EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

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 doce últimos 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 los períodos finalizados al 31 de diciembre del presente año que se indican, ha experimentado las siguientes variaciones: últimos doce meses, 3%; desde que se suspendió el proceso de corrección monetaria, 18,1%.

	31.12.2013	31.12.2012
INDICES DE LIQUIDEZ		
Liquidez corriente (Activos corrientes / Pasivos corrientes)	1,10	0,96
Razón ácida (Efectivo y Equivalentes al Efectivo / Pasivos corrientes)	0,04	0,12
INDICES DE ENDEUDAMIENTO		
Razón de endeudamiento (%) (Deuda Total / Patrimonio)	156,16	108,26
Proporción deuda a corto plazo (%) (Pasivos Corrientes / Deuda total)	37,45	49,85
Proporción deuda a largo plazo (%) (Pasivos no Corrientes / Deuda total)	62,55	50,15
Cobertura gastos financieros (Resultado antes de impuestos e intereses/gastos financieros)	9,49	15,5

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

INDICES DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD	**31.12.2013**	**31.12.2012**
Margen de utilidad (Utilidad sobre ingresos)	9,03	11,70
Rentabilidad del Patrimonio (%) (anualizado) (Utilidad del ejercicio sobre Patrimonio promedio)	17,34	21,08
Rentabilidad del activo (%) (anualizado) (Utilidad neta del período sobre Activo promedio)	7,44	10,28
RENTABILIDAD Y VALOR POR ACCION		
Utilidad por acción (anualizado) ($)	621,36	707,30
Retorno Dividendos (%) (Dividendos últimos doce meses / cotización acción al cierre)	5,26	5,61
Valor libros (Patrimonio/número de acciones)($)	3.725,15	3.441,54
Valor bursátil (según cotización) ($)	7.130,60	9.899,30

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

Para efectos de análisis comparativo, es necesario tener presente el nuevo tratamiento contable para los equipos entregados bajo la modalidad de post-pago adoptado a partir del 1° de octubre de 2012, lo que en síntesis se traduce en que los costos de los equipos móviles de post-pago y los cargos de habilitación cobrados a los clientes bajo la misma modalidad, se registran directamente en resultados al momento de la entrega de los equipos, y la base histórica de equipos comercializados hasta el 30 de septiembre de 2012 se siguen depreciando dada su calidad de activo fijo. Cabe señalar que la depreciación de dicha base histórica se terminó de depreciar al 30 de septiembre de 2013.

A continuación se muestra un cuadro comparativo entre los doce meses del año 2013 y 2012, donde ambos períodos se presentan en criterios comparables aplicando los siguientes ajustes: aplicación del nuevo tratamiento contable de terminales de post-pago en ambos períodos, y en 2013 excluye el impacto neto de la base histórica de los terminales al 30 de septiembre de 2012:

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

Periodo comprendido entre Enero y Diciembre (Millones de $)	2012	2013	Var.
EBITDA	**536.525**	**467.316**	**-12,9%**
+ Ajuste neto para expresar de acuerdo a tratamiento contable de terminales	-123.508		
+ Ajuste neto para eliminar efectos por base histórica de terminales al 30/09/12		-9.019	
EBITDA Proforma (comparable)	**413.017**	**458.297**	**+11,0%**

	2012	2013	Var.
Ganancias (Pérdidas) de Actividades Operacionales	**221.580**	**218.037**	**-1,6%**
+ Ajuste neto para expresar de acuerdo a tratamiento contable de terminales	+4.896		
+ Ajuste neto para eliminar efectos por base histórica de terminales al 30/09/12		+33.757	
Ganancias (Pérdidas) de Actividades Operacionales Proforma (comparable)	**226.476**	**251.794**	**+11,2%**

	2012	2013	Var.
Ganancia (Pérdida)	**167.294**	**146.965**	**-12,2%**
+ Ajuste neto por tratamiento contable, incluido impuesto a las ganancias	+4.123	+28.042	
Ganancia (Pérdida) Proforma (comparable)	**171.417**	**175.007**	**+2,1%**

Los resultados a nivel de Ebitda, disminuyeron de 536.525 a 467.316 millones de pesos, entre los doce meses de cada año. Esto representó una disminución del 12,9%. El Ebitda se vio afectado por el nuevo tratamiento contable señalado anteriormente. Sin embargo, en igual base de comparación entre ambos períodos, el EBITDA presenta un crecimiento del 11%, las Ganancias de Actividades Operacionales un crecimiento del 11,2%, y la Ganancia (Pérdida) del período presenta un crecimiento del 2,1% según se indica en cuadro anterior.

