

**RESOLUCIÓN NÚMERO 19-CDPC-2011-AÑO-VI.- COMISIÓN PARA LA DEFENSA Y PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA.- SESIÓN ORDINARIA DEL PLENO NÚMERO 43-2011.-** Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, once de noviembre de dos mil once.

**VISTO:** Para resolver el Expediente No. 103-NC-4-2011, contentivo de la solicitud presentada en fecha uno de abril de 2011, y relativa a la Notificación Previa Obligatoria y Verificación Previa Voluntaria de la operación de concentración económica a realizarse entre las sociedades: **DIGICEL (HONDURAS) HOLDINGS LIMITED, DIGICEL (CENTRAL AMERICA HOLDINGS) LIMITED**, ambas del domicilio de Bermuda, representadas legalmente por el abogado José Rafael Ferrari; **SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE HONDURAS, S. A. DE C. V. (SERCOM)** con domicilio en Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, Honduras, y **RADIOMOVIL DIPSA, S. A. DE C. V. (TELCEL)**, con domicilio en México, Distrito Federal, representadas por el abogado Michael Alexander Rascoff Irías, tal como se acreditó con los respectivos documentos de mandato. Operación de concentración económica consistente en el cambio de control de la totalidad de las acciones que conforman el capital accionario de la sociedad mercantil **DIGICEL HONDURAS, S. A. DE C. V.** con domicilio en Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, Honduras, propiedad de las empresas **DIGICEL (HONDURAS) HOLDINGS LIMITED** y **DIGICEL (CENTRAL AMERICA HOLDINGS) LIMITED**, mediante contrato de compraventa de acciones a favor de las sociedades mercantiles **SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE HONDURAS, S. A. DE C. V. (SERCOM)** y **RADIOMOVIL DIPSA, S. A. DE C. V. (TELCEL)**.

**CONSIDERANDO (1):** Que la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (en lo sucesivo la Comisión) previo a la admisión de la solicitud mediante providencia de fecha 25 de junio de 2011, requirió a los comparecientes a efecto de que presentaran una serie de documentos formales necesarios para la admisión de la solicitud, diligencia que se tuvo por cumplimentada mediante providencia de fecha 13 de junio del presente año.

**CONSIDERANDO (2):** Que de conformidad con el procedimiento establecido en la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia (Ley sobre Competencia) y su Reglamento, se procedió a remitir el expediente de mérito a la Dirección

Técnica a efecto de que ésta emitiera los respectivos dictámenes. Por medio de sus dependencias la Dirección Técnica, como diligencias previa a la emisión de los mencionados dictámenes, solicitó que se requiriera información adicional necesaria para el análisis de la operación de concentración en cuestión, tanto a los agentes económicos involucrados en el operación de concentración como a otros agentes relacionados con la misma. Mediante providencias resolutorias de fechas 08 de julio de 2011, la Comisión requirió la información a cada uno de los agentes económicos antes relacionados, la que fue cumplimentada por los requeridos en fechas 26 de julio y 03 de agosto de 2011. Sin embargo, consta en el expediente que la empresa estatal Empresa Hondureña de Telecomunicaciones (Hondutel) no cumplió con dicho requerimiento.

De igual forma, consta en el expediente de mérito que los agentes económicos involucrados en la operación de concentración, mediante escrito de fecha 03 de agosto de 2011, solicitaron que se reservara cierta información como confidencial, petición que fue denegada mediante Providencia Resolutoria de fecha 12 de agosto del presente año y notificada por medio de Cédula fijada en la tabla de avisos en fecha 17 de agosto del corriente. En acto seguido de fecha 12 de agosto, se ordenó nuevamente el traslado de la diligencias a la Dirección Técnica para la continuación del trámite correspondiente.

**CONSIDERANDO (3):** Que mediante Auto de fecha 28 de octubre de 2011, la Comisión determinó que para mejor proveer, de oficio se solicitase a la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), como ente regulador de las telecomunicaciones y en vista que el presente proceso de concentración económica se realiza en dicho sector, emitiera una **Opinión Técnica** con relación al espectro radioeléctrico y su administración en el país, con especial énfasis al atribuido para la prestación de los servicios de telefonía móvil. Para tal efecto, y en esa misma fecha, mediante Oficio No. 418–A-P-2011 la CDPC solicitó la cooperación de CONATEL para que su Opinión Técnica fuera con una amplia fundamentación y que incluyese, entre otros, aspectos como ser: **(i)** criterios aplicados para determinar las bandas de frecuencias, anchos de bandas y canalizaciones atribuidas dentro del Plan Nacional de Frecuencias a los servicios de telefonía móvil; **(ii)** criterios, políticas y características técnicas de las bandas asignadas a los operadores que actualmente prestan servicios de telefonía móvil en el país; **(iii)** identificación, características y tiempo de disponibilidad de otras

bandas atribuidas en el país para ser asignadas para la entrada de nuevos operadores en el mercado de servicios de telefonía móvil; **(iv)** ventajas competitivas en la prestación de servicios de telefonía móvil de contar con asignaciones de espectro radioeléctrico en una u otra banda; **(v)** requerimientos mínimos de espectro radioeléctrico con que debe contar un operador móvil que a corto plazo planea introducir y comercializar en el país estas nuevas tecnologías y servicios convergentes de alta capacidad; y **(vi)** políticas que a corto, mediano y largo plazo tiene CONATEL y el gobierno establecidas o en estudio en vías a establecerlas, con relación a las bandas móviles, la introducción de competencia en el mercado móvil, nuevas autorizaciones y la mejora en las capacidades competitivas de los operadores en dicho mercado.

A este respecto, mediante Oficio CNT-0418-2011 de fecha 01 de noviembre de 2011, CONATEL remitió a la CDPC su Opinión Técnica, la cual en términos generales enunció lo siguiente:

- a. Los criterios aplicados para determinar las bandas de frecuencias, anchos de bandas y canalizaciones atribuidas dentro del PNAF a los servicios de telefonía móvil están basados en las atribuciones de Ley de CONATEL para administrar y controlar el espectro radioeléctrico, lo cual realiza siguiendo las normas, estándares, recomendaciones, acuerdos y convenios ratificados por el Estado Hondureño con organismos internacionales en materia de telecomunicaciones, entre los cuales están: la Comisión Interamericana de Telecomunicaciones (CITEL), agencia especializada de la Organización de Estados Americanos (OEA), y la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), agencia especializada de las Naciones Unidas. El Plan Nacional de Atribución de Frecuencias (PNAF) y sus reformas, Resolución NR013/09 vigente, correlaciona las atribuciones nacionales con las válidas para la Región 2 del mundo, de la cual forma parte Honduras, de acuerdo al Reglamento de Radiocomunicaciones (RR) de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).
- b. Los criterios para la asignación de las bandas a los operadores que actualmente prestan servicios de telefonía móvil en el país se basaron en lo establecido en el Plan Nacional de Atribución de frecuencias y la política del Estado de Honduras para que las empresas operadoras provean el servicio, estas requieren del otorgamiento de una Concesión autorizada por CONATEL, mediante la modalidad de una Licitación Pública Internacional, y

dicha Concesión es aprobada por el Congreso Nacional de la República. El siguiente cuadro muestra las asignaciones realizadas hasta la fecha:

Operador	Rango de Frecuencias Bajas (MHz)	Rango de Frecuencias Altas (MHz)	Ancho de banda para Tx y Rx (MHz)	Total Ancho de Banda (MHz)
SERCOM	1850-1870	1930- 1950	20	40
DIGICEL	1870-1890	1950- 1970	20	40
HONDUTEL	1890-1910	1970- 1990	20	40
CELTEL	824 - 849	869 - 894	25	50

- c. Adicionalmente a las bandas de frecuencias asignadas a los operadores CELTEL, SERCOM, DIGICEL y HONDUTEL para la prestación de sus servicios de telefonía móvil, se cuenta con atribuciones en las bandas de 450 MHz (ancho de banda disponible actualmente 10 MHz) y 900 MHz (ancho de banda disponible actualmente 38 MHz); en ambas bandas deben realizarse migraciones de sistemas de otro tipo de servicios que fueron previamente autorizadas, de forma de despejarlas o dejarlas libres en el término de un año. En la banda de 1700 MHz y 2100 MHz se cuenta con un ancho de banda de 120 MHz, de acuerdo a la atribución y planificación de la UTI-R; esta banda de frecuencia está lista para iniciar procesos de Licitación Pública Internacional, dependiendo de las exigencias del mercado o demanda.
- d. Partiendo de las características propias del mercado y territorio hondureño, las ventajas competitivas de un operador de servicios de telefonía móvil por contar con la asignación de espectro radioeléctrico en una u otra banda, las imponen las inversiones de acuerdo del plan de negocios del operador, ya que en cualquier parte del mundo, independiente de la banda de frecuencias radioeléctricas de operación que tenga asignado o adjudicado un operador, éste será competitivo considerando muchos factores, tales como: objetivos de mercado, segmentos a ser servidos, variedad y características de servicios, planes tarifarios, planes de inversión, planes operativos, conceptualización de empresa eficiente, en resumen depende de su plan de negocios. Sin embargo existe una cierta ventaja técnica competitiva al hacer uso del espectro radioeléctrico en bandas de frecuencias radioeléctricas bajas: 800 MHz y 900 MHz comparadas con las bandas de frecuencias de 1800 MHz y 1900 MHz. Lo anterior debido a que las condiciones o características de propagación electromagnética de las bandas de frecuencias radioeléctricas bajas requiere de un número menor de infraestructura (torres, micro-celdas y micro-repetidoras en edificios, etc.).

- e. Los requerimientos mínimos de espectro radioeléctrico con que debe contar un operador móvil que a corto plazo planea introducir y comercializar en el país estas nuevas tecnologías y servicios convergentes de alta capacidad, dependen de varios factores: disponibilidad de espectro radioeléctrico, canalización de dicho espectro de acuerdo al Plan Nacional de Atribución de Frecuencias, del plan de negocios de cada operador de lo que quiere o está dispuesto a invertir, para proveer estos servicios de telefonía móvil, considerando específicamente los servicios de voz y datos (mensajería, multimedios, internet, entre otros).
- f. La introducción a nuevos competidores proveedores del Servicio de Telefonía Móvil dependerá de las exigencias del mercado (demanda) o comportamiento del mismo, y al desarrollo tecnológico.

**CONSIDERANDO (4):** Que con la información y documentos aportados al expediente administrativo se analizaron, entre otros, los aspectos siguientes:

## **I. DESCRIPCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN**

### **1. LAS EMPRESAS INVOLUCRADAS**

#### **a) SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE HONDURAS (SERCOM) [Empresa Adquirente]**

En fecha 25 de abril de 2003, la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) declaró al Consorcio en Formación MEGATEL-EMCE (constituyéndose posteriormente la sociedad Megatel de Honduras, S. A.) adjudicatario del proceso de Licitación Pública Internacional CNT-C004/2001, otorgándosele Concesión para la prestación del Servicio de Comunicaciones Personales (PCS), con cobertura en todo el territorio de la República de Honduras, y su Licencia asociada para el uso de la Banda "A" PCS comprendida en los rangos de frecuencias 1850-1870 MHz y 1930-1950 MHz. Posteriormente, mediante el Decreto Legislativo No. 80-2003 de fecha 29 de mayo de 2003 y publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 09 de junio de 2003, el Congreso Nacional aprobó el Contrato de Concesión, mismo que fuere suscrito el 08 de mayo de 2003, que tiene una vigencia de 25 años, y en el cual se declara y asume las obligaciones de Socio Operador la empresa MEGATEL, LLC. Contrato de Concesión que fue objeto de modificación mediante el Addendum No. 1 al Contrato de Concesión para la prestación del Servicio de Comunicaciones Personales en la República de Honduras, suscrito el 04 de mayo de 2004 y

aprobado mediante el Decreto Legislativo No. 57-2004 de fecha 11 de mayo de 2004 y publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 09 de junio de 2004.

Mediante Resolución AS357/04 de fecha 24 de junio de 2004, CONATEL aprobó el cambio de Operador Estratégico de Megatel de Honduras, S.A. de C.V., siendo sustituida de esa condición Megatel LLC por AMX Honduras LLC, sociedad que acreditó los requisitos técnicos y económicos-financieros a través de su socio Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel) empresa que en aquel entonces era dueña del 40% del capital social de AMX Honduras, LLC. Por otra parte, CONATEL en ese mismo acto también autorizó la cesión del Control Efectivo, pasando éste de Megatel LLC a favor de AMX Honduras, LLC. Disponiendo mediante Resolución AS426/04 de fecha 22 de julio de 2004 que a partir del 29 de junio de 2004 AMX Honduras LLC asumía efectivamente las obligaciones de Operador Estratégico en Megatel de Honduras, S.A. de C.V. En fecha 27 de octubre de 2004, en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas se acordó la modificación de la escritura de constitución con el objeto de modificar la denominación social de la empresa de Megatel de Honduras, S.A. de C.V. a Servicios de Comunicaciones de Honduras, S.A. de C.V. (SERCOM).

La actividad principal de la Compañía, subsidiaria de AMX Honduras, S.A. de C.V., es prestar servicios de telefonía móvil en la República de Honduras a través de su marca "Claro". Dicha actividad se centra principalmente en la prestación del servicio público de telefonía, la explotación del espectro radioeléctrico, el acceso a los recursos esenciales y el plan de numeración. Estos servicios incluyen llamadas telefónicas locales y de larga distancia internacionales con operadores locales y carriers. De acuerdo a los registros de CONATEL, SERCOM inició operaciones del Servicio Comunicaciones Personales en el país el 21 de noviembre de 2003.

SERCOM de Honduras, S. A. de C. V., es controladora de las sociedades: Telglob de Honduras, S A. de C. V., Telecosmos de Honduras, S. A. de C. V. y Compañía de Relaciones Laborales, S. A. de C. V., las cuales operan en rama de telecomunicaciones o servicios relacionados con esta actividad en la República de Honduras, país donde fueron constituidas.

La composición del capital social y las principales variables financieras de Servicios de Comunicaciones de Honduras, S.A. de C.V. (SERCOM), se muestran en los cuadros siguientes:

Accionista	No. de acciones	Participación (%)
AMX Honduras, S. A. de C. V.	1,003,169	99.9999%
AMOV IV, S. A. de C. V.	1	0.0001%
<b>Total</b>		<b>100.0000%</b>

\* Las acciones tienen un valor nominal de L.10,000.00 cada una.

Activo	2010	2009
Activo Circulante	L. 1,426.8	L. 676.9
Otros Activos	L. 5,349.6	L.4925.7
<b>Total Activo (Millones L.)</b>	<b>L. 6,776.4</b>	<b>L. 5,602.6</b>
Pasivo Circulante	L.3,243.7	L.1,078.0
Otros Pasivos	L.264.8	L. 4,316.6
<b>Total Pasivo (Millones L.)</b>	<b>L. 3,508.5</b>	<b>L. 5,394.6</b>

Fuente: Los agentes involucrados

Ingresos (Millones L.)	2010	2009
Ingresos por Servicios	L. 1,524.5	L. 1,393.1
<b>Total Ingresos Netos(Millones)</b>	<b>L. 1,572.8</b>	<b>L. 1,462.3</b>
Costos y Gastos de Operación	L. 3,250.1	L. 3,308.0
Pérdida en Operaciones	(L. 1,677.3)	(L. 1,845.7)
<b>Pérdida Neta</b>	<b>(L. 1,830.3)</b>	<b>(L. 2,145.6)</b>

Fuente: Los agentes involucrados

#### a. i) Telecomosmos de Honduras, S. A de C. V.

El 13 de julio de 2005 SERCOM adquirió el 99.96% de las acciones del capital social de Telecomosmos de Honduras, sociedad constituida de acuerdo a las leyes de la República de Honduras, cuya actividad principal es brindar servicios de televisión satelital. De acuerdo a la información que consta en el expediente, esta sociedad hoy en día no es una empresa operativa, ya que dichos servicios los presta directamente SERCOM.

#### a.ii) Telecomunicaciones Globales, S. A. de C. V.

SERCOM posee el 92% del capital accionario de Telecomunicaciones Globales, S. A. de C. V. (Telglob de Honduras): El 13 de julio de 2005 SERCOM adquirió el 92% de las acciones del capital social de Telglob de Honduras, sociedad constituida de acuerdo a las leyes de la República de Honduras, cuya actividad principal es brindar servicios de transmisión y conmutación de datos. De acuerdo a la información que consta en el expediente, esta sociedad hoy en día no es una empresa operativa, ya que dichos servicios los presta directamente SERCOM.

**b) RADIOMÓVIL DIPSA, S. A. DE C. V. (Telcel) [Empresa Adquirente]**

Radiomóvil Dipsa, S. A. de C. V. (Radiomóvil o Telcel) es subsidiaria de Sercotel, S. A. de C. V. (Sercotel) quien a su vez es subsidiaria de América Móvil, S. A. B. de C. V. La actividad principal de Radiomóvil es la instalación, operación y explotación del servicio de radiotelefonía móvil y radiotelefonía celular, telefonía pública, telefonía rural y la comercialización de aparatos y equipos relacionados con el servicio de radiotelefonía, bajo el nombre comercial Telcel.

Ofrece servicios y productos inalámbricos en México a través de Telcel y sus subsidiarias en México. Telcel es el proveedor líder de servicios de comunicaciones inalámbricas en México. Entre los servicios que ofrece están los de voz y productos, de datos y otros servicios asociados.

**c) DIGICEL HONDURAS S. A. DE C. V. [Empresa Adquirida]**

Mediante Resolución AS610/07 de fecha 19 de diciembre de 2007, CONATEL declaró a Digicel Honduras, S. A. de C. V. adjudicataria del proceso de Licitación Pública Internacional CNT-L001/2007, otorgándosele Concesión para la prestación del Servicio de Comunicaciones Personales (PCS), con cobertura en todo el territorio de la República de Honduras, y su Licencia asociada para el uso de la Banda "B" PCS comprendida en los rangos de frecuencias 1870-1890 MHz y 1950-1970 MHz. Posteriormente, mediante el Decreto Legislativo No. 44-2008 de fecha 07 de mayo de 2008 y publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 19 de junio de 2008, el Congreso Nacional aprobó el Contrato de Concesión para la Prestación del Servicio de Comunicaciones Personales (PCS) en la Republica de Honduras a favor de la sociedad mercantil DIGICEL HONDURAS, S. A. de C. V., mismo que fuere suscrito el 28 de diciembre de 2007, que tiene una vigencia de 25 años, y en el cual se declara y asume las obligaciones de Socio Operador la empresa Digicel (Honduras) Holdings Limited (Bermuda). Brinda sus servicios en Honduras a través de la marca comercial Digicel.

