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

Para efecto de análisis comparativo, es necesario tener presente que a partir del 1° de enero del 2018 entró en vigencia la nueva norma contable sobre reconocimiento de ingresos (NIIF 15). Las cifras comparativas con el 2017 en los estados financieros no se modifican y se presentan según las normas contables antes de NIIF 15.

El cambio para la compañía se produce en el servicio de telefonía móvil, en la modalidad de contratos de suscripción de servicio con arriendo de equipo en conjunto con las provisiones de incobrables asociadas a estos contratos. Esto, se basa en que la entrega del equipo móvil crea una obligación separable a la prestación del servicio.

A su vez este tipo de contrato genera comisiones que se pagan a los distintos canales de distribución, las que se cancelan a título de los futuros servicios a prestar. Estos costos, son diferidos y se reconocen en resultado en la medida que se genera el ingreso.

La aplicación de la nueva norma contable significó efectuar un ajuste inicial al 1° de enero de 2018, donde se determinó retrospectivamente el pasado más cercano que se ve afectado por el cambio total del ajuste inicial, el cual se reconoció en patrimonio. Este ajuste inicial ascendió a MM$100.779 neto de impuestos. Así mismo, este ajuste inicial significó anticipar Ebitda futuro por MM$140.842, por lo que el futuro EBITA se verá disminuido en esta cifra por los próximos 18 meses desde el 1° de enero del presente año. Cabe señalar, que este cambio de norma contable afecta la temporalidad del reconocimiento de los ingresos y gastos relacionados al negocio señalado anteriormente.

A continuación, se muestra un cuadro comparativo de los resultados entre el primer trimestre del año 2018 y 2017, donde ambos períodos se presentan en criterios comparables, eliminando a marzo del 2018 los efectos de la aplicación de NIIF 15.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2018

Periodo comprendido entre Enero y Marzo (Millones de $)	Consolidado		
	2017	2018	Δ %
Ingresos de Actividades Ordinarias (Reportados)	477.025	463.539	-2,8%
Eliminación de ajuste neto de menor ingreso contratos de suscripción y equipos		13.137	
Ingresos de Actividades Ordinarias sin IFRS 15 (comparable)	477.025	476.677	-0,1%
EBITDA	109.975	99.342	-9,7%
Eliminación de ajustes netos de ingresos, comisiones e incobrables		12.037	
EBITDA Proforma sin IFRS15 (comparable)	109.975	111.379	+1,3%
EBIT sin Ajuste IFRS15 (comparable)	31.218	29.017	-7,1%
Ganancia / Pérdida sin ajuste IFRS 15 (comparable)	14.126	8.470	-40,0%

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

Los resultados a nivel de Ebitda disminuyeron de 109.975 a 99.342 millones de pesos, entre los tres primeros meses de cada año. Esto representó una disminución del 10%. Esta disminución está afectada por el nuevo tratamiento contable de NIIF 15, empeorando el Ebitda en 12.037 millones. Al eliminar el efecto de la NIIF 15, el Ebitda presenta un aumento de 1.404 millones equivalente a un +1,3% alcanzando los 111.379 millones. Este aumento se explica por las menores pérdidas de la filial Entel Perú, presentando una mejora del +32% (+80% sin NIIF 15) en su Ebitda, parcialmente compensado con menores márgenes de algunos negocios principalmente en Chile, los cuales muestran una caída del -14% (-13% sin NIIF 15) en su Ebitda.

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.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2018

El índice de precios al consumidor, en el período finalizado al 31 de marzo del presente año, ha experimentado las siguientes variaciones: 1,6% durante los últimos doce meses; desde que se suspendió el proceso de corrección monetaria, 32,5%.

	31.03.2018	31.12.2017	31.03.2017
INDICES DE LIQUIDEZ			
Liquidez corriente (Activos corrientes / Pasivos corrientes)	1,44	1,19	1,37
Razón ácida (Efectivo y Equivalentes al Efectivo/Pasivos Corrientes)	0,09	0,23	0,14
INDICES DE ENDEUDAMIENTO			
Razón de endeudamiento (%) (Deuda Total / Patrimonio)	175,16	184,98	170,60
Proporción deuda a corto plazo (%) (Pasivos Corrientes / Deuda total)	24,02	27,21	25,39
Proporción deuda a largo plazo (%) (Pasivos no Corrientes / Deuda total)	75,98	72,79	74,61
Cobertura gastos financieros (Resultados antes de impuestos e intereses/gastos Financieros)	0,62	1,32	1,59
Margen de utilidad (Utilidad sobre ingresos)	0,00	2,23	2,98
Rentabilidad del Patrimonio (%) (anualizado) (Utilidad del ejercicio sobre Patrimonio promedio)	0,01	3,47	5,00
Rentabilidad del activo (%) (anualizado) (Utilidad neta del período sobre Activo promedio)	-	1,24	1,68