Adicionalmente, en el mes de Agosto del presente año, se concretó la adquisición de Nextel Perú por parte de Entel Chile, sociedad fundada en 1998, y que es la tercera mayor compañía de telefonía móvil en Perú. Esta operación ascendió a US$ 410,6 millones por el total del capital accionario. Los estados financieros de Nextel Perú comenzaron a formar parte de los estados financieros consolidados de Entel a partir del 31 de agosto, y sus resultados se comenzaron a reconocer a partir del mes de septiembre del presente año. Dado lo anterior, la comparabilidad de las cifras de los estados financieros consolidados de Entel S.A. se ve afectada por los estados financieros de Nextel Perú, que al 31 de diciembre de 2013 aportaron un total de activos corrientes de MM$ 60.569, activos no corrientes de MM$ 244.143, pasivos corrientes de MM$55.606 y pasivos no corrientes de MM$ 17.402. Respecto de los resultados de Nextel Perú, esta incorpora un resultado de pérdida neta ascendente a MM$ 13.186 en los resultados consolidados de Entel S.A..

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

Evolución de índices financieros

En los períodos que se comparan, se observa una disminución en los indicadores financieros de eficiencia del Grupo Entel, asociado a la contracción de los márgenes y utilidades, durante los últimos doce meses, como se comenta a continuación. Adicionalmente, algunos indicadores se ven afectados con la incorporación de Nextel Perú en el segundo semestre del año.

Los Índices de Eficiencia y Rentabilidad - margen de utilidad y rentabilidades sobre patrimonio y activo - se han visto afectados fundamentalmente por los efectos derivados del nuevo tratamiento contable de los equipos de telefonía móvil bajo la modalidad de post-pago. Adicionalmente, se afectó por mayores cargos de acceso, gastos de personal, arriendos de propiedades, comisiones por ventas derivados del crecimiento de la actividad, y mayores gastos financieros.

En un ambiente de alta competencia, luego de la entrada de nuevos competidores y el inicio de la portabilidad numérica a comienzos del 2012, la sociedad ha logrado mantener un fuerte ritmo de crecimiento en la actividad, particularmente en los servicios móviles, tanto de voz como de datos, así como en los servicios de datos y tecnología de la información (TI), prestados sobre red fija, orientados a los segmentos empresariales.

Respecto de razón de endeudamiento, ésta se ha incrementado, pasando de una relación del 108 % a una de 156%. Esta variación es producto del efecto combinado, por una parte, del aumento de 495 mil millones de pesos experimentado por los pasivos, equivalente a un 56% y, por otra, del aumento de 67 mil millones de pesos observada en el patrimonio, equivalente a un 8%.

El aumento neto del pasivo se origina principalmente en el crecimiento del pasivo financiero, en 403 mil millones de pesos, destinado principalmente a la adquisición de Nextel Perú y la obtención de la licencia 4G en Perú a través de la filial Americatel, así como al crecimiento de la operación y usos ordinarios del negocio Adicionalmente, se observa un crecimiento en las cuentas por pagar en 93 mil millones de pesos producto de la mayor actividad, de los cuales Nextel Perú aporta 46 mil millones de pesos. Por otra parte, se produce una disminución neta en los otros pasivos no financieros corrientes por 10 mil millones de pesos relacionados principalmente con la disminución de los ingresos diferidos por los cargos de habilitación dado el actual tratamiento contable de los terminales de post-pago. Por su parte, el patrimonio se vio incrementado por mayores utilidades acumuladas netas de los dividendos distribuidos.

No se observan efectos 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 instrumentos derivados.

En lo referido a índices de liquidez, este tuvo un aumento, pasando de un 96% a un 110% la relación de cobertura de activos corrientes sobre pasivos corrientes, producto de un mayor crecimiento porcentual en los activos corrientes respecto de los pasivos corrientes, provocado principalmente por un aumento de 49 mil millones en los deudores comerciales y 84 mil millones en los inventarios relacionados con terminales móviles.