Digicel Honduras, S. A. de C. V. cuenta con un capital mínimo suscrito y pagado de L.26.6 millones y un capital social máximo de L.8,202.6 millones, dividido en 82.0 millones de acciones con un valor nominal de L.100 cada una. La composición del capital social y las principales variables financieras de Digicel Honduras, S. A. de C. V., se muestran en los cuadros siguientes:

Accionista	No. de acciones	Participación (%)
Digicel (Honduras) Holdings Limited	81, 205, 640	99.0003%
Digicel (Central America Holdings) Limited	820, 010	0.9997%
<b>Total</b>	<b>82,025,650</b>	<b>100.0000%</b>

\* Las acciones tienen un valor nominal de L.100.00 cada una.

Activo	2010	2009
Activos Corrientes	L. 1,180.9	L. 1,319.4
Activos No Corrientes	L. 6,363.3	L. 5,716.4
<b>Total Activo (Millones)</b>	<b>L. 7,544.2</b>	<b>L. 7,440.8</b>
Pasivos Corrientes	L.444.6	L. 661.2
Pasivos No Corrientes	L. 10,779.5	L. 8,890.8
<b>Total Pasivos (Millones)</b>	<b>L. 11,224.1</b>	<b>L. 9,552.0</b>

**Fuente: Los agentes involucrados**

Ingresos y Pérdidas	2010	2009
Ingresos	L. 1,403.9	L.364.5
Utilidad Bruta ( Perdida Bruta)	304.8	(745.5)
<b>Pérdida Neta</b>	<b>1,571.8</b>	<b>2,098.4</b>

**Fuente: Los agentes involucrados**

De acuerdo a los registros de CONATEL, la empresa comenzó operaciones en Honduras el 19 de noviembre de 2008 dedicándose a brindar el servicio de comunicaciones personales. Entre los servicios que tiene autorizados ofrecer en Honduras comprende la prestación, comercialización y otros servicios en el ámbito de las comunicaciones.

**d) ESCUCHA (HONDURAS), S. A. DE C. V. [Empresa Adquirida Indirectamente]**

Digicel Honduras, S. A. de C. V. es propietaria del 98.8% del capital social de sociedad Escucha (Honduras), S. A. de C. V. Sociedad que de acuerdo a su constitución, contenida en la Escritura Pública número (09) (*Ref. folios 489-509 del expediente 103-NC-4-2011*), tiene como finalidad la administración, promoción, operación y todo acto relacionado al establecimiento de un Centro Internacional de Llamadas (Call Center), para prestar servicios de atención de llamadas por medio de tele operadores, servicios automáticos IVR y todas sus derivaciones.

**e) DIGICEL (CENTRAL AMERICA HOLDINGS) LIMITED [Empresa Vendedora]**

Digicel (Central America Holdings) Limited, es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Bermudas el 01 de septiembre de 2007, quien a través de sus subsidiarias proporciona servicios de telefonía móvil en Honduras y Panamá. La compañía es una subsidiaria totalmente poseída por Digicel (Central America) Group Limited, una sociedad constituida y domiciliada en las Bermudas.

Accionista	No. de acciones	Participación (%)
Digicel (Central America ) Group Limited	10,000	100.0%

\* Las acciones tienen un valor nominal de US\$1.00 cada una.

Entre las subsidiarias en Honduras se encuentra Digicel (Honduras) Holdings Limited (100%), Digicel Honduras, S. A de C. V. (100%) y Escucha (Honduras) S. A. de C. V.

#### f) DIGICEL HONDURAS HOLDINGS LIMITED [Empresa Vendedora]

Digicel (Honduras) Holdings Limited es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Bermudas en 2007, quien conjuntamente con sus subsidiarias proporcionan servicios de telefonía móvil en Honduras. La compañía es una subsidiaria totalmente poseída por Digicel (Central America Holdings) Limited, una sociedad constituida y domiciliada en las Bermudas. La composición del capital social<sup>1</sup> así como sus subsidiarias son:

Nombre del Accionista	No. De Acciones	% de Participación
Digicel (Central America Holdings)	10,000	100.0%
Total	10,000	100.0%

\* Las acciones tienen un valor nominal de US\$ 1.00 cada una

Nombre de la Compañía	País de Incorporación	% de tenedora (Al 31-03-2010)
Digicel Honduras, S. A. de C. V.	Honduras	99.0%
Escucha (Honduras), S. A. de C. V.	Honduras	100.0%

<sup>1</sup> De acuerdo a la Certificación (Ref. folio 293 del expediente 103-NC-4-2011) emitida en fecha 24 de marzo de 2011 por Donald Ebrald Connor, actuando en su condición de Director de la compañía Digicel (Honduras) Holdings Limited,

## 2. LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

La operación descrita en el Contrato de Compraventa de Acciones (de ahora en adelante “el contrato”), consiste en el cambio de control por la adquisición, por parte de las sociedades **SERCOM y TELCEL (Adquirentes)**, de las acciones de las que son titulares las sociedades mercantiles **Digicel (Honduras) Holdings Limited y Digicel (Central America Holdings) Limited (Vendedoras)** en la sociedad **Digicel Honduras, S. A. de C. V.**, y **Escucha (Honduras) S. A. de C. V.**

Las empresas involucradas en la operación (DIGICEL HONDURAS y SERCOM) son actualmente competidores directos en el mercado relevante definido, por lo que se estaría produciendo una concentración económica de tipo horizontal. De acuerdo a los peticionarios, uno de los principales objetivos de la concentración es “aumentar de manera rentable la rivalidad al operador de mayor tamaño, en este caso, de la empresa TIGO”.<sup>2</sup>

La distribución de la participación ex post a la concentración que es ratificada en la Certificación emitida por el Secretario del Consejo de Administración de América Móvil, S.A.B. de C. V.<sup>3</sup>, en donde certifica la transacción mediante la cual Radiomóvil Dipsa, S. A. de C. V. y Servicios de Comunicaciones de Honduras, S. A. de C. V., adquieren una participación accionaria correspondiente al 100% de las acciones del capital social de la sociedad Digicel Honduras, S. A. de C. V., sociedad que cuenta con un capital mínimo suscrito y pagado de L.26,638,400 y un capital social máximo de L.8,202,565,000; dividido en 82,025,650 acciones con un valor nominal de L.100.00 cada una.

En fecha 11 de marzo de 2011, América Móvil hizo público el comunicado siguiente: ***“América Móvil anuncia acuerdo para adquirir las operaciones de Digicel en Honduras y El Salvador y la venta de sus operaciones en Jamaica. América Móvil, S.A.B. de C. V. (“América Móvil”) ha celebrado un contrato con Digicel Group Limited y afiliadas (“Digicel”), para adquirir el 100% de sus operaciones en Honduras y El Salvador. Como parte de este acuerdo, América Móvil venderá a Digicel sus operaciones en Jamaica. Digicel proporciona***

<sup>2</sup> Folio 1441 del Expediente 103-NC-4-2011

<sup>3</sup> Folios 1009 y 1011 del expediente 103-NC-4-2011

*servicios de telefonía móvil y de valor agregado a nivel nacional en Honduras y El Salvador. El cierre de la transacción se encuentra sujeto a la obtención de las autorizaciones gubernamentales y regulatorias correspondientes en Honduras, El Salvador y Jamaica, y las partes esperan que se consuma durante el segundo trimestre de 2011.”<sup>4</sup>*

Por su parte, en la misma fecha Digicel Group Limited hizo de dominio público el anuncio siguiente *“Digicel anunció hoy que ha firmado un acuerdo con América Móvil para adquirir su negocio de Claro en Jamaica, y vender a América Móvil sus negocios en El Salvador y Honduras. Los términos financieros de la transacción no se han revelado; sin embargo, habrá un pago en efectivo neto a Digicel. La transacción está sujeta a aprobaciones regulatorias y se espera que cierre en el segundo trimestre.”<sup>5</sup>*

El contrato establece en el Artículo 6, Cláusula 6.03 que salvo el período de transición, dentro de los 90 días siguientes a la Fecha de Cierre, “la compradora hará que la Compañía aplicable y sus Subsidiarias dejen de utilizar todas las Marcas pertenecientes a la Vendedora aplicable o a sus Filiales.” “Tan pronto como sea razonablemente posible después del Cierre, pero en todo caso dentro de los diez (10) días siguiente a la Fecha de Cierre, la Compradora hará que la Compañía aplicable y sus Subsidiarias dejen de utilizar en forma alguna las palabras “Digicel”, “AMX”, “CLARO”, según sea el caso, como parte de la denominación de la Compañía aplicable o cualquiera de sus Subsidiarias.

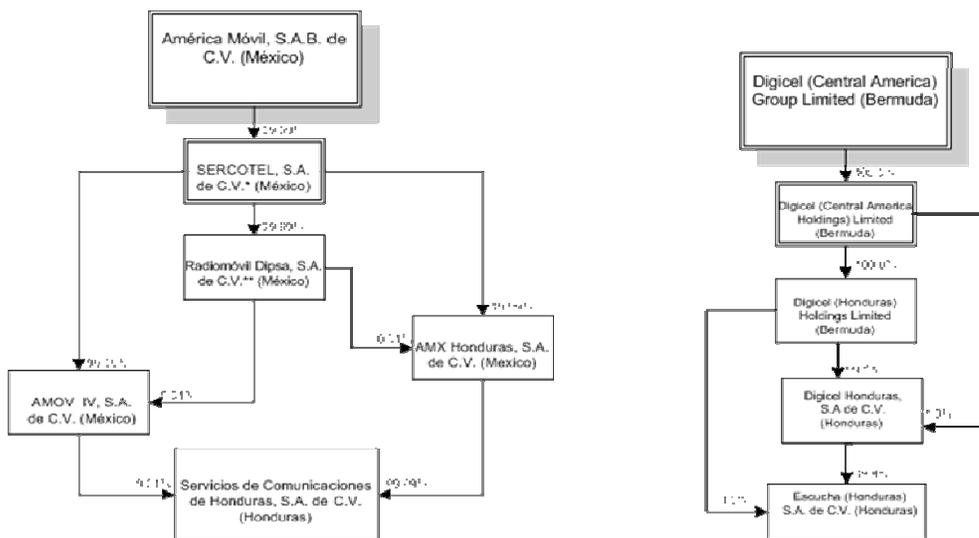
De la información proporcionada por los notificantes, se presenta el siguiente esquema pre-operación que representa gráficamente las relaciones de las sociedades involucradas. De igual manera se muestra el esquema post operación donde se resalta la estructura de la sociedad compradora y la reconfiguración de las sociedades involucradas en la operación notificada:

---

<sup>4</sup> [www.latibex.com/act/esp/empresas/.../01691hecho20110314\\_0922.pdf](http://www.latibex.com/act/esp/empresas/.../01691hecho20110314_0922.pdf)

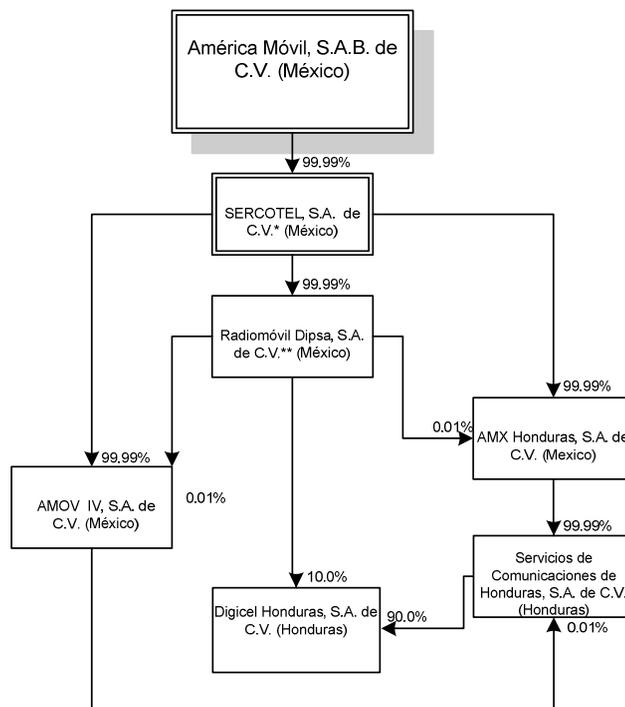
<sup>5</sup> Traducción libre.

**FIGURA 1. DIAGRAMA PRE-OPERACIÓN**



**Fuente: Agentes involucrados en la operación**

**FIGURA 2. DIAGRAMA POST-OPERACIÓN**



\*Amov IV, S.A. de C.V. detenta el 0.01% restante de Sercotel, S.A. de C.V. (equivalente a 1 acción)  
 \*\*Amov IV, S.A. de C.V. detenta el 0.01% restante de Radiomóvil Dipsa, S.A. de C.V. (equivalente a 1 acción)

**Fuente: Agentes involucrados en la operación**

Además, es conveniente destacar que a consecuencia directa del cambio de control en la sociedad Digicel Honduras, S. A. de C. V., la operación de concentración económica implicaría una adquisición indirecta de la sociedad

Escucha (Honduras), S. A. de C. V., sociedad hondureña en la cual el 98.8% de su capital accionario es propiedad de Digicel Honduras, S. A. de C. V.

## II. VERIFICACIÓN DE UMBRALES

La Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia (LDPC) establece en su artículo 13 la obligatoriedad de notificarse ante la CDPC a las empresas que pretendan concentrarse, antes que la operación de concentración surta sus efectos, definiendo esta Comisión cuáles concentraciones deben ser verificadas, en función de tres variables: monto de activos, participación en el mercado relevante o el volumen de las ventas de los agentes que se concentran. Disponiéndose que para ser objeto de verificación, una concentración deberá alcanzar por lo menos uno de los umbrales que fueron establecidos por la Comisión, conforme la Resolución No. 32-CDPC-2008-AÑO III, publicada en el Diario Oficial La Gaceta con fecha 14 de noviembre de 2008.<sup>6</sup>

### Datos Financieros 2010 (Millones de Lempiras)

Empresa	Activos	Ingresos	Mercado Principal en el que Participa	Participación de Mercado*
SERCOM	6,776.3	1,572.8	Telefonía Móvil	16.7%
DIGICEL HONDURAS	7,544.2	1,403.9	Telefonía Móvil	30.4%
<b>Total</b>	<b>14,320.5</b>	<b>2,976.7</b>		<b>47.1%</b>
<b>Umbrales**</b>	<b>798.1</b>	<b>1,197.2</b>		<b>20.0%</b>

\*Participación de mercado en base al número de usuarios a diciembre de 2010.

\*\* Para el cálculo de los umbrales se utilizó el salario mínimo correspondiente al sector servicio (L. 6,651.18) definido en el acuerdo STSS-223-2011.

**Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por los agentes notificantes.**

Los datos correspondientes a los estados financieros del ejercicio fiscal 2010 de las empresas involucradas en la operación de concentración, revelan que los mismos exceden los umbrales establecidos, tal y como se observa en el cuadro anterior. Por lo tanto **es necesario realizar un proceso de investigación o**

<sup>6</sup> Los umbrales a que hace mención dicha Resolución son los siguientes: i) Cuando el monto de activos totales exceda el equivalente a 10,000 salarios mínimos calculado sobre la base del promedio anual o, ii) Cuando exceda un volumen de ventas de Quince Mil (15,000) salarios mínimos calculado sobre la base del promedio anual o, iii) Cuando exceda una participación conjunta de los agentes económicos involucrados en la concentración económica del veinte por ciento (20%) del mercado relevante.

*verificación a fin de determinar los posibles efectos en materia de competencia que sobre el mercado puede producir la operación de concentración notificada.* En ese sentido, se procederá en las secciones posteriores a realizar el análisis correspondiente de la misma.

### III. MERCADO RELEVANTE

La determinación del mercado relevante se realiza definiendo el mercado de producto y el mercado geográfico. El mercado de producto relevante incluye todos los bienes o servicios que desde el punto de vista del consumidor son sustituibles por sus características, precio, usos y aplicaciones, las alternativas de consumo, las finalidades, la disponibilidad, los costos de cambio así como la accesibilidad del bien o servicio en cuestión, gustos preferencias percepciones de sustituibilidad, tendencias del mercado, la evolución histórica de los patrones de consumo, el poder adquisitivo, variables demográficas, hábitos y conductas en el uso del bien o servicio. Por otra parte, la delimitación del mercado relevante geográfico considera el área geográfica en donde se encuentran las fuentes o proveedores alternativos a los cuales el comprador podría acudir bajo las mismas o similares condiciones de mercado.

El análisis del mercado relevante determina el ámbito de acción del comportamiento empresarial, tanto geográfico como a nivel de líneas de productos o servicios, considerando la capacidad de sustitución, desplazamiento de productos vía precios, uso final y características de los usuarios. La relevancia del mismo radica en que este análisis ofrece el espectro de amplitud de la investigación y por tanto la capacidad de observación y fiscalización de la misma.

En tal sentido, los principales factores que permiten delimitarlo correctamente son: **i)** el producto o servicio; **ii)** el ámbito geográfico; y **iii)** el nivel comercial. Con relación a la delimitación del producto o servicio, a fin de realizarla, debe identificarse a aquellos otros servicios que los usuarios puedan considerar como sustitutos cercanos del producto o servicio en cuestión.

Para determinar cuáles productos o servicios son sustitutos cercanos debe tomarse en consideración lo siguiente: **(i)** que los compradores o usuarios puedan darle al supuesto producto o servicio sustituto el mismo o similar uso que le dan al servicio en cuestión (sustituibilidad técnica); y **(ii)** que los compradores o usuarios

estén dispuestos a pagar el costo de los servicios supuestamente sustitutos en lugar de utilizar el servicio en cuestión (sustituibilidad económica).

**a) MERCADO PRODUCTO**

La cuestión central en el caso de la dimensión producto es determinar si el producto o servicio afectado por la operación de concentración recibe una competencia insuficiente de otros productos o servicios de manera tal que al hipotético monopolista le resulte rentable aplicar un incremento leve pero significativo y no transitorio en el precio con relación al nivel competitivo de dicho precio.

**SERCOM** (Honduras) y **TELCEL** (México) tienen la intención de adquirir la totalidad de las acciones de las empresas mercantiles **Digicel Honduras S. A. de C. V.**, y **Escucha (Honduras) S. A. de C. V.**, las que incursionan en el mercado de las telecomunicaciones, específicamente el de comunicaciones personales (telefonía móvil) en el caso de la primera y el de servicios de Call Center en el caso de la segunda.

Si consideramos el conjunto de competidores y la gama de servicios ofrecidos en el mercado de telecomunicaciones, se pueden incorporar al mercado de telefonía móvil, los servicios de transmisión de datos, mensajería corta, telefonía fija, internet residencial de banda ancha, internet móvil inalámbrico y televisión por cable.

