



**Comisión
Nacional de
Televisión**

¡Por una televisión bien vista!



Libertad y Orden

Estudios valoración concesiones TV abierta privada

Octubre 26 de 2007

Contenido

1. Antecedentes
2. Contratación de Equity Investment
3. Consideraciones finales

Contenido

- 1. Antecedentes**
- 2. Contratación de Equity Investment**
- 3. Consideraciones finales**



Valoración de actuales concesiones de RCN y Caracol

- En septiembre de 1996, el Instituto SER de investigación, realizó el estudio “La inversión publicitaria neta en televisión, en el cuál proyectó la inversión publicitaria en TV entre 1997 y 2003.
- En enero 30 de 1997, la CNTV contrató a Inversiones Ingeniería Financiera S. en C., para que elaborara un estudio de actualización de los estimativos del valor de la concesión de los canales privados de televisión, con base en el análisis de los resultados de la investigación del Instituto SER.
- En este documento se resaltó que las variables determinantes en el valor de la concesión eran: (i) el comportamiento de la inversión neta en publicidad en televisión, (ii) el monto de la inversión para explotar la concesión y (iii) el costo de la programación.



Valoración de actuales concesiones de RCN y Caracol

- Este estudio incorporó el efecto de los cambios regulatorios introducidos por la Ley 335 de 1996. Dichos cambios influyeron sobre el costo de la programación, el número de competidores y la máxima captura de mercado, la estructura financiera, la rentabilidad mínima del negocio, las condiciones de evaluación de prórrogas, el flujo de caja disponible, el monto de la inversión y los costos de operación.
- En concepto de Inversiones Ingeniería Financiera el aspecto clave para determinar la rentabilidad de un canal privado era el comportamiento de la inversión publicitaria y sobre todo el porcentaje de captura de mercado que el operador consiga en el período de concesión.



Valoración de actuales concesiones de RCN y Caracol

En el siguiente cuadro se presentan los escenarios de simulación de las valoraciones de RCN y Caracol:

Variables	Rangos
Cobertura del servicio	
Provisión del servicio a poblaciones > (habitantes)	30.000 20.000 10.000
Penetración de mercado	
Porcentaje de penetración posible por canal	15% 20% 25% 30% 35% 40%
Proyección de la inversión publicitaria	Cifras Instituto SER Cifras IIF
Infraestructura	Compartida Una red por canal



Valoración de actuales concesiones de RCN y Caracol

Los resultados para la opción de cobertura de municipios mayores a 20.000 habitantes (opción escogida por la CNTV) fueron:

Cifras en millones de pesos de 1997

Porcentaje de penetración de mercado	Supuestos base IIF		Supuestos base SER	
	Sin compartir inversión	Compartiendo inversión	Sin compartir inversión	Compartiendo inversión
15%	\$ -36.749	\$ -30.708	\$ -64.186	\$ -57.415
20%	\$ 17.288	\$ 22.679	\$ -11.949	\$ -6.494
25%	\$ 59.579	\$ 64.746	\$ 24.444	\$ 29.611
30%	\$ 94.792	\$ 99.960	\$ 52.990	\$ 58.221
35%	\$ 117.933	\$ 123.286	\$ 68.634	\$ 74.089
40%	\$ 142.385	\$ 147.553	\$ 87.118	\$ 92.286

De acuerdo con lo anterior, el valor cobrado por concesión \$117.933 millones (USD 95 millones) correspondía a un nivel de participación del mercado de 35% por operador y sin compartir la infraestructura para la prestación del servicio.



