

SPRINT TELECOMMUNICATIONS

La debida diligencia :
Cómo tomar una decisión de valor sobre una empresa.

OBJETIVOS

Objetivo General

- Presentar a grandes rasgos el análisis del VALOR de una empresa para la toma de decisiones sobre invertir o no en la misma.

Objetivos Específicos

- Demostrar cómo el enfoque estratégico de una empresa determina su valor en el mercado.
- Demostrar la interacción de las operaciones de una empresa con los distintos agentes del mercado : Gobierno, Industria, Compañías del sector.

METODOLOGÍA UTILIZADA

- **El objeto de estudio será la empresa SPRINT TELECOMMUNICATIONS.**
- **El método de estudio utilizado es el TOP-DOWN.**
- **La metodología utilizada para determinar el valor de la empresa es DCF VALUATION (Discounted Cash Flow).**
- **Se realizará una comparación entre el Valor del Modelo DCF vs el Valor asignado por el Mercado.**

MÉTODO TOP-DOWN

Análisis Macroeconómico

PIB

IPC

DEMOGRAFIA

Análisis de la Industria

Composición

Indicadores

Competitividad

Empresa

Posicionamiento

Cadena de Valor

FODA

METODOLOGÍA DCF

Discounted Cash Flow

- Es una metodología que presume que el **VALOR** de una empresa es igual al **DESCUENTO** de los **FLUJOS FUTUROS** de la misma a una **TASA** determinada por las condiciones de la **ECONOMIA, LA INDUSTRIA Y LA EMPRESA.**



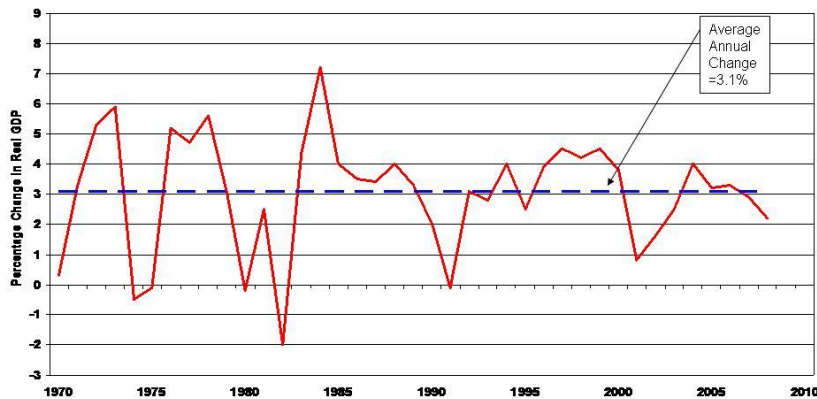
ANÁLISIS MACROECONÓMICO Y DEMOGRÁFICO ESTADOS UNIDOS

ANÁLISIS MACROECONÓMICO Y DEMOGRÁFICO

Crecimiento Real Economía (PIB – INFLACION)

EconEdLink
National Council on
Economic Education

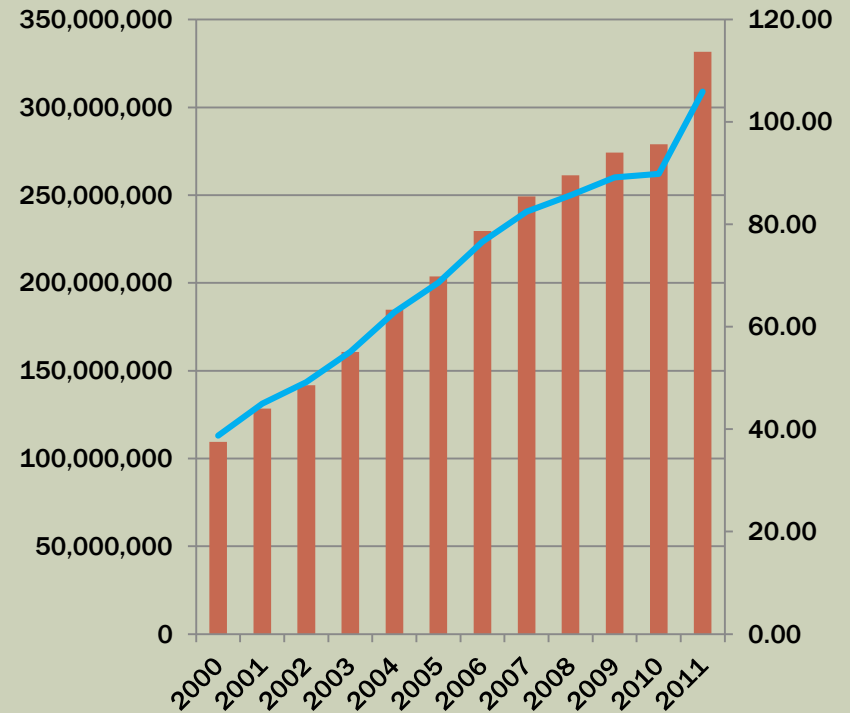
Figure 2: Annual Percentage Changes in Real GDP (1970-2008)



Copyright National Council on Economic Education.
Reproduction for Educational Use is Granted

Mobile Industry Penetration U.S.

Mobile-Cellular Telephone Subs
Mobile Subs per 100 habitants



ANÁLISIS INDUSTRIA TELECOMUNICACIONES

ANÁLISIS INDUSTRIA : TELECOMUNICACIONES

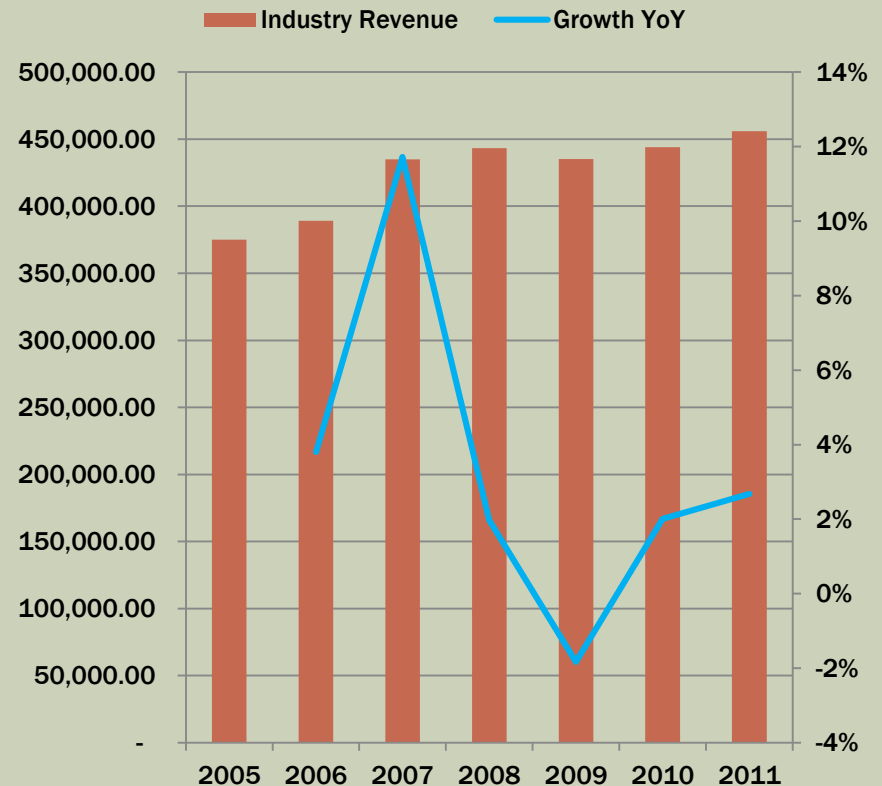
Ingresos Totales 2011 :
US \$ 466.4 billones