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2018

RENTABILIDAD Y VALOR POR ACCION

	31.03.2018	31.12.2017	31.03.2017
Utilidad por acción (anualizado) ($)	0,30	143,73	187,09
Retorno Dividendos (%) (Dividendos últimos doce meses / cotización acción al cierre)	0,49	0,49	0,00
Valor libros (Patrimonio/número de acciones) ($)	4.299,70	4.100,27	4.258,96
Valor bursátil (según cotización) ($)	6.928,10	6.913,30	7.976,20

Evolución de índices financieros

En los períodos que se comparan, se observan menores márgenes y utilidades durante los tres primeros meses de cada año. Por otra parte, los índices de endeudamiento presentan un aumento en los últimos doce meses afectados principalmente por el mayor aumento en los pasivos respecto del aumento del patrimonio según se explica más adelante.

Los Índices de Eficiencia y Rentabilidad - margen de utilidad y rentabilidades sobre patrimonio y activo se han visto disminuidos principalmente por menores ingresos de MM$13.137 asociados a la aplicación de NIIF 15, mayores depreciaciones debido al mayor nivel de inversiones asociados al plan de expansión de la compañía los que han sido parcialmente compensados con menores gastos operacionales. Asimismo, hay mayores gastos financieros, y mejores ingresos por los créditos asociados a mayores pérdidas tributarias.

Respecto de la razón de endeudamiento, en los últimos doce meses ésta ha aumentado, pasando de una relación de 171% a una de 175%. Esta variación se produce dado el mayor aumento producido en los pasivos en 81 mil millones (+4%) respecto del aumento del patrimonio en 13 mil millones (+1%), donde el patrimonio se vio incrementado principalmente por el ajuste inicial de la aplicación de NIIF 15 y por mayores utilidades acumuladas que fueron parcialmente compensados por la disminución en las reservas por diferencias de cambio por conversión que afecta a las inversiones en Perú producto de la caída del tipo de cambio peso/dólar y por 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.

El índice de cobertura de gastos financieros presenta una disminución respecto a igual período del año anterior situándose en 0,62 veces. Al eliminar los efectos de la NIIF 15 este índice asciende a 1,18 veces. La holgura de este límite mejora si el cálculo se practica sobre flujos efectivos, considerando resultados antes de depreciaciones, su relación alcanza a 4,61 veces (5,2 veces sin NIIF 15).

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 presenta un aumento pasando de un 137 % a un 144%. Esto, producto del efecto combinado de un aumento en los activos corrientes en 25 mil millones (+3%), y una disminución en los pasivos corrientes en 11 mil millones (-2%).

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 14% a un 9% de cobertura. Lo anterior dado por una disminución del Efectivo y Equivalentes al Efectivo en 29 mil millones, parcialmente compensado con una disminución en los pasivos corrientes por 11 mil millones.

Análisis del Estado de Situación Financiera

	31-03-2018 MM$	31-12-2017 MM$	Variación %
ACTIVOS			
Activos Corrientes	786.909	744.946	6
Activos no Corrientes	2.787.178	2.784.094	0
TOTAL ACTIVOS	3.574.087	3.529.040	1

En lo que respecta al nivel de los activos totales del Grupo, se observó un crecimiento con respecto al cierre del año anterior de 45 mil millones de pesos, equivalente a un 1%.

Se observa un aumento de 64 mil millones de pesos en el rubro Otros Activos No Financieros Corrientes y un aumento de 48 mil millones en los Deudores Comerciales. Estos aumentos se deben principalmente por la aplicación de NIIF 15 a contar de este año como los emanados de la actividad del primer trimestre del 2018, donde el ajuste inicial en estas cuentas se registró contra patrimonio. Estos efectos implicaron un aumento de 51 y de 64 mil millones de pesos en los Otros activos No Financieros y los Deudores Comerciales respectivamente.

En el rubro Propiedades Plantas y equipos se observa un aumento de 4 mil millones de pesos correspondiente al monto en que las inversiones superaron las depreciaciones del período, donde la inversión bruta alcanzó a los 388 mil millones de pesos.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2018

Las inversiones en Propiedades, planta y equipo del Grupo Entel incluidas las filiales en Perú estuvieron orientadas en un 80% a aquellos servicios de mayor desarrollo, particularmente de servicios móviles, y en un 20% a inversiones en plataformas e infraestructura de red fija.

A su vez, la inversión destinada a servicios móviles correspondió principalmente a infraestructura de red.

En lo que respecta a inventarios corrientes, estos aumentaron en 3 mil millones, y están referidos principalmente 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 5 mil millones en el rubro de Activos por Impuestos Diferidos, un aumento de 9 mil millones en los Otros Activos No financieros No Corrientes afectado por NIIF 15 en 6 mil millones, parcialmente compensados con una disminución de 6 mil millones en los activos intangibles distintos a la plusvalía.

