



# A estratégia dos grandes ISPs

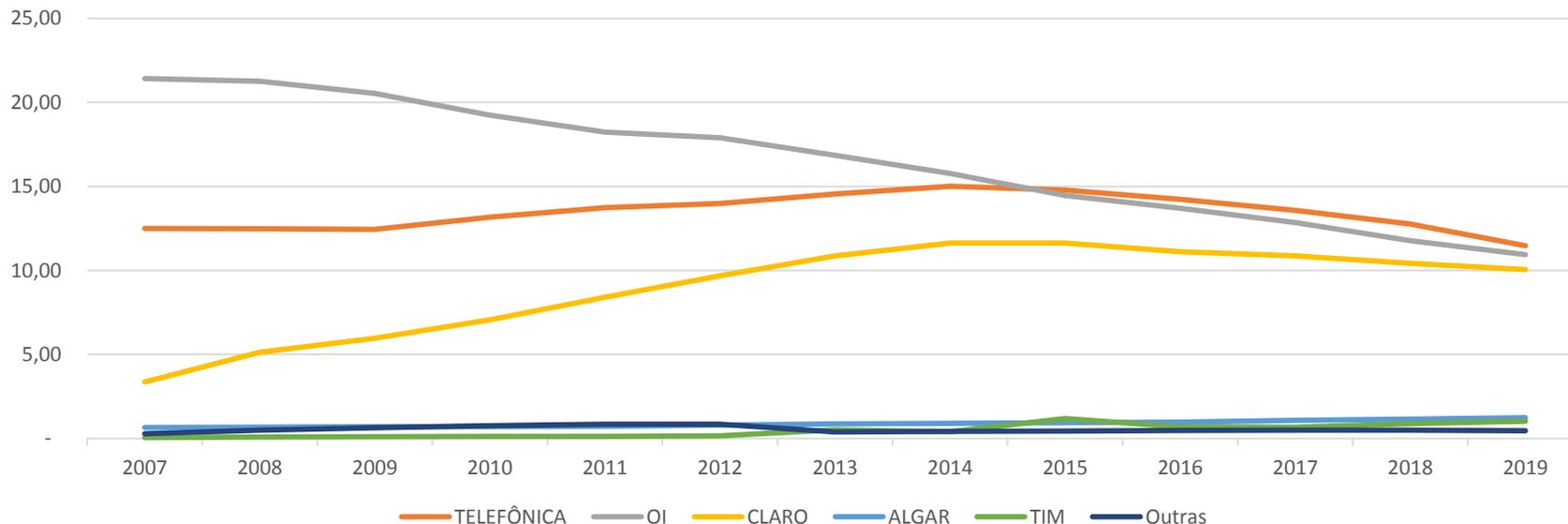


INOVA<sup>t</sup>ic  
NORDESTE

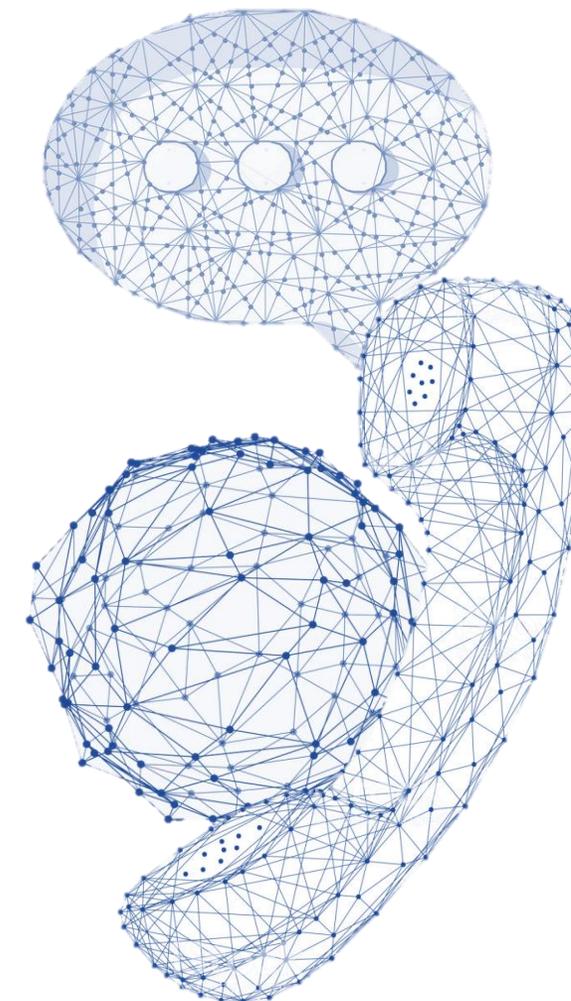
isp  
BUSINESS

Feira de Negócios e Congresso.  
Conectando o Nordeste à Inovação.

