



GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA DE HONDURAS



COMISION NACIONAL DE
TELECOMUNICACIONES
CONATEL

ESTUDIO DE MERCADO DE LOS SERVICIOS DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN

Dirección de Regulación Económica y de
Mercados

CONATEL



Comayagüela, M.D.C. 04 de abril, 2016

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	3
1.1. Preámbulo	3
1.2. Resumen	3
1.3. Objetivos	4
Objetivo General	4
Objetivo Específico	4
1.4. Alcance	4
1.5. Impacto	4
1.6. Metodología aplicada	4
CAPÍTULO II. TIPOS DE SERVICIOS DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN	5
2.1. Definición de Servicios Potencialmente Relacionados	5
2.2. Cobertura de los servicios de televisión por suscripción	9
2.3. Características de la oferta de los productos y servicios comprendidos en este mercado	10
2.4. Características de la demanda de los productos y servicios comprendidos en este mercado	11
2.5. Publicidad Comercial mediante los canales	11
2.6. Contexto Internacional	11
CAPÍTULO III. MARCO INSTITUCIONAL Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	13
3.1. Inclusión de canales de televisión abierta en los sistemas de cable	13
3.2. Certificaciones de Derechos de Transmisión de Señal	14
3.3. Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL)	14
3.4. Servicios de televisión por suscripción en Honduras	15
3.5. Demanda e ingresos de los servicios por suscripciones	17
CAPÍTULO IV. ESTRUCTURA Y COSTOS DEL MERCADO	19
4.1. Cadena de Valor	19
4.2. Tercerizaciones o subcontrataciones	20
4.3. Costos del servicio	21
CAPÍTULO V. MERCADO RELEVANTE Y PODER DE MERCADO	23
5.1. Definición de mercado relevante	23

5.2. Definición de Mercado Mayorista de Señales Audiovisuales Internacionales.....	24
5.3. Definición de Mercados Minoristas de Señales Audiovisuales	26
5.4. Determinación de poder de mercado, en el mercado de los servicios de suscripción.....	31
CAPÍTULO VI. PROBLEMAS Y BARRERAS QUE SE PRESENTAN EN LOS SERVICIOS DE TELEVISION POR SUSCRIPCION EN HONDURAS.....	34
6.1. Problemáticas Identificadas en el Mercado de Nacional	34
6.2. Barreras Económicas que enfrentan los operadores de los servicios por Suscripción.....	35
CAPÍTULO VII. CONDUCTAS POTENCIALMENTE RESTRICTIVAS A LA LIBRE COMPETENCIA	38
7.1. Descripción y análisis de las actividades de integración vertical y horizontal realizadas en los últimos años.	38
7.2. Análisis de las posibles prácticas restrictivas a la libre competencia en este mercado.	38
7.2.1 Precios por debajo del nivel de Costos	39
CONCLUSIONES	41
RECOMENDACIONES.....	43
ANEXOS.....	45
8 REFERENCIAS.....	47

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Preámbulo

En la labor de CONATEL de procurar un ambiente de libre y leal competencia que promueva el desarrollo del sector telecomunicaciones, se ha encontrado que uno de los principales servicios públicos de telecomunicaciones, es el de servicios de televisión por suscripción que visto desde la óptica de la competencia este mercado se caracteriza por algunos elementos que merecen un análisis detallado para determinar su estructura y comportamiento así como las causas y las posibles medidas regulatorias para evitar prácticas contrarias a los principios de competencia; por tal razón se ha emprendido la tarea de realizar un estudio de mercado que analizará toda la cadena de valor de estos servicios por suscripción y los mercados relacionados que influyen en las condiciones económicas y técnicas de su funcionamiento.

1.2. Resumen

El presente informe denominado Estudio de los Servicios de Televisión por Suscripciones contiene 7 capítulos, los cuales determinan, definen e ilustran las características del mercado, desde un contexto internacional hasta llegar al ámbito nacional y presentar el mercado relevante (mayorista y minorista) como el poder de mercado (mayorista y minorista). Estructura del mercado, funcionamiento de los servicios. Análisis de servicios sustitutos y complementos desde varias ópticas como ser del lado de la oferta y del lado de la demanda de los mercados mayoristas y minoristas. En cuanto ingresos, precios, costos e inversiones, representación económica en relación al PIB, análisis de cobertura y penetración de mercado, análisis como IHH, ARPU, prácticas anticompetitivas, principales problemas y barreras de entradas, programación, resultados de entrevistas aplicadas a varios actores de este sector, hasta llegar a las recomendaciones que generen políticas de incentivos a este sector tan importante en Honduras.

1.3. Objetivos

Objetivo General

Identificar y analizar los elementos más importantes del mercado de televisión por suscripción, con el propósito de determinar si las condiciones económicas y técnicas se apegan a los principios de competencia y el marco regulatorio del Sector Telecomunicaciones.

Objetivo Especifico

- Analizar la cadena de valor y los mercados involucrados en los servicios de televisión por suscripción.
- Determinar las condiciones que experimentan los operadores del servicio de televisión por suscripción en sus distintas modalidades.
- Establecer el Mercado Relevante de los servicios de televisión por suscripción.
- Determinar si existen distorsiones en el mercado de televisión por suscripción y establecer las recomendaciones al caso.

1.4. Alcance

Desarrollar un Estudio del Servicio de Televisión por Suscripción, que permita dar a conocer a: CONATEL, agentes económicos del sector, academia y público en general; desde un punto de vista cualitativo y cuantitativo, las condiciones y variables que interactúan dentro de este servicio en el territorio nacional, analizando: las características, la estructura, el comportamiento estratégico de los agentes económicos, la institucionalidad, entre otras; de manera que se pueda dar a conocer la cualidad dinámica y asimismo los obstáculos que viabilizan o que impiden respectivamente la expansión y crecimiento de este mercado.

1.5. Impacto

Mediante una regulación actualizada a las condiciones del mercado, se espera fomentar el desarrollo de este sector, asimismo reducir las posibles conductas anticompetitivas en la prestación del servicio de televisión por suscripción, incluyendo la mejora en la calidad del servicio.

1.6. Metodología aplicada

- a) Investigación de las buenas prácticas internacionales.
- b) Revisión del marco regulatorio.
- c) Entrevista con operadores de los servicios de Televisión por Suscripción.
- d) Entrevista con Asociaciones de Televisión por Suscripción.
- e) Entrevista con representantes de productores de contenido.
- f) Análisis de información de reportes trimestrales que entregan los operadores a CONATEL.
- g) Solicitud de información específica a operadores de servicio.
- h) Análisis de resultados encontrados.
- i) Elaboración de informe de Estudio del Servicio de Televisión por Suscripción.

CAPÍTULO II. TIPOS DE SERVICIOS DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN

Los Servicios de Televisión por Suscripción, son aquellos que transmiten o retransmiten señales de televisión y audio por un medio o configuración que los diferencia de aquellos que son de libre recepción, requiriendo de una red conformada por un Head End para la distribución alámbrica o una estación Satelital para la distribución inalámbrica, para acceder a los Abonados/Suscriptores, quienes suscriben el/los servicio(s) mediante un contrato, compensando monetariamente al proveedor por la prestación del servicio de telecomunicaciones suscrito. Los principales servicios de televisión por suscripción son: Televisión por Suscripción por Cable y Televisión por Suscripción por Medios Inalámbricos.

2.1. Definición de Servicios Potencialmente Relacionados

De acuerdo con el Reglamento General de la Ley Marco Del Sector de Telecomunicaciones ¹ se cuenta con los siguientes servicios de telecomunicaciones.

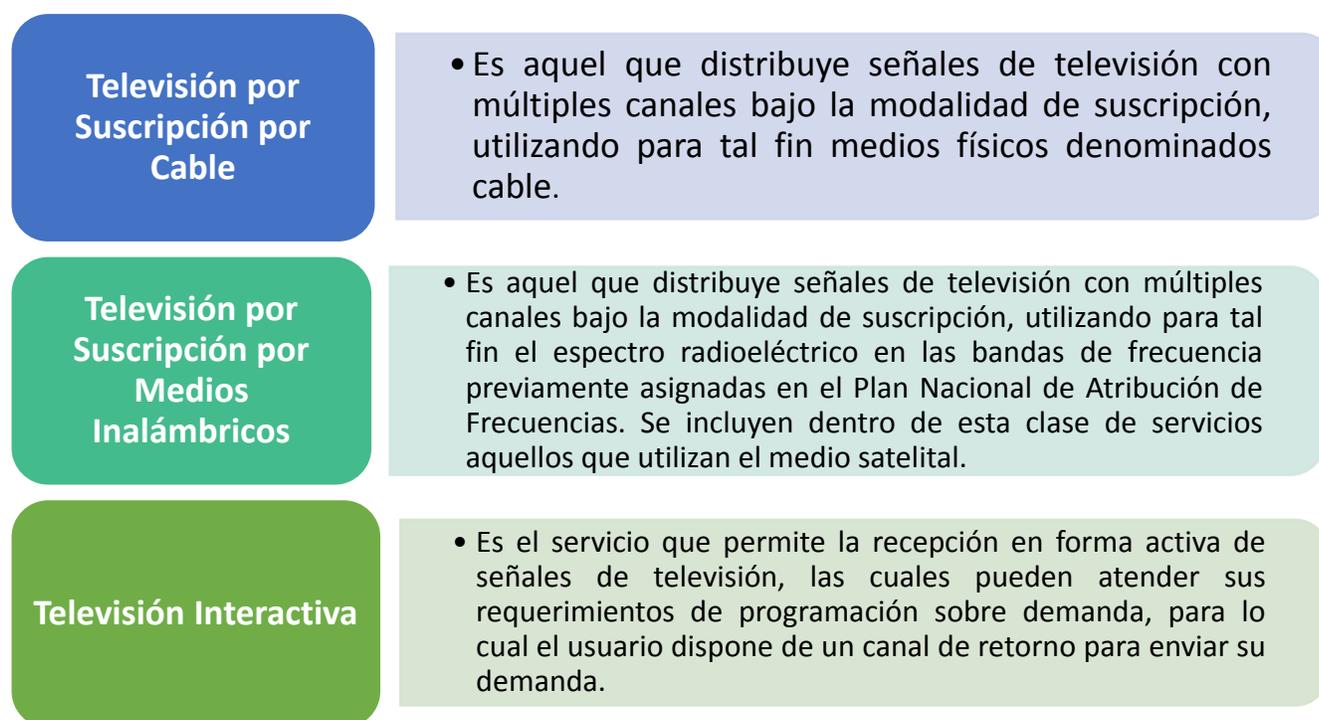
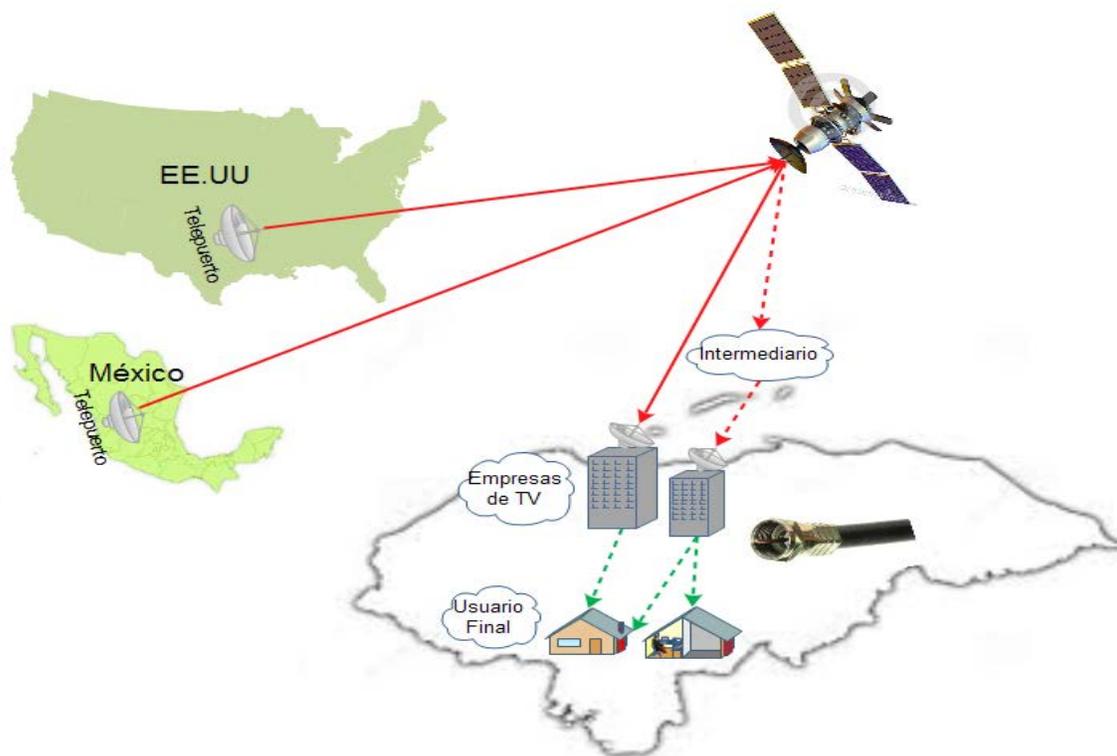


Fig. 1. Conceptos de Servicios de Televisión por suscripciones

¹ De acuerdo con el Marco Regulatorio; (CONATEL, Reglamento General de la Ley Marco Del Sector de Telecomunicaciones).