Por otra parte, se observa un aumento de 24 mil millones en los Activos por Impuestos Corrientes, principalmente producto de un aumento neto de 10 mil millones asociados a los pagos provisionales mensuales (PPM) y de 15 mil millones de créditos por pérdidas tributarias.

Finalmente, se observa una disminución en el Efectivo y Equivalentes al Efectivo en 96 mil millones y en los Otros Activos Financieros no corrientes de 16 mil millones producto de una disminución en la variación del tipo de cambio peso/dólar que afecta a la cartera de instrumentos de derivados financieros, los cuales forman parte de la estrategia de cobertura y tasa de interés de la Compañía.

PASIVOS Y PATRIMONIO	**31-03-2018 MM$**	**31-12-2017 MM$**	**Variación %**
Pasivos Corrientes	546.606	623.405	-12
Pasivos no Corrientes	1.728.587	1.667.284	4
Patrimonio Total	1.298.894	1.238.351	5
Atribuible a los Propietarios de la Controladora	1.298.582	1.238.351	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	3.574.087	3.529.040	1

En lo que respecta al nivel de los pasivos totales, se observó una disminución con respecto al cierre del año anterior de 15 mil millones de pesos, equivalente a un 1%.

La disminución de los pasivos totales se origina principalmente en una disminución en las cuentas por pagar comerciales en 79 mil millones de pesos, parcialmente compensados por un aumento en el pasivo financiero corriente y no corriente en 22 mil millones de pesos, derivado de la obtención de fondos con instituciones financieras, mejorando la liquidez de la compañía, compensado en parte por la caída de la deuda nominada en dólares asociada a un menor tipo de cambio peso/dólar. Adicionalmente, el pasivo por impuestos diferidos presenta un aumento de 41 mil millones de pesos afectados principalmente por NIIF 15 en 36 mil millones de pesos.

Por su parte, el patrimonio presenta un aumento neto de 60 mil millones de pesos respecto de diciembre del año anterior, dado principalmente por el ajuste inicial de la aplicación de NIIF 15 en 101 mil millones, 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 y por las reservas por diferencias de cambio por conversión que afecta a las inversiones en Perú producto de la caída del tipo de cambio peso/dólar, en montos ascendentes a 25 mil millones y 15 mil millones respectivamente.

Como se comentó precedentemente, no se observan efectos netos relevantes por fluctuaciones de la tasa de cambio, debido a que estas han sido neutralizadas 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.

Ajuste en Patrimonio por aplicación de NIIF 15 (norma de ingresos)

Tal como se menciona en nota 2e) de los estados financieros, el Grupo adoptó la nueva norma de reconocimiento de ingresos a partir del 1 de enero de 2018, utilizando el método retrospectivo modificado. Este método consiste en determinar retrospectivamente el pasado más cercano que se ve afectado por el cambio total del ajuste inicial, el cual se reconoce en la fecha de adopción con efecto en patrimonio (resultados acumulados).

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2018

A continuación, se presenta el efecto del ajuste inicial a patrimonio al 1 de enero del 2018, como consecuencia de la adopción de la nueva norma:

	M$
Total Patrimonio al 31-12-21017	1.238.351.170
Mayor Ingreso neto de Venta Equipos, descontado incobrables	81.539.905
Comisiones Atribuidas a Futuros Servicios	59.301.791
Impuesto Diferido	(40.062.033)
Total Ajustes	100.779.663
% Ajustes sobre Patrimonio Diciembre	8%
Total Patrimonio al 01-01-2018	1.339.130.833

Este ajuste inicial a patrimonio originó como contrapartida una mayor cuenta por cobrar, un mayor gasto diferido por captura de clientes y un pasivo por impuestos diferido.

A nivel de patrimonio la adopción de la norma implicó un incremento de M$ 100.779.663 (+8%), respecto al del 31.12.2017. El efecto contable neto en los resultados de períodos futuros producto del cambio de la norma IFRS 15, dependerá de la evolución de los ingresos asociados a la actividad del negocio móvil de postpago en la modalidad de contratos de arriendo o comodato. Cabe señalar que este cambio de norma afecta la temporalidad del reconocimiento de los ingresos y gastos relacionados al negocio señalado anteriormente.

