D200 y U\$D400 millones**



**Uso principal: observación**  
(inspección aérea, con capacidad para transmitir imágenes al personal de tierra, en tiempo real)

**Uso secundario: Transporte**

El valor total del mercado de aviones no tripulados será equivalente al de un jet de pasajeros de tamaño medio

# Drones: perfil elevado y de nicho

Los factores clave que probablemente limiten la demanda en el corto y mediano plazo

## Accidentes

- El control puede perderse incluso en condiciones cotidianas.
- El GPS se utiliza para trazar el rumbo del Drone, pero el GPS fácilmente se puede perder (por ejemplo, las nubes, por lluvia, dejando al drone volando a ciegas)
- Puede considerarse antisocial y una invasión de la privacidad.

## Regulación incierta

- Los controles pueden cubrir una serie de acciones para vehículos aéreos no tripulados (altura, distancia).
- Los vehículos aéreos no tripulados pueden ser integrados a los sistemas de control de vuelo actuales.
- Se pueden aplicar multas.

## Empresas desplegarán vehículos aéreos no tripulados por docenas, no por miles

- Los drones no sustituirán a los vehículos existentes.
- Viable para la entrega de paquetes de alto valor, ligeros y paquetes compactos.
- Costos de entrega para 10 kilómetros = USD 8 - USD 12.
- Los drones necesitan mucho apoyo humano a su alrededor.

# Las baterías de los smartphones sin grandes avances

# Las baterías de teléfonos inteligentes mejoran, pero no marcan una revolución

Las baterías de iones de litio (Li-ion) tendrán una capacidad de carga apenas 5% mayor a la de sus similares actuales de las mismas dimensiones y voltaje, en términos de carga unitaria o miliamperios-hora (mAh)



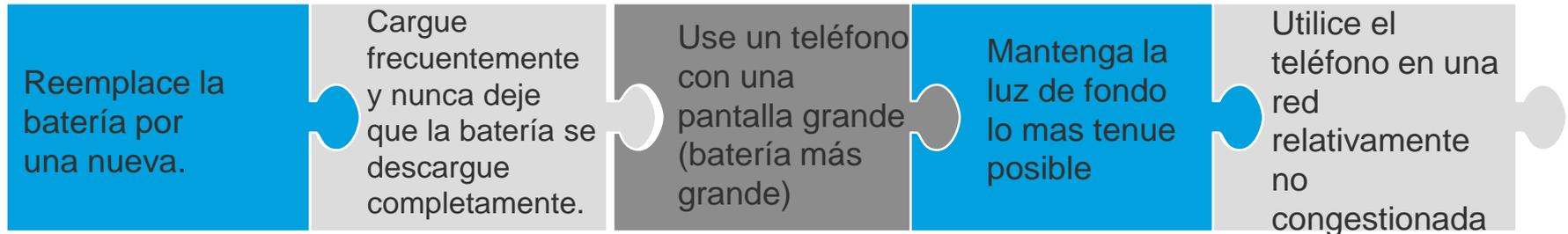
Nuevos propietarios de teléfonos inteligentes disfrutarán de un aumento de 15% de carga, debido a 3 razones:

- 1  Mejor eficiencia de los componentes que consumen la batería
- 2  Mejor software
- 3  Aumento en el tamaño promedio de los teléfonos inteligentes vendidos, lo que hace que la capacidad de las baterías aumenten al ritmo del tamaño de las pantallas

# Las baterías de los smartphones sin grandes avances

¿Como mejorar la vida de la batería del smartphone?

Las ganancias de las baterías nuevas o más grandes tienden a ser compensadas por un mayor uso



# Predicciones de Medios 2015



Videos de corta  
duración: con futuro,  
pero no el futuro de la  
televisión.

# Videos de corta duración: con futuro pero no el futuro de la televisión.

En 2015, el tiempo total viendo videos de corta duración representará menos del 3% de todos los videos vistos en todo tipo de pantalla



Videos de corta  
duración:  
(Menos de 20 Min)



VS



Videos de larga  
duración:  
(Más de 20 Min)



# Videos de corta duración: con futuro pero no el futuro de la televisión.



	Larga duración	Corta duración
<b>Presupuesto</b>	Varios millones \$ por hora	\$ miles
<b>Géneros</b>	Drama, telenovelas, entretenimiento familiar, deporte, “realities”.	Música, juegos de video, clips de televisión, trailers de películas, noticias de entretenimiento.
<b>Visto en</b>	Set de televisión.	Portátil, tablet, smartphone
<b>Publicidad</b>	Pausas con múltiples anuncios.	Un breve anuncio antes de ver el video.

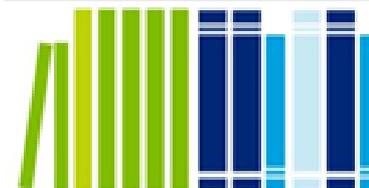
El impreso sigue vivo y coleando; al menos en el caso de los libros.

