

Análisis del futuro estratégico de ETB

etb.co

Mayo de 2016

Inspírate

Las proyecciones e información contenida en este documento no constituyen garantía del desempeño futuro de la Compañía ni han de entenderse como una certificación del estado actual o futuro de la misma respecto a la rentabilidad, viabilidad, seguridad de las inversiones o la solvencia de la Compañía. Cualquier inversión estará sujeta a los riesgos propios del mercado.

ETB

Contexto estratégico: un mercado cada vez más complejo

La “gran apuesta”: metas altas, resultados pobres

Posibles escenarios: el tridente de posibilidades

El riesgo de no actuar pronto

De los monopolios estatales hacia la libre competencia



En un corto tiempo, Colombia ha pasado de servicios costosos y demorados a un nuevo escenario donde el beneficio del usuario es prioridad...

2000

- 39 millones de habitantes
- **Telecomunicaciones limitadas:**
 - Teléfonos fijos, local y larga distancia
 - Teléfonos públicos
 - Internet fijo (conexión telefónica)
 - Télex, fax, telegrama
 - 8 m de TV
 - Sólo 7% con cable o parabólica
- **Bajo acceso a la tecnología**
 - 1 computador por cada 30 personas
 - 1 acceso a internet por cada 2.000 personas
 - Sólo 57 ciudades con Internet

49 días para instalar un teléfono fijo

2015

- 48 millones de habitantes
- **Acceso masivo a las TIC**
 - Telefonía fija
 - Telefonía móvil: 118% de penetración
 - Internet fijo (banda ancha):
 - Internet móvil (SMS, chats, App)
 - 44 m de TV
 - TV por suscripción en $\frac{3}{4}$ hogares
- **Bienestar digital**
Por cada 100 hogares:
 - 45 tienen computador
 - 38 acceso a internet fijo
 - 93 poseen un TV
 - 76 tienen TV por suscripción

1 día para instalar una línea telefónica fija



De proveedores especializados a operadores integrados...










El mercado se ha consolidado en respuesta a los hábitos de consumo.



De una competencia segmentada a una competencia integral...



Hoy los usuarios buscan todas sus soluciones TIC en un sólo lugar.

| |  Telefonía Fija |  Telefonía Móvil |  Internet Fijo |  Internet Móvil |  TV Cable / Sat |
|--|--|---|---|--|--|
|  | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
|  | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
|  | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
|  | ✓ | ➔ | ✓ ➔ Cobre Fibra | ➔ | ➔ |

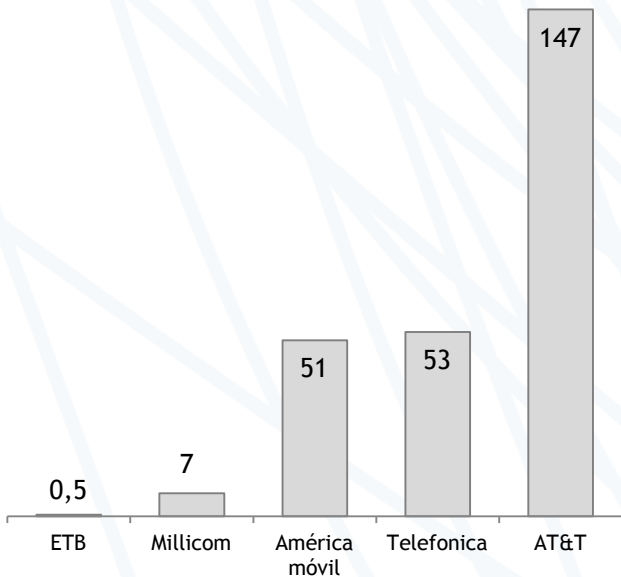
- En respuesta a la consolidación del mercado, ETB lanza servicios en 3 nuevos segmentos desde 2014

De monopolios municipales a un juego continental entre gigantes...

