

Medellín, 12 de febrero de 2014

01-70-12-02-2014-00198208

Doctor
CARLOS PABLO MÁRQUEZ
 Director Ejecutivo
 Comisión de Regulación de Comunicaciones
 Attn: mercadosaudiovisuales@crcom.gov.co

Asunto: **Comentarios de UNE al informe sobre “definición de mercados relevantes de comunicación audiovisual en un entorno convergente” realizado por la firma BlueNote Management Consulting.**

Respetado Director:

UNE considera acertada la orientación conceptual del referido informe y pertinentes los criterios seguidos para identificar los mercados relevantes de servicios audiovisuales. Pensamos que el documento aporta a la CRC información valiosa para definir dichos mercados, desarrollar el análisis de competencia y tomar las decisiones a que haya lugar en relación con eventuales intervenciones regulatorias que produzcan una relación beneficio-costos positiva para los usuarios y también para la industria.

Sin perjuicio de lo anterior, consideramos que existen tres temas que si bien son tratados en el documento, ameritan un análisis más amplio y una evaluación profunda de su impacto, para lo cual nos parece necesario aplicar las herramientas metodológicas de “Análisis de Impacto Regulatorio” (RIA por su sigla en inglés). En este orden de ideas, enfocaremos nuestros comentarios hacia los siguientes temas:

1. La base de contribuyentes y la estructura de las contribuciones al sostenimiento y promoción de la TV pública.
2. El impacto que el acceso restringido a contenidos de alto interés general está generando sobre los usuarios y las condiciones de competencia entre proveedores.
3. La evaluación de las tarifas, costos y márgenes directos de los planes de TV paga satelital y por cable, tanto del producto individual como empaquetado.

En síntesis, nuestra posición sobre estos tres temas es la siguiente:

La estructura de las contribuciones al sostenimiento y promoción de la TV pública debe ser progresiva, o al menos proporcional, por cuanto la actual constituye una carga regulatoria fiscalmente regresiva que resulta muy gravosa para las familias de bajos ingresos y favorece injustificadamente a quienes tienen capacidad económica de acceder a servicios premium, interactivos y otros agregados de los planes de TV con las tarifas más altas.

Para corregir la situación socialmente perjudicial que viene generando esta distorsión fiscal es indispensable que se establezca una contribución cuya estructura sea progresiva -similar a la del impuesto a la renta-, o que al menos se retorne a la anterior estructura proporcional que gravaba a los usuarios en función del precio pagado por el servicio.

Todo usuario que pague por el acceso a contenidos audiovisuales debe contribuir al sostenimiento y promoción de la TV pública, independientemente del medio que use para acceder a ellos, del producto que consuma y de la clasificación de productos o geografía de los mercados relevantes de comunicaciones audiovisuales. Para ello, las autoridades competentes deben analizar la trazabilidad de las operaciones realizadas por los OTT que comercializan servicios en el país, de forma que se establezca la información fiscal que puede servir como base para identificar este tipo de operaciones y fijar la base de ingresos objeto de la contribución a la TV pública.

Las muy perjudiciales consecuencias sociales de las infructuosas negociaciones tendientes a propiciar el acceso masivo de la población a las transmisiones del fútbol profesional colombiano a través de la TV cerrada, advierten la inexistencia de mecanismos que propicien el acceso masivo de la población a las transmisiones de contenidos de interés general -como los eventos deportivos que despiertan la atención de una significativa porción de la población-. Esta situación demanda la urgente expedición de una reglamentación que morigere los intereses de los diferentes actores del mercado, en beneficio del derecho de los consumidores. Proponemos que los organismos públicos competentes reglamenten un procedimiento para garantizar la difusión masiva por TV abierta y cerrada de aquellos eventos nacionales e internacionales que la normatividad declare de interés general. Tal procedimiento debe prohibir la difusión exclusiva o restrictiva de los eventos de interés general, buscar una razonable satisfacción de los intereses económicos y comerciales de los diferentes actores involucrados, promover el equilibrio competitivo entre los proveedores de TV paga, preservar el derecho de los usuarios de escoger planes comerciales con y sin este tipo de contenidos, prevenir la obtención de beneficios excesivos para algunos actores a costa de incrementos desmesurados en las tarifas a los usuarios, facilitar el objetivo de utilizar la TV paga como palanca para la masificación de la banda ancha, y velar por la estabilidad en la captación de fondos para la financiación de la TV pública.