Análisis de los Estados de Resultados:

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 disminuyeron en un 3%, al comparar los tres primeros meses de 2018 y 2017, según el siguiente detalle:

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2018

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR VENTAS:

	2018 MM$	2017 MM$	Variación %
Telefonía Móvil- Chile	251.474	261.267	-4
Telefonía Móvil – Perú	106.869	102.238	5
Servicios Privados (incluye servicios IT)	45.726	46.916	-3
Telefonía Local (incluye NGN-IP)	13.384	14.951	-11
Servicio de Televisión	8.671	7.945	9
Larga Distancia	2.681	3.506	-24
Internet	11.664	9.873	18
Servicios a Otros Operadores	8.487	13.348	-36
Negocios de Tráfico	4.165	4.456	-7
Americatel Perú	4.539	5.594	-19
Servicios Call Center y otros	3.360	3.259	3
Otros Ingresos (1)	2.519	3.672	-31
Total Ingresos Operacionales	463.539	477.025	-3

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

Los ingresos consolidados de los tres primeros meses del año totalizaron 464 mil millones de pesos, lo que significa una disminución del 3% en comparación con las cifras del mismo período del año 2017. Esta disminución está afectada por el nuevo tratamiento contable de NIIF 15 a partir de enero de este año, donde producto de la nueva norma contable los ingresos se ven disminuidos en 13.137 millones. Al eliminar el efecto en ingresos de la NIIF 15, estos se presentan estables, impulsados por mayores ingresos en la operación móvil de Perú (+15%), en parte compensados por una disminución en los ingresos en Chile.

Como se observa, dentro de la evolución de los ingresos del Grupo, se destaca el crecimiento en los servicios móviles de Perú, los que presentaron un aumento de un 5% en sus ingresos respecto del mismo período del año anterior (+15% sin NIIF15). 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 servicios de Internet y de Televisión, los cuales se han impulsado por la oferta de servicios de "Entel Hogar".

La Compañía sigue con una sólida evolución de los clientes de telefonía móvil de alto valor, no obstante, el entorno altamente competitivo en una industria de mayor madurez y una economía de menor dinamismo durante el 2017. En Perú, Entel continúa posicionando su marca para ser un actor relevante en el mercado y se ha focalizado en la ampliación de la oferta comercial incluyendo datos ilimitados para planes de alto valor y la incorporación de la modalidad de financiamiento en la venta de equipos de postpago, sus canales de distribución, y una expansión selectiva de la red.

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 4% respecto del año anterior, al excluir los efectos de NIIF 15 estos caen en un 3%. La caída se debe principalmente por una disminución en los ingresos de servicios, mayoritariamente en el segmento de prepago producto de una menor base de abonados incluyendo migraciones de clientes de mayor valor hacia planes de postpago, y una menor recarga de los servicios. Asimismo, los ingresos de servicios de postpago también caen producto de la disminución de los ingresos variables producto del incremento de los minutos libres de voz ofrecidos en planes multimedia y la evolución de la oferta comercial hacia planes de mayor uso de datos, lo que fue compensado en parte por un aumento de los cargos fijos asociados a un aumento en la base de clientes de alto valor. Adicionalmente, los ingresos asociados a la venta de equipos y accesorios aumentan un 19% (sin NIIF 15) respecto de la misma fecha del año anterior, con un aumento principalmente en el segmento de postpago.

La filial Entel Perú, presentó en los tres primeros meses de este año un ingreso de 107 mil millones, superando en 5 mil millones de pesos los ingresos de igual fecha del año anterior equivalente a un +5%, al excluir el efecto de NIIF 15 el ingreso aumenta en un 15%. Este fue impulsado por el aumento en los ingresos por servicios de voz y datos en conjunto con mayores ingresos por ventas de equipos. Este aumento se debe a la fuerte expansión de los clientes en redes 2G, 3G y 4G, alcanzando un total de 6.852.120 de clientes móviles al 31 de marzo 2018, mostrando un crecimiento neto de abonados de un 34% respecto de marzo del 2017, y presenta un ARPU promedio de $5.116. Cabe señalar que a lo largo de los últimos doce meses se ha producido una fuerte disminución de los cargos de acceso en un 75%, excluyendo este efecto el aumento en los ingresos de servicio hubiera sido de un 26%. 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 2018, se alcanzaron 152 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) en la modalidad suscripción y prepago. Este servicio auto-instalable se ofrece en distintos planes comerciales y se puede conectar a múltiples dispositivos con navegación ilimitada y mejores velocidades. Actualmente, está 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 asociadas a hosting, seguridad y servicios en la nube, han presentado una disminución del 3% respecto de marzo de 2017, producida principalmente en los servicios de TI por una venta de equipos efectuada por única vez en marzo de 2017 por 2.800 millones. Estos servicios permiten a los clientes resolver necesidades sin invertir en infraestructura propia, mejorando su productividad a través del uso de la mejor infraestructura de redes de fibra óptica y capacidades en data center.

Los ingresos de telefonía local presentan una disminución de un 11% asociado principalmente a la disminución en las tarifas de cargos de acceso, y una disminución en los ingresos por servicios asociados a las 237 mil UGI bajo la modalidad de suscripción de los servicios de "Entel Hogar" que presentaron una disminución del 12% respecto al año anterior.