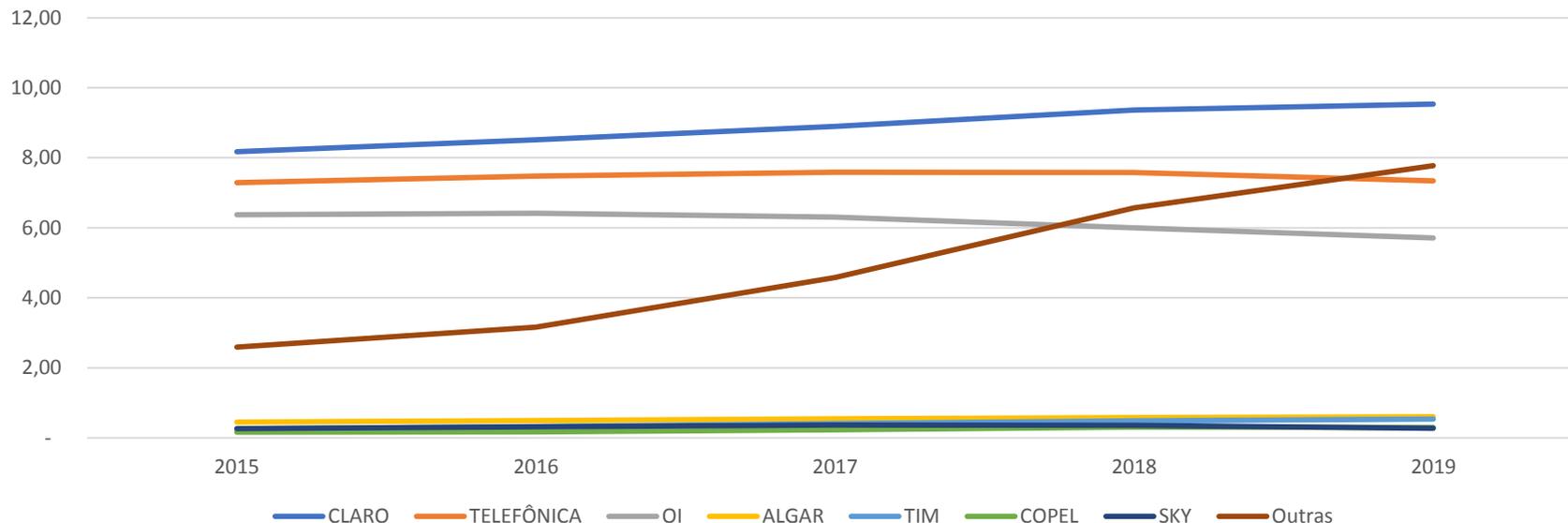
# Cenário Brasileiro – Fixa



- Mercado de telefonia fixa experimentou anos de **crescimento modesto de 2007 à 2014, em média 2,1% a.a.**
- Porém, devido ao avanço da telefonia móvel, a crise econômica e o cenário desta tecnologia, vem ocorrendo uma **acentuada queda da fixa, -4,4% nos últimos 5 anos, em média.**
- As ISPs, ao contrário do que poderia se esperar, **não estão conseguindo ganhar participação relevante nesse mercado**, alternando expansão e retração ano a ano.
- **TIM e da Algar, se destacam, partindo de um patamar de 1,3 M de usuários em 2014 para atuais 2,3 M de usuários.**
- **As ISPs possuem hoje menos de 0,2 M assinantes, cerca de 0,5% do total de assinantes.**



