

## NOTAS DEL MERCADO DE CAPITALES

**No. 19**  
**Febrero de 2008**

### Una perspectiva financiera de los Operadores de Telefonía Fija.

**Los cambios tecnológicos, regulatorios y de competencia en la prestación de los servicios de telecomunicaciones (TC), en Colombia durante el periodo 1996-2006<sup>1</sup>, han llevado al sector a un nuevo ciclo de crecimiento de ingresos, de transformaciones productivas y de estrategias empresariales, conocido como "La Convergencia de Servicios".**

El servicio de telefonía fija (TF) ha sido el más afectado dentro de esta nueva fase. A pesar de continuar generando utilidades, se observa la tendencia a sustituir las unidades de negocio de larga distancia con los servicios de valor agregado, estrategia que ha tenido diferentes resultados entre los operadores del país.

La perspectiva de mayor importancia en el corto plazo en la industria es la profundización de la convergencia y sus efectos sobre la cadena de valor de las telecomunicaciones. Actualmente, la oferta de los servicios de voz, datos y televisión se realiza sobre un ambiente integrado en el que los proveedores operan e invierten en infraestructuras de red tradicionales, de nueva generación o la combinación de éstas.

Este documento pretende presentar de forma resumida los resultados más recientes en términos financieros de las empresas de este sector, identificando las tendencias más importantes para cada uno de ellos.

### **Marco Conceptual de la Convergencia en Colombia.**

A la convergencia se le asignan variadas definiciones y características. En una forma práctica se describe como la oferta múltiple e integrada de servicios de comunicación e información (voz, datos, televisión, imágenes, sonido, video) a través de un mismo operador, utilizando uno o varios medios tecnológicos, telefonía fija, móvil, fibra óptica, etc.

Bajo este escenario, los operadores de telecomunicaciones eligen las combinaciones de oferta de servicios (voz, datos, televisión) y de producción (proveedores de red y equipos) que más se adecuen al aprovechamiento de sus ventajas técnicas y a las innovaciones que puedan acceder con las restricciones financieras existentes.

Desde una visión sectorial, la SSPD<sup>2</sup> define este nuevo esquema de servicios como el que "ha llevado a que mercados que no guardaban relación alguna hoy sean definidos incluso como uno solo; aún mas, cambios en un mercado impactan otros mercados conexos que antes tenían una dinámica aislada"<sup>3</sup>. La dinámica regulatoria de la industria de TC en los últimos diez años ha permitido las condiciones para el desarrollo de la convergencia. En especial se destaca, la desmonopolización pública del sector, las mayores libertades de competencia para los capitales privados nacional y foráneo, un marco orientado a la interconectividad entre servicios-redes y un equilibrio entre regulación y vigilancia, como los catalizadores del nuevo esquema.

Comercialmente, la convergencia se ha relacionado con el empaquetamiento de servicios, el cual consiste en "la oferta de un conjunto de bienes que el consumidor puede adquirir a un menor precio que si lo hace por separado"<sup>4</sup>. Los planes estratégicos de los operadores configuran un nuevo modelo de competencia, el cual se desarrollará dependiendo del tamaño y la penetración de cada servicio en los usuarios de su mercado. Las empresas están enfocando sus planes estratégicos hacia tres alternativas: (i) prestar directamente nuevos servicios considerando sus propias capacidades operativas y financieras, y el tamaño de su mercado (ii) evaluar la conveniencia de vincular aliados estratégicos a sus operaciones, que aporten experiencia y apalancamiento financiero y (iii) analizar otros posibles esquemas (escisiones, fusiones, adquisiciones, etc) que les permita entrar en nuevos mercados y fortalecer y diversificar sus portafolios.

La convergencia inicia una nueva etapa de desarrollo de la industria de las TC caracterizada, en el caso colombiano, por la evolución de tres elementos fundamentales: (i) la desregulación y reorganización normativa, (ii) la continua innovación e incorporación tecnológica, y (iii) la mayor y acelerada competitividad entre empresas. Cada elemento ha generado diversos efectos sobre los operadores de TC en Colombia en la última década 1996-2006. Sin embargo, a partir de esta, se observará el inicio de un nuevo patrón de crecimiento de ingresos, estructura productiva y competitividad en la prestación de servicios.

<sup>1</sup> Últimas cifras publicadas en la página Web de la Comisión de Regulación de Telecomunicaciones. CRT.

