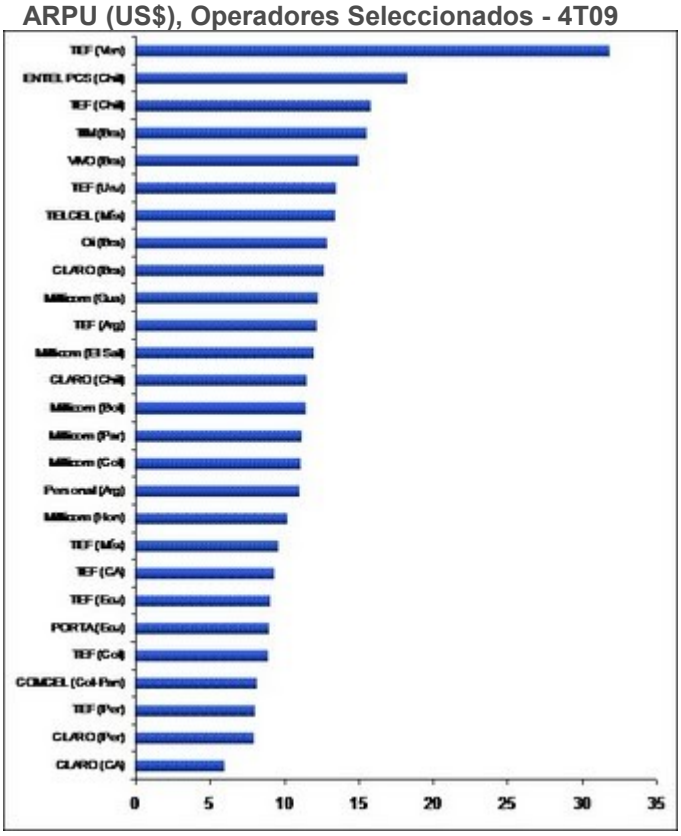
América Latina – Índice de Ingresos Promedio por Usuario (ARPU), 4T09

La principal herramienta desplegada por los operadores de servicios móviles de América Latina para contrarrestar la caída de su ingreso promedio por usuario (ARPU, por sus siglas en inglés) es la utilización de Servicios de Valor Agregado (SVA) y el desarrollo de nuevas tecnologías que permitan ampliar su oferta. El nuevo foco de los subsidios, orientado a terminales con mayor capacidad de procesamiento, como Smartphones y dispositivos de pantalla táctil, también trabaja en esa dirección. De hecho, las acciones tomadas durante el 4T09 es un claro ejemplo de lo anterior. El Índice de Ingresos Promedio por Usuario (ARPU) preparado por Signals Telecom Consulting provee información comparativa del desempeño de varios operadores latinoamericanos durante el último trimestre del 2009 y como el mismo contrasta con las cifras presentadas por cada operador doce meses antes.

ARPU (US$), Operadores Seleccionados - 4T09



Fuente: Signals Telecom Consulting

El mercado va respondiendo afirmativamente a la propuesta de los operadores en ofrecer más SVA montados sobre 3G. Sobre este punto, Signals aclara que no percibe una oferta llamativamente nueva, sino que los SVA que se ofrecen bajo el paraguas de 3G son similares a los que se ofrecen en redes GSM/GPRS/EDGE. El diferencial, claro

está, son los módems USB que permiten acceder a Internet. En efecto, el ARPU regional del índice elaborado por Signals para el 4T09 supera en un 7,1% al del 4T08, esto es, US$ 12,81 frente a US$ 11,96.

