I. ESTRUCTURA FINANCIERA, EVOLUCION DE INGRESOS, COSTOS Y RENTABILIDAD

Índices Financieros.

A continuación se presenta la evolución observada por los indicadores financieros más relevantes, durante los últimos doce meses.

Para efectos de análisis, es necesario tener presente que la información no se encuentra presentada en moneda de igual poder adquisitivo. Conforme a las normas contables NIIF (IFRS), adoptadas por la Sociedad a contar del ejercicio 2008, desde esa época no ha correspondido corregir monetariamente las cifras.

El índice de precios al consumidor, en el período finalizado al 31 de marzo del presente año, ha experimentado las siguientes variaciones: 2,5% durante los últimos doce meses; desde que se suspendió el proceso de corrección monetaria, 32,2%.

	31.03.2017	31.12.2016	31.03.2016
INDICES DE LIQUIDEZ			
Liquidez corriente (Activos corrientes / Pasivos corrientes)	1,37	1,33	1,20
Razón ácida (Efectivo y Equivalentes al Efectivo/Pasivos Corrientes)	0,14	0,19	0,24
INDICES DE ENDEUDAMIENTO			
Razón de endeudamiento (%) (Deuda Total / Patrimonio)	170,60	175,82	228,12
Proporción deuda a corto plazo (%) (Pasivos Corrientes / Deuda total)	25,39	25,97	26,14
Proporción deuda a largo plazo (%) (Pasivos no Corrientes / Deuda total)	74,61	74,03	73,86
Cobertura gastos financieros (Resultados antes de impuestos e intereses/gastos Financieros)	1,59	1,07	1,69

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2017

	31.03.2017	31.12.2016	31.03.2016
Margen de utilidad (Utilidad sobre ingresos)	2,98	1,83	5,22
Rentabilidad del Patrimonio (%) (anualizado) (Utilidad del ejercicio sobre Patrimonio promedio)	5,00	3,08	9,83
Rentabilidad del activo (%) (anualizado) (Utilidad neta del período sobre Activo promedio)	1,68	1,01	3,08
Utilidad por acción (anualizado) ($)	187,09	128,11	405,35
Retorno Dividendos (%) (Dividendos últimos doce meses / cotización acción al cierre)	0,00	0,00	0,57
Valor libros (Patrimonio/número de acciones)($)	4.258,96	4.732,78	4.109,27
Valor bursátil (según cotización) ($)	7.976,20	1.106,90	5.914,30

Ebitda (Resultados antes de impuestos, intereses, reajustes y fluctuaciones de cambio, depreciaciones, amortizaciones e ítems extraordinarios).

Los resultados a nivel de Ebitda, aumentaron de 109.033 a 109.975 millones de pesos, entre los tres primeros meses de cada año. Esto representó un aumento del 1%. El aumento se explica por las menores pérdidas de la filial Entel Perú, presentando una mejora del 24% en su Ebitda, parcialmente compensado con menores márgenes de algunos negocios en Chile, los cuales disminuyeron en un 5%.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2017

En el mes de agosto del 2016 finalizó el proceso de aumento de capital de la Compañía acordado en Junta Extraordinaria de Accionistas de Abril del 2016. Se ofrecieron 64.814.815 acciones con opción preferente a los accionistas a un valor de $5.400, obteniéndose un 100% de colocación. Por otra parte, de las acciones destinadas a planes de compensación a los trabajadores, se recaudó la cantidad de MM$3.664. Con todo, el aumento de capital ascendió a la suma total de MM$ 353.703 sin descontar gastos de colocación.

Los fondos antes señalados serán destinados a financiar negocios propios del giro de la empresa, tanto en Chile como principalmente aquellos en desarrollo en su filial de telefonía móvil en Perú.

Luego de lanzar la marca Entel Perú hace un poco más de dos años, la empresa continúa consolidando su posición en ese mercado. Para esto, se han desarrollado campañas publicitarias de alto impacto orientadas a potenciar la marca y los servicios ofrecidos. Se han concentrado los esfuerzos en el desarrollo de una estrategia de negocios con el fin de lograr una posición relevante en el mercado, donde se ha fomentado una segmentación de clientes empresas y personas, rediseñando la oferta comercial y de atención al cliente, y con una expansión de los canales de distribución. Por otra parte se ha ampliado y fortalecido significativamente la capacidad y cobertura de la red y las distintas tecnologías 2G, 3G y 4G, esta última posicionándose como la más extensa del mercado peruano. Se ha continuado con la expansión de la red en las principales ciudades del país. Asimismo, se han expandido los puntos de venta y de servicio de recarga para los clientes de prepago, y se ha ampliado la oferta de planes comerciales y de equipos.

Evolución de índices financieros

En los períodos que se comparan, se observan menores márgenes y utilidades durante los tres primeros meses del presente año, en línea con un menor dinamismo de la economía. Por otra parte, los índices de endeudamiento presentan una mejora en los últimos doce meses afectados principalmente por el aumento de capital finalizado en el mes de agosto del 2016 , y en menor medida por mayores utilidades acumuladas y menores pasivos corrientes.

Los Índices de Eficiencia y Rentabilidad - margen de utilidad y rentabilidades sobre patrimonio y activo - se han visto disminuidos principalmente por menores márgenes de los negocios en Chile en línea con una economía con menor dinamismo y con la alta competitividad en los mercados, por menores ingresos por los créditos tributarios de las inversiones en el exterior debido a una menor depreciación del dólar respecto del peso durante los tres primeros meses del presente año, y por gastos no recurrentes asociados con el proceso de reestructuración organizativa ocurrida en marzo de este año en Chile. Esto ha sido parcialmente compensado con una menor pérdida generada en la filial Entel Perú, asociado a la fuerte expansión de sus operaciones. En efecto, dicha filial ha desarrollado importantes inversiones y ha tenido un fuerte y sostenido aumento en el número de clientes generando mayores ingresos.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2017

Respecto de la razón de endeudamiento, en los últimos doce meses ésta ha disminuido, pasando de una relación del 228 % a una de 171%. Esta variación es producto del efecto combinado de un aumento del patrimonio y una disminución de los pasivos, donde estos últimos disminuyen en 23 mil millones de pesos equivalentes a un 1%, y por otro lado el patrimonio experimenta un aumento de 314 mil millones equivalente a un 32% respecto del período anterior. Este menor índice de endeudamiento se relaciona principalmente por el aumento de capital finalizado en el mes de agosto del 2016.

El índice de cobertura de gastos financieros, se mantiene en un adecuado nivel de solvencia y asciende a 1,59 veces, presentando una disminución respecto a igual período del año anterior por menores utilidades del período. La holgura de este índice mejora, si se considera el costo financiero neto, es decir, compensando ingresos y gastos financieros. Medido de esta forma al cierre de marzo de 2017 se sitúa en 1,68 veces.