<sup>2</sup> Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios. Ente público nacional regulador y vigilante.

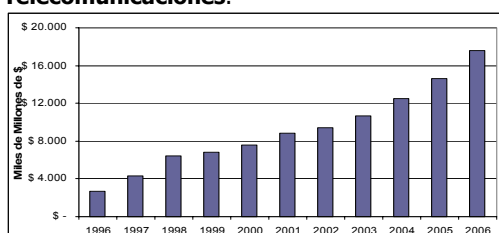
<sup>3</sup> Informe Anual de Los Servicios Públicos en Colombia 2006.SSPD. Capítulo 6. Pág. 116.

<sup>4</sup> Impacto del Marco Regulatorio en su conjunto, en relación con la sostenibilidad, viabilidad y dinámica del sector de las Telecomunicaciones.

**1. Crecimiento y Estructura de la industria de Telecomunicaciones en Colombia.**

**Los ingresos operativos del sector de TC en el 2006 alcanzaron \$17.6 billones como resultado de una clara tendencia de crecimiento permanente y exponencial durante los últimos diez años.** Ver Gráfico 1. Este periodo presenta dos dinámicas diferentes de crecimiento promedio: la primera entre 1996-2003 de 10.2%, y la segunda, que comprende el año 2004 a 2006, que registra aumentos anuales superiores a 17%.

**Gráfico 1. Crecimiento de la industria de Telecomunicaciones.**



Fuente: Comisión de Regulación en Telecomunicaciones. CRT. Información de Mercado. [www.crt.gov.co](http://www.crt.gov.co)

**La primera dinámica está caracterizada por cambios fundamentales en la prestación de servicios como son la entrada en competencia y modernización de los operadores de telefonía fija, el inicio y la entrada de los servicios y redes de nueva generación: Telefonía Móvil Celular (TMC) y Servicios de Valor Agregado (VA).** Se destacan, así mismo, los altos niveles de inversión en expansión en cada uno de los servicios, en una forma pausada, aislada, con marcos normativos separados y estrategias diferenciadas para cada servicio.

Por su parte, en el segundo periodo de análisis se presentan una serie de factores tecnológicos, regulatorios y de competencia que han facilitado el inicio de una etapa acelerada de crecimiento basada en un ambiente de complementariedad y sustitución de servicios. La consolidación en el uso de nuevas tecnologías como la fibra óptica, la profundización de banda ancha (XDSL), los desarrollos de la plataforma IP (internet Protocol) y las redes inalámbricas han permitido la flexibilidad y disminución de barreras de entrada para la oferta integrada y ampliada para las nuevas redes y servicios, así como la gradual eliminación de otros.

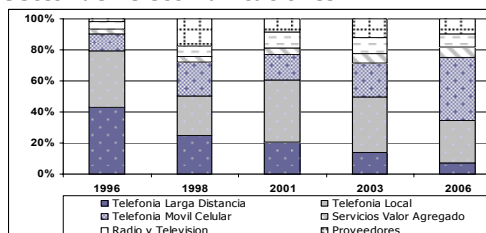
En la segunda dinámica, así mismo, se ha configurado una competencia agresiva entre agentes públicos y privados, con capitales nacionales y foráneos, que ha implicado la integración de servicios de diferentes mercados, efecto que se ha visto favorecido por las importantes inversiones de los operadores de servicios de telefonía fija y móvil, valor agregado y televisión, con el objetivo de obtener los mayores rendimientos y la sostenibilidad en el largo plazo.

Un proceso secuencial, ágil y oportuno de reorganización regulatoria ha mejorado las condiciones de interconectividad entre redes (i) Cargos de Acceso (RES 463/2001) y (ii) Régimen Unificado de Interconexión (RES 469/2002) impulsando la complementariedad de servicios y un marco claro para la determinación de precios y costos en la oferta integrada de servicios.

Las expectativas de crecimiento de ingresos del sector para el año 2007 y 2008 continúan siendo positivas pero con tasas de crecimiento menores a las observadas. La relativa estabilización en el marco regulatorio y la saturación en segmentos específicos, explican la desaceleración del crecimiento del tamaño del mercado. Por su parte, el avance tecnológico, elemento natural de la convergencia, continúa generando constantes cambios en la prestación de los servicios.

Por su parte, el análisis de la composición de los ingresos operativos por tipo de servicio en la última década 1996-2006 muestra evidentemente el cambio en el modelo y la nueva tendencia en la prestación de servicios de TC.