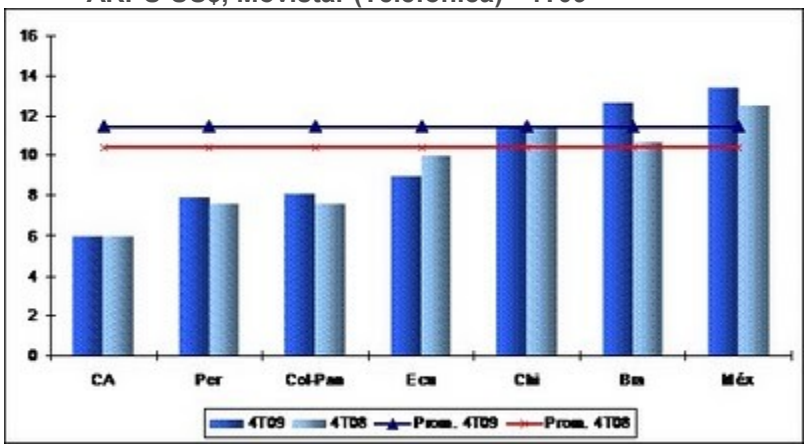
Si se analizan los indicadores de los diferentes grupos de operadores, Telefónica, con un ARPU general de US$ 13,76 (+3,3%) se coloca por encima de otros grupos: América Móvil (US$ 11,48) y Millicom (US$ 11,35). La diferencia a favor de Telefónica radica en el posicionamiento histórico del operador, orientado a sectores medios y altos, y con una estrategia implementada desde 2007 que busca migrar usuarios prepagos hacia planes mixtos (abono mensual + recargas prepagas).

Cabe señalar que Movistar Venezuela lidera el Índice de Signals con un ARPU para el 4T09 de US$ 31,82, lo que representa un monto casi dos veces y media superior que el del promedio de los operadores seleccionados. Este mercado impulsa hacia arriba el promedio general de Telefónica, debido a distintos puntos:

- No existen prácticamente planes prepagos “puros”, sino que el usuario debe pagar un monto mínimo mensual, que arranca en US$ 8,8 aproximadamente.

- Promociones que alientan el consumo de datos. Ejemplo de esto son los descuentos ofrecidos sobre equipos nuevos a condición de que el usuario se adhiera a un plan de datos y sorteos de mini computadoras por adquirir un equipo de Internet móvil. Lo anterior repercutió en un incremento por ingresos de servicios de datos del 52,4%.

ARPU US$, Movistar (Telefónica) - 4T09



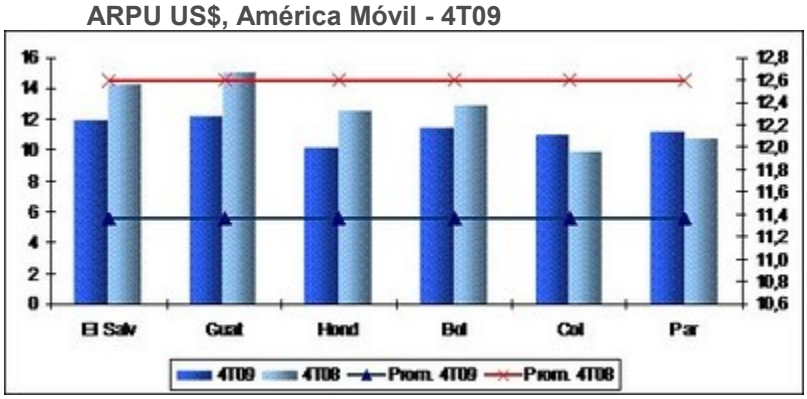
Fuente: Signals Telecom Consulting

En línea con el promedio se ubica Movistar Argentina (US$ 13,81), aunque sufrió una caída interanual del 11,8% explicado por la incorporación de usuarios nuevos – casi tres veces más que en el 4T08 – y el crecimiento del tráfico on-net sobre el total.

México, por su parte, exhibe un ARPU de US$ 9,60 para el 4T09, el cual conlleva una baja del 13,8% en relación al 4T08. Cabe resaltar que la falta de espectro en México obliga al operador a un mercadeo mesurado de los servicios 3G.

América Móvil (AMX) es quién más ha crecido con relación al 4T08: 10,6%. En consecuencia, la diferencia entre Telefónica y AMX ha caído en más de 8 puntos porcentuales se compara el 4T09 con el mismo período de 2008. El crecimiento en el ARPU promedio de AMX es alentado por sus operaciones en Brasil y México, donde el operador concentra el 63,8% de sus usuarios. Claro Brasil exhibe el mayor crecimiento interanual en el grupo (18,3%) y el segundo ARPU más alto: US$ 12,64 impulsado en por el crecimiento de los ingresos por datos: un 51% más con relación al 4T08.