La CRC y la ANTV deben evaluar la conclusión consignada en el informe de BlueNote acerca de que las prácticas de empaquetamiento e integración horizontal responden a una estrategia comercial ampliamente acogida por el consumidor, y no significan una acción anticompetitiva en el escenario que se da actualmente, donde se excluyen condiciones de venta atada y los precios no evidencian subsidios cruzados. Proponemos que cualquier conclusión o acción sobre el particular se realice luego de desarrollar un juicioso análisis de impacto regulatorio, guiado por la metodología RIA, y que las medidas relacionadas con el servicio de TV paga que se comercialice empaquetado se tomen en el contexto del proyecto regulatorio sobre “Análisis de condiciones de empaquetamiento”, de manera que éstas resulten consistentes con las decisiones que se definan en este proyecto regulatorio.

1. CONTRIBUCIONES AL SOSTENIMIENTO Y PROMOCIÓN DE LA TV PÚBLICA.

Resulta esencial que tales contribuciones equilibren el objetivo fiscal y el de equidad con los usuarios. Para lograrlo, el esquema de dichas contribuciones debe cumplir dos requisitos fundamentales:

- **La estructura de esta carga regulatoria debe ser progresiva, o al menos proporcional.** La gráfica de la página 120 del informe de BlueNote -donde se calcula el impacto de la carga regulatoria por usuario de varios proveedores de Cable TV y satelital en el año 2011- muestra

que mientras para los usuarios de DIRECTV dicha carga representó el 3,6% del valor que pagaron por el servicio, para los demás proveedores de TV satelital y por cable representó entre un 8,2% y un 23,1%.

Al respecto, en el apartado sobre asimetrías de cargas regulatorias el Consultor señala que la contribución definida en términos fijos por consumidor no sólo viene representando mayor carga a los operadores con menor ingreso promedio, sino que tendrá un efecto en la rentabilidad ante variaciones en el precio, apalancando la determinación de precios elevados.

Importa señalar que en la tabla de la página 29 del informe de BlueNote - donde se cuantifican las reacciones hipotéticas de los consumidores ante un aumento de precio del 10% en los servicios satelital, cable y comunitaria- se evidencia que la carga regulatoria regresiva difícilmente logrará el objetivo fiscal de asegurar los fondos públicos requeridos para la TV pública, puesto que la presión al alza del precio en Cable TV generada por dicha carga tiende a hacer que la mayor proporción de usuarios que se retiran de este servicio abandonen la TV paga (y por tanto salgan de la base de contribuyentes), y sólo una pequeña proporción migre al servicio satelital. Este hecho advierte el riesgo de que la iniquidad social que subyace en la actual estructura de esta carga regulatoria ni siquiera logre conseguir el objetivo fiscal que presumiblemente motivó tan impopular decisión. También muestra que la actual estructura de la carga regulatoria está alejando la posibilidad de que la población de menores ingresos acceda a los servicios de TV paga. Adicionalmente, la mencionada estructura resulta perjudicial para la industria por cuanto tiende a contraer la demanda.

Por lo anterior, urge la modificación de la actual estructura de la contribución que hacen los usuarios de TV paga al sostenimiento y promoción de la TV pública, dado que se trata de una carga regulatoria fiscalmente regresiva -inversamente proporcional al precio que pagan los usuarios-, lo cual implica una obligación más gravosa para quienes deben consumir los planes de menor precio, quienes generalmente son las familias cuyos bajos ingresos no les permiten acceder a los servicios premium, interactivos y otros agregados que si están al alcance de las familias de mayores ingresos. Para corregir la situación socialmente perjudicial que viene generando esta distorsión fiscal es indispensable que se establezca una contribución cuya estructura sea progresiva -similar a la del impuesto a la renta-, o que al menos se retorne a la anterior estructura proporcional que gravaba a los usuarios en función del precio pagado por el servicio.

Tal como se plantea en el estudio de BlueNote, las diferencias en precio de los productos de TV paga obedecen a diferencias en sus atributos y funcionalidades. Esta situación se presenta en casi todos los mercados de bienes y servicios donde quienes pueden pagar por productos con atributos superiores, a precios más altos, deben contribuir con un IVA mayor en términos absolutos, aunque uniforme en términos porcentuales.