Desde el punto de vista regulatorio, y de acuerdo a la información proporcionada por CONATEL, las empresas SERCOM y DIGICEL tienen autorizaciones del Ente Regulador para la prestación de los servicios de telecomunicaciones siguientes:

<b>Servicio de Telecomunicaciones</b>	<b>Título Habilitante</b>	<b>SERCOM</b>	<b>DIGICEL</b>
Servicio de Comunicaciones Personales (PCS)*	Concesión	✓	✓
----- Telefonía Fija	Registro de Sub-Operador	✓	✓
Portador Nacional			
Servicio de Transmisión y Conmutación de Datos	Permiso	✓	✓
Servicio de Televisión por Suscripción por Cable	Permiso	✓	
Servicio de Televisión Interactiva por Suscripción	Permiso	✓	

Televisión por Suscripción por Medios Inalámbricos	Permiso	✓	
Servicio de Valor Agregado de Internet	Registro	✓	✓
Servicio de Valor Agregado de Push to Talk	Registro	✓	
Servicio de Valor Agregado de Videotelefonía	Registro	✓	
Servicio de Valor Agregado de Videoconferencia	Registro	✓	
Servicio de Valor Agregado de Facsímil	Registro	✓	

Por otra parte, de acuerdo a lo manifestado por los notificantes (folio 1325 del Expediente **en mérito**) en relación a los principales bienes o servicios que actualmente producen u ofrecen cada agente económico, se puede clasificar la prestación de sus servicios de la manera siguiente:

Actividad Económica	DIGICE L	SERCO M	ESCUCH A	TELECOSM OS	TELGLO B
Telefonía Móvil	X	X			
<b>Valores Agregados</b>					
Mensajería Corta	X	X			
Mensajes Multimedia	X	X			
Transmisión de Datos	X	X			
Videollamadas		X			
Interconexión para la Terminación de Llamadas	X	X			
Telefonía Fija		X			
Televisión por Suscripción		X			
Internet Residencial de Banda Ancha		X			
Internet Móvil Inalámbrico		X			
Call Center/Servicios Automáticos IVR			X		
Televisión Satelital				X	
Transmisión y Conmutación de Datos					X
<b>Fuente: Elaboración propia con datos de los agentes involucrados en la operación</b>					

En este sentido y en vista del traslape horizontal de mercados en los cuales participa la sociedad adquirente, sus empresa relacionadas y, las actividades en las que participa la sociedad adquirida; se puede concluir que **el mercado relevante de producto o servicio** en el que debe ser analizada la presente concentración es el **mercado de Telefonía Móvil con valores agregados e**

**Interconexión para la Terminación de Llamadas**, por cuanto, es en dichos mercados en donde la concentración económica puede producir efectos, es decir, en donde se puede ver afectada la dinámica de la competencia efectiva.

## **1. Telefonía Móvil y Valores Agregados**

El servicio telefónico en general abarca todas las actividades destinadas a prestar servicios de comunicación de voz entre los usuarios de terminales telefónicos conectados a los Puntos de Terminación de Red (PTR) de la Red Telefónica con unos estándares de calidad mínimos, identificando cada terminal con un número telefónico.

Existen principalmente dos modalidades del servicio telefónico en general, la telefonía fija, en la cual los PTR se encuentran estáticos en una ubicación definida (residencia, oficina, etc.) y la telefonía móvil en la cual mediante el uso teléfono móvil o celular se puede realizar y recibir llamadas sin necesidad de estar en una ubicación fija.

El servicio de telefonía móvil utiliza ondas de radio que permiten la comunicación de sus usuarios desde cualquier lugar que se encuentren e incluso en movimiento, y están fundamentados en el comportamiento de campos electromagnéticos, ya sea para llamar, mandar un mensaje de texto, o cualquiera de las funciones disponibles para un aparato móvil. Básicamente está formada por dos grandes partes: una red de comunicaciones (o red de telefonía móvil) y los terminales (o teléfonos móviles) que permiten el acceso a dicha red.

Como complemento de la infraestructura, las redes inalámbricas utilizan un insumo indispensable y escaso para transmitir las ondas de radio: **el espectro radioeléctrico**. A través de este insumo son enviadas las ondas de comunicación, las cuales son indispensables para que una empresa potencial pueda montar una red de transmisión inalámbrica (independientemente de cuál sea el servicio brindado a través de ella). De ahí que, si esta empresa no contará con acceso al espectro radioeléctrico, es lógico concluir que no tendrá la posibilidad de prestar sus servicios.

Ha sido durante las últimas dos décadas, desde el nacimiento del primer aparato celular a fines de la década de los 70s, más vertiginosa la evolución que ha

experimentado la industria de telecomunicaciones. La evolución de esta industria se ha visto acentuada en los últimos años a través de la calidad y cobertura del servicio, la cantidad de suscriptores y la diversidad de servicios prestados, entre otros.

Este progreso ha sido posible gracias a la constante innovación del sector, que ha impulsado avances tecnológicos, los cuales han posibilitado el alcance de unas mayores economías de escala gracias a la reducción en los costos unitarios, impulsados principalmente por el cambio de tecnología analógica (1G) hacia las tecnologías digitales (2G y posteriores), la mayor calidad del servicio prestado y la mayor diversidad de servicios.

Los continuos progresos en tecnología caracterizan a este sector. Así, en un primer momento la Primera Generación (1G) se caracterizaba por la utilización de comunicaciones analógicas y dispositivos portátiles que eran relativamente grandes. Posteriormente se introdujeron los teléfonos celulares basados en las redes celulares con múltiples estaciones de base relativamente cercanas unas de otras, y protocolos para el traspaso entre las celdas cuando el teléfono se movía de una celda a otra.

Con calidad de enlaces muy reducida, la velocidad de conexión no era mayor a 2400 baudios<sup>7</sup>. En cuanto a la transferencia entre celdas, era muy imprecisa ya que contaban con una baja capacidad (Basadas en FDMA<sup>8</sup>), lo que limitaba en forma notable la cantidad de usuarios que el servicio podía ofrecer en forma simultánea ya que los protocolos de asignación de canal estáticos padecen de ésta limitación. Los estándares AMPS<sup>9</sup> y TACS<sup>10</sup> fueron también tecnologías utilizadas en esta generación.

Con la Segunda Generación (2G) se produjo un salto de calidad al dar paso a la tecnología digital y dejar atrás el sistema analógico. Al convertirse a un sistema digital ahorros significativos pudieron realizarse gracias a la mayor capacidad soportada por los distintos estándares de telefonía móvil, como ser TDMA<sup>11</sup>: el

---

<sup>7</sup> La tasa de baudios también conocida como baudaje, es el número de unidades de señal por segundo. Un baudio puede contener varios bits.

<sup>8</sup> Frequency Division Multiple Access, Acceso Múltiple por División de Frecuencia.

<sup>9</sup> Advanced Mobile Phone System. Sistema Avanzado de Teléfono Móvil.

<sup>10</sup> Total Access Communication System, Sistema de Comunicación de Acceso Total.

<sup>11</sup> Time Division Multiple Access, Acceso múltiple por división de tiempo.

cual divide el canal de transmisión en particiones de tiempo, comprime las conversaciones digitales y luego las envía utilizando la señal de radio por un período de tiempo. En este caso, distintos usuarios comparten el mismo canal de frecuencia, pero lo utilizan en diferentes intervalos de tiempo. Debido a la compresión de la información digital, esta tecnología permite tres veces la capacidad de un sistema analógico utilizando la misma cantidad de canales.

Otro estándar de esta generación es la tecnología CDMA<sup>12</sup> la cual luego de digitalizar la información la transmite a través de todo el ancho de banda del que se dispone, a diferencia de las tecnologías TDMA y FDMA. Las llamadas se superponen en el canal de transmisión, diferenciadas por un código de secuencia único. Esto permite que los usuarios compartan el canal y la frecuencia. Como es un método adecuado para la transmisión de información encriptado, se comenzó a utilizar en el área militar. Esta tecnología permite comprimir de 8 a 10 llamadas digitales para que ocupen lo mismo que ocupa una llamada analógica.

El estándar GSM<sup>13</sup> emplea una combinación de TDMA y FDMA entre estaciones en un par de canales de radio de frecuencia dúplex, con baja lupulización de frecuencia entre canales. Como se explicó anteriormente, TDMA se utiliza para información digital codificada, por lo que GSM es un sistema diseñado para utilizar señales digitales, así como también, canales de voz digitales, lo que permite un moderado nivel de seguridad.

Existen cuatro versiones principales, basadas en la banda: **GSM-850**, **GSM-900**, **GSM-1800** y **GSM-1900**, diferenciándose cada una en la frecuencia de las bandas.

Gracias a la tecnología 2G, es posible transmitir voz y datos digitales de volúmenes bajos, lo que permitió el avance del envío y consumo de datos a través de los celulares por ejemplo: mensajes de texto (SMS siglas en inglés de Servicio de Mensajería Corta), mensajes multimedia (MMS siglas en inglés de Servicio de Mensajería Multimedia) y el uso de aplicaciones a través de los teléfonos móviles, tal es el caso de Internet. El estándar GSM permite una velocidad de datos máxima de 9.6 Kbps.

---

<sup>12</sup> Code Division Multiple Access, Acceso múltiple por división de códigos.

<sup>13</sup> Group Special Mobile, Grupo Especial Móvil.

Las implementaciones más veloces de GSM se denominan GPRS<sup>14</sup> y EDGE<sup>15</sup> también denominadas generaciones intermedias, o 2.5G y 2.75G respectivamente. La tecnología GPRS básicamente es una comunicación basada en paquetes de datos. En GSM, los intervalos de tiempo son asignados mediante una conexión conmutada, en tanto que en GPRS son asignados mediante un sistema basado en la necesidad a la conexión de paquetes. Es decir, que si no se envía ningún dato por el usuario, las frecuencias quedan libres para ser utilizadas por otros usuarios. Los teléfonos GPRS por lo general utilizan un puerto Bluetooth para la transferencia de datos.

El estándar EDGE es una actualización de GPRS, el cual embala hasta 69.2Kbps en ocho timeslots<sup>16</sup>, entre tanto el estándar EDGE cuadruplica las mejoras en el rendimiento de GPRS con la tasa de datos teóricos anunciados de 384 Kbps, por lo tanto, admite aplicaciones de multimedia. En realidad, el estándar EDGE permite velocidades de datos teóricas de 473 Kbits/s pero ha sido limitado para cumplir con las especificaciones de telecomunicaciones móviles internacionales-2000 (IMT-2000) de la Unión internacional de telecomunicaciones (ITU).

Estas tecnologías han allanado el camino para la Tercera Generación (3G) de transmisión de voz y datos. Los servicios asociados con la tercera generación proporcionan la posibilidad para transferir tanto voz y datos (una llamada telefónica) y datos no-voz (como la descarga de programas, intercambio de correo electrónico, y mensajería instantánea).

La tecnología 3G técnicamente es definida como UMTS<sup>17</sup>. El principal avance radica en la tecnología WCDMA<sup>18</sup>, heredada de la tecnología militar, a diferencia de GSM y GPRS que utilizan una mezcla de FDMA y TDMA. La principal ventaja de WCDMA es que la señal se expande en frecuencia gracias a un código de ensanchado que únicamente es conocido por el emisor y el receptor. La técnica del espectro ensanchado permite que una señal se ensanche a lo largo de una banda muy ancha de frecuencias, mucho más amplia que el mínimo requerido

---

<sup>14</sup> General Packet Radio Service, Paquete de Servicio General de Radio.

<sup>15</sup> Enhanced Data Rates for Global Evolution, Velocidades de Datos Mejoradas para la Evolución Global.

<sup>16</sup> Medida utilizada para determinar el intervalo de tiempo en el que dos dispositivos son capaces de interconectarse.

<sup>17</sup> Universal Mobile Telecommunications System, Sistema Universal de Telecomunicaciones Móviles

<sup>18</sup> Wideband Code Division Multiple Access, Acceso múltiple por división de código de banda ancha.

para transmitir la información a enviar. Este aspecto trae muchas mejoras a los anteriores sistemas (FDMA, TDMA y el propio CDMA) como ser, altas velocidades de transmisión (hasta 2 Mbps), un grado de seguridad mayor, gran eficacia en cuanto al acceso múltiple al canal y una alta resistencia a las interferencias.

La cobertura de la tecnología 3G requiere de redes de transmisión diferentes y por tanto de nuevas inversiones, por lo que la cobertura estará limitada por la capacidad del operador de incurrir en dichas inversiones y la demanda que exista por dichos servicios.

El avance tecnológico más reciente es la Cuarta Generación (4G) conocida como LTE<sup>19</sup> la cual está basada completamente en el Protocolo IP. Esta tecnología podrá ser usada por módems inalámbricos, celulares inteligentes y otros dispositivos móviles.

La principal diferencia con las generaciones predecesoras es la capacidad para proveer velocidades de acceso mayores de 100 Mbps en movimiento y 1 Gbps en reposo, manteniendo una calidad de servicio de punta a punta de alta seguridad que permitirá ofrecer servicios de cualquier clase en cualquier momento, en cualquier lugar, con el mínimo costo posible.<sup>20</sup>

La tecnología 4G ofrece una convergencia entre redes de cables y redes inalámbricas. La misma tiene la capacidad de ser utilizada no solamente para las telecomunicaciones, sino que también de enviar señales de televisión, incluyendo canales de alta definición (High Definition), y cualquier aplicación de los distintos dispositivos que estén aptos para dicha tecnología (como algunos electrodomésticos anunciados, tales como refrigeradoras, e incluso centros de control remoto de la temperatura doméstica).

Quizás, la principal característica de los servicios prestados por las distintas generaciones de telefonía móvil, es que han mostrado una constante evolución y una mejora en la calidad de los servicios. Bajo el estándar 1G, la telefonía brindaba exclusivamente el servicio de transmisión de voz de forma analógica, en

---

<sup>19</sup> Long Term Evolution, Evolución de Largo Plazo.

<sup>20</sup> Para mayores detalles, [http://es.wikipedia.org/wiki/Telefon%C3%ADa\\_m%C3%B3vil\\_4G](http://es.wikipedia.org/wiki/Telefon%C3%ADa_m%C3%B3vil_4G)

la 2G la telefonía pasa de analógica a digital, además que se hace posible la transmisión de datos, principalmente del servicio de mensajería corta (SMS). La tecnología la 3G brinda la posibilidad de transmisión de datos (internet) a una velocidad mayor aunque limitada y la mejora en la calidad de los servicios de voz y mensajería corta. Respecto a la tecnología 4G se espera que revolucione al mercado gracias a la mayor capacidad de transmisión de datos y las demás posibilidades que esto brinda.

De acuerdo con la información facilitada por CONATEL, en Honduras las cuatro empresas competidoras en el sector se encuentran operando bajo el sistema 2G (TIGO, DIGICEL, CLARO y HONDUTEL), además, dos de ellas brindan el servicio de 3G, en este caso las empresas TIGO y CLARO. Es importante señalar que actualmente la cobertura de las redes para los servicios 3G es considerablemente menor a la ofrecida para los servicios 2G, limitándose principalmente a los centros urbanos del país.

## **2. Interconexión para la Terminación de Llamadas**

La interconexión para la terminación de llamadas consiste básicamente en un servicio que presta cada operador de telefonía móvil con red propia a los demás operadores, tanto fijos como móviles, con el objeto de que estos puedan completar las llamadas telefónicas originadas en sus redes pero con destino a usuarios de otras redes (estas llamadas también son conocidas como llamadas *off-net*<sup>21</sup>).

La interconexión para la terminación de llamadas es un servicio de carácter mayorista debido a que es vendido y comprado por los operadores de redes públicas de telecomunicaciones y no por el usuario final.<sup>22</sup> El precio mayorista del servicio de terminación de llamada se conoce como *Cargos de Acceso*.

En la legislación nacional de acuerdo al Artículo 184 de la Ley Marco del Sector de Telecomunicaciones (Ley Marco) se establece que “*La interconexión es la conexión física y funcional entre dos o más redes públicas de telecomunicaciones, utilizadas por un mismo operador o por otro distinto, con el fin de permitir a los usuarios del mismo o de otro operador, o acceder a los*

---

<sup>21</sup> Se denomina llamadas *off-net* a las llamadas originadas en red “A” y terminadas en la red “B” (literalmente “fuera de la red”). Las llamadas *on-net* son originadas en la red “A” y terminadas en la red “A” (dentro de la red).

<sup>22</sup> Precios de Terminación de Llamada en Telefonía Móvil. Sus Efectos Sobre la Competencia y el Bienestar Social. Juan Luis López

*servicios prestados por otro operador. Los servicios podrán ser prestados por las partes interconectadas o por terceros que tengan acceso a la red.”*

El Art. 185 define que *“Acceso es la puesta a disposición de otro operador, en condiciones definidas y sobre una base exclusiva o no exclusiva, de recursos y/o servicios con fines de prestación de Servicios Públicos de Telecomunicaciones. Este término abarca entre otros los siguientes: el acceso a elementos de redes, recursos y/o servicios asociados que pueden requerir la conexión de equipos por medio alámbricos o inalámbricos...”*

Por otra parte, el Art. 186 A, especifica que la interconexión *“constituye un tipo particular de acceso entre operadores de redes públicas de telecomunicaciones, de carácter obligatorio y de interés público...”* en el mismo artículo señala que *“...la interconexión o modificaciones a acuerdos de Interconexión, podrán establecerse mediante uno de los siguientes mecanismos:*

- a) Por Acuerdo Negociado entre operadores de redes públicas...*
- b) Por Oferta Básica de Interconexión (OBI)...*
- c) Por Orden de CONATEL con el fin de hacer cumplir la obligatoriedad de la Interconexión.”*

Igualmente en el Reglamento de Interconexión (Reglamento) se establecen los principios generales bajo los cuales deberá brindarse dicho servicio, entre otros: Neutralidad, No Discriminación y Libre Competencia.

Los suscriptores de telefonía móvil valoran la libertad de poder establecer comunicación con cualquier otro usuario, sin importar cuál sea el operador al cual está suscrito este último, es por ello que la interconexión para la terminación de llamadas es un importante elemento para la competencia por cuanto puede afectar las decisiones de los usuarios en cuanto a establecer comunicación con los de otra red.

De no brindarse este servicio por parte de los operadores existentes, los usuarios verían afectada la utilidad que reciben por el uso del servicio de telefonía móvil, al ver limitada la posibilidad de comunicarse con usuarios de una red distinta a la propia. Si fuera este el caso, incluso las características del servicio de telefonía

cambiarían en su naturaleza, dado que se estaría ofreciendo un servicio que brindaría comunicación sólo a los usuarios de una empresa en particular.