El índice de cobertura de gastos financieros se mantiene en un alto nivel de solvencia; la cobertura de estos gastos por los resultados antes de impuesto, se mantiene en rangos por sobre 9 veces, no obstante presentar una disminución, producto principalmente del aumento experimentado por los gastos financieros, por el nuevo tratamiento contable a los equipos de telefonía móvil bajo la modalidad de post-pago, por el aumento de gastos de personal, por la incorporación de los resultados de Nextel Perú a contar del mes de septiembre aportando una pérdida antes de impuesto de 19 mil millones de pesos, y otros gastos relacionados con la operación dada la mayor actividad.

La holgura de este índice es más significativa, si se considera el costo financiero neto, es decir, compensando ingresos y gastos financieros. Medido de esta forma al cierre de diciembre del presente año se sitúa superior a 10 veces.

Asimismo, si el cálculo se practica sobre flujos efectivos, considerando resultados antes de depreciaciones, su relación es levemente superior a 24 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 por aplicación de contratos de cobertura de tasa de interés 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 que respecta al nivel de los activos totales del Grupo, se observó un crecimiento en los últimos doce meses de 562 mil millones de pesos, equivalente a un 33%.

Este incremento en el total de activos está afectado en forma importante por la incorporación de Nextel Perú, aportando activos por 304 mil millones de pesos, de los cuales 112 mil millones corresponden a Propiedades planta y equipo, 80 mil millones a Activos por impuestos diferidos, 51 mil millones a Activos intangibles distintos a la plusvalía, 27 mil millones a Inventarios, y 16 mil millones a Deudores comerciales principalmente.

Sin considerar los activos aportados por Nextel Perú, las principales variaciones en los últimos doce meses se observan en el rubro Propiedades, planta y equipo, con una inversión neta de 105 mil millones de pesos, correspondiente al monto en que las inversiones superaron las depreciaciones del período. La inversión bruta alcanzó a los 357 mil millones de pesos. Adicionalmente, se observa un aumento de 51 mil millones en Activos intangibles distintos a la plusvalía, referido a la obtención de la licencia 4G en Perú a través de la filial Americatel Perú, 57 mil millones en inventarios, 34 mil millones de pesos en deudores comerciales dada la mayor actividad comercial, y un aumento de 14 mil millones de pesos

por impuestos diferidos debido principalmente a la aplicación del nuevo tratamiento contable de los equipos de telefonía móvil bajo la modalidad de pos-pago.

Las inversiones en Propiedades, planta y equipo estuvieron orientadas en un 62% a aquellos servicios de mayor desarrollo, particularmente de servicios móviles, en un 32% a inversiones en plataformas e infraestructura de red fija.

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

Se incluyen en los últimos doce meses, inversiones por 16 mil millones de pesos en Bienes Raíces, correspondiente a las obras de una de las torres del Parque Titanium, destinadas a las oficinas centrales del Grupo. Este proyecto acumula al 31 de diciembre 2013 una inversión de 36 mil millones de pesos.

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.

Análisis de mercado

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

Entel sigue tomando ventaja con una sólida evolución de los clientes de telefonía móvil de alto valor, no obstante la industria presenta una desaceleración en su crecimiento en Chile.

En los últimos años se han observado ciertas variaciones en cuanto al gran número de competidores que participan en el mercado de las telecomunicaciones. En el área de servicios móviles, las operaciones iniciadas por VTR y Nextel, los dos nuevos aperadores a los cuales la autoridad asignó espectro para telefonía 3G el año anterior, así como la progresiva incorporación de Operadores Virtuales de Telefonía Móvil (MVNO), han ampliado la competencia.

El Grupo Entel tiene suscrito un convenio de "roaming" domestico con Nextel Chile, a través del cual le provee acceso a sus redes móviles, en aquellas regiones en las que no tiene cobertura a través de sus propias redes. Adicionalmente, a fines del año 2012, la Compañía firmó un acuerdo con Falabella para proporcionar servicios de infraestructura de red al operador móvil virtual (OMV).

Por otra parte, se ha observado a nivel de la industria, una tendencia a proveer a los usuarios de equipos terminales cada vez más avanzados tecnológicamente y de mayor costo. A través de este nivel de equipos, se hace posible ampliar la oferta de tipos de servicios, particularmente en el área de datos móviles.