Además de los problemas ya anotados, la actual estructura regresiva de la contribución a la TV pública genera una injustificada ventaja comparativa a aquellos proveedores que ofrezcan productos con atributos superiores por los cuales usuarios con suficiente capacidad de compra estén dispuestos a pagar precios más altos. Gracias a una carga regulatoria de valor uniforme, estos usuarios (y por ende los proveedores de tales planes) están contribuyendo a la financiación de la TV pública con tasas porcentuales inferiores a las aplicadas a usuarios cuya insuficiente capacidad de compra les impide acceder a un producto con atributos y precios

superiores. Lo anterior suscita una situación inconsistente con la misión regulatoria de promover una competencia equilibrada.

- **La carga regulatoria debe tener carácter universal.** La exclusión de ciertos usuarios -entre ellos los que pagan por el acceso a productos ofrecidos por los OTT y los que en el futuro pagarán por contenidos ofrecidos por los proveedores de TDT- resulta discriminatoria y socialmente inequitativa, puesto que no existe justificación para asignar sólo a los usuarios de la TV paga convencional la responsabilidad de aportar al sostenimiento y promoción de la TV pública. Esta situación genera privilegios a favor de ciertos usuarios que también pagan por satisfacer la necesidad de comunicación audiovisual a través de ofertas comerciales distintas de la TV paga. Tal discriminación es socialmente perjudicial por cuanto excluye de la base de contribuyentes a la TV pública a un grupo de usuarios de contenidos audiovisuales, quienes en general tienen mayor capacidad de pago que la mayoría de los usuarios de la TV paga. Además, debe tomarse en cuenta que los contenidos audiovisuales ofrecidos por los OTT compiten directamente con las ofertas de PPV y VoD de los proveedores de TV paga, con lo cual se genera una asimetría de cargas regulatorias que desde ya debe ser objeto de intervención por parte del Estado.

Con respecto a la perspectiva de desarrollo de los servicios OTT, en las conclusiones sobre mercados minoristas el Informe de BlueNote pone de presente que si bien dichos servicios todavía no se evidencian como una fuerza con poder de sustitución de los servicios tradicionales, dado que su adopción encuentra al momento algunas barreras vinculadas al acceso por parte de los consumidores, existen hitos tecnológicos que lo impulsarán en el corto plazo, como el despliegue de tecnologías 4G, y que podrán originar un cambio estructural en el sector. Por lo tanto, el Consultor recomienda una revisión de las conclusiones sobre este servicio, conforme avance su despliegue.¹ En concordancia con dicho diagnóstico, en las conclusiones sobre condiciones de competencia en mercados minoristas, el Consultor advierte que *“Deberá observarse, a futuro, la evolución de los patrones de consumo y del contenido de la oferta de los servicios OTT, para identificar si estos servicios podrían implicar un límite a las decisiones de precio de otros actores de mercado”*.²

Con fundamento en lo que acaba de exponerse, proponemos lo siguiente:

Establecer, como principio general, la obligación de contribuir en forma equitativa al sostenimiento y promoción de la TV pública por parte de todo usuario que pague por el acceso a contenidos audiovisuales, independientemente del medio que use para acceder a ellos, del producto que consuma y de la clasificación de productos-geografía de los mercados relevantes de comunicación audiovisual.

Con el fin de implementar la aplicación de este anterior principio, resulta necesario que las autoridades encargadas de regular los mercados de comunicación audiovisual analicen la trazabilidad de las operaciones realizadas por los OTT que comercializan servicios en el país, de forma que se establezca la información fiscal que puede servir como base para identificar este tipo de operaciones y fijar la base de ingresos objeto de la contribución al sostenimiento y promoción de la TV pública.

¹ Ver página 79 del Informe de BlueNote sobre “definición de mercados relevantes de comunicación audiovisual en un audiovisuales en un entorno convergente”.

² Ver página 129 del Informe de BlueNote sobre “definición de mercados relevantes de comunicación audiovisual en un audiovisuales en un entorno convergente”.

2. IMPACTO QUE EL ACCESO RESTRINGIDO A CONTENIDOS DE ALTO INTERÉS GENERAL ESTÁ GENERANDO SOBRE LOS USUARIOS Y LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA ENTRE PROVEEDORES.

El infructuoso resultado de las prolongadas negociaciones tendientes a lograr que la mayoría de las familias colombianas vuelvan a tener acceso a transmisiones por televisión cerrada de los partidos del fútbol profesional colombiano (FPC), evidencia la gran dificultad de conciliar los intereses de las partes involucradas en la negociación directa. Entretanto, la mayoría de las familias colombianas suscritas a servicios de TV paga vienen siendo afectadas por una situación que les resulta inexplicable y está generando un malestar creciente en la opinión pública.