Asimismo, si el cálculo se practica sobre flujos efectivos, considerando resultados antes de depreciaciones, su relación alcanza a 6,63 veces.

Para efectos del cálculo de los índices de cobertura de gastos financieros, se consideran como tales los intereses de préstamos bancarios, diferencias de tasas de interés por aplicación de contratos de cobertura de las mismas e intereses por contratos de arrendamientos financieros. Los cálculos de intereses se efectúan sobre la base de tasas efectivas, conforme a los procedimientos de costo amortizado (NIC 39).

En lo referido a índices de liquidez, la relación de cobertura de activos corrientes sobre pasivos corrientes tuvo un aumento pasando de un 120 % a un 137%. Esto, producto del efecto combinado de un aumento neto en los activos corrientes en 67 mil millones, y una disminución neta en los pasivos corrientes por 22 mil millones.

Respecto de la razón ácida, es decir la cobertura que tiene el efectivo y equivalentes al efectivo sobre los pasivos corrientes, presentó una disminución pasando de un 24% a un 14% de cobertura. Lo anterior dado por la disminución del Efectivo y Equivalentes al Efectivo en 59 mil millones, combinado con una menor disminución proporcional en los pasivos corrientes por 22 mil millones.

Análisis del Estado de Situación Financiera

	31-03-2017	31-03-2016	Variación
	MM$	MM$	%
ACTIVOS			
Activos Corrientes	761.412	694.720	10
Activos no Corrientes	2.719.192	2.494.416	9
TOTAL ACTIVOS	3.480.604	3.189.137	9

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2017

En lo que respecta al nivel de los activos totales del Grupo, se observó un crecimiento en los últimos doce meses de 291.467 mil millones de pesos, equivalente a un 9%.

Las principales variaciones producidas durante los últimos doce meses en el total de activos se observan en el aumento del rubro Activos Intangibles asociado a la adquisición de la banda de 700 MHz a través de la filial Entel Perú por la suma de 193 mil millones pesos (US$290,2 millones), para dar servicios móviles de 4G en Perú, así como el aumento de 86 mil millones de pesos en la inversión neta en el rubro Propiedades, planta y equipo, correspondiente al monto en que las inversiones superaron las depreciaciones del período, donde la inversión bruta alcanzó a los 385 mil millones de pesos.

Las inversiones en Propiedades, planta y equipo del Grupo Entel incluidas las filiales en Perú, estuvieron orientadas en un 79% a aquellos servicios de mayor desarrollo, particularmente de servicios móviles, y en un 21% a inversiones en plataformas e infraestructura de red fija.

A su vez, la inversión destinada a servicios móviles, correspondió principalmente a infraestructura de red, y a la adquisición de la banda de 700 MHz para dar servicios móviles de 4G en Perú.
En lo que respecta a inventarios corrientes, estos están referidos básicamente a terminales de telefonía móvil, destinados a los usuarios de estos servicios. Su nivel, actividad y rotación son determinados en base a las proyecciones de crecimiento de la cartera, demandas por renovación de equipos, cambios tecnológicos y campañas de retención de abonados.

Adicionalmente, se observa un aumento de 98 mil millones en los Activos por Impuestos Corrientes asociados principalmente al mayor IVA crédito fiscal producto del mayor nivel de inversiones en la operación de Perú así como el aumento de los pagos provisionales mensuales por recuperar, un aumento de 58 mil millones en el rubro de Activos por Impuestos Diferidos, un aumento de 15 mil millones en las cuentas por cobrar comerciales.

Por otra parte, se observa una disminución en el rubro Efectivo y Equivalentes al Efectivo en 59 mil millones asociado a los fondos utilizados en la ejecución del plan de crecimiento de la Compañía tanto en Chile como Perú, y una disminución de los Otros Activos Financieros corrientes y no corrientes de 113 mil millones producto una disminución en los valores de mercado de la cartera de instrumentos de derivados financieros, los cuales forman parte de la estrategia de cobertura y tasa de interés de la Compañía.

	31-03-2017	31-12-2016	Variación
	MM$	MM$	%
PASIVOS Y PATRIMONIO			
Pasivos Corrientes	557.166	579.482	4
Pasivos no Corrientes	1.637.160	1.637.714	0
Patrimonio Total	1.286.278	971.941	32
Atribuible a los Propietarios de la Controladora	1.286.278	971.941	

TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	3.480.604	3.189.137	9

En lo que respecta al nivel de los pasivos totales, se observó una disminución en los últimos doce meses de 23 mil millones de pesos, equivalente a un -1%.

La disminución del pasivo se origina en parte en el pasivo financiero corriente y no corriente en 12 mil millones de pesos, derivado principalmente de la disminución del tipo de cambio ocurrido durante el período, impacto que fue prácticamente compensado a través de los instrumentos de cobertura de moneda contratados durante el tiempo, los que son reflejados en los activos de la compañía. Adicionalmente, las cuentas por pagar comerciales presentan una disminución de 14 mil millones. Por su parte, el patrimonio presenta un aumento neto de 314 mil millones de pesos, dado principalmente por el aumento de Capital Emitido y aprobado en Junta de Accionistas de abril de 2016 donde se suscribieron acciones equivalentes a 352 mil millones de pesos netos de gastos de colocación, un aumento en los resultados acumulados, y un aumento en las reservas por diferencias de conversión producto del aumento de las paridades cambiarias ocurridas en el período que afecta a las inversiones en las compañías en Perú, y que fueron parcialmente compensados por la disminución en las reservas de cobertura de flujo de caja producto de la disminución en los valores de mercado de la cartera de instrumentos de derivados financieros.

Como se comentó precedentemente, no se observan efectos netos relevantes por fluctuaciones de la tasa de cambio, debido a que estas han sido neutralizada por las políticas de protección cambiaria aplicadas por el Grupo. Esta política está basada en la cobertura de la exposición a través de los instrumentos derivados señalados anteriormente.

Análisis de los Estados de Resultados

Ebitda (Resultados antes de impuestos, intereses, reajustes y fluctuaciones de cambio, depreciaciones, amortizaciones e ítems extraordinarios).

Los resultados a nivel de Ebitda, aumentaron de 109.033 a 109.975 millones de pesos, entre los tres meses de cada año. Esto representó un aumento del 1%. El aumento se explica por las menores pérdidas de la filial Entel Perú, presentando una mejora del 24% en su Ebitda, parcialmente compensado con menor Ebitda de los negocios en Chile, los cuales disminuyeron en un 5% en parte afectado por gastos no recurrentes asociados con el proceso de reestructuración organizativa ocurrida en marzo de este año en Chile.