# El impreso sigue vivo y coleando; al menos en el caso de los libros

En 2015, los libros impresos representarán

más del **80%** del total de libros vendidos en el mundo

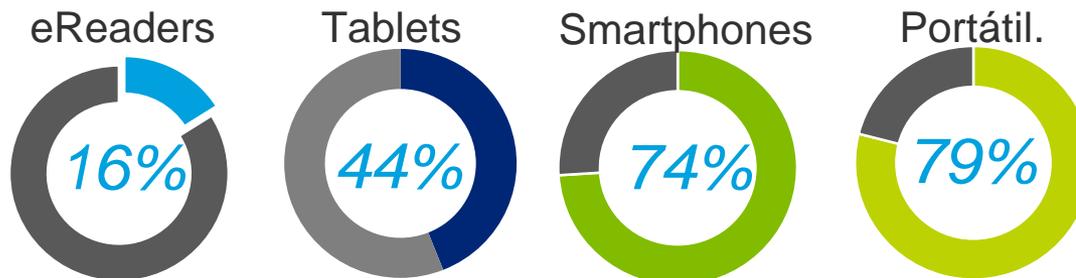
En algunos mercados de impresión, como los periódicos, la mayor parte de demanda es impulsada por los antiguos consumidores que crecieron en el mundo de la impresión.



Este no es el caso de los libros, la aversión de la generación del milenio a los CD, DVD, periódicos impresos y revistas no se extiende a la impresión de libros.

La impresión dominará las ventas de libros, incluso en mercados con alta penetración de dispositivos digitales.

**P: En su caso, cuales de las opciones usted posee y a cuales tiene acceso inmediato?**



# El impreso sigue vivo y coleando; al menos en el caso de los libros

Los jóvenes lectores aún están leyendo, en impresos; y lo están haciendo con gran intensidad. En una encuesta realizada en Estados Unidos en septiembre de 2013, del 16 al 34% dijo que esto es lo que les apasiona:



Casi el **50%** de la generación del milenio, coincide en que los libros electrónicos nunca tomarán el lugar de los impresos.

	<p>La Generación Y prefiere los libros impresos a los electrónicos porque les gusta coleccionar, "les gusta el olor" y "desean exhibir repisas llenas de libros"</p>	
 <p>Otro aspecto que aparentemente da valor a los libros impresos es su cubierta</p>	 <p>También puede ser el caso de que los libros físicos son superiores cuando se trata de retención de la información.</p>	

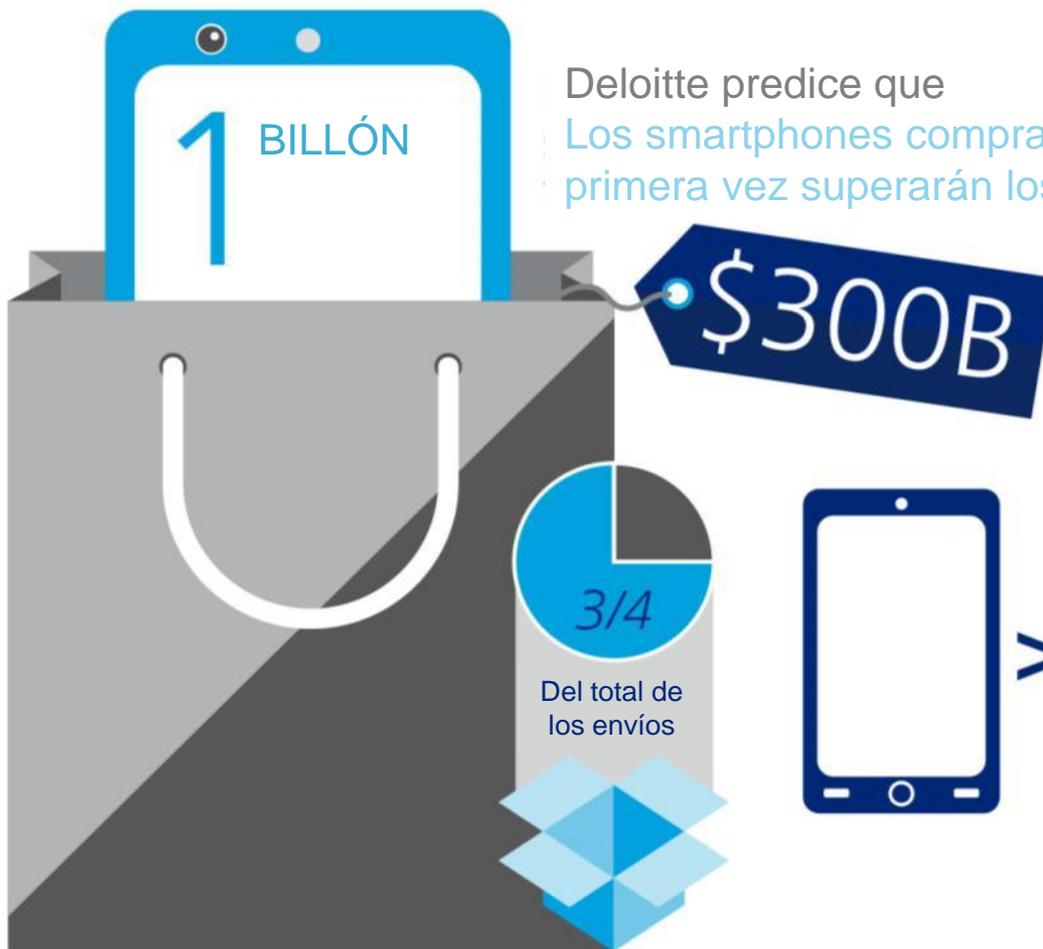
# Predicciones de Telecomunicaciones 2015