ARPU US$, América Móvil - 4T09



Fuente: Signals Telecom Consulting

Si bien AMX es uno de los operadores más agresivos en la comercialización de módems 3G –y también en la aplicación de subsidios a terminales- influyó en el crecimiento del ARPU la desconexión de casi dos millones de líneas entre las operaciones de México (Telcel, con US$ 13,4 el más alto del grupo) y Comcel (Colombia, US$ 8,15).

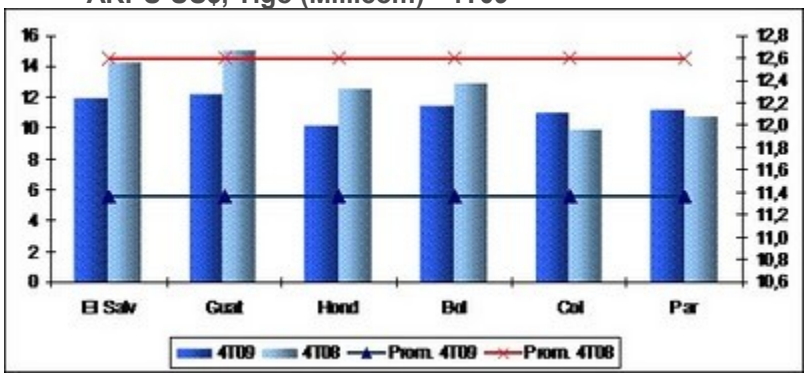
Interesa resaltar que en enero de 2010, Telcel fue reafirmado como actor dominante en el mercado móvil mexicano por la Comisión Federal de la Competencia (CFC). Sin embargo, no ha recibido sanción alguna dado que no pudo demostrarse un uso de prácticas monopólicas por parte de la empresa.

Diferente es el caso de Comcel – también etiquetado como dominante en Colombia –, que fue compelido por la Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) a disminuir sus tarifas “off net”, las cuales deberán ser tasadas como una llamada ‘on net’ más el cargo de interconexión con la otra compañía. Esta resolución entró en vigencia a partir del 4 de diciembre de 2009 por un plazo de al menos seis meses, y a abril de 2010 la CRC está monitoreando el proceso. De esta manera, el ARPU del operador debería disminuir en el 1T10.

El análisis del ARPU visto desde una perspectiva de mercado, señala que Chile se mantiene como el mercado que exhibe el ingreso promedio por usuario más alto –excepto Venezuela- de la región: US$ 15,80 para el 4T09, el cual implica un leve descenso del 0,2% en relación al mismo período del año anterior. En este contexto se ubican dos de las compañías con ARPU más alto: Entel PCS y Movistar Chile, segunda y tercera en el índice elaborado por Signals con ARPUs de US$ 18,22 y 15,77 al 4T09, respectivamente. Claro queda rezagado – US$ 11,54 en el mismo período – al conservar una estrategia de precios agresivos para ganar más cuota de mercado dado que es el operador con menor participación de mercado.

Por otro lado, Brasil presenta el mayor incremento de ARPU, considerando los cuatro operadores nacionales: TIM, Vivo, Claro y Oi, con una suba del 21,1% comparando el 4T09 con el 4T08. En este sentido, influyó en el resultado la desconexión de 4,6 millones de líneas inactivas por parte de TIM, quien muestra un incremento interanual marcado (21,4%) en el Índice elaborado por Signals, con un ingreso promedio por usuario de US$ 15,52 para el 4T09. Por su parte, Vivo – con un ARPU ligeramente más bajo (US$ 15) que el de TIM – reporta al 4T09 un crecimiento interanual del 64,8% en sus ingresos por datos y SVA. Claro, como se indicó anteriormente mostró un ARPU de US$ 12,64, el más bajo del mercado, mientras que Oi llegó a US$ 12,89 (+28,7%)