El crecimiento en los servicios de televisión en un 9%, corresponde a la porción del servicio de televisión satelital asociado a "Entel Hogar". A la fecha este servicio cuenta con 140 mil UGI, obteniendo un crecimiento del 7% respecto de la misma fecha del año anterior, donde la Compañía continuó con una estrategia selectiva para este servicio.

Los ingresos por servicios de larga distancia han presentado una disminución de un 24%, donde los ingresos de larga distancia internacional caen debido a menores tráficos y tarifas en línea con una mayor penetración de servicios IP.

Los servicios de internet experimentaron un crecimiento de un 18%, 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+, y que al 31 de marzo se han alcanzado 58 mil UGI bajo la modalidad BAFI, creciendo un 14% respecto de la misma fecha del año anterior

Los ingresos por servicios a otros operadores móviles y fijos presentan una disminución del 36% durante el período, asociado a una disminución de los ingresos y términos de ciertos contratos por arriendo de infraestructura de red a operadores tanto móviles como fijos.

Los servicios de negocio de tráfico presentan una disminución del 7%, debido principalmente a menores tarifas.

Por su parte, Americatel Perú, presenta una variación negativa de un 19%, 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, en parte afectados por cargos no recurrentes sobre contratos existentes, 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 3%, debido a mayores ingresos principalmente en Perú.

Costos, Gastos y Rentabilidad

La siguiente información corresponde a los principales rubros de costos y gastos, por los tres primeros meses de 2018 y 2017:

COSTOS, GASTOS Y RENTABILIDAD:	2018 MM$	2017 MM$	Variación %
Costos de operación	(446.560)	(445.808)	0,2
Resultado operacional (EBIT)	16.979	31.218	-46
- Costos financieros netos, reajustes y otros	(25.159)	(20.346)	-24
Utilidad neta	23)	14.126	-100

El costo consolidado de las operaciones durante los tres primeros meses del año totalizó 447 mil millones de pesos, lo que significa un incremento del 0,2% en comparación con las cifras de mismo período del año 2017. Excluyendo el efecto de NIIF 15, se mantiene en +0,2%.

El leve aumento en los costos se produce básicamente por mayores depreciaciones asociadas al desarrollo en el nivel de inversiones en infraestructura de red de la compañía, mayores gastos por incobrables asociados a la mayor actividad principalmente en Perú, mayores gastos por consultorías profesionales. Estos mayores costos fueron prácticamente compensados con la reducción de los gastos por comisiones, costos de servicios TI, menores gastos de interconexión, gastos de personal y arriendo de propiedades.

Finalmente, se observan mayores costos financieros netos, reajustes y otros, fundamentalmente por valorizaciones a valor de mercado de los instrumentos derivados, mayores niveles de reajustabilidad que afectan a las obligaciones denominadas en UF, parcialmente compensado con menores costos incurridos en la contratación de contratos forward de derivados financieros asociados a la estrategia de cobertura de la compañía.

Ganancias (pérdidas) de Actividades Operacionales y Ebitda

El resultado operacional disminuyó de 31.218 millones a 16.979 millones (-46% y el Ebitda disminuyó de 109.975 a 99.342 millones de pesos (-9,7%), entre los tres primeros meses de cada año. Esta disminución está afectada por el nuevo tratamiento contable de NIIF 15, empeorando el resultado operacional y el Ebitda en 12.037 millones. Al eliminar el efecto de la NIIF 15, el resultado operacional presenta una disminución del 7%, y el Ebitda presenta un aumento de 1.404 millones equivalente a un +1,3%. El aumento en el Ebitda se explica básicamente por las menores pérdidas de la filial Entel Perú, presentando una mejora del +32% (+80% sin NIIF 15).

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

	31-03-2018	31-03-2017	Variación
	MM$	MM$	%
Total Ingresos Operacionales	110.264	104.826	5
Ebitda	(16.203)	(23.865)	32
Pérdida Operacional (Ebit)	(26.990)	(33.664)	20
Pérdida Total	(28.273)	(31.611)	11

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE MARZO DE 2018

A continuación, se muestra un cuadro comparativo de los resultados entre el primer trimestre del año 2018 y 2017, donde ambos períodos se presentan en criterios comparables, eliminando a marzo del 2018 los efectos de la aplicación de NIIF 15.

