EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

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 2019 entró en vigencia la nueva norma contable sobre arrendamientos (NIIF 16). Las cifras comparativas con el 2018 en los estados financieros no se modifican y se presentan según las normas contables antes de NIIF 16.

El cambio para la compañía producto de la aplicación de NIIF 16, se produce principalmente en aquellos contratos de arrendamiento asociados a sitios donde se emplazan las antenas de telefonía móvil y locales comerciales. Esto, se basa en que en dichos contratos se cumplen las características de que existe un activo identificable y que se tiene el derecho a controlar su uso.

El Grupo, ha optado en la adopción inicial de la norma en su modalidad retrospectiva modificada, reconociendo activos y pasivos por el valor presente del total de los pagos futuros comprometidos en los contratos. Adicionalmente, se reclasifican al activo fijo los gastos anticipados relacionados con dichos contratos por arriendos.

La aplicación de la nueva norma contable significó efectuar un ajuste inicial al 1° de enero de 2019 en el estado de situación financiera originando un mayor activo por derechos de uso y como contrapartida un mayor pasivo por arrendamientos, ambos ascendentes a MM$344.921. Adicionalmente, se reclasificaron al activo fijo los gastos anticipados que estaban vigentes por dichos contratos por un monto de MM$29.813. El efecto contable neto por los conceptos de arriendos, depreciación, amortización e intereses en los resultados de períodos futuros producto del cambio por NIIF 16, dependerá de la evolución de los contratos y de las renegociaciones de los mismos. Estos cambios producto de la norma, afectan la temporalidad del reconocimiento en los estados financieros.

Por otra parte, la compañía llevó a cabo un proceso para los efectos de enajenar un portfolio de torres y elementos complementarios a ellas, que no superan el 40% de las torres propias existentes en Chile, y en el caso de Entel Perú un proceso análogo de venta de torres que no supere el 64% de las torres propias existentes en dicho país. Con fecha 19 de diciembre de 2019, las Filiales del Grupo Entel, Entel PCS y Entel Perú suscribieron contratos con American Tower Corporation (Chile-Perú) para transferir el porcentaje mencionado y suscribir a la vez contratos de arriendos por los mismos activos, para no afectar la continuidad operativa de los servicios de Entel en ambos países. La operación de venta en Chile corresponde a 1.980 torres y en Perú 1.262 torres.

La operación se estructuró con un cierre inicial el 27 de diciembre de 2019 que contempló el traspaso de 1.275 torres en Chile y 1.089 en Perú. El remanente de torres para completar la operación se debe transferir en un plazo máximo de 18 meses.

La utilidad consolidada asociada a los sitios transferidos al 31 de diciembre alcanzó un total de MM$195.425 antes de impuestos. La transacción origina en el estado de situación financiera un mayor Efectivo y Equivalentes al Efectivo, un mayor Activo por Derechos de Uso, bajas de activo fijo, baja de pasivo por desmantelamiento, y una mayor Obligación por Arrendamientos, y activos y pasivos por impuestos diferidos.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

A continuación, se presenta un cuadro resumen con los efectos contables de la transacción:

Cifras en MM$	Consolidado
Recaudación neta de IVA	410.786
Obligaciones por arrendamientos	(165.236)
Costo Venta de torres vendidas, neto de derecho de uso por arriendos	(49.862)
Baja pasivo desmantelamiento	9.105
comisiones y otros gastos	(9.368)
Efecto neto de la operación	**195.425**

Índices Financieros.

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

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

El índice de precios al consumidor, en el período finalizado al 31 de diciembre del presente año, ha experimentado las siguientes variaciones: 3% durante los doce meses del año 2019; desde que se suspendió el proceso de corrección monetaria, 37,4%.