En relación a la portabilidad numérica móvil, en lo que ha transcurrido del presente año Entel ha sido capaz de captar la mayoría de los usuarios de mayor ingreso promedio (post-pago). El impacto neto clientes portados en la Compañía durante los doce meses de 2013, fue una disminución neta de portaciones ascendente a 39 mil abonados, producto de un aumento de 83 mil clientes de post-pago, más que compensado por una reducción en el segmento prepago de 122 clientes.

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 55% de los clientes de post-pago ya tiene un plan de datos o multimedia, lo cual representa un sólido crecimiento comparado con el 42% registrado en diciembre de 2012.

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

El favorable posicionamiento del Grupo ENTEL, constituye una particular fortaleza en el tránsito hacia los ajustes de mercado que se deba enfrentar. En servicios móviles, representativos del 80% de los ingresos del año en curso, la marca "Entel" mantiene un fuerte posicionamiento, con una alta preferencia por parte de los usuarios. 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).

Es de interés destacar que en el área de servicios móviles, Entel se ha mantenido por once años consecutivos en el primer lugar de Satisfacción de Clientes en Servicios Móviles, otorgado por la Organización Pro calidad y la Revista Capital, durante el mes de septiembre recién pasado.

También, Entel ha sido reconocido por Cisco como el "Service Provider partner of the Year" para el Cono Sur de Latinoamérica en el año 2012, por el liderazgo que lo ha posicionado como el más importante proveedor e integrador de sistemas en Chile. Asimismo, durante 2013, Entel logró la certificación como Partner Gold de Cisco, siendo la única empresa de capitales chilenos en obtener esta categoría. Esta certificación es el más alto reconocimiento que Cisco entrega a sus socios, y da cuenta que Entel tiene todas las competencias técnicas, comerciales y de excelencia en el servicio, para entregar a sus clientes soluciones soportada en tecnologías de Cisco. Para lograr este reconocimiento se realizaron certificaciones personales, y de especializaciones en tres arquitecturas tecnológicas: Borderless Network, Collaboration y Datacenter.

Recientemente, la Asociación Iberoamericana de Relaciones Empresa Cliente (AIAREC) otorgó a Entel el premio "2013 Best Customer Experience", en la categoría de las telecomunicaciones en Chile. Este año, la encuesta consideró la opinión de cerca de 4.000 consumidores chilenos, que evaluaron su experiencia con la marca, los productos, servicios y canales.

En el año recién pasado, la Compañía por tercer año consecutivo mejoró su posición de liderazgo en la "Clasificación Nacional de Innovación", distinguiendo la adecuada estructura organizativa de la compañía y la dinámica de la creación de valor para los clientes. Este estudio fue realizado por la Escuela de Negocios ESE (Universidad de Los Andes).

En el mes de diciembre de 2013, Entel fue destacada con el premio Best Place To Innovate 2013 por ser la mejor empresa de telecomunicaciones de Chile para innovar. El galardón Best Place to Innovate 2013, entregado en colaboración con la Facultad de Negocios de la Universidad de Chile, CORFO y la empresa de investigación CADEM, se basó en el Primer Ranking de Percepción de InnovAcción que llevó a cabo esta última firma, destacando la creatividad, la innovación y el cambio efectivo.

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) 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 en Chile tuvo un crecimiento del 3,2% alcanzando los 10.428.885 clientes. La variación observada más significativa, corresponde al aumento de la base de clientes de post-pago (voz y banda ancha móvil), la cual creció un 8,3%, representando un 32,7% 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, a fines del tercer trimestre, la compañía lanzó una nueva oferta de datos en los planes de multimedia, introduciendo la característica de cobrar el exceso consumido sobre los límites del plan de datos contratado, en lugar de reducir la velocidad de navegación.

Se continúa observando un progresivo posicionamiento 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).

La Compañía ha estructurado diferentes propuestas de servicios para el segmento empresas sobre la base de su sólida infraestructura móvil y GPON de red, 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 mayor cobertura 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, con buenos resultados de éxito, 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).

El Grupo Entel sigue consolidando su liderazgo en los servicios de TI outsourcing en el país, con una red de seis datacenter de clase mundial. En marzo de este año inauguró la segunda etapa de Ciudad de Los Valles, con lo que alcanza una superficie total de 4.000 metros cuadrados de sala, 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.