Valoración de actuales concesiones de RCN y Caracol

Con una inversión publicitaria proyectada de \$316.438 en millones de pesos de 1997, el efecto del aumento de penetración de mercado sobre el resultado del negocio de televisión abierta privada nacional fue:

Número de canales competidores	7	6	5	4	3	2	1
Participación de mercado por canal (igual capacidad financiera)	14,29%	16,67%	20,00%	25,00%	33,33%	50,00%	100,00%
Monto de inversión por canal (municipios > 20.000 hab.) - Millones de \$ corrientes	\$ 71.000	\$ 71.000	\$ 71.000	\$ 71.000	\$ 71.000	\$ 71.000	\$ 71.000
Ingresos por inversión publicitaria (millones de pesos corrientes)	\$ 45.205	\$ 52.740	\$ 63.288	\$ 79.110	\$ 105.479	\$ 158.219	\$ 316.438
Costos de programación y otros (millones de pesos corrientes)	\$ 62.000	\$ 62.000	\$ 62.000	\$ 62.000	\$ 62.000	\$ 62.000	\$ 62.000
Utilidad antes de impuestos (millones de pesos corrientes)	\$ -16.795	\$ -9.260	\$ 1.288	\$ 17.110	\$ 43.479	\$ 96.219	\$ 254.438
Utilidad neta (millones de \$ corrientes)	\$ -17.167	\$ -9.633	\$ 837	\$ 11.121	\$ 28.262	\$ 62.542	\$ 165.385
Utilidad/ingresos	-38,0%	-18,3%	1,3%	14,1%	26,8%	39,5%	52,3%
Años para recuperar la inversión	Nunca	Nunca	75,6	7,1	3,7	2,5	1,9

Proyecciones efectuadas suponiendo una elasticidad de 1.4 entre el PIB y la inversión publicitaria en TV.



Valoración de actuales concesiones de RCN y Caracol

En la siguiente tabla se presentan los valores pagados por Caracol y RCN a la CNTV:

Fecha	Caracol			RCN		
	Capital	Intereses	Total	Capital	Intereses	Total
Valor del contrato			\$ 117.973,85			\$ 117.973,85
26-Dic-97	\$ 17.696,08	\$ -	\$ 17.696,08	\$ 17.696,08	\$ -	\$ 17.696,08
26-Jun-98				\$ 17.696,08	\$ 3.205,53	\$ 20.901,61
30-Jun-98	\$ 88.042,52	\$ 16.031,48	\$ 104.074,00			
26-Abr-99				\$ 16.975,26	\$ 8.334,81	\$ 25.310,06
26-Ago-99				\$ 1.000,00	\$ 474,75	\$ 1.474,75
31-Dic-99	\$ 12.315,90	\$ 6.688,28	\$ 19.004,18			
30-Abr-00		\$ 80,64				
21-Jul-00				\$ 15.971,40	\$ 9.238,73	\$ 25.210,14
04-Sep-00				\$ 16.349,92	\$ 12.195,14	\$ 28.545,05
28-Sep-00				\$ 31.942,81	\$ 24.476,84	\$ 56.419,65
20-Oct-00				\$ 342,31	\$ 14,40	\$ 356,71



Valoración de actuales concesiones de RCN y Caracol

Los valores de concesión devueltos a Caracol y RCN en cumplimiento de laudos arbitrales fueron:

Cifras en millones de pesos corrientes

Año	Caracol	RCN	Total
2001	\$ 12.210,90		\$ 12.210,90
2002		\$ 12.210,90	\$ 12.210,90
2003			\$ -
2004	\$ 8.802,40	\$ 8.802,40	\$ 17.604,80

Nota: Los anteriores montos incluyen el Gravamen a los Movimientos Financieros.

Contenido

1. Antecedentes
- 2. Contratación de Equity Investment**
3. Consideraciones finales



Antecedentes Estudio Equity

- El 8 de junio de 2006, la Junta Directiva de la CNTV delegó en el Director la contratación de una banca de inversión para que valorara la prórroga de los contratos de televisión privada, que actualmente están en ejecución, de un experto que valore la actual situación del mercado y la posibilidad de licitar un tercer canal.
- La CNTV preparó el estudio de conveniencia y oportunidad para la contratación del valor de la prórroga de los 2 operadores privados de canales nacionales de televisión abierta y factibilidad de un tercer operador y los términos de referencia.
- La CNTV invitó a 5 bancas de inversión a presentar propuestas para la valoración de la prórroga de las concesiones de canales nacionales de televisión abierta privada y del estudio de viabilidad para la entrada de un tercer operador y su respectiva valoración.