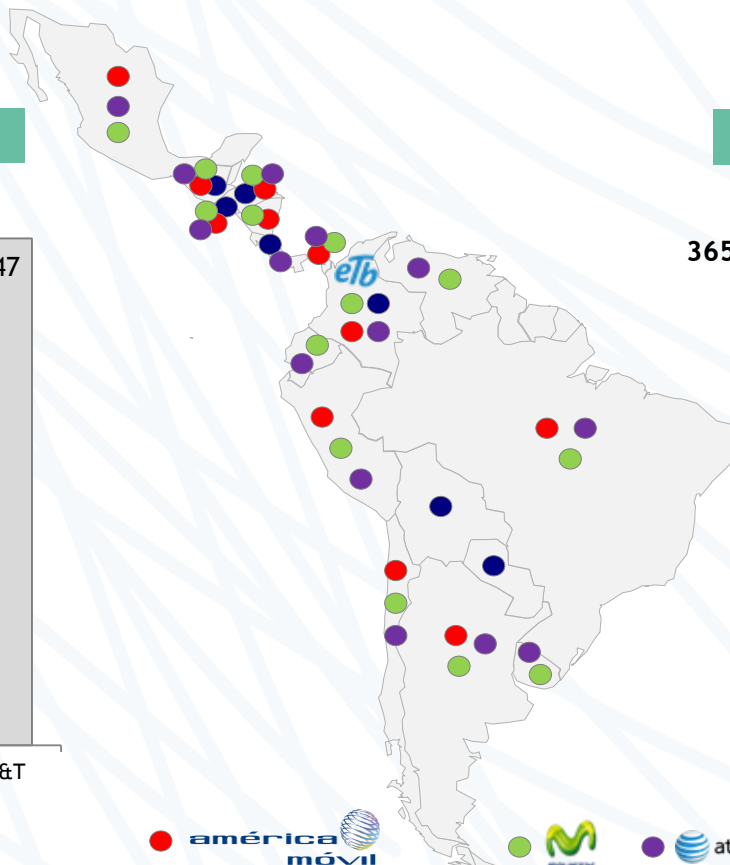
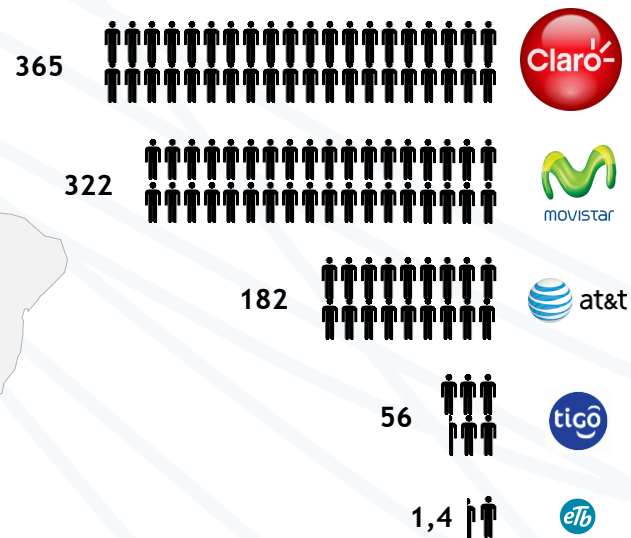


Grandes economías de escala ponen en desventaja a los pequeños operadores

Ingresos (mies de millones USD)



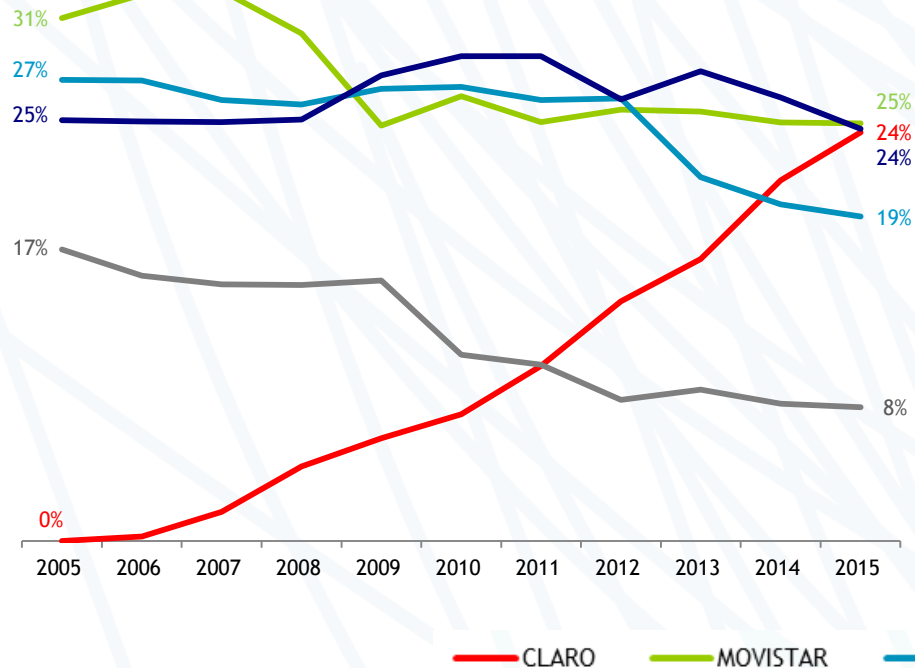
Suscriptores (millones)