En el mes de julio la compañía realizó la sexta edición de la Cumbre Entel llamado "Negocios en la Era de la Conectividad". Este es el evento tecnológico más importante del país y contó con la asistencia de más de 2.000 personas, principalmente del segmento Corporativo y PYME. Se abordaron temas de interés relacionados con tecnología de la información y la inteligencia artificial, la conectividad, la movilidad, la virtualización y el cloud computing, las tecnologías que impactan las vidas de los consumidores y la redefinición de la forma en que hacemos negocios.

En los servicios de larga distancia nacional e internacional, la reducción de las zonas primarias de 24 a 13 que empezó a operar en el mes de octubre del año anterior, ha afectado principalmente en menores volúmenes de tráfico nacional. Estos servicios, representaron el 2% de los ingresos del Grupo para los doce meses del año en curso.

Durante el segundo semestre del año 2012 , la compañía aprovechando el nivel de desarrollo y convergencia de sus tecnologías , lanzó el proyecto “Entel Hogar “, enfocado a proveer soluciones de telefonía fija inalámbrica, Internet y televisión satelital , para ciertos segmentos del mercado residencial. Al 31 de diciembre de 2013 se alcanzaron 206 mil UGI.

En relación al concurso público llevado por la autoridad para otorgar concesiones de Servicio Público de Transmisión de Datos en las Bandas 713-748 y 768-803 MHz, a través de dos bloques de 20 MHz cada uno, y otro bloque de 30 MHz, a principios de enero del presente año, la autoridad decretó empate técnico entre los operadores que presentaron sus propuestas, entre ellos ENTEL. La frecuencia licitada, posee una gran capacidad de ancho de banda en amplias superficies, permite mejor penetración al interior de los edificios ya que al ocupar un espectro más bajo no se genera interferencia en ambientes indoor, permitiendo una mejor recepción de la señal. La autoridad deberá revisar y ratificar los puntajes, y de mantenerse los empates, las bandas se adjudicarán a través de propuestas económicas ya

entregadas a la autoridad. Se espera que durante el primer trimestre del año 2014 se asigne la licitación.

En el mes marzo de 2013, se publicó el Decreto que le otorga la concesión a la filial Will S.A., para desarrollar redes 4G en la banda 2600 MHz, la cual se encuentra en etapa de desarrollo, siendo la más grande de Chile con 803 puntos de presencia a nivel nacional. El proyecto técnico está siendo desarrollado por Ericsson, socio tecnológico de Entel y líder mundial en el desarrollo de las redes móviles.

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 se han expandido hacia negocios de telefonía móvil a través de Nextel Perú.

En efecto, con fecha 19 de agosto de 2013, se concretó la adquisición de Nextel del Perú por parte de Entel Chile, luego de que la empresa norteamericana NII Holding traspasara el 100% de las acciones a Entel, operación que fue anunciada el 4 de abril pasado y que ascendió a la suma de US$ 4106,6 millones por el total del capital accionario. Nextel Perú es la tercera mayor compañía de telefonía móvil del vecino país, opera desde 1998 enfocándose principalmente al segmento empresarial a través de la tecnología Push To Talk – IDEN, y servicios 3G WCDMA. La compra de Nextel Perú es un paso importante para Entel, puesto que constituye una inversión de largo plazo que se estima le posibilitará posicionarse como operador global de telefonía móvil en un mercado de alto potencial como el peruano. Dicha inversión permitirá ampliar el abanico de servicios que el Grupo ENTEL ya ofrece en Perú.

Nextel Perú, ha reformulado su estrategia de negocios a modo de convertirse en un operador móvil global, sirviendo a todos los segmentos con una experiencia de clientes diferenciadora. Para esto, desde la fecha de la compra se han orientado los esfuerzos en la expansión de la red, canales de distribución, y ampliación de la oferta comercial y de terminales para el mercado.

Con fecha 22 de julio de 2013, el Grupo Entel se adjudicó en Perú uno de los dos bloques de 40 MHZ que la autoridad peruana licitó para el desarrollo de servicios móviles con tecnología 4G en la banda AWS en ese país, por el cual ofreció US$ 105,5 millones. Dicho espectro permitirá desarrollar servicios 4G , los que se integrarán al resto de la oferta que el Grupo Entel presta en Perú, y de esta forma poder complementar de manera eficiente la infraestructura existente, generando una adecuada combinación de calidad y costos en la provisión de los servicios.