Antecedentes Estudio Equity

- Para la presentación de la propuesta de las bancas de inversión se elaboró un documento de requerimientos técnicos del modelo objeto de la oferta de televisión abierta privada nacional.
- En la selección de la banca se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos: Experiencia de la firma y del recursos humano, oferta económica, tiempo estimado de la consultoría y metodología y cronograma.
- En septiembre 11 de 2006, la CNTV suscribió el contrato 062 con Equity Investment S.A.
- En febrero 22 de 2007, la Junta Directiva de la CNTV dio por recibido el informe de avance del estudio de valoración.
- En agosto 9 de 2007, la Junta Directiva de la CNTV y el Ministerio de Comunicaciones determinaron la apertura de un nuevo operador de televisión privada nacional para que inicie operaciones a principios de 2009.



Antecedentes Estudio Equity

- En agosto 13 de 2007, Caracol y RCN solicitaron la prórroga de sus contratos de concesión a la CNTV.
- En agosto 30 de 2007, La Junta Directiva de la CNTV dio por recibido el informe final del estudio de valoración y autorizó la liquidación del contrato.
- En septiembre 4 de 2007, la CNTV reitera la conveniencia del nuevo operador de televisión abierta privada nacional y asegura que se exigirán las mismas condiciones a todos los involucrados.



Supuestos del estudio de Equity Investment S.A.

Supuestos generales:

- Análisis de las proyecciones de inversión neta en publicidad utilizadas en la primera valoración.
- Principal determinante del valor de las concesiones: los supuestos de proyección de la inversión neta en publicidad.
- Cumplimiento de la ley 182 de 1995 (artículo 5, literal g):
 - Cobertura geográfica
 - Población Total: *15,000, 10,000 y 20,000 habitantes*
 - Ingreso per cápita: *\$420,780 de 2005* (Ingreso medio por cada miembro del hogar)
 - Recuperación Costos Servicio Público de Televisión: *\$146.800 millones - \$164.500 millones con TV Digital (UDG+FDTV)*



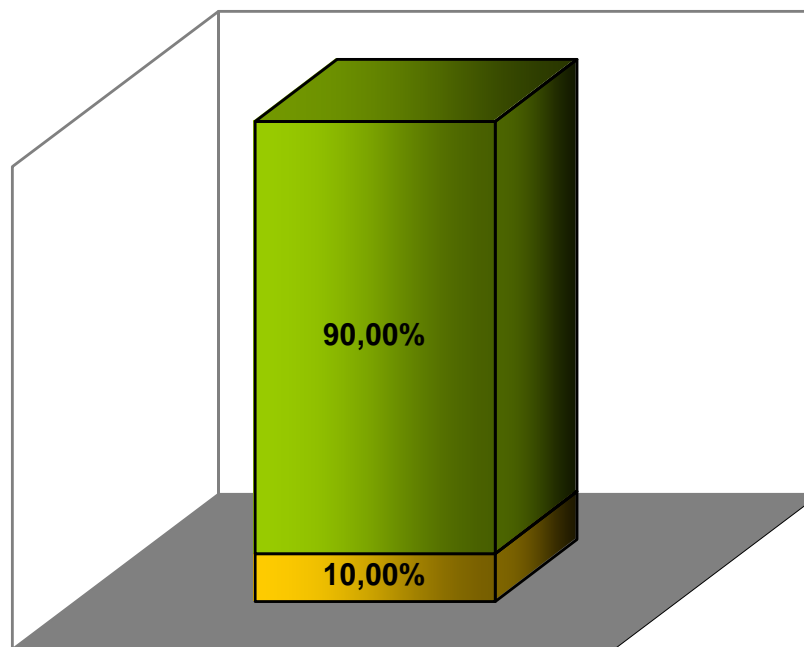
Supuestos del estudio de Equity Investment

- Participación en los beneficios a los concesionarios
- Fortalecimiento Operadores Públicos
- Pluralismo Informativo
- Competencia

Supuestos de regulación:

- El escenario base contempla:
 - Los canales regionales no se encadenan continuamente.
 - Se mantiene vigente la regulación de la Ley 680 de 2001 (restricción a los canales nacionales de participación en concesionarios de espacios del canal Uno).
 - Máxima captura de pauta publicitaria de TV por suscripción: 10%
 - No utilización de la red pública actual por un canal privado.