Figura 2. SERVICIO DE LA TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN POR CABLE



En la figura se demuestra en forma general el esquema del servicio de televisión por suscripción por cable, en donde los países extranjeros (principalmente Estados Unidos de América y México) envían los programas de contenidos². Estos productores empaquetan en canales los contenidos como ser: películas, series, telenovelas, ciencia, tecnología, deportes etc. Luego los productores de contenido como Tuner, Discovery, Televisa, Fox, HBO, MTV, etc. venden estos contenidos a Honduras en dos formas: a) mediante un intermediario o representante para Honduras que ofrece paquetes de contenidos; b) negociación directa con la empresa de televisión por suscripción.

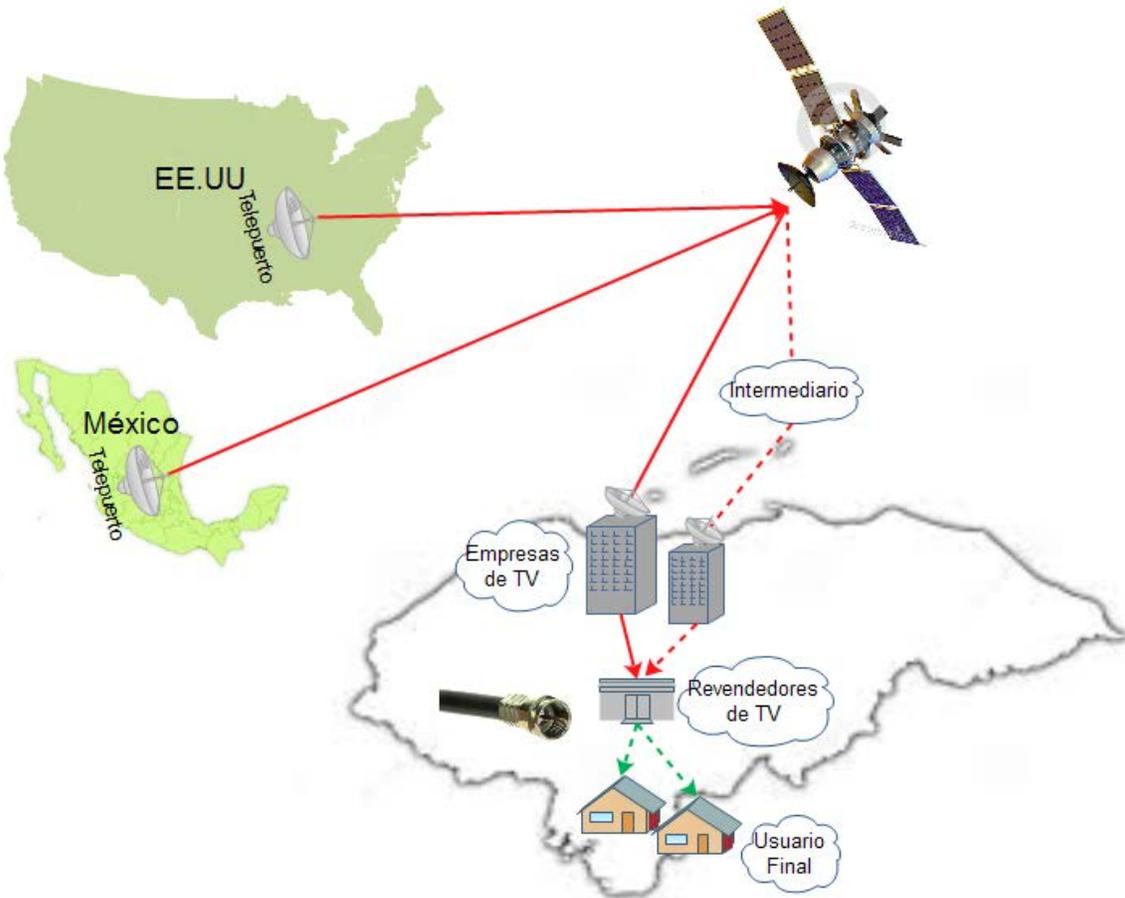
Luego, las empresas de televisión por suscripción por cable reciben en forma satelital las señales de los paquetes de contenidos (canales), y las decodifican mediante equipos como ser moduladores y mezcladores, para luego transmitirlo mediante cable coaxial y comercializarlo en forma directa (a nivel minorista) a los Usuarios³ previo la suscripción de un contrato.

Infraestructura utilizada: Head end, Antena, Modulador, Descodificador, Cable Coaxial/ Fibra óptica, Amplificadores de Señal Cajas digitales (descodificadores de señal análoga a digital).

² Productores de Contenidos se refiere a los generadores de contenidos, como ser de Telenovelas, Deportes, Entretenimiento, Películas, Series, Artes, Comedia etc.

³ Usuarios, Suscriptores o abonados, pueden ser Residenciales o Comerciales.

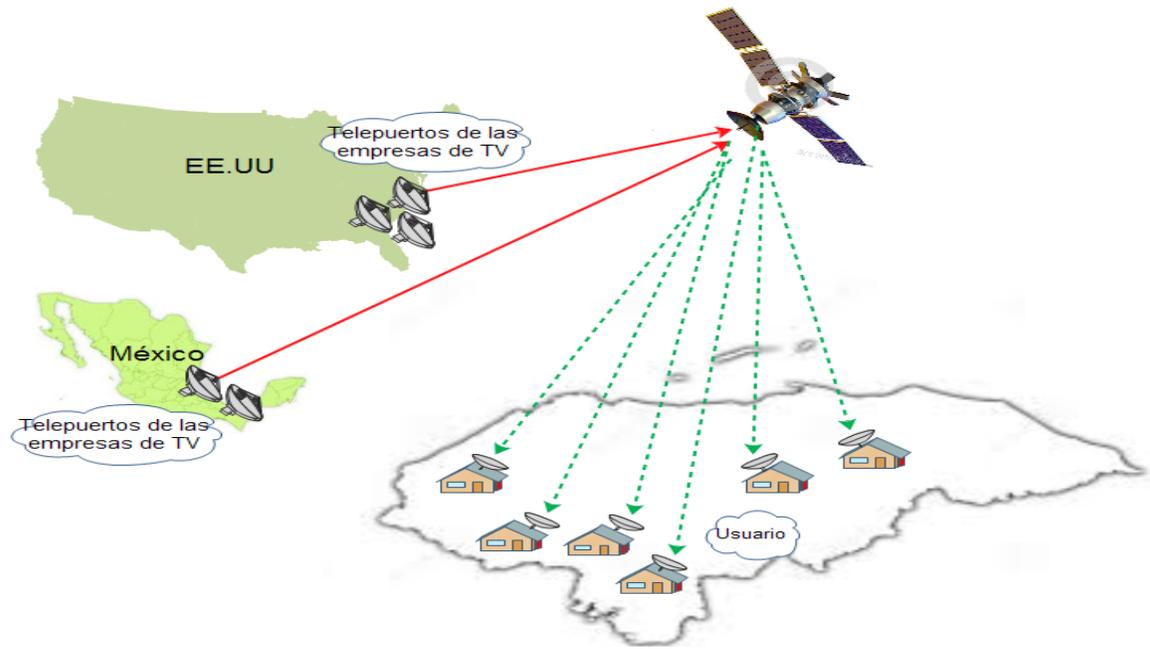
Figura 3. SERVICIO DE REVENDEDORES DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN POR CABLE



Al existir revendedores, el único cambio que se da con respecto al sistema de transmisión de televisión por suscripción por cable, es que las empresas revendedoras realizan negociaciones con las empresas que proveen el servicio para luego venderlo a los usuarios finales. De esta forma el revendedor no necesita de un Head End ya que se conecta directamente con las señales de la empresa de televisión por suscripción y se limita a la gestión de sus clientes. En la mayoría de casos surgen estas empresas revendedoras del servicio en aquellas comunidades más alejadas o "pequeñas" (en población) en donde el usuario solo tiene la opción de recibir el servicio que ofrecen estos revendedores.

Este esquema de reventa es permitido por el Reglamento General de Ley Marco de Telecomunicaciones y tiene la ventaja de presentar costos de red más reducidos que los que presenta el operador de servicios de televisión por suscripción por cable.

Figura 4. SERVICIO DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN POR MEDIOS INALÁMBRICOS



Las empresas de televisión por suscripción por medios inalámbricos, poseen Telepuertos (estación satelital) generalmente en el extranjero, desde donde transmiten el contenido a un satélite (propio o alquilado) y este a su vez reenvía la señal a los suscriptores en forma directa, recibiendo a través de una antena satelital; para lo cual se suscriben previamente contratos de prestación de servicios entre ambas partes.

Infraestructura utilizada: Telepuertos, satélites, Antenas parabólicas receptoras, Cajas digitales (descodificadores de señal análoga a digital)

Figura 5. SERVICIO DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN INTERACTIVA



Este servicio se ofrece a través de cable, Internet o

medios inalámbricos, sin embargo, para que la señal sea digital y HD, las empresas de televisión por suscripción, ofrecen estos dispositivos denominados "cajas digitales" para la decodificación y modulación de la señal, con el fin que el usuario tenga mejor calidad y cantidad de canales de televisión. Estas cajas pueden ser en forma de préstamo o vendidas de pago inmediato o al crédito, esto puede variar según el contrato de prestación de servicios de la empresa proveedora.

Algunas modalidades de prestación de este servicio son:

- Televisión a la carta o vídeo bajo demanda - (video On demand (VoD)).
- El pago por visión o pago por ver – (pay per view (PPV)).

La forma más común de describir la cadena de valor es la siguiente:

- a) Dueño del Contenido y/o Proveedor o Productor de TV;
- b) Compañía de TV;
- c) Transmisor/operador de la red;
- d) Usuario final (Televisor).

Netflix por citar un ejemplo, permite que los usuarios puedan tener acceso al entretenimiento como ser películas, series de televisión a través del servicio internet, donde el usuario accede al contenido mediante el pago de una tarifa plana mensual por lo que se denomina streaming (flujo) multimedia (principalmente, películas y series de televisión) bajo demanda por Internet y de DVD-por-correo, donde los DVD se envían mediante Permit Reply Mail. Este servicio, para el primer trimestre de 2015, tenía más de 60 millones de suscriptores en todo el mundo.

El funcionamiento es por Streaming como un reproductor en Microsoft Silverlight, a fin de que el contenido audiovisual que ofrecen no sea descargado y acciones de reproducciones cortas para que no sea grabado.

En la actualidad, los usuarios que eligen esta modalidad de entretenimiento en Honduras, son en porcentajes reducidos, ya que para gozar de este servicio se debe contar con un internet cuya velocidad es superior al promedio de consumo, aunque según la web de Netflix, la velocidad mínima es de 0.5 Mega bits por segundo, pero para disfrutar de calidad HD debe ser de 5 Mbps hasta 25 Mbps para que sea Ultra HD.

2.2. Cobertura de los servicios de televisión por suscripción

La cobertura del servicio de televisión abierta en Honduras es de 63% de la población; mientras que la cobertura del servicio suscripción por Cable es del 82% y para la modalidad de televisión por medios inalámbricos es potencialmente del 100%, ya que el satélite cubre todo el territorio nacional, Ver anexo A⁴.

El departamento que posee la cobertura más elevada para el servicio de Televisión por Suscripción por Cable (prácticamente un 100%) es el de Cortés, y los siguientes son los departamentos de Francisco Morazán e Islas de la Bahía que comparten el mismo porcentaje del 95%. El departamento de Atlántida lidera en cuanto a cobertura de televisión de libre recepción.

La cobertura del servicio de televisión abierta en Honduras ha sido superada por la televisión por suscripción (por cable y satelital), convirtiendo a esta última, en la

⁴ La cobertura satelital que se refiere a 100% es algo “potencial”, ya que, aunque se tenga técnicamente la capacidad de brindarlo a lo largo y ancho del territorio, no significa que la comercialización del servicio es económicamente factible.

preferida dentro de las señales de televisión, aun y cuando este servicio por medios de suscripción sea una modalidad de paga; adicionalmente según los datos de hogares con TV y suscriptores de TV paga en hogares en Honduras, representan un 72%.

De acuerdo a la información obtenida, la mayoría de los operadores del servicio de televisión por suscripción de las principales ciudades han realizado inversiones para instalar fibra óptica en parte de su red, esto les permite ofrecer un mejor servicio de televisión por cable, cubrir más distancias y ofrecer el servicio de TV Digital, HD e internet a mayor población; pero también se encontró que la falta de expansión de fibra óptica en otros municipios⁵ donde no tienen cobertura, es debido a que les resulta muy costosa la implementación, y que al menos a mediano plazo no pueden incrementar su infraestructura. En cuanto a los operadores de servicios de televisión por suscripción de los municipios del interior la cantidad de fibra que poseen en su red es mucho menor y en la mayoría de los casos carecen de ella; en relación al servicio de internet en esos municipios a corto plazo los hallazgos encontrados en el estudio indican que hay poca demanda para este servicio ya que en las regiones en donde se han realizado sondeos solo el 6% utilizarían el servicio de Internet, por lo que la implementación de ese servicio no resulta en una operación rentable en la actualidad, este hecho ha limitado las inversiones en estas regiones.