Crecimiento Promedio (2005-
2011):
4%

Cantidad de Suscriptores 2011:
362.5 Millones

Crecimiento Promedio (2005-
2011) Suscriptores:
8%

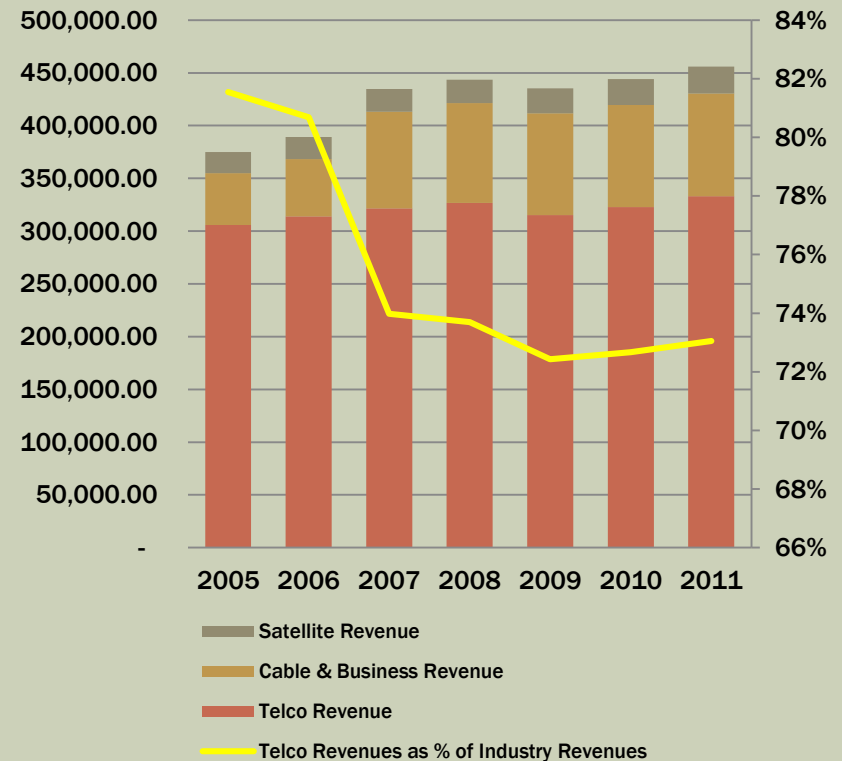
**Total Revenues: Industry of
Telecommunications**



ANÁLISIS INDUSTRIA : TELECOMUNICACIONES

- Industria dominada en más de un 70% por los distintos servicios que ofrecen las compañías de Telecomunicación.

Revenue Composition of
Telecom Industry 2005-2011

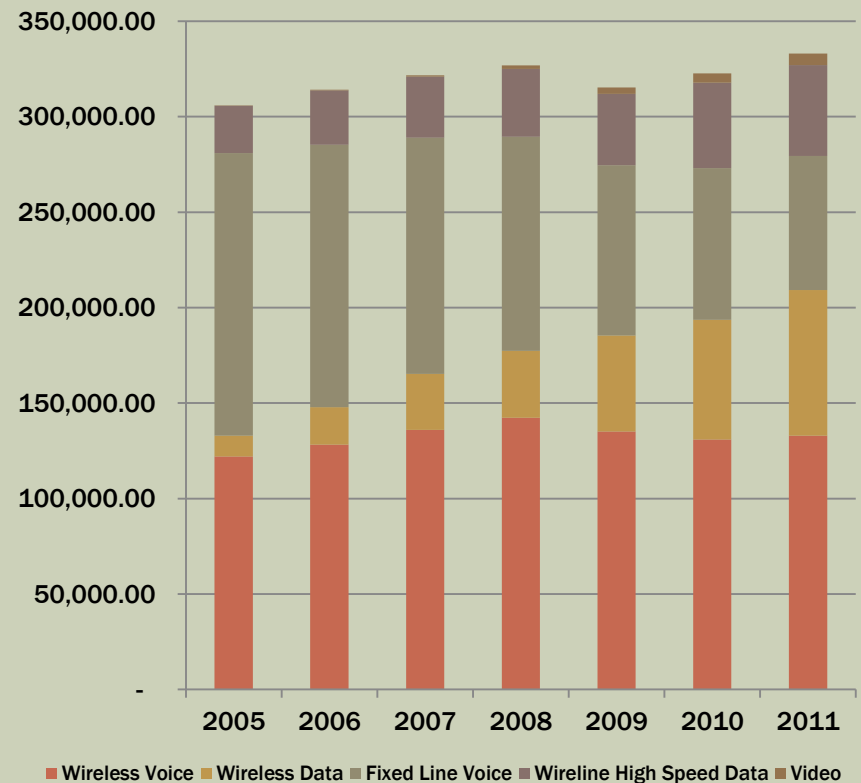


ANÁLISIS INDUSTRIA : TELECOMUNICACIONES

■ Los principales servicios ofertados por las empresas de Telecomunicación son :

- Líneas de Telefono Inalambricas
- Servicio de Data Inalámbrica
- Líneas de Teléfono Alámbricas
- Servicio de Data Alta Velocidad Alámbrica
- Servicios de Video-Streaming

