



Ofreciendo los beneficios del 5G para clientes empresariales

Lo que los ejecutivos de telecomunicaciones deben saber para aprovechar los US\$ 4,3 billones en valor no realizado

La importancia de crear valor

Los organismos reguladores y los gobiernos desean que los operadores de redes móviles (MNO) inviertan en 5G, pero según las reuniones de los profesionales de KPMG con muchos directores de MNO, les preocupa el posible retorno rentable de las fuertes inversiones que se necesitan para construir estas nuevas redes. Muchos confían en que los consumidores pagarán más por el 5G, pero no lo suficiente como para cubrir los gastos de capital derivados de la implementación de estas complejas redes. Los operadores de redes móviles necesitan tener claro dónde implementar la tecnología 5G para generar los mejores rendimientos, y su enfoque debe pasar del consumidor a las divisiones corporativas.

Tienen la oportunidad de crear nuevas fuentes de ingresos rentables a partir de sus clientes empresariales. Es poco probable que las empresas paguen más por velocidades más altas, pero ellas se inclinarían a invertir para obtener el valor significativo que el 5G puede generar, considerando su potencial para resolver desafíos existentes y de posibilitar nuevos modelos de negocios.

Los generadores de valor del 5G

Normalmente, el sector de telecomunicaciones conecta a los agregadores de valor con una propuesta del cliente. En el nuevo mundo 5G, la capacidad, la confiabilidad, la latencia, el ancho de banda y la eficiencia serán agentes de transformación que los MNO pueden ofrecer al cliente empresarial.

El enfoque 4G consistiría en llevar los agregadores de valor al cliente empresarial y solicitarle que los aplique al negocio para encontrar una manera de justificar la inversión adicional. Un enfoque 5G requiere que los MNO piensen de forma diferente, comprendan los problemas reales de sus clientes empresariales y los ayuden a transformar su negocio utilizando el 5G para resolver esos problemas.

Entre las preguntas que deben plantearse están:

- ¿En qué sectores industriales se puede añadir este valor?
- ¿Cuánto valor se puede generar en estas respectivas industrias?
- ¿Cuál es el horizonte temporal para que surja el valor?
- ¿Qué medidas de colaboración pueden tomar hoy las empresas y los operadores de telefonía móvil para maximizar su posición en estos pools de valor?

Para comprender mejor el valor que se puede generar, hemos examinado muchos sectores y plazos.

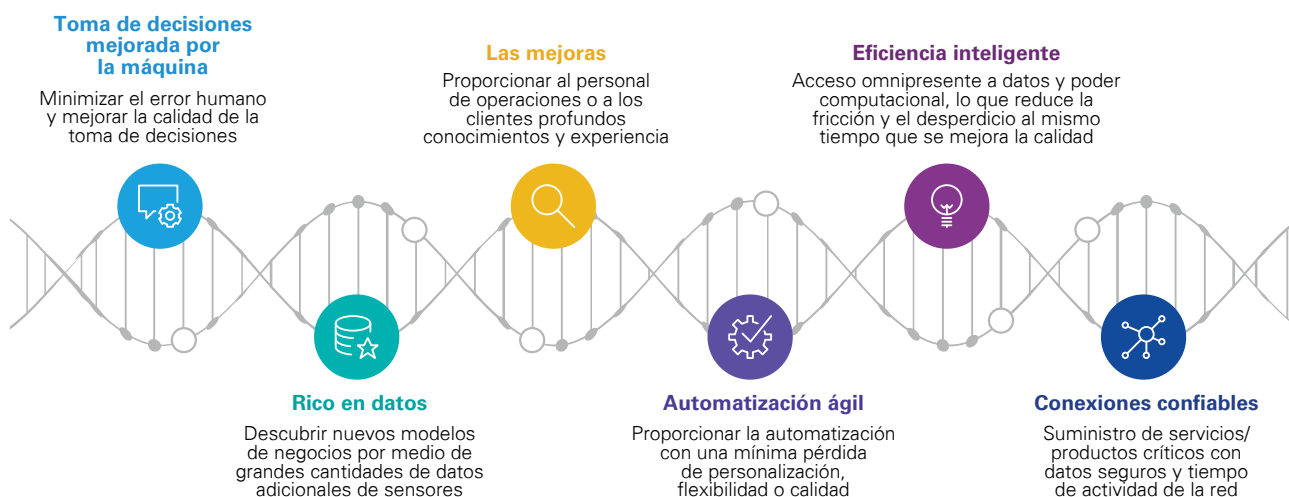


El ADN del valor comercial del 5G

Las mejoras en la empresa están impulsadas por nuevas características innovadoras que resuelven un problema complejo o generan una oportunidad para que la empresa cree una ventaja competitiva. Por esta razón, cuando los profesionales de KPMG comenzaron a comprender el impacto del 5G entre los sectores de la industria, fue necesario articular los beneficios comerciales concretos de esta tecnología, lo que crea una oportunidad para que las

empresas de telecomunicaciones eleven la propuesta de valor a nuevas alturas y hagan del 5G un elemento de negocio esencial para clientes empresariales.