2.3. Características de la oferta de los productos y servicios comprendidos en este mercado

Dentro de los Servicios de suscripción, como hemos mencionado, la oferta de televisión por cable, por medios inalámbricos y televisión interactiva, dentro de la gama de paquetes se tiene: el servicio Básico Análogo, el Premium y Digital, asimismo los operadores ofrecen a los usuarios servicios mediante paquetes como ser (televisión + internet o telefonía fija), gracias a la facilidad de convergencia de estos servicios.

El principal sustituto para los servicios de suscripción, en teoría sería la televisión abierta de libre recepción, la cual tiene la ventaja de que no involucra ningún costo mensual al usuario; adicionalmente existen los contenidos que son ofrecidos por internet, tanto de forma gratuita como paga, que también compiten con los servicios de televisión por suscripción.

El comportamiento que se ha identificado a nivel internacional en esta industria, en los últimos años, es que estos mercados tienden a ser más concentrados gradualmente (menos empresas); esto en virtud de las economías de red existentes que permiten mejores precios, cobertura y programaciones. Otros factores indirectos (soporte técnico, atención al cliente, promociones etc.) son esenciales para que el usuario determine qué empresa contrata, por lo que las empresas de

⁵ Se debe clarificar que en los 18 departamentos de Honduras se tiene cobertura, pero esto no quiere decir que el total de los municipios poseen el 100% de cobertura

telefonía móvil muchas veces utilizan su infraestructura y capacidad técnica y deciden incursionar en estos mercados que gracias a la convergencia tecnológica hacen factible proveer los servicios de televisión por suscripción en sus distintas modalidades, en condiciones más ventajosas que la competencia.

2.4. Características de la demanda de los productos y servicios comprendidos en este mercado

La demanda de los servicios de suscripción es sensible al tipo de contenido que se ofrece, encontrándose que los sectores con ingresos más reducidos optarán únicamente por la televisión de libre recepción, porque no pueden afrontar el precio de los servicios de televisión por suscripción; mientras que la población que puede afrontar los precios de televisión por suscripción y la que no está bajo la cobertura de la televisión abierta, preferirá estos debido a que su contenido es generalmente superior en calidad, innovación y variedad que el que se ofrece por televisión abierta; en este sentido factores como la cobertura y el precio de estos servicios determinan qué tanto son demandados por la población.

En cuanto a la preferencia de demandar el servicio por suscripción por medios inalámbricos o por cable, el factor principal es su cobertura ya que dentro de las zonas urbanas hay varias empresas que ofrecen ambas modalidades (por cable e inalámbrica) siendo preferido el servicio por cable que el satelital; sin embargo, en muchas zonas rurales, el usuario tiene quizás una sola opción disponible que es la inalámbrica por lo que opta por esta opción, esto se debe a la cobertura del servicio; adicionalmente el servicio inalámbrico (por lo menos en la actualidad) ofrece contenido diferenciado por parte de algunos proveedores (por ejemplo programas exclusivos de eventos deportivos como la Liga Española) de tal forma que algunos usuarios preferirán este aun en los casos que estén dentro de la cobertura del servicio de suscripción por cable aunque su costo sea mayor.

2.5. Publicidad Comercial mediante los canales

Los contratos que se efectúan entre los productores de contenido y las empresas de televisión por suscripción en Honduras, establecen que no se puede transmitir publicidad local dentro de la programación adquirida, ya que el contenido íntegro de la programación corresponde a los productores internacionales; quedando sujetos los operadores del servicio de televisión por suscripción nacional a retransmitir estas señales sin modificación alguna. Este elemento limita las posibilidades de comercializar productos y servicios nacionales en estos canales.

2.6. Contexto Internacional

Según la empresa Consultora Business Bureau, considera a Honduras como el país con mayor base de suscriptores. Bureau, (2013) y relacionada con las fuentes del INE se tiene que la densidad de hogares son las siguientes:

Tabla no. 1 Densidad de Hogares

PAÍS	Densidad de Hogares con Tv paga
Honduras	56⁶%
Guatemala	28%
Costa Rica	42%
El Salvador	28%
Nicaragua	30%
Panamá	34%

Fuente: Business Bureau y INE (Honduras)

Siendo un total de 3.25 millones de suscriptores de Televisión Pagada en Centroamérica. Business Bureau indica que Honduras es el país de la región que presenta la mayor densidad de usuarios de televisión de paga (televisión por suscripción por cable o inalámbrica); revela adicionalmente que hay casos de ilegalidad (piratería), en donde Guatemala posee el mayor porcentaje con un 22%, Nicaragua con el 20%, El Salvador y Honduras comparten el mismo porcentaje del 19%; Costa Rica en un 11% y Panamá que es el menor, tiene solo un 8%; se estima que hay 585,000 hogares que cuentan con conexiones ilegales que equivalen al 17% de los usuarios.

Tabla no.2 Canales más vistos en Centroamérica (ibopeca, 2015).

No.	Canal	%RAT
1	Disney Channel	1,74
2	Nickelodeon	1,15
3	Cartoon Network	1,07
3	Canal de las Estrellas	1,07
5	Disney XD	0,87
6	TL Novelas	0,79
7	Discovery Kids	0,76
8	TNT	0,69
9	Fox	0,53
10	Golden	0,44
11	De Pelicula	0,42
12	Discovery Channel	0,40
13	Universal Channel	0,38
13	Boomerang	0,38
15	The Film Zone	0,36
15	Cinecanal	0,36
17	AXN	0,34
18	National Geographic	0,30
18	Warner Channel	0,30
20	ESPN	0,29

Tomado de: http://www.ibopeca.com/onmedia/21edicao/cable_centroamerica.html

⁶ Si se toma la relación de suscriptores entre hogares con televisión, el porcentaje resultante es del 72%.

CAPÍTULO III. MARCO INSTITUCIONAL Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

3.1. Inclusión de canales de televisión abierta en los sistemas de cable

El Congreso Nacional, mediante Decreto 219-04, que fue aprobado el 29 de diciembre de 2004 y publicado en diario Oficial La Gaceta en fecha del lunes 14 de marzo de 2015. Establece lo siguiente:

Artículo 1. - Ordenar a la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), para que proceda de inmediato a instruir a los servidores de televisión por cable, para que respeten los números de frecuencias que se han dado en concesión por parte de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), a los dueños de canales de televisión, según zona geográfica.

Artículo 2. – Este derecho debe aplicarse en las zonas territoriales o coordenadas, en donde el canal tenga autorizada su frecuencia de operación.

Artículo 3. – La no aplicación a lo dispuesto en el presente Decreto por parte de los miembros de la Comisión, les hará incurrir en responsabilidad civil y penal.

Artículo 4. – Este Decreto deberá cumplirse en el plazo perentorio de treinta (30) días y en caso de no cumplimiento de lo establecido, por cualquier empresa de televisión por cable, se procederá a ordenar la suspensión de sus operaciones, hasta que cumpla con la norma.

Artículo 5. – El Presente Decreto entrará en vigencia a partir del día de su publicación en el diario Oficial La Gaceta.

Fuente: http://www.conatel.gob.hn/doc/Regulacion/decretos/Decreto_219_2004.pdf

Esta regulación limita en muchos aspectos la grilla (oferta) de los sistemas de cable en las principales ciudades donde existen más de treinta canales de televisión abierta dejando 60 canales o menos para la televisión de paga, ya que la capacidad normal para los sistemas análogos es de alrededor de 92 canales, ya que muchos de los canales de televisión abierta tienen una aceptación reducida en la población debido al pobre contenido que ofrecen; esto condiciona el mercado en términos de la preferencia de los usuarios, ya que la parrilla de canales no se rige directamente por la demanda; en otras partes del mundo esta restricción se limita a los canales estatales y las demandas naturales existentes de contenido nacional.

Para hacer un comparativo de magnitud de canales de libre recepción. La ciudad de San Francisco, EEUU, cuya población es muy superior a la capital de Honduras, posee 33 canales de libre recepción y las ciudades de Tegucigalpa y San Pedro Sula cuentan 36 canales de libre recepción lo que representa más del 30% de la

cantidad total de canales, esto limita la cantidad de canales internacionales para los cuales sí existe una gran demanda por parte de la población; en este aspecto Honduras es el país de la región de C.A y el Caribe, que más canales de televisión de libre recepción tiene al aire.⁷

3.2. Certificaciones de Derechos de Transmisión de Señal

La Dirección de Propiedad Intelectual (DPI), es la entidad nacional encargada de registrar y proteger los derechos de propiedad industrial, los derechos de autor y derechos conexos con el fin de garantizar el patrimonio intelectual de los inventores y creadores. En lo concerniente a la operatividad de los operadores de servicios de televisión por suscripción, es la encargada de emitir las **certificaciones** que avalan que las empresas de televisión por suscripción tienen los derechos adquiridos de transmitir las señales internacionales.

La existencia de la DPI corresponde a los compromisos que el Estado de Honduras está obligado por los tratados de libre comercio, que establecen que los Estados miembros deben proteger y garantizar la propiedad intelectual, y en caso de incumplimiento están sujetos a sanciones internacionales.

3.3. Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL)

En cuanto a los títulos habilitantes que es necesario obtener ante CONATEL para operar un servicio de televisión por suscripción tenemos los siguientes:

- a) Servicio de televisión por suscripción por cable: es necesario solicitar un Permiso de operación que en la actualidad tiene un costo de hasta: L. 27,870.00, por una vigencia de 5 años.
- b) Televisión por suscripción por medios inalámbricos: necesita de un Permiso de operación con un costo de L. 27,870.00, por 5 años, y además necesita solicitar la licencia para las frecuencias satelitales utilizadas, generalmente consiste en una licencia general.
- c) Televisión Interactiva por Suscripción: necesita de un Permiso de operación con un costo de L. 27,870.00, por 5 años.

Mediante Resolución NR024/02 CONATEL establece la obligación para los operadores de los Servicios de Televisión por Suscripción de la actualización anual de la Constancia de la Oficina Administrativa de Derechos de Autor y Derechos Conexos adscrita a la Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio. CONATEL solicita a los operadores del servicio de televisión por suscripción, los comprobantes de derechos de transmisión de las señales internacionales protegidas, extendidas por La Dirección de Propiedad Intelectual (DPI); esta es una labor de supervisión de ambas instituciones donde el objetivo buscado es el respecto a los derechos de autor, es de hacer notar que CONATEL

⁷ Existen actualmente unos 388 canales de TV abierta, 809 emisoras de radio FM y 260 emisoras de radio AM.

no regula contenidos, por lo que se limita a exigir las Certificaciones extendidas por la DPI para comprobar el pago de los derechos de transmisión.

CONATEL mediante la Resolución Normativa NR013/13 de fecha diecinueve de agosto de dos mil trece, publicada en el diario oficial La Gaceta el cinco de septiembre del año dos mil trece, resolvió "Aprobar el Reglamento Específico que establece el marco jurídico aplicable para la operación, prestación y comercialización de cada uno de los Servicios Finales Complementarios denominados por Suscripción; luego mediante la resolución NR012/15 se emitió nuevamente el reglamento de SERVICIOS POR SUSCRIPCIÓN (televisión por suscripción por cable, televisión por suscripción por medios inalámbricos, televisión interactiva por suscripción y audio por suscripción).

Dentro de las responsabilidades que los operadores de los servicios de televisión por suscripción deben observar ante CONATEL están:

- Reporte Estadístico de Informe Trimestral ante CONATEL, en donde se debe señalar la cantidad de usuarios, canales, empleados, fibra óptica, cable coaxial, cobertura, ingresos.
- Tasa por supervisión, esta tasa es del 0.05% sobre los ingresos brutos que genera el operador.
- Aporte al Fondo de Telecomunicaciones FITT que es del 1% sobre los ingresos brutos.

CONATEL dentro de sus facultades otorgadas por la Ley Marco del Sector de Telecomunicaciones y su Reglamento General, específicamente en su Artículo 75, Literal d, puede realizar inspecciones a los operadores con el fin de comprobar la prestación de los servicios de telecomunicaciones.

3.4. Servicios de televisión por suscripción en Honduras

En Honduras la población goza de un servicio de televisión por suscripción básico que se puede categorizar como privilegiado en relación a los demás países de la región Centro y Norte de América; esto se debe que a través del tiempo, los operadores de televisión por cable particularmente, han venido mejorando las condiciones de prestación de servicios con una programación mejor, ya que si un usuario sabe que la empresa de la competencia le ofrece dentro de la grilla de canales un canal popular (con mucha demanda), seguro solicita que se le incluya o quizás decida cambiarse de compañía para disfrutar del contenido que le interesa.

Honduras, actualmente tiene servicios de televisión por suscripción por cable y por medios inalámbricos, donde el primer servicio es el de mayor consumo a nivel nacional. En los años 90'S, el servicio de televisión por suscripción por cable, se expandió en forma masiva en todo el país, dejando a un lado la televisión de libre recepción, debido a la cantidad de programas que son transmitidos en este servicio y a la poca cobertura y mala calidad que presenta la televisión de libre recepción.

El servicio de televisión por medios inalámbricos, viene a ser una solución, en aquellas comunidades, que no cuentan con un servicio de cable de buena calidad en todo sentido, o que definitivamente no reciben este servicio, por el tipo de geografía. Si bien es cierto, para los servicios de televisión por suscripción es necesario realizar pagos mensuales, este servicio es preferido ya que el costo del servicio básico no es tan elevado con respecto a los salarios mínimos existentes en el país.

La diferenciación que hace el servicio de televisión por medios inalámbricos, es que ofrecen canales que transmiten programas exclusivos, sobre todo en contenidos de telenovelas y deportes (el de mayor consumo en nuestro país).