**Gráfico 2. Estructura de Ingresos por Servicios del Sector de Telecomunicaciones.**



Fuente: Comisión de Regulación en Telecomunicaciones. CRT. Información de Mercado. [www.crt.gov.co](http://www.crt.gov.co)

El cambio más evidente en la industria es el incremento en la participación de la telefonía móvil celular (TMC), el cual pasó de 11% a 40% en el total de ingresos. Se destacan dos factores: primero, al final de 2003 se amplía la competencia mediante la entrada del tercer operador, Colombia Móvil, con capital de los dos más grandes operadores nacionales de telefonía fija. Segundo, durante 2004-2006, los operadores de TMC son fortalecidos por importantes inversionistas extranjeros, los cuales también orientan su participación a operadores de telefonía fija y televisión, como son Telefónica de España y Telmex de México. Los ingresos de los operadores de TMC alcanzan los \$7 billones en 2006 con un crecimiento de 204% en los últimos tres años.

Los servicios de valor agregado (internet, transmisión de datos) presentan un incremento en la participación de ingresos al pasar 3% a 7% en el periodo analizado, convirtiéndose en la principal herramienta de negocio de las empresas, el segmento potencializador de la industria y el mayor factor de convergencia de servicios.

En especial se destaca el desarrollo del servicio de internet domiciliario por parte de los operadores de telefonía fija, con reducción de las tarifas de acceso conmutado a internet (RES CRT 307/2000) y

posteriormente, con la eliminación del Impuesto de Valor Agregado (IVA) para la adquisición de computadores (2005).

Las empresas regionales de telecomunicaciones han realizado grandes esfuerzos en materia de inversión, con el fin de poder convertirse en el principal proveedor de estos servicios en cada uno de los Departamentos. No obstante, es necesario esperar la consolidación de los resultados a corto y mediano plazo en la demanda que tengan estos servicios y en el impacto de la competencia de los grandes operadores.

Los ingresos por servicios de radio y televisión presentan unos resultados favorables al pasar de \$126 mil millones en 1996 a \$1.5 billones en 2006, incrementando su participación en el sector de 4.7% a 8.7%. El avance tecnológico en las redes de transmisión y la desregulación normativa han permitido la aplicación de estrategias novedosas de crecimiento mediante la oferta integrada de servicios. Por ejemplo, los operadores de servicios de televisión por suscripción se han convertido en la principal competencia en los servicios de telefonía fija, al ofrecer bajo sus redes los tres servicios en un solo paquete.

Los ingresos originados en las ventas de equipos y redes, agrupado en 'otros', han logrado aumentar su participación de 8.2% a 15% entre 1996-2006, producto de las inversiones realizadas por los diferentes operadores en los servicios convergentes. Dentro de los hechos a destacar se encuentran la modernización de las redes de telefonía fija, la entrada de las redes de telefonía móvil y de televisión por suscripción y la expansión de las redes de valor agregado (internet, redes corporativas de datos). El factor más importante que explica el incremento de los ingresos es el continuo avance tecnológico y los cambios regulatorios para incentivar el uso de las nuevas tecnologías.

La telefonía fija (local-larga distancia) es la otra cara del sector. Se observa una drástica caída de su participación de 79% a 30% en el total de los ingresos del sector, conocido este resultado como el proceso de sustitución de redes y servicios. Sin embargo, como se observará más adelante, la convergencia le ha permitido la integración y complementariedad de servicios, siendo el principal factor de crecimiento a mediano y largo plazo.

En síntesis, el sector de telecomunicaciones en Colombia en el periodo 1996-2006 presenta un permanente crecimiento en los ingresos operacionales y un cambio estructural en la composición de los servicios, los cuales han tomado una configuración especial en los últimos tres años (2003-2006) debido al inicio de la convergencia de servicios.

Se espera en el sector de TC una profundización de los servicios convergentes que se reflejará en la oferta comercial integrada de servicios y en el desarrollo estratégico de los operadores, basados en la

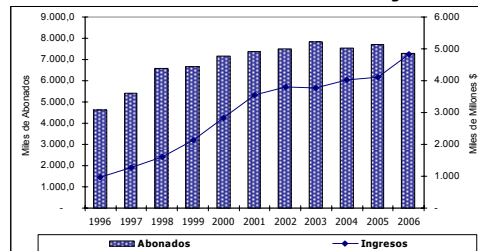
masificación del uso de internet, la expansión de las redes de nueva generación y la fuerte competencia del sector.