El ADN del valor empresarial del 5G es la creación de propuestas de negocios reales habilitadas por esta tecnología:



Plazo para obtener valor

Además, los profesionales de KPMG han evaluado la naturaleza de las industrias para comprender cuándo puede surgir el valor. Evaluamos tres horizontes temporales:



Casos de uso privados o estilo campus

Estos casos de uso están tipificados por sectores en los que una organización está ubicada en un lugar central o físicamente restringido y se adapta bien a una red 5G privada en una región limitada. Estos tipos de implementación de red serán el primer punto de contacto para muchos operadores. Algunos ejemplos incluyen entornos de fabricación.



Casos de uso de ciudades

Cuando las redes 5G se vuelvan accesibles al público y se implementen dentro o entre ciudades, diversas industrias estarán en condiciones de añadir valor. Los sectores relacionados con servicios que necesitan una mayor cobertura, como la salud, la movilidad y los servicios profesionales, entrarán en este horizonte temporal. Durante este periodo también se implementarán la industria del entretenimiento en vivo y los casos de uso relacionados con las experiencias de los clientes.



Más de 5 años y más allá

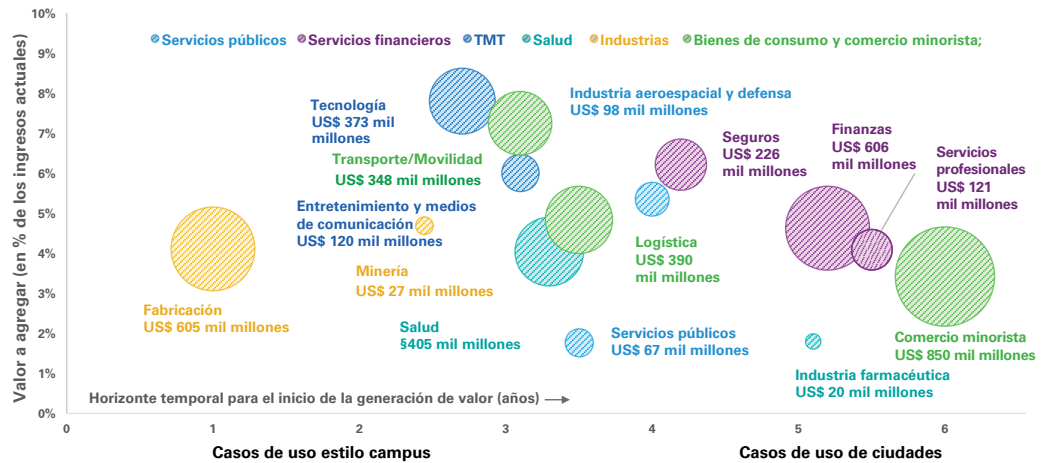
Más allá del horizonte de cinco años, podemos esperar que la mayoría de las empresas de telecomunicaciones a nivel mundial hayan iniciado amplias implementaciones de la tecnología 5G. Si bien es difícil predecir el impacto en el futuro, es esencial que los MNO se mantengan centrados en los desafíos empresariales a los que se enfrentan sus clientes, mientras adaptan sus modelos de negocio para aprovechar los avances del edge computing y la conectividad ultrarrápida que se concretará con el 5G.

El valor por generar

Se estima que se añadirán US\$ 4,3 billones a los principales sectores verticales. Utilizando el ADN del valor empresarial, los profesionales de KPMG pudieron analizar los desafíos empresariales resueltos con la implementación del 5G y el valor generado como resultado. Como se ha descrito anteriormente, el cronograma de implementación es fundamental para que el sector de las telecomunicaciones comprenda y se comunique con sus clientes empresariales.

El ADN del valor comercial del 5G de KPMG

El 5G será un agente de transformación en su impacto, pero ese impacto no se producirá mañana. Los MNO deben centrar sus esfuerzos en sectores en los que puedan añadir valor a corto plazo y crear así los rendimientos que sus directores necesitan ver para invertir más en 5G. Esto no quiere decir que el enfoque a largo plazo no sea importante, pero sin algún tipo de rendimiento financiero inmediato, las inversiones pueden no estar disponibles en primer lugar.