	31-12-2019	31-12-2018
INDICES DE LIQUIDEZ		
Liquidez corriente (Activos corrientes / Pasivos corrientes)	1,52	1,23
Razón ácida (Efectivo y Equivalentes al Efectivo / Pasivos corrientes)	0,50	0,11
INDICES DE ENDEUDAMIENTO		
Razón de endeudamiento (%) (Deuda Total / Patrimonio)	221,35	190,12
Proporción deuda a corto plazo (%) (Pasivos Corrientes / Deuda total)	25,02	25,36
Proporción deuda a largo plazo (%) (Pasivos no Corrientes / Deuda total)	74,98	74,64
Cobertura gastos financieros (Resultado antes de impuestos e intereses/	3,46	0,97

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

	31-12-2019	31-12-2018
gastos financieros		
INDICES DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD		
Margen de utilidad (Utilidad sobre ingresos)	7,79	(1,23)
Rentabilidad del Patrimonio (%) / Anualizado (Utilidad del ejercicio sobre Patrimonio Promedio)	10,36	(1,81)
Rentabilidad del activo (%) (anualizado) (Utilidad neta del período sobre Activos Promedio (Anualizado)	3,38	(0,63)
RENTABILIDAD Y VALOR POR ACCION		
Utilidad por acción (anualizado) ($)	510,41	(78,19)
Retorno Dividendos (%) (Dividendos últimos doce meses / cotización acción al cierre)	0,00	0,82
Valor libros (Patrimonio/número de acciones) ($)	5.326,43	4.524,32
Valor bursátil (según cotización) ($)	5.348,00	5.381,60

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

Los resultados a nivel de Ebitda aumentaron en 343.490 millones de pesos entre los doce meses de cada año, pasando de 426.921 a 770.411 millones de pesos (+80%). Este aumento se produce por los mejores ingresos de la operación móvil en Perú y en Chile por los servicios móviles y fijos residenciales de "Entel Hogar". También, los programas de eficiencia implementados en todos los segmentos de negocio han permitido obtener mejores márgenes. Cabe señalar, que el nuevo tratamiento contable de NIIF 16 (arrendamientos) afectó positivamente el Ebitda en 83.231 millones de pesos. Adicionalmente, la venta de torres efectuada en diciembre del 2019 afectó positivamente el Ebitda en 195.425 millones de pesos. Al excluir NIIF 16, el Ebitda presenta un aumento del 61%. Cabe señalar, que esta mejora en el Ebitda producto de NIIF 16 tiene su contrapartida en un mayor gasto de depreciación por 68.804 millones de pesos y gastos financieros por 14.123 millones de pesos, respectivamente.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

Evolución de índices financieros

En los períodos que se comparan, se observa una importante mejora en los índices de eficiencia, rentabilidad y de liquidez durante los doce meses del presente año. Por otra parte, los índices de endeudamiento presentan un aumento en los últimos doce meses afectados principalmente por la aplicación de NIIF 16 sobre arrendamientos.

Los Índices de Eficiencia y Rentabilidad - margen de utilidad y rentabilidades sobre patrimonio y activo presentan una importante evolución positiva, dado por los mejores resultados de la operación en Chile y Perú, así como por el efecto positivo de la venta de torres ocurrida en diciembre. Los resultados no operacionales se ven afectados principalmente por mayores gastos por intereses debido a la aplicación de NIIF 16, y por mayores gastos por reajustes asociados a deudas en UF, los que fueron parcialmente compensados por mejores valorizaciones a mercado de instrumentos derivados de cobertura financiera y por utilidades en diferencias de cambio. Por otra parte, hay mayores gastos por impuestos debido a los mejores resultados.