Frente a esta delicada situación, el Estado no puede continuar expectante del incierto resultado de las negociaciones, puesto que el asunto no se reduce a un problema entre particulares que supuestamente debería resolverse a través de los mecanismos de mercado. Por el contrario, el tema viene afectando a un gran volumen de población y podría incluso provocar un incremento generalizado de los precios de la TV por cable, lo cual incidiría negativamente sobre el volumen de suscriptores de este servicio y por ende sobre el monto de las contribuciones con que se financia a la TV pública.

Las dificultades de las infructuosas negociaciones relacionadas con el FPC, y sus muy perjudiciales consecuencias sociales, advierten la inexistencia de mecanismos que propicien el acceso masivo de la población a las transmisiones de contenidos de interés general -como los eventos deportivos que despiertan la atención de una significativa porción de la población-, y evidencian la necesidad de una urgente intervención del Estado que debe concretarse en la expedición de una reglamentación que morigere los intereses de los diferentes actores del mercado para proteger el derecho de los consumidores a acceder a eventos de interés general, bajo condiciones comerciales razonables.

En consecuencia resulta urgente que los organismos públicos competentes -en particular la CRC en desarrollo de sus funciones de protección de los derechos de los usuarios y promoción de competencia equilibrada- evalúen a fondo las características que debería tener una reglamentación donde se defina un procedimiento claro y sencillo que garantice la difusión masiva por TV abierta y cerrada de aquellos eventos nacionales e internacionales que la normatividad declare de interés general. Tal procedimiento debe partir por supuesto del principio de prohibición de la difusión exclusiva o restrictiva de dichos eventos de interés general, buscar una razonable satisfacción de los intereses económicos y comerciales de los diferentes actores involucrados, promover el equilibrio competitivo entre los proveedores de TV paga, preservar el derecho de los usuarios de escoger planes comerciales con y sin este tipo de contenidos, prevenir la obtención de beneficios excesivos para algunos actores a costa de incrementos desmesurados en las tarifas a los usuarios, facilitar el objetivo de utilizar la TV paga como palanca para la masificación de la banda ancha, y velar por la estabilidad en la captación de fondos para la financiación de la TV pública.

Consideramos que el primer paso para conseguir la expedición de una reglamentación efectiva debe ser el desarrollo de un análisis regulatorio -aplicando las herramientas metodológicas del RIA-, y el segundo la evaluación del tipo de decisiones que deben tomarse y de los organismos competentes para hacerlo.

3. TARIFAS, COSTOS Y MÁRGENES DIRECTOS DE LOS PLANES DE TV PAGA SATELITAL Y POR CABLE.

En la página 39 del informe de BlueNote se presenta la siguiente tabla:

Tabla: Costos Estimados

Concepto	Satélite*	Cable**	Comunitaria
Ingreso promedio mensual por suscriptor/afiliado	77,730	22,264	12,925
Costo total promedio por suscriptor/afiliado		34,550	12,925
Costo variable promedio por suscriptor/afiliado		21,767	6,003
% márgenes variables	28.4%	2.2%	53.6%
Costo programación por suscriptor/afiliado		7,316	597
% costo total	21%	21%	5%

Fuente: Balances financieros, modelo de costos y otras bases según lo detallado anteriormente en el informe

* Costos unitarios estimados sobre la base de información contable remitida por el operador

** Costos estimados sobre la base del modelo de operador eficiente

En relación con los datos consignados en esta tabla el Consultor señala que:

- Los ingresos de “Satélite” (\$77.730 mensuales por suscriptor) se obtuvieron con base en la información contable de 2012 que informó DIRECTV a la CRC. Los ingresos de “Cable” (\$22.264 mensuales por suscriptor) se obtuvieron con base en los reportes de los operadores de Cable TV que contiene el Informe Anual de Televisión 2012 de la ANTV.
- El costo total de “Satélite” se obtuvo a partir de los balances financieros oficiales de DIRECTV, y sus costos variables se obtuvieron con base en la discriminación del año 2012 que el operador informó a la CRC. El Consultor indica que la estructura de los costos fue verificada en una reunión con DIRECTV.
- Los costos de “Cable” fueron estimados con base en el modelo de costos de un operador eficiente de redes IP desarrollado por la CRC, que distingue entre costos variables y costos fijos. El costo de programación de “Cable” se obtuvo mediante un análisis de los costos de contenido reportados en los balances financieros que los operadores de Cable TV remitieron a la CRC para este proyecto.