Más adelante, al comentar la evolución de los ingresos por ventas, se hace referencia a las principales variaciones por rubros.

Análisis de riesgo de mercado

Los riesgos de mercado que enfrentan las empresas del Grupo, se comentan en la nota 28 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, también conocida como 3G, Tercera Generación.

El reconocimiento de Entel por parte del mercado, se ha evidenciado, como se señaló anteriormente, al mantenerse por 11años consecutivos el primer lugar en Satisfacción de Clientes en Servicios Móviles, asignado por la Organización Pro calidad y la Revista Capital y por haber sido reconocido por Cisco como el "ServiceProviderPartner of theYear" para el Cono Sur de Latinoamérica, por el liderazgo que lo ha posicionado como el más importante proveedor e integrador de sistemas en Chile.

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 afectaran la competencia, aceleran la penetración de Internet y controlar el despliegue de antenas de emplazamiento urbano, definirán 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 eliminación de la larga distancia nacional, la uniformidad de la numeración telefónica, la portabilidad numérica para los servicios móviles y fijos, los procesos de determinación de las tarifas de los servicios que se prestan a través de las interconexiones, la incorporación de proveedores de infraestructura y el estímulo a la extensión del acceso a banda ancha. Asimismo, el órgano de competencia ha establecido instrucciones a las compañías de telecomunicaciones estableciendo requisitos para la oferta de servicio con diferenciación de red de destino (Trafico Net/Off Net) e instrucciones que restringen y condicionan la oferta de paquetes de servicios de telecomunicaciones (dentro de una misma red o distintas redes).

Por su parte, luego de la publicación a fines de Marzo 2013 del Decreto que le otorga concesión a la filial Will S.A. para un Servicio Público de Transmisión de Datos Fijos y/o Móviles en el bloque "B de la Banda de Frecuencias de 2600 MHz(espectro que es utilizado en la mayoría de los países para desarrollar la tecnología LTE o 4 G), se está terminando el proyecto obligatorio comprometido como proyecto técnico para esta banda de frecuencia.

Respecto del proceso tarifario para todas las compañías de telefonía móvil, con la propuesta de informe de modificaciones e insistencias de las concesionarias (IMI), las compañías realizan una nueva propuesta de ajuste de tarifas, las que en el caso de Entel propone una baja de aproximadamente un 57% en la tarifa del cargo de acceso (o cargo de interconexión). Finalmente, durante las primeras semana de enero de 2014, los ministerios emitieron el Decreto Tarifario para Entel PCS y también para las demás compañías Móviles fijando, en lo medular una tarifa de cargo de acceso de $15,6 por minuto en promedio para aplicarse en el 2014, este valor representa aproximadamente un descuento de 73% respecto del valor vigente en el quinquenio anterior (2009 a 2014). El decreto debe ser tomado de razón por la Contraloría General de la República antes de su promulgación definitiva en el Diario Oficial. Entel presentó un recurso ante Contraloría que en particular impugnan la metodología utilizada para la determinación de las tarifas del segundo a quinto año del quinquenio, ya que el Decreto no se ajusta a lo dispuesto en la Ley General de Telecomunicaciones.

Frente a los cambios regulatorios antes señalados, la diversificación y el tamaño del Grupo Entel, permiten paliar las consecuencias de una eventual regularización 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.

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 14%, al comparar los ejercicios de 2013 y 2012, según el siguiente detalle:

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR VENTAS :

	2013 MM$	2012 MM$	Variación %
Telefonía Móvil- Chile	1.271.726	1.142.690	11
Telefonía Móvil – Perú	45.902	0	
Servicios Privados (incluye servicios IT)	120.663	105.922	14
Telefonía Local (incluye NGN-IP)	43.160	41.249	5
Servicio de Televisión	8.337	220	
Larga Distancia	32.027	32.805	-2
Internet	20.879	17.217	21
Servicios a Otros Operadores	20.868	21.855	-4
Negocios de Tráfico	31.255	36.667	-15
Americatel Perú	21.392	20.111	6
Servicios Call Center	12.167	11.377	7
Otros Ingresos (1)	15.555	10.865	43
Total Ingresos Operacionales	1.643.930	1.440.978	14

(1) Ingresos no ordinarios, provenientes de enajenaciones de activos fijos, intereses comerciales y otros.