### **3. Servicios de Itinerancia (Roaming)**

El Roaming consiste en permitir que un usuario que se encuentra dentro de la zona de cobertura de una red móvil diferente a la que le presta el servicio, pueda recibir las llamadas hechas hacia su número de móvil sin necesidad de realizar ningún tipo de procedimiento extra y, en muchos casos, también efectuar llamadas hacia la zona donde se contrató originalmente el servicio, sin necesidad de hacer una marcación especial.

Para alcanzar este fin, ambas compañías (la prestadora original del servicio y la propietaria de la red en la que el cliente esté itinerando) deben tener suscrito un acuerdo de itinerancia, en el que definen qué clientes tienen acceso al servicio y cómo se efectuará la conexión entre sus sistemas para encaminar las llamadas.

Es importante no confundir el servicio de roaming con el servicio de interconexión que se brindan las empresas entre sí. La interconexión implica la posibilidad de establecer comunicación con el usuario de una red distinta de la cual se origina la comunicación. El servicio de roaming implica la posibilidad de establecer comunicación con un teléfono fijo o móvil fuera del área geográfica de donde se tiene cobertura.

La extensión geográfica de la cobertura de la red, es un aspecto importante en la valoración que los usuarios otorgan al servicio de telefonía móvil, lo cual lo convierte en un aspecto competitivo importante. Este escenario genera incentivos para que los operadores subsidien las estaciones zonas que soportan un bajo tráfico (por ejemplo zonas rurales con baja densidad poblacional), financiándolas con las redes instaladas en áreas densamente pobladas (zonas urbanas).

La existencia del *subsidio cruzado*<sup>23</sup> genera una barrera de entrada al mercado, ya que un nuevo operador que quiera entrar al mercado deberá extender su red de cobertura al menos a las mismas zonas a las cuales los operadores ya

---

<sup>23</sup> Se habla de la existencia de un subsidio cruzado cuando una empresa, gubernamental o privada, ofrece el servicio o producto (X) por debajo de sus costos o al costo (es decir, con pérdidas relativas o sin utilidad) aprovechando que puede ofrecer otro servicio o producto (Y) a precios elevados dado que es el único oferente de (Y) en el mercado.

establecidos brindan el servicio, aunque los sectores más atractivos sean las áreas con mayor densidad poblacional.

Asimismo los operadores de las redes públicas de telecomunicaciones tienen incentivos para suscribir los acuerdos necesarios para brindar el servicio de roaming, debido a que existe la posibilidad que un operador extranjero ingrese al mercado a brindar servicios de telefonía móvil sin la necesidad de invertir en infraestructura, sino solamente pagando por el uso de la red de un operador existente (similar al servicio de interconexión que realizan las empresas entre sí).

## **SUSTITUIBILIDAD**

### **i) Telefonía Móvil y Valores Agregados**

La industria de telecomunicaciones se caracteriza por estar en constante movimiento. La innovación es un elemento particular de las telecomunicaciones, la cual impulsa avances tecnológicos como en pocas actividades económicas.

Como consecuencia de los constantes avances tecnológicos los servicios ofrecidos se ven afectados de distintas formas, como son la mejora en la calidad de los servicios, una mayor cobertura geográfica y reducción en los costos. Asimismo, el cambio tecnológico brinda la posibilidad de ofrecer nuevos servicios a los usuarios, como en su momento fue el servicio de mensajería corta o el acceso a internet utilizando el teléfono celular.

### **Sustituibilidad de la Demanda**

La sustituibilidad por el lado de la demanda refleja la capacidad y disposición de los consumidores a sustituir un producto por otro en respuesta a un cambio en el precio relativo. Estará determinada por los gustos y preferencias, así como el uso que los consumidores consideren darle a un bien, la calidad del producto, entre otros.

El principal servicio demandado de la oferta de telefonía móvil es la transmisión de voz móvil. El servicio de transmisión de voz móvil brinda al usuario la posibilidad de realizar o recibir llamadas sin importar la ubicación geográfica, siempre y cuando en el lugar desde donde se realiza la operación exista la cobertura apropiada. De igual forma gracias al soporte brindado por las actuales

tecnologías es posible hacer uso de otros servicios aparte de la transmisión de voz a través del mismo aparato celular, como es el Servicio de Mensajería Corta (SMS), el Servicio de Mensajes Multimedia (MMS), acceder a la navegación del internet (a velocidades en su mayoría limitadas), etc., todos estos servicios brindan una mayor utilidad a los consumidores, los cuales son ofrecidos como valores agregados a la transmisión de voz móvil.

Cada generación de tecnología brinda distintas capacidades para la prestación de servicios. Normalmente un estándar de tecnología más avanzado tiende a ser sustituto de su predecesor, más no viceversa (es decir que la tecnología 3G es sustituta de la 2G, más no la 2G de la 3G). Actualmente en el mercado nacional, la mayor cobertura geográfica es bajo el estándar GSM, correspondiente a 2G, mientras que bajo el estándar UMTS la cobertura se limita casi exclusivamente a los principales centros urbanos del país. Esto pareciera indicar que la mayor demanda por servicios de telefonía móvil es bajo el estándar 2G.

Lo anterior podría ser consecuencia de que los usuarios perciban una sustituibilidad débil y lo perciban como un valor agregado al servicio de voz móvil. De igual forma el servicio de mensajería corta no puede desprenderse del servicio de voz móvil, y es por tanto un valor agregado de los usuarios.

En lo concerniente a la sustituibilidad de la telefonía móvil con respecto a otras modalidades de transmisión de voz es necesario considerar en primera instancia la intercambiabilidad entre la telefonía fija y la móvil. La evidencia en el uso demuestra que a pesar de la disminución de las tarifas de la telefonía móvil, aún la telefonía fija no puede ser considerada como sustituta de la telefonía móvil, y por lo tanto no forma parte del mismo mercado relevante. Por otra parte, dada la característica principal de movilidad no puede considerarse la telefonía fija como sustituta de la móvil.

**Tráfico Promedio por Línea  
Minutos Efectivos  
Acumulado Diciembre 2010**

<b>Tipo de Telefonía</b>	<b>Tráfico en Minutos</b>	<b>Usuarios</b>	<b>Trafico Efectivo (Min/Usuario)</b>
Fija (Nacional)	1,450,578,586	669,541	2,166.5
Móvil (Nacional)	5,977,515,938	9,505,071	628.9

Fuente: Elaboración Propia con Datos de CONATEL

En ese sentido, se concluye que no hay evidencias que sustenten lo contrario, de esta manera se reafirma que la telefonía fija no es sustituta de la telefonía móvil.

Otro posible sustituto es la Voz sobre Protocolo de Internet (VoIP) en el sentido que es posible completar una comunicación de voz con condiciones relativamente similares a la telefonía. Sin embargo, como se ha determinado en resoluciones anteriores de esta Comisión, esta sería más bien sustituta de la telefonía fija, y no de la móvil, por tanto no es posible considerar ambos servicios como sustitutos.

En suma, puede determinarse que la sustituibilidad al estar limitada a un componente del producto o servicio, en este caso la movilidad, no puede formar parte del mismo mercado otros servicios como la telefonía fija y la VoIP.

### **Sustituibilidad de la Oferta**

La sustituibilidad de la oferta implica que ante un aumento del precio de determinado bien, otras empresas reasignan sus recursos para ofrecerlo. Para que sea considerada sustitución del lado de la oferta debe darse en el corto plazo y no debe requerir inversiones significativas.

En el ámbito de las telecomunicaciones móviles en Honduras, para que un competidor potencial pueda entrar al mercado, en principio se tiene que abrir un proceso de licitación para la concesión que autoriza la prestación del servicio y se realiza la asignación del espectro radioeléctrico asociado, por parte del Estado de Honduras a través de CONATEL, de lo contrario es imposible que un nuevo operador ingrese al mercado. Una vez dentro del mercado deben incurrirse en considerables inversiones, muchas de ellas costos hundidos, como son los relativos a los de infraestructura de las antenas, así como el establecimiento de la empresa, oficinas, personal, puntos de ventas, etc. Igualmente, la industria de telecomunicaciones presenta economías de red, lo cual se constituye como una ventaja de los competidores establecidos con respecto a posibles nuevos competidores.

Considerando a los posibles competidores potenciales que pudieran entrar al mercado en un período de tiempo factible, asumiendo que se ha abierto un proceso previo de licitación del espectro radioeléctrico, se considera viable la

entrada al mercado por parte de competidores extranjeros que poseen la capacidad financiera, tecnológica, logística y el conocimiento necesario acerca del funcionamiento de esta industria en otros mercados, siempre y cuando exista el espectro suficiente para tal propósito.

Respecto a los competidores presentes en la economía hondureña en mercados cercanos al de telefonía móvil, están los presentes en telefonía fija o televisión por cable, se reconoce por parte de la Comisión que los avances tecnológicos tienden a posibilitar la oferta de nuevos servicios, pero los elevados costos hundidos casi imposibilitarían su incursión al mercado. Un ejemplo de lo anterior, se muestra con la tendencia actual en el mercado de telefonía móvil con la oferta de servicios agregados en banda ancha, vale decir la tecnología 4G. Sin embargo, con el estado actual de la tecnología presente en el país no permite que exista una posible convertibilidad de un sector a otro en un período de tiempo razonable hacia la telefonía móvil, de forma simultánea sería necesario que las empresas superaran las barreras económicas y legales existentes, para posteriormente participar en un proceso de licitación para acceder al espectro radioeléctrico y finalmente proceder a la instalación de nueva red para las comunicaciones inalámbricas.

Por todo lo anteriormente expuesto para efectos del presente análisis de concentración económica, ***el mercado de producto o servicio es el de Telefonía Móvil con valores agregados de Mensajería Corta y Transmisión de Datos.***

## **ii) Interconexión para la Terminación de Llamadas**

El servicio de interconexión para la terminación es caracterizado básicamente por una condición, la cual consiste en que si los usuarios de la red “A” realizan una llamada (enviar un mensaje de texto, o cualquier servicio de valor agregado) a los usuarios de la red “B”, la empresa operadora de la red “B” tiene que proporcionarle el servicio de interconexión a la empresa operadora de la red “A”; por lo tanto si la empresa operadora de la red “B” niega dicho acceso, no existiría otro bien o servicio que pudiera tener algún grado de sustituibilidad, ni económica ni técnicamente del servicio de interconexión.

En principio, todo operador de una red pública de telecomunicaciones es un monopolista natural (y legal) de su red (nadie más puede operar en la red asignada a dicho operador en tanto no se hayan emitido disposiciones de recursos esenciales por parte de la entidad reguladora), y por lo tanto, se facilita una situación de restricción al acceso de otros operadores que quisieran conectarse a su red. Ello presenta considerables inconvenientes ya que si ese fuese el caso, los servicios comercializados por las empresas de telefonía móvil pueden ser utilizados solamente por suscriptores de la misma compañía.

Es por ello que para el presente análisis de concentración económica, también se define **como mercado de producto o servicio relevante el servicio de Interconexión para la Terminación de Llamadas, adicional al de telefonía móvil.**

#### **b) MERCADO GEOGRÁFICO**

Para determinar el ámbito geográfico donde se debe evaluar los posibles efectos de la operación debe considerarse la menor área geográfica sobre la cual un hipotético monopolista encontraría rentable un aumento del precio en forma significativa y no transitoria.

En consonancia con decisiones previas de esta Comisión acerca de la definición del mercado geográfico para los operadores de servicios de telecomunicaciones, se ha determinado que estos **“únicamente pueden prestar los servicios de referencia en el área en que tengan cobertura, lo que viene determinado por su estrategia de despliegue de red”**. En ese sentido, toma relevancia el hecho de que existan inversiones importantes en redes de acceso en determinadas zonas geográficas, en especial las urbanas, lo cual haría congruente una definición de mercados locales, dado que los operadores regionales pueden afectar las condiciones de competencia en el área donde operan.

Lo anterior enmarca el análisis de los mercados relevantes previamente definidos a un nivel local; sin embargo, las circunstancias particulares de estos mercados permiten establecer: i) los operadores no afrontan ningún tipo de barrera que les impida la prestación de servicios en otras áreas, dentro del territorio nacional, adicionales a aquellas en que tienen cobertura, sea por despliegue de red propia

o mediante acuerdos con terceros; ii) los permisos de operación son de ámbito nacional; y iii) la información disponible está limitada a un nivel nacional, en ese sentido el mercado geográfico en el que debe ser analizado el presente caso en particular es uno más amplio que a un nivel local.

De ahí que, **el mercado relevante geográfico** en el que debe ser analizada la presente concentración tanto para el mercado de servicio relevante de **Telefonía Móvil y Valores Agregados**, así como la **Interconexión para la Terminación de Llamadas**, **es el mercado nacional**, por cuanto la dimensión geográfica de los mercados de servicio relevante previamente identificados, es aquella zona cubierta por la red del operador que presta los servicios objeto de análisis. Es decir, el mercado geográfico es nacional ya que no se han detectado ámbitos inferiores al nacional en que las condiciones de competencia aplicables a los servicios descritos sean suficientemente distintas respecto al resto del territorio nacional.

#### **IV. ANÁLISIS DEL MERCADO**

##### **1. ANÁLISIS DE COMPETENCIA EFECTIVA**

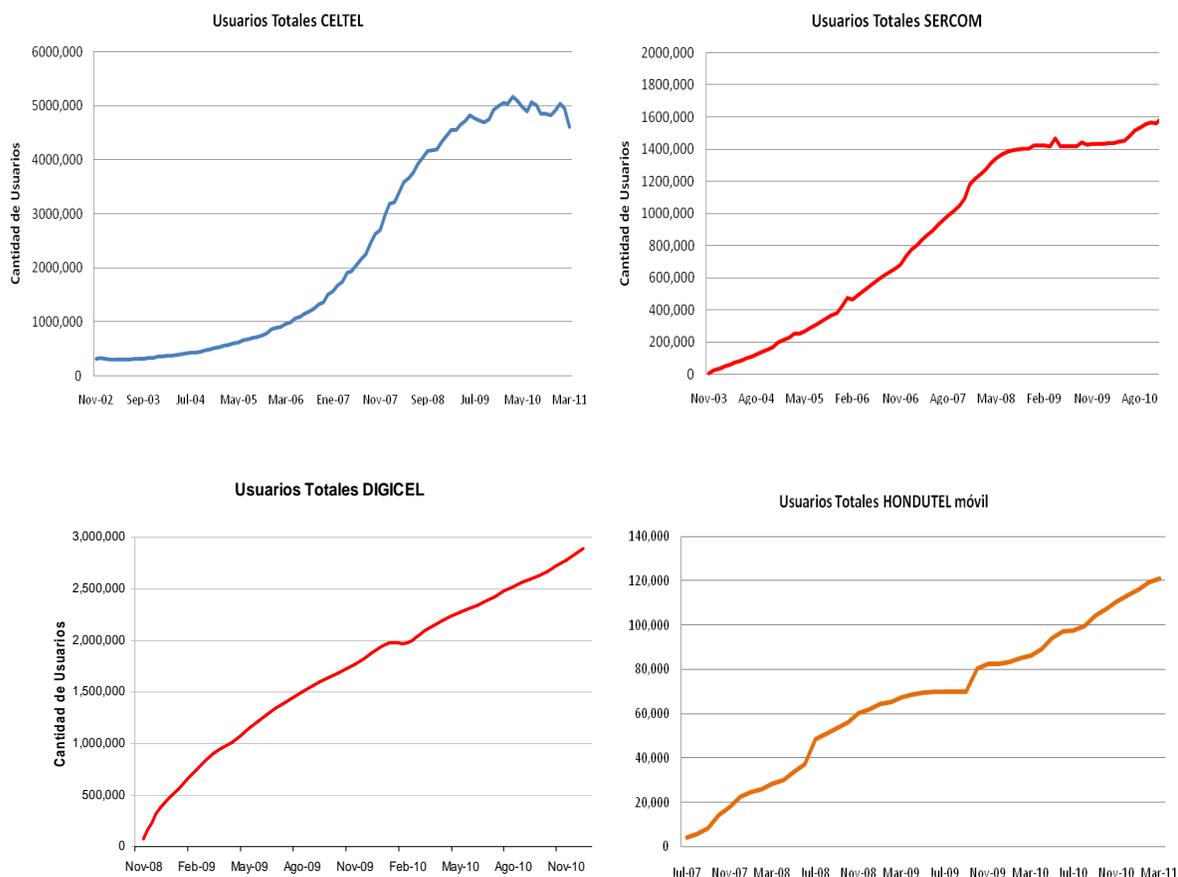
La competencia en el mercado de telefonía móvil como en cualquier otro mercado desempeña un papel importante ya que incentivan la innovación de las empresas tanto en sus técnicas y procesos de producción como en la creación de nuevos productos y por tanto, aumentan las opciones de los consumidores. Esta competencia en el sector de las telecomunicaciones se ha traducido en una amplia gama de servicios que han contribuido a mejorar las condiciones de comunicación en las zonas que tradicionalmente no tenían acceso y a mejorar en términos generales el bienestar de los consumidores.

La apertura del mercado logró generar condiciones propicias para la competencia, lo cual se acentuó con la llegada de competidores al sector de telefonía móvil, generando así una competencia dinámica que comenzó a reflejarse en el aumento de la cobertura y del número de usuarios. Como resultado de esa dinámica se ha alcanzado en la actualidad una tasa de penetración de 117.7%<sup>24</sup> en telefonía móvil, lo que en términos absolutos significó un cambio en la base de usuarios de 700 mil a finales de 2004 a 9.5 millones a

---

<sup>24</sup> La población total de Honduras a diciembre de 2010 estimada era de 8.1 millones de habitantes.

diciembre de 2010, lo que implicó un crecimiento de 1,200%. Actualmente, los usuarios están segmentados entre las cuatro empresas que participan en el mercado: TIGO, DIGICEL, CLARO y en menor medida HONDUTEL.



Los gráficos anteriores permiten realizar algunas inferencias respecto a la evolución del número de usuarios en relación a la entrada de nuevos competidores al mercado así:

- a. En cuanto a usuarios, CELTEL alcanzó su máximo en el mes de Marzo del 2010 con 5,171,510 usuarios reportados. Cantidad superior en más de 260,000 usuarios a la reportada en el mes de Diciembre de ese mismo año y en más de 568,000 usuarios a la reportada en el mes de marzo del 2011 (último dato analizado).
- b. Durante el año previo al inicio de operaciones de Megatel de Honduras (hoy SERCOM), la tasa de crecimiento neto que experimentó CELTEL fue inferior al 1%. En cambio durante el año posterior a ese evento, la tasa de crecimiento tuvo una pendiente del +50%.
- c. Durante el período de los dos años y medio previos a la finalización del duopolio CELTEL-SERCOM, se experimentó una significativa expansión del mercado de telefonía móvil en el país, misma que le permitió a CELTEL crecer con una tasa equivalente al +324% (o sea que creció más de 4 veces).