Mil millones de  
reposiciones de  
smartphones

# Mil millones de reposiciones de smartphones

Deloitte predice que  
Los smartphones comprados como reposición por  
primera vez superarán los



En el 2015, las ventas de  
**smartphones** superarán:



# La Encuesta de Consumo Global de Deloitte demuestra que los smartphones se hicieron indispensables en la vida diaria:

P. Típicamente, cuánto tiempo hay entre su despertar y el momento que chequea su smartphone por primera vez (no incluye apagar la función de despertador)?

Tiempo entre el despertar y el primer chequeo del smartphone



**De inmediato**

**Todos: 14%**

18-24 : 24%

65-75: 4%



**5 minutos**

**Todos: 39%**

18-24 : 52%

65-75 : 19%



**15 minutos**

**Todos : 57%**

18 -24 : 69%

65-75 : 40%



**30 minutos**

**Todos: 72%**

18-24 : 83%

65-75 : 54%



**1 hora**

**Todos: 86%**

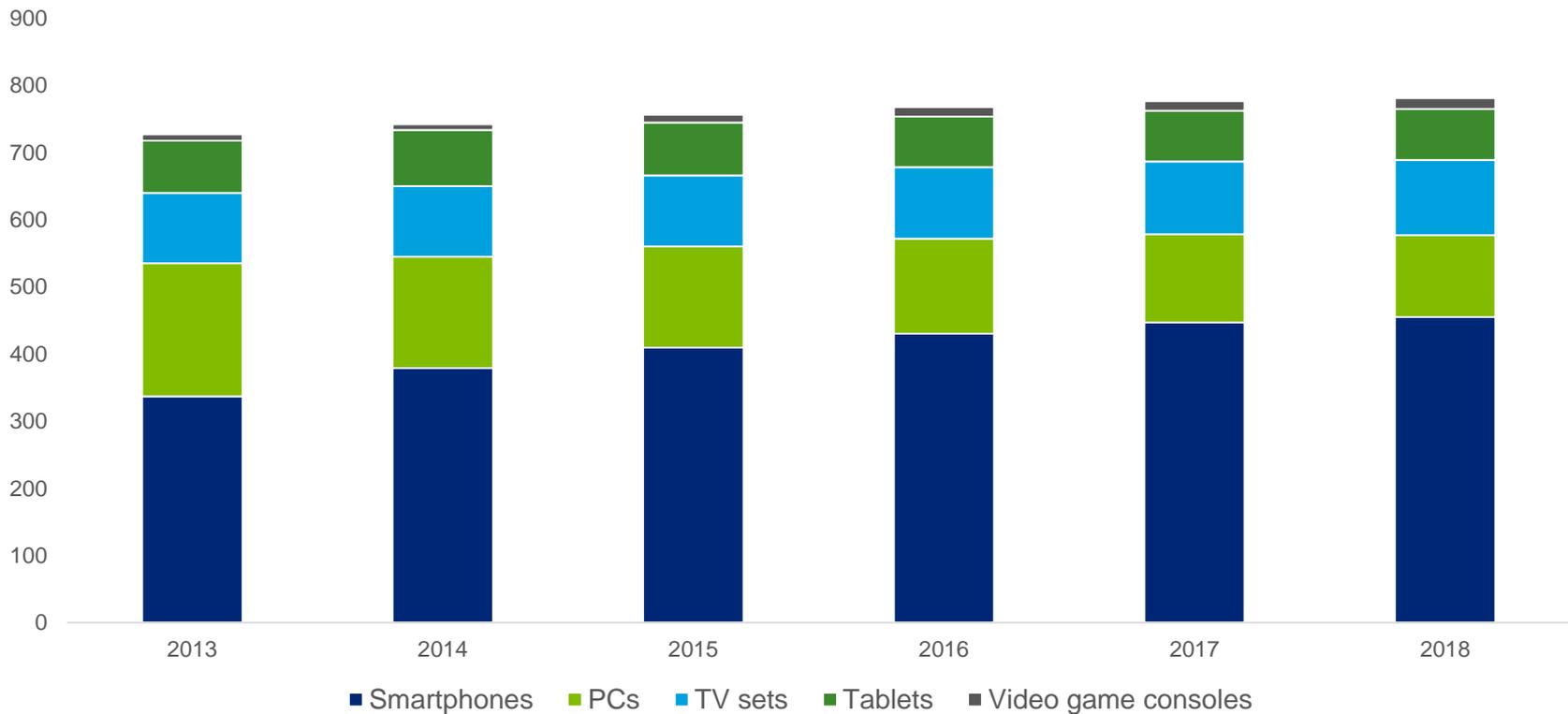
18-24 : 93%

65-75 : 78%

Fuente: US edition, Deloitte Global Mobile Consumer Survey December, 2014

# La participación de las unidades y los ingresos de los smartphones seguirá creciendo

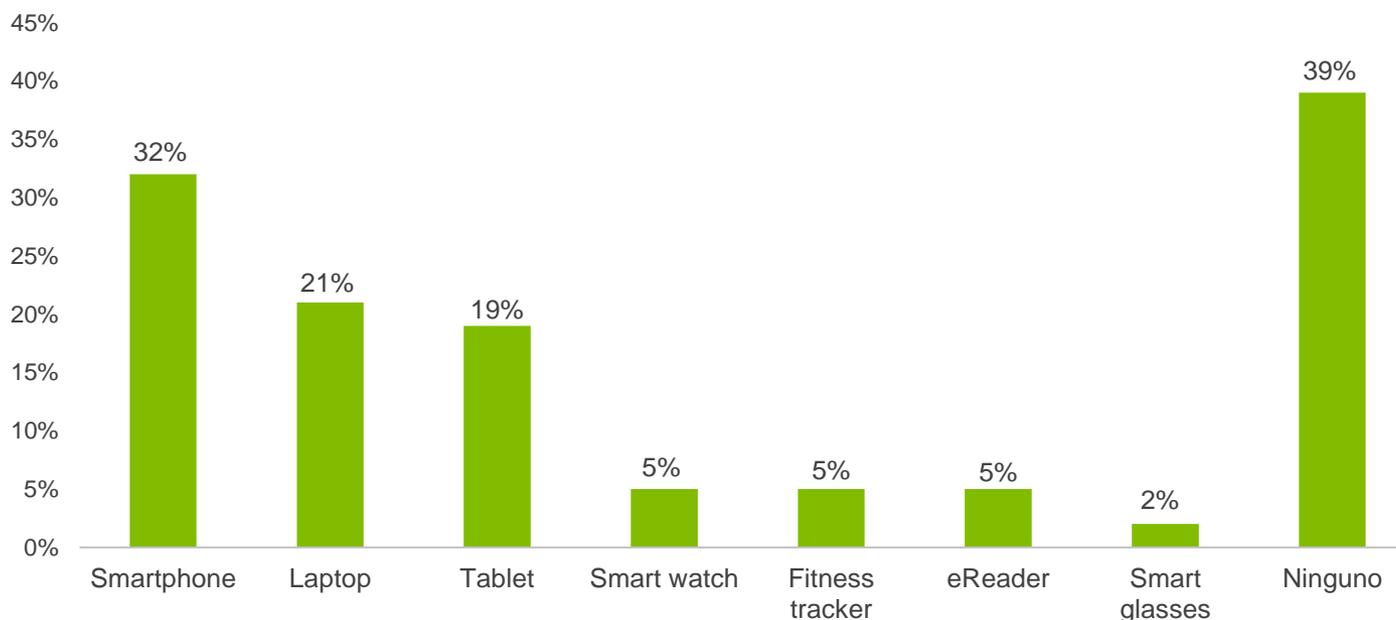
Ingresos de dispositivos electrónicos, 2013-2018, \$ billiones, global



Fuente: Deloitte, 2014, based on public and proprietary sources

# El ciclo de sustitución de teléfonos inteligentes es el más corto en relación con otros dispositivos

## Intención de compra de dispositivos en los 12 próximos meses



Source: Deloitte Global Mobile Consumer Survey, Developed countries, May - July 2014