**Revenue Composition of TELCO
Sub-Sector**

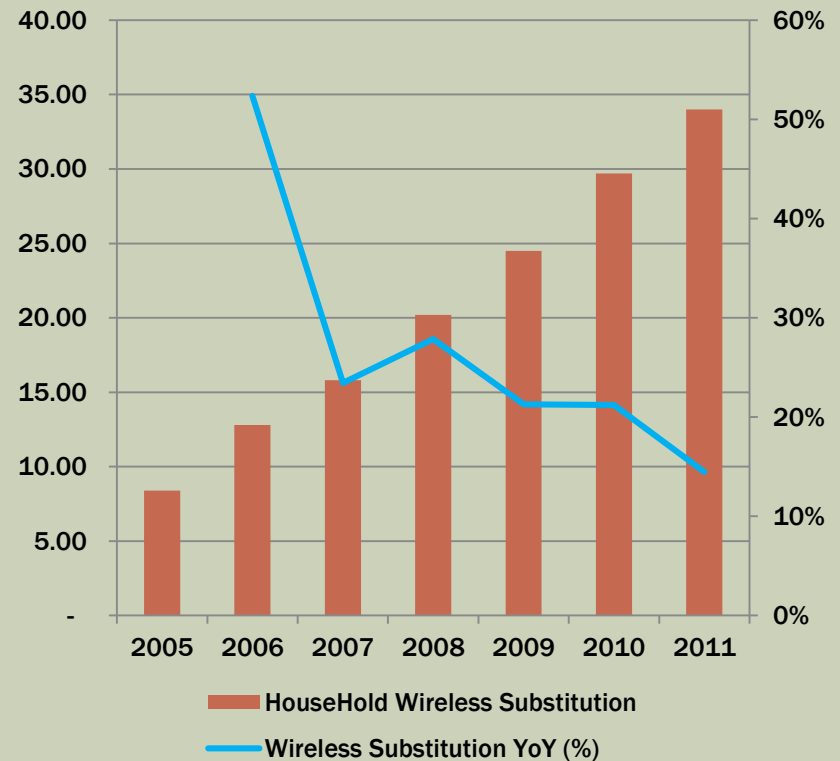


ANÁLISIS SUB-SECTOR WIRELESS

ANÁLISIS DEL SUB-SECTOR: WIRELESS

- En los últimos años se ha observado una clara tendencia de parte de los hogares Norteamericanos de sustituir las líneas Alámbricas por los Servicios Inalámbricos.

**HouseHold Wireless Substitution
2005-2011**



ANÁLISIS DEL SUB-SECTOR: WIRELESS

Ingresos Totales 2011 :
US \$ 210 billones
45 % Industria Comunicaciones
66% Ingresos de TELCOS

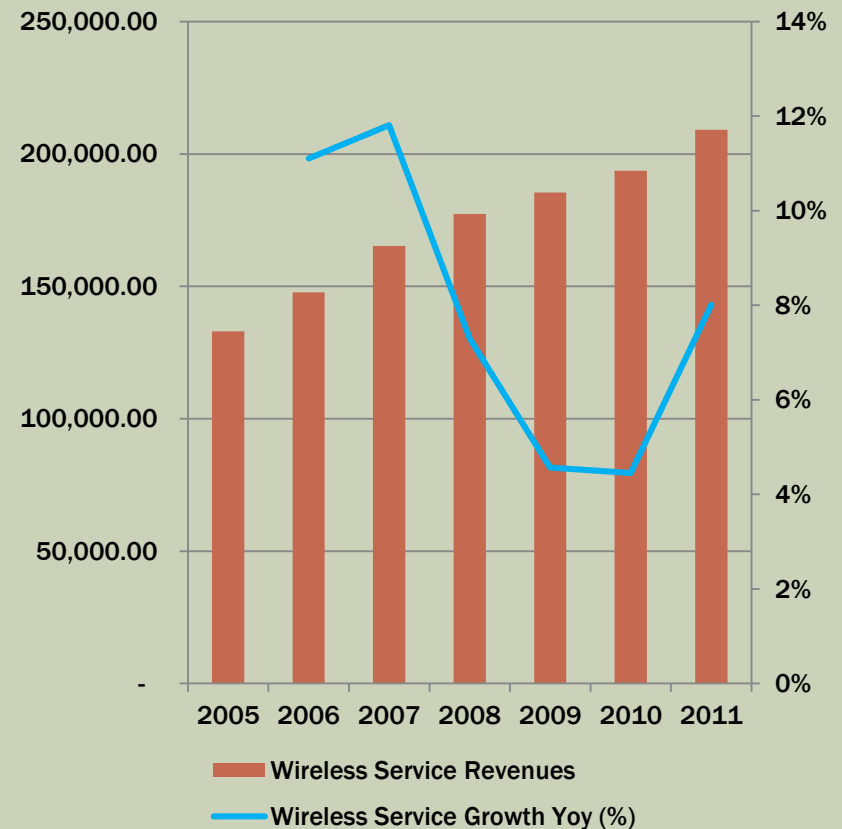
Crecimiento Promedio (2005-2011):
8%

Cantidad de Tel.Móviles 2011:
331.6 Millones

Crecimiento Promedio (2005-2011)
Suscriptores:
9%

Principales Empresas Sector:
Verizon, AT&T, SPRINT, T-Mobile

Wireless Service Revenues 2005-2011



PRINCIPALES INDICADORES PARA MEDIR EFICIENCIA DENTRO DE LAS INDUSTRIAS

■ INDICADORES OPERATIVOS:

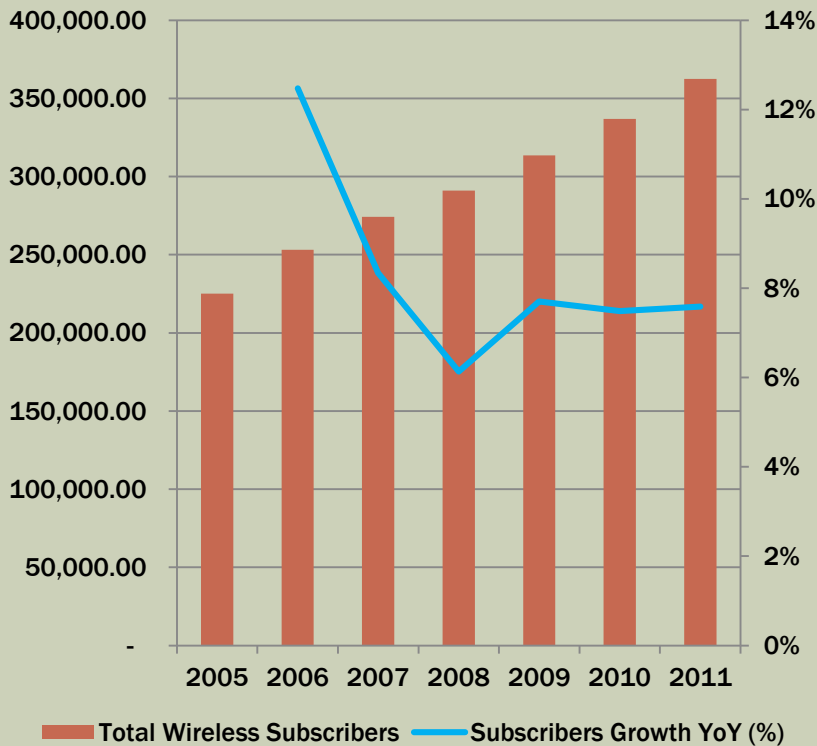
- Market Share
- Total ARPU
- Churn Rate
- Net Subs Additions
- CPNU (Cost per new User)