- d. Durante el período del año y medio previo a la entrada en operación de DIGICEL, la tasa de crecimiento de CELTEL tuvo una pendiente del +103% (o sea que creció un poco más del doble)
- e. Debido a los niveles de penetración alcanzados en el país para el servicio móvil, y al nivel de participación en el mercado, después de un año del inicio de operaciones de DIGICEL en el mercado hondureño, CELTEL creció con una tasa del +18% con relación al mercado móvil total nacional que creció en un +46%.
- f. En cuanto a usuarios, SERCOM alcanzó su máximo en el mes de Marzo del 2011 con 1,808,965 usuarios reportados.
- g. Durante el período de los dos años y medio previos a la finalización del duopolio CELTEL-SERCOM, se experimentó una significativa expansión del mercado de telefonía móvil en el país, misma que le permitió a SERCOM crecer con una tasa equivalente al +440.6% (o sea que creció más de 5 veces).
- h. Durante el período del año y medio previo a la entrada en operación de DIGICEL, la tasa de crecimiento de SERCOM tuvo una pendiente del +51%
- i. Después de un año del inicio de operaciones de DIGICEL en el mercado hondureño SERCOM registró su tasa de crecimiento más baja (solamente del 2.1%), siendo que el mercado móvil total nacional creció en un +46%.
- j. Durante el último trimestre analizado (Dic/2010-Marzo/2011), SERCOM registró un crecimiento del +13.8%, el cual muestra una recuperación en su ritmo de crecimiento apoyado por resultados similares obtenidos durante el año 2010.
- k. En cuanto a usuarios, DIGICEL alcanzó su máximo en el mes de Diciembre del 2010 con 2,891,674 usuarios reportados; 1,778,677 usuarios más de los que reportó en marzo del 2011, representando esto una disminución de más del 61.5% (perdió más de la mitad de usuarios que tenía reportados a finales del 2010). Los datos reportados durante el 2011 resultan inconsistentes y no confiables con relación a las tendencias reportadas desde su inicio de operaciones. Hasta donde se conoce, a este respecto DIGICEL no ha presentado ante CONATEL las explicaciones del caso que justifiquen ese cambio tan impactante y poco creíble
- l. En cuanto a usuarios móviles, HONDUTEL alcanzó su máximo en el mes de Marzo del 2011 con 121,150 usuarios reportados.

- m. Después de un año del inicio de operaciones de DIGICEL en el mercado hondureño HONDUTEL registró su tasa de crecimiento +46.7%, siendo similar a la del mercado móvil total nacional el cual creció al +46%. HONDUTEL mantuvo similar ritmo de crecimiento durante el año 2010, al registrar una tasa del +37.8%.
- n. Durante el último trimestre analizado (Dic/2010-Marzo/2011), HONDUTEL registró un crecimiento del +6.9%, el cual muestra una disminución en su ritmo de crecimiento.

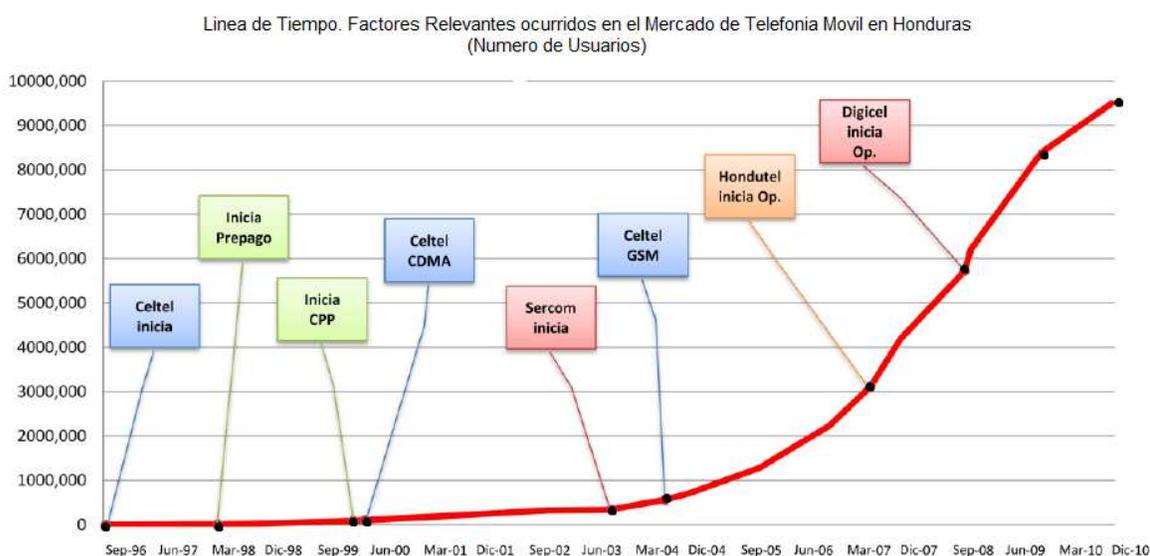
### **DINÁMICA DEL MERCADO**

En los últimos años, la telefonía móvil ha sido uno de los servicios o segmentos más dinámicos en el sector de las telecomunicaciones. Sin embargo, el lento desarrollo de este servicio, en su etapa incipiente, fue producto de los elevados costos de los equipos y la estructura tarifaria (tarifas planas, planes post pago costosos, cargos fijos etc.), que hacían poco accesible el servicio.

No obstante, una serie de factores contribuyeron a su desarrollo y dinámica posterior del mercado, entre otros, se destacan los siguientes:

- A partir de 2003, se otorgaron tres nuevas concesiones para la explotación del servicio de comunicaciones personales (PCS), con cobertura a nivel nacional. Las concesiones se otorgaron mediante licitación pública a las empresas Megatel-Emce, ahora Sercom y Digicel Honduras, además mediante decreto se otorgó concesión a la empresa Hondutel. Para lo anterior, se emitieron licencias para el uso del espectro en las bandas de 1800 y 1900 MHz.
- En la medida que nuevos operadores entraron al mercado se modificaron considerablemente tanto la estructura como la forma de cobro de las tarifas en telefonía móvil. Se introdujo el sistema denominado Calling Party Pays (“quien llama, paga”), mediante el cual la persona que realiza la llamada financia el costo de la misma, independiente de la red a la que pertenezca. Esto modificó el sistema anterior, en el que los usuarios de telefonía móvil debían pagar tanto por las llamadas de salida como de entrada; y, produjo un descenso progresivo de las tarifas.
- El aumento en la variedad de servicios prestados por los operadores móviles, en particular la modalidad de prepago, permitió la incorporación a este mercado de muchos sectores económicos, que no tenían posibilidades de soportar ni los costos que implicaba la telefonía fija (mas aun, algunas

zonas no tenían acceso a telefonía fija) ni los que implicaban los servicios móviles provistos hasta ese momento.



Por otra parte, vale aclarar que el indicador que mejor evidencia el nivel de competencia efectiva es la evolución de los precios que se correlacionan con el grado en el que dicha competencia ha tenido efectos sobre el bienestar del consumidor.

Servicio	Estrategia	Año	Factor Motivador	Condición Inicial	Condición Posterior	Total de Usuarios (miles) <sup>25</sup>
Servicio Pospago	Renta Mensual	2003	Entrada al mercado de SERCOM	\$25	\$15	378.6 (Año 2003)
	Minutos libres por pago de renta mensual.			0 minutos	60 minutos	
Servicio Prepago	Cobro por instalación			\$10	\$3	
Servicio Prepago	Aumento de minutos en tarjeta de prepago	2002-2005	-Comienza era GSM en Honduras. -Comienza un acelerado crecimiento del mercado	38 minutos	43 minutos (2003) y 75 min (2005)	1,281.5 (Año 2005)
Servicio Prepago	Disminución de tarifas			Reducción de 5.76% costo tarifa.	Reducción de 15.4% (2003) y 3.24% (2005)	
Servicio Prepago	Aumento de minutos, disminución de precios tarifas en tarjetas y recargas electrónicas	2008-2010	-Entrada tecnología 3G. -Entrada al Mercado de Digicel y Hondutel.	Beneficios de doble saldo	Beneficios de hasta cuádruple saldo.	6,210.7 (Año 2008) 9,505.1 (Año 2010)

Fuente: Información presentada por los notificantes, folios 1435 y 1436

<sup>25</sup> Datos a diciembre de 2003, 2005, 2008 y 2010.

Al observar el comportamiento del número de usuarios de telefonía móvil, son notables las variaciones del número de usuarios respecto al precio; lo anterior refleja que la demanda de este servicio tiene una alta sensibilidad al precio de las tarifas. De ahí que, pueda inferirse que la demanda de telefonía móvil en Honduras es elástica con respecto al precio. Es decir que, frente a una disminución en el precio, aumenta la cantidad demandada. Esta tendencia se manifiesta de forma más evidente a partir del año 2003 con la entrada de nuevos operadores al mercado, los que redujeron significativamente los precios del servicio de la telefonía móvil.

Aquí es oportuno afirmar que, la caída de precios no solamente se refleja en el costo de la tarifa, sino también en los saldos de tiempo aire que utilizan los operadores. Por otra parte, las tarifas de interconexión entre los operadores móviles son negociadas entre estos agentes, teniendo como tope máximo lo que establece CONATEL, de ahí que la presión competitiva ha permitido mantener una tendencia hacia la baja.

Los minutos de interconexión salientes totales a nivel nacional por los cuatro operadores durante 2010 tuvieron un tráfico de interconexión de 834.4 millones de minutos, lo cual representa una salida aproximada de L.546 millones por parte de estos operadores. De seguir la tendencia que ha mantenido el mercado a nivel internacional y la dinámica de competencia efectiva actual en el mercado nacional, los costos de interconexión llegarían a rondar los \$0.015/min entre los distintos operadores, lo cual dejaría beneficios a los consumidores, lo que reflejados en las tarifas, se estiman en aproximadamente L. 297.0 millones.<sup>26</sup>

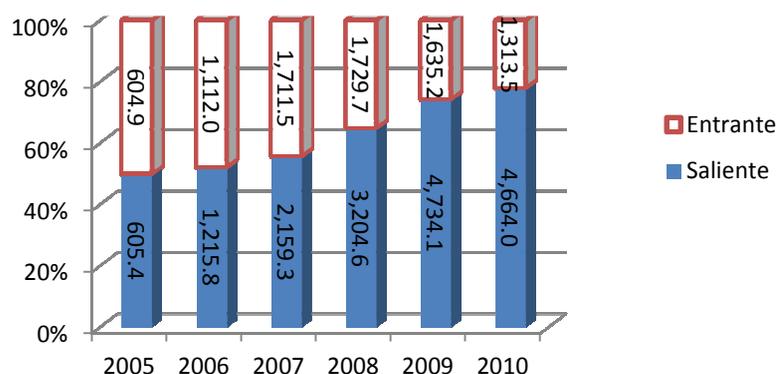
Todo lo anterior permite inferir que, pese a que son muchos los factores que afectan a los precios en el mercado de la telefonía móvil, uno de los principales es la razonable competencia que existe entre los operadores existentes. Cabe mencionar que pese a que la competencia en precios se ha observado en todas las modalidades de contratación, los mejores beneficios se han reflejado en la modalidad de prepago.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Estimaciones propias basadas en los minutos salientes y los costos por interconexión desglosados de uno de los solicitantes durante 2010.

<sup>27</sup> A diciembre de 2010 el 95.7% de los usuarios móviles está en la modalidad de prepago.

Minutos Entrantes y Salientes en Telefonía Móvil  
(Millones de minutos)



De igual forma, este auge proveniente de las condiciones de competencia efectiva, ha producido una gran variedad de planes y servicios en la medida que la innovación tecnológica les ha permitido diferenciarse en cuanto a tendido de redes, precios, promociones, lanzamiento de servicios de datos, video, etc.

En suma, el mercado hondureño de telecomunicaciones móviles ha transitado por un proceso lento pero progresivo, observándose un dinamismo real, el que se explica a través de las condiciones actuales de competencia, que si bien no son las óptimas, si representan una dinámica competitiva, con señales claras que se reflejan en la disciplina del comportamiento de los competidores entre sí y en la variedad de opciones que tienen los consumidores. Así, las condiciones actuales del mercado muestran un alto dinamismo de competencia efectiva, así como una situación de masificación del uso de la telefonía móvil, variables en las que el número de competidores operando en el mercado ha sido fundamental.

## 2. GRADO DE CONCENTRACIÓN DEL MERCADO

De acuerdo a la teoría económica, la intensidad de la competencia en un mercado está directamente relacionada con el número de firmas que participan en el mercado y el grado de desigualdad entre ellas. La medición del tamaño relativo de las empresas que participan en un mercado y la intensidad de la competencia que puede darse dentro del mismo se realizan a través de indicadores llamados índices de concentración.

El grado de concentración es en función del número de empresas participantes en un mercado y de sus respectivas cuotas de mercado. Para analizar el grado de concentración del mercado en el presente caso se procederá a estimar los

siguientes índices; i) Índice Herfindhal Hirschman (HHI); ii) Índice de Dominancia (ID) y; iii) Cociente de Concentración (CR).

Internacionalmente, es reconocido que cualquier amenaza para el mercado aparece a partir del grado de concentración que se genere producto de la operación de concentración. En tal sentido, se analizarán las pautas a nivel internacional del Índice Herfindhal Hirschman.

El Índice de Herfindahl-Hirschmann es una herramienta utilizada para la medición de la concentración de un mercado; se define como la sumatoria del cuadrado de las participaciones de las empresas que actúan en el mercado. Los valores del HHI oscilan entre 0 (mercado perfectamente competitivo) y 10.000 (mercado monopólico).

Con respecto al Índice de Dominancia, este indicador depende del tamaño relativo de los participantes en la operación de concentración. De esta forma, cuando la operación de concentración está limitada a agentes económicos relativamente pequeños, el indicador no aumenta, en cambio, sí lo hace cuando se trata de una concentración entre agentes económicos relativamente grandes.

La Federal Trade Commission (FTC) utiliza la variación del HHI como criterio para evaluar el aumento de concentración en los mercados y considera que variaciones superiores a 100 puntos en mercados moderadamente concentrados y variaciones entre 100 y 200 puntos en mercados previamente concentrados, son motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia. Variaciones superiores a 200 puntos en mercados previamente concentrados presume la existencia de poder de mercado.

<b>HHI</b>	<b>Incremento</b>	<b>Recomendación de los Lineamientos de Fusiones del Dpto. de Justicia EE.UU.</b>
Menos de 1500 puntos	-	Debe ser aprobada
Entre 1500 y 2500 puntos	Menos de 100 puntos	Debe ser aprobada
Entre 1500 y 2500 puntos	Más de 100 puntos	Concentración moderada, debe ser evaluada. Con altas posibilidades de ser aprobada.
Más de 2500 puntos	Menos de 100 puntos	Concentración alta, debe ser evaluada.

		Con posibilidades de ser aprobada
Más de 2500 puntos	Entre 100 y 200 puntos	Concentración alta, debe ser evaluada con escrutinio, Con algunas posibilidades de ser aprobada.
Más de 2500 puntos	Más de 200 puntos	Altamente concentrada, debe ser evaluada minuciosamente. Se presume existencia de poder de mercado. Con pocas posibilidades de ser aprobada.

La Fiscalía Nacional Económica (FNE) en Chile presume que las operaciones de concentración que no sobrepasen determinados umbrales de concentración no tienen potenciales efectos anticompetitivos. En consecuencia, la FNE descartará un mayor análisis:

- a) Si el índice HHI post fusión es menor a 1000;
- b) Si  $1000 < \text{HHI} < 1800$  (el valor de este índice refleja un mercado moderadamente concentrado) y  $\Delta\text{HHI} < 100$ , y;
- c) Si  $\text{HHI} > 1800$  (el valor de este índice refleja un mercado altamente concentrado) y  $\Delta\text{HHI} < 50$ .

La Comisión Nacional de Competencia (CNC) de España utiliza como criterio el diferencial del HHI, en cuyo caso diferenciales menores a 150 puntos no representan peligro para la competencia.

HHI	Incremento	Efecto para la Competencia
Menos de 1000 puntos		Seguro
Entre 1000 y 2000 puntos	Menos de 250 puntos	Seguro
Entre 1000 y 2000 puntos	Más de 250 puntos	Representa Peligro
Más de 2000 puntos	Menos de 150 puntos	Seguro
Más de 2000 puntos	Más de 150 puntos	Representa Peligro

La Comisión Federal de Competencia (CFC) de México señala en sus pautas que debe realizarse un análisis conjunto de los índices Herfindahl-Hirschmann y de Dominancia y considera que existe una baja probabilidad de afectar el proceso de libre competencia y libre concurrencia cuando el resultado estimado de la concentración, arroja alguno de los siguientes resultados:

- a) Aumento del IHH menor de 75 puntos;
- b) Valor alcanzado por el IHH menor a 2000 puntos;
- c) Disminuye el valor del Índice de Dominancia; y
- d) El valor alcanzado por ID es menor a 2500 puntos

## CALCULO DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN DEL MERCADO

### Telefonía Móvil

La participación de mercado de los competidores en telefonía móvil puede medirse a través de distintas variables (No. De usuarios, ingresos, tráfico de minutos, etc.). Para este caso en particular se utilizará el número de usuarios e ingresos percibidos. Resulta imprescindible aclarar que existe un cambio abrupto en la tendencia del número de usuarios reportados por la empresa Digicel, a partir de enero de 2011 y al no haberse encontrado un sustento contundente que justifique dicha tendencia se consideraron para el análisis los datos al cierre de 2010. En cuanto a la variable ingresos, se consideraron para el análisis los ingresos percibidos durante el año 2010.

#### a) Variable usuarios diciembre/2010:

#### Participación de Mercado por Empresa

Referencia	Mes	CELT-EL	SER-COM	HON-DUTEL	DIGI-CEL	Total
Antes del inicio de la operación de Megatel (hoy SERCOM)	Oct-03	100.00 %	0.00%	0.00%	0.00%	100.00 %
A un año del inicio de la operación de Megatel (hoy SERCOM)	Nov-04	73.84 %	26.16%	0.00%	0.00%	100.00 %
Antes del inicio de la operación de HONDUTEL Móvil	Jun-07	68.88 %	31.12%	0.00%	0.00%	100.00 %
Antes del inicio de la operación de DIGICEL	Oct-08	74.09 %	24.92%	1.00%	0.00%	100.00 %
A un año del inicio de la operación de DIGICEL	Nov-09	60.00 %	17.45%	1.00%	21.54%	100.00 %
Cierre del último año	Dic-10	51.66 %	16.72%	1.19%	30.42%	100.00 %

En la actualidad, el grado de concentración del mercado, medido de acuerdo al índice HHI y considerando el número de usuarios, obtenemos un valor de 3,875.7 puntos, equivalente a un mercado altamente concentrado.