Periodo comprendido entre Enero y Marzo (Millones de $)	**Entel Perú**		
	2017	**2018**	**Δ %**
Ingresos de Actividades Ordinarias (Reportados)	**104.826**	**110.264**	**+5,2%**
Eliminación de ajuste neto de menor ingreso contratos de suscripción y equipos		**10.271**	
Ingresos de Actividades Ordinarias sin IFRS 15 (comparable)	**104.826**	**120.535**	**+15,0%**
EBITDA	**-23.865**	**-16.203**	**-32,1%**
Eliminación de ajustes netos de ingresos, comisiones e incobrables		**11.339**	
EBITDA Proforma sin IFRS15 (comparable)	**-23.865**	**-4.864**	**-79,6%**
EBIT sin Ajuste IFRS15 (comparable)	**-33.664**	**-15.652**	**-53,5%**

Entel Perú sigue desarrollando su estrategia, a través de 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 oferta de datos y voz móviles con los mayores niveles de satisfacción de clientes a través de ofertas comerciales atractivas para los segmentos de postpago y prepago, donde se incorporó la modalidad de financiamiento en la venta de equipos de postpago.

La base de suscriptores de telefonía móvil de Entel Perú alcanza a 6.862.120 clientes al 31 de marzo de 2018, creciendo un 34% respecto de marzo del año anterior, impulsado por los servicios de 2G, 3G y 4G. La base de clientes se expandió un 5% en comparación con el último trimestre del año anterior.

En el segmento de postpago se llegó a 2.288.479 clientes, con un aumento de 18% respecto de marzo de 2017. Este crecimiento se logró a través de la oferta de una amplia gama de planes multimedia que se ha ido ampliando con atractivas cuotas de navegación por internet,

promociones a redes sociales y videos ilimitados para planes de alta gama y minutos de libre disposición para llamadas a todas las redes de destino. Asimismo, se continúa ofreciendo una variada oferta de terminales inteligentes smartphones, como de planes asociados a las tarjetas SIM sin equipo. Además, se han logrado eficiencias en los costos de ventas a través de una racionalización de los canales de distribución y con la introducción de modelos de ventas de costos bajos para planes de menor valor. Adicionalmente, la oferta comercial ha evolucionado en el tiempo hacia un menor subsidio en la oferta de equipos con la incorporación de la modalidad de financiamiento en la venta de equipos de postpago.

En el segmento de prepago, hubo un aumento del 44% en la base de clientes, alcanzando los 4.573.641 clientes al 31 de marzo de 2018. 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 hacia cualquier red de destino y el uso de redes sociales como WhatsApp y Facebook gratis por tiempo limitado. Asimismo, se lanzaron promociones orientadas a portabilidad.

La Compañía, se ha mantenido 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 2018, se alcanzaron 152 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) en la modalidad suscripción y prepago. Este servicio auto-instalable se ofrece en distintos planes comerciales y se puede conectar a múltiples dispositivos con navegación ilimitada y mejores velocidades. Actualmente está disponible en Lima y algunas ciudades de Perú.

Los ingresos en los tres primeros meses del 2018 alcanzaron los 110 mil millones de pesos, lo que implica un aumento de 5 mil millones (+5)% respecto de marzo 2017, impulsado por mayores ingresos de servicio (+14%), en línea con el crecimiento de la base de clientes y en parte compensados por la reducción en las tarifas de interconexión móvil, y también con un alza en los ingresos por ventas de equipos (+103%) impulsados por menores subsidios y mayores alternativas de financiamiento de los mismos. Los ingresos fueron afectados por el nuevo tratamiento contable de NIIF 15, empeorando los mismos en 10 mil millones de pesos. Al eliminar el efecto de la NIIF 15, los ingresos presentan un aumento del 15%. Cabe señalar que a lo largo de los últimos doce meses se ha producido una fuerte disminución de los cargos de acceso en un 75%, excluyendo este efecto el aumento en los ingresos de servicio hubiera sido de un 26%.

Evolución de costos; el costo total de la operación durante el período totalizó 137 mil millones de pesos, lo que significa una disminución de 1 mil millones de pesos (+1%) en comparación con las cifras de marzo 2017. Esta disminución es explicada principalmente por menores costos de cargo de acceso y de apoyo a la actividad que fueron parcialmente compensados por mayores gastos de incobrabilidad dada la mayor base de clientes y el fuerte aumento de la venta de equipos.

El Ebitda de Entel Perú registró una pérdida de 16 mil millones de pesos, mejorando en 8 mil millones respecto de la misma fecha del año anterior (32%). Esta disminución de las pérdidas fue impulsada principalmente por mejores márgenes de servicios y menores costos de captura

de clientes. Asimismo, el Ebitda al eliminar los efectos de la NIIF 15 se observa una disminución de la pérdida en un 80%.

La Depreciación, Amortización y deterioro presentan un aumento de 1 mil millones (+10%).

Entel Perú reportó una pérdida Operacional de 27 mil millones de pesos, menor en un 20% a la pérdida de 34 mil millones registrada en marzo de 2017. Al eliminar los efectos de NIIF 15 la pérdida operacional alcanza a 16 mil millones, es decir mejora en un 54% respecto de marzo 2017.