Los datos calculados por el Consultor en esta tabla muestran que el conjunto de operadores obtuvo en promedio un margen variable bastante bajo (2,2%) por la prestación del servicio de Cable TV. Consideramos importante señalar que por tratarse de un promedio, el margen variable calculado en el informe del Consultor puede diferir sustancialmente de los márgenes variables alcanzados para el servicio de Cable TV por parte de algunos operadores. También importa advertir que en el año 2013 los ingresos, costos variables y fijos del servicio de Cable TV prestado por algunos operadores pueden presentar variaciones significativas con respecto a los datos promedio del cuadro anterior, puesto que durante ese año ciertos operadores enfocaron su acción comercial hacia la masificación de la TV HD y la segmentación de clientes con base en la suscripción de planes con parrillas de programación diferenciales (y por tanto precios diferenciales).

En relación con el orden de magnitud de los márgenes variables que en general vienen obteniendo los operadores por el servicio de Cable TV, consideramos importante tomar en cuenta la incidencia que tienen las fuerzas presentes en este mercado sobre el actual nivel de los precios. Nos referimos a la intensa rivalidad entre los proveedores, las ventajas relativas derivadas del sub-reportaje de usuarios que contribuyen a las cargas regulatorias, las ofertas de un número de canales codificados superior al permitido en la regulación de la TV comunitaria, y al hecho de que las funciones de demanda de la TV

paga son altamente sensibles a incrementos de precio (tal como se evidencia en la tabla de la página 29 del informe de BlueNote).

Los datos de la tabla también muestran que -de acuerdo con el cálculo de costos totales hecho en el informe del Consultor con base en el modelo de costos de la CRC- durante el año 2012 los servicios de Cable TV obtuvieron márgenes operacionales negativos. Al respecto resulta importante tomar en cuenta que algunos proveedores de Cable TV operan redes donde la TV paga es el servicio que genera la mayor parte de los ingresos y costos, mientras que otros operan redes donde la TV paga se comercializa fundamentalmente empaquetada con banda ancha y telefonía fija, servicios éstos que generan la mayor parte de los ingresos y costos fijos. Esto implica, de un lado, que el margen operacional promedio calculado por el Consultor para los servicios de Cable TV puede diferir sustancialmente del margen operacional alcanzado por algunos operadores multiproducto, y de otro lado que los cálculos efectuados por el Consultor dependieron fuertemente de los criterios con que el modelo de la CRC distribuyó los costos fijos que se comparten entre estos tres servicios.

Po lo anterior, debe ponerse de presente que los márgenes variable y operacional calculados por el Consultor en este informe no pueden tomarse como guía para evaluar el resultado financiero del negocio de TV paga de un operador multiproducto en particular, y en consecuencia un análisis de competencia de los mercados relevantes de comunicación audiovisual en un entorno convergente no podría fundamentarse en dichos indicadores.

Con respecto al uso de los márgenes variable y operacional de los servicios de telecomunicaciones, consideramos que en un entorno de redes y servicios convergentes el margen variable es un indicador relevante para efectos de análisis de competencia y toma de las respectivas decisiones regulatorias, mientras que el margen operacional resulta irrelevante para identificar la mayoría de los eventuales problemas de competencia. Adicionalmente consideramos que los criterios de distribución de los costos compartidos por servicios que se comercializan empaquetados es un tema que suscita profundas discusiones conceptuales. También pensamos que el regulador debe analizar a profundidad el beneficio-costos del esfuerzo que deberían realizar los operadores para aportar la información requerida para estimar la porción de cada uno de dichos costos compartidos que debería asignarse a cada servicio.