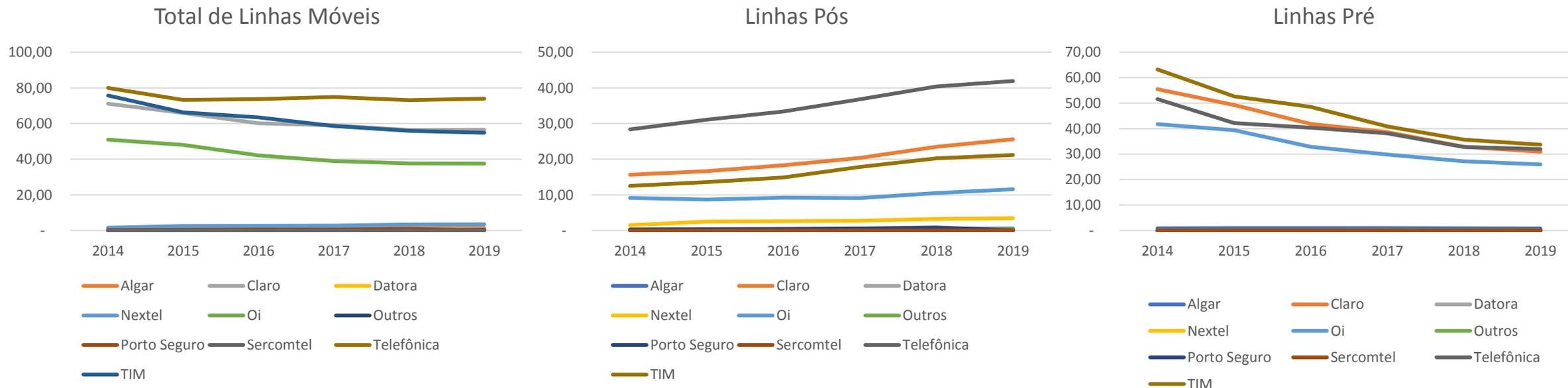
# Cenário Brasileiro – Banda Larga



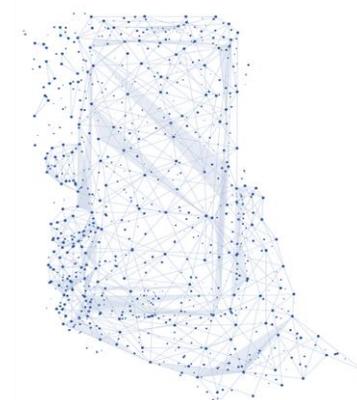
- **O mercado de banda larga cresceu 25% nos últimos 5 anos**, e ainda existem fronteiras não exploradas, que garantem o espaço de crescimento nos próximos anos;
- **Em 2017 e 2018, as ISP cresceram acima de 40% a.a.**, cenário que não vem sendo acompanhado em 2019, quando projetamos um crescimento de até 35%;
- Das principais empresas no mercado, podemos ver pelos resultados **que Sky e Oi são as empresas cujas estratégias não estão dando certo** e que possivelmente devem se movimentar;
- A Tim, mesmo com presença em número bastante limitado de cidades, vem crescendo em sua solução de banda larga, e deve se consolidar em breve como 4º player;
- **99% dos clientes banda larga LTE estão na Sky**, mostrando que a solução de banda larga via 5G pode ter uma demora até a sua aceitação dos usuários, como o LTE vem tendo;



# Cenário Brasileiro – Móvel



- O mercado como um todo caiu cerca de 20% de 2014 até 2019, queda pela redução de 42% dos números de pré, que caíram de 213 M para 123 M.
- Número de assinantes do pós cresceu 55% no mesmo período;
- Oportunidade para as ISPs, uma vez que a concentração das grandes no pós é de 95,4%, frente 97,5% de média e 99,21% no pré;
- MVNO serve como ferramental para as ISPs procurarem um nicho de atendimento e buscar uma parcela desse mercado. Como pontos positivos temos a Datora e seus 400k mil assinantes, e Safra e Surf com 200k cada. Não podemos entretanto, esquecer da entrada e saída da Porto Seguro no mercado, que deve servir de exemplo para os entrantes no mercado



# Infraestrutura, a chave para o sucesso



## CAMADA DE SERVIÇOS

Por isso, entendemos que o futuro das ISPs nesse momento, passa por ter a infraestrutura que viabilize o acesso a toda a gama de produtos e serviços que já existem, e que virão a surgir com a ampliação do IoT, com a implementação do 5G, dos carros autônomos, e surpresas que as inovações trarão.