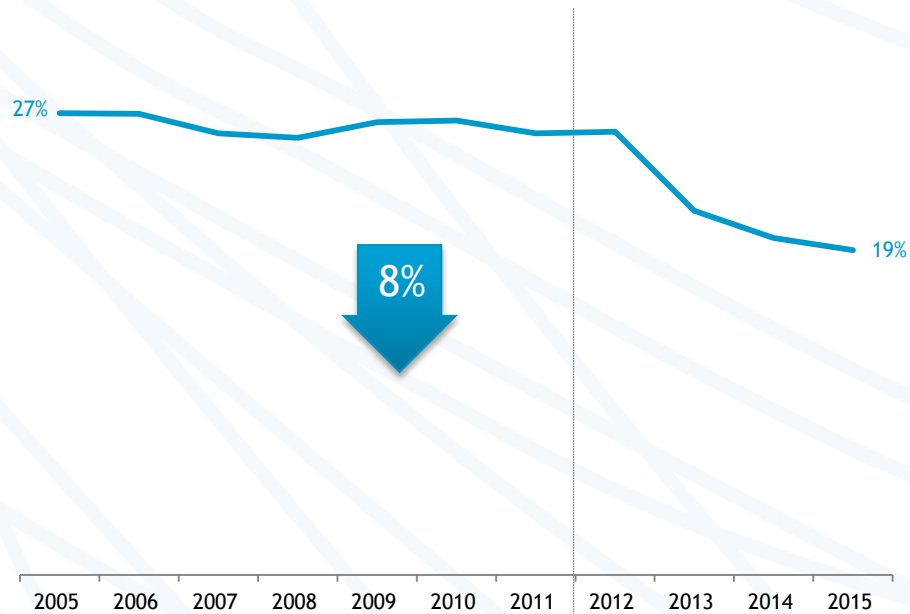
Debido a desventajas estructurales, ETB viene perdiendo mercado



Participación en mercado de Telefonía fija (%)



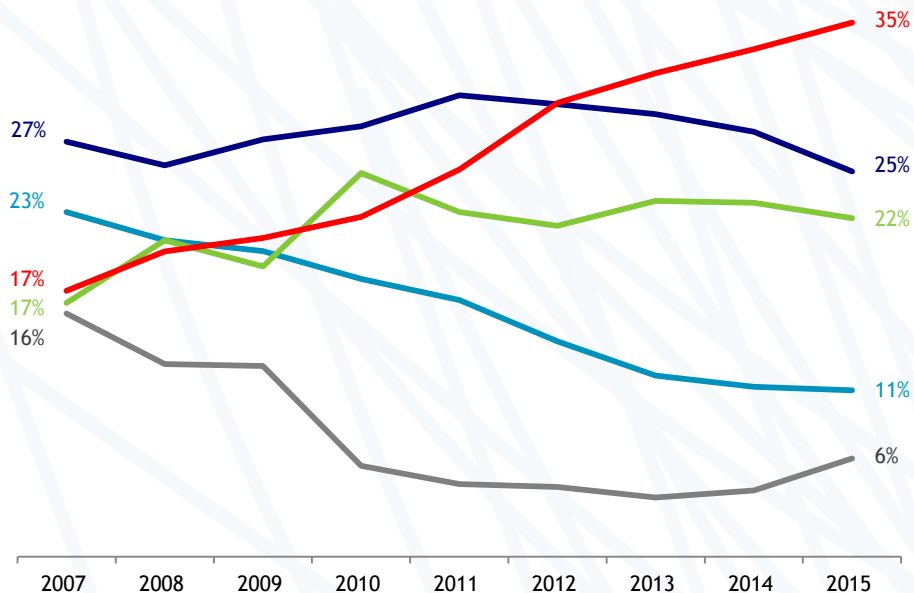
Pérdida de participación Telefonía fija (ETB %)



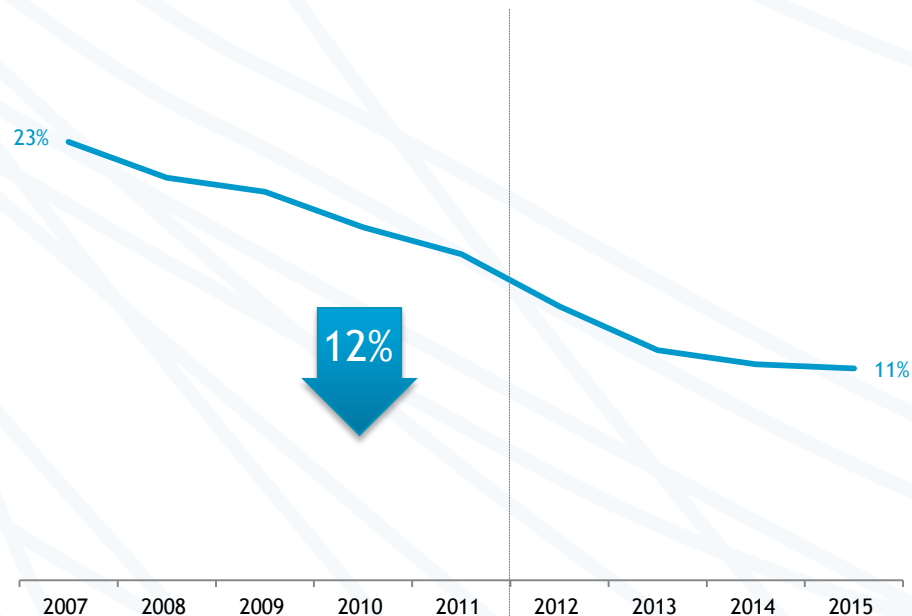
La participación de ETB en Colombia es cada vez menor



Participación en mercado de Internet fijo (%)



Pérdida de participación Internet Fijo (ETB %)