Considerando lo aquí expuesto, nos parece sensata la siguiente conclusión consignada en el informe del Consultor: *“Las prácticas de empaquetamiento e integración horizontal podrían ser indicios de prácticas anticompetitivas, dada la limitación que tienen algunos operadores monoproducción de replicar la oferta. No obstante, algunos actores monoproducción han experimentado las máximas tasas de crecimiento en los últimos años, inclusive manteniendo sus precios promedio por encima del nivel medio. Asimismo, la práctica de empaquetamiento responde a una estrategia de posicionamiento de los operadores, que ha tenido amplia acogida por el consumidor, y que puede resultar, naturalmente, en provecho de los operadores multiproducción en capacidad de implementarla, pero no significa una acción anticompetitiva en el escenario que se da actualmente, donde se excluyen condiciones de venta atada y los precios no evidencian subsidios cruzados, según las conclusiones obtenidas en el estudio de “Análisis de condiciones de empaquetamiento” de la CRC en 2012. En dicho estudio se concluyó que si bien existen erosión de precios en los servicios de televisión, el nivel de precios promedio se encuentra en el nivel de los costos variables, sin existir evidencia de subsidios cruzados”.*³

³ Tomado de la página 128 del Informe de BlueNote sobre “definición de mercados relevantes de comunicación audiovisual en un audiovisuales en un entorno convergente”.

Estimamos fundamental que la CRC y la ANTV efectúen una evaluación profunda de la citada conclusión consignada en el informe de BlueNote, así como de los siguientes factores:

- La incidencia de las fuerzas presentes en el mercado de la TV paga.
- Las características de las funciones de demanda de los servicios de TV paga y los efectos de las decisiones de sustitución que tomarían los usuarios frente a incrementos de precio inducidos por la normatividad.
- El impacto de las opciones de medidas regulatorias y fiscales que podrían tomarse para prevenir o corregir eventuales problemas de competencia, en especial sobre el bienestar de los usuarios, el desarrollo de la industria y la contribución de la TV paga a la masificación de la banda ancha.

Por ello consideramos crucial que las eventuales medidas que incidan sobre el nivel de los precios de la TV paga se adopten luego de desarrollar un juicioso análisis de impacto regulatorio, guiado por la metodología RIA. Igualmente proponemos que las medidas relacionadas con el servicio de TV paga que se comercialice empaquetado se tomen en el contexto del proyecto regulatorio sobre *“Análisis de condiciones de empaquetamiento”*, de manera que éstas resulten consistentes con las decisiones que se definan en este proyecto regulatorio.

En general, consideramos que en un entorno de convergencia las conclusiones y acciones regulatorias relacionadas con tarifas, costos y márgenes de los servicios se deben adoptar analizando conjuntamente los mercados de los servicios involucrados en los segmentos de paquetes representativos. Tal como es la tendencia en varios países europeos que han avanzado en el análisis de mercados y segmentos de paquetes, entre ellos España, Austria, Italia, Grecia, Irlanda y Alemania, las eventuales restricciones regulatorias a la comercialización de paquetes no se definen partiendo del análisis de un servicio o mercado individual, puesto que en un entorno convergente no sería acertado analizar de manera aislada las condiciones de competencia para cada servicio en particular.

Para evaluar el anterior planteamiento, nos parece importante tomar en cuenta el hecho de que el operador de TV satelital con el mayor número de clientes se apresta a lanzar ofertas de TV empaquetadas con otros servicios de telecomunicaciones que soportará su red 4G LTE, con lo cual dejará de tener el carácter de proveedor monoproducto compitiendo en un entorno multiproducto.

Considerando que la CRC ha advertido que los resultados obtenidos de esta consultoría no se constituyen en la propuesta regulatoria de la Comisión, puesto que dichos resultados junto con los comentarios sectoriales que sean allegados servirán como insumo para la construcción de dicha propuesta regulatoria, confiamos en que nuestros comentarios sean evaluados a profundidad y aporten elementos de análisis importantes para la CRC y la ANTV. Habida cuenta que los tres temas a los que se ha hecho énfasis en esta comunicación⁴ están incluidos en el informe presentado por el Consultor, atentamente solicitamos que la CRC plantee su posición sobre ellos en los documentos que en desarrollo de esta propuesta regulatoria emita la entidad de manera individual o eventualmente en conjunto con la ANTV.

Cordialmente,



JAIME ANDRÉS PLAZA FERNÁNDEZ

Gerente de Regulación y Relaciones Institucionales

⁴ Dichos temas son: 1) la base de contribuyentes y la estructura de las contribuciones al sostenimiento y promoción de la TV pública; 2) el impacto que el acceso restringido a contenidos de alto interés general está generando sobre los usuarios y las condiciones de competencia entre proveedores; y 3) la evaluación de las tarifas, costos y márgenes directos de los planes de TV paga satelital y por cable, tanto del producto individual como empaquetado.