Evolución de los ingresos por ventas

Los ingresos del Grupo están representados por los rubros Ingresos de Actividades Ordinarias, Otros ingresos y Otras ganancias (pérdidas) del Estado de Resultados Integrales. Estos ingresos aumentaron en un 3%, al comparar los tres primeros meses de 2017 y 2016, según el siguiente detalle:

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2017

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR VENTAS :

	2017 MM$	2016 MM$	Variación %
Telefonía Móvil- Chile	261.267	278.631	-6
Telefonía Móvil – Perú	102.238	79.522	27
Servicios Privados (incluye servicios IT)	46.916	39.395	19
Telefonía Local (incluye NGN-IP)	14.951	15.275	-2
Servicio de Televisión	7.945	6.291	26
Larga Distancia	3.506	4.349	-19
Internet	9.873	8.053	23
Servicios a Otros Operadores	13.348	12.124	10
Negocios de Tráfico	4.456	6.062	-27
Americatel Perú	5.594	6.261	-11
Servicios Call Center y otros	3.259	2.826	15
Otros Ingresos (1)	3.673	2.520	46
Total Ingresos Operacionales	477.025	461.310	3

(1) Ingresos provenientes de enajenaciones de activos fijos, intereses comerciales y otros.

Los ingresos consolidados de los tres primeros meses del año totalizaron 477 mil millones de pesos, lo que significa un aumento del 3% en comparación con las cifras del mismo período del año 2016.

Como se observa, el crecimiento experimentado en los ingresos del Grupo, provienen principalmente por los servicios móviles de Perú, los que presentaron un aumento de un 29% en sus ingresos respecto del mismo período del año anterior. Los ingresos móviles tanto en Chile como en Perú continúan siendo la principal fuente de los ingresos del Grupo. Adicionalmente, se continúa observando un progresivo aumento de los ingresos de redes fijas asociados al segmento de clientes empresariales, en especial para la provisión de soluciones integradas de voz, datos e Internet, así como servicios de tecnología de la información (TI). También, los servicios de "Entel Hogar" presentan un constante crecimiento en sus ingresos.

La Compañía sigue con una sólida evolución de los clientes de telefonía móvil de alto valor, no obstante el entorno altamente competitivo de la industria, la cual presenta una desaceleración en su crecimiento en Chile en línea con una economía de menor dinamismo. En Perú, Entel continúa posicionando su marca para ser un actor relevante en el mercado y se ha focalizado en la expansión de la red, sus canales de distribución, y la ampliación de la oferta comercial.

En los servicios móviles en Chile, el Grupo mantiene un fuerte posicionamiento producto del sostenido impulso comercial y calidad de servicio. Los ingresos de telefonía móvil caen un

6% respecto de la misma fecha del año anterior, dado principalmente por una disminución en los ingresos de voz, mayoritariamente en el segmento de prepago producto de una menor base de abonados, caída en los cargos de acceso y una menor recarga de los servicios. Las tarifas de los cargos de acceso cayeron en un 18% y 24,4% en los meses de enero 2016 y 2017 respectivamente. Asimismo, el incremento de los minutos libres de voz ofrecidos en ciertos planes multimedia afectó los ingresos de los servicios del segmento de clientes de postpago. Estos efectos fueron parcialmente compensados con un importante aumento en los ingresos asociados a los servicios de datos móviles producto de un aumento en la base de clientes de alto valor e impulsado por la mayor penetración de los servicios de Internet móvil. Por otra parte, los ingresos asociados a la venta de equipos y accesorios aumentan un 14% respecto de la misma fecha del año anterior, con un aumento en el segmento de postpago y de prepago.

La filial Entel Perú, presentó en los tres primeros meses de este año un mayor ingreso de 23 mil millones de pesos respecto de igual fecha del año anterior equivalente a un +29%, impulsado por el aumento en los ingresos por servicios de voz y datos en conjunto con mayores ingresos por ventas de equipos. Este aumento fue impulsado por una fuerte expansión de los clientes en redes 2G, 3G y 4G, alcanzando un total de 5.121.406 de clientes móviles al 31 de marzo 2017, mostrando un crecimiento neto de abonados de un 39% respecto de marzo del 2016, y presenta un ARPU promedio de $5.766. La Compañía, también está ampliando su oferta comercial en forma selectiva al segmento residencial, con servicios de telefonía y banda ancha inalámbrica aprovechando las capacidades de la red móvil. Al cierre de marzo del 2017, se alcanzaron 43 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) en la modalidad suscripción. Este servicio auto-instalable se ofrece en distintos planes comerciales y se puede conectar a múltiples dispositivos con navegación ilimitada y velocidades hasta 4 Mbps. En una primera fase, estará disponible en Lima y algunas ciudades de Perú.

Los ingresos por servicios privados, relacionados con redes integradas de voz, datos e Internet, prestados al segmento empresarial, conjuntamente con los servicios de Tecnología de la Información, han presentado una evolución positiva con un aumento del 19% en estos ingresos respecto de marzo de 2016, impulsada principalmente por la suscripción de nuevos contratos con los clientes.

Los ingresos de telefonía local presentan una disminución de un 2% asociado principalmente a la disminución en las tarifas de cargos de acceso, lo que es parcialmente compensado con un aumento en los ingresos por servicios que están asociados a las UGI bajo la modalidad de suscripción de los servicios de "Entel Hogar", que al 31 de marzo ascienden a 269 mil, mostrando un crecimiento del 4% respecto de la misma fecha del año anterior.

El crecimiento en los servicios de televisión en un 26%, corresponde a la porción del servicio de televisión satelital asociado a "Entel Hogar". A la fecha este servicio cuenta con 131 mil UGI, obteniendo un crecimiento del 20% respecto de la misma fecha del año anterior, respaldado por un programa de marketing atractivo y efectivos procesos de ventas.

Los ingresos por servicios de larga distancia han presentado una disminución de un 19%, donde los ingresos de larga distancia internacional caen debido a menores tráficos en parte compensados con mayores tarifas.

Los servicios de internet experimentaron un crecimiento de un 23%, dada por una mayor actividad en el segmento empresarial, como también a los servicios de "Entel Hogar"en lo referido a la porción del servicio de banda ancha móvil (BAFI) ahora potenciadas por las capacidades de 4G+ LTE.

Los ingresos por servicios a otros operadores, presentan un aumento del 10% durante el período, asociado a un aumento de los ingresos por arriendo de infraestructura de red.

Los servicios de negocio de tráfico presentan una disminución del 26%, debido principalmente a menores tarifas, y en parte compensado por mayores minutos cursados.

Por su parte, Americatel Perú, presenta una variación negativa de un 11%, dado principalmente por menores ingresos de larga distancia asociados a menores tráficos, menores ingresos en servicios integrados de voz y datos para empresas sobre tecnologías satelitales, compensados parcialmente con mayores ingresos de servicios empresariales ofrecidos sobre fibra óptica y servicios de outsourcing TI.