Los operadores/proveedores de los servicios de televisión por suscripción, ofrecen a los usuarios, paquetes que incluyen otra gama de servicios bajo un mismo precio (convergencia de servicios), exceptuando el caso de internet en el servicio de medios inalámbricos, a menos que sea a través de un modem, y esto se debe a que como es una señal que no se transmite por cable coaxial, convirtiéndola en un servicio que el usuario tiene que pagar más para recibir mayores velocidad para navegación y descarga, e inclusive, debe comprar un modem portátil y tener que comprar recargas o contratar un plan de servicios.

Los sistemas de soporte técnico, mantenimiento e instalaciones de equipo, juegan un papel importante dentro de esta industria, por esto los operadores con mayores ingresos, tercerizan este componente, tanto en la modalidad de cable, como en la modalidad inalámbrica.

Otra práctica que realizan los operadores de televisión por suscripción por cable que operan en las principales ciudades es la discriminación de precios por zonas de la ciudad, es decir que muchas veces ofrecen precios más bajos para las colonias con bajos recursos económicos, y precios más altos en las zonas con mejores ingresos.

La televisión abierta, a pesar de ser un servicio gratuito de libre propagación, desde sus inicios en Honduras se observa que no cumple con las expectativas en cuanto a la demanda de contenido de calidad que es el principal causal de que la gente decida tener televisión por suscripción, además que deben instalar o dar mantenimiento a las antenas (receptor) en los techos de las casas, esperando que la zona permita obtener buena señal.

Dentro de las características que enfrentan los operadores/prestadores de servicios de televisión por suscripción por cable, es que compran sus paquetes de programación a productores de contenido internacional (por ejemplo, Televisa, Discovery, Warner, Turner, Fox, etc.), ya sea en forma directa o a través de intermediarios, por lo que, dentro de la cadena de sustitutos, los precios y contrataciones varían según la cantidad de usuarios. Cuando se trata de empresas que operan a nivel de Latinoamérica poseen mayor cantidad de usuarios y pueden

negociar directamente con los productores para abaratar costos, en este sentido su poder de negociación es mayor.

3.5. Demanda e ingresos de los servicios por suscripciones

Tabla no. 3. Cantidad de Proveedores de Servicios de Televisión por Suscripción⁸ (CONATEL, SITAE, 2015)

Servicio/Año	2015 (ene-sep.)	2014	2013	2012
Suscripción por Cable	93	122	123	89
Suscripción por Medios Inalámbricos	3	3	3	3

Tabla no. 4. Ingresos generados por el sector de Televisión por Suscripción desde el año 2012 al 2015.

Servicio/Año	2012	2013	2014	2015*
Suscripción por Cable	L.754,464,779	L.713,924,380	L.840,837,124	L. 805,241,348
Suscripción por Medios Inalámbricos	L.153,120,429	L.133,349,136	L.109,303,929	L. 66,232,575
Interactiva por Suscripción	L.63,903,922	L.122,329,968	L.6,419,958	L. 1,450,410
Total, de Servicios por Suscripción	L.971,489,130	L. 969,603,484	L 956,561,010	L.872,924,334
Ingresos del Sector Telecomunicaciones	L.19,381,339,726	L. 17,482,466,955	L. 15,847,139,414	L. 15,627,650,818
% Ingresos de los servicios de suscripción con respecto al Sector	5.1%	5.55%	6.04%	5.59%
PIB	361,348,000,001	376,539,000,000	409,611,000,001	445,336,000,000.00
% de Servicios por Suscripciones en relación al PIB	0.27%	0.26%	0.23%	0.20%

Fuente: CONATEL y BCH

*Los datos para el 2015 son preliminares

⁸ Información obtenida del Sistema SITAE que cuenta CONATEL, haciendo la consulta por Servicios y Operador.

Tabla no. 5 Oferta comercial común "Lista de Canales"

Canales Nacionales		Canales Audiviauales	
Telesistema 3 y 7	Hable Como Habla	D Televisión	Canal 20 Nacaome
Telecadena 7 y 4	Congreso TV	Beat TV	Valle TV
Canal 5	Enlace	SI TV	Solvisión
CBC Canal 6	Azteca Honduras	Todo Deportes TV	SISCAVISA TV Salama
TNH	UTV	Sulavisión	Otoro Visión
Vica TV	Suyapa TV	Globo TV	Quelala Visión
TEN Canal 10	Telered 21	Honduras TV	TV Occidente
SOTEL Canal 11	RCN Canal 45	Mi Viña Channel	Yojoa TV
12TV	Televista Canal 51	Ebenezer TV	STV
Hondured	Cholusat Sur	RTV	Tele Yoro Canal 12
Mega TV	Teleceiba	CCI Channel	Tele Morazán
Teleprogreso	Maya TV	Honduvisión	TV Oriente

Canales Extranjeros							
Univision	Nick	ESPN2	Distrito Comedia	Casa Club	Azteca Internacional	Encore	Boomerang
Telemundo	Discovery Kids	Fox Sports2	Warner Bros Channel	Telehit	Azteca América	Galavisión	Mundo FOX
AXN	Natgeo	TDN	Telefuturo	Studio Universal	FOX Movies	Comedy Central	Infinito
Telecentro	Natgeo Wild	Cinemax	Azteca Novelas	Fox Life	TNT Series	VH1	hTV
Canal de las Estrellas	A & E	TNT	Guatevisión	MGM	Telemundo Internacional	CNN en ingles	Mega
CDN Sports Max	Telesur	HBO	Starz	Univision Deportes	Showtime	Fox Family	Showcase
Disney Channel	Venevisión	Cine Canal	TCM	Bloomberg	Starz Cinema	Golden Edge	AMC
Disney Junior	Destinos TV	The Film Zone	De Película	Azteca 13	Home & Health	FOX	Be In Sport
Disney XD	History Channel	Action Max	Cartoon Network	FX	TVE	Ritmoson Latino	Planeta Futbol
Azteca 7	CNN en Ingles	Cine Latino	Space	TINovelas	TLC	Discovery Channel	Animal Planet
CNN en Español	Universal Channel	Golden	Caracol	ESPN	TV Agro	EI	MTV

Tabla no. 6. Precios Promedios para el servicio de televisión por suscripción por cable

2014			2015		
Precios Promedios del Servicio			Precios Promedios del Servicio		
Básico	*Premium	Digital	Básico	*Premium	Digital
\$10.00	\$38.00	\$15.00	\$13.00	\$37.00	\$15.00

Fuente: Operadores de los Servicios por Suscripción.

*Premium puede incluir Internet de al menos 2 MB (incluye WIFI), Telefonía Fija Canales de Peliculas Digital y HD, Caja digital e Instalación de los servicios.

CAPITULO IV. ESTRUCTURA Y COSTOS DEL MERCADO

4.1. Cadena de Valor

Para determinar la estructura del mercado que usualmente se presenta para la prestación de los servicios por suscripción, se ilustra de la siguiente forma:

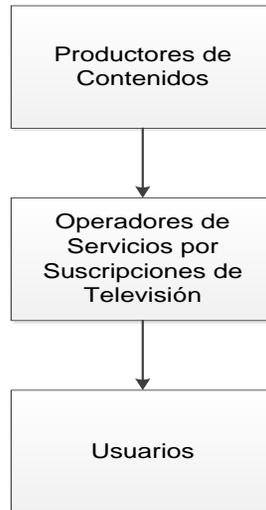


Figura. 6 Estructura del mercado

- A. Productores de Contenido: son las compañías que generan los programas de contenidos, por ejemplo: Turner, Fox, Warner, Discovery, Televisa, etc. estos comercializan sus contenidos mediante la suscripción de contratos, ya sea con empresas intermediarias para la región de Centroamérica o en forma directa con el operador de los servicios de televisión por suscripción.

Existen Productores de contenidos que ofrecen estos de forma gratuita subiendo las señales a los satélites, para que los interesados los puedan descargar libremente ya que no vienen codificados; estos consisten generalmente de canales de televisión abierta de otros países por ejemplo: TVE de Española, TV5 de Francia, DW de Alemania, Guatevisión de Guatemala, Teletica de Costa Rica, Telefuturo de Paraguay etc.; la única condición necesaria para recibirlos es que la cobertura satelital incluya a Honduras.

Para el caso de Honduras muchos canales de televisión locales también suben su señal a los satélites que los operadores de televisión por suscripción los puedan descargar e incluir en sus grillas de canales; en este aspecto Honduras es el país de la región centroamericana que más canales sube a satélites de la región centroamericana (25 canales).

- B. Intermediarios: son aquellas empresas con representación de los Programadores o Productores de Contenido en algunos países de Centroamérica, con el fin de revender los paquetes de contenidos que estos generan. Estos intermediarios varían los precios según el país y cantidad de usuarios con que cuentan los operadores de los servicios de televisión por suscripción, en este sentido debido a la exclusividad en los derechos de venta de los contenidos tienen la potestad de modificar los precios unilateralmente sin que corresponda a un incremento de los precios por parte de los productores de contenido.
- C. Operadores de servicios por televisión por suscripción, empresas que proveen servicios ya sea en varias regiones o municipios como ser: Cable Color, Claro Tv, Tigo Star, Novavisión (SKY), Mayavision, Honduvision; o una región o específica o municipio específico. Estos operadores pueden ofrecer sus servicios mediante cable coaxial, o satelital necesitando un título habilitante específico otorgado por CONATEL para cada caso.

Algunas de estas empresas, gracias a las ventajas tecnológicas de la convergencia de servicios ofrecen paquetes de servicios, es decir, paquetes que incluyen más de un servicio, por ejemplo: Televisión + Internet o Televisión + Internet + Telefonía Fija, luego de allí ofrecen paquetes diferenciados como ser, servicio Básico, Premium, Digital, HD a diferentes precios (dólares o lempiras).

En la primera parte de la cadena de valor, el producto lo conforman las señales internacionales generadas por los Programadores o Productores de Contenido (Oferta) que son transmitidas mediante satélites, y adquiridas por los operadores del servicio de televisión por suscripción nacionales (demanda derivada) mediante un contrato que autoriza la retransmisión de las señales, a cambio de una contraprestación económica.

4.2. Tercerizaciones o subcontrataciones

Durante la evolución del mercado de televisión por suscripción, ocurrió el fenómeno de que muchos operadores del servicio de televisión por suscripción por cable, decidieron dejar de sufragar los costos de un head-end y simplemente interconectarse a otro operador de cable con mayor cuota de mercado, para retransmitir su señal mediante un acuerdo privado, lo que le permite mantener sus clientes, reducir sus costos de operación y gozar de ciertos beneficios de la economía de red de un operador más grande.

CONATEL, al conocer este tipo de comportamiento en el mercado, y luego de realizar las inspecciones de campo ha utilizado el marco regulatorio, específicamente el Reglamento General de la Ley Marco del Sector Telecomunicaciones, para catalogar el Servicio de Comercializador Tipo Revendedor de Señales de Televisión por Suscripción por Cable.

Los operadores de los servicios de televisión por suscripción y los comercializadores tipo revendedores de señales de televisión por suscripción, están sujetos también a la obligación de pagar la tasa de supervisión, como lo establece el artículo 179 del Reglamento General, así como la obligación de contribuir al Fondo de Telecomunicaciones y TICs. Adicionalmente poseen la obligatoriedad de entregar los informes trimestrales ante CONATEL. Todas estas condiciones, son aplicables por ser operadores de servicios públicos. En lo que respecta a presentar el Certificado de Derechos de transmisión, nuestra regulación establece que ambos tipos de operadores deben de presentar este certificado.

En el mercado nacional de producción de contenido para el caso de Honduras, se presenta un fenómeno similar, ya que, al realizar las investigaciones, se observó que un Canal de televisión de libre recepción que opera en las principales ciudades del país, el cual es de los más vistos a nivel nacional, fue el primer canal hondureño en ser subido a un satélite para ser recibido por los operadores de televisión por suscripción en las zonas donde no tenía cobertura. En la actualidad, si un operador de televisión por suscripción, desea transmitir dicha señal, tiene que adquirir el receptor que comercializa ese Canal directamente, a manera de exclusividad, ya que su señal esta codificada, y dicha empresa, dueña de ese canal, goza de exclusividad y fija los precios sobre los receptores; que, en comparación son precios elevados y de baja calidad con respecto a otros receptores que se encuentran disponibles en el mercado. Es de hacer notar que el resto de productores de canales de televisión abierta nacionales que son subidos a satélites no realizan esta práctica.

4.3. Costos del servicio

Costos en relación a ingresos

De acuerdo a la información que se proporcionó a CONATEL por parte de los operadores, los costos para brindar el servicio por televisión por suscripción por cable, oscilan entre 50 y 60% en relación al total de los ingresos generados. En cuanto a la inversión destinada o implementada, es de un 34% en promedio.

Tabla no.7 Distribución de costos promedios para una empresa pequeña de Televisión por suscripción

Concepto (Costos)	Distribución porcentual de los costos
Mantenimiento de redes	11%
Planilla de empleados	30%
Servicios integrados (Programación)	35%
Combustible y suministros	7%
Otros Costos Operativos (Energía, Seguridad)	13%
Impuestos	4%
Total	100%

Fuente: Estadísticas de CONATEL

Costo por la Programación

Constituye el principal costo de operación, el cual es pagado a los Productores internacionales (Programadores) por los derechos de transmisión de sus señales.