Weighted base: All respondents: Australia 2,015; Finland, 1,000; France 2,000; Germany 2,000; Italy 2,000; Japan 2,000; Netherlands 2,000; Norway 1,000; Singapore 2,000; South Korea 2,000; Spain 2,000; Sweden 2,000; UK 4,000; US 2,001

# Mil millones de reposiciones de teléfonos inteligentes

## En resumen

El teléfono inteligente es el dispositivo de consumo de mayor éxito.

Desafíos para los vendedores de teléfonos inteligentes: retención y lealtad, aumentar participación en un mercado maduro, mantener el margen, identificar las funcionalidades que los clientes quieren.

Los vendedores tendrán que:

- Incrementar la gama de factores intangibles utilizados para mejorar sus dispositivos de recurso: soporte técnico, transferencia de datos, seguridad percibida para los datos del cliente, calidad de la tienda de aplicaciones.
- Asegurarse que todas las funciones satisfacen las necesidades actuales y anticipan las latentes.
- Seguir trabajando en estrecha colaboración con los operadores.

El proceso de selección para los smartphones empresariales puede ser más complejo que para los consumidores:

- Algunas funciones pueden considerarse no relevante desde el punto de vista de CIO, y ser de interés para el departamento de recursos humanos.
- Algunos teléfonos pueden ser de especial interés para diferentes empresas con diferentes necesidades (dispositivos a prueba de agua para los trabajadores de campo, lectores de huellas digitales y chips NFC para seguridad adicional).

Los pagos con el móvil  
“sin contacto” (por fin)  
toman impulso.