Respecto de la razón de endeudamiento, en los últimos doce meses ésta ha aumentado, pasando de una relación de 190% a una de 221%. Esta variación se produce dado el mayor aumento producido en los pasivos en 963 mil millones de pesos (+37%) respecto del aumento del patrimonio en 242 mil millones (+18%). El pasivo se vio incrementado principalmente por la aplicación de NIIF 16 a contar de este año, lo que significó registrar una obligación por arrendamientos de 502 mil millones de pesos al 31 de diciembre de 2019, así como por los pasivos por impuestos diferidos asociados por 120 mil millones de pesos. Adicionalmente, se registraron mayores pasivos financieros por 182 mil millones de pesos asociado principalmente al aumento en la deuda nominada en dólares producto del aumento en el tipo de cambio peso/dólar durante los doce meses de este año, con el consiguiente aumento de los activos financieros asociados a los instrumentos de cobertura cambiaria contratados, y también producto de una colocación de bonos efectuada en octubre de este año por 262 mil millones de pesos con la que se prepagaron deudas bancarias por 196 mil millones de pesos. Por su parte, el patrimonio se vio incrementado principalmente por las reservas por diferencias de cambio por conversión que afecta a las inversiones en Perú producto del alza del tipo de cambio sol/peso en los últimos doce meses y por el aumento en los resultados acumulados producto de la utilidad del ejercicio.

El índice de cobertura de gastos financieros presenta una evolución positiva respecto a igual período del año anterior presentando un adecuado nivel de solvencia y asciende a 3,46 veces. La holgura de este límite mejora, si se considera el costo financiero neto, es decir, compensando ingresos y gastos financieros. Medido de esta forma al cierre de diciembre de 2019 se sitúa en 3,7 veces.

Asimismo, si el cálculo se practica sobre flujos efectivos, considerando resultados antes de depreciaciones, su relación alcanza a 8,51 veces.

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

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

En lo referido a índices de liquidez, la relación de cobertura de activos corrientes sobre pasivos corrientes aumenta desde un 123% a un 152%. Esto, producto del aumento de los activos corrientes en 540 mil millones de pesos (+67%) producto principalmente de la recaudación en la venta de torres en diciembre por 490 mil millones de pesos, parcialmente compensado por un aumento en los pasivos corrientes en 232 mil millones de pesos (+35%) afectado por NIIF16 en 69 mil millones de pesos, por mayores cuentas por pagar por 107 mil millones de pesos e impuestos por pagar por 56 mil millones de pesos y por mayores dividendos por pagar por 46 mil millones de pesos.

Respecto de la razón ácida, es decir la cobertura que tiene el efectivo y equivalentes al efectivo sobre los pasivos corrientes, presentó una mejora pasando de un 11 a un 50% de cobertura. Lo anterior dado por el efecto de un mayor aumento proporcional del Efectivo y Equivalentes al Efectivo en 375 mil millones de pesos (+515%), respecto de un aumento en los pasivos corrientes por 232mil millones de pesos (+35%) como se señaló anteriormente.

Ajuste en Estado de Situación Financiera por aplicación de NIIF 16 (norma de arrendamientos)

Tal como se menciona en nota 2e) de los estados financieros, el Grupo adoptó la nueva norma de arrendamientos (NIFF 16) a partir del 1 de enero de 2019. NIIF 16 establece la definición de un contrato de arrendamiento y especifica el tratamiento contable de los activos y pasivos originados por estos contratos desde el punto de vista del arrendador y arrendatario. La nueva norma no difiere de la norma que la precede, IAS 17 Arrendamientos, desde el punto de vista del arrendador. Sin embargo, desde el punto de vista del arrendatario, la nueva norma requiere el reconocimiento de activos y pasivos para los contratos que cumplan con las características de que exista un activo identificable y que se tenga el derecho a controlar su uso. NIIF 16 es de aplicación obligatoria a partir del 1 de enero de 2019.

Respecto a NIIF 16, luego de revisar la normativa y su efecto sobre los distintos tipos de arriendos operativos, se pudo concluir que los contratos afectados en el Grupo Entel son principalmente aquellos asociados a sitios donde se emplazan las antenas de telefonía móvil y locales comerciales.

El Grupo, ha optado en la adopción inicial de la norma en su modalidad retrospectiva modificada reconociendo activos y pasivos por el valor presente del total de los pagos futuros comprometidos en los contratos. Estos flujos se descuentan a una tasa de interés incremental de endeudamiento. Adicionalmente, se reclasificaron al activo fijo los gastos anticipados que estaban vigentes por dichos contratos. Las cifras comparativas con el 2018 en los estados financieros no se modifican y se presentan según las normas contables originales.

