

FICHA TÉCNICA

Título: **Triple-Play; Análisis de la oferta de los operadores de cable**

Año: 2006

Fuente: Red.es

Nº de páginas: 55

Acceso/coste: Gratuito

Localización: http://observatorio.red.es/estudios/documentos/Cable_Sociedad_Informacion.pdf



Este estudio se encuadra en la serie de investigaciones sobre "Las TIC en los hogares españoles" que realiza el Observatorio de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información de Red.es sobre la base del panel de hogares para el Estudio de demanda de servicios de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información ofertados al segmento residencial en España.

El estudio aborda un análisis detallado del efecto del empaquetamiento de servicios, y específicamente de la oferta triple-play, en la demanda de servicios TIC de los hogares españoles. El estudio considera una doble vertiente: a) Comparativa de la contratación de varios servicios en ofertas paquetizadas, frente a la contratación de servicios desagregados y b) Análisis del impacto de las ofertas paquetizadas en el impulso de la demanda de servicios TIC, en particular de Internet y de la TV de pago.

Descripción

El estudio se centra en los hogares que han contratado o han tenido acceso a la oferta de los operadores de cable, hasta hace pocos meses, los únicos con posibilidad de acceder a este tipo de oferta.

Contenido

La estructura del estudio se compone de inicio con una introducción de los temas a tratar.

La segunda parte se centra en la cobertura y la penetración del cable, la tercera sección esta conformada por la caracterización de hogares con cable.

El cuarto y quinto apartado esta conformado por la demanda de los servicios combinados y las consideraciones finales, respectivamente.

El estudio es cerrado con una ficha técnica en la parte seis.

Estructura del informe

1. Introducción
2. Cobertura y penetración del cable
3. Caracterización de hogares con cable
4. Demanda de servicios combinados
5. Consideraciones finales
6. Ficha técnica

Principales conclusiones

- ❖ El concepto de oferta triple play (voz, banda ancha y televisión), como requisito imprescindible para competir en el mercado de las telecomunicaciones fijas, ha definido las estrategias de los operadores a lo largo del año 2005, y sin duda tendrá un gran protagonismo en el año 2006.
- ❖ La **cobertura** del cable estimada alcanza -medido como "viviendas pasadas"- al 53,5% de los hogares españoles. El 15,4% del total de hogares españoles utiliza alguno de los servicios ofrecidos por los operadores de cable; esto

supone que un 28,8% de los hogares en zonas con cobertura de cable que utilizan alguno de los servicios ofrecidos a través de red de cable.

- ❖ La **penetración** es mayor en áreas más urbanas, de clase media, con edad de los responsables del núcleo familiar entre 35 y 64 años, en hogares con tres o más miembros y con niños entre 6 y 15 años. En cuanto a hábitat, y en parte en cuanto a clase social, tiene que ver con la mayor cobertura fruto de la estrategia de los operadores centrada en estas áreas urbanas y con rentas medias o altas.
- ❖ Las **características** muestra que los hogares españoles disponen de más servicios TIC, especialmente Internet y sobre todo TV de pago, hasta el punto de que la contratación de tecnología cable en el hogar comporta mayoritariamente (62,3%) la suscripción del servicio de TV de Pago.
- ❖ La máxima expresión de la oferta empaquetada es el llamado Triple Play. En los hogares con **tres servicios** el cable presenta un buen posicionamiento: más de la mitad (51%) de los hogares que utilizan los tres servicios lo hacen a través de un operador de cable.
- ❖ La **oferta** paquetizada de los operadores de cable ha conseguido penetraciones máximas en las combinaciones que incluyen TV de Pago (en torno a un 60% en hogares cableados). Este producto de la oferta, que viene a ser minoritario en la población (en torno al 20%), es lo que está marcando la diferencia de equipamiento TIC entre los hogares con cable, obteniendo un servicio de ventaja sobre la media del mercado.
- ❖ Los factores que inciden en la decisión de contratar varios servicios a través de una oferta paquetizada y no por separado son los siguientes:
 - Factura única y único proveedor, con un mayor control del gasto en los tres servicios mencionados
 - Ahorro por condiciones especiales comerciales ofrecidas por los operadores de cable en los paquetes de servicios
 - Ahorros conseguidos en el uso de la telefonía fija
 - Los contenidos de la TV de pago
 - Efecto de emulación entre hogares de una misma comunidad vecinal
 - Oferta personalizada y proximidad del operador