Costos por Posteria

Es el pago por alquiler de Postes que pertenecen a la ENEE u HONDUTEL, este se efectúa por cada poste utilizado en su red. Algunas empresas poseen sus propios postes, normalmente las más grandes.

Costo de Energía

Pagado a la ENEE por la operación del Head-end y de los amplificadores de señales que utilizan en sus redes.

Empleados

La cantidad de empleados que operan en las empresas más grandes, es de aproximadamente 600 empleados. Es de hacer notar que estas muchas veces recurren a la tercerización para la instalación, mantenimiento, reparación, soporte técnico y monitoreo de los servicios de televisión por suscripción.

Inversiones

En promedio las inversiones realizadas corresponden al 34 por ciento de los ingresos brutos de los servicios, esto incluye el manteniendo y mejoramiento de la red, es de hacer notar que actualmente muchos de los operadores ofrecen los servicios en formato digital, lo que les facilita la gestión, mientras que para los operadores pequeños realizar las inversiones para digitalizar sus servicios resulta difícil.

CAPÍTULO V. MERCADO RELEVANTE Y PODER DE MERCADO

5.1. Definición de mercado relevante

Mercado Relevante: Es un mercado compuesto por un servicio o un grupo de servicios, en un área geográfica específica, que se pueden percibir como sustituibles entre sí; adicionalmente que, de existir un monopolista hipotético, este podría incrementar los precios en cantidad pequeña pero significativa de manera permanente y en forma rentable.

Dentro de la definición del mercado, se construye el marco conceptual para analizar las condiciones específicas del mercado internacional y el local; identificando los productos y proveedores de servicios que se generan, comportamientos de los participantes, límites geográficos, sustitutos posibles entre servicios. Utilizando metodologías que determinen la sustitución por el lado de la demanda y posteriormente por el lado de la oferta (competencia) que integran el mismo mercado Europe Economi (2002).

Bajo esta definición como preámbulo, para el mercado hondureño, tendremos bajo análisis los mercados mayoristas y minoristas de los servicios de televisión por suscripción, (cable e inalámbrico), los sustitutos desde varias ópticas, que incluyen la televisión de libre recepción y los over-the-top (OTT). Con comportamientos rurales y urbanos.

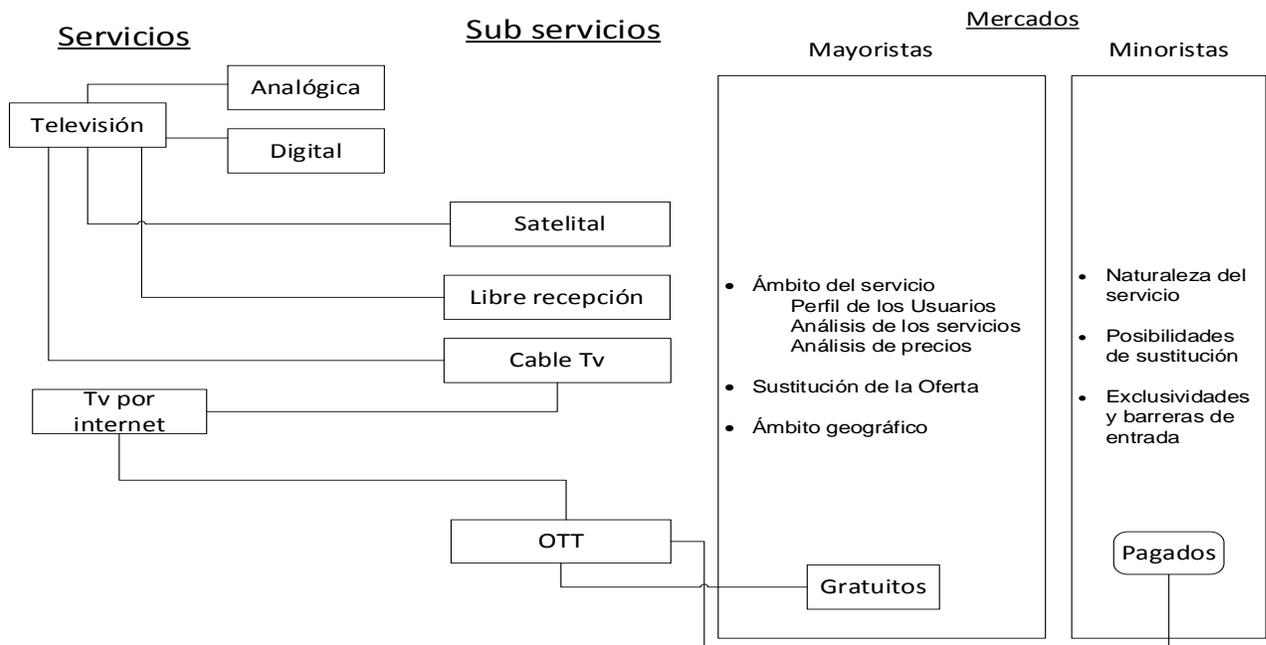


Figura. 7 Diagrama del análisis del mercado relevante

5.2. Definición de Mercado Mayorista de Señales Audiovisuales Internacionales

El producto mayorista que analizaremos para delimitar el mercado es la comercialización de señales audiovisuales, estas son producidas localmente (Televisión abierta y canales audiovisuales nacionales) siendo generalmente obtenidas de forma gratuita y las señales audiovisuales internacionales (Discovery, HBO, FOX, CNN etc.), que se prestan a cambio de una contraprestación económica constituyendo ambos tipos de señales la oferta, y por el lado de la demanda se encuentran los operadores de televisión por suscripción por cable y satelital nacionales.

Desde el punto de vista de la oferta de las **señales audiovisuales nacionales**, los operadores de televisión por suscripción nacionales no encuentran dificultades en obtenerlos ya que las señales más demandadas producidas en el país están disponibles para ser recibidas mediante receptores satelitales de forma gratuita; por lo que serán excluidas dentro del análisis mayorista.

Sin embargo, un operador de televisión de libre recepción nacional opera de manera distinta al vender bajo exclusividad los receptores satélites ya que su señal está codificada; en este caso el costo de este receptor es superior a los que se comercializan libremente, pero este pago se realiza una sola vez por cada operador de televisión por suscripción.

Para la comercialización de señales internacionales hay que hacer una separación del mercado ya que la forma en la que operan los sistemas de televisión por suscripción inalámbrica (satelital) es diferente a la que operan los de televisión por suscripción por cable.

a) Mercado mayorista para televisión satelital

El mercado satelital mayorista se caracteriza por operar en varios países de la región, manejando grandes volúmenes de usuarios, debido a esto el poder de negociación del lado de la oferta (Productores de Contenido) se ve limitado, ya que las negociaciones no se realizan únicamente para el mercado hondureño, sino que abarca la mayoría de los países de la región, estas empresas poseen sus telepuertos en Estados Unidos, México, o países de Sur América, y gracias a que la negociación con los Productores de contenido es directa, las fuerzas de negociación se ven equiparadas, evitando una posición de dominio abusiva desde la oferta.

Desde el lado de la demanda se encuentra que las señales audiovisuales que comercializan los Productores de contenido son difíciles de sustituir; ya que generalmente corresponde a producciones originales que se comercializan bajo exclusividad con todos los derechos reservados como ser: series, películas, telenovelas, eventos deportivos etc., por esta razón a los operadores de televisión por suscripción inalámbrica les resulta difícil sustituir este tipo de contenidos con otros ya que sus usuarios demandan en su mayoría cierto tipo

de contenido que no están dispuestos a sustituir ya que preferirían cambiar a otro operador que si les ofrezca el contenido que demandan.

Actualmente operan únicamente 3 operadores de televisión por suscripción inalámbrica en el país (Millicom, SERCOM y NOVAVISIÓN (SKY)), estas tienen cobertura nacional; adicionalmente se hace la mención que la infraestructura satelital requerida para brindar este servicio requiere de inversiones muy superiores que las necesarias para un servicio de televisión por suscripción por cable.

De acuerdo a lo anterior definiremos el mercado mayorista para televisión satelital como la comercialización de señales audiovisuales internacionales por los Productores de contenido que son adquiridas mediante negociaciones de ámbito internacional con cobertura regional (Latinoamérica) para que los operadores del servicio de televisión por suscripción inalámbrica la pongan a disposición de sus usuarios mediante señales satelitales que lleguen directamente hasta los receptores de los usuarios.

b) Mercado mayorista para televisión por cable

Este mercado se diferencia del anterior debido a que el ámbito de operadores en su mayoría es nacional, adicionalmente la cantidad de usuarios de cada uno de estos operadores es pequeña en relación a otros países, por esta razón desde el lado de la oferta la negociación de las señales audiovisuales internacionales no se realiza directamente con los productores de contenido, sino que es a través de un intermediario el cual opera a manera de exclusividad, pudiendo este incrementar los precios y las condiciones unilateralmente.

Desde el lado de la demanda, este contenido resulta difícil de sustituir ya que generalmente corresponden a producciones originales que se comercializan bajo exclusividad con todos los derechos reservados, este contenido constituye el insumo principal de la cadena de valor de los operadores de televisión por suscripción por cable ya que corresponde la razón primordial por la que los usuarios están dispuestos a pagar por este servicio y debido a que no tienen acceso a negociar directamente con los productores de contenido ni existe otro intermediario autorizado se ven expuestos a no poder sustituir este contenido.

Al realizar la prueba SSNIP (Small but Significant Non-Transitory Increase in Price) para los grupos de las negociaciones entre intermediarios de las señales audiovisuales internacionales y los operadores locales de televisión por suscripción por cable, se observa; que el intermediario puede realizar incrementos del 5% y más en el costo de las señales y los operadores de televisión por suscripción por cable tienen que absorber este costo adicional; porque al perder estas señales sus usuarios decidirían cambiarse de operador; por tal razón se determina que para este segmento del mercado el

intermediario ejercen una posición de dominio con poder monopolista para este mercado ejerciendo su poder en detrimento de las empresas nacionales.

Para este mercado existen 93 operadores de televisión por suscripción por cable autorizados (por CONATEL) para operar; desde el ámbito geográfico este servicio posee la restricción de su cobertura, ya que necesitan desplegar la infraestructura del cable en las zonas donde ofrece su servicio; adicionalmente existe un solo intermediario de señales audiovisuales internacionales.

De acuerdo a lo anterior definiremos el mercado mayorista para televisión por cable como la comercialización a través de intermediarios de señales audiovisuales internacionales que adquieren los operadores de televisión por suscripción por cable de Honduras y que luego comercializan a sus usuarios, no existe un sustituto equivalente para estas señales internacionales, por lo que los operadores nacionales deben de aceptar los precios y las condiciones que establece el Intermediario.

Hay que diferenciar dos operadores del servicio de televisión por suscripción por cable (Millicom Cable y SERCOM) que también operan de forma satelital, por lo que no se ven afectados por las actuaciones del intermediario y su comportamiento en este segmento del mercado correspondería más al mercado mayorista de televisión satelital.

5.3. Definición de Mercados Minoristas de Señales Audiovisuales

Desde el punto de vista minorista analizando la comercialización de señales audiovisuales por parte de operadores del servicio de televisión por suscripción (por cable y por medios inalámbricos) existen diferencias que nos permiten delimitar los distintos mercados de comercialización de señales a los usuarios finales.

a) Mercado Minorista de Televisión Satelital

Se refiere a la comercialización de señales audiovisuales por parte de operadores del servicio de televisión por suscripción por medios inalámbricos (oferta) posee la característica de que su cobertura es a nivel nacional, debido a que su señal depende de la cobertura del satélite la cual abarca varios países; por esta ventaja de cobertura este servicio posee gran aceptación por parte de la población rural, donde en muchas ocasiones es la única opción para recibir señales audiovisuales.

Desde el punto de vista de la demanda, el usuario está interesado en recibir señales de contenido nacional, así como internacional, en este sentido el servicio de televisión satelital cubre esta demanda de forma básica con precios relativamente módicos en muchas regiones donde no hay otro servicio de señales audiovisuales disponible.

Al analizar el grado de sustitución con respecto al servicio de televisión por suscripción por cable, en primer lugar se debe considerar el factor de la cobertura como un elemento diferenciador ya que la cobertura del servicio por cable está delimitada a la región donde despliega infraestructura, adicionalmente la cobertura de la televisión satelital generalmente es superior a la de los sistemas de cable especialmente en las regiones rurales⁹, en segundo lugar en términos de contenido los servicios de televisión satelital son solamente un sustituto parcial del servicio por televisión por cable debido a que la cantidad de canales del primero es reducida (45-55) ofreciendo un contenido limitado tanto en contenido nacional como en el internacional, cabe mencionar que colocar un canal extra o sustituir uno de los canales de los sistemas satelitales resulta sumamente complicado en comparación con los servicios de televisión por cable ya que para el caso satelital requeriría de cambios en la configuración satelital, y en los receptores de los usuarios.

En cuanto a la posible sustitución del servicio satelital por la televisión de libre recepción, es de hacer notar en primer lugar la cobertura, ya que la cobertura del servicio de libre recepción es únicamente del 63% de la población concentrándose principalmente en las regiones densamente pobladas, mientras que para el servicio satelital la cobertura es del 100% del territorio y este último provee una calidad (contenidos) superior a la de la televisión de libre recepción. En cuanto a cobertura geográfica, el servicio satelital más bien ha venido satisfaciendo una demanda insatisfecha de contenidos (sean nacionales o internacionales), pero la televisión de libre recepción, aunque es gratuita no sustituye la demanda de contenido internacional ya que sus contenidos son diferenciados con respecto al servicio satelital, razón por la cual no pueden verse como servicios sustitutos.