■ INDICADORES FINANCIEROS

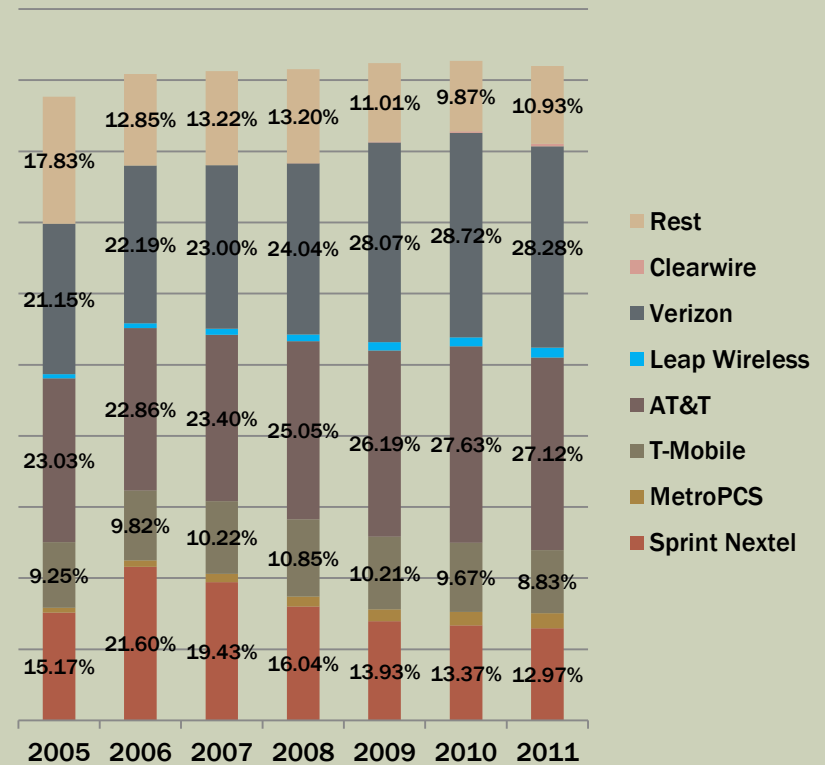
- EBITDA Margin
- CAPEX
- FCF

ANÁLISIS DEL SUB-SECTOR: WIRELESS

Total Wireless Subscribers 2005-2011



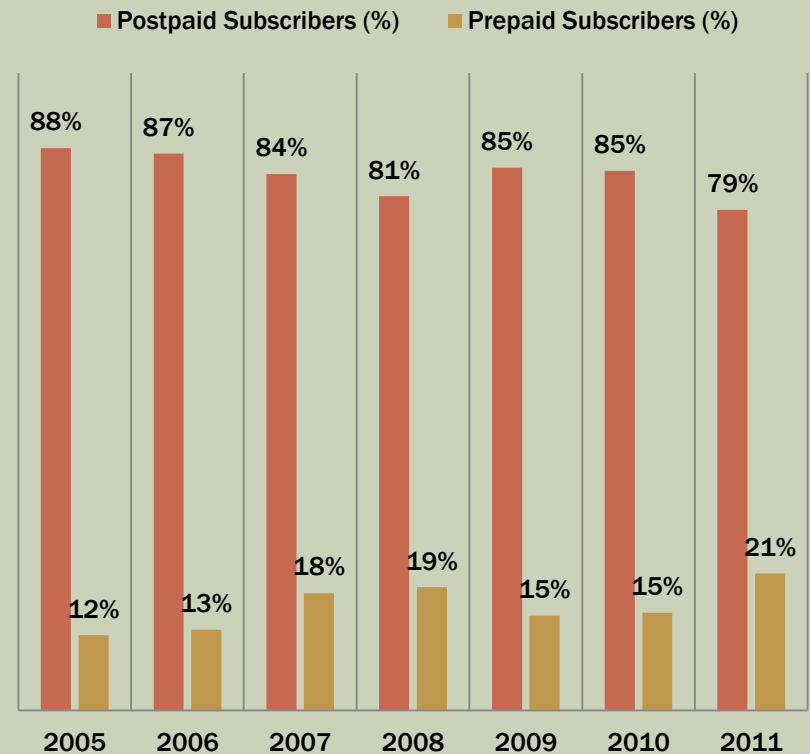
Wireless Service Revenues 2005-2011



ANÁLISIS DEL SUB-SECTOR: WIRELESS

- Aunque el rubro principal de ingresos de las compañías de Telecomunicaciones son los Planes Post-Pagos, últimamente se ha evidenciado una clara tendencia de reversión y cambios de planes para Pre-Pago.

Wireless Subscribers 2005-2011



ANÁLISIS EMPRESA

SPRINT NEXTEL COMMUNICATIONS

ANÁLISIS EMPRESA: SPRINT

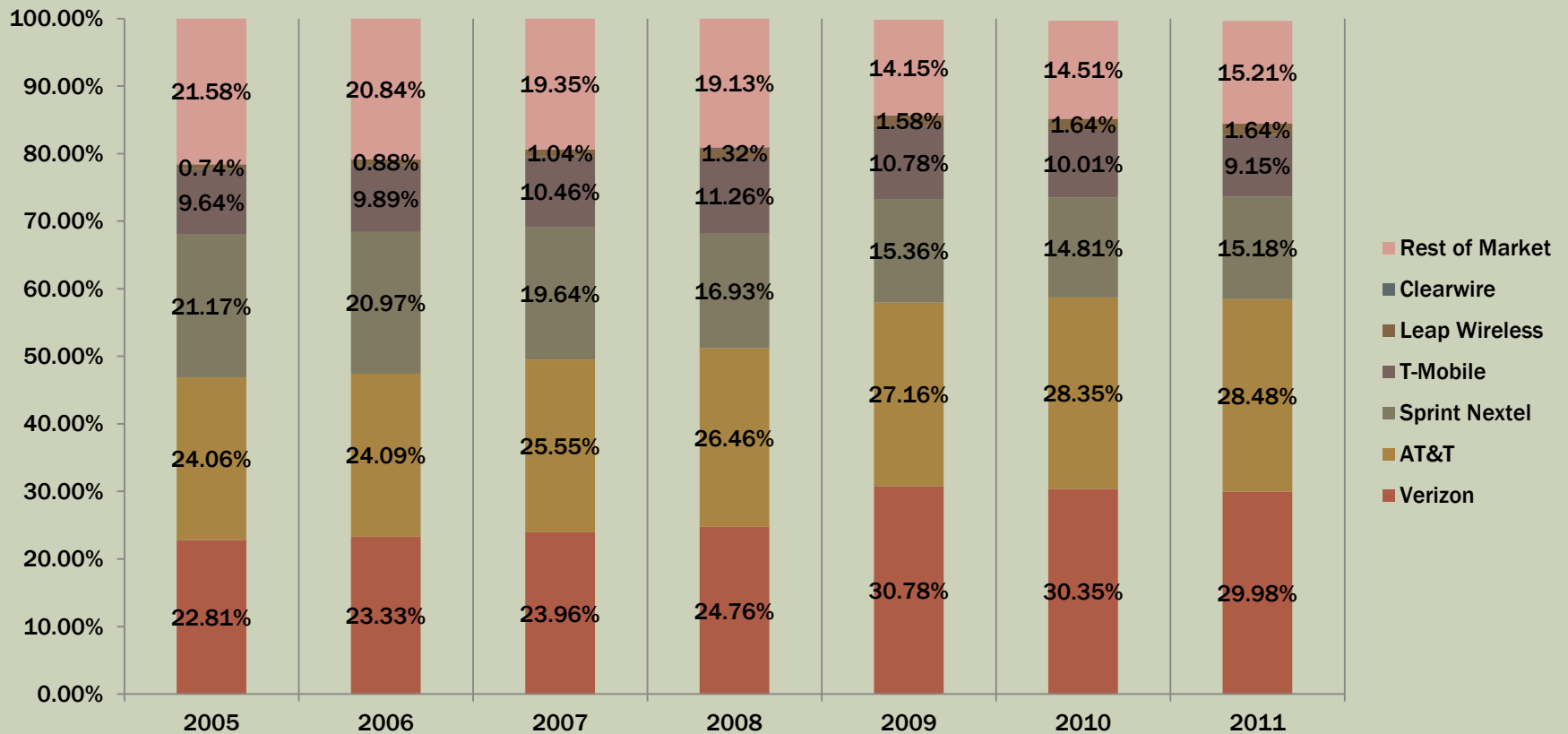
- **Posee 4 líneas de negocios principales:** Internet para Móviles, Planes y Equipos, Línea Alámbrica, Servicios a Wholesalers.
- Representa el **13%** de los ingresos de la industria Wireless.
- Posee el **15%** de la totalidad de Suscripciones de la industria Wireless.
- **TOTAL ARPU : US \$ 48.51**
- **STOCK VALUE 24/08/2012 : 4.89**