Los servicios del Call Center presentan un aumento del 15%, impulsado por una mayor actividad tanto en Chile como en Perú.

Costos, Gastos y Rentabilidad

La siguiente información corresponde a los principales rubros de costos y gastos, por los tres primeros meses de 2017 y 2016:

COSTOS, GASTOS Y RENTABILIDAD :	2017	2016	Variación
	MM$	MM$	%
Costos de operación	(445.808)	(426.252)	5
Resultado operacional (EBIT)	31.218	35.058	-11
- Costos financieros netos, reajustes y otros	(20.346)	(22.264)	-9
Utilidad neta	14.126	23.969	-41,1

El costo consolidado de las operaciones durante los tres primeros meses del año totalizó 446 mil millones de pesos, lo que significa un incremento del 5% en comparación con las cifras de mismo período del año 2016.

El crecimiento observado, obedece al fuerte desarrollo experimentado por la filial Entel Perú, la cual presenta un aumento de costos de 17 mil millones de pesos respecto del mismo período del año anterior debido básicamente al fuerte aumento de la base de clientes con sus costos directos y de captura, y mayor depreciación. Al excluir los efectos de Entel Perú, los costos presentan un leve aumento de un 1% al comparar los tres primeros meses de cada año, donde los principales aumentos se producen en los costos de depreciación asociados al

desarrollo en el nivel de inversiones en infraestructura de red de la compañía, gastos de personal, gastos no recurrentes asociados al proceso de reestructuración interna producida en Chile en marzo de este año, y costos de captura y retención de clientes en los segmentos en Chile, que fueron parcialmente compensados con la reducción de los gastos de incobrables de cuentas por cobrar, mantenciones y arriendos.

Finalmente, se observan menores costos financieros netos, reajustes y otros, fundamentalmente por menores efectos de diferencias de cambios y reajustabilidad, compensados parcialmente con menores intereses ganados producto de la disminución de los niveles de caja invertidos.

Telefonía Móvil Perú

Como se describe en la nota 29, información financiera por segmentos, esta operación corresponde a los servicios prestados a través de la filial Entel Perú S.A.

A continuación se presenta en base a los estados financieros individuales de Entel Perú, la evolución de sus resultados, inversiones y financiamiento, ocurrida en ambos períodos.

ENTEL PERU

	31-03-2017 MM$	31-03-2016 MM$	Variación %
Total Ingresos Operacionales	104.826	81.205	29
Pérdida Operacional (Ebit)	(33.664)	(40.221)	-16
Pérdida Total	(31.611)	(33.961)	-7

Entel Perú sigue desarrollando su estrategia, consistente en instalar en el mercado peruano una marca con una oferta distintiva, entregando una alta satisfacción a los clientes a través de la mejor experiencia de uso, incorporando segmentación y multicanalidad, con una infraestructura de clase mundial para servicios de voz y datos móviles, así como con una fuerte expansión regional de los canales de venta.

La dinámica del mercado peruano se ha movido hacia una mayor oferta de datos. En este escenario, Entel Perú continuó creciendo y consolidando su posicionamiento en el mercado, respaldado por una atractiva oferta de datos móviles en todos los segmentos y con mayores niveles de satisfacción del cliente. La compañía siguió desarrollando la marca Entel, con un avance significativo en su posicionamiento a través de amplias campañas de publicidad y ofertas comerciales atractivas para los segmentos de postpago y prepago.

La base de suscriptores de telefonía móvil de Entel Perú alcanza a 5.121.406 clientes al 31 de marzo de 2017, creciendo un 39% respecto de marzo del año anterior, impulsado por los

servicios de 2G, 3G y 4G. La base de clientes se expandió un 7% en comparación con el cuarto trimestre del 2016.

En el segmento de postpago se llegó a 1.945.152 clientes, con un aumento de 35% respecto de marzo de 2016. Este crecimiento se logró a través de la oferta de una amplia gama de planes multimedia y ampliando a lo largo del año 2016 y 2017 su oferta con atractivas cuotas de navegación por internet, promociones a redes sociales y minutos de libre disposición para llamadas a todas las redes de destino. Se profundizó la oferta de datos duplicando las cuotas existentes en los planes vigentes. Asimismo, se continúa ofreciendo una variada oferta de terminales inteligentes smartphones, como de planes asociados a las tarjetas SIM sin equipo.

En el segmento de prepago, hubo un aumento del 41% en la base de clientes, alcanzando los 3.176.254 clientes al 31 de marzo de 2017. Este crecimiento fue impulsado por el progresivo aumento de la cobertura de la red y de los canales de venta en regiones, junto con ofertas que se centraron en proporcionar incentivos para recargas, incluyendo tráficos de voz ilimitados y el uso de redes sociales como WhatsApp y Facebook básico gratis por tiempo limitado. Asimismo, se lanzaron promociones orientadas a portabilidad.

La Compañía, también está ampliando su oferta comercial en forma selectiva al segmento residencial, con servicios de telefonía y banda ancha inalámbrica aprovechando las capacidades de la red móvil. Al cierre de marzo del 2017, se alcanzaron 43 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) en la modalidad suscripción. Este servicio auto-instalable se ofrece en distintos planes comerciales y se puede conectar a múltiples dispositivos con navegación ilimitada y velocidades hasta 4 Mbps. En una primera fase, está disponible en Lima y algunas ciudades de Perú.

Todo lo anterior, soportado por el gran despliegue de redes de clase mundial 2G, 3G y 4G, llegando a 3.065 sitios en operación, lo que representa un aumento del 4% durante el presente año y un crecimiento del 144% durante los últimos doce meses. Por otra parte y en la misma dirección, durante el período hubo una expansión significativa en los canales de ventas y recargas.

Los ingresos en los tres primeros meses del 2017 alcanzaron a 105 mil millones de pesos, lo que implica un aumento de 24mil millones (+29)% respecto de marzo 2016, impulsado por mayores ingresos de servicio (+29%), en línea con el crecimiento de la base de clientes, junto a un alza en ingresos por ventas de equipos (+34%).

Evolución de costos; el costo total de la operación durante el período totalizó 138 mil millones de pesos, lo que significa un incremento de 17 mil millones de pesos (+14%) en comparación con las cifras de mismo período del año 2016. Este aumento es explicado por el fuerte desarrollo de la base de clientes en Perú con sus costos directos y de captura, y por la mayor depreciación.

El Ebitda de Entel Perú registró una pérdida de 24 mil millones de pesos, mejorando en 8 mil millones respecto de la misma fecha del año anterior (24%). Esta disminución de las pérdidas, fue impulsada principalmente por mejores márgenes en la venta de servicios

unido al sólido crecimiento de los ingresos, parcialmente compensado por un menor margen en la venta de equipos, resultante de la fuerte expansión de la base de clientes. Los gastos de comisiones por ventas y gastos de comercialización también crecieron en línea con las mayores campañas en la actividad de ventas.