En relación a la sustitución de servicio de televisión satelital por los servicios OTT, en términos de cobertura los OTT están limitados por el acceso a Internet de Banda Ancha por lo que únicamente cerca del 20% de la población lo tiene disponible generalmente en las zonas urbanas, esto hace que los principales usuarios del servicio satelital y los OTT operen en zonas disjuntas en cuanto a cobertura; en términos de contenidos hay que diferenciar dos elementos: el OTT gratuito que no sustituye la demanda de contenido internacional de los usuarios, pero si puede sustituir el contenido nacional ya que los principales canales de televisión nacional también se difunden por este medio, pero en cuanto al contenido internacional los OTT gratuitos no son un sustituto del contenido internacional que transmite el servicio de televisión por satelital, mientras que los OTT de paga como Netflix y Claro Video si son un sustituto del servicio de televisión satelital, esto ocurre en el país en la actualidad a una tasa baja debido a los altos costos y la poca penetración de la banda ancha, pero en otros países con condiciones diferentes si ha llegado a tener una penetración considerable, ya que es necesario que el usuario pague el servicio de internet y

⁹ sin embargo, hay colonias dentro de las zonas urbanas donde solo se utiliza el servicio de televisión satelital

adicionalmente pague el servicio OTT, por lo que en la actualidad solo los usuarios con ingresos más altos de las zonas urbanas pueden acceder a este servicio.

Dentro del mercado minorista de televisión satelital existe el de contenido premium el cual es superior en costo que el sistema básico, así como de la mayoría de los sistemas de televisión por cable, este contenido premium satelital está orientado a un grupo específico de usuarios que están dispuestos a pagar contenido diferenciado como por ejemplo la liga de fútbol española. Para este tipo de usuarios no existe sustitutos de este servicio debido a que para la región de Latinoamérica existen exclusividades para difundir este tipo de contenido, y debido a que este contenido no está disponible en los sistemas de cable los usuarios optan por el servicio satelital premium aunque se encuentren en zonas urbanas con cobertura de empresa de televisión por cable.

Cabe mencionar, en relación a la oferta de TV nacional a través del sistema Satelital, que el Decreto 219-04 que estipula que se deben respetar los canales de TV abierta, solo se refiere a los sistemas de "cables" y no a los inalámbricos por lo que esta es una posible razón por la cual los sistemas satelitales solamente incluyen en sus parrillas los canales de TV abierta que tienen mayor demanda de la población.

En vista de lo anterior se puede definir el mercado minorista de televisión satelital como la comercialización de señales audiovisuales, compuesta por contenido nacional e internacional que es recibido directamente por los usuarios finales mediante un receptor satelital, siendo el único sustituto parcial los sistemas de televisión por suscripción por cable cuando se tiene cobertura de este último es decir cuando verdaderamente desde el lado de la oferta, los dos servicios están disponibles de manera fácil y con condiciones similares, lo cual es la excepción y no la regla.

b) Mercado Minorista de Televisión por Cable

Se refiere a la comercialización de señales audiovisuales por medio de un medio confinado como ser el cable coaxial que necesita llegar hasta las terminales (generalmente Televisores) de los usuarios para recibir esta señal. La oferta la componen los 93 operadores de servicio del servicio de televisión por suscripción por cable, mientras que la demanda consiste en los usuarios que solicitan contenidos tanto nacionales como internacionales.

En cuanto a la oferta de este servicio vemos que existe un ámbito geográfico que está determinado por la cobertura del operador ya que necesita desplegar infraestructura para llegar hasta los usuarios; el contenido de la oferta está condicionado por la obligación del decreto 219-2004 que obliga a incluir los canales locales de televisión abierta en los sistemas de televisión por cable llegando a ocupar hasta el 30% de los canales disponibles en los sistemas análogos básicos dejando el 70% para el contenido internacional o distinto a la

TV abierta. En las zonas urbanas los operadores han aprovechado la convergencia de servicios para incluir paquetes que incluyen televisión digital y canales HD, así como otros servicios como internet y telefonía fija.

Al analizar el grado de sustitución del servicio de televisión por cable con el servicio de televisión satelital se observa que la mayor parte de los usuarios preferirán el servicio de televisión por suscripción por cable por razones de contenido y precio, salvo en los casos que no se encuentren dentro de la cobertura de un operador de televisión por cable, donde los usuarios optarán por el servicio satelital. Desde este punto de vista el servicio de televisión por cable si es un sustituto del servicio de televisión satelital, pero el servicio de televisión satelital no es un sustituto del servicio de televisión por cable.¹⁰

En cuanto al análisis de la sustitución del servicio de televisión por cable con respecto a la televisión de libre recepción, se debe observar que el servicio de televisión por cable posee mejor cobertura y calidad que la televisión abierta inclusive en las zonas urbanas; en términos de contenido la televisión abierta satisface únicamente la demanda de contenido nacional, pero no el de contenido internacional (al menos no el de todas las categorías), por lo que los usuarios preferirían contratar el servicio de televisión por cable realizando un pago mensual del servicio básico (alrededor de \$10) con el propósito de acceder al contenido internacional, en lugar de recibir televisión de libre recepción de manera gratuita; debido a esto podemos mencionar que la televisión de libre recepción no es un sustituto del servicio de televisión por cable. Lo anterior sin mencionar las ventajas que ofrece la convergencia de servicios hoy en día a través de una misma instalación de infraestructura.

Asimismo la televisión digital de libre recepción ofrece varias ventajas con respecto a la televisión de libre recepción análoga que se transmite actualmente, pero el proceso de transición de este sistema se espera que se complete para el año 2020, con la expectativa de mejoras en calidad de la imagen, más contenido nacional, pero con pocas expectativas de incremento en su cobertura; al respecto sus efectos no se consideran que puedan afectar significativamente la demanda de contenido internacional por parte de la población. Desde el punto de vista de la Oferta, este servicio aun no puede considerarse como un posible sustituto dentro del análisis.

En relación de la posible sustitución de los servicios OTT, en cuanto a la cobertura; los sistemas de televisión por cable superan en gran medida a la cobertura de los OTT que se concentran en las principales ciudades del país ya que requieren de internet de banda ancha y dispositivos inteligentes como

¹⁰ Otro aspecto a considerar, pero a un nivel más específico de las preferencias de los consumidores es el contenido premium de un sistema satelital donde el usuario se comporta de una manera inelástica prefiriendo el contenido premium aunque su costo sea muy superior al resto de los sistemas y aun en zonas urbanas donde los sistemas de televisión por cable estén disponibles.

Smart-TV, tabletas u otros para poder acceder a los contenidos bajo demanda de los OTT, esto provoca un limitante para este servicio en relación al de televisión por cable que únicamente necesita de televisores convencionales. En cuanto al tipo de contenido provisto por los OTT, estos tienen la característica de que se acceden en tiempo real, brindándose en dos tipos de formatos: en primer lugar los OTT gratuitos donde se puede tener acceso a la mayor parte del contenido nacional, el cual no representa un sustituto para la televisión por cable debido a que carece del contenido internacional demandado, y en segundo lugar los OTT de paga como Netflix y Claro Video; estos últimos si proveen de una gran cantidad de contenido internacional como series, películas documentales, además de contenido exclusivo producido por ellos mismos, pero su penetración en Honduras y generalmente en Latinoamérica todavía es reducida¹¹. Al respecto, se tiene la expectativa de su crecimiento en la medida que los países incrementen la cobertura de banda ancha y los precios de esta sean más accesibles. Otros aspectos observables de los servicios OTT es que muchos de sus usuarios también utilizan el servicio de televisión por cable, y que muchos paquetes de televisión por cable premium ofrecen igualmente su contenido bajo demanda mediante aplicaciones OTT como ser: FOX Play, NATGO PLAY, ESPN PLAY etc. de forma gratuita al contratar estos paquetes en el servicio de televisión por cable premium; por lo que en todo caso los OTT en la actualidad suelen ser complementarios al servicio de TV cable. Otro fenómeno observado en las empresas de televisión por cable en el mediano plazo ante la posible demanda por parte de los usuarios en obtener los servicios OTT, se verán presionados a ser productores de contenidos y ofrecerlos de igual manera, logrando satisfacer al nicho de mercado que cada vez es más creciente y exigente.

En base al análisis anterior podemos definir el mercado de televisión por cable como la comercialización de señales audiovisuales por parte de los operadores del servicio de televisión por suscripción por cable (oferta), este contenido es transmitido por un medio confinado (cable coaxial) y las señales ofrecidas la conforman el contenido nacional y el internacional el cual es obtenido por parte de los usuarios (demanda) a cambio de una contraprestación económica. Siendo el único sustituto parcial los sistemas de televisión por suscripción por satélite (inalámbrico) cuando se tiene cobertura de este último es decir cuando verdaderamente desde el lado de la oferta, los dos servicios están disponibles de manera fácil y con condiciones similares, lo cual es la excepción y no la regla.

¹¹ <http://www.telesemana.com/blog/2016/03/10/plataformas-de-video-ott-superan-los-10-millones-de-abonos-en-latinoamerica/>

5.4. Determinación de poder de mercado, en el mercado de los servicios de suscripción

Poder de Mercado Mayorista de Señales Audiovisuales Internacionales

El poder de control que ejercen los Productores de Contenido internacional y sus intermediarios sobre el precio del mismo, solo se puede equiparar con el poder de negociación de las compañías de TV transnacionales que negocian directamente con ellas. Para el caso de Honduras, los operadores Millicom Cable y Sercom, son las únicas que negocian con mejores condiciones por la cantidad de suscriptores que tienen en diversos países, mientras que para el resto de operadores de televisión por suscripción por cable la negociación es más desbalanceada ya que ocurre a través de intermediarios que poseen exclusividad en la comercialización de estas señales.

Poder de Mercado Minorista

Para analizar el poder de mercado entre los operadores del servicio de televisión por suscripción y los usuarios, hay que considerar el elemento geográfico y la cobertura existente ya que en muchas regiones las opciones para sustituir un operador por otro son limitadas; al revisar el total de operadores que constituyen el mercado de televisión por suscripción a nivel nacional la cantidad de actores por servicio es la siguiente:

Tabla no. 8 Participantes de Mercado por Servicio

Servicio/Año	2015(ene-sep.)	2014	2013	2012
Suscripción por Cable	93	123	128	132
Medios Inalámbricos	3	3	3	2
Interactiva	3	2	2	2

Fuente: CONATEL, 2015.

Se observa que la cantidad de operadores del servicio de televisión por suscripción por cable se ha venido reduciendo, debido principalmente a las concentraciones horizontales que han ocurrido en varias ciudades del país y por los operadores que se han convertido en revendedores. Según se tuvo conocimiento al realizar el estudio, muchos operadores decidieron salir del mercado debido a que los niveles de rentabilidad de los últimos años han sido bajos, en parte por los costos de la programación internacional, los pagos que realizan a la ENEE por energía y uso de los postes, y por la carga impositiva existente.

Tabla no. 9 Televisión por suscripción por cable en el Distrito Central

Distrito Central	Suscriptores	% de Mercado
MILLICOM CABLE	31,670	34%
SERCOM	18,189	20%
MAYAVISION	17,394	19%

Distrito Central	Suscriptores	% de Mercado
CABLE COLOR	14,714	16%
HONDUVISION	10,200	11%
TOTAL	92,167	100%

Fuente: CONATEL, 2015

Para el Distrito central se observa que el principal operador es la empresa Millicom Cable que es una empresa transnacional que pertenece al grupo económico Millicom internacional que también posee una empresa de telefonía móvil (CELTEL) en el país; en segundo lugar, se encuentra SERCOM, que también pertenece un grupo transnacional del grupo América Móvil y asimismo posee una filial de telefonía móvil en Honduras; las tres empresas restantes si son empresas propiamente de capital nacional y que no poseen filial de telefonía móvil.

Tabla no. 10 Televisión por suscripción por cable en el Valle de Sula

Valle De Sula	Suscriptores	% de Mercado
MILLICOM CABLE	20,164	34%
SERCOM	13,478	23%
CABLE COLOR	13,637	23%
CABLESATÉLITE	12,082	20%
TOTAL	59,361	

Fuente: CONATEL, 2015

Para la región del Valle de Sula (San Pedro Sula y municipios aledaños) se observa que también el principal operador es Millicom Cable, seguido de SERCOM y Cable Color.

Tabla no. 11 Televisión por suscripción por cable en La Ceiba, Atlántida

La Ceiba	Suscriptores	% de Mercado
MILLICOM CABLE	3,779	30%
COMPAÑÍA DE TELEVISION VIA SATÉLITE	3,851	30%
CABLE COLOR	2,593	20%
SERCOM	2,456	19%
TOTAL	12,679	

Fuente: CONATEL, 2015

Para la región de La Ceiba, existen dos principales operadores uno local denominado COMPAÑÍA DE TELEVISION VIA SATELITE y Millicom Cable.