ARPU US$, Tigo (Millicom) - 4T09



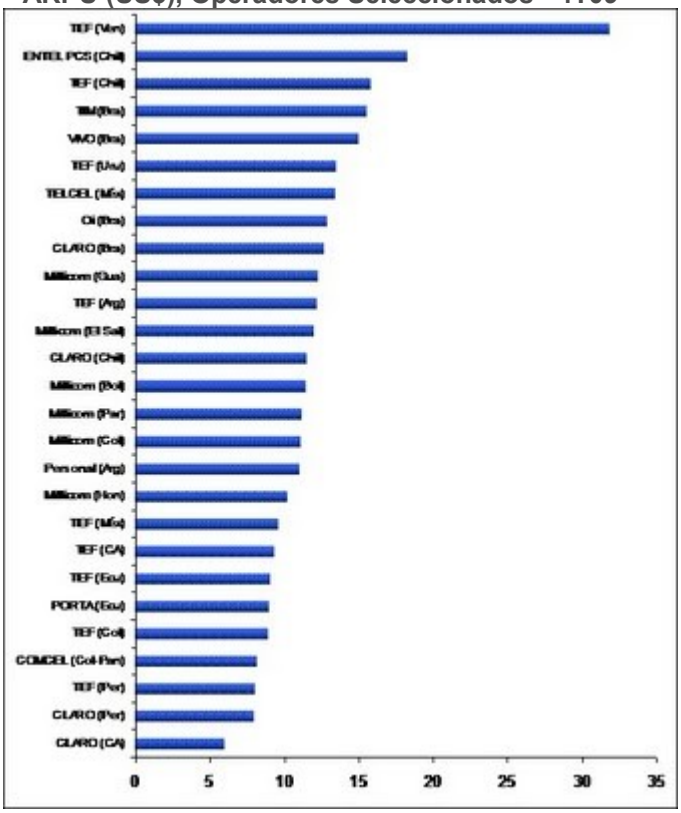
Fuente: Signals Telecom Consulting

Millicom, por su parte, muestra un descenso interanual en su ARPU del 10,6%, con un promedio de US$ 11,35 para sus operaciones en el 4T09. Con excepción de Paraguay y Colombia, los mercados centroamericanos y Bolivia mostraron descensos. La explicación tiene dos vertientes: una devaluación de las monedas locales y la presión competitiva que ejerce Digicel en El Salvador y Honduras.

La principal herramienta desplegada por los operadores de servicios móviles de América Latina para contrarrestar la caída de su ingreso promedio por usuario (ARPU, por sus siglas en inglés) es la utilización de Servicios de Valor Agregado (SVA) y el desarrollo de nuevas tecnologías que permitan ampliar su oferta. El nuevo foco de los subsidios, orientado a terminales con mayor capacidad de procesamiento, como Smartphones y dispositivos de pantalla táctil, también trabaja en esa dirección. De hecho, las acciones tomadas durante el 4T09 es un claro ejemplo de lo anterior.

El Índice de Ingresos Promedio por Usuario (ARPU) preparado por Signals Telecom Consulting provee información comparativa del desempeño de varios operadores latinoamericanos durante el último trimestre del 2009 y como el mismo contrasta con las cifras presentadas por cada operador doce meses antes.

ARPU (US$), Operadores Seleccionados - 4T09



Fuente: Signals Telecom Consulting

El mercado va respondiendo afirmativamente a la propuesta de los operadores en ofrecer más SVA montados sobre 3G. Sobre este punto, Signals aclara que no percibe una oferta llamativamente nueva, sino que los SVA que se ofrecen bajo el paraguas de 3G son similares a los que se ofrecen en redes GSM/GPRS/EDGE. El diferencial, claro está, son los módems USB que permiten acceder a Internet. En efecto, el ARPU regional del índice elaborado por Signals para el 4T09 supera en un 7,1% al del 4T08, esto es, US$ 12,81 frente a US$ 11,96.