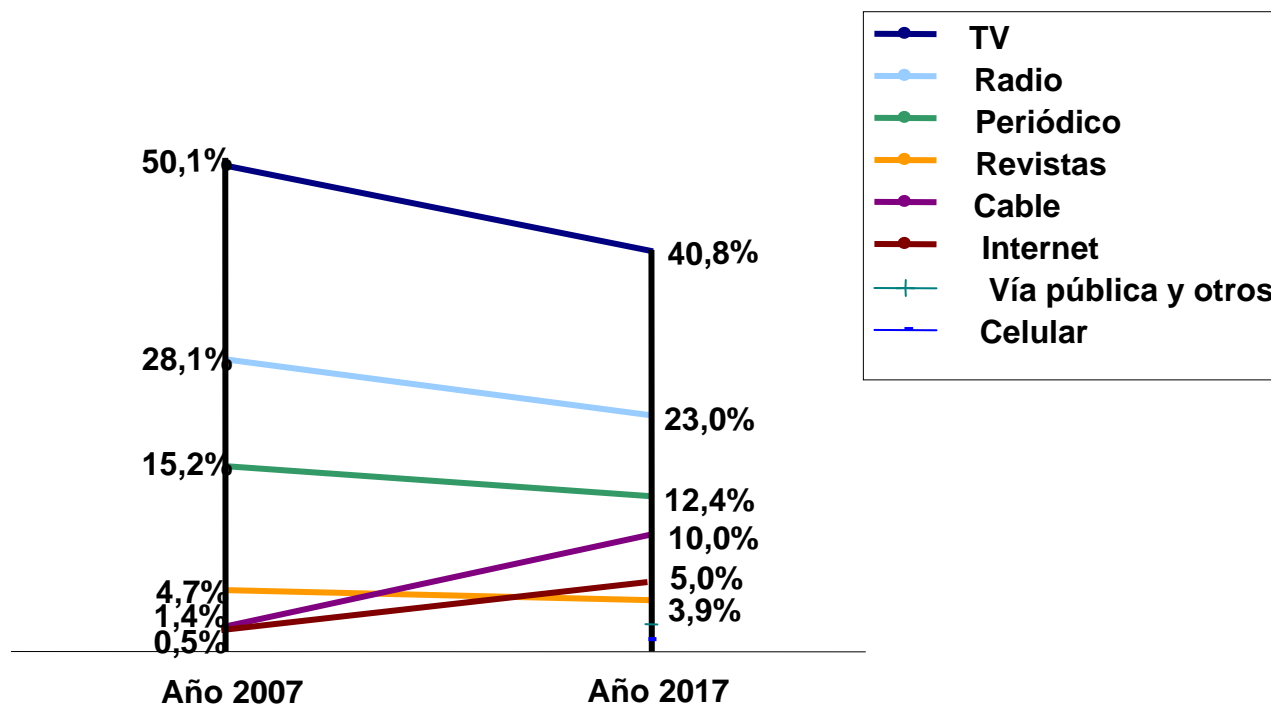
Supuestos de mercado: Distribución de la pauta publicitaria en TV (\$710.151,3 millones de 2005 - Asomedios).