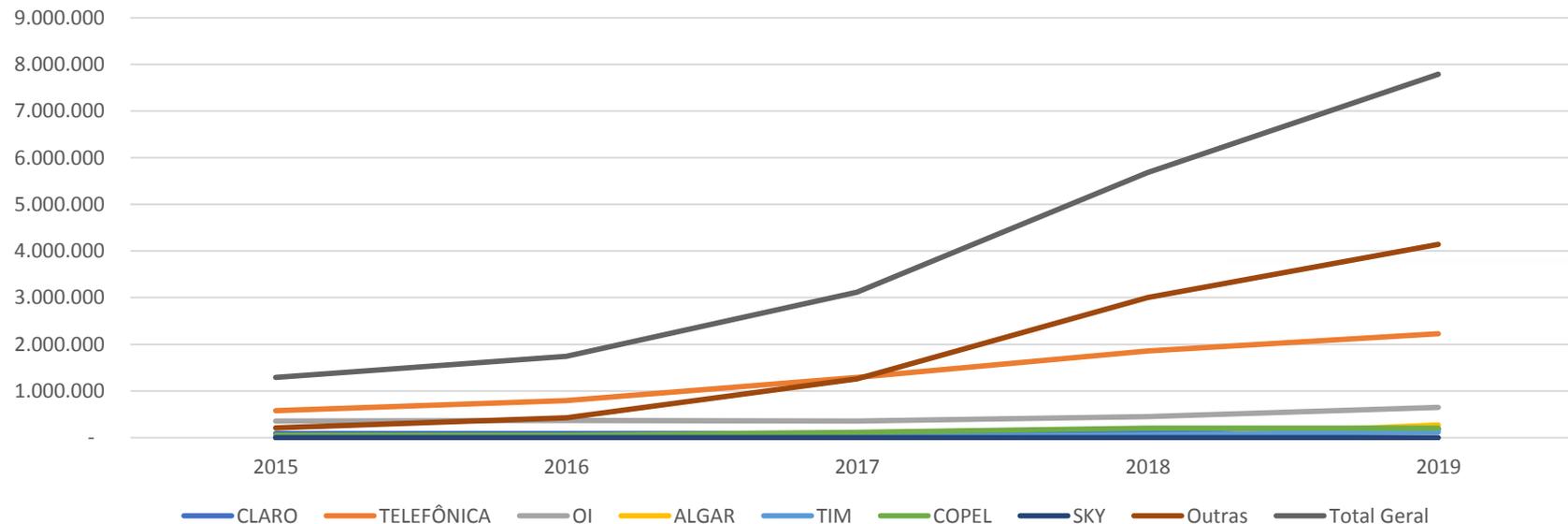
A cada expansão da capacidade de transmissão de dados móveis, temos uma expansão das soluções, produtos e serviços, e essas expansões demandam infraestrutura, dados, e mão de obra capacitada para suportá-la.