PRINCIPALES PROYECTOS

- Implementación de la red 4G LTE
- Acuerdo de Venta con APPLE para Iphone's durante 3 años.
- Inclusión de nuevos aparatos telefónicos a la oferta de Productos.

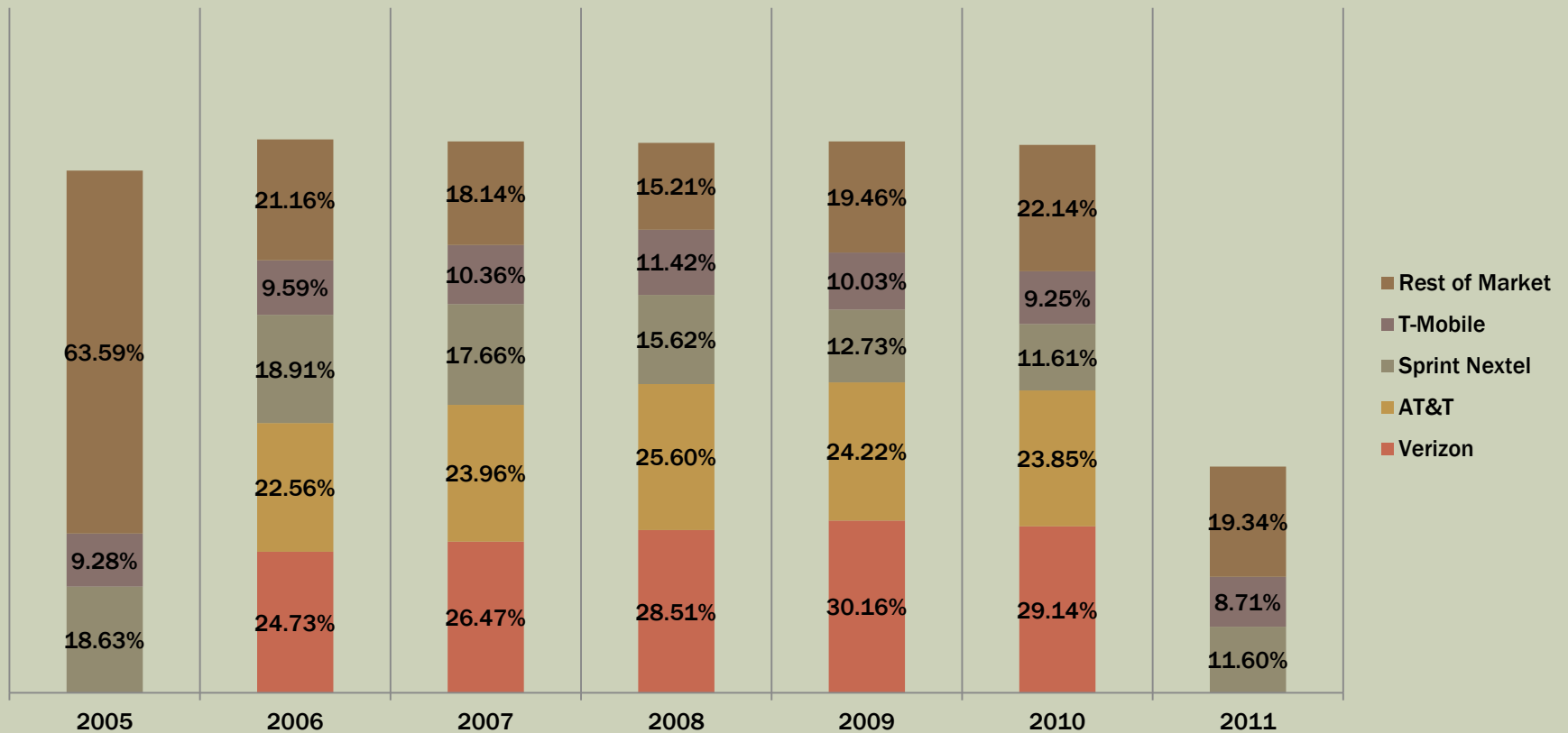
ANÁLISIS EMPRESA: SPRINT

Wireless Subscribers 2005-2011



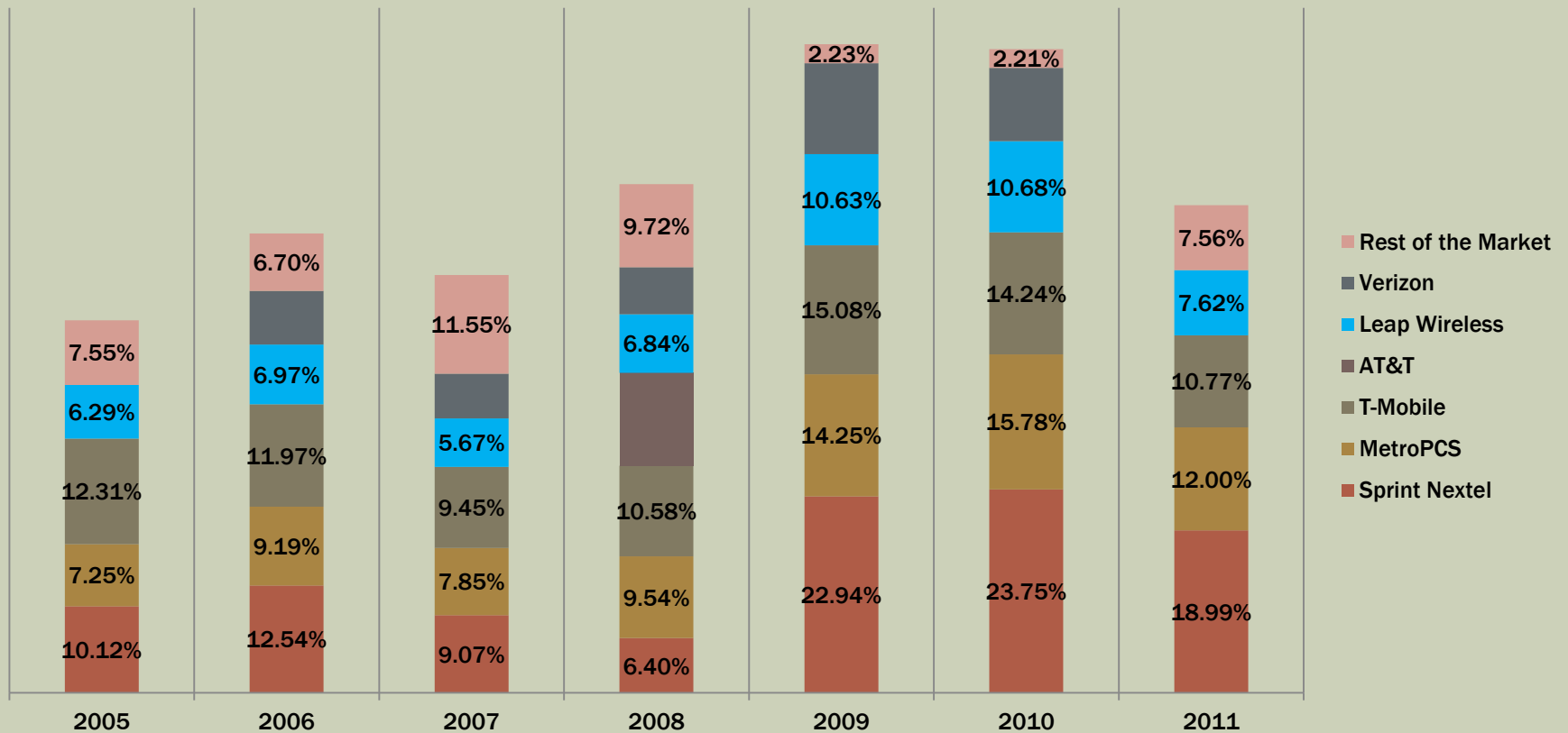
ANÁLISIS EMPRESA: SPRINT

Postpaid Wireless Subscribers 2005-2011



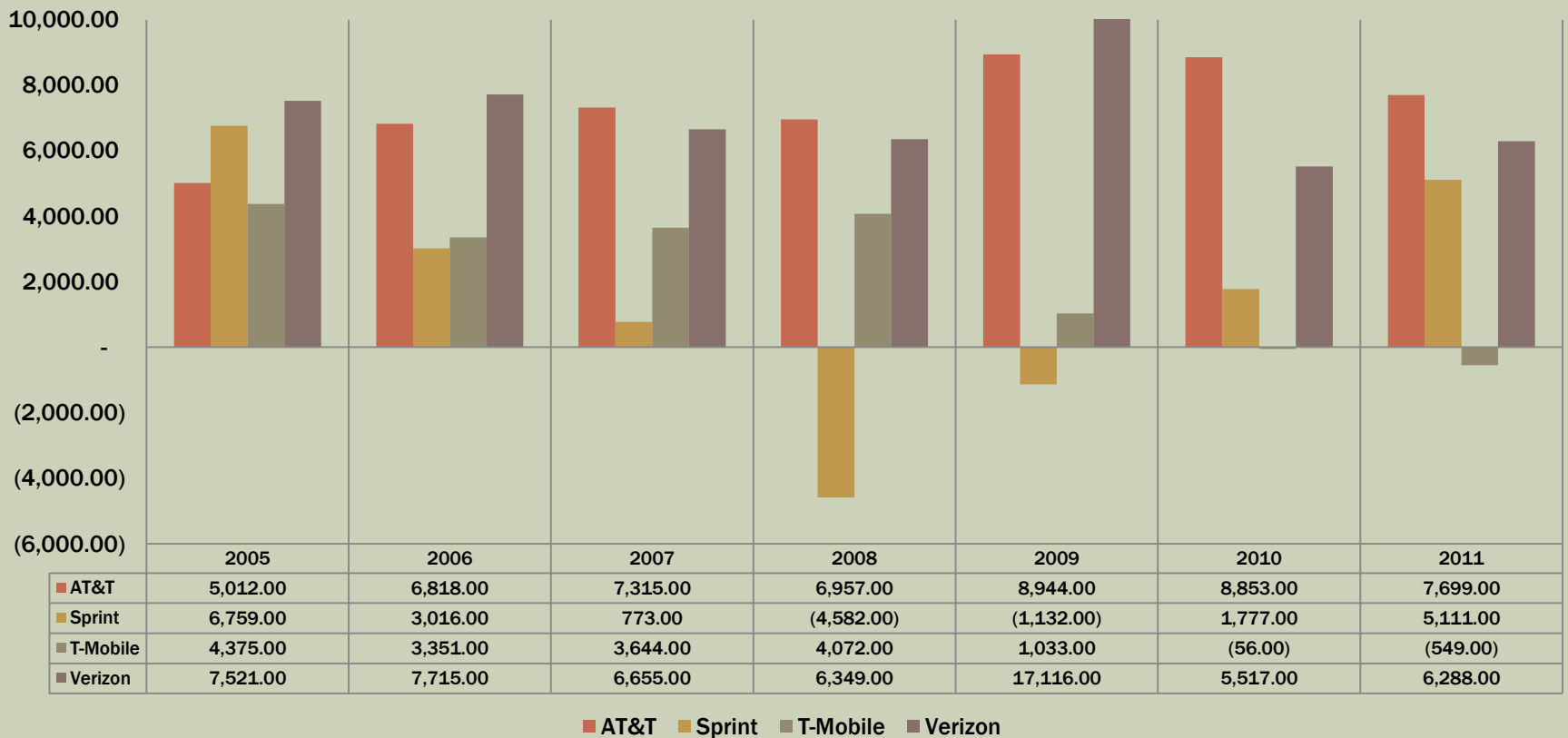
ANÁLISIS EMPRESA: SPRINT

Prepaid Wireless Subscribers 2005-2011



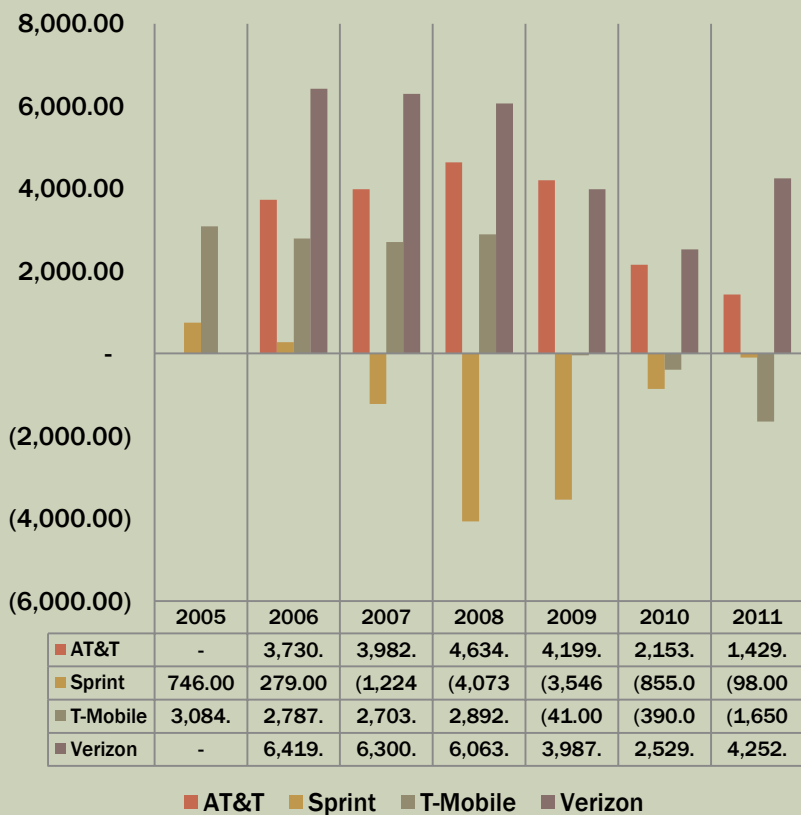
ANÁLISIS EMPRESA: SPRINT

Net Subscriber Additions

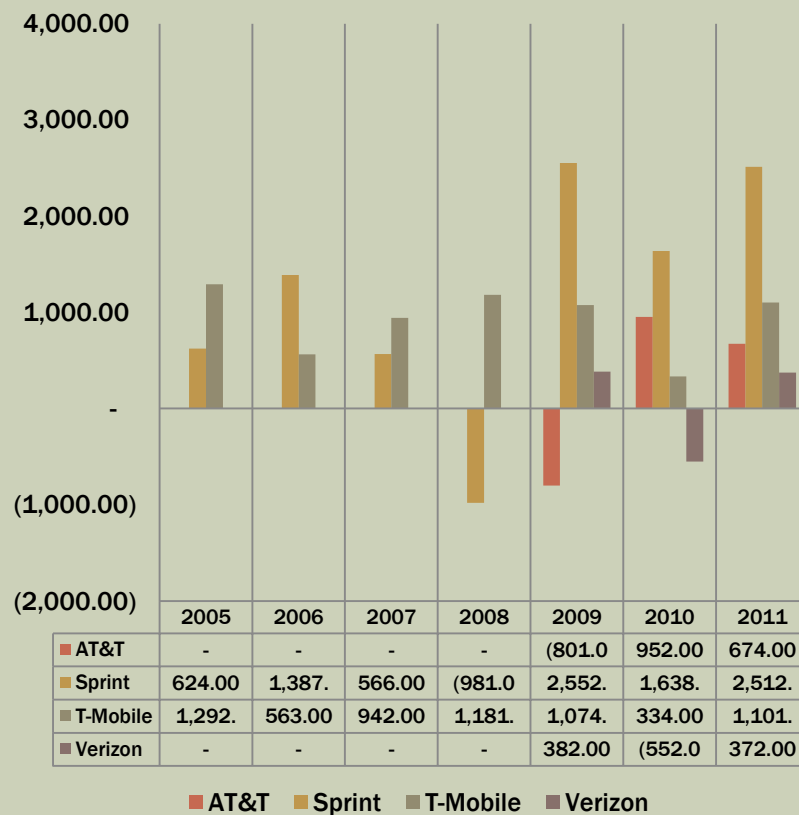