■ Público

■ Privado

Supuestos de mercado: Estimación del cambio en la distribución de la pauta en medios





TV Análoga: Escenario base A: Exclusividad de los canales actuales

Variables Financieras

- **No. de Actores:** Dos – Caracol y RCN
- **Participación del Mercado:** 50% - 50%

*La INPT en canales nacionales fue proyectada como una proporción de **0.23%** del PIB*

- **Egresos:**

Costo de Ventas: 39.6% de los ingresos

Gastos Operacionales: 41.6% de los ingresos

Margen EBITDA del 20%

TV Análoga: Escenario base A: Exclusividad de los canales actuales

- **Inversiones:**

Inversiones en equipo analógico USD (1.000)		
15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
45.085	36.842	55.685

- **Valor de la Licencia:**

Inversiones sistema analógico USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	122.000	130.000	111.000
Ingresos por concesión - CNTV	244.000	260.000	222.000



TV Análoga: Escenario base B: Con nuevo operador

VARIABLES FINANCIERAS

No. de actores: Tres

Participación del mercado: 33% - 33% - 33%

Captura del mercado del nuevo operador:

Año	%
2009	11%
2010 - 2017	33%

→ *Se adjudica pero se comienza la emisión a través de la TV por suscripción*

Egresos:

Margen EBITDA del 19% →

Margen promedio por competencia de talento.

TV Análoga: Escenario base B: Con nuevo operador

- Inversiones:**

Inversiones en equipo analógico USD (1.000)		
15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
81.927	73.683	92.527

- Valor de la Licencia:**

Inversiones sistema analógico USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	68.500	77.500	57.000
Pago por nuevo operador	24.000	32.000	13.000
Ingresos por concesión - CNTV	161.000	187.000	127.000

Comparación de las concesiones utilizando red de TV análoga:

Escenario A : Exclusividad para operadores actuales.

Escenario B : Prórroga y nuevo operador.

Escenario B **Escenario A**

Inversiones sistema analógico USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	122.000	130.000	111.000
Ingresos por concesión-CNTV	244.000	260.000	222.000
Pago por nuevo operador	68.500	77.500	57.000
Pago por nuevo operador	24.000	32.000	13.000
Ingresos por concesión - CNTV	161.000	187.000	127.000

TV Digital: Escenario base A: Exclusividad de los canales actuales

- **Inversiones:**

Inversión Adicional: USD11,54 millones

Año de la Inversión: Mitad del período

- **Valor de la Licencia:**

Inversiones analógica+digital USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	117.000	124.500	105.000
Ingresos por concesión - CNTV	234.000	249.000	210.000

Resumen de escenarios con exclusividad de los canales actuales:

EXCLUSIVIDAD

Inversiones sistema analógico USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	122.000	130.000	111.000
Ingresos por concesión - CNTV	244.000	260.000	222.000

Inversiones analógica+digital USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	117.000	124.500	105.000
Ingresos por concesión - CNTV	234.000	249.000	210.000

TV Digital: Escenario base B: con tercer canal nacional

- **Inversiones:**

Inversión Adicional: USD11,54 millones

Año de la Inversión: Mitad del período

- **Valor de la Licencia:**

Inversiones analógica+digital USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	62.500	71.500	50.500
Pago por nuevo operador	11.000	19.500	500
Ingresos por concesión - CNTV	136.000	162.500	101.500

Nota: Se supone la entrada de la TV digital en el año 2019.

Comparación de resultados de todos los escenarios:

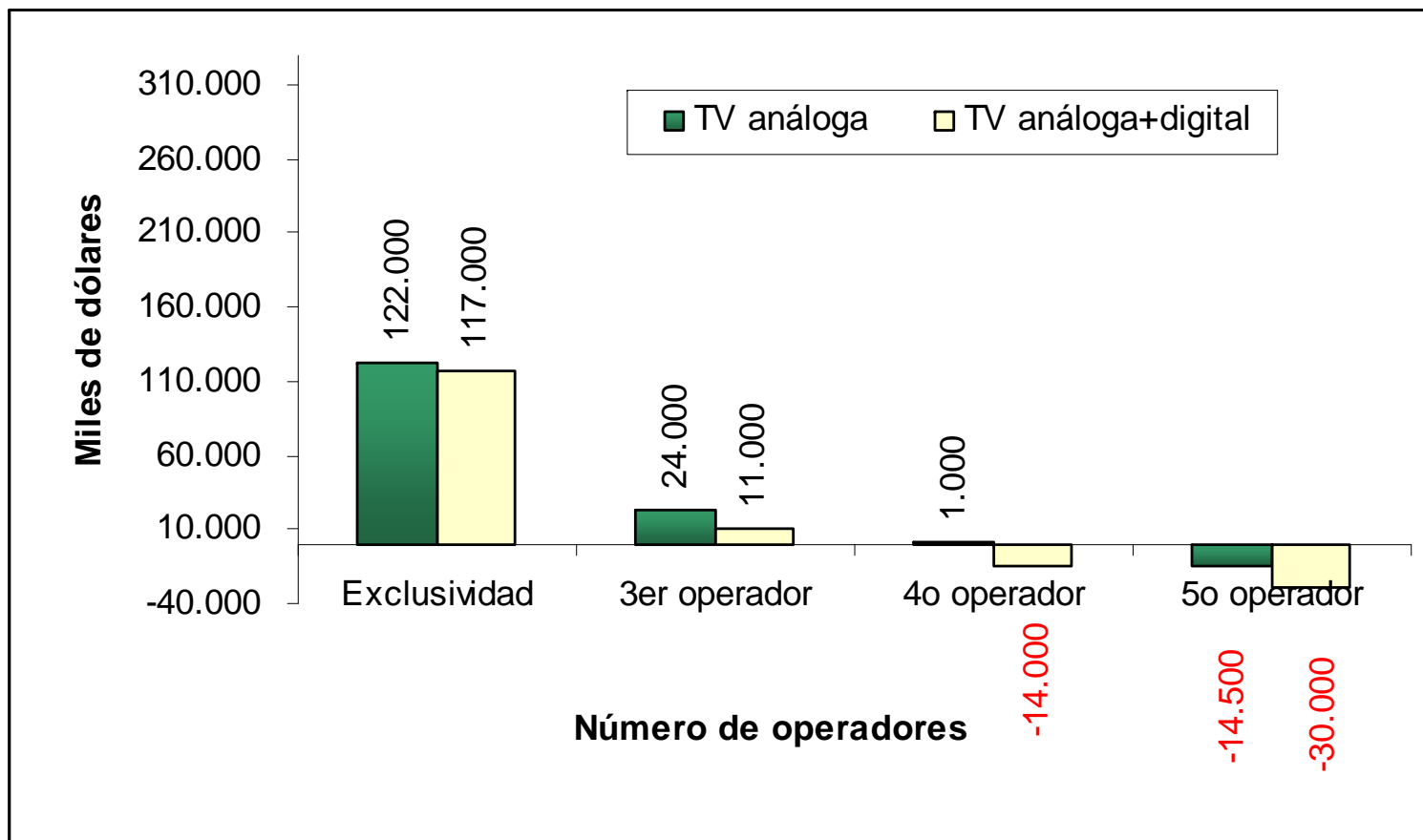
CON NUEVO OPERADOR

Inversiones sistema analógico USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	68.500	77.500	57.000
Pago por nuevo operador	24.000	32.000	13.000
Ingresos por concesión - CNTV	161.000	187.000	127.000

Inversiones analógica+digital USD(1.000)			
	15.000 hab	20.000 hab.	10.000 hab.
Pago por cada canal	62.500	71.500	50.500
Pago por nuevo operador	11.000	19.500	500
Ingresos por concesión - CNTV	136.000	162.500	101.500

