

RESULTADOS FINANCIEROS PRIMER TRIMESTRE DE 2015

Plan Estratégico Corporativo (PEC) de ETB

En marco del cumplimiento del PEC 2012-2016, el foco de la estrategia fue el reciente lanzamiento del producto de Televisión Interactiva y los servicios 4G, complementando la oferta de internet sobre fibra óptica, voz sobre IP y canales dedicados de comunicación satelital. Así mismo se creó recientemente la nueva Vicepresidencia de Experiencia al Cliente, que pretende mejorar el servicio.

El reto para 1T15

A principios del presente año ETB aseguró que el 2015 “será el año de la consolidación y el crecimiento del [...] PEC”. Por lo anterior a finales de 2015 esperan cubrir el 80% de Bogotá con fibra óptica con cerca de 140 mil hogares, y 350 mil usuarios de telefonía móvil 4G (esto representa 7% del mercado). Adicionalmente tiene una meta de 80 mil hogares con servicio de televisión. En resumen ETB proyecta crecer 6% apalancados en móviles y los servicios N-Play.

Por otro lado el margen EBITDA oscilará en el rango 35% - 38% al cierre de este año, y espera invertir alrededor de COP 730 mil millones de pesos en capital de trabajo, acorde con el plan de expansión.

De igual manera para 2015 ETB espera invertir USD 250 millones con lo que cumplirían con la proyección del plan de inversiones del PEC, que asciende a USD 1 Billón. Puntualmente para este año esperan crecimiento en penetración de internet y datos, incrementar la base de clientes y fortalecer el programa de fidelización de clientes.

Clientes	1T15	4T14	Var Neta	Var%
Servicios 4G	75,6	19,9	55,7	280,4%
Telefonía loca	1.411,2	1.424,9	(13,7)	-1,0%
Internet	571,7	563,4	8,3	1,5%
Televisión	26,4	17,0	9,3	54,8%

*En miles



RESULTADOS FINANCIEROS PRIMER TRIMESTRE DE 2015

Lo logrado en 1T15

- Lograron el 60% de Bogotá cubierta con fibra óptica, sobrepasan para el trimestre los 900 mil hogares. La participación de mercado fue de 33.4% en Bogotá, adicionalmente la penetración de internet en la ciudad es 61%.
- La penetración legal es levemente inferior al 50% del mercado de TV en Bogotá. ETB no es un gran jugador de este segmento. Sin embargo el número de clientes de ETB ha aumentado 54%
- En cuanto a los móviles el primer trimestre del año cierra con 75 mil clientes en 4G LTE, los cuales para el último trimestre del año pasado fueron poco menos de 20 mil lo que representa un aumento de 280%. El mes de mayo 2015 lo cierran con más de 130 mil clientes.
- ETB tiene una participación de mercado de 56% de las Líneas fija en Bogotá, ésta ha venido cayendo en los últimos años pero estabilizándose en los recientes trimestres. La penetración se utilizará para facilitar la llegada de los demás servicios de ETB a estos hogares.
- Se lanzaron 7 Zonas wifi en Bogotá y se espera la apertura de Data Center (servicio de almacenamiento de información) a final de este año.

Resultados Trimestrales

Estado de Resultados	1T15	%	1T14	%	Var Neta	Var%
Ingresos Recurrentes	351.136	100,0%	352.169	100,0%	(1.033)	-0,3%
Cargo Fijo y Basico	208.435	59,4%	213.122	60,5%	(4.687)	-2,2%
Acceso Internet	17.308	4,9%	15.226	4,3%	2.082	13,7%
Servicios Moviles	2.613	0,7%	-	0,0%	-	-
Servicios de Televisión	2.523	0,7%	963	0,3%	1.560	162,0%
Costo y Gasto Recurrentes	332.909	94,8%	333.927	94,8%	(1.018)	-0,3%
Utilidad Operacional	18.228	5,2%	18.242	5,2%	(15)	-0,1%
EBITDA	130.061	37,0%	124.421	35,3%	5.640	4,5%
Ingresos(gastos)Financieros neto	2.783	0,8%	1.668	0,5%	1.114	66,8%
Utilidad Antes de Impuestos	21.010	6,0%	19.910	5,7%	1.100	5,5%
Impuesto Renta(Recuperacion impt diferi	24.804	7,1%	-	-	-	-
Provision imuesto Cree	2.209	0,6%	2.209	0,6%	-	0,0%
Utilidad neta	43.606	12,4%	17.701	5,0%	25.904	146,3%

*Cifras en COP millones

*Info tomada del Estado de resultado del periodo y otro resultado integral del 1T15

BUENA DINAMICA DE LA ENTIDAD FINANCIERA

Los ingresos estuvieron en línea con lo observado en 1T14. Se destaca el buen desempeño de acceso a internet (13% T/T) y servicios de televisión (126% T/T), este últimos se vieron impulsados por los servicios prestados en Cúcuta. Adicionalmente la participación de TV y 4G no supera el 2% de los ingresos



RESULTADOS FINANCIEROS PRIMER TRIMESTRE DE 2015

poniendo en evidencia la apuesta a largo plazo que la compañía tiene en estos servicios. De igual forma se evidencia la dependencia de la telefonía básica la cual representa el 59% de los ingresos.