Operador	Participaciones		HHI		Dominancia	
	Ex ante	Ex post	Ex ante	Ex post	Ex ante	Ex post
CELTEL	51.7%	51.7%	2,669.2	2,669.2	4,743.0	2,979.6
SERCOM	16.7%	47.1%	279.6	2,222.5	52.0	2,063.1
DIGICEL	30.4%		925.5		570.3	
HONDUTEL	1.2%	1.2%	1.4	1.4	0.0	0.0
<b>Índice Herfindahl Hirschman (HHI)</b>	<b>3,875.7</b>	<b>4,893.1</b>				
<b>Índice de Dominancia (ID)</b>	<b>5,365.3</b>	<b>5,042.7</b>				
<b>Número Competidores Efectivos</b>	<b>2.6</b>	<b>2.0</b>				

La operación de concentración entre SERCOM (CLARO) y DIGICEL produciría una modificación en la configuración del mercado de telefonía móvil de Honduras, incrementándose el HHI a 4,839.1 puntos con una variación post operación de 1,017.4 puntos. Tomando en consideración las pautas internacionales relacionadas al cambio post operación el mismo alertaría de un peligro que puede afectar el proceso de libre competencia, por lo que se precisa de un análisis más cuidadoso y exhaustivo a fin de determinar si existen o no posibles efectos a la competencia derivados de la pretendida operación.

En relación al ID, de acuerdo a los criterios aplicados por la CFC de México, existe una baja probabilidad de afectar el proceso de libre competencia. Esto, en vista que se cumple la condición de que disminuye el valor del índice de dominancia al pasar de 5,365.3 a 5,042.7 puntos, con una disminución de 326.4 puntos, reflejando que los agentes que se concentran (SERCOM y DIGICEL) son de tamaño relativamente pequeño en comparación con el del agente más grande, en este caso TIGO.

Por otra parte, el cociente de concentración indica que antes de la operación el 82.1% del mercado estaba dominado por dos agentes. En condiciones ex post a la operación de concentración el índice CR2 pasa a 98.8% del mercado, denotando una estructura oligopólica.

Variaciones de HHI e ID Por Usuarios (a diciembre 2010)	
Índice	Variación
HHI	1,017.40
ID	-326.4

Fuente: Propia con datos de CONATEL

Cociente de Concentración Por Usuarios (a diciembre 2010)		
Cociente	Ex Ante	Ex Post
CR 1	51.70%	51.70%
CR 2	82.10%	98.80%
CR 3	98.80%	100.00%
CR 4	100.00%	

Fuente: Propia con datos de CONATEL

El cambio post operación alerta sobre posibles efectos restrictivos derivados de dicha operación, al observar las variaciones los Índices de Concentración, en especial el HHI (variación de 1,017.4) y el incremento en el CR2 (de 82.1% a 98.8%).

**b) Variable ingresos 2010:**

**Participación de Mercado por Empresa**

Referencia	Mes	CEL-TEL	SER-COM	HON-DUTEL	DIGI-CEL	Total
Antes del inicio de la operación de Megatel (hoy SERCOM)	Oct-03	100.00 %	0.00%	0.00%	0.00%	100.00 %
A un año del inicio de la operación de Megatel (hoy SERCOM)	Nov-04	71.75 %	28.25%	0.00%	0.00%	100.00 %
Antes del inicio de la operación de HONDUTEL Móvil	Jun-07	77.72 %	22.28%	0.00%	0.00%	100.00 %
Antes del inicio de la operación de DIGICEL	Oct-08	84.56 %	14.45%	1.00%	0.00%	100.00 %
A un año del inicio de la operación de DIGICEL	Nov-09	81.43 %	9.32%	1.00%	8.25%	100.00 %
Cierre del último año	Dic-10	75.05 %	16.25%	1.19%	7.50%	100.00 %

En la actualidad, el grado de concentración del mercado, medido de acuerdo al índice HHI y considerando los ingresos percibidos durante el año 2010, obtenemos un valor de 6,702.6 puntos, equivalente a un mercado altamente concentrado.

Operador	Participaciones		HHI		Dominancia	
	Ex ante	Ex post	Ex ante	Ex post	Ex ante	Ex post
CELTEL	80.9%	80.9%	6,539.9	6,539.9	9,518.7	9,079.9
SERCOM	9.6%	17.9%	93.0	321.9	1.9	22.0
DIGICEL	8.3%		68.9		1.0	
HONDUTEL	1.2%	1.2%	1.4	1.4	0.0	0.0
<b>Índice Herfindahl Hirschman (HHI)</b>	<b>6,702.6</b>	<b>6,862.6</b>				
<b>Índice de Dominancia (ID)</b>	<b>9,521.7</b>	<b>9,101.9</b>				
<b>Número Competidores Efectivos</b>	<b>1.5</b>	<b>1.46</b>				

La operación de concentración entre SERCOM (CLARO) y DIGICEL produciría una modificación en la configuración del mercado de telefonía móvil de Honduras, incrementándose el HHI a 6,862.6 puntos con una variación post operación de 160 puntos. Tomando en consideración las pautas internacionales relacionadas al cambio post operación el mismo alertaría de un peligro que puede afectar el proceso de libre competencia, por lo que se precisa de un análisis más cuidadoso y exhaustivo a fin de determinar si existen o no posibles efectos a la competencia derivados de la pretendida operación.

En relación al ID, de acuerdo a los criterios aplicados por la CFC de México, existe una baja probabilidad de afectar el proceso de libre competencia. Esto, en vista que se cumple la condición de que disminuye el valor del índice de dominancia al pasar de 9,521.7 a 9,101.9 puntos, con una disminución de 419.8 puntos, reflejando que los agentes que se concentran (SERCOM y DIGICEL) son de tamaño pequeño en comparación con el del agente más grande, en este caso TIGO.

Por otra parte, el cociente de concentración indica que antes de la operación el 80.9% del mercado estaba dominado por un agente, y el 90.5% por dos agentes. En condiciones ex post a la operación de concentración el índice CR2 pasa a 98.8% del mercado, denotando una estructura oligopólica.

<b>Variaciones de HHI e ID Por Ingresos (año 2010)</b>	
<b>Índice</b>	<b>Variación</b>
HHI	160.0
ID	-419.8

Fuente: Propia con datos de CONATEL

<b>Cociente de Concentración Por Ingresos (año 2010)</b>		
<b>Cociente</b>	<b>Ex Ante</b>	<b>Ex Post</b>
CR 1	80.9 %	80.9 %
CR 2	90.5 %	98.8 %
CR 3	98.8 %	100.0%
CR 4	100.0%	

Fuente: Propia con datos de CONATEL

El cambio post operación alerta sobre posibles efectos restrictivos derivados de dicha operación, al observar las variaciones los Índices de Concentración, en especial el HHI (variación de 160.0) y el incremento en el CR2 (de 90.5% a 98.8%). Se aprecia que bajo la variable ingresos, la variación en los índices no es tan significativa como es en el caso de la variable usuarios; esto porque en el operador dominante se concentra más del 80% de los ingresos percibidos.

En suma, con relación al HHI los criterios son similares, en ambos los casos indistintamente la variable que se esté analizando (usuarios o ingresos), concluyéndose que en un escenario post-operación de concentración resulta un mercado altamente concentrado, por lo que la operación de concentración debe ser evaluada con especial detención debido a que existe una importante probabilidad de que se afecte negativamente la libre competencia.

En cambio con relación al ID, de acuerdo a los criterios aplicados por la CFC de México, tenemos que el caso de análisis utilizando como referencia los indicadores Usuarios e Ingresos Percibidos, existe una baja probabilidad de afectar el proceso de libre competencia, en vista que se cumple la condición de que disminuye el valor del índice de dominancia. Por lo que de acuerdo a los principios desarrollados alrededor de la teoría del índice de dominancia, el índice de dominancia disminuye cuando los agentes que se concentran son de tamaño relativamente pequeño en comparación con el de los agentes más grandes. Esto refleja el que cuando se concentran agentes económicos de tamaño pequeño, pueden competir en circunstancias menos desiguales con el o los agentes dominantes en el mercado, pues éstos pueden defenderse mejor de las prácticas de desplazamiento anticompetitivo que pudieran ejercer el o los dominantes.

En concordancia a estos hechos, para dar más profundidad al análisis se procederá en las siguientes secciones a evaluar los efectos unilaterales, coordinados, barreras a la entrada y las eficiencias producto de la operación de concentración.

### **Terminación de Llamadas**

El grado de concentración para esta variable está asociado al número de usuarios y el tráfico off net que generan dichos usuarios. En ese sentido, un mayor grado de concentración medido por el número de usuarios, implica un mayor grado de concentración en terminación de llamadas. Es importante aclarar que los costos de terminación de llamadas (costos de interconexión) juegan un papel importante en la definición de las tarifas. De ahí que, resulte importante su valoración en términos de los posibles efectos coordinados y barreras a la entrada, resultando irrelevante su cálculo en términos de concentración, toda vez que el servicio es prestado a empresas mayoristas que tienen igual poder de negociación.

## **V. VALORACIÓN DE POSIBLES EFECTOS A LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA**

La teoría sobre política de competencia, exige analizar cuidadosamente el impacto que tendrá la entidad resultante de la concentración en especial las de tipo horizontal. Una concentración de tipo horizontal se produce cuando las empresas afectadas en una concentración son competidores reales o potenciales en el mismo mercado relevante. En este sentido, el efecto inicial de una concentración de esta naturaleza siempre es negativo, en la medida que a consecuencia de la misma, hay una reducción de empresas oferentes y por ende, menores opciones de elegir por parte de los usuarios.

En vista de lo anterior, el análisis estará conformado por los posibles efectos que pueden afectar de manera sustancial la competencia efectiva del mercado objeto de análisis: 1) efectos unilaterales, 2) efectos coordinados, 3) barreras a la entrada y 4) eficiencias.

### **1. EFECTOS UNILATERALES O NO COORDINADOS**

La posibilidad de efectos unilaterales, tienen el potencial de crear o reforzar una posición de dominio en el mercado, su efecto inmediato es la desaparición de un competidor en el mercado. Que si bien es cierto los agentes económicos con poder de mercado no podrán fijar precios o tarifas por arriba de la fijadas por el ente regulador, si tienen la capacidad para que unilateralmente disminuyan beneficios actuales que tienen los diferentes usuarios, como por ejemplo: saldos bonos por recargas, promociones especiales de tiempo aire, mensajes ilimitados, entre otros.

En efecto, la empresa que se pretende ser adquirida con la operación de concentración y que ocupa actualmente el segundo lugar de participación en el mercado hondureño y la de más reciente entrada al mercado (DIGICEL), a diciembre de 2010 tuvo un crecimiento sustancial en un período de dos años, lo cual sin lugar a dudas vino a incrementar el nivel de competencia efectiva como ya fuera analizado anteriormente, a través del dinamismo reflejado en las

diferentes promociones y la disminución gradual en los precios de sus tarifas, así como otros beneficios directos e indirectos.

Se ha previsto que con la operación de concentración, la empresa resultante obtendrá un porcentaje de participación de 47.1% en cuanto a usuarios respecta, en este punto estaría en similitud de condiciones en cuanto a participación detrás de la empresa líder (TIGO) con una diferencia de 4.6%. Sin embargo, en cuanto a los ingresos percibidos, la empresa resultante obtendrá un porcentaje de participación del 17.9%, equivalente a una cuarta parte de la participación de la empresa líder (TIGO), con una diferencia de 63.0%.

De concretarse la operación de concentración, aparentemente el agente resultante vería un aumento de influencia en el proceso competitivo, más significativo desde el punto de vista de cantidad de usuarios pero no tanto desde el punto de vista de ingresos.

En tal sentido, puede preverse que el cambio disminuiría la brecha en cuanto a participación por parte del agente económico líder con respecto a las participaciones de las dos empresas principales, junto a un tercero con una mínima cuota de participación; lo cual no necesariamente implica que habrá mejoras en las condiciones de competencia, pero sí mejoras en las capacidades competitivas entre los competidores de mayor peso en el mercado.

## **2. EFECTOS COORDINADOS**

De acuerdo con la teoría económica y la doctrina en materia de concentraciones económicas, una operación de este tipo, en una estructura oligopólica, refuerza o facilita las condiciones para una interacción coordinada o interdependencia estratégica entre las empresas en una etapa posterior a la operación de concentración. En este contexto, es necesario determinar todos los efectos posibles a la competencia y la manera que éstos se traducirán en la eficiencia del mercado y el bienestar del consumidor.

Algunos parámetros, entre otros, como: i) la existencia de incentivos a la coordinación, ii) el control de las desviaciones; iii) mecanismos disuasorios, y; iv)

otros, pueden brindarnos una idea de los efectos directos sobre la competencia como consecuencia de la generación de posibles efectos coordinados.

Al examinar la estructura final y el contrato, en el caso de autorizar la concentración objeto de análisis, mediante la cual RADIOMOVIL DIPSA, S. A. de C. V. y SERCOM S. A. de C. V., pretenden adquirir el 10% y 90% respectivamente de las acciones que componen el capital accionario de DIGICEL Honduras, S. A. de C.V., la personalidad jurídica de DIGICEL Honduras se mantendría; esto implicaría que SERCOM se constituiría en la Empresa Matriz de DIGICEL Honduras<sup>28</sup> al tener el control efectivo de otra empresa; o desde otra perspectiva, DIGICEL sería una empresa subsidiaria de SERCOM. Empero, en dicho contrato se establece que la marca y nombres comerciales podrán ser utilizadas dentro de los diez (10) días siguientes a la fecha de cierre, lo cual indicaría que una vez finalizado dicho período, SERCOM no podrá utilizar la marca DIGICEL.

Al reducirse la estructura del mercado a solamente dos competidores efectivos, los cuales concentrarían entre ambos más del 98% del mercado, los riesgos de coordinación para establecer acuerdos, como los prohibidos en el artículo 5 de la LDPC, resultan altamente elevados. Estos acuerdos podrían alcanzarse en dos niveles de acuerdo a la estructura final del mercado: i) a nivel interno entre las sociedades que tendrían el Control Efectivo del agente resultante y; ii) a nivel del mercado con su principal competidor.

El agente resultante tendría el control efectivo de dos sociedades con igual denominación que podrían (en el caso de entrar a competir bajo la sociedad Digicel Honduras S. A. de C. V. o bajo cualquier otra marca de la cual tenga propiedad AMERICA MOVIL) facilitar una comunicación coordinada que lleve a intercambios de información estratégica entre competidores directos, estrategias comerciales, inversiones en infraestructura, establecimiento de tarifas, entre otros, que evidentemente disminuiría las condiciones de competencia actuales. Por lo que ante una eventual autorización de la operación de concentración económica, se haría necesario establecer las condiciones, requerimientos o

---

<sup>28</sup> De acuerdo al contrato de Concesión de SERCOM Empresa Matriz, es aquella que posee el Control Efectivo de otra.

medidas necesarias a fin de disminuir estos riesgos y/o desincentivar la realización de tales acciones.

En el segundo caso, en una situación ex ante a la operación de concentración, los principales operadores que participan en el mercado han mantenido cierto nivel de competencia efectiva, diferenciándose unos de otros en cuanto a diversidad de servicios e innovación en relación a nuevos programas y tarifas. En un análisis ex post a la operación de concentración los dos principales agentes competidores líderes en el mercado de telefonía móvil tendrían una participación de más del 98%, situación que puede propiciarse para facilitar la coordinación entre los dos principales agentes competidores, por lo que, claramente podría derivar en riesgos en contra de la competencia ya que se ha observado que la empresa líder tiende a mantener un comportamiento menos dinámico en cuanto al grado de competencia se refiere, es decir tiende a relajar su agresividad en el mercado. Por lo que ante una eventual autorización de la operación de concentración económica, se haría necesario establecer las condiciones, requerimientos o medidas necesarias a fin de disminuir estos riesgos y garantizar que no se desmejorarán las condiciones y beneficios de la actual competencia existente en el mercado.

Por otra parte, en la respuesta recibida por parte de la empresa TIGO<sup>29</sup>, al consultársele su opinión respecto a la operación analizada, manifiestan no presentar ningún tipo de objeción ni oposición a la operación siempre y cuando no se altere el balance competitivo existente, es decir que, si como producto de la operación la empresa resultante concentra una mayor cantidad de espectro se debería equiparar la cantidad de espacio radioeléctrico a los demás competidores, a fin de que dicha concentración de espectro no genere ventajas competitivas a la empresa resultante.

En un escenario en el que el costo de interconexión se está reduciendo, las tarifas de interconexión pueden ser un instrumento para que los dos operadores con mayor presencia en el mercado establezcan coordinadamente el nivel de las mismas. Sin embargo, de acuerdo a los registros históricos, ha sido durante el período donde sólo existieron dos operadores en el mercado que se dieron las disminuciones más significativas e importantes en los montos de los cargos de

---

<sup>29</sup> Folio 1431-1432 del expediente en merito.

acceso, lo cual fue impulsado por el marco regulatorio dispuesto en el país y la gestión de CONATEL.

La alta probabilidad de efectos coordinados puede llevar a que los beneficios alcanzados por el nivel de competencia actual, paulatinamente disminuyan hasta un nivel similar al que existía con sólo dos operadores. Un ejemplo de esto, son los saldos promocionales que brindan las empresas como el triple y cuádruple saldo, cuyas promociones son aprovechadas por los usuarios prepago los que representan un 96% del total de usuarios. Los bonos en saldo generalmente son utilizados para tráfico intrared. De esta manera, si suponemos que del total de tráfico en minutos, cuya cantidad ascendió a aproximadamente 6,081 millones en el 2010, un 96% corresponde a usuarios prepago y de éstos un 46% corresponde a tráfico entre usuarios de la misma red. Por lo que ante una eventual autorización de la operación de concentración económica, se haría necesario establecer las condiciones, requerimientos o medidas necesarias a fin de disminuir estos riesgos y garantizar que no se desmejorarán las condiciones y beneficios que gozan y tienen derecho los actuales clientes de los operadores DIGICEL y SERCOM.

### **3. BARRERAS A LA ENTRADA**

Cuando la entrada de nuevos competidores a un mercado resulta relativamente fácil, es improbable que una concentración vaya a plantear un riesgo anticompetitivo importante, ya que en la medida que no existan barreras a la entrada el mercado será más desafiante. Por ello, el análisis de la entrada de potenciales competidores constituye un elemento importante en la evaluación global de la situación competitiva de un mercado específico.

Para que pueda considerarse que la entrada de nuevos competidores en el mercado constituye una presión competitiva suficiente sobre las partes de la concentración, debe mostrarse que: **i)** dicha entrada es probable, **ii)** se producirá con prontitud y, **iii)** que será suficiente para disuadir o impedir los efectos anticompetitivos potenciales provenientes de la operación de concentración.