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 382 millones de dólares, los que fueron aportados por su matriz Entel Chile.

Resultado antes de Impuesto Consolidado

El resultado 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 2018 considera el aumento de la tasa de impuesto del 25,5% al 27% para este año. Durante los tres primeros meses de este año se produjo un mayor ingreso por impuesto a la renta por 5 mil millones de pesos comparado con el mismo período del año anterior, básicamente por mayores ingresos por los créditos asociados a mayores pérdidas tributarias en Chile, compensado parcialmente por menores créditos asociados a las menores pérdidas de Entel Perú.

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 36 mil millones de pesos, al disminuir de 102 mil a 66 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 31 mil millones (+7%), y por una

disminución en los importes cobrados a clientes en 15 mil millones (-3%), y por menores pagos netos en impuestos a las ganancias por 9 mil millones (-39%).

Por su parte, en las actividades de inversión, se observa un aumento en los flujos netos de egresos por 25 mil millones de pesos, y fue dado principalmente por un aumento en el rubro "Compras de Propiedad Planta y Equipo" por 22 mil millones (+19%) asociado al plan de inversiones y de crecimiento de la compañía.

Finalmente, en las actividades de financiación se observó un leve aumento en los flujos netos de egresos por 3 mil millones, derivado principalmente de 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 78 a 50 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 y en un continuo cambio tecnológico en las diversas líneas de servicios que ofrece.

Entel, no obstante la industria ha presentado 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. Asimismo, se sigue invirtiendo en la transformación digital para mejorar la experiencia de clientes y aumentar las eficiencias.

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.

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, casi la totalidad de los clientes de post-pago tiene un plan de datos o multimedia. 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 77% 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).

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. La industria móvil en Chile ha estado sujeta a un aumento en la dinámica competitiva, una fuerte expansión del uso y las ofertas de datos móviles, y una importante tendencia de migración de clientes desde el segmento de prepago al de suscripción. Es así como a nivel agregado la industria ha mostrado un nivel de madurez en la base de clientes. En este contexto, durante los últimos doce meses la base de clientes de telefonía móvil que la compañía mantiene en Chile tuvo una disminución neta del 1% alcanzando los 9.272.397 clientes. Esta variación negativa de un 9% se da básicamente en clientes del segmento de prepago (voz y banda ancha móvil). Por otra parte, en un ambiente de alta competitividad, Entel ha crecido un 10% 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 44% de la base total de clientes de telefonía móvil en Chile.

En el último tiempo, 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, 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.

Como una manera de seguir innovando y para reforzar el compromiso de entregar la mejor experiencia de navegación, Entel continuó con su nueva oferta de planes Conectados ("Conexión Ilimitada"), que incluyen para los planes de alto valor el uso ilimitado de redes sociales, así como de aplicaciones de música y video. Esta nueva oferta responde a la tendencia del crecimiento exponencial del consumo de datos móviles de los usuarios y al hecho de que Entel puede ofrecer una experiencia de navegación distintiva a sus clientes, ya que cuenta con

la red más moderna de Latinoamérica y servicio 4G+ desplegado en todas las regiones del país. 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, donde al 31 de marzo de 2018 se llegó a 3,3 millones de clientes en servicios 4G. Esta nueva oferta de conexión ilimitada se complementa con los planes de financiamiento para equipos.

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. Además, se han lanzado bolsas con acceso a redes sociales ilimitadas, así como bolsas mixtas con 2 GB para el uso libre de otras aplicaciones y minutos adicionales de voz.

En el contexto del proyecto de transformación digital, donde a fines del año pasado se efectuó la migración de los clientes de prepago a las nuevas plataformas tecnológicas, ha permitido mejorar los tiempos en el otorgamiento de servicios.

Como o una forma de mejorar las eficiencias de los canales de ventas, la Compañía ha presentado nuevos servicios en sus propias tiendas, incorporando la venta de accesorios y equipos móviles para cualquier operador.

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.

El negocio móvil en el segmento empresas continuó enfrentando un mercado competitivo con agresivas promociones de datos y la reducción de líneas móviles producto de las acciones de reducción de costos por parte de los clientes de este segmento. En este escenario, y con respecto a la oferta de planes de telefonía móvil para el segmento empresas, se han lanzado planes que cuentan con cuotas de navegación ilimitada, mejor conectividad empresarial de aplicaciones de correo electrónico y mensajería WhatsApp de manera permanente, y minutos de voz ilimitados.

En lo relacionado a los servicios asociados a la red fija, con una propuesta de servicios entregada sobre una sólida base de infraestructura, fibra óptica y capacidades de data center, 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 ha continuado con los servicios de Ciber Seguridad focalizada en la protección de los activos críticos y de información de clientes. Entel cuenta con la categoría

Platinum Managed Security Service Provider para proveer soluciones de seguridad de la empresa Fortinet, siendo el primer Service Provider en Chile de esta categoría.