Tabla no. 12 Televisión por suscripción por cable en Choluteca

Choluteca	Suscriptores	% de Mercado
MILLICOM CABLE	3,779	34%
CABLE VISION, S. DE R.L.	3,400	31%
SERCOM	2,456	22%
CABLE COLOR	1,511	14%
TOTAL	11,146	

Fuente: CONATEL, 2015

Para la ciudad de Choluteca y alrededores, el principal operador es Millicom Cable y en segundo lugar se encuentra un operador local llamado Cable Visión.

Tabla no. 13 Cálculo de índice de concentración Herfindhal Hirschman (HHI) para interpretar los datos de este mercado.

Municipio	HHI
Distrito Central	2,304
S.P.S.	2,611
La Ceiba	1,682
Choluteca	2,749

Fuente: CONATEL, 2015

Se observa que en las ciudades del Distrito Central y San Pedro Sula presentan niveles de concentración entre moderadas y altas, mientras que, en la ciudad de La Ceiba, el nivel de concentración es menor. Para el caso de Choluteca es de hacer notar que los operadores locales que existían en su mayoría fueron absorbidos por las empresas más grandes que operan en las principales ciudades de Honduras, lo que ocasionó que la concentración fuera mayor.

Es de hacer notar que, en las regiones comprendidas por municipios pequeños, generalmente existe una sola empresa que brinda el servicio de televisión por suscripción por cable (monopolio) existiendo como único sustituto el servicio de televisión por suscripción inalámbrico, a pesar de eso los precios registrados en estos municipios no se han incrementado de manera tal que se afecte la penetración en el uso de este servicio.¹²

Ingresos por usuario de las principales compañías

El ARPU promedio para los principales operadores del servicio de televisión por suscripción es de L. 251.13 mensuales.

¹² Como se mencionó anteriormente cuando se definió el MR para TV por cable, el servicio por medios inalámbricos se puede considerar como un sustituto parcial únicamente y no siempre está disponible al mismo tiempo que la TV por cable. Generalmente en zonas alejadas o existe uno o existe el otro ya que resulta más caro proveer el servicio por cable entre más rural sea la zona.

CAPÍTULO VI. PROBLEMAS Y BARRERAS QUE SE PRESENTAN EN LOS SERVICIOS DE TELEVISION POR SUSCRIPCION EN HONDURAS

6.1. Problemáticas Identificadas en el Mercado de Nacional

Algunos operadores del servicio de televisión por suscripción como Cable Color, Mayavision, Hondurovision, son operadores que llevan su servicio en forma masiva a las principales ciudades de Honduras, enfocadas a precios y no a diferenciación o valor agregado, exceptuando a Cable Color que si ofrece servicios de convergencia mediante paquetes.

El servicio de televisión por cable es brindado aun en aquellas comunidades que se consideran zonas de alto riesgo social, ya que afrontan muchas problemáticas de inseguridad. Uno de los principales conflictos identificados son las instalaciones del servicio en forma ilegal (los mismos usuarios hacen estas conexiones irregulares), recibiendo la señal sin hacer los pagos respectivos. Estas prácticas, además de ocasionar problemas económicos a los operadores de los servicios de televisión, daña las redes y ocasiona fallas en el servicio y/o provocan mala calidad en la señal de los usuarios que si pagan el servicio.

SERCOM, TIGO, NOVAVISION, brindan el servicio enfocado a diferenciación de contenidos y servicios de valor agredo, los tres operadores ofrecen la modalidad de suscripción por medios inalámbricos, llegando a competir en aquellas comunidades rurales, o que quizás el servicio local (por cable) no exista; esto se debe a que llevar el servicio mediante cable a esos lugares resulta muy costoso, provocando que los precios sean más elevados, esto no resulta atractivo para las empresas más grandes que generalmente brindan este servicio acompañado de otros servicios (convergencia de servicios); como una estrategia para obtener mayor rentabilidad de su red y aprovechar la diversificación de los servicios, ofrecen televisión HD y Canales Premium) para clientes de mayor poder adquisitivo.

En este caso, los operadores que brindan el servicio de televisión por medios inalámbricos en comunidades rurales, no se enfocan en crear nichos de mercado exclusivos, si no que brindan una grilla de canales básica a precios bajos. Sin embargo, al operar en las zonas urbanas, el enfoque es distinto, ya que se basan en diferenciación de contenido, valor agregado, ofreciendo servicios hasta en forma "gratuita" como ser el caso de la telefonía fija.

Los actos delincuenciales en muchos barrios y colonias, dificultan en gran manera la operatividad de los operadores de televisión por suscripción, y sobre todo los actos de ilegalidad (conexiones del servicio en forma "pirata") a tal grado que cuando los operadores hacen auditorías y limpiezas (desconectar los ilegales) en colonias con alta inseguridad, los usuarios ilegales, tardan poco tiempo en reconectarse ya que existe una gran cantidad de personas que se dedican a realizar estas prácticas ilegales, dejando sin validez los recursos invertidos por los operadores de los servicios.

Finalmente, cabe señalar que muchos operadores de televisión por suscripción transmiten los contenidos internacionales, sin contar con los derechos respectivos, realizando conexiones ilegales para algunas señales. Al respecto CONATEL y la DPI que son los entes encargados de limitar esta práctica poseen recursos limitados para realizar el control debido, pero se pueden implementar medidas como la comunicación oportuna y transparencia de información para que la labor de estas instituciones sea más efectiva.

El sistema por parte de la DPI debería ser más sencillo, de ser posible que fuese virtual o al menos gestionarlo mediante la vía electrónica (solicitud por correo), a fin de incentivar a los operadores a contar con la constancia de autor y no ser sujeto a sanciones posteriores al incumplir con este certificado de derechos de autor y conexos. El cual son requeridos por CONATEL a realizar una inspección técnica a los sistemas de servicios.

6.2. Barreras Económicas que enfrentan los operadores de los servicios por Suscripción

- Elevado precio por arrendamiento de postes. Según la investigación, en promedio, cada poste cuesta 4 lempiras. También se les cobra por cada línea que baja del poste a las casas de los usuarios, adicionalmente existe un porcentaje que se le paga a la ENEE por arrendamiento de los postes (esto es fuera del cobro por cada poste), porcentaje que oscila en un 2% de los ingresos de los operadores. Sumado a esto, los operadores expresan que, la ENEE no ha mejorado el servicio de soporte técnico y mantenimiento, y en el escenario de ocurrir un daño en el poste, los operadores de cable, tienen que absorber los daños y perjuicios ocurridos. Se han reportado accidentes¹³, que incluso provocan la muerte de personas, al caer postes de luz que se encuentran saturados de todo tipo de cable; al presentarse un caso de estos, muy desafortunado, se ve claramente que no existe un correcto control y seguimiento de cantidad de líneas de cable y otro tendido que tienen los postes, o que si el poste se encuentra en óptimas condiciones para soportar la infraestructura necesaria y no desplomarse. Es de resaltar que la mayoría de postes de las zonas urbanas, contienen líneas de empresas de cables, energía

¹³El relato fue recabado de las entrevistas, durante la elaboración de este Estudio. Por lo que CONATEL no puede asegurar que dichos sucesos fueron así.

eléctrica y telefonía; por lo que las responsabilidades deben ser compartidas, evitando saturaciones de tendidos de cables, e incluso que personas dedicadas a las conexiones ilegales, hagan uso de estos recursos. En este aspecto los operadores de servicios de telecomunicaciones se sienten desprotegidos ya que en cualquier momento pueden presentar una falla que le genera costos, ocasionados por una red saturada e inestable de postera.

- Los operadores de cable de capital nacional, es decir que no son transnacionales no pueden hacer negociaciones directas con los Productores de Contenidos, debiendo acudir a intermediarios que poseen la exclusividad de los contenidos y que ejercen su posición de dominio, al fijar precios de paquetes con precios, más elevados que en el resto de la región.
- Exclusividad en la prestación del servicio de televisión por suscripciones. Algunos productores de contenidos deportivos, a través de la modalidad streaming (para la transmisión), establecen convenidos con operadores que tienen presencia regional, cubriendo los eventos de alto rating, como peleas de boxeo o campeonatos deportivos, etc.
- Las empresas intermediarias de contenidos internacionales, establecen los precios de los paquetes de servicios. Incrementan los precios que pueden ser hasta de un 6% anual, sin dejar un tiempo prudencial para que los operadores puedan asimilar estos incrementos en los precios, es de hacer notar que estos precios son pagados en dólares a los Intermediarios, mientras que muchas compañías de televisión por suscripción realizan el cobro a sus usuarios en Lempiras, debiendo adsorber el diferencial de la devaluación.
- Otra barrera que se presenta en este rubro, son los incrementos en los impuestos que el Estado ha establecido, ya que, según las declaraciones de las empresas más pequeñas de esta industria, indican que los municipios no tienen el crecimiento poblacional y económico deseado; por lo que ellos tienen que absorber estos incrementos, provocándoles disminución en sus márgenes de utilidad. Los usuarios de estos servicios en estas comunidades son elásticos con respecto al precio¹⁴
- Dentro de la relación entre los Productores de Contenido y los operadores de televisión por suscripción, también se hace necesaria la compra de los receptores satelitales decodificados, los cuales se adquieren en algunos casos con los mismos Productores de Contenido y en otras ocasiones se adquieren mediante intermediarios que también ejercen su poder en la negociación comercializando estos receptores a precios elevados en comparación con el de un receptor en el mercado internacional, solo por el hecho de estar decodificado para un contenido específico, es decir que el operador de televisión por suscripción se ve forzado a comprar productos adicionales que

¹⁴ Los usuarios en estas comunidades no necesariamente se pasan a otro Operador de Cable, pero sí adoptan la decisión de dejar de pagar el servicio y quedarse únicamente con el de TV abierta, e inclusive, se presenta la piratería sobre los servicios, a fin de no afrontar los nuevos costos de la programación.

son comercializados en condición de exclusividad, ya que controlan la cadena de este suministro necesario. Adicionalmente los intermediarios ofrecen equipos nuevos y usados pero la garantía no es favorable para los operadores de televisión por suscripción ya que, si por cualquier razón el equipo se daña, el operador de televisión por suscripción debe volver a comprarlo.

- Otro elemento donde los Productores de Contenido o los intermediarios ejercen su poder en las negociaciones es en el empaquetamiento de los servicios, (cada paquete lo conforman una serie de canales como ser: Fox, Turner, ESPN, etc.), los cuales comercializan en bloque aunque existan varios canales en el paquete que no sean tan demandados, los cuales el operador de televisión por suscripción tiene que adquirir aunque no los incluya dentro de su sistema, ya que los intermediarios se valen de su posición para condicionar la contratación de las señales y en su mayoría obligan a los operadores de televisión por suscripción a pagar los impuestos locales. El empaquetamiento de canales sin embargo no necesariamente es algo negativo puesto que existen estudios que comprueban que los costos disminuyen si los canales se comercializan en conjunto que de manera individual.¹⁵

¹⁵ Ver <http://microeconomicinsights.org/should-cable-television-channels-be-offered-a-la-carte/>

CAPÍTULO VII. CONDUCTAS POTENCIALMENTE RESTRICTIVAS A LA LIBRE COMPETENCIA

7.1. Descripción y análisis de las actividades de integración vertical y horizontal realizadas en los últimos años.

Se ha observado que las empresas que poseen infraestructura en buena parte del territorio nacional han absorbido a empresas que operaban en las principales ciudades, como el caso de Millicom Cable que absorbió empresas y operaciones en Tegucigalpa, San Pedro Sula y Choluteca, lo mismo para el caso de Cable Color que absorbió a Cable Sula el que fue su principal competidor años atrás en San Pedro Sula y la región del valle de Sula; asimismo Cable Color ha adsorbido otras empresas en varias ciudades del país.

Lo anterior no es considerado ilegal necesariamente desde el punto de vista de la competencia, pero si se realiza sin supervisión por parte del ente regulador, además de concentrar cada vez más el mercado, potencialmente puede derivarse en prácticas anticompetitivas por el abuso del poder de mercado que se genere.

7.2. Análisis de las posibles prácticas restrictivas a la libre competencia en este mercado.

A nivel mayorista en la comercialización de contenido internacional se observan potenciales prácticas respecto al nivel de precios que los Productores de Contenidos establecen, adicionalmente las condiciones de exclusividad otorgadas al intermediario o revendedor de contenidos permite que ejerza una posición de dominio que le permite establecer condiciones monopólicas.

El efecto de la situación anterior es el incentivo por parte de los operadores de sub-reportar la cantidad de usuarios (puesto que en general los pagos a los proveedores o intermediarios de contenidos se hace en función del número de usuarios). Esta mala práctica se podría limitar estableciendo canales de transparencia en cuanto a cobertura y cantidad de usuarios para que los Productores de Contenido e intermediarios estén conscientes de las condiciones de cada operador.

Existen muchos operadores que transmiten señales de las cuales no han adquirido los derechos correspondientes (Piratería); esto permite al que realiza la práctica ilegal reducir sus costos y ofrecer contenido de calidad demandado por la población otorgando una ventaja anticompetitiva con respecto al resto de los operadores que ofrecerían ese contenido a un mayor precio. Al respecto, un sistema de información con la suficiente transparencia gestionado por CONATEL y la Dirección de Propiedad Intelectual, así como disponer de recursos para una adecuada supervisión reducirían en buena medida esta práctica que pone en riesgo al Estado de Honduras, ya que puede ser sujeto de sanciones internacionales.

Ahora bien, desde la responsabilidad de los usuarios, los operadores del servicio de televisión por cable, mencionan que hay porcentajes bajos que caen en ilegalidad al realizar conexiones por su propia cuenta, a fin de no pagar una tarifa mensual del servicio.