Los indicadores actuales del mercado de telefonía móvil permiten inferir que éste está llegando a una etapa de madurez, en el que las barreras a la entrada

resultan ser un factor de mayor relevancia a considerar por las empresas que deseen entrar a competir.

En el ámbito de la telefonía móvil, el mercado ciertamente está caracterizado por ser un mercado con altas barreras a la entrada, ya que sólo se puede acceder a la disponibilidad de espectro radioeléctrico por concesión adjudicada mediante licitación pública, siendo el espectro un insumo esencial para la prestación de los servicios de telefonía móvil.

En efecto, el espectro radioeléctrico, ha sido asignado vía subasta pública internacional o concurso, en donde el Estado impone las condiciones preestablecidas para que se le otorgue la licencia a través de CONATEL. De esta manera, el espectro radioeléctrico puede limitar el número de operadores móviles que pueden recibir una concesión de uso por parte del Estado, restringiendo de forma indirecta el número de operadores en el sector. Por otra parte, la proporción de espectro radioeléctrico asignada a cada operador determina los costos de prestar los servicios y su calidad. Así entre mayor espectro asignado a un operador mayor es la barrera para que pueda ingresar un nuevo competidor a ese mercado.

A este respecto CONATEL en su Opinión Técnica, remitida mediante Oficio CNT-0418-2011 de fecha 01 de noviembre de 2011, estableció que adicionalmente a las bandas de frecuencias asignadas a los operadores CELTEL, SERCOM, DIGICEL y HONDUTEL para la prestación de sus servicios de telefonía móvil, en el país se cuenta con atribuciones en las bandas de 450 MHz (ancho de banda disponible actualmente 10 MHz) y 900 MHz (ancho de banda disponible actualmente 38 MHz); en ambas bandas deben realizarse migraciones de sistemas de otro tipo de servicios que fueron previamente autorizadas, de forma de despejarlas o dejarlas libres en el término de un año. En la banda de 1700 MHz y 2100 MHz se cuenta con un ancho de banda de 120 MHz, de acuerdo a la atribución y planificación de la UTI-R; esta banda de frecuencia está lista para iniciar procesos de Licitación Pública Internacional, dependiendo de las exigencias del mercado o demanda. Aclarando con esto que existe suficiente espectro no asignado para la entrada de nuevos competidores en el mercado y/o para ampliaciones de anchos de banda para los operadores ya establecidos y operando en el mercado.

Por otra parte, el Estado tiene la potestad de restringir la entrada con otro tipo de barreras tales como: ambientales, las impuestas por gobiernos municipales, tecnología, incertidumbre en las políticas aplicables, entre otras.

Hay un segundo tipo de barreras a la entrada (relativas) que afectan la incursión de un nuevo competidor a un mercado determinado. En este tipo de barreras se consideran las ventajas que los operadores actuales en el mercado tienen sobre los potenciales competidores. Entre algunas de estas ventajas puede destacarse las inversiones que son necesarias en infraestructura (inversiones iniciales de alrededor de US\$ 400.0 millones) y que representan elevados costos hundidos, otorgando así una ventaja de costos significativa para los operadores instalados en el mercado.

Otra barrera importante, la constituyen las economías de escala respecto a un competidor potencial, que unido a la estructura organizacional, presencia comercial en la mayor parte del país (cobertura geográfica), así como, contratos de interconexión, entre otros, llevan a las empresas en el mercado tengan una ventaja sustancial en cuanto a costos respecto a un competidor potencial. En este sentido, se reconoce que en caso de tener algún tipo de interés, algún operador móvil que disponga de los recursos necesarios, suficiente experiencia y posicionamiento internacional de su marca, serían los que podrían enfrentar más solventemente dichas barreras para entrar a competir a un mercado como el hondureño, situación que es característica propia de mercados de esta naturaleza.

De igual forma, también pueden identificarse barreras que tienen su origen en la posición consolidada de la que disfrutaban las empresas ya presentes en el mercado. La experiencia y los beneficios otorgados a lo largo del tiempo por los operadores, han producido un efecto de fidelidad e identificación de los usuarios hacia sus proveedores. Adicionalmente, si se considera el grado de madurez al que está llegando el mercado hondureño, lo anterior representaría una barrera importante para el ingreso de nuevos operadores.

#### **4. EFICIENCIAS**

El Reglamento de la LDPC establece en su artículo 12 que: “La valoración en el mercado relevante de las ganancias en eficiencia económica que, en los términos

del artículo 6 de este Reglamento, puedan derivarse de la concentración, mismas que deberán ser comprobadas por los agentes económicos que la realicen”.

Entre tanto, el Art. 6 del Reglamento define que “De conformidad con el artículo 9 de la Ley, al evaluar las conductas a que se refiere el artículo 7 de la Ley, la Comisión deberá considerar si hay ganancias en eficiencia económica que se deriven de la práctica bajo análisis que incidan favorablemente en el proceso de competencia, permitiendo a sus participantes integrar sus capacidades productivas, o lograr una mayor eficiencia de la actividad económica, o promover la innovación o fomentar la inversión productiva y que se traduzcan en beneficios a los consumidores, en la actividad respectiva.

Bajo ese contexto, las reorganizaciones empresariales en forma de concentraciones pueden responder a las exigencias de una competencia efectiva y aumentar la competitividad de la industria, contribuyendo así a mejorar las posibilidades de crecimiento y a elevar el nivel de vida en el país. Es posible que las eficiencias derivadas de una concentración contrarresten los efectos sobre la competencia y, en particular, el perjuicio potencial que la misma podría tener para los consumidores, razón por la cual es necesario identificar los posibles beneficios directos para la eficiencia del mercado y el bienestar de los consumidores.

Sin embargo, tal y como lo establece el artículo 9 de la ley, quien invoque incrementos en la eficiencia económica y bienestar del consumidor como resultado de sus actos deberá probar tales supuestos.

En consonancia con lo anterior, según la información presentada por los notificantes la operación traería los siguientes beneficios directos:

- i. Reducciones en costos derivadas de la integración de los activos e incrementos en la escala de producción.
- ii. Disminución en los costos unitarios de producción que permitirían al agente resultante producir la misma cantidad del bien a menor costo o a una mayor cantidad del bien al mismo costo (economías de escala).
- iii. Aumento de la rivalidad de competencia en el mercado.
- iv. Incremento de capacidades para el manejo de mayor volumen de tráfico y servicios gracias a un mayor espectro aprovechable.

- v. Una mayor cobertura para un mayor número de usuarios.
- vi. Mayor acceso y servicio en áreas de difícil acceso.
- vii. Ahorros en la eliminación de duplicidad de red tanto sobre activos pasados, por ejemplo, eliminación de sitios existentes; como sobre activos futuros, por ejemplo, poder llegar a una región con la misma red pero con mayor número de usuarios.
- viii. Respaldo y redundancia en rutas de transporte.
- ix. Reducción de gastos en infraestructura por eliminación de sitios de red con su respectivo arrendamiento, mantenimiento, energía eléctrica, etc.
- x. Desarrollo de sistemas de tecnología de información y optimización de bases de datos.
- xi. Oferta de una mayor cantidad y calidad de servicios derivados de una mejor reinversión de recursos productivos y una mayor modernización tecnológica rentable.
- xii. Mayor poder de negociación y de alianzas y asociaciones con terceros para el lanzamiento y funcionamiento de nuevos productos y servicios, entre otros.
- xiii. Obtención de mayores descuentos o descuentos adicionales en la provisión de insumos y factores de producción.
- xiv. Mayor poder de negociación en las negociaciones de derechos de paso, la contratación de contenidos, la compra y venta de tráfico internacional a operadores en el extranjero, la compra de publicidad, entre otras.
- xv. Migración de los usuarios de DIGICEL a la tecnología 3G.
- xvi. Servicios de Roaming internacional con la red que posee America Móvil y los acuerdos de interconexión que tiene en el extranjero.
- xvii. Mayores externalidades positivas por la mayor rivalidad que se genere con la empresa TIGO.
- xviii. Mayores servicios de valor agregado y mejor atención al cliente.
- xix. Preliminarmente la cuantificación de ahorros en costos por parte de los solicitantes asciende a aproximadamente a US\$ 31.9 millones anuales.

El punto referencial, pertinente para la valoración de las eficiencias invocadas, parte del hecho que los consumidores se verán perjudicados producto de la naturaleza y tipo de concentración. Así, una vez concretada la operación de concentración, automáticamente se produce la eliminación de un competidor directo, el cual desde su entrada al mercado ha dinamizado la competencia con

beneficios directos hacia los consumidores. En tal sentido, al no darse una transferencia de eficiencia inmediata y sustancial a los usuarios que conforman el mercado relevante, las probabilidades de efectos nocivos repercutirán en los usuarios. El hecho de argumentar eficiencias como producto de la eliminación de un competidor directo, no valida que estas produzcan un beneficio al mercado y directo a los usuarios.

De acuerdo a las empresas involucradas, las eficiencias que se generarían producto de la concentración corresponden al interés de competir de forma más equitativa con el rival de mayor envergadura en el mercado, es decir con la empresa TIGO. No obstante al observar las características, tipo, claridad en su cuantificación, el traslado de los beneficios de estas eficiencias a los consumidores, así como, los ahorros estimados de manera preliminar por parte de los solicitantes, se puede concluir que en términos generales las mismas no tienen la suficiente claridad acerca de la forma que estas eficiencias puedan incentivar de manera positiva la competencia, así como derivar en beneficios directos a los usuarios.

**CONSIDERANDO (5):** Que el espectro radioeléctrico es un recurso escaso que limita el número de operadores móviles que pueden recibir una concesión de uso de espectro radioeléctrico. Atendiendo a que el espectro radioeléctrico es escaso y sólo un número limitado de operadores pueden acceder a concesiones, es que el debate ha estado en si el espectro puede ser considerado como una facilidad esencial. A nivel internacional el creciente desarrollo de la comunicaciones y la creciente demanda por servicios móviles ha llevado a reconsiderar las políticas de administración del espectro, por lo que en algunas partes se ha privilegiado un criterio de asignación administrativa y en otras se han privilegiado mecanismos de mercado como subastas. En ambos casos la experiencia acumulada entrega importantes lecciones de política acerca de las mejores prácticas como también respecto de cuáles elementos pueden hacer fracasar el objetivo de asignar de manera eficiente el espectro disponible. En el caso de la telefonía móvil, el espectro en general ha sido asignado por medio de subastas o por concurso público que se resuelven sobre la base de criterios previamente establecidos como, por ejemplo, cobertura, velocidad de despliegue, uso eficiente, nivel de concentración.

Desde la aparición de los primeros dispositivos móviles hace casi dos décadas atrás, las comunicaciones de voz se han constituido en la razón de ser para la provisión de servicios al usuario móvil. Sin embargo, hoy en día la gama de servicios a los que se puede tener acceso con un dispositivo móvil ha ido aumentando para incorporar SMS (short messaging services), MMS (multimedia messaging services), navegación de Internet, videoconferencia, televisión y otros.

El nuevo desafío para los sistemas inalámbricos viene a ser la convergencia de los servicios de voz de alta calidad, con los servicios multimedia interactivos tales como: servicios de video conferencia, video bajo demanda, videojuegos y distintas aplicaciones que requieren interactividad en tiempo real. Esto implica que los proveedores deben implementar nuevas tecnologías o desarrollar mejoras sobre su red para poder cubrir dichas necesidades.

El incremento en ancho de banda requerido por cada suscriptor ha ido también en aumento, sobrecargando en ocasiones a las redes de los proveedores. El argumento de los proveedores de servicios móviles es que al haberse incrementado el número de usuarios y la gama de servicios al público incluyendo aquellos de banda ancha, se requiere mayor cantidad de espectro.

En principio, las redes GSM (2G) fueron diseñadas para el envío de voz pero tenían limitaciones en el manejo de datos. Posteriormente se introdujeron mejoras a la tecnología – GPRS - para el desarrollo de datos en los dispositivos móviles. Hoy en día, utilizando tecnologías de 3G o posteriores (tales como UMTS, HSDPA, WiMAX, LTE<sup>30</sup>, entre otros), se pueden obtener velocidades superiores de 2MBps, las cuales tienen mayores requerimientos de espectro.

Si consideramos que el mercado móvil está en una etapa de relativa madurez respecto al número de abonados, donde el aumento de penetración en cuanto al número de accesos que se puede esperar a futuro es moderado, pero que al mismo tiempo se encuentra en una etapa de alto crecimiento respecto a la provisión de servicios de datos, cada vez a una mayor porción de los usuarios, y con velocidades crecientes (representando hoy cerca de la cuarta parte del tráfico agregado), es razonable pensar que existirá una gran presión futura sobre las

---

<sup>30</sup> Tecnologías como LTE deben ser desplegadas usando el máximo ancho de banda posible. La razón principal es la de maximizar la tasa bits como también para optimizar la eficiencia espectral. Por ejemplo, LTE utiliza 40% de encabezado en portadoras de 1.4 x 2 MHz vs 25% en portadoras 20 x 2 MHz.

capacidades de las redes de los proveedores de redes y servicios. Esta mayor presión por capacidades para datos implica el uso de bloques de espectro con portadoras de mayor ancho de banda que las usadas para servicios de voz.

La demanda por espectro radioeléctrico en América Latina se ha incrementado notablemente, a la par que el tráfico de banda angosta (principalmente voz) y banda ancha aumentan conforme más usuarios ingresan al servicio. La paulatina sustitución de líneas fijas por líneas móviles se ha observado en la última década, además de crecimientos espectaculares en número de usuarios de servicios móviles. Todos estos son argumentos válidos para justificar un incremento sustancial en cuanto al espectro a ser asignado a los operadores. Pero siendo el espectro un recurso limitado, no es posible asignarlo en forma indiscriminada sin generar rápidamente escasez. Por otra parte, la acumulación de espectro por parte de algunos operadores o la aparición de barreras de entrada al mercado por ausencia de bandas son algunos aspectos que deben ser analizados por las autoridades de cada país al momento de diseñar las políticas de asignación de espectro tanto a operadores establecidos como a los nuevos entrantes.

Wayne Leighton<sup>31</sup> plantea dos problemáticas básicas, la primera es la disponibilidad global de espectro para servicios móviles, considerando que existe una explosión en el uso de servicios móviles de datos de banda ancha que pueden multiplicar por 30 a 60 veces el uso de las capacidades de red, capacidades que no pueden ser expandidas con sólo infraestructura si no que requieren aumentos sustanciales de espectro. La segunda es la de los mecanismos de distribución del espectro, donde deben tenerse en cuenta la asignación de bloques continuos de tamaño mínimo que hagan eficiente la explotación del recurso para datos de alta velocidad. Leighton propone 3 alternativas: (i) reserva de espectro sólo para nuevos entrantes, (ii) fijación de topes por subasta y no un tope absoluto global, y (iii) revisión en los casos de fusiones o de transferencia de derechos de uso de espectro.

Wally Swain<sup>32</sup> considera que en la región de Latinoamérica no es fácil la llegada de nuevos competidores. De igual manera destaca el hecho de que los incumbentes deben desarrollar redes de 4G, del tipo LTE, en el mediano plazo.

---

<sup>31</sup> Leighton, Wayne. Paper: Measuring the Effects of Spectrum Aggregation Limits: Three Case Studies from Latin America. (2009)

<sup>32</sup> Swain, Wally. Spectrum Caps Derail Mobile Broadband Rollouts in Latin America. Yankee Group. (2010)

Los planteamientos de Swain y Leighton permiten confirmar el hecho de que, a pesar de que se deban generar toques de asignación de espectro por operador en el corto plazo para enfrentar problemas de concentración, en el mediano y largo plazo, en la medida en que las demandas por capacidad crezcan, los toques deben flexibilizarse, de manera que la industria pueda desarrollarse de manera flexible y eficiente.

Por otra parte, la UIT-R, a través de la recomendación M.1645 de 2003, desarrolló el marco de referencia y los objetivos generales para el desarrollo futuro de los sistemas IMT-2000 y posteriores. En esta recomendación plantea como tendencias a tener en cuenta la demanda creciente de servicios móviles y las tendencias en servicios y aplicaciones hacia servicios convergentes multimedia que demandan anchos de banda mayores. Bajo estas premisas, se plantean velocidades de acceso crecientes, hasta 30Mbps en el caso de sistemas IMT-2000, hasta 100MBps en sistemas móviles posteriores a IMT-2000 y de 1Gbps en sistemas nomádicos y de baja movilidad. Para cumplir con estos objetivos, es necesario, conforme con esta recomendación, coordinar varias áreas, incluyendo: (i) la demanda, (ii) las tecnologías disponibles, (iii) el desarrollo de estándares, (iv) la disponibilidad de espectro previendo tiempos adecuados de migración por los usuarios actuales, (v) la regulación, (vi) el desarrollo mismo de la infraestructura necesaria.

En noviembre de 2009 tuvo lugar en Washington, Estados Unidos, el Seminario sobre Requerimientos de Espectro en el despliegue de Banda Ancha<sup>33</sup>, cuyas principales conclusiones fueron:

1. Entramos en la década del 2010 bajo una nueva realidad móvil; las redes móviles de voz en 2G han evolucionado a redes de voz + datos en 3G; el número de usuarios es ahora un factor menos determinante en la necesidad de espectro que el número de servicios de valor agregado y el ancho de banda requerido por cada uno de ellos.
2. Es importante elaborar un plan maestro de frecuencias partiendo de un inventario de espectro detallado de las bandas móviles recomendadas por la UIT y CITELE para encontrar en lo posible espectro contiguo y evitando asignar espectro fragmentado. En base a este plan maestro los entes reguladores deberían publicar un plan de asignación futuro de espectro en varias etapas:

---

<sup>33</sup> Referencia: [http://www.oas.org/en/citel/infocitel/2010/enero/seminar\\_e.asp](http://www.oas.org/en/citel/infocitel/2010/enero/seminar_e.asp)

- a. Corto plazo: Adjudicación años 2010-2011.
  - b. Mediano plazo: Adjudicación años 2012-2013.
  - c. Largo plazo: Adjudicación años 2014-2015.
3. Necesidad de armonizar espectro para servicios móviles en las Américas para facilitar roaming de servicios y beneficiándose de las economías de escala que impactarán costos de operación a los proveedores de servicios y al usuario final.
  4. Revisión de políticas para aumentar la cantidad de espectro que los operadores pueden adquirir para asegurar espectro suficiente para desplegar servicios de banda ancha; es necesario una mayor flexibilidad en este aspecto adaptándose a la nueva realidad móvil de redes de voz y datos.