La Depreciación, Amortización y deterioro presentan un incremento de 1 mil millones (+12%), principalmente asociado a mayor depreciación en línea con el despliegue de red realizado a partir del año 2013.

Entel Perú reportó una pérdida Operacional de 34 mil millones de pesos, menor en un 16% a la pérdida de 40 mil millones registrada en marzo de 2016.

El flujo de inversiones de Capital, está relacionado con el despliegue de red que se ha venido realizando desde el año 2013 en Perú año en que Entel adquiere la filial, así como la adjudicación de la banda de 700 MHz para dar servicios móviles de 4G en Perú.

Durante los últimos doce meses las necesidades de financiamiento de la filial Entel Perú ascendieron a aproximadamente 778 millones de dólares, los que fueron aportados por su matriz Entel Chile.

Resultado antes de Impuesto Consolidado

El aumento que presentan los resultados antes de impuestos, es la resultante del comportamiento de los ingresos y egresos comentados precedentemente.

Con fecha 29 de septiembre de 2014 se publicó en el Diario Oficial de la República de Chile la Ley N°20.780, la que introdujo diversas modificaciones al actual sistema de impuesto a la renta y otros impuestos. Entre las principales, se encuentra el aumento progresivo del Impuesto de primera Categoría, alcanzando el 27% a partir del año 2018, producto de la aplicación del sistema parcialmente integrado, el que entra en aplicación a contar del año 2017.

El impuesto a la renta determinado al 31 de marzo de 2017 considera el aumento de la tasa de impuesto del 24% al 25,5% para este año. Durante los tres primeros meses de este año se produjo un menor ingreso por impuesto a la renta por 8 mil millones de pesos comparado con el mismo período del año anterior, básicamente por menores ingresos por los créditos asociados al valor tributario de las inversiones en el exterior por una menor depreciación del dólar respecto del peso durante los tres primeros meses de cada año, y por la mayor tasa de impuesto aplicada en este año.

II. COMENTARIOS SOBRE EL ESTADO DE FLUJOS DE FONDOS

Las fuentes de generación de efectivo, han presentado el siguiente comportamiento durante los tres primeros meses de cada año, en cada una de las aéreas de actividad que se comentan.

En las actividades de operación, se observó una disminución de los flujos netos de ingreso por 10 mil millones de pesos, al disminuir de 112 mil a 102 mil millones de pesos.

Esta disminución en las actividades de operación, fue dado principalmente por el efecto combinado de un aumento en los pagos de la operación en 32 mil millones (7%), los que fueron parcialmente compensados con un aumento en el rubro "Ingresos Cobrados a Clientes" que crecieron en 22 mil millones de pesos (4%).

Por su parte, en las actividades de inversión, se observa un aumento en los flujos netos de egresos por 11 mil millones de pesos, y fue dado principalmente por un aumento en el rubro "Compras de Propiedad, Planta y Equipo" en 11 mil millones (10%).

Finalmente, en las actividades de financiación se observó un aumento en los flujos netos de egresos de 13 mil millones, producto principalmente del aumento en los pagos netos en la liquidación de derivados.

Como consecuencia de los movimientos comentados y de los saldos de efectivo y equivalentes del efectivo mantenidos al principio de cada período, las disponibilidades finales al cierre de cada uno de los períodos en "Efectivo y equivalentes al efectivo", disminuyeron de 138 a 78 mil millones de pesos, manteniéndose en volúmenes que cubren satisfactoriamente la planificación de flujos de efectivo del Grupo.

III. ANALISIS DE MERCADO Y RIESGO DE MERCADO

Análisis de mercado

El Grupo Entel se desempeña en un mercado altamente competitivo en las diversas líneas de servicios que ofrece.

Entel, no obstante la industria presenta una desaceleración en su crecimiento en Chile en línea con una economía de menor dinamismo y un entorno altamente competitivo sigue con una sólida evolución de los clientes de telefonía móvil de mayor valor, profundizando la penetración de datos móviles apoyado por fuertes niveles de reconocimiento de marca, una infraestructura superior con experiencia multicanal al cliente, la consolidación de la oferta de los planes de datos, y con un importante liderazgo en la participación de los ingresos en la industria.

La Compañía sigue comprometida por mantener un modelo de negocio basado en pilares fundamentales tales como la alta calidad de los servicios, contar con la mejor infraestructura de red y con un alto grado de innovación, lo cual le permite prosperar en mercados altamente competitivos.

En el último tiempo se han observado un aumento de los competidores que participan en el mercado de las telecomunicaciones, junto con una progresiva entrada de Operadores Virtuales de Telefonía Móvil (MVNO) que han ampliado la competencia.

En este escenario, el Grupo Entel tiene suscrito con distintos participantes del mercado, convenios de "roaming" doméstico y contratos de operador móvil virtual (OMV), a través de los cuales provee acceso a sus redes móviles en aquellas regiones en las que otros operadores no tiene cobertura a través de sus propias redes, y ofrece servicios de infraestructura de red, respectivamente.

Con el desarrollo de la tecnología 4G+ con la banda 700 MHz, la compañía ha seguido avanzando en su estrategia de ampliar el uso de datos móviles, donde se han efectuado importantes inversiones para aumentar la penetración de teléfonos inteligentes ("Smartphone"). Hoy en día, el 89% de los clientes de post-pago ya tiene un plan de datos o multimedia, lo que representa un 12% de crecimiento respecto de marzo 2016. En los clientes de este tipo. Asimismo, en el segmento de prepago la penetración de servicios ha crecido significativamente en el tiempo.

El favorable posicionamiento del Grupo ENTEL junto a su infraestructura tecnológica, constituye una particular fortaleza en el tránsito hacia los ajustes de mercado que se deba enfrentar. En servicios móviles, representativos del 76% de los ingresos del período, la marca "Entel" mantiene un fuerte posicionamiento, con una alta preferencia por parte de los usuarios, cuenta con la mejor infraestructura de red, y con un alto grado de innovación, ofreciendo una experiencia multicanal al cliente. Estos factores, hasta la fecha han sido decisivos en el manejo de las políticas de participación de mercado y de composición de cartera de clientes (post pago y de prepago).

En los segmentos de empresas, la Compañía ha seguido consolidando y aumentando su presencia, tanto en los servicios móviles, como en aquellos servicios integrados de voz, datos e Internet, junto a la oferta de outsourcing TI.

En abril del 2016, el estudio Best Consumer Experience (BCX), elaborado por la consultora IZO, otorgó por cuarto año consecutivo, el premio Mejor Experiencia de Cliente 2015 en la categoría Telecomunicaciones de Iberoamérica a Entel. La distinción se realiza tras la evaluación de más de 13.000 opiniones de consumidores, entre 130 empresas de distintos sectores en Chile, Argentina, Brasil, Colombia, España, México, Perú y Venezuela.