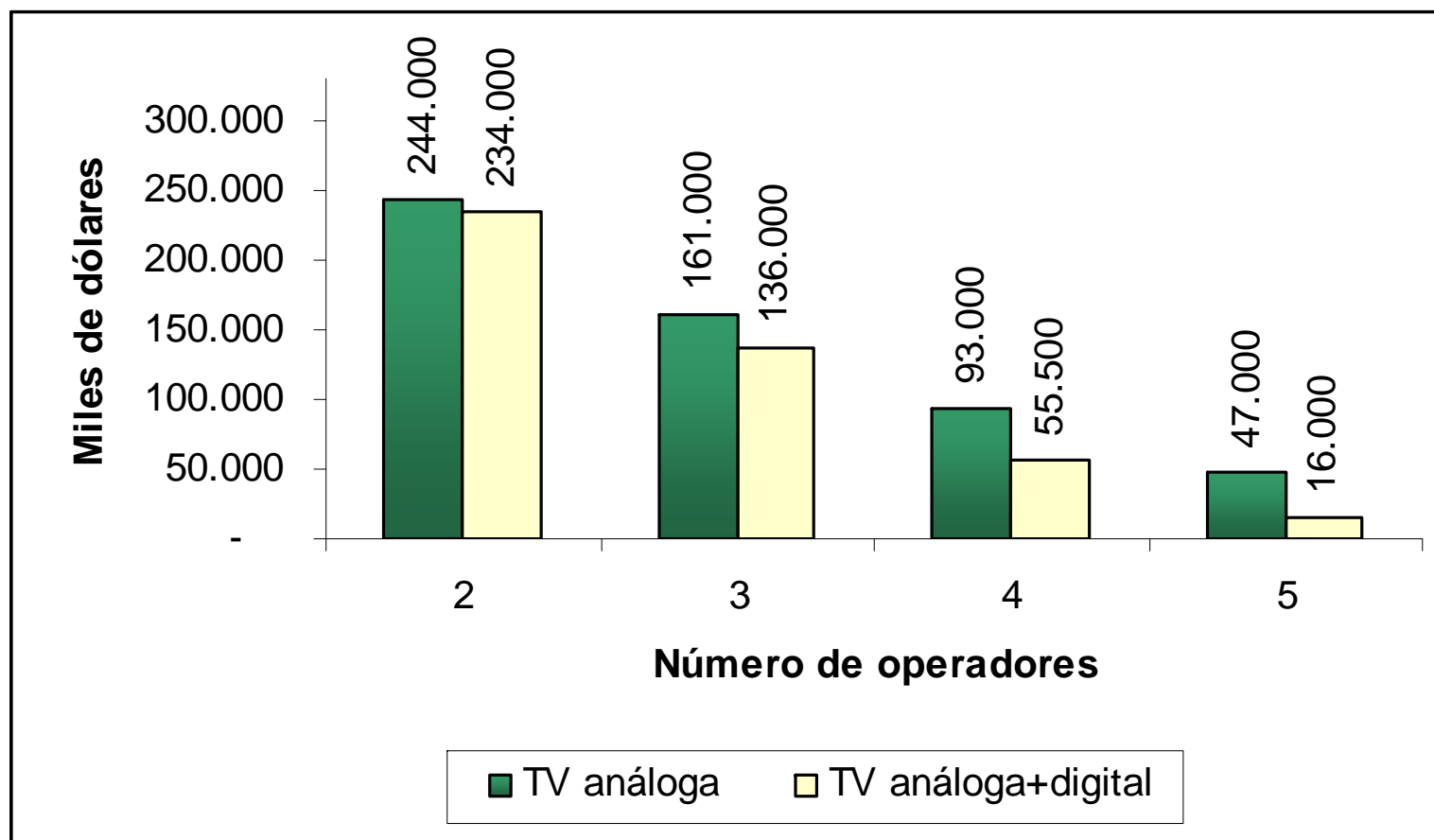
Conclusiones y recomendaciones Equity Investment

Pagos individuales por concesión de los operadores, de acuerdo con la tecnología y la competencia en el mercado (Escenario base de cobertura mayor a 15.000 habitantes):



Conclusiones y recomendaciones Equity Investment

Ingresos totales por concesión para la CNTV, de acuerdo con la tecnología y con el número de operadores (Escenario base de cobertura mayor a 15.000 habitantes):