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.

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, En la actualidad, la compañía inició la oferta de servicios sobre la banda 3,5 Ghz, buscando mejorar la oferta para aquellos hogares situados donde la penetración de este servicio es baja, o bien no cuentan con otras alternativas en términos de oferta. La Compañía se encuentra en un proceso de despliegue de su red de Fibra Óptica, cuyo objetivo es llegar rápidamente a hogares del segmento de alto consumo en el país, para así entregar los servicios de Internet, Televisión y Telefonía fija. A la fecha, la red cubre ciertos sectores de la región Metropolitana y se ha iniciado la venta de servicios en forma progresiva.
Al 31 de marzo de 2018, en los servicios Hogar se alcanzaron 453 mil UGI en la modalidad de suscripción.

La estrategia de Entel y el posicionamiento de su marca como "proveedor de servicios de calidad superior" han sido reconocidos con el premio Best Customer Experience (BCX) de IZO en la categoría de Telecomunicaciones en Latinoamérica. El 2017 fue el sexto año consecutivo que la empresa recibe la máxima distinción en Chile y quinto año a nivel latinoamericano.

En el 2017 y por segundo año consecutivo, la compañía fue incluida en el índice Dow Jones Sustainability Chile. Este índice utiliza el enfoque del "mejor en su clase", basado en factores ambientales, sociales y de gobernanza a largo plazo.

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, concurso en el cual se otorgó una concesión para la explotación de ese espectro a nuestra concesionaria Will S.A., se cumplió con los compromisos de plazos de ejecución del despliegue del proyecto técnico en

esta banda de frecuencia (de 2 años), cumpliendo dicha obligación en el mes de Septiembre 2017 con la instalación de 660 estaciones bases de su proyecto obligatorio.

Además, existieron obligaciones de contraprestaciones reguladas en las respectivas bases del concurso, las cuales consistieron en 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 debió 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 ya se cumplieron en el mes de marzo del 2017, y durante el mes de octubre del 2017 se ejecutó la conectividad de localidades que durante el desarrollo de la implementación se modificaron los polígonos producto de situaciones de fuerza mayor. A la fecha no queda nada pendiente de cumplir con estas obligaciones regulatorias asociadas al concurso.

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 es ofrecida a nuestros clientes , 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.

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 desarrollando su marca, con un alto nivel de satisfacción de clientes, y expansión de su red de clase mundial. 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. 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. Asimismo, se continúa ofreciendo una variada oferta de terminales inteligentes smartphones, como de planes asociados a las tarjetas SIM sin equipo, y se ha incorporado la modalidad de financiamiento en la venta de equipos de postpago.

Durante el trimestre, la compañía ha continuado mejorando sustancialmente sus márgenes. El importante crecimiento de los ingresos, la reducción de las tarifas de interconexión móvil, los menores costos de arriendos de infraestructura, y la mejor eficiencia de los costos de captura de clientes, han sido los principales impulsores de estas mejoras.

Las nuevas tarifas de interconexión móvil para el período 2018-2021 comenzaron el 29 de enero de 2018 con una reducción del 67%, alcanzando un 75% de reducción en los últimos doce meses. El cargo se aplicará a todos los operadores de la industria y se revisará cada año de acuerdo con los volúmenes de tráfico de la industria.

La base de clientes móviles ha crecido constantemente, alcanzando al 31 de marzo de 2018 la cantidad de 6.862.120 clientes, creciendo un 34% respecto de marzo del año anterior, y un 5% respecto del trimestre anterior, impulsado por los servicios 2G, 3G y 4G. Este aumento fue impulsado por 319 mil ventas netas durante el trimestre, expandiéndose tanto en postpago y prepago. La base de clientes de post-pago (voz y banda ancha móvil), creció un 18% respecto de marzo 2017, 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 44% 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. Entel Perú cuenta con uno de los bloques de 30 MHz en la banda de los 700 MHz, adjudicada mediante licitación pública realizada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Esta banda, es de gran importancia para los servicios de 4G.

El segmento residencial continuó creciendo, ofreciendo servicios de telefonía y banda ancha inalámbrica aprovechando las capacidades de la red móvil, alcanzando 152 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) en la modalidad suscripción y prepago al 31 de marzo de 2018. Este servicio está disponible en Lima y algunas ciudades de Perú.

A lo largo del 2017, Entel Perú ha sido reconocida en diferentes premios, tales como en el ranking de reputación corporativa realizada por MERCO, alcanzando la posición número 16, siendo la de mejor resultado en el sector de telecomunicaciones, premios Effie en reconocimiento a sus efectivas campañas publicitarias, y reconocimientos en atención al cliente de todo Iberoamérica, entre otros.

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.