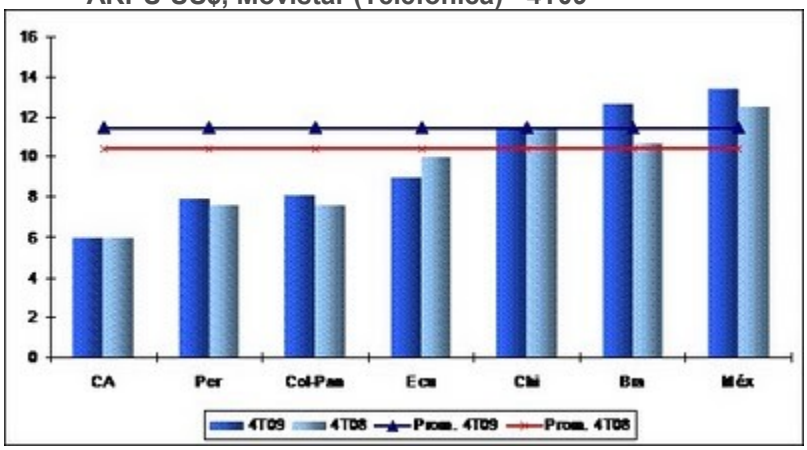
Si se analizan los indicadores de los diferentes grupos de operadores, Telefónica, con un ARPU general de US$ 13,76 (+3,3%) se coloca por encima de otros grupos: América Móvil (US$ 11,48) y Millicom (US$ 11,35). La diferencia a favor de Telefónica radica en el posicionamiento histórico del operador, orientado a sectores medios y altos, y con una estrategia implementada desde 2007 que busca migrar usuarios prepagos hacia planes mixtos (abono mensual + recargas prepagas).

Cabe señalar que Movistar Venezuela lidera el Índice de Signals con un ARPU para el 4T09 de US$ 31,82, lo que representa un monto casi dos veces y media superior que el del promedio de los operadores seleccionados. Este mercado impulsa hacia arriba el promedio general de Telefónica, debido a distintos puntos:

- No existen prácticamente planes prepagos “puros”, sino que el usuario debe pagar un monto mínimo mensual, que arranca en US$ 8,8 aproximadamente.

- Promociones que alientan el consumo de datos. Ejemplo de esto son los descuentos ofrecidos sobre equipos nuevos a condición de que el usuario se adhiera a un plan de datos y sorteos de mini computadoras por adquirir un equipo de Internet móvil. Lo anterior repercutió en un incremento por ingresos de servicios de datos del 52,4%.

ARPU US$, Movistar (Telefónica) - 4T09



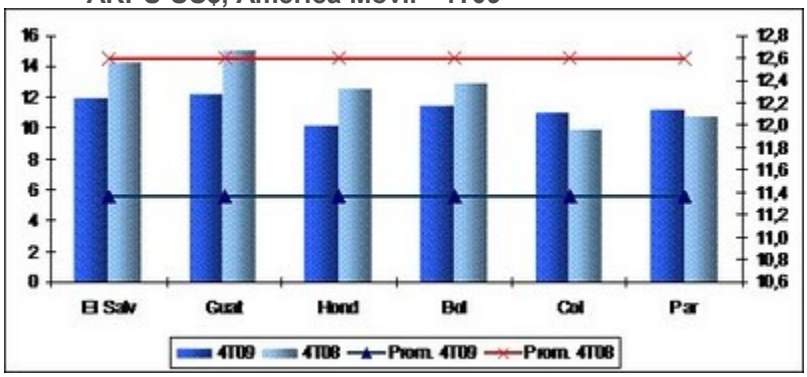
Fuente: Signals Telecom Consulting

En línea con el promedio se ubica Movistar Argentina (US$ 13,81), aunque sufrió una caída interanual del 11,8% explicado por la incorporación de usuarios nuevos – casi tres veces más que en el 4T08 – y el crecimiento del tráfico on-net sobre el total.

México, por su parte, exhibe un ARPU de US$ 9,60 para el 4T09, el cual conlleva una baja del 13,8% en relación al 4T08. Cabe resaltar que la falta de espectro en México obliga al operador a un mercadeo mesurado de los servicios 3G.

América Móvil (AMX) es quién más ha crecido con relación al 4T08: 10,6%. En consecuencia, la diferencia entre Telefónica y AMX ha caído en más de 8 puntos porcentuales se compara el 4T09 con el mismo período de 2008. El crecimiento en el ARPU promedio de AMX es alentado por sus operaciones en Brasil y México, donde el operador concentra el 63,8% de sus usuarios. Claro Brasil exhibe el mayor crecimiento interanual en el grupo (18,3%) y el segundo ARPU más alto: US$ 12,64 impulsado en por el crecimiento de los ingresos por datos: un 51% más con relación al 4T08.