ANÁLISIS DEL SUB-SECTOR: WIRELESS

Post Paid Net Additions

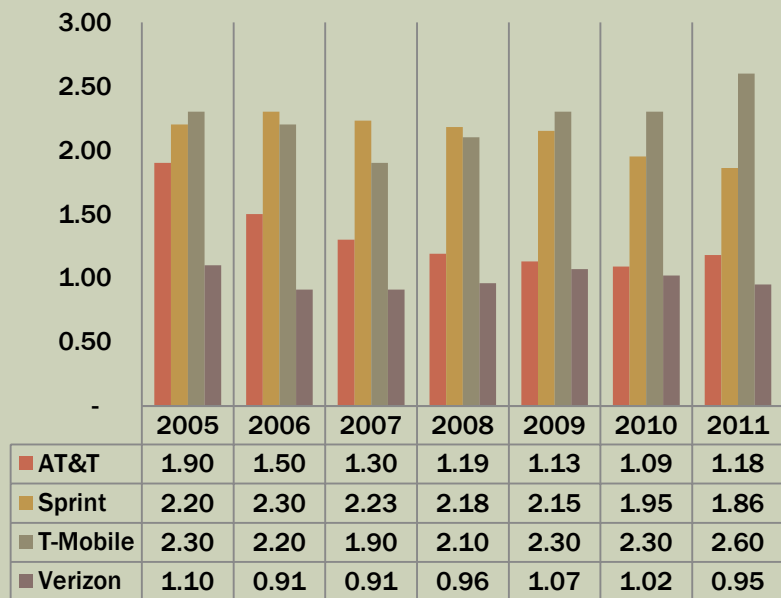


Pre-Paid Net Additions



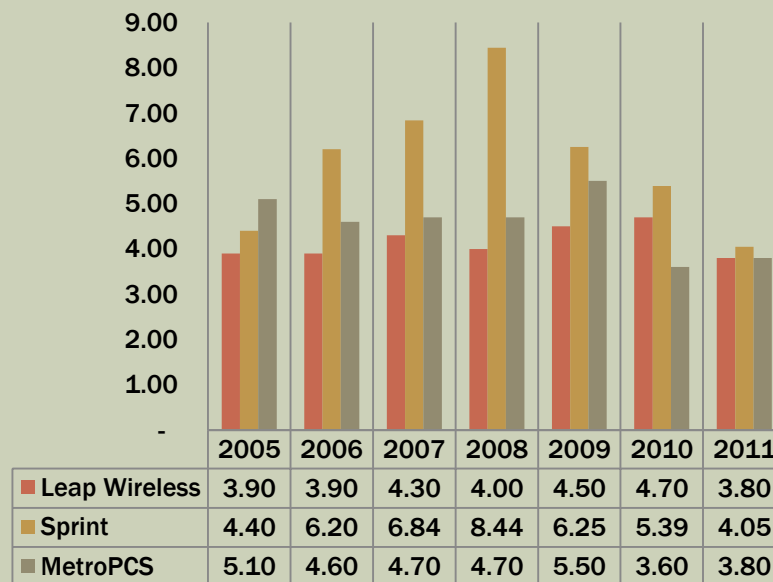
ANÁLISIS DEL SUB-SECTOR: WIRELESS

Churn Rate Post-Paid



■ AT&T ■ Sprint ■ T-Mobile ■ Verizon

Churn Rate Pre-Paid



■ Leap Wireless ■ Sprint ■ MetroPCS

ANALISIS SUB-SECTOR: WIRELESS

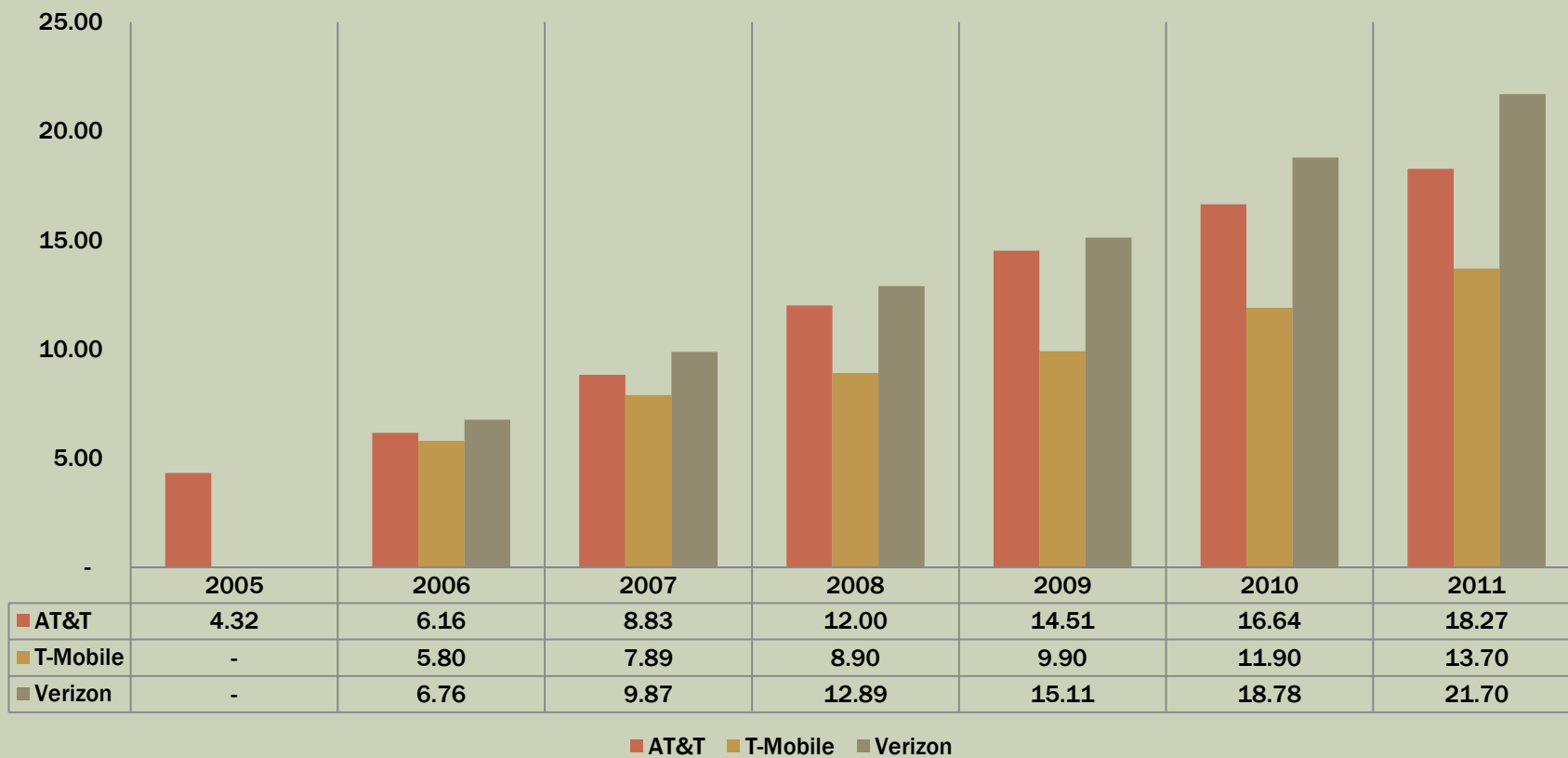
Total Wireless ARPU



AT&T Sprint T-Mobile Verizon

ANÁLISIS EMPRESA: SPRINT

Data ARPU



ANALISIS DE PRO'S Y CONTRAS

UPSIDE

- En los últimos años ha logrado disminuir el Churn Rate.
- Ha logrado captar el mercado Pre-Paid con sus planes "All Inclusive".