En el caso de otro tipo de prácticas como por ejemplo en el caso de la competencia en contenidos o en precios, hay que mencionar que el presente estudio no tiene esos alcances que requerirían un análisis caso por caso delimitando a los competidores según sus zonas geográficas de operación incluso. De todas formas, lo que se ha visto en este tipo de mercados es que la competencia trasciende los elementos de los contenidos y los precios, siendo muchas veces las zonas de coberturas y hasta la misma atención al cliente las variables que deciden hacia donde se mueve la demanda.

Los Operadores grandes que operan en las grandes ciudades del país ofrecen tanto contenidos similares como precios similares, diferenciándose por sus coberturas y los sistemas de atención o de pago que les ofrecen a sus clientes. Esto no significa que no puedan existir elementos de coordinación a través de acuerdos implícitos o explícitos sin embargo esos serían elementos que deberán estudiarse caso por caso. Lo que sí es inobjetable es que este tipo de mercados son propicios para la actividad coordinada debido a la poca cantidad de actores (especialmente en las ciudades grandes) y a la existencia de asociaciones de actores que permiten tomar decisiones conjuntas.

7.2.1 Precios Potencialmente por debajo del nivel de Costos

Según los hallazgos encontrados, existen indicios de que muchos operadores de televisión por suscripción por cable de varios municipios, ofrecen precios que son hasta un 50% más baratos, esto se debe a que sub-reportan la cantidad de usuarios y transmiten canales no autorizados e incluso piratean la señal de otras empresas de cable, con el afán de bajar sus costos y consecuentemente los precios. Cabe mencionar que esto se refiere a prácticas realizadas dentro de una misma modalidad de prestación

del servicio; por ejemplo, en la modalidad de revendedor es de facto que se espera que los precios sean más baratos que los precios del Cablero principal, por diversas razones que incluyen una estructura de costos más baja¹⁶. No obstante, en la modalidad del servicio en donde diversos Cableros compiten entre sí (sin la figura de revendedor), se pueden dar este tipo de prácticas de sub-reporte o piratería y consecuentemente precios anticompetitivos.

Estas prácticas anticompetitivas requieren de una supervisión más efectiva por parte de CONATEL y la Dirección de Propiedad Intelectual (DPI), lo que a su vez requiere de mayores recursos para estas instituciones.

¹⁶ Otras razones son: i) el servicio generalmente se vende en zonas rurales con bajo poder adquisitivo; ii) el servicio es eminentemente análogo y iii) no existen servicios prestados en convergencia.

CONCLUSIONES

1. Según la información encontrada, Honduras es el país de la región Centroamericana con la mayor densidad de usuarios del servicio de televisión por suscripción, esto debido a varios factores como ser: el precio del servicio con respecto al salario mínimo, la poca cobertura del servicio de televisión de libre recepción y la demanda existente por parte de la población de contenido con mayor diversidad y calidad que el nacional.
2. De acuerdo con las entrevistas realizadas con los operadores de los sistemas de cable de las principales ciudades, se observa que la obligatoriedad de incluir los canales locales en la parrilla de los sistemas básico de televisión por cable, produce una problemática ya que la cantidad de canales locales abarca más del 30% de la parrilla disponible (sin incluir la existencia de la figura de los canales audiovisuales), esto disminuye la cantidad de canales internacionales que los sistemas pueden incluir en su servicio básico y limita la competencia por la diferenciación de contenido de un sistema a otro; en otros países la obligatoriedad existe únicamente en los canales Estatales y los nacionales son incluidos en base a la demanda de los usuarios, existiendo la obligatoriedad de los radiodifusores de ofrecer la señal a los sistemas de cable.
3. Según los hallazgos en el mercado mayorista, es necesario que los intermediarios de los Productores de Contenido internacional ofrezcan sus servicios de pago de derechos por contenido y adquisición de equipo en condiciones más competitivas, especialmente en precios de conformidad a la región donde operan los operadores de televisión por suscripción, ya que estos tienen un poder de negociación menor con respecto al intermediador.
4. El mercado Nacional ha evolucionado en términos de la convergencia de servicios y la concentración horizontal de operadores de televisión por suscripción por cable; asimismo según el análisis del mercado minorista los niveles de competencia todavía presentan niveles de concentración entre moderadas y altas, por lo que CONATEL deberá estar observante que estos niveles de concentración no cambien drásticamente con el objeto de realizar prácticas que afecten a los usuarios.
5. Durante las investigaciones se encontró que la digitalización de los servicios puede reducir las conexiones ilegales ya que permite que los operadores puedan tener ventajas en la gestión de cobros y conexiones. En la actualidad muchos operadores no realizan el cambio de su red a digital porque no poseen los recursos para efectuar las inversiones necesarias, este es un indicador del grado de inversión y modernización de los pequeños

operadores que generalmente no tienen los recursos disponibles o no tienen acceso a financiamiento para modernizar sus sistemas.

6. Otro elemento encontrado en las investigaciones y entrevistas realizadas es la manera en la que actúa el mercado secundario de reventa del servicio de televisión por suscripción por cable, donde esta figura es permitida dentro del Reglamento General de la Ley Marco del Sector Telecomunicaciones, mientras que para la DPI esta figura le ocasiona problemas al momento de solicitar las certificaciones, ya que los revendedores muchas veces indican que el operador del que obtienen la señal es el responsable del pago de dichos derechos de transmisión. Al respecto, CONATEL ha regulado que el revendedor debe de poseer estos derechos, pero de acuerdo a los contratos para transmisión de las señales internacionales, los operadores de televisión por suscripción no pueden revender o retransmitir la señal, por lo tanto, existe una discrepancia entre lo que la Ley permite y lo que los contratos privados entre las partes, acuerdan.
7. No obstante, lo anterior, la figura del "Revendedor" en este mercado ha permitido expandir definitivamente los servicios de TV paga por Cable a precios que van de acorde a la demanda de las localidades en donde opera. Lo más probable es que de no existir esta figura, las zonas rurales o alejadas de las ciudades estarían destinadas a no tener servicios de TV de ningún tipo, o cuando mucho solamente por medios inalámbricos. La Reglamentación debería buscar imponer controles en la etapa de la cadena donde se encuentre el actor más fuerte y visible para optimizar la regulación y fomentar al mismo tiempo el crecimiento del servicio.

RECOMENDACIONES

1. Entre algunas medidas para reducir la posición de dominio en las negociaciones con los intermediarios de los contenidos internacionales están la de negociar en bloque para lograr mejores condiciones con los Productores de Contenido o sus Intermediarios, adicionalmente elementos como la transparencia de información de usuarios e ingresos son necesarias para obtener condiciones favorables y no discriminatorias.
2. Se recomienda que las condiciones que la ENEE ofrece en materia de costos para los servicios de televisión por suscripción sean más equitativas ya que los operadores de televisión por suscripción por cable indican que los cobros que se les aplica son desmedidos y no están orientados a costos reales de mercado. Adicionalmente la ENEE debería de mejorar notablemente el soporte técnico en cuanto a la reparación de posteria y control de saturación de líneas en los postes. En este aspecto la ENEE posee un recurso esencial difícil de duplicar en el corto plazo por los operadores.
3. Se recomienda crear el incentivo en cuanto a la exoneración de algunos impuestos que los equipos que utilizan las empresas que proveen este servicio, para que puedan realizar inversiones y ofrecer el servicio de internet con el objetivo de mejorar sus servicios y contribuir a reducir la brecha digital.
4. Se debe tener una alianza eficiente entre CONATEL y la Dirección de Propiedad Intelectual (DPI), ya que muchas de las inspecciones que realiza CONATEL, demuestran que los operadores de estos servicios, no cuentan con la Constancia de Derechos de Autor y Derechos Conexos, es así como el no contar con dicha constancia entra en un incumplimiento a la Ley marco y demás normativas, específicamente con la Normativa NR012/15. Por lo que se sugiere simplificar el proceso que otorga la constancia en mención y además revisar cómo se puede optimizar la supervisión - sin afectar su funcionamiento -, la figura del revendedor. El personal técnico de CONATEL podría consultar en forma online muchos requisitos, a fin de cumplir con los estándares internacionales que exigen la certificación de la programación.
5. Otra medida enfocada en mejorar la competencia en este mercado y reducir la piratería de señales internacionales consiste en un portal web donde CONATEL pueda mostrar los operadores autorizados indicando en forma detallada la grilla de canales, las constancias de derechos de transmisión y los usuarios por municipio que cada operador de televisión por suscripción posee, esto con el objeto de que cualquier irregularidad en términos de derechos de autor, cobertura y cantidad de usuarios sea

conocida por la DPI, los productores internacionales y sus intermediarios, que sea accesible por las partes interesadas de la industria como ser el DPI, como parte de una política de transparencia y respeto a los convenios internacionales. Esta acción reducirá notablemente el funcionamiento de aquellas empresas que operan ilegalmente.

6. Se recomienda que las Resoluciones Normativas NR024/02 y la NR013/13 que fue modificada por la NR012/15, así como las actuaciones de la DPI sean actualizadas con el objetivo de que puedan incluir mecanismos de transparencia y validación de información para que los distintos agentes del mercado posean la información necesaria para realizar un combate más eficiente a la piratería de señales.
7. Es necesario que los formatos de recolección de información mediante los informes trimestrales que utiliza CONATEL, se mejoren por ejemplo con los campos específicos de los reportes; esto con el objeto de facilitar los análisis de esta industria y también como herramienta de validación de información.
8. Se recomienda crear una base de datos sólida que permita presentar indicadores representativos del sector de los Servicios de Televisión por suscripciones, a fin de obtener variables como ser, costos de paquetes de canales, Índice de concentración IHH, Ingresos medios por usuario ARPU, etc. con el fin de analizar el comportamiento del mercado hondureño. Esta medida contempla que la información requerida esté disponible en forma precisa y en menor tiempo para su procesamiento y análisis.

Mtr. Dustin Santos,
Director de Regulación Económica y Mercados

Mtr. Joel Escoto
Jefe del Departamento de Análisis de Mercados

Mtr. Jonathan Herrera
Analista de DIREM

ANEXOS

Anexo A. Cobertura de televisión por suscripciones

POBLACION TOTAL	8,894,975.00					
	Cobertura TV	Cobertura Cable	Población	Cobertura TV %	Cobertura Cable %	Cobertura Satelital
ATLANTIDA	355,798	370,668	440,490.00	81%	84%	100%
COLON	228,180	295,756	321,477.00	71%	92%	
COMAYAGUA	300,590	459,720	498,297.00	60%	92%	
COPAN	215,023	332,274	400,166.00	54%	83%	
CORTES	1,418,343	1,763,666	1,768,338.00	80%	100%	
CHOLUTECA	277,257	324,845	499,747.00	55%	65%	
EL PARAISO	236,001	280,851	472,450.00	50%	59%	
FRANCISCO MORAZAN	1,234,927	1,481,878	1,562,460.00	79%	95%	
GRACIAS A DIOS	41,765	54,933	101,457.00	41%	54%	
INTIBUCA	70,130	199,265	265,790.00	26%	75%	
ISLA DE LA BAHIA	43,823	52,355	55,224.00	79%	95%	
LA PAZ	48,293	118,928	219,819.00	22%	54%	
LEMPIRA	104,107	196,330	357,073.00	29%	55%	
OCOTEPEQUE	52,008	122,230	147,066.00	35%	83%	
OLANCHO	271,490	371,612	562,868.00	48%	66%	
SANTA BARBARA	216,207	286,213	438,106.00	49%	65%	
VALLE	107,982	150,174	183,143.00	59%	82%	
YORO	416,267	486,324	601,004.00	69%	81%	
TOTAL	5,638,190	7,348,023				
Porcentaje	63.39%	82.6%				

Fuente: INE y CONATEL

Anexo B. Salarios Mínimos, 2015

Actividad Económica	Rangos	S.M. Mensual
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	De 1 a 10	L. 7,527.17
	De 11 a 50	L. 7,752.97
	De 51 a 150	L. 8,324.82
	De 151 en adelante	L. 8,725.09
<i>Fuente: Ministerio del trabajo. (STSS, 2015)</i>		

*En promedio sería de L. 8,082.09

8 REFERENCIAS

Asociación de cableras en Honduras., 2015.

Bureau, B. (2013). *Internacional, Prensario*. Obtenido de <http://www.prensario.net/5604-Business-Bureau-la-TV-paga-en-America-Central.note.aspx>

CONATEL. (2015). *SITAE*. Obtenido de <http://192.168.1.6:105/ConsultasInformesTrimestrales/ConsultaITTVc.aspx>

CONATEL. (s.f.). *Reglamento General de la Ley Marco Del Sector de Telecomunicaciones*.

CONATEL. (2015). Regulaciones y reporte de ingresos por tasas y tarifas aplicables.

Comisión de Regulación de Comunicaciones, CRC, 2009. Mercado relevante.

ibopeca. (2015). *iboteca*. Obtenido de http://www.ibopeca.com/onmedia/21edicao/cable_centroamerica.html

Operadores de servicios de Televisión por Suscripción por Cable y por Medios Inalámbricos e Interactiva en Honduras., 2015.

Economía, Samuelson, 2009, décimo octava edición

STSS. (2015). *Secretaría de Trabajo y Seguro Social*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.hn/>

Web Site de productores de contenidos internacionales.