# Los pagos con el móvil “sin contacto” (por fin) toman impulso.

MITAD

2014

0.5%

de la base de 450-500 millones de smartphones con NFC lo usaron al menos una vez al mes



FINALES

2015

5%

de la base de 600-650 millones de smartphones con NFC lo usaron al menos una vez al mes

2015 será el primer año en el que opere un ecosistema compuesto de

- ✓ Instituciones financieras
- ✓ Comercios
- ✓ Consumidores
- ✓ Proveedores de tecnología
- ✓ Operadores de telecomunicaciones

# El año de los pagos móviles en las tiendas ha estado preparándose durante años

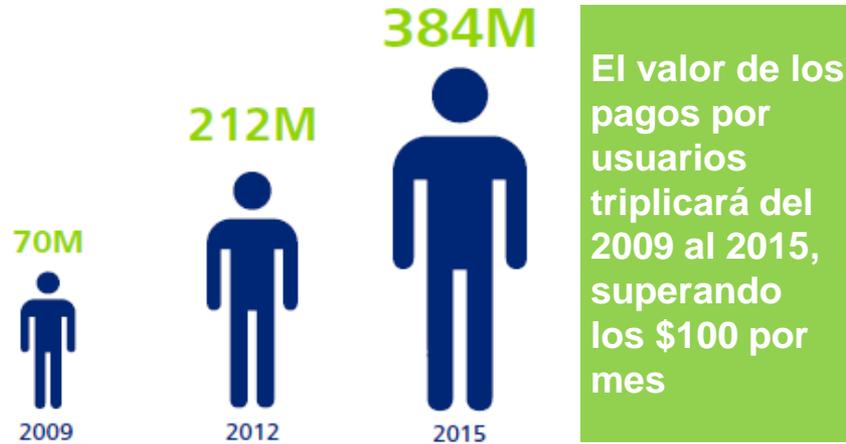
## Consumidores



**30 millones** de personas podrán optar por pagar con su smartphone en lugar de tarjeta sin contacto.

# Los smartphones diseñan un nuevo mundo de pagos

## Usuarios de pagos móviles

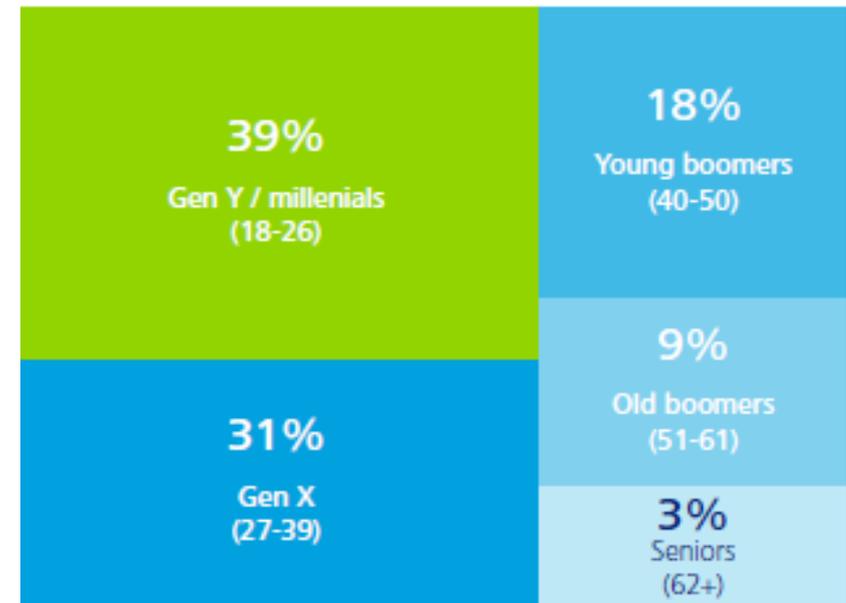


## Valor global de los pagos móviles



## Los consumidores jóvenes lideran la tendencia

¿quién usa pagos móviles?



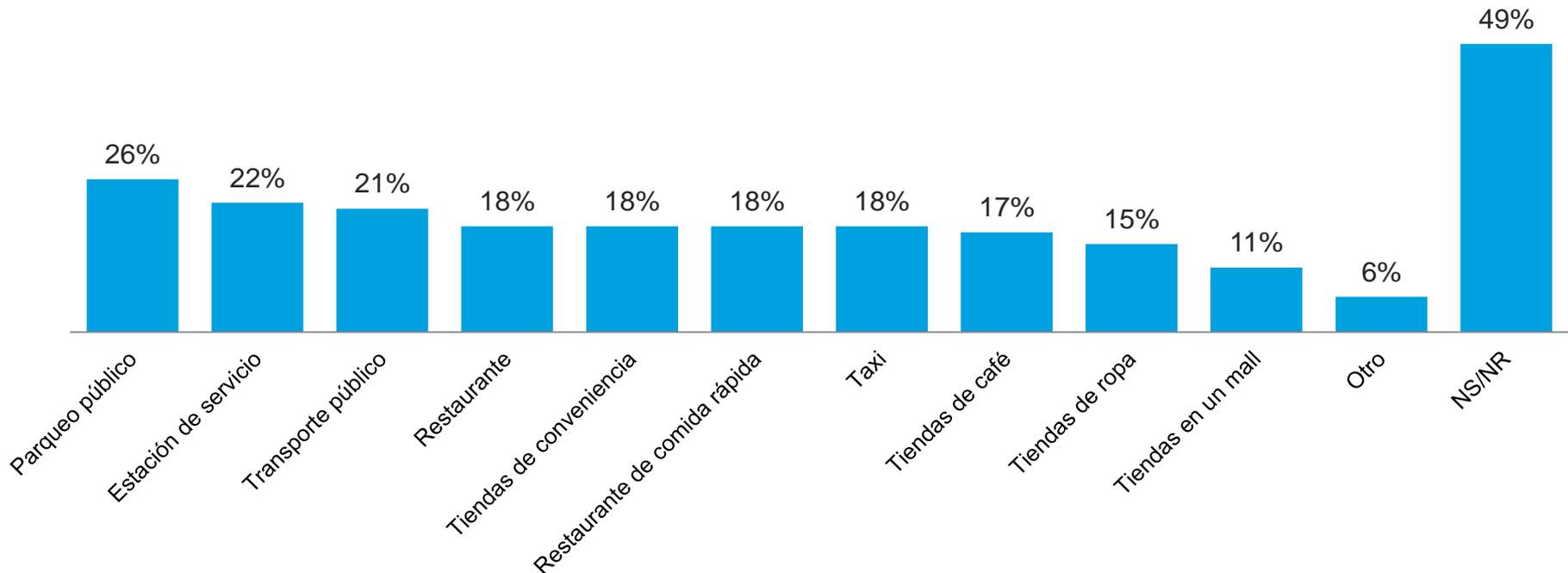
Fuente: BBVA - Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. a multinational Spanish banking group