Por décimo cuarto año consecutivo, Entel fue distinguida en el mes de agosto del 2016, con el primer lugar en la categoría de "Telefonía Móvil" del Premio Nacional de Satisfacción de Clientes Pro calidad, reconociendo nuevamente el liderazgo de la compañía en calidad de servicio.

En el mes de octubre del 2016, Entel fue elegida como la empresa más innovadora del país en el sector telecomunicaciones del ranking "Most Innovative Companies Chile". Este ranking es realizado anualmente por el ESE Business School de la Universidad de Los Andes y participaron más de 300 empresas, las cuales son sometidas a una evaluación de sus políticas, procesos, procedimientos y cultura de innovación, así como también en su impacto en los resultados de la empresa.

Recientemente se publicó un estudio en el que Entel lidera el primer "Digital Index Ranking de Marcas Digitales" desarrollado por Llorente & Cuenca, que tiene el objetivo de medir la presencia de las empresas del IPSA en entornos digitales y la estrategia de dichas compañías en las diversas plataformas virtuales. Para esto, se desarrolló un modelo de métricas a partir del Marco de Evaluación Integrada de AMEC (Association of Measurement and Evaluation of Communication), basándose en tres aspectos: relevancia, influencia y creencias, seleccionando a 20 marcas que cotizan en la Bolsa de Santiago, las cuales se destacan por su producción de contenidos digitales y participación en las redes sociales.

En el 2016, Entel se convirtió en la primera empresa de telecomunicaciones chilena en ingresar en el Dow Jones Sustainability Index Chile.

Las políticas de mercado aplicadas, han sido exitosas en el otorgamiento de especial atención a los abonados bajo la modalidad de post-pago, cuyo nivel de utilización de servicios (MOU para voz y GOU para datos) e ingresos promedio (ARPU) son superiores a las de los abonados bajo la modalidad de prepago.

La sociedad mantiene un permanente análisis respecto de los actores relevantes en la industria de las telecomunicaciones, tanto en servicios móviles, como de red fija. Durante los últimos doce meses la base de clientes de telefonía móvil que la compañía mantiene en Chile tuvo una disminución neta del 5% alcanzando los 9.399.331 clientes. Esta variación negativa se da básicamente en clientes del segmento de prepago (voz y banda ancha móvil) que se relaciona principalmente por el menor dinamismo que presenta la economía en el país, así como por menores promociones asociadas a la disminución en las tarifas de interconexión móviles del 18% y 24,4% en los meses de enero de 2016 y 2017, respectivamente, y a la migración hacia planes de postpago. Por otra parte, en un ambiente de alta competitividad, Entel ha crecido un 3% en su base de clientes de post-pago (voz y banda ancha móvil) en los últimos doce meses, donde se encuentran los clientes de mayor valor, representando un 40% de la base total de clientes de telefonía móvil en Chile.

Con respecto a la oferta de planes de telefonía móvil, con el objetivo de mejorar permanentemente la experiencia de uso de los clientes, la compañía a lo largo del tiempo ha profundizado la oferta de datos en los planes de multimedia con la característica de cobrar el exceso consumido sobre los límites del plan de datos contratado, en lugar de reducir la velocidad de navegación. La transición a dichos planes de datos limitados ha sido altamente adoptada.

En los últimos meses, la Compañía lanzó "Planes Multi Smart"en el segmento de postpago, que permite la conexión de hasta cinco dispositivos en un plan específico, a partir de planes de datos de 2 GB hasta 10 GB, con mayores cuotas de video y música en todos los planes, presentando ofertas con o sin terminales. Adicionalmente, en el último tiempo se han lanzado nuevos planes cuenta controlada, Control Simple, los cuales incluyen WhatsApp ilimitado sin utilizar la cuota de datos mensual que se incluye en cada plan. Esta nueva oferta responde a la tendencia de los usuarios de utilizar una mayor cantidad de datos en aplicaciones de mensajería instantánea como WhatsApp. Por otra parte, se introdujo un modelo de autoservicio más ágil para planes de tarifas bajas, con el lanzamiento del "nuevo

chip auto plan", proporcionando fácil acceso y capacidades de instalación automática, que se distribuyó en los canales minoristas. En este escenario, Entel continuó desarrollando su estrategia basada en el valor, la calidad del servicio y la experiencia del cliente.

Con respecto a la oferta de planes de telefonía móvil para el segmento empresas, se han lanzado planes que cuentan con una mayor cuota de navegación, mejor conectividad empresarial de aplicaciones de correo electrónico y mensajería whatsapp de manera permanente, y minutos de voz ilimitados

El mercado de prepago continuó siendo afectado por una reducción de las recargas por parte de los usuarios, la caída en los cargos de acceso y una mayor migración hacia planes de postpago. En este escenario, las ventas fueron impulsadas por el modelo SIM y recargas promocionales, que ofrecen acceso gratuito por tiempo limitado a redes sociales, como Facebook, WhatsApp y Twitter, y un mayor acceso y continuidad de servicios a través de servicios en línea. Adicionalmente, la compañía lanzó planes bajo un modelo de autoservicio, que incluye promociones para clientes portados.

Para el desarrollo de los planes comerciales, la puesta en marcha de la tecnología 4G+ con la banda de 700 MHz ha permitido profundizar la oferta de datos en forma atractiva. Asimismo, en marzo de este año se completó el despliegue a nivel nacional, convirtiéndose Entel en la primera en lograr cobertura LTE avanzada a nivel nacional en la banda de 700MHz y 2,6 GHz, que es la más moderna de Latinoamérica, permitiendo ofrecer servicios de datos de más alta velocidad aumentando la calidad en la cobertura en espacios cerrados o indoor.

Al 31 de marzo del 2016, la penetración de datos entre los suscriptores de postpago fue del 89%, alcanzado 2,2 millones de clientes en servicios 4G, lo que representa un crecimiento del 80% respecto de marzo del 2016 en dichas conexiones.

En lo relacionado a los servicios asociados a la red fija, se continúa observando un crecimiento en el segmento de clientes empresariales, en especial para la provisión de soluciones integradas de voz, datos e Internet, así como servicios de tecnología de la información (TI), donde se ha apreciado un creciente interés en el uso de plataformas en la nube (Cloud), cuyo servicio permite a las empresas migrar desde plataformas propias a soluciones de outsourcing.