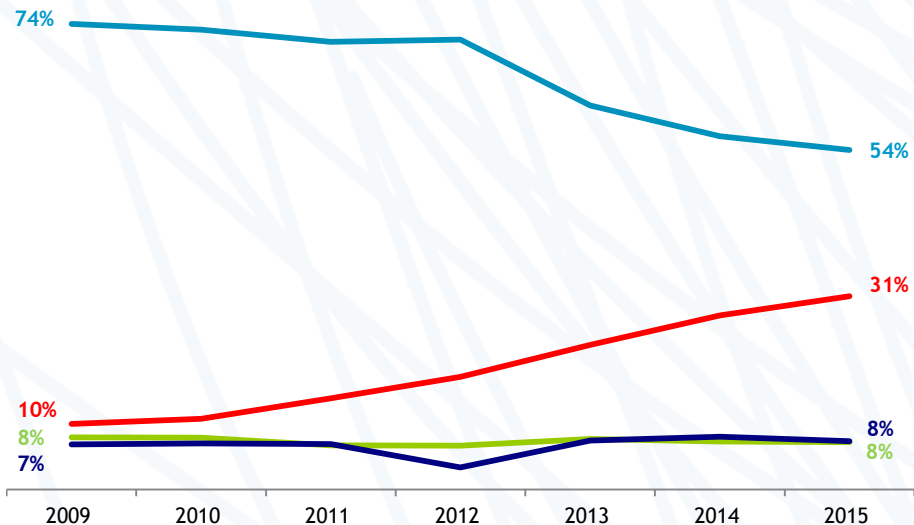


CLARO MOVISTAR ETB UNE/TIGO OTROS

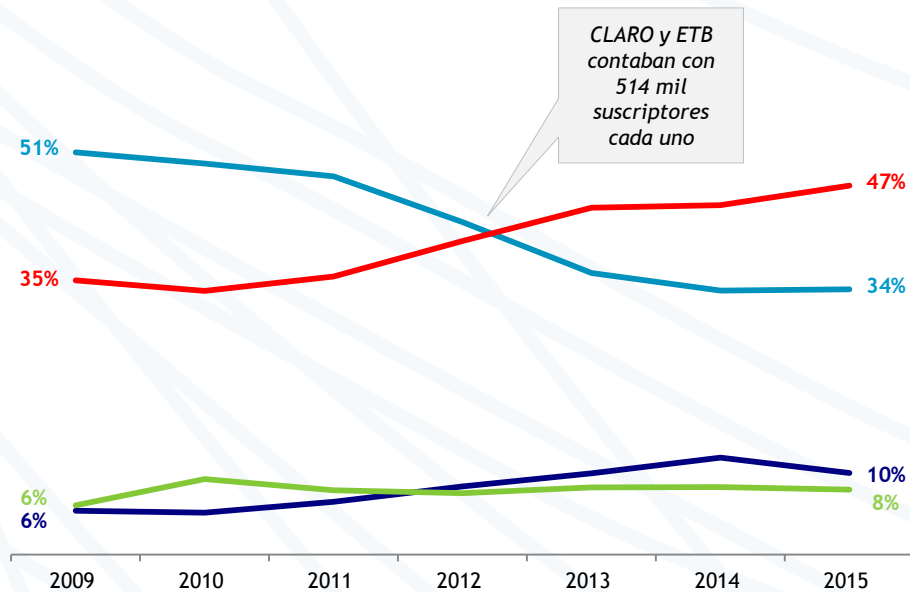
Y ETB viene perdiendo su mercado aún más dramáticamente en Bogotá



Participación de mercado de Telefonía Fija (%)



Participación de mercado de Internet Fijo (%)