Fuente: A Wave of Digital Change: Trends in Digital Innovation in 2013. Deloitte in association with Allegro, Payu.

# Los consumidores están interesados en mPayments para una amplia gama de actividades cotidianas

¿En cuál de los siguientes escenarios le resultará beneficioso pagar con el uso de su móvil?

Los escenarios en los que a los encuestados les sería beneficioso pagar por el uso de su móvil



Fuente: US edition, Deloitte Global Mobile Consumer Survey December, 2014

# Pagos móviles sin contacto (por fin) cobran impulso

## En resumen

2015 debería ver un fuerte crecimiento en el uso de pago sin contacto móvil, pero el aumento será de una base pequeña a otra ligeramente menos pequeña.

### Instituciones financieras

- Beneficios: nuevas formas para hacer transacciones, mantenimiento del ecosistema actual.
- Un costo en términos de comisiones.

### Minoristas

- Beneficios: reducción de la necesidad de proteger los datos del cliente, una mayor velocidad de las transacciones sin contacto, la capacidad de atraer a los consumidores con mayores ingresos disponibles, la oportunidad para ofrecer experiencias más personalizadas (es decir, programas de fidelización).

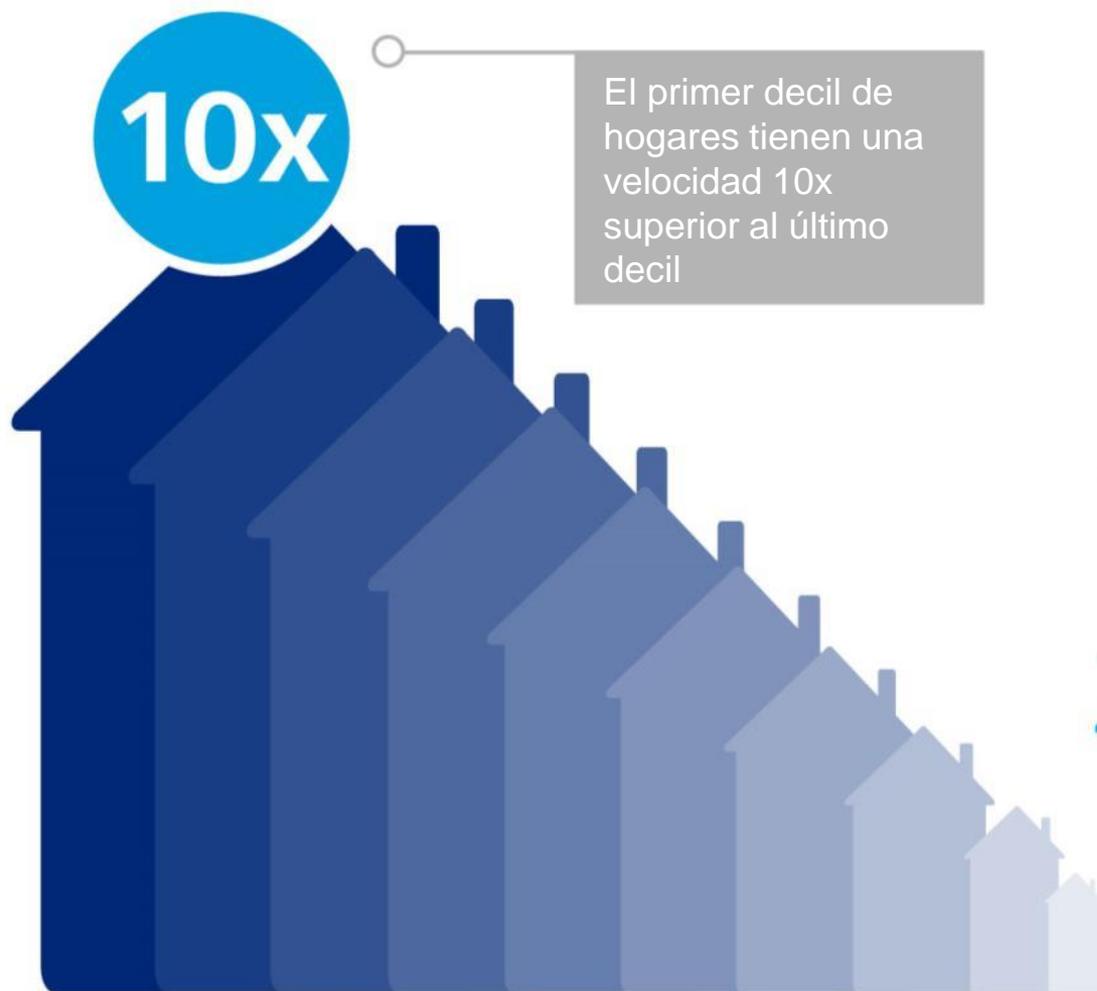
### Fabricantes de terminales portátiles