Adicionalmente, se han lanzado recientemente servicios de Ciber Seguridad focalizada en la protección de los activos críticos, la información comercial de las empresas, y datos e infraestructura TI de las compañías e instituciones, permitiendo prevenir la fuga de información, fraude electrónico y espionaje industrial, desarrollando alianzas estratégicas con actores internacionales para prestar servicios de clase mundial. De esta forma, a fines del 2016, Entel logra la categoría Platinum Managed Security Service Provider para proveer soluciones de seguridad de la empresa Fortinet, logrando de esta forma ser el primer Service Provider en Chile de esta categoría. Con esto, es posible dar respuesta a las crecientes necesidades de seguridad de nuestros clientes, donde se cuenta con el portafolio Entel Cyber Secure, el que incluye soluciones y servicios de Ciberseguridad para la protección, defensa,

gestión de riesgos y cumplimiento normativo de los Sistemas TIC en el ámbito empresarial, industrial y de gobierno.

La Compañía ha estructurado diferentes propuestas de servicios para el segmento empresas sobre la base de su sólida infraestructura móvil y su red GPON, y capacidades de centro de datos (Datacenter), a través de la venta convergente de servicios fijos y móviles.

La ampliación de la red GPON ha permitido a Entel lograr una mejor cobertura y eficiencia de los servicios fijo y aumentar su presencia en el mercado empresas, mejorando así las soluciones de conectividad y la integración de los servicios fijos y móviles con acceso de alta velocidad.

La Compañía está involucrada en proyectos de alta complejidad en el segmento corporativo, que se han traducido en lograr un liderazgo en cuotas de mercado en el negocio de las telecomunicaciones. Asimismo, la Sociedad se ha consolidado como un actor importante en el negocio de TI y como el mayor proveedor de infraestructura de centro de datos (Datacenter), contando además con las certificaciones Tier III Design Documents y Tier III Constructed Facility, que otorga el Uptime Institute. Su diseño, implementación y operación permiten garantizar un 99,982% de disponibilidad ante cualquier contingencia.

Durante el mes de mayo del 2016, se llevó a cabo la octava edición del Entel Summit, una de las reuniones más importantes para la innovación, Tecnología y negocios en Chile. Cerca de dos mil personas asistieron a esta edición, la que contó con la participación del empresario tecnológico Uri Levine, fundador de Waze. Durante la jornada, los clientes de Empresas y Corporaciones de Entel conocieron las tendencias que vienen de la mano de la digitalización que viven hoy los negocios y la oportunidad que ofrece la tecnología para generar mejores experiencias para los clientes.

Respecto de los servicios de "Entel Hogar", donde la compañía aprovechando el nivel de desarrollo y convergencia de sus tecnologías, y enfocándose a proveer soluciones de telefonía fija inalámbrica, Internet y televisión satelital para ciertos segmentos del mercado residencial, al 31 de marzo de 2017 se alcanzaron 451 mil UGI en la modalidad de suscripción, creciendo un 14% respecto del mes de marzo del año anterior impulsado por una oferta comercial atractiva con el correspondiente apoyo de una campaña publicitaria.
La Compañía se encuentra en un proceso de despliegue intensivo de su red de Fibra Óptica, cuyo objetivo es llegar rápidamente a una gran cantidad de hogares para así poder entregar los servicios de Internet, Televisión y Telefonía fija. A la fecha, la red cubre solo ciertos sectores de algunas comunas de la región Metropolitana. Dada la velocidad de construcción, en el mediano-largo plazo, se tendrá cubierta gran parte de la ciudad. Para hacer uso de esta nueva red, próximamente se comenzará a modo de marcha blanca con la venta de los servicios a los clientes que tengan actualmente la red desplegada.

En materias relativas a Concursos Públicos, respecto de otorgar concesiones de servicio público de transmisión de datos en la banda de frecuencia de 700 MHz, en el mes de Septiembre de 2015 se publicó el Decreto que otorga la concesión a nuestra concesionaria Will S.A., con este acto se activan los compromisos de plazos de ejecución del despliegue del proyecto técnico en esta banda de Frecuencia (plazo 2 años), así como también, las obligaciones de las contraprestaciones. Esto implica dotar de servicio de telefonía y trasmisión de datos a 549 Localidades, 373 Kilómetros de rutas, como también conectividad de acceso a internet en 212 Escuelas (con gratuidad por 2 años). Adicionalmente, se debe disponer una Oferta Pública para Operadores Móviles Virtuales, para el Servicio de Roaming Automático Nacional y para el Servicio de Transporte de Datos Mayorista para servicio de Acceso a Internet. Las obligaciones de servicios en Localidades, Rutas y Escuelas deben estar ejecutadas en un plazo máximo de 18 meses.

Al respecto, nuestras concesionarias ya han cumplido su obligación de disponer las Ofertas Públicas exigidas en las bases. Asimismo, fueron recepcionados junto con la Subsecretaría de Telecomunicaciones, los servicios de Telefonía y Transmisión de Datos en las localidades y rutas asignadas. Misma situación sucede respecto de la instalación de las 212 Escuelas que exige el concurso, las cuales ya se encuentran recepcionadas y operativas.

La banda de frecuencia de 700MHz, tal como se ha expresado por diversos expertos, es relevante para el desarrollo de la oferta de servicios de telecomunicaciones. En especial para los servicios de transmisión de datos de alta velocidad (LTE), ya que permite complementar la oferta de servicios LTE o 4G con una banda de mayor penetración indoor y mejor cobertura rural, y adicionalmente permite otorgar el servicio de Carrier Agregation en conjunto con la banda de 2600 MHz, tecnología que ya está siendo entregada a nuestros clientes a partir de mayo del 2016 en la Región Metropolitana, y ya en marzo de este año se completó el despliegue a nivel nacional, convirtiéndose Entel en la primera en lograr cobertura LTE avanzada a nivel nacional en la banda de 700MHz y 2,6 GHz, que es la más moderna de Latinoamérica. Todo lo anterior ha permitido aumentar la oferta y velocidad de servicio de datos a nuestros clientes. Con esto, Entel se consolida como la empresa de telecomunicaciones que más ha avanzado en el despliegue del 4G+ a nivel país, logrando entregar esta tecnología con cobertura nacional.

En el ámbito de las operaciones internacionales, en la actualidad el Grupo mantiene presencia sólo en Perú, cuyo mercado, requerimientos de recursos y esfuerzos de administración, se encuentran alineados con las actuales definiciones estratégicas. Los negocios del Grupo en Perú, tradicionalmente estaban enfocados a servicios integrados de red fija para clientes empresariales en la ciudad de Lima y servicios Call Center, tanto domésticos como internacionales, y desde 2013 se han expandido hacia negocios de telefonía móvil a través de Entel Perú.

El desarrollo de Entel Perú constituye un proyecto de largo plazo que se estima le posibilitará posicionarse como operador global de telefonía móvil en un mercado de alto potencial como el peruano. Este mercado se encuentra atravesando por un importante cambio tecnológico, en donde progresivamente los servicios de voz evolucionan hacia un uso intensivo de datos móviles.