Por otra parte, también consta en la documentación acompañada al expediente de mérito el argumento de los agentes económicos involucrados en la concentración económica, de que el espectro radioeléctrico en bandas bajas (850 Mhz) es más eficiente que el espectro en bandas altas (1900 Mhz), lo que implica mayores costos para las empresas que operan en bandas altas, por lo que, según los agentes económicos, es necesario acumular un mayor espectro a fin de equiparar la capacidades de penetración y propagación. Con relación a ello, CONATEL en su Opinión Técnica, remitida mediante Oficio CNT-0418-2011 de fecha 01 de noviembre de 2011, enuncia que partiendo de las características propias del mercado y territorio hondureño, las ventajas competitivas de un operador de servicios de telefonía móvil por contar con la asignación de espectro radioeléctrico en una u otra banda, las imponen las inversiones de acuerdo del plan de negocios del operador, ya que en cualquier parte del mundo, independiente de la banda de frecuencias radioeléctricas de operación que tenga asignado o adjudicado un operador, éste será competitivo considerando muchos factores, tales como: objetivos de mercado, segmentos a ser servidos, variedad y características de servicios, planes tarifarios, planes de inversión, planes operativos, conceptualización de empresa eficiente, en resumen depende de su plan de negocios. Sin embargo, existe una cierta ventaja técnica competitiva al hacer uso del espectro radioeléctrico en bandas de frecuencias radioeléctricas bajas: 800 MHz y 900 MHz comparadas con las bandas de frecuencias de 1800 MHz y 1900 MHz. Lo anterior debido a que las condiciones o características de propagación electromagnética de las bandas de frecuencias radioeléctricas bajas

requiere de un número menor de infraestructura (torres, micro-celdas y micro-repetidoras en edificios, etc.).

A este respecto, esta Comisión considera que si bien es razonable el argumento expuesto por los agentes económicos, también lo es, la necesidad que tiene el mercado de que se le garantice la entrada de otro competidor, y que no se deje a los actuales operadores competidores en condiciones de desventaja competitiva. Aspecto que, como ya fue señalado, CONATEL en su Opinión Técnica ha manifestado que existe suficiente espectro no asignado para la entrada de nuevos competidores en el mercado y/o para ampliaciones de anchos de banda para los operadores ya establecidos y operando en el mercado.

**CONSIDERANDO (6):** Que consta en el expediente que entre la documentación presentada por los requeridos están los compromisos declarados y asumidos por los agentes económicos involucrados en la operación de concentración así:

- a) Obtención de ahorros en costos derivados de las eficiencias de la operación de concentración propuesta, de aproximadamente US\$ 31.9 millones anuales.
- b) Cumplimiento para otorgar una mayor y mejor cobertura de la red de conformidad con lo Mapas de cobertura aportados;
- c) Otorgamiento de opciones de servicio *Roaming* más amplias;
- d) Mejoramiento de los tiempos de acceso a servicios de datos;
- e) Incrementar la red de fibra óptica;
- f) Los usuarios de Digicel podrán acceder a los beneficios del cuádruple (4) play, mejoras en calidad y disponibilidad de servicios, así como su correlativa reducción de precios;
- g) Traslado de las eficiencias al consumidor final, en el sentido de contar con una disminución mínima cercana al 16% en los precios finales al público durante los próximos 4 años;
- h) El mantenimiento de las tarifas y promociones que Digicel haya otorgado a sus clientes hasta la fecha;
- i) Compromiso de inversión en infraestructura, destinada al desarrollo y prestación de servicios de telecomunicaciones en el territorio nacional, y en particular de servicios de banda ancha en el territorio nacional, por un monto de US\$ 150.0 millones a ser ejecutados durante los próximos cinco años a partir de enero 2012.

**CONSIDERANDO (7):** Que en relación a las solicitudes de concentraciones sometidas a verificación previa ante esta entidad administrativa, la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia en su artículo 18 párrafo primero establece que la Comisión puede tomar una decisión favorable, prohibirla u ordenar medidas condicionales para su aprobación.

**CONSIDERANDO (8):** Que en contraste con los posibles riesgos de comportamientos coordinados y unilaterales, para el proceso de libre competencia, derivados de la operación de concentración entre SERCOM (CLARO) y DIGICEL, esta Comisión considera pertinente ordenar medidas condicionales para su autorización de dicha concentración a las condiciones, entre otras de: independencia administrativa y comercial, de abstención de comportamientos anticompetitivos, de traslado de eficiencias a los consumidores, de respeto a las condiciones contratadas, de información a los usuarios, y de cumplimiento a los compromisos declarados.

**CONSIDERANDO (9):** Que para efectos de dar cumplimiento a la obligación establecida en el artículo 29 del Reglamento de la Ley de Competencia que dice: *“En el acto de formalización ante notario mediante el cual se produzca una concentración de las que requiere autorización previa de conformidad a la Ley, dicho funcionario deberá relacionar la resolución de la Comisión en la que se autoriza la misma”*, los agentes económicos involucrados en dicha operación, informarán a la Comisión el cumplimiento de dicha obligación, para lo cual deberán cumplimentar ante la Secretaría General de la Comisión, la presentación de la copia debidamente autenticada de la correspondiente escritura pública, y las solemnidades que la ley exige para los efectos respectivos.

**POR TANTO:**

La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia en el uso de sus atribuciones y en aplicación a lo establecido en los artículos: 1, 80, 82 y 331 de la Constitución de la República; 1, 116 y 122 de la Ley General de la Administración Pública; 1, 2, 3, 4, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 16, 18 párrafo primero, 34 numeral 3), 45, 52, 53, y demás aplicables de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia; 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15, 21, 22, 23, 24, 25, 28, 79 y demás aplicables del Reglamento de la Ley para la Defensa y Promoción de la

Competencia; 1, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 72, 83, 87, 88 y demás aplicables supletoriamente de la Ley de Procedimiento Administrativo.

#### **RESUELVE:**

**PRIMERO:** Tener por **NOTIFICADO**, en tiempo y forma, el proyecto de concentración presentado en fecha uno de abril de dos mil once, por las sociedades mercantiles: **(i) DIGICEL (HONDURAS) HOLDINGS LIMITED**, **(ii) DIGICEL (CENTRAL AMERICA HOLDINGS) LIMITED**, ambas del domicilio de Bermuda y representadas legalmente por el abogado José Rafael Rivera Ferrari, **(iii) SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE HONDURAS, S. A. DE C. V. (SERCOM)**, con domicilio en Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, Honduras, y **(iv) RADIOMOVIL DIPSA, S. A. DE C. V. (TELCEL)**, con domicilio en México, Distrito Federal, ambas representadas por el abogado Michael Alexander Rascoff Irías; consistente en el cambio de control de la totalidad de las acciones que conforman el capital accionario de la sociedad mercantil **DIGICEL HONDURAS, S. A. DE C. V.**, con domicilio en Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, Honduras, propiedad de las sociedades mercantiles **DIGICEL (HONDURAS) HOLDINGS LIMITED** y **DIGICEL (CENTRAL AMERICA HOLDINGS) LIMITED**, mediante contrato de compraventa de acciones a favor de las sociedades mercantiles **SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE HONDURAS, S. A. DE C. V. (SERCOM)** y **RADIOMOVIL DIPSA, S. A. DE C. V. (TELCEL)**.

**SEGUNDO: AUTORIZAR DE MANERA CONDICIONADA** el proyecto de operación de concentración económica descrita en el resolutivo primero, la cual estará sujeta al cumplimiento obligado, por parte de los agentes involucrados a las medidas y/o condiciones establecidas, junto con las demás medidas dispuestas en la presente resolución.

**TERCERO:** En vista de lo resuelto en los resolutivos Primero y Segundo que anteceden la autorización otorgada, queda sujeta a que los agentes económicos **DIGICEL HONDURAS, S. A. DE C. V. (DIGICEL)**, **SERVICIOS DE COMUNICACIONES DE HONDURAS, S. A. DE C. V. (SERCOM)** y **RADIOMOVIL DIPSA, S. A. DE C. V. (TELCEL)** devienen **OBLIGADOS** a observar y cumplir, entre otras, con las condiciones, requerimientos y/o medidas siguientes:

1. En relación a evitar los posibles Efectos Unilaterales y/o Coordinados que pudiesen derivarse de la operación de concentración:
  - a) Las sociedades Digicel Honduras, S.A. de C.V. (DIGICEL) y Servicios de Comunicaciones de Honduras, S. A. de C. V. (SERCOM) deberán operar, entretanto no se llegase a formalizar y concretizar un eventual proceso de fusión por absorción entre ambas empresas, con administraciones independientes, debiendo responder las estrategias comerciales de cada empresa a esquemas propios de cada administración. Para ello, ambas sociedades están en la obligación de informar a la Comisión todo lo relativo a los acuerdos de cooperación sobre el aprovechamiento de economías de escala y de cualquier ámbito que se celebren entre ambas sociedades.
  - b) Abstenerse de realizar prácticas anticompetitivas prohibidas por su naturaleza y según su efecto, entre otras, la discriminación de precios.
  - c) Abstenerse de efectuar subsidios cruzados u otras conductas similares.
  - d) Abstenerse de realizar cualquier negativa de trato hacia terceros, sin ninguna justificación económica, y cuyo propósito sea o tenga como efecto eliminar la competencia.
  
2. En relación a los clientes o usuarios de los operadores DIGICEL y SERCOM:
  - a) La obligación de las sociedades Digicel Honduras, S.A. de C.V. (DIGICEL) y Servicios de Comunicaciones de Honduras, S. A. de C. V. (SERCOM), de comprobar, durante los próximos cinco (5) años contados a partir de la fecha de notificación de la presente resolución, las acciones y resultados que reflejen el traslado a los consumidores finales de las eficiencias obtenidas por la concentración, en términos de mejores precios, calidad, cobertura y nuevas prestaciones.

Para cuyos efectos, se deberán remitir a la Comisión informes anuales certificados por el Representante Legal de cada empresa, debidamente sustentados y documentados, los cuales deberán ser entregados dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha del aniversario de la notificación de la presente resolución.
  - b) De acuerdo a las condiciones económicas, de vigencia y demás términos pactados y/o establecidos en su momento, las empresas Digicel Honduras, S.A. de C.V. (DIGICEL) y Servicios de Comunicaciones de Honduras, S. A. de C. V. (SERCOM) no deberán alterar ni modificar tales condiciones y

términos pactados para aquellos determinados servicios, prestaciones, planes tarifarios y/o promociones que se encuentren vigentes previo a la notificación de la presente resolución; pudiéndose cambiar únicamente a modalidades con condiciones y términos claramente más favorables y beneficiosos para los clientes, previo a su consentimiento. En particular, se debe mantener en forma permanente las condiciones y términos de prestación bajo los cuales se comercializó la promoción denominada **“Cuádruple Saldo para Toda la Vida”**.

En consecuencia, para efectos de una debida verificación que se gestione al efecto, DIGICEL y SERCOM deberán presentar individualmente, en un plazo que no exceda de treinta (30) días calendario contados a partir de la notificación de la presente resolución, un listado de precios de los servicios y promociones que se ofrecen y/o se encuentran vigentes al momento de la notificación de la presente resolución; incluyendo el detalle, descripción y condiciones aplicables de los planes tarifarios, tarifas y promociones aplicadas a sus usuarios en los distintos servicios y modalidades que ofrecen, tanto para los clientes de crédito como de prepago, acompañando documentación soporte de las distintas campañas publicitarias desarrolladas en su momento y demás documentación soporte oportuna. Señalando particularmente aquellos servicios o prestaciones que se encuentran sometidos a una determinada regulación económica por parte de CONATEL, describiendo y referenciando los alcances de la misma.

- c) La obligación de desarrollar campañas masivas de información, durante al menos tres (3) meses contados a partir de la formalización de la operación de concentración, mediante las cuales se les brinde a los clientes de DIGICEL y SERCOM información suficiente, clara, amplia y oportuna con relación a la operación de concentración que se realiza, sus derechos, mecanismos de consulta y de reclamos. Dichas campañas de información deberán ser equivalentes a las de las promociones publicitarias que DIGICEL y SERCOM acostumbran a través de los distintos medios de comunicación.

3. En relación a los compromisos declarados en los documentos acreditados en el expediente de mérito:

- a) Obtener ahorros en costos derivados de las eficiencias de la operación de concentración propuesta, enunciados en aproximadamente treinta y un millones novecientos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$31,900,000.00) por año.
- b) Cumplir con la mayor y mejor cobertura de la red, de conformidad con lo mapas de cobertura aportados.
- c) Otorgar opciones de servicio *Roaming* más amplias.
- d) Mejorar los tiempos de acceso a servicios de datos.
- e) Incrementar la red de fibra óptica.
- f) Que los usuarios de DIGICEL puedan acceder a los beneficios del cuádruple (4) play, mejoras en calidad y disponibilidad de servicios, así como su correlativa reducción de precios.
- g) Cumplir con el traslado de las eficiencias al consumidor final, en el sentido de contar con una disminución mínima del 16% en los precios finales al público durante los próximos 4 años.
- h) Programar, ejecutar y cumplir con el compromiso de inversión por ciento cincuenta millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$150,000,000.00) en infraestructura para el desarrollo y prestación de servicios de telecomunicaciones en el territorio nacional, y en particular de servicios de banda ancha, a ser ejecutados durante los próximos cinco (5) años a partir de enero 2012.

Para efecto de los compromisos anteriores, las sociedades Digicel Honduras, S.A. de C.V. (DIGICEL) y Servicios de Comunicaciones de Honduras, S. A. de C. V. (SERCOM) deberán remitir a la Comisión, durante los próximos cinco (5) años contados a partir de la fecha de notificación de la presente resolución, informes anuales certificados por el Representante Legal de cada empresa, debidamente sustentados y documentados, en los cuales se compruebe y evidencie el cumplimiento o el avance de lo enunciado en los literales anteriores, informes que deberán ser entregados dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha del aniversario de la notificación de la presente resolución.

**CUARTO: INSTRUIR** a la Presidencia de la Comisión para que producto del análisis realizado en función de la presente concentración económica, se realicen las coordinaciones necesarias al interno de la institución a fin de que se emita un documento de Políticas Públicas, y que se difundan públicamente sus

conclusiones y recomendaciones. Y que en particular, se hagan públicas y se hagan llegar a la Presidencia de la República, al Poder Legislativo, al Gabinete de Telecomunicaciones y a la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), las siguientes recomendaciones con relación a las Barreras de Entrada, a efecto de que se impulsen y concreten las acciones por ellas enunciadas a fin de hacer viable las condiciones y medidas dispuestas en la presente resolución, y se cumpla plenamente con los objetivos y propósitos de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia y su Reglamento:

1. La realización en el corto plazo (1 o 2 años) de un proceso de licitación de telefonía móvil que conlleve la asignación de espectro radioeléctrico, a efecto de promover el ingreso de por lo menos un nuevo operador en el mercado.
2. La definición y ejecución de una política gubernamental para un verdadero fortalecimiento a la operación de telefonía móvil del operador estatal Empresa Hondureña de Telecomunicaciones (HONDUTEL), a fin de que este operador se constituya en un agente realmente competitivo en el mercado.
3. La definición clara y transparente por parte del ente regulador, de los mecanismos y criterios para que los otros operadores que prestan servicios de telefonía móvil en el país y que no son parte de la operación de concentración objeto de la presente resolución, tengan la posibilidad de optar a ampliaciones en los anchos de las bandas de frecuencias que les han sido asignadas para su operación de telefonía móvil, aplicando para ello criterios de administración, de equidad en la asignación de recursos entre operadores competidores, y de no colocar a éstos en una posición de desventaja competitiva. Disponiendo para todo ello las normas y criterios técnicos, así como también las reglamentaciones que regirán tales asignaciones, mismas que podrán establecer la asignación máxima de espectro que un operador podrá tener. Asignaciones que en todo caso, estarán sujetas a lo dispuesto por la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia y demás reglamentaciones complementarias.
4. La remoción o revisión de barreras legales relacionadas con licencias ambientales, tributarias, entre otras.
5. La definición clara, transparente y homogénea de las tasas impuestas a los operadores por parte de las corporaciones o entidades municipales.
6. La aprobación de un nuevo marco regulatorio en el sector de acuerdo a las tendencias y avances tecnológicos.
7. Fortalecer los mecanismos interinstitucionales en lo relativo a requerimientos previos de dictámenes de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia sobre reformas legislativas que tengan relación o afecten temas de competencia en los mercados (sean éstos regulados o no regulados).

**QUINTO:** Una vez formalizado el acto de la operación de concentración antes relacionada, los agentes económicos involucrados en la solicitud de notificación obligatoria antes descrita, deberán acreditar ante la Secretaría General de la Comisión, copia debidamente autenticada de la correspondiente escritura pública, en donde conste la formalización del acto, y las solemnidades que la ley exige para los efectos respectivos, en consonancia con lo que establece el artículo 29 del Reglamento de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia.

**SEXTO:** De constatarse por parte de la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia un incumplimiento de todas o algunas de las condiciones, requerimientos y/o medidas impuestas, así como también de los compromisos acreditados al expediente administrativo, establecidos en los puntos 1, 2 y 3 del Resolutivo Tercero; adicionalmente a las medidas o sanciones legales que correspondan, la Comisión hará públicos dichos incumplimientos a través de diferentes medios de comunicación.

**SÉPTIMO:** De conformidad a lo establecido en el artículo 14 de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, la Comisión se reserva la facultad de aplicar las medidas o sanciones legales que correspondan, cuando la notificación y/o verificación previas del descrito proyecto de concentración, haya sido resuelto favorablemente sobre la base de información falsa proporcionada por los agentes económicos involucrados; sin perjuicio de lo establecido en el artículo 121 de la Ley de Procedimiento Administrativo, relativo a la facultad de revocar o modificar cuando desaparecieren las circunstancias que lo motivaron o sobrevinieren otras que, de haber existido a la sazón, el acto no habría sido dictado. También podrá revocarlo o modificarlo cuando no fuere oportuno o conveniente a los fines del servicio para el cual se dicta.

**OCTAVO:** De conformidad con el artículo 82 del Reglamento de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, la Comisión dispone que los agentes involucrados en el proyecto de concentración objeto del presente procedimiento, publiquen por su cuenta la presente Resolución, en por lo menos un diario de mayor circulación nacional, publicación que deberá realizarse en un día hábil, y que debe ser fácilmente legible.

**NOVENO:** Para los efectos legales correspondientes, instrúyase a la Secretaría General para que proceda a notificar la presente Resolución a los peticionarios y les haga las prevenciones de ley correspondientes.- **NOTIFÍQUESE. (F). OSCAR LANZA ROSALES. Presidente. (F) CARLOS WILFREDO CRUZ MEJÍA. Vicepresidente. (F) RUBIN J. AYES PAZ. Comisionada Secretaria Pleno.**

**OSCAR LANZA ROSALES**  
Presidente

**JUAN ÁGEL DÍAZ LÓPEZ**  
Secretario General