## 2. Resultados durante la Convergencia en los Operadores de Telefonía Fija 2003-2006.

### 2.1 Operacionales

La telefonía fija local presenta dos dinámicas distintas: antes y después de 2003. La primera, corresponde al periodo 1996-2003, el nivel de abonados (o suscriptores) e ingresos crecen permanentemente con tasas promedio anual de 8% y 22.3%, respectivamente, caracterizándose por ser un periodo en el cual se eliminaron los monopolios locales de telefonía fija, y del monopolio nacional de larga distancia, la entrada restringida de capitales privados, la modernización de las redes convencionales y la entrada gradual de los servicios y redes de nueva generación (TMC y VA).

**Gráfico 3. Servicios de Telefonía Fija Local**



Fuente: Base de Datos Servicios Sistema Único de Información de Servicios Públicos SUI. [www.superservicios.gov.co](http://www.superservicios.gov.co)

Por el contrario, a partir del año 2003 y hasta 2006 los abonados se redujeron en 7% hasta llegar a 7.3 millones en 2006 y los ingresos crecieron en promedio 2.7%. (Ver Gráfico 3). En esta etapa se inicia el fuerte impacto del proceso de sustitución de redes convencionales por aquellas de nueva generación, mayor uso de celular y computador, reduciendo la demanda de los servicios de telefonía fija local.

En el año 2006 se mitiga el impacto de la convergencia en los operadores de telefonía fija por la entrada en vigencia de un nuevo marco tarifario y de consumo (RES CRT 1250 de 2005), que permitió el incremento de los ingresos en 17.5%. El cambio radica en que los ingresos son cobrados bajo planes de consumo de tiempo determinados y tarifas definidas según el tiempo de uso. Esto incentivó el uso de planes con tiempos ilimitados pero garantizando ingreso fijo para el operador, inclusive más alto que el consumo habitual. De esta forma se contrarresta la caída en consumo e ingresos por la entrada de los servicios convergentes.

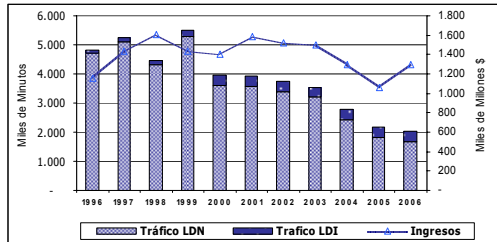
La prestación de los servicios de telefonía fija local en Colombia en los últimos diez años se configuró en una estructura concentrada, 82% de los ingresos, en cuatro (4) grandes<sup>5</sup> operadores: Empresa de Teléfonos de

<sup>5</sup> Se toma como referencia para agrupar a los operadores con los mayores mercados en abonados e ingresos.

Bogota (ETB), Empresas Publicas de Medellín (EPM), Empresas Municipales de Cali (EMCALI) y Colombia Telecomunicaciones (TELEFONICA-TELECOM). Los demás<sup>6</sup> operadores son alrededor de 25 a nivel local, por diferentes en proceso de liquidación, que atienden los mercados de ciudades intermedias y pequeñas y dos operadores de telefonía departamental (Empresa de Telecomunicaciones del Valle ERT y EDATEL, en Antioquia y Otros Departamentos).

Por su parte, la telefonía fija de larga distancia, la cual incluye nacional (LDN) e Internacional (LDI), muestra una tendencia progresiva a la reducción de ingresos y consumo a partir del año 1998, al pasar de \$1.6 a \$1.0 billones, en el primer caso, y de 5.5 a 2.1 millones de minutos consumidos de llamadas salientes, en el segundo.

**Gráfico 4. Telefonía Fija Larga Distancia (LD)**



Fuente: Base de Datos Servicios Sistema Único de Información de Servicios Públicos SUI. [www.superservicios.gov.co](http://www.superservicios.gov.co)

La prestación del servicio de larga distancia se realiza a través de tres 3 operadores: dos de telefonía local (ETB y EPM) y el agente que mantenía el monopolio, Colombia Telecomunicaciones, antes, Telecom. El efecto sustitución generado por la telefonía móvil y los servicios de valor agregado (Internet voz IP) impactan significativamente el desempeño de estos operadores.