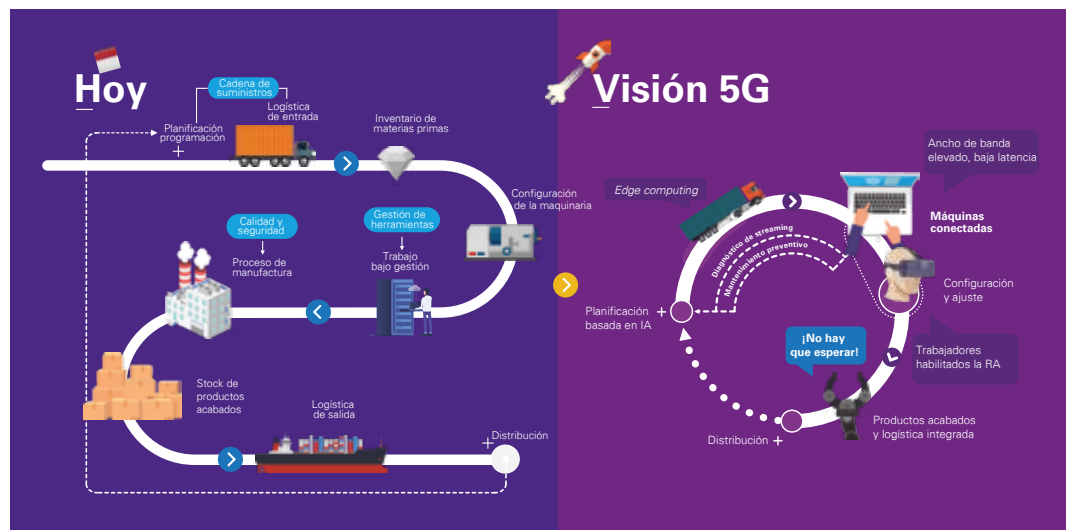
US\$ 4,3 billones en valor a añadir por medio de casos de uso identificados

Un estudio sobre el 5G

Desbloquear los beneficios sin precedentes del 5G para los modelos de negocio es un desafío que muchas empresas enfrentan o enfrentarán pronto. Hemos analizado en profundidad los sectores seleccionados y cómo pueden revelar los enormes beneficios del 5G. A continuación, vamos a profundizar en uno de estos sectores: el manufacturero.

Fabricación

En este sector, el pensamiento actual del 4G suele crear un proceso lineal: los materiales se piden, las máquinas están preconfiguradas y gestionadas por personas, y se mantienen por vida útil, no por desgaste. ¿El resultado? Un alto potencial de costosas averías y desperdicios, así como un proceso que no puede responder fácilmente a los cambios en la demanda.



La implementación del 5G en este tipo de entornos puede subvencionar una transformación empresarial, permitiendo procesos dinámicos, autorreguladores y autoajustables que se traducen en agilidad, rapidez y mayor productividad. Es importante destacar que estos beneficios se transmitirán al cliente final en forma de personalización, calidad y rapidez de entrega. El proceso lineal se convierte en un ciclo y se crea un valor significativo.

Próximas etapas para as companhias

Los líderes deberán mantenerse a la vanguardia de la competencia si desean capitalizar los beneficios del 5G. Pero ¿cómo se convierte su empresa en un "outpacer" en 5G?



Pensar

Piense más allá de los casos de uso ya identificados y la infraestructura 4G actual. Comprenda el ADN del valor empresarial de la tecnología 5G para resolver problemas de negocios.



Diseñar

Las divisiones corporativas deben guiarse por perspectivas, como las empresas de consultoría modernas, y ser más "ágiles" en la gestión de productos, al igual que las empresas de tecnología. Sea realista con los clientes corporativos sobre el tiempo de implementación.



Hacer

Ninguno de los actores puede hacerlo solo. Desbloquear agregadores de valor requerirá colaboración y creación conjunta. Identifique los principales actores con los que debe trabajar para hacer evolucionar su empresa y ayudar a maximizar el valor del 5G.

Contacto

Luis Motta

Socio Líder de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones

KPMG en Sudamérica

T: +55 (11) 3940 8314

E: LLuz@kpmg.com.br



**Ser especialista
transforma negocios.**

#KPMGTransforma



Descargue
nuestra APP

kpmg.com.br



[/kpmgbrasil](https://www.youtube.com/kpmgbrasil)

Es posible que la prestación de todos o algunos de los servicios descritos en este documento no esté permitida para clientes de auditoría de KPMG, sus filiales y entidades relacionadas.

Toda la información presentada en este documento es de naturaleza genérica y no tiene por finalidad abordar las circunstancias de ningún individuo o ninguna entidad en particular. Si bien empeñamos nuestro mejor esfuerzo para proporcionar información precisa y oportuna, no podemos garantizar que dicha información siga siendo precisa en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a ella. Nadie debe tomar medidas con base en dicha información sin el asesoramiento profesional adecuado después de un examen detallado de la situación específica.

© 2019 Copyright de una o más entidades de KPMG International. Las entidades de KPMG International no prestan servicios a clientes. Todos los derechos reservados. KPMG se refiere a la organización global o a una o más firmas miembros de KPMG International Limited ("KPMG International"), cada una de las cuales es una persona jurídica separada. KPMG International Limited es una empresa inglesa privada limitada por garantía y no presta servicios a los clientes. Para obtener más detalles sobre nuestra estructura, visite Inicio. kpmg.com/governance.

El nombre y el logotipo de KPMG son marcas registradas utilizadas bajo licencia por empresas miembro independientes de la organización global de KPMG.