Se consideran los contratos cuyo plazo remanente de vigencia sea superior a un año. Para aquellos con vencimientos remanentes menores a un año, se procederá a dar reconocimiento de los activos y pasivos una vez renegociados los contratos y se haya despejado la incertidumbre respecto de los nuevos plazos y/o las rentas de arrendamientos respectivas.

El impacto del ajuste inicial al 1 de enero de 2019 sobre el estado de situación es el siguiente:

	MM$
Aumento en Obligaciones por Arrendamientos	344.921
Aumento en Activos por Derechos de Uso	344.921
Reclasificación Gastos Anticipados al Activo por Derechos de Uso	29.813

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

Este ajuste inicial en el estado de situación originó un mayor Activo por Derechos de Uso y como contrapartida una mayor Obligación por Arrendamientos, y activos y pasivos por impuestos diferidos. El efecto contable neto por los conceptos de arriendos, depreciación, amortización e intereses en los resultados de períodos futuros producto del cambio por NIIF 16, dependerá de la evolución de los contratos y de las renegociaciones de los mismos. Estos cambios producto de la norma, afectan la temporalidad del reconocimiento en los estados financieros.

Análisis del Estado de Situación Financiera

	31.12.2019 MM$	31.12.2018 MM$	Variación %
ACTIVOS			
Activos Corrientes	1.350.183	810.596	67
Activos no Corrientes	3.819.310	3.153.619	21
TOTAL ACTIVOS	5.169.493	3.964.215	30

En lo que respecta al nivel de los activos totales del Grupo, se observó un crecimiento con respecto al cierre del año anterior de 1.205 mil millones de pesos, equivalente a un 30%.

La principal variación en el total de activos se origina en el aumento del Efectivo y Equivalente al Efectivo por 375 mil millones de pesos asociados principalmente a la venta de torres ocurrida en diciembre del 2019, donde se produce una recaudación de 490 mil millones de pesos (IVA incluido), y por la aplicación de NIIF 16 (arrendamientos), lo que significó registrar activos por Derechos de Uso de arriendos ascendentes a 386 mil millones de pesos al 31 de diciembre de 2019, así como mayores activos por impuestos diferidos por la suma de 160 mil millones de pesos a la misma fecha.

Los Otros activos financieros corrientes presentan un aumento de 146 mil millones de pesos, producto principalmente de las mayores inversiones en instrumentos financieros sobre 90 días, producto de la venta de torres. También se observa un aumento en los otros activos financieros corrientes en 88 mil millones producto de las mejores valorizaciones a mercado de instrumentos derivados y en las Cuentas por Cobrar Comerciales por 70 mil millones de pesos.

Adicionalmente, se observa un aumento del rubro Propiedades Plantas y equipos por la suma de 8 mil millones de pesos correspondiente al monto en que las inversiones superaron las depreciaciones del período, donde la inversión bruta alcanzó a los 410 mil millones de pesos durante este período. Cabe señalar que producto de la venta de torres, se produjo una baja de activos fijos por 76 mil millones de pesos, y se reclasificaron 34 mil millones de pesos al rubro

Activos no Corrientes Mantenidos para la venta asociados a las torres comprometidas a vender pero que al 31 de diciembre no habían sido transferidas al comprador.

Las inversiones en Propiedades, planta y equipo del Grupo Entel incluidas las filiales en Perú, estuvieron orientadas en un 65% a servicios móviles, y en un 35% a inversiones en plataformas e infraestructura de red fija.

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

Los aumentos señalados fueron parcialmente compensados principalmente por disminuciones en los rubros Otros Activos No Financieros corrientes y no corrientes en 36 mil millones y en Activos por Impuestos corrientes en 27 mil millones de pesos.

En lo que respecta a inventarios corrientes, estos presentan una disminución de 38