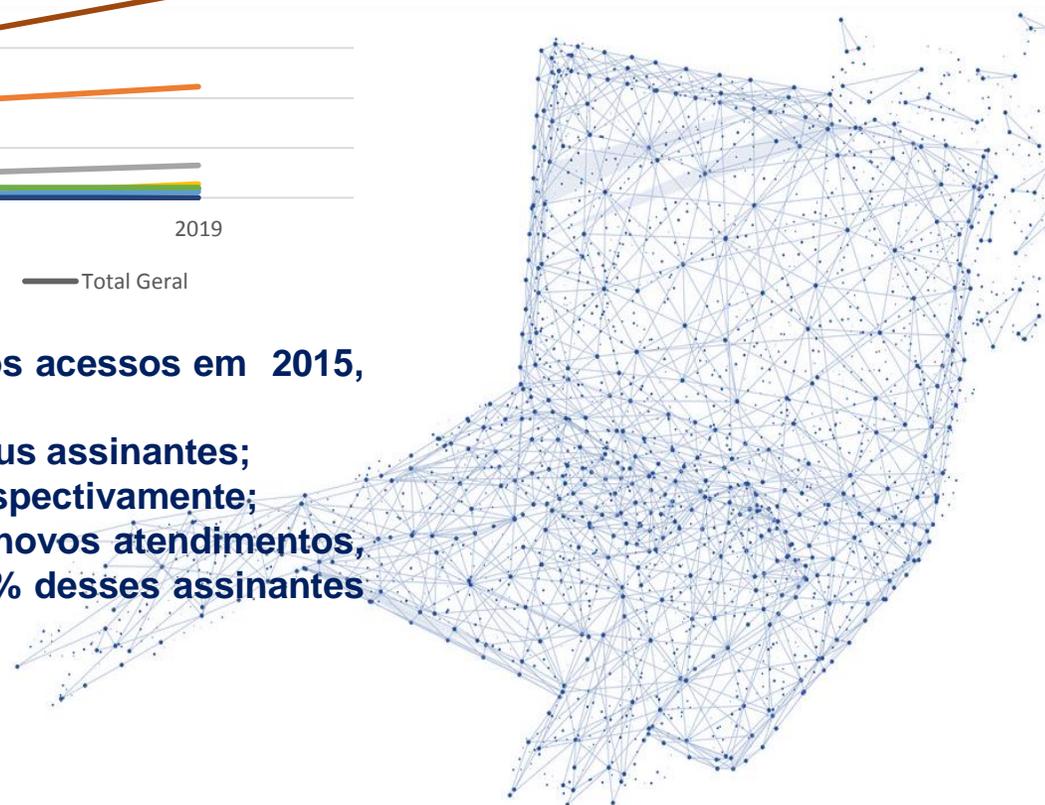
## CAMADA INFRAESTRUTURA

RESILIÊNCIA para suporte SERVIÇOS

# FTTH e o futuro

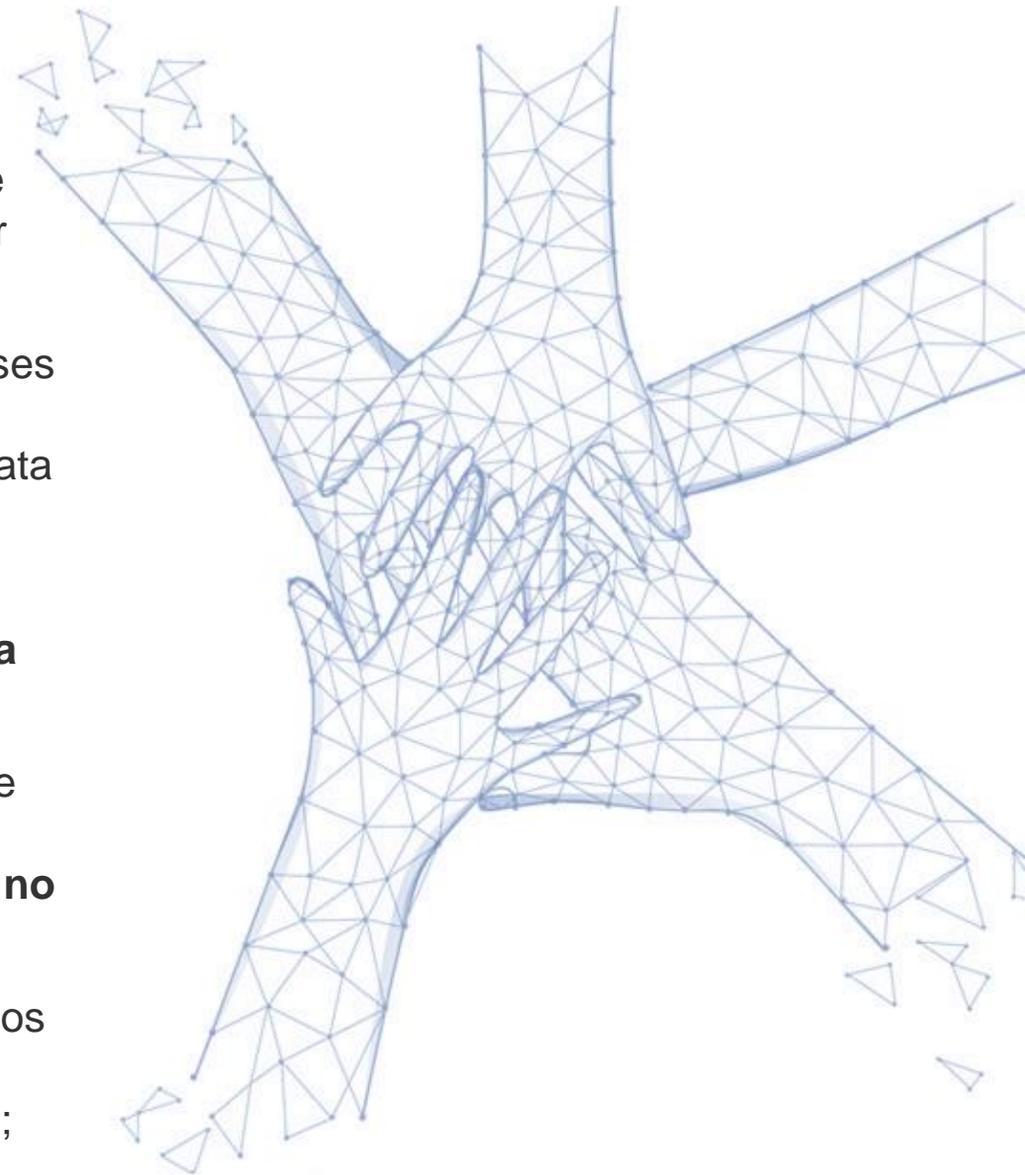


- O mercado de Banda Larga vem migrando para Fibra, saindo de 5% dos acessos em 2015, para 25% de todos os acessos hoje;
- A Telefônica é o player mais adaptado dentre os líderes, com 30% de seus assinantes;
- Algar e Copel se destacam, com 45% e 67% dos assinantes em fibra, respectivamente;
- Os ISPs estão muito bem posicionadas para esse salto do mercado e novos atendimentos, uma vez que detém 24% de todo o mercado de banda larga, porém 53% desses assinantes já com **acesso via Fibra**, total de 4,1 M



# Desafios Internos

- **Expansão da rede de fibra óptica** — A rede de fibra permite a oferta de produtos triple play e maior qualidade de entrega e eficiência. Poderá ser utilizada para suprir as demandas de IoT e implantação do 5G
- **Atendimento omnichannel** — A unificação canais de atendimento e bases de dados, permite uma maior agilidade no atendimento, economia e aumento da satisfação. Também é uma ótima ferramenta aliada ao big data para conhecimento dos clientes e dos seu posicionamento
- **UX e CX** — Quanto maior o foco no cliente final, maior a expectativas de retorno nesse caso. Tendência do século XXI, **consumidores voltados a experiências.**