Entel Perú, ha formulado su estrategia de negocios a modo de convertirse en un operador móvil global, sirviendo a todos los segmentos con una experiencia de clientes diferenciadora en un momento de importante evolución tecnológica hacia los servicios de datos móviles. Para esto, se han orientado los esfuerzos en la expansión de la red, la oferta tecnológica para voz y datos móviles, canales de distribución, y ampliación de la oferta comercial y de terminales para el mercado.

Entel Perú ha continuado con la construcción de marca después de la exitosa campaña de lanzamiento realizada en el mes de octubre del año 2014. La oferta incorpora importantes promociones para atender a los clientes, apalancado por una experiencia de uso distintiva y apoyada en una infraestructura de clase mundial. La oferta comercial incluye alta capacidad de datos en los planes multimedia incorporando servicio de voz ilimitada sin distinción de le red de destino, equipos terminales de alta gama, y acceso gratuito a redes sociales por tiempo limitado. Esta proposición ha sido reconocida por el mercado peruano y en la actualidad la marca posee un alto nivel de recordación. Asimismo, a lo largo del período la oferta de una amplia gama de planes multimedia se ha ido ampliando con atractivas cuotas de navegación por internet, promociones a redes sociales y minutos de libre disposición para llamadas a todas las redes de destino. Durante el segundo semestre del 2016, se profundizó la oferta de datos duplicando las cuotas existentes en los planes vigentes. Asimismo, se continúa ofreciendo una variada oferta de terminales inteligentes smartphones, como de planes asociados a las tarjetas SIM sin equipo.

Como consecuencia de lo anterior, la base de clientes ha crecido constantemente, alcanzando al 31 de diciembre de 2016 la cantidad de 5.121.406 clientes, creciendo un 39% respecto de marzo del año anterior, y un 7% respecto del trimestre anterior, impulsado por los servicios 2G, 3G y 4G. La base de clientes de post-pago (voz y banda ancha móvil), creció un 35% respecto de marzo 2016, donde se encuentran los clientes de mayor valor. En lo que respecta a prepago (voz y banda ancha móvil), la base de clientes creció un 41% y se continúa avanzando en desarrollar la oferta ampliando los canales de recargas a lo largo del país, de ventas y redes de distribución, y acceso a redes sociales en forma gratuita.

La Compañía, también está ampliando su oferta comercial en forma selectiva al segmento residencial, con servicios de telefonía y banda ancha inalámbrica aprovechando las capacidades de la red móvil, alcanzando 43 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) en la modalidad suscripción al 31 de marzo de 2017. Adicionalmente, hacia fines del 2016, se inició la venta del servicio de banda ancha inalámbrica, también aprovechando las capacidades de la red móvil. Este servicio de auto-instalación, se ofrece en distintos planes comerciales y se puede conectar a múltiples dispositivos con navegación ilimitada y velocidades hasta 4 Mbps. En una primera fase, este servicio estará disponible en Lima y algunas ciudades de Perú.

En otro ámbito, el regulador peruano, a partir de enero del 2015 ordenó que los operadores móviles deben proveer teléfonos móviles desbloqueados para poder ser utilizados en cualquier red, favoreciendo el proceso de portabilidad y costos asociados. Siguiendo las tendencias de portabilidad de los últimos meses, Entel Perú continúa en una posición de

liderazgo en la obtención de portaciones netas positivas, registrando 157 mil durante el trimestre, donde potspago alcanzó a 99 mil y 58 mil en prepago.

Por otra parte, a partir de abril del 2015, se fijaron las nuevas tarifas de interconexión, produciéndose una importante rebaja favoreciendo la competencia.

Durante el segundo trimestre del 2016, Entel Perú recibió cuatro premios Effie en reconocimiento a sus efectivas campañas de comunicación y marketing, para difundir su oferta comercial diferenciadora, reflejando la alta valoración y aceptación en el mercado peruano.

Entel Perú, fue reconocida en el ranking de reputación corporativa realizada por MERCO. La compañía alcanzó la posición número 16 en el año 2016, avanzando 55 lugares respecto del ranking 2015. En un marco de importante expansión en sus clientes, la Compañía se destacó en el 2016 entre las 100 empresas evaluadas en los distintos sectores de la economía, y fue la mejor rankeada en el sector de telecomunicaciones.

Análisis de riesgo de mercado

Los riesgos de mercado que enfrentan las empresas del Grupo, se comentan en la nota 31 a los estados financieros consolidados.

En dicha nota se comentan los riesgos tecnológicos, regulatorios, cambiarios, de crédito, de tasa de interés y de liquidez, así como las políticas de control y mitigación aplicadas. El permanente análisis de las tendencias tecnológicas y de mercado se mantiene potenciado por una alianza con Vodafone Group, operador de origen británico, líder a nivel mundial de telefonía móvil. A través de esta alianza, el Grupo Entel, entre otros beneficios, comparte las mejores prácticas en servicio al cliente, accede a nuevos productos de voz y datos con acceso internacional, puede ampliar la cobertura y calidad en los servicios de Roaming y mantener el liderazgo en el desarrollo de servicios de valor agregado en el plano de la Telefonía Móvil Digital Avanzada.

En materia regulatoria, con respecto a los servicios prestados por el Grupo a nivel doméstico, han sido promulgadas o se encuentran en trámites legislativos y administrativos avanzados, diversas reformas que afectarán la competencia, acelerarán la penetración de Internet, se establecen nuevas tarifas para los servicios de interconexión, entre otros objetivos.

Como se comenta en las notas a los estados financieros, entre estas reformas se incluye el establecimiento de mayor información a los usuarios, destinadas a comparar las ofertas de mercado para los servicios de Internet, la portabilidad geográfica y entre servicios, la uniformidad de la numeración telefónica entre redes fijas y móviles, los procesos de determinación de las tarifas de los servicios que se prestan a través de las interconexiones, entre otros. Asimismo, el órgano de competencia ha establecido instrucciones a las compañías de telecomunicaciones para la aplicación de diferenciación (o no) en las tarifas de

las llamadas según la red de destino, como asimismo ha recomendado el establecimiento en materia legislativa que permita las transacciones de espectro.

Respecto de los procesos tarifarios la autoridad mantiene la política iniciada en el 2014 de establecer bajas tarifarias en los servicios que se prestan a través de las interconexiones, en especial los valores de cargo de acceso, para las concesionarias móviles y fijas.

Frente a los cambios regulatorios antes señalados, la diversificación y el tamaño del Grupo Entel, permiten paliar las consecuencias de una eventual regulación adversa, así como crear nuevas oportunidades de negocios. Con todo, no se puede descartar que en el marco de una industria regulada, no puedan surgir cambios que impacten los resultados o limiten las posibilidades de crecimiento.

IV. CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS

Las sociedades del Grupo se encuentran al día en el cumplimiento de todas sus obligaciones con terceros.