El gasto, al igual que el ingreso, estuvo a la par de 1T14. Este representan el 94% de los ingresos dejando así el 5.2% de estos como utilidad operacional. Esta última también estuvo en niveles de 1T14.

El EBITDA, que presentó una disminución si se compara con COL-GAAP gracias a la reclasificación de dos cuentas, se ubicó bajo NIIF en COP 130 mil millones al presentar un aumento de 4.5%. El margen EBITDA mejoró al pasar de 35% en 1T14 a 37% en 1T15 gracias a la eficiencia en los costos operacionales.

El costo financiero neto y la “diferencia en cambio” acrecentaron la utilidad antes de impuestos y la ubicaron en COP 21 mil millones, creciendo 5.5% T/T.

Dado que la provisión al Cree se mantuvo igual que su homóloga en el mismo trimestre del año 2014, y la presencia de la recuperación del impuesto diferido en 1T15, la utilidad neta se vio afectada positivamente. Ésta fue de COP 43.606 millones creciendo 146% T/T.

El análisis proforma que descuenta la recuperación del impuesto diferido arrojó una utilidad de COP 18 mil millones con un crecimiento de 6.2% T/T.

En conclusión damos una lectura positiva debido a que si bien los ingresos se mantuvieron en niveles de 1T14, el margen EBITDA aumentó al igual que el número de clientes de 4G y televisión.





Strategy and Research Team

Daniel Escobar
Chief Economist
Tel: +57 1 3138200 Ext. 438
daniel.escobar@globalcdb.com

Agustín Vera Torres
Head Quant Strategy
Tel: +57 1 3138200 Ext. 475
agustin.vera@globalcdb.com

Carolina Ramírez
Corporate Strategy
Tel: +57 1 3138200 Ext. 407
carolina.ramirez@globalcdb.com

Cristian Duarte
Investment Banking
Tel: +57 1 3138200 Ext 494
cristian.duarte@globalcdb.com

Ricardo Andrés Sandoval
Markets internship professional
Tel: +57 1 3138200 Ext. 417
ricardo.sandoval@globalcdb.com

Javier Lázaro
Quant Strategy
Tel: +57 1 3138200 Ext 439
javier.lazaro@globalcdb.com

Fixed-income & Equity Sales

Alejandro Cuervo Cárdenas
Vicepresident Derivatives Division
Tel: +57 1 3138200 Ext.466
acuervo@globalcdb.com

Constanza García
Vicepresident Sales
Tel: +57 1 3138200 Ext.452
cgarcia@globalcdb.com

Phillip Vélez
Fixed Income Head Trader
Tel: +57 4 4407010 Ext.245
Philip.velez@globalcdb.com

Johan Suárez
Institutional Sales
Tel: +57 1 3138200 Ext. 457
Jhoan.suarez@globalcdb.com

Sebastian Yepes
Derivatives Trader
Tel: +57 4 4407010 Ext.249
Sebastian.yepes@globalcdb.com

Mario Sánchez
Derivatives Trader
Tel: +574 44074010 Ext. 447
Mario.sanchez@globalcdb.com

César Agudelo
Equity Trader
Tel: +57 4 4407010
Cesar.agudelo@globalcdb.com

Juan Guillermo Cáceres
On-line Trading Manager
Tel: +57 1 3138200 Ext. 425
jcaceres@globalcdb.com

Global Securities S.A.

Miembro de la
Bolsa de Valores de Colombia
Tel Bogotá: (57) 1 3138200
Tel Medellín: (54) 4 4447010
Tel Cali: (57) 2 6808088
Web: www.globalcdb.com

DISCLAIMER

Este material ha sido preparado y/o publicado por Global Securities para uso informativo y no debe ser considerado como oferta de venta o solicitud de oferta de compra de alguno de los productos mencionados en el mismo. La información se obtuvo de varias fuentes; Global Securities no certifica que los criterios y datos expuestos (inclusive precios, emisoras y estadísticas) se encuentren completos o sean exactos y no deben considerarse como tal. Toda la información está sujeta a cambios sin previo aviso. El portafolio sugerido solo debe ser entendido como una referencia pues no tiene en cuenta las restricciones de capital del inversionista. Las recomendaciones o sugerencias presentadas en este material podrían ser tomadas en cuenta por Global Securities Colombia en su toma de posiciones.