CLARO MOVISTAR ETB UNE/TIGO OTROS

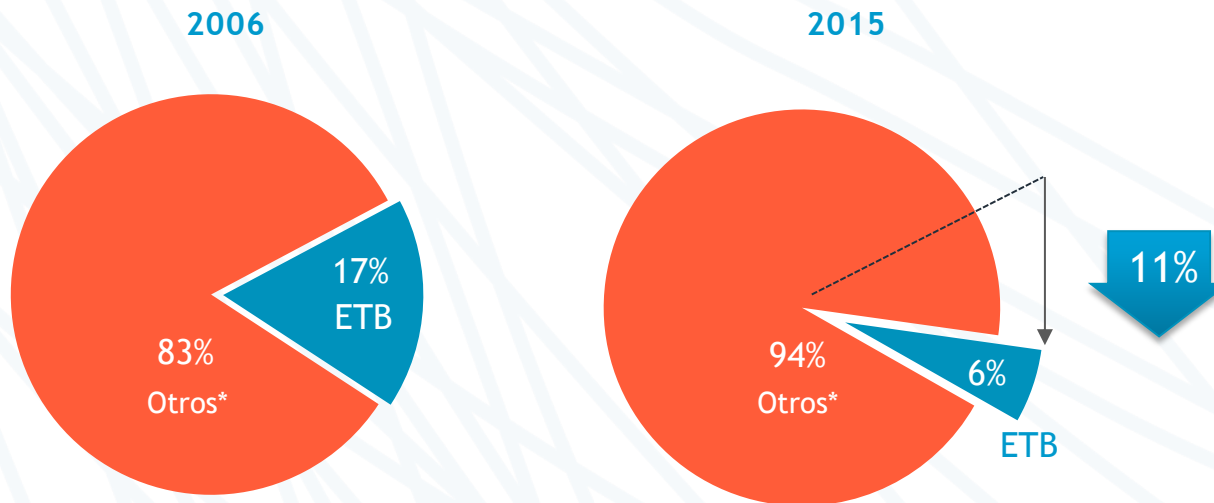
20%

17%

En términos de ingresos, ETB es hoy un jugador pequeño



Ventas de los 4 principales operadores

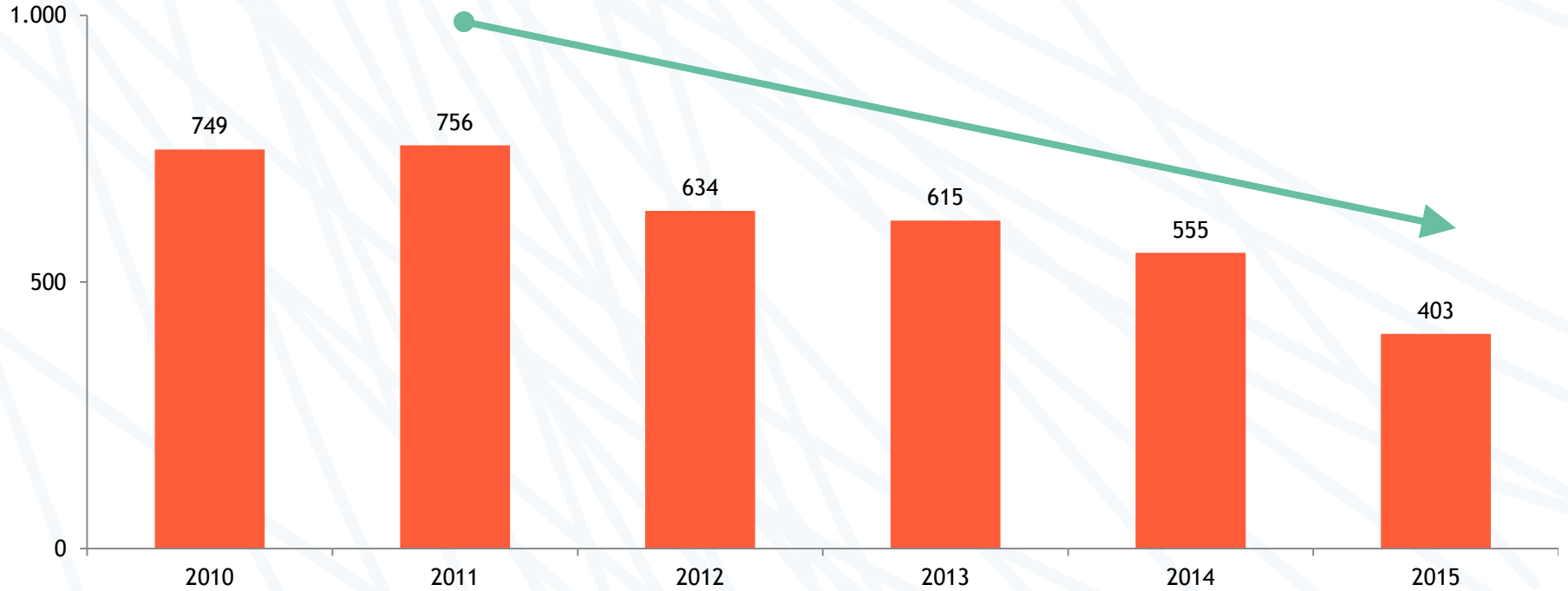


* Otros operadores: Claro, Movistar, Une/Tigo

La rentabilidad de la empresa decae



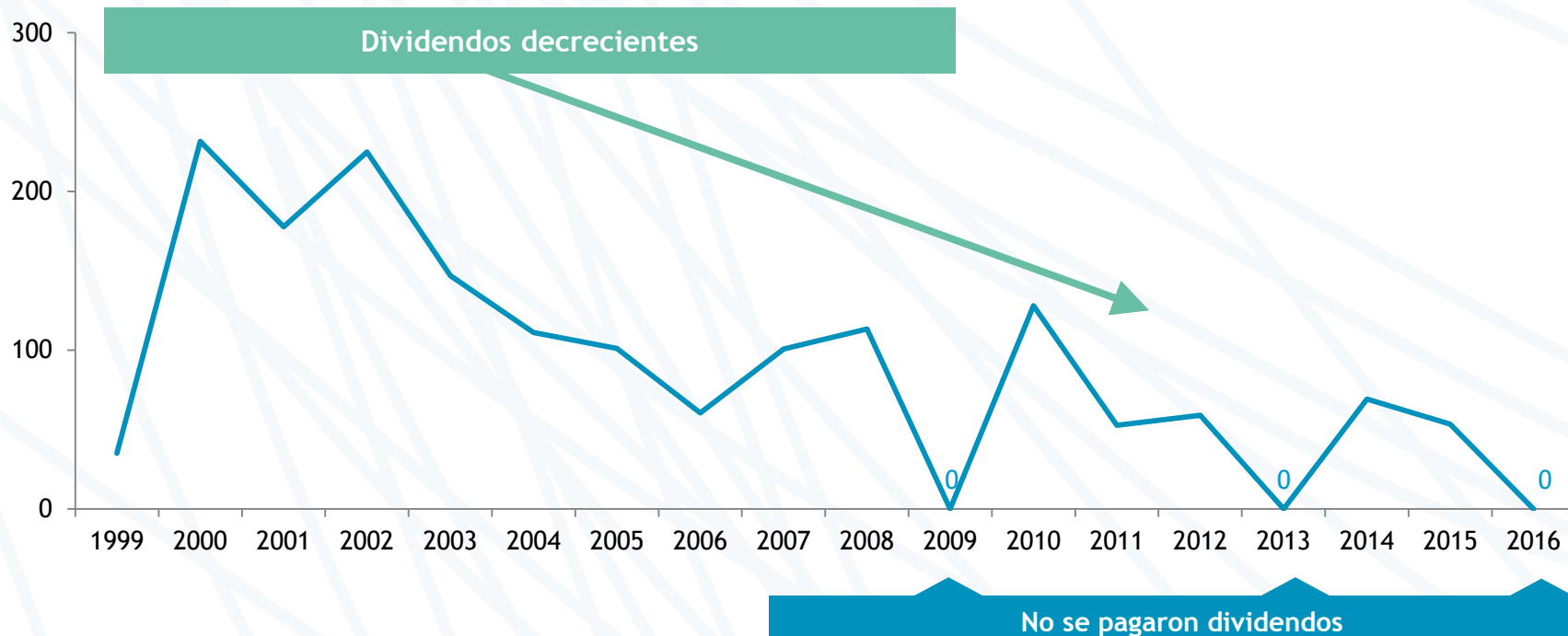
EBITDA (miles de millones)



Conservar la inversión en el mercado TIC es cada vez más riesgoso