- Posee un plan de reducir las Celdas y las Torres, por ende eficiencia en el CAPEX de alrededor de US \$ 2 Billones en los próximos años.
- Ha firmado un acuerdo interesante con el proveedor de SmartPhone con mayor crecimiento en el Mercado.

DOWNSIDE

- El Churn- Rate se encuentra por encima de los estándares de la industria.
- El segmento Pre-Paid es el que menos aporta Revenues por Usuario.
- El proyecto ha resultado muy costoso, lo cual ha llevado a Sprint a apalancarse de una manera estrepitosa.
- En orden de poder ofrecer el equipo a precios asequibles y mantenerse en competencia debe asumir una ALTA tasa de SUBSIDIO que sacrifica el Porcentaje de Márgenes de la empresa.

ANÁLISIS FINANCIERO Y PROYECCIONES DE FLUJO

SPRINT NEXTEL COMMUNICATIONS

CONCLUSIÓN

- Luego de realizar el Análisis Cualitativo y Cuantitativo de Sprint mediante el Método Top-Down y la Metodología del Discounted Cash Flow, el valor de cada acción de la empresa SPRINT NEXTEL resultó ser de US \$ 5.08.
- Entendemos que el desempeño de la misma seguirá mejorando y ponemos un Target-Price de US \$ 5.50
- La recomendación del Analista es Mantener en Cartera y seguir viendo la evolución de la misma.

Como consigo la información de la empresa?



**Acciones
Ordinarias**