Los ingresos consolidados de los doce meses del año 2013 totalizaron 1.644 mil millones de pesos, lo que significa un aumento del 14% en comparación con los ingresos consolidados de los doce meses del año 2012.

Como se observa, el crecimiento experimentado por los servicios móviles, continúa siendo la principal fuente de los ingresos del Grupo, impulsada por expansión de la base de clientes.

La Compañía sigue tomando ventaja con una sólida evolución de los clientes de telefonía móvil de alto valor, no obstante la industria presenta una desaceleración en su crecimiento en Chile. En Perú, Nextel se ha focalizado en la expansión de los canales de la red, de distribución, y la ampliación de la oferta de teléfonos y servicios

En los servicios móviles el Grupo en Chile mantiene un fuerte posicionamiento, producto del sostenido impulso comercial y calidad de servicio, con la consiguiente preferencia por parte de los usuarios. El aumento en las ventas, obedece al crecimiento relacionado tanto de los servicio de voz, como de servicios innovadores de valor agregado (VAS) incluidos los de banda ancha móvil (BAM), producto de un aumento en la base de clientes y de un mayor ingreso promedio mensual por abonado (ARPU), el cual creció un 3,9% en los doce últimos meses, impulsado por la mayor penetración de los servicios de datos. Adicionalmente, se incrementaron los ingresos por venta de equipos producidos tanto en prepago como post pago, estos últimos afectados por el nuevo tratamiento contable. La cartera de clientes al 31 de diciembre 2013 alcanzó los 10.428.885 usuarios, con un aumento del 3,2% con respecto a igual fecha del año anterior. Cabe destacar que un 32,7% de esta base la componen clientes de la modalidad post pago, donde la mayor parte del crecimiento en la base de clientes se dio en los segmentos de clientes con mayor ingreso promedio (post-pago) en un 8%, mientras que la base de clientes de prepago presentó un crecimiento mas moderado equivalente a un 1% afectado por una disminución de la base de clientes de banda ancha móvil debido a una mayor penetración de los teléfonos inteligentes (Smartphone) y la rápida adopción de los planes de datos. Los clientes de banda ancha móvil (BAM) y datos empresariales inalámbricos ascienden a 996.054 a diciembre del 2013

Adicionalmente, la adquisición de Nextel Perú, implicó reconocer a partir del mes de septiembre de este año, mayores ingresos ordinarios netos de intercompañía por 46 mil millones de pesos equivalentes a cuatro meses de servicios. Esta compañía cuenta con un total de 1.555.663 clientes al 31 de diciembre de 2013, y presenta un ARPU promedio de $7.187 a la misma fecha.

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, impulsada por la suscripción de nuevos contratos con los clientes.

El crecimiento en la telefonía local está asociada principalmente a la porción del servicio de telefonía asociado a los servicios de "Entel Hogar" lanzado en el segundo semestre del año 2012.

Los servicios de televisión corresponden a la porción del servicio de televisión satelital asociado a "Entel Hogar", donde al 31 de diciembre de 2013 se alcanzaron 206 mil UGI.

Los ingresos por servicios de larga distancia no han presentado una gran variabilidad disminuyendo levemente, donde los ingresos de larga distancia internacional disminuyen debido principalmente a una reducción en el tráfico en el segmento de personas compensado en parte por el aumento de los aranceles y la actividad en el segmento empresas, así como la disminución por el servicio de larga distancia nacional afectada por la reducción de las zonas primarias de 24 a 13 que empezó a operar en el mes de octubre del año anterior. Se espera una disminución en este tipo de ingresos futuros de larga distancia, dada la eliminación de las zonas primarias en Chile.

Los servicios de Internet experimentaron un crecimiento dada 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, y adicionalmente por la porción de servicios de Internet provistos por Nextel Perú.

Los ingresos por servicios a otros operadores, han presentado una disminución del 4% durante el período, asociado a una caída en los arriendos de infraestructura de red fija parcialmente compensado por mayores operaciones de roaming con operadores móviles.

Los servicios de negocio de tráfico presentan una disminución del 15%, debido a menores minutos cursados y menores tarifas.