ETB ha aportado al Distrito pero los dividendos son cada vez más escasos e inciertos



* En 2015, a ETB se le sacó el 15% del patrimonio para financiar el Metro (descapitalización)

En un contexto de cambio tecnológico acelerado y grandes competidores con ventajas competitivas en

- (i) escala,
- (ii) músculo financiero,
- (iii) mercadeo, e
- (iv) innovación.

No hay margen para el error y cualquier paso en falso puede ser el último

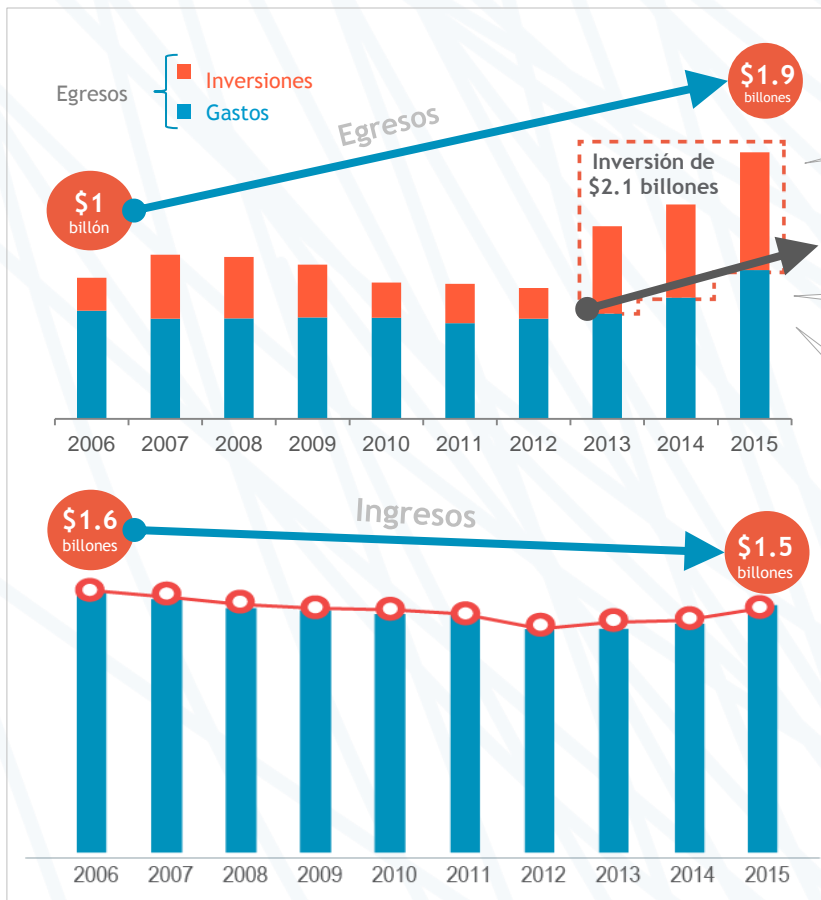
Contexto estratégico: un mercado cada vez más complejo