ARPU US$, América Móvil - 4T09



Fuente: Signals Telecom Consulting

Si bien AMX es uno de los operadores más agresivos en la comercialización de módems 3G –y también en la aplicación de subsidios a terminales- influyó en el crecimiento del ARPU la desconexión de casi dos millones de líneas entre las operaciones de México (Telcel, con US$ 13,4 el más alto del grupo) y Comcel (Colombia, US$ 8,15).

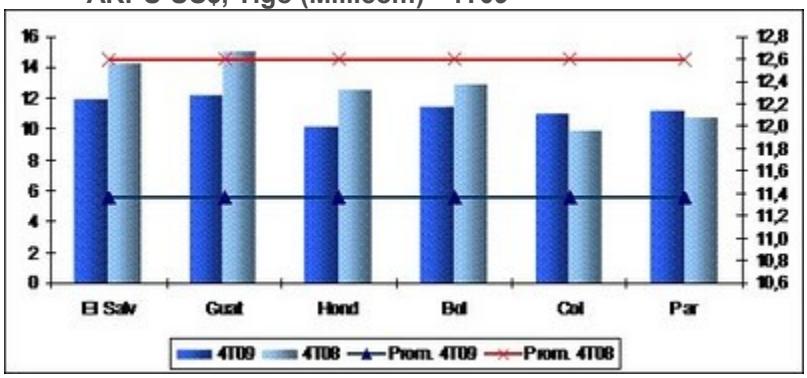
Interesa resaltar que en enero de 2010, Telcel fue reafirmado como actor dominante en el mercado móvil mexicano por la Comisión Federal de la Competencia (CFC). Sin embargo, no ha recibido sanción alguna dado que no pudo demostrarse un uso de prácticas monopólicas por parte de la empresa.

Diferente es el caso de Comcel – también etiquetado como dominante en Colombia –, que fue compelido por la Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) a disminuir sus tarifas “off net”, las cuales deberán ser tasadas como una llamada ‘on net’ más el cargo de interconexión con la otra compañía. Esta resolución entró en vigencia a partir del 4 de diciembre de 2009 por un plazo de al menos seis meses, y a abril de 2010 la CRC está monitoreando el proceso. De esta manera, el ARPU del operador debería disminuir en el 1T10.

El análisis del ARPU visto desde una perspectiva de mercado, señala que Chile se mantiene como el mercado que exhibe el ingreso promedio por usuario más alto –excepto Venezuela- de la región: US$ 15,80 para el 4T09, el cual implica un leve descenso del 0,2% en relación al mismo período del año anterior. En este contexto se ubican dos de las compañías con ARPU más alto: Entel PCS y Movistar Chile, segunda y tercera en el índice elaborado por Signals con ARPUs de US$ 18,22 y 15,77 al 4T09, respectivamente. Claro queda rezagado – US$ 11,54 en el mismo período – al conservar una estrategia de precios agresivos para ganar más cuota de mercado dado que es el operador con menor participación de mercado.

Por otro lado, Brasil presenta el mayor incremento de ARPU, considerando los cuatro operadores nacionales: TIM, Vivo, Claro y Oi, con una suba del 21,1% comparando el 4T09 con el 4T08. En este sentido, influyó en el resultado la desconexión de 4,6 millones de líneas inactivas por parte de TIM, quien muestra un incremento interanual marcado (21,4%) en el Índice elaborado por Signals, con un ingreso promedio por usuario de US$ 15,52 para el 4T09. Por su parte, Vivo – con un ARPU ligeramente más bajo (US$ 15) que el de TIM – reporta al 4T09 un crecimiento interanual del 64,8% en sus ingresos por datos y SVA. Claro, como se indicó anteriormente mostró un ARPU de US$ 12,64, el más bajo del mercado, mientras que Oi llegó a US$ 12,89 (+28,7%)

ARPU US$, Tigo (Millicom) - 4T09



Fuente: Signals Telecom Consulting

Millicom, por su parte, muestra un descenso interanual en su ARPU del 10,6%, con un promedio de US$ 11,35 para sus operaciones en el 4T09. Con excepción de Paraguay y Colombia, los mercados centroamericanos y Bolivia mostraron descensos. La explicación tiene dos vertientes: una devaluación de las monedas locales y la presión competitiva que ejerce Digicel en El Salvador y Honduras.

(Fuente: Signals Telecom, Nota de Prensa, 23/04/10)