- **I.A., IoT e Big Data** — As ISPs tem que se adequar ao mercado global, e trazer **inteligência de processos e soluções tecnológicas** . Com a eficiência obtida, terão mais **recursos disponíveis para investimentos no core business**
- **Fusões e Aquisições** – Temos um movimento de centralização em grupos de médio porte, **quem quiser sobreviver e se manter competitivo** tem que ler o seu mercado e verificar as oportunidades e ameaças deste tipo;



# Desafios e Ameaças Externos

- **Banda Larga:** Mercado de banda larga sofrendo com aumento da competição, fusões e aquisições e retomada do investimento nesse segmento, por Tim e Oi;
- **5G:** Ameaça do 5G ao mercado de Banda Larga e de Last Mile;
- **IoT:** Posicionamento para entrar no mercado do IoT;
- **TV:** Estrangulamento x oportunidades no mercado de TV e Streaming;
- **Móvel:** Aposta em serviços altamente customizados de nicho para atender clientes da móvel. Temos o caso negativo da Porto Seguro como exemplo a ser estudado;
- **Conteúdo:** Liberação da regulação de produção de conteúdo, que permitiria combos de conteúdo muito agressivos de empresas que possuíssem as 2 características;
- **Investimentos:** Aumento do folego de investimentos da Oi, seja via aquisição por player internacional, seja via liberação da venda dos ativos, ou com ambos juntos;





# Obrigado!

---

**Vanderson Santana**  
Diretor Comercial



---

[www.wirelink.com.br](http://www.wirelink.com.br)