La “gran apuesta”: metas altas, resultados pobres

Posibles escenarios: el tridente de posibilidades

El riesgo de no actuar pronto

En 2013 ETB hizo una apuesta riesgosa y aventurada para competir



Se hizo gran apuesta de 2.1 bn en fibra óptica, TV, celulares



- Con recursos de
- Emisión de bonos (530 mm)
 - Venta del 24,5% de Colombia Móvil
 - Gasto de caja

Esta apuesta riesgosa:

- Subió la deuda
- Gastó los recursos disponibles







Los ingresos no crecieron y los gastos operativos se dispararon en 2014 - 2015

La gran apuesta no ha dado frutos, aporta sólo 10% de los ingresos en 2015



Millones de pesos

| Negocio | Servicio | Ingresos x Servicio | Ingresos x Negocio | % Ingresos Totales |
|---|------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
|  Servicios tradicionales Cobre | Línea Telefónica | 469 | 804 | 58% |
| | Internet | 330 | | |
| | Televisión | 5 | | |
|  Servicios Fibra Óptica | Línea Telefónica | 14 | 68 | 5% |
| | Internet | 35 | | |
| | Televisión | 19 | | |
|  Servicios Móviles | | | 67 | 5% |
|  Otros: Corporativos, B2B | | | 450 | 32% |
| Ingresos totales 2015 | | | 1.388 | |