- Puede diferenciar sus dispositivos a través de la inclusión de componentes que permita los pagos sin contacto.

Todos los jugadores deben considerar cómo hacer los pagos de teléfonos inteligentes sin contacto más seguros (es decir, utilizando los datos de localización recogidos por los teléfonos inteligentes como un control de seguridad).

El cisma de la  
conectividad se agranda:  
la creciente brecha en  
las velocidades de la  
banda ancha

# El cisma de la conectividad se agranda: la creciente brecha en las velocidades de la banda ancha



En el 2015, la cantidad de hogares conectados a la banda ancha crecerá de un 2% a 715M. Pero las velocidades crecerán de un 15 a un 25%.

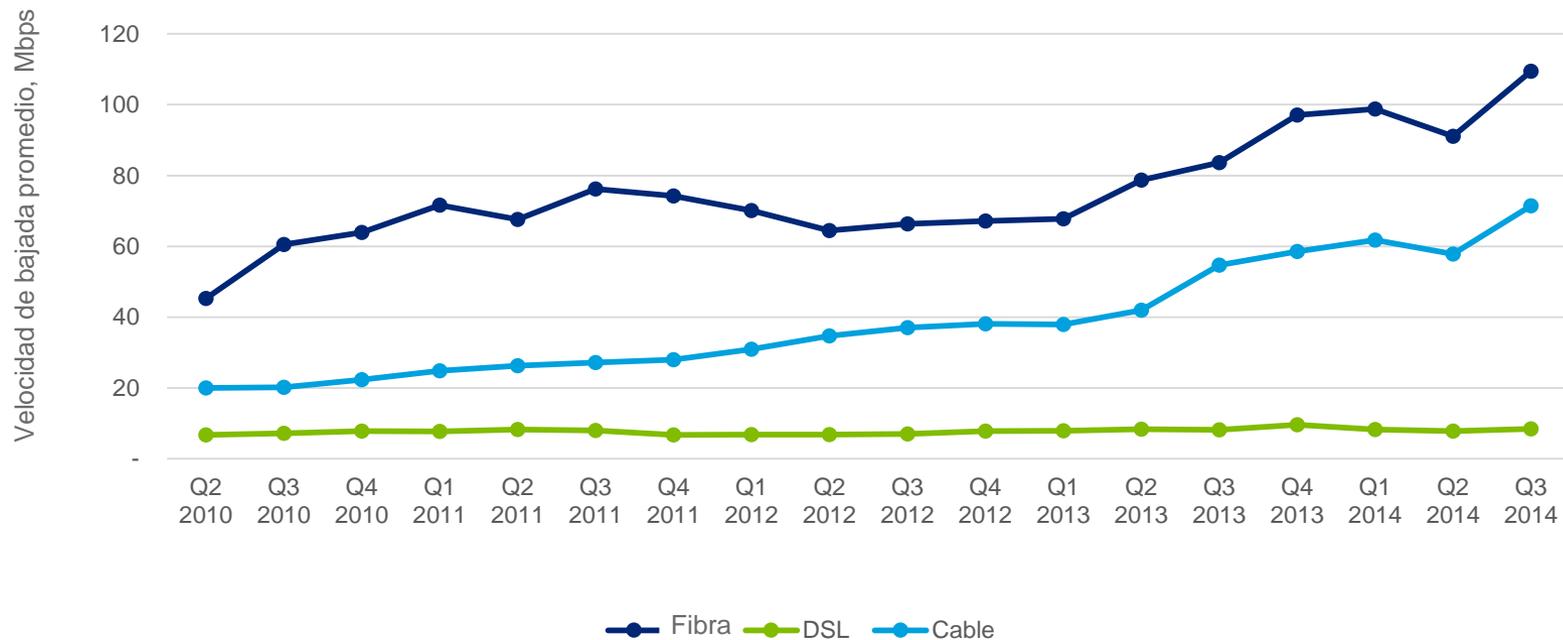
Las velocidades dependen de:

-  **Ubicación**  
Mientras más lejos del nodo, más lenta la velocidad
-  **Tecnología**  
Cada opción tiene sus propias velocidades (ADSL, FTTH, HFC...)