En el futuro se espera que los ingresos por TF, local y larga distancia, estén determinados por el dinamismo competitivo entre el empaquetamiento y la sustitución de los servicios dentro de los operadores. Asimismo, la influencia de la convergencia llevará a que los grandes operadores decidan expandirse al resto del mercado nacional a través de prestación directa de los servicios con redes convergentes o por medio de absorción de los operadores locales de mercados pequeños e intermedios, apalancando su operación con redes tradicionales, pero introduciendo los servicios de nueva generación.

## 2.2 Financieros

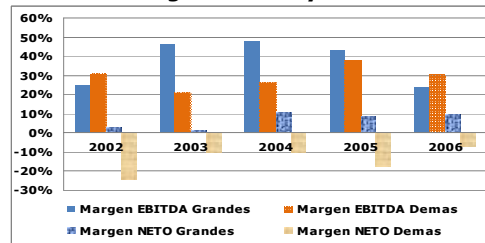
### 2.2.1 Rentabilidad

Las utilidades de los grandes operadores presentan una tendencia decreciente reflejada en una reducción del margen EBITDA, al pasar de 46% a 24% en el periodo 2003-2006. Ver Gráfico 5. La caída en la

rentabilidad de la unidad de negocio de larga distancia y, en 2006 específicamente, la reducción en el EBITDA de dos empresas, EPM y Colombia Telecomunicaciones (antes Telecom), explican la disminución.

En el caso de EPM, se presentó un EBITDA de 56% el cual es menor al registrado históricamente (85%) por la creación de una nueva empresa, EPM Telecomunicaciones (UNE), que consolida los servicios de comunicación (telefonía fija local y larga distancia, servicios de valor agregado y televisión) del grupo EPM, reflejando así la clara tendencia a la integración de servicios de TC. Preliminarmente esta reducción de rentabilidad se explica por niveles de economías de escala menores a los que se obtenían cuando se operaba con la matriz. En el caso de Colombia Telecomunicaciones, cambios en el registro del costo del uso de la red, de propiedad de la antigua Telecom y de las Telesociadas, han afectado en la rentabilidad de la entidad.

**Gráfico 5. Margen EBITDA y NETO**



Fuente: Base de Datos Servicios Sistema Único de Información de Servicios Públicos SUI. [www.superservicios.gov.co](http://www.superservicios.gov.co)

Por su parte, los demás operadores muestran resultados positivos y crecientes en su EBITDA, infiriendo que la operación de telefonía fija es aun rentable y no ha sido por lo pronto afectada por la convergencia. Ver Gráfico 5.

En el margen neto de las grandes empresas se observa una tendencia a la recuperación al pasar de 2.6% a 9.1% explicado por la reducción de los gastos financieros debido a pagos realizados sobre deuda financiera y la generación de otros ingresos no operacionales, en especial los rendimientos de excesos de liquidez y los ingresos por participaciones en otros negocios derivados de su integración con los operadores de telefonía móvil, para el caso de ETB y EPM, como consecuencia de estrategias competitivas dentro del ambiente de convergencia.

Para los demás operadores, se presenta una difícil situación en los resultados netos debido a las pérdidas recurrentes durante el periodo 2003-2006, explicadas porque el gasto de depreciación de la infraestructura convencional y nueva es alto frente al nivel y tasa de crecimiento de los ingresos generados y porque las empresas han utilizado deuda financiera para sus planes de modernización de redes, lo que implica una carga financiera importante.

Es de resaltar que operadores que atienden mercados intermedios y con moderada inversión en servicios de valor agregado como las Empresas de Teléfonos de Bucaramanga, Pereira, Obando, Popayán y las empresas

<sup>6</sup> Se toma como referencia para agrupar a los operadores diferentes a los grandes operadores.

## NOTAS DEL MERCADO DE CAPITALES

regionales del Valle ERT y de Antioquia Edatel, registran resultados positivos y estables. Por el contrario, aquellos que muestran pérdidas netas altas y recurrentes, pertenecen a mercados locales pequeños con pocas expectativas de convergencia de servicios.

### 2.2.2 Liquidez

El análisis de la razón corriente en el periodo 2002-2006 muestra que son los grandes operadores quienes tienen una mayor capacidad de generar efectivo y de cubrir sus obligaciones de corto plazo, lo que se evidencia en un indicador superior a 2 veces. Por su parte, los más pequeños son vulnerables a la capacidad de pago de sus usuarios, a la cultura de pago que enfrentan en cada uno de los municipios donde operan y a su capacidad de gestionar las estrategias planteadas.