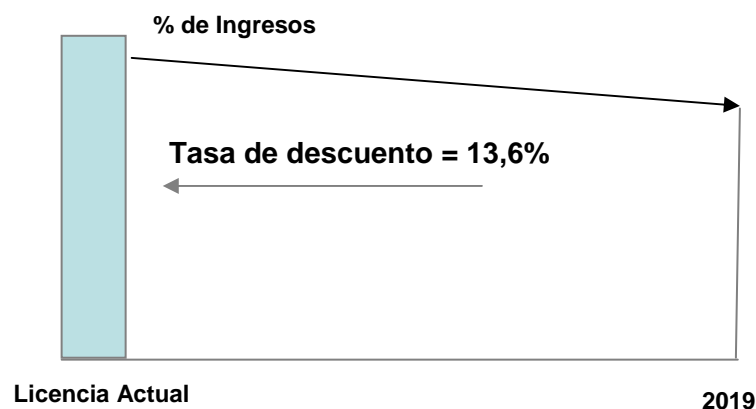
Conclusiones y recomendaciones Equity Investment

- Los menores ingresos por concesión para la CNTV por la entrada de un nuevo competidor se explican por:
 - **Una inversión en una infraestructura adicional** a la ya existente en términos de televisión abierta por valor de USD\$76 millones.
 - La disminución en el margen EBITDA (de 1%) de los canales actuales asumida, en razón de la entrada de un nuevo competidor que genera competencia por talento y pauta publicitaria.

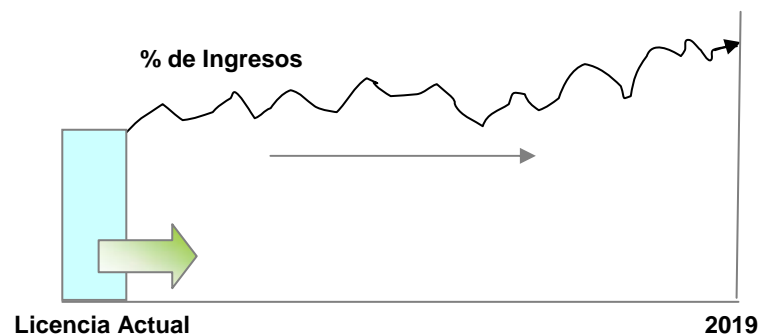
Esquema de pago Equity Investment

- La banca de inversión simuló un cobro de concesión fijo y uno variable, que es función de los ingresos recibidos por el operador.

Pago único al inicio



Pago variable durante la concesión



Contenido

1. Antecedentes
2. Contratación de Equity Investment
- 3. Consideraciones finales**



Consideraciones finales

Pasos a seguir

1. La Junta Directiva autorizó profundizar en los resultados del estudio de Equity mediante la contratación de dos firmas
2. Las firmas analizarán de manera independiente los mercados afectos a la concesión
3. Se prevé una etapa de modelación conjunta para proponer los escenarios finales a la Junta.



Mensajes finales

- La entrada de un nuevo operador de televisión abierta privada nacional es viable.
- El valor de las concesiones depende de las decisiones que se tomen respecto de la implementación de la televisión digital terrestre, de la cobertura poblacional exigida a los operadores y de las regulaciones sobre operación de la red.
- Las consideraciones regulatorias son determinantes en el ejercicio de valoración
- Dado que se vence la cláusula de exclusividad de los dos operadores actuales se da la oportunidad de introducir mayor competencia en el mercado.



Consideraciones finales

Características de las prórroga:

- No son automáticas
- No son gratuitas
- Requieren evaluación previa del contenido y la calidad de la programación
- Requieren evaluación previa del cumplimiento de las obligaciones contractuales desde el punto de vista técnico, legal y financiero.

La Televisión que queremos:

- Que cumpla con los preceptos constitucionales: informe, eduque y entretenga
- Que sea pluralista, de buena calidad, respetuosa con los niños y enfocada en la familia.



**Comisión
Nacional de
Televisión**

¡Por una televisión bien vista!



Libertad y Orden

Estudios valoración concesiones TV abierta privada

Octubre 26 de 2007