Los resultados en fibra óptica están lejos de lo propuesto en 2012

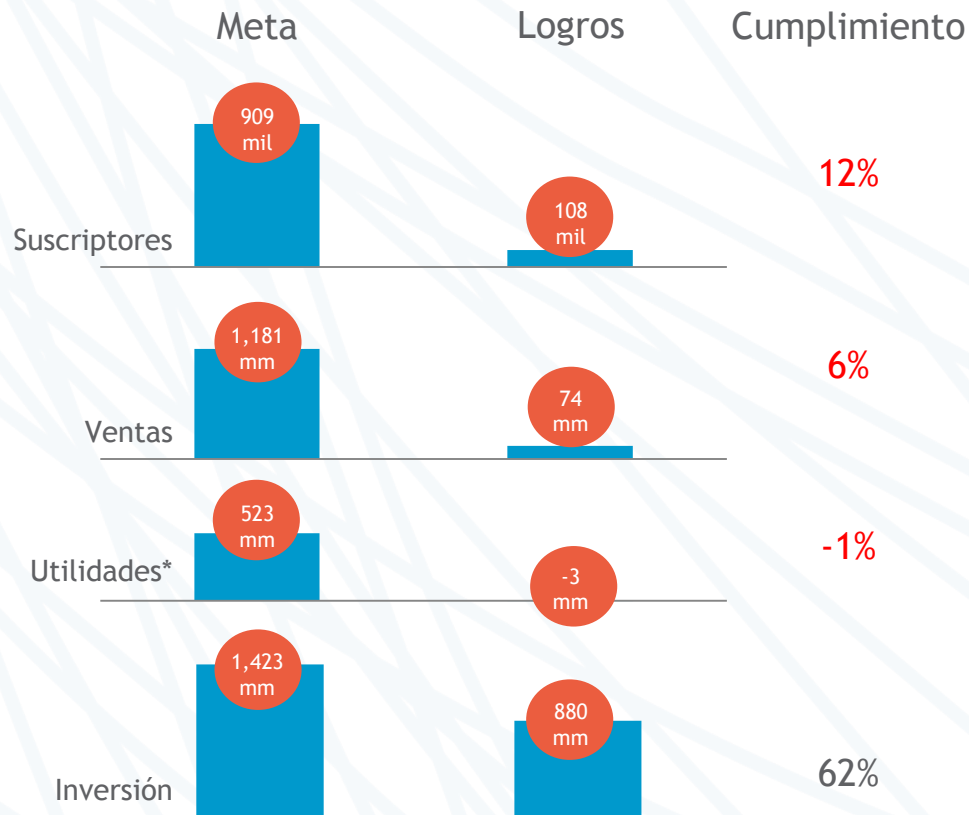


Fibra óptica / TV

2013 - 2015

**Meta para
2013 - 2015**

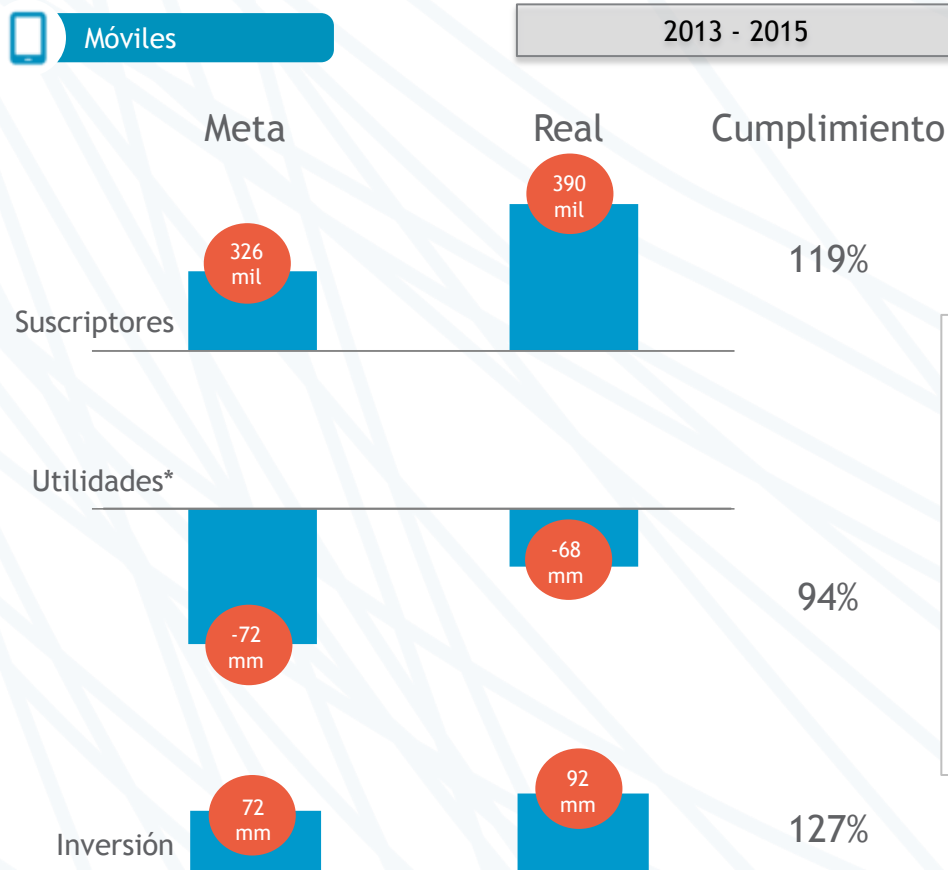
*Lo que justificaba el
proyecto no se logró*



mm: miles de millones

* Ebitda

Y resultados en celulares son mejores, pero no compensan



Meta para
2013 - 2015

La contribución de los servicios móviles es solo del 5% de los ingresos totales

- Contó con socio estratégico para móviles
- El despliegue de la red móvil lo hizo el socio privado de este proyecto



mm: miles de millones

* Ebitda

Para salvar estos proyectos es necesario doblar la apuesta



Inversión necesaria

Inversión Total

Nuevas metas para el 2018

(miles de millones)

| | | |
|--|--|-------|
|  | Fibra: conectar 610 mil hogares | 1.003 |
|  | Mantener servicios tradicionales | 640 |
|  | Móviles: cerca de 2 millones de usuarios | 224 |
|  | Apoyo de sistemas | 110 |
|  | Datacenter + otros | 73 |

Total

Más de 2 billones



Tras invertir \$2.1 billones en 2013-2015, ETB sigue perdiendo mercado, lo que efectivamente es una privatización.

Para competir, ETB necesita hacer inversiones por más de \$2 billones en 2016-2018.

Dilema

Se vende para financiar inversiones del Distrito por más de \$2 billones.

¿De dónde sacar los recursos a corto plazo para hacerlo?

¿Qué tan riesgosa es la inversión?

Contexto estratégico: un mercado cada vez más complejo

La “gran apuesta”: metas altas, resultados pobres

Posibles escenarios: el tridente de posibilidades

El riesgo de no actuar pronto

ETB tiene tres opciones para capitalizarse



Inyección Distrital



- Presupuesto distrital comprometido en prioridades ciudadanas (seguridad, movilidad, educación, salud)
- Inversión en educación: más rentable / menos riesgo
- Cupo de endeudamiento comprometido para Metro
- Estos recursos habría que sacarlos del Plan de Desarrollo

Socio Estratégico



- No se pagarán dividendos en los siguientes años porque hay que reinvertir utilidades o cubrir pérdidas
- La participación del Distrito se diluirá en los siguientes años porque no podrá hacer las capitalizaciones requeridas
- No habrá recursos adicionales para financiar el Plan de Desarrollo

Venta



- Salva el patrimonio público en riesgo
- Convierte en dinero activos poco rentables bajo administración pública (mercado y fibra)
- Permite inversión social en sectores con más retorno

Contexto estratégico: un mercado cada vez más complejo

La “gran apuesta”: metas altas, resultados pobres

Posibles escenarios: el tridente de posibilidades

El riesgo de no actuar pronto

Vender la ETB es salvar la ETB:

- Salvar el patrimonio de los bogotanos
- Mejorar el bienestar de sus usuarios
- Salvar los empleos de los trabajadores

Vender la ETB es crecer la ETB.



Gracias