**Cuadro 2 Indicadores de Liquidez**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Razon Corriente (Veces)</b>					
Grandes	2,4	2,2	2,6	2,9	3,1
Demas	1,2	1,2	1,1	1,2	1,3
<b>Periodo de Cobro (Días)</b>					
Grandes	91,4	121,0	94,9	96,6	111,1
Demas	105,0	76,0	56,5	47,2	51,6

Fuente: Base de Datos Servicios Sistema Único de Información de Servicios Públicos SUI. [www.superservicios.gov.co](http://www.superservicios.gov.co)

Observando los periodos de cobro (plazo para recuperar la facturación) los grandes operadores tienen una rotación más lenta de su cartera que los demás operadores. Cabe destacar el deterioro en la recuperación de la cartera de los grandes en 2006 debido a una fuerte acumulación de las cuentas por cobrar de larga distancia y por dificultades en la recuperación por la alta dispersión de su mercado. Por el contrario, se resalta la ágil recuperación en los demás operadores al pasar de 105 a 51 días, explicada por las variadas estrategias, que van desde la flexibilidad de acuerdos de pago hasta convenios y programas eficaces de cobranza. Un factor exógeno que permitió el aumento en el periodo de recuperación fue la liquidación de algunas de las empresas telesociadas, creadas en la modernización de Telecom, que se encontraban en dificultades operacionales, lo que influyó en la mejora del indicador en el grupo de las demás empresas.

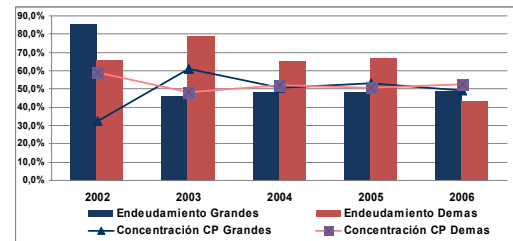
### 2.2.3 Endeudamiento

Las empresas más grandes del sector de TC han mantenido relativamente estable su nivel de endeudamiento (pasivos/activos) en alrededor de 50% en los últimos tres años, un poco más bajo comparado con valores históricos que superaban el 80%. Este hecho está explicado principalmente por la reestructuración-liquidación de Telecom y sus telesociadas (Colombia Telecomunicaciones) y por la llegada de los capitales de los grandes jugadores privados internacionales. Este ha sido uno de los factores que ha influido en la convergencia pues la inversión foránea ha buscado la mayor competitividad mediante todos los servicios de telecomunicaciones

(TF, TMC, VA y TV) impulsando así la integración de estos mercados.

Para los demás operadores se presenta un incremento del nivel promedio de endeudamiento llegando a 66% entre 2004-2005. Posteriormente en 2006 disminuye a 43% por el pago de pasivos de empresas que desarrollaron procesos de liquidación.

**Grafico 6. Endeudamiento**



Fuente: Base de Datos Servicios Sistema Único de Información de Servicios Públicos SUI. [www.superservicios.gov.co](http://www.superservicios.gov.co)

La concentración de los pasivos en el corto plazo (pasivo corriente/pasivo total) muestra una relativa estabilidad con promedios anuales de 49% en los grandes y de 52% en los demás operadores.

En el futuro los perfiles de deuda entre los operadores presentarán diferencias en términos de fuentes de financiación, plazos, costos y montos. En primer lugar los grandes operadores tendrán mayor acceso a capital mediante la entrada de nuevos socios o mediante financiación, con bajos costos y mayores plazos, que le permitan una mayor capacidad de pago. Por el contrario, los demás operadores tendrán un menor acceso a capitalizaciones, necesidad de apalancamiento (altas tasas y plazos cortos), dado los riesgos evidenciados en el proceso de convergencia.

### Conclusiones

Del análisis anterior se puede concluir que los grandes operadores de telefonía fija son agentes proactivos de la convergencia. Tienen una mayor capacidad operacional y financiera para acceder a los mercados. Sus estrategias están respaldadas por fuertes inversiones para la integración de servicios y conquista de mercados. Estos resultados se dan por las fuertes economías de escala, por el tamaño de sus mercados y las economías de alcance por las inversiones realizadas en servicios móviles, internet y televisión.

Los demás operadores son sujetos pasivos, al incorporar los cambios tecnológicos, regulatorios y estratégicos como mecanismo de protección a la competencia y por las limitaciones del tamaño de sus mercados locales y las restricciones financieras existentes.