# La velocidad de las tecnologías de banda ancha ha aumentado

Tecnologías de cable y fibra de banda ancha son cada vez más rápidas, pero ADSL sigue teniendo aproximadamente a la misma velocidad.

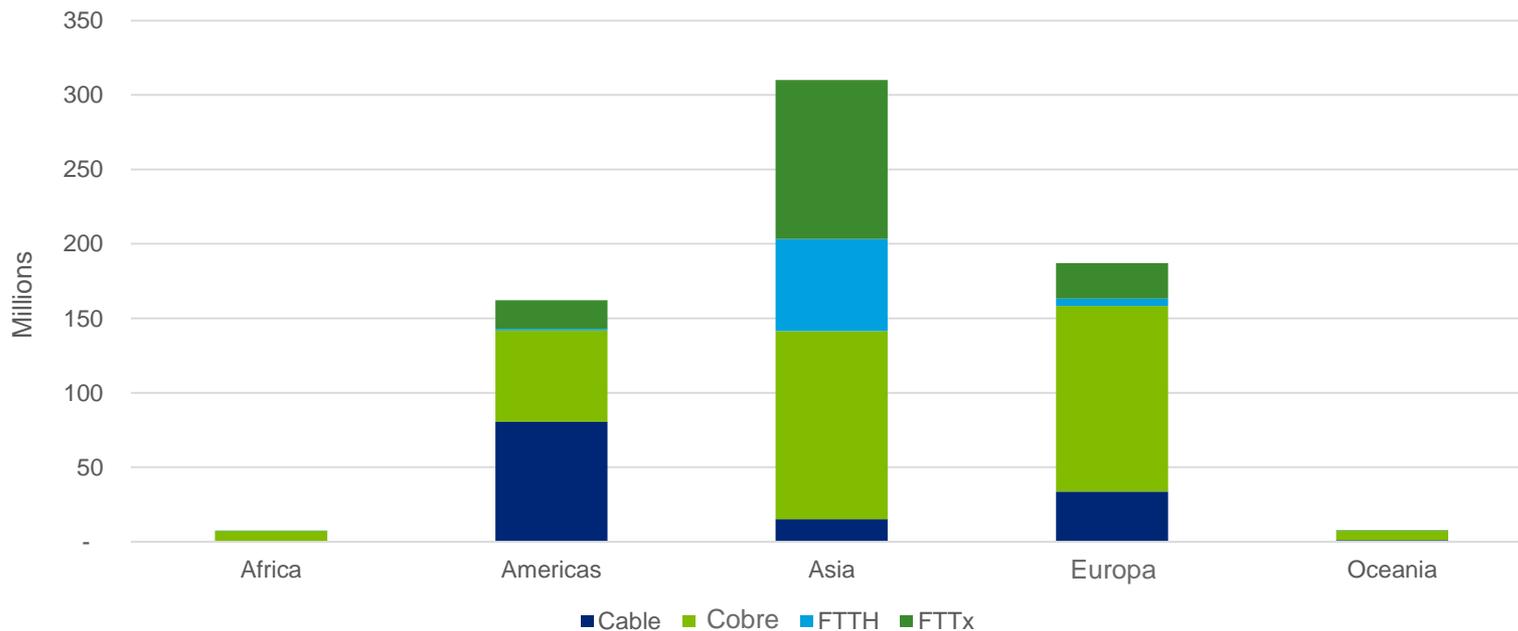
Los cambios en el ancho de banda residencial que ofrece la tecnología en Mbit / s  
(Global)



Fuente: Point Topic 2014

# Diferencias en las velocidades de banda ancha por región geográfica permanecerán hasta el 2015 y más allá

## Banda ancha en hogares, por región y tecnología



Fuente: Point Topic 2014

# El cisma de la conectividad se agranda: la creciente brecha en las velocidades de la banda ancha

## En resumen

El abismo entre los que tienen acceso a las velocidades de banda ancha más rápidas y los con velocidades básicas se ha ampliado en los últimos años; y en el corto plazo parece probable que aumente aún más.

Los reguladores deberían:

- Actualizar la definición de banda ancha con regularidad. En el futuro, la velocidad seguirá siendo clave, pero la velocidad de subida será cada vez más importante por la evolución del uso de la banda ancha.
- Considerar que el precio por megabit es afectado por la tecnología. Hogares con ADSL tienen la velocidad más baja y pagan más por Mbps.

Cualquier entidad pública o privada que busca ofrecer servicios OTT debería considerar qué rangos de velocidades de banda ancha hogares son capaces de obtener:

- Las familias que deseen tener un servicio de vídeo bajo demanda pueden necesitar ofertas con enfoques alternativos.
- Las más ricas experiencias de compra en línea requieren conexiones de banda ancha rápidas.

A largo plazo hay una amplia oportunidad para la innovación más disruptiva con la entrega de banda ancha, incluyendo globos de aire caliente para ofrecer conexiones de alta velocidad a las zonas rurales (velocidad tipo 3G).



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk management, tax, and related services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte’s more than 210,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the “Deloitte Network”) is, by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.