Por su parte, Americatel Perú, presenta una variación positiva dado principalmente por mayores ingresos asociados a los servicios integrados de voz, datos e Internet para empresas, junto con mayores ingresos en el negocio al por mayor en línea con mayor tráfico, lo que fue parcialmente compensado por una caída en los ingresos de larga distancia impactados por el menor tráfico.
Los servicios del Call Center presentan un aumento debido al crecimiento de la actividad.

Respecto a los otros ingresos, presentaron un importante incremento debido principalmente a ingresos por arriendos de propiedades a otros operadores móviles, y por mayores ingresos netos en la venta de espacios de oficinas.

Costos, Gastos y Rentabilidad

La siguiente información corresponde a los principales rubros de costos y gastos, por los años 2013 y 2012:

COSTOS, GASTOS Y RENTABILIDAD :

	2013	2012	Variación
	MM$	MM$	%
Costos de operación	(1.425.893)	(1.219.398)	16
Resultado operacional (EBIT)	218.037	221.580	-2
- Costos financieros netos, reajustes y otros	(41.120)	(22.944)	79
Utilidad neta	146.965	167.294	-12

El costo consolidado de las operaciones durante el año 2013 totalizó 1.426 mil millones de pesos, lo que significa un incremento del 16% en comparación con las cifras del mismo período del año 2012.

El crecimiento que se observa en los costos de operación obedece fundamentalmente al nuevo tratamiento contable de los equipos de telefonía móvil bajo la modalidad de post-pago, y al crecimiento de la base de clientes y volumen de operaciones surgidas en el curso de la actividad anual. Adicionalmente, se incorporan a partir de septiembre de este año, los costos de Nextel Perú por un monto ascendente a 59 mil millones de pesos, equivalentes a cuatro meses de operación.

Cabe señalar, que durante el año 2013, junto con cargar a resultados el costo de los equipos de postpago entregados bajo la modalidad de comodato, se reconocieron 44,8 mil millones de pesos como gasto de depreciación y bajas no recurrente, asociada al stock de equipos de post-pago existente al 30 de septiembre de 2012. Descontando este efecto, los costos de operación suben un 13%respecto del mismo período del año anterior.

Adicionalmente, se observó aumentos de gastos de remuneraciones y beneficios al personal, arriendos de sitios, provisión de incobrabilidad, mantenciones, outsourcing, comisiones por ventas y costos por venta de equipos orientados a la captura y fidelización de clientes.

Resultado antes de Impuesto

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

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

II. COMENTARIOS SOBRE EL ESTADO DE FLUJOS DE FONDOS

Las fuentes de generación de efectivo, han presentado el siguiente comportamiento durante los años 2013 y 2012, 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 119 mil millones de pesos, al disminuir de 519 mil a 400 mil millones de pesos, equivalentes a un 23%.

La disminución en las actividades de operación, fue dada principalmente por el mayor aumento en el rubro "Pagos a Proveedores", los que crecieron en 281 mil millones de pesos (33%), afectados por el costo de los equipos de postpago por 177 mil millones que de acuerdo al nuevo tratamiento contable se clasifican como actividad de la operación y no como actividad de inversión, en comparación con el crecimiento del rubro " Importes Cobrados a Clientes", los que crecieron en 217 mil millones de pesos (13%), alineado con el aumento de las ventas (14%).

Por su parte, en las actividades de inversión, se observa un aumento en los flujos netos de egresos por 291 mil millones de pesos, al aumentar de 401 a 692 mil millones de pesos, entre los periodos en comparación. Los principales aumentos de los egresos por flujos de inversión corresponden al pago por la adquisición de Nextel Perú por 194 mil millones neto de la caja recibida de Nextel, el pago de la adjudicación de la licencia 4G en Perú por 54 mil millones a través de la filial Americatel Perú.

Finalmente, en las actividades de financiación se observó un aumento en los flujos netos de entrada de 336 mil millones, influenciados principalmente por la colocación de bono en octubre de 2012, y que se utilizaron en refinanciamiento de pasivos y para financiar la adquisición de Nextel Perú y el pago de la licencia 4G también en Perú.

Como consecuencia de los movimientos comentados, las disponibilidades finales al cierre de cada uno de los períodos en "Efectivo y equivalentes al efectivo", disminuyeron de 53,8 a 19,2 mil millones de pesos, manteniéndose en volúmenes que cubren satisfactoriamente la planificación de flujos de efectivo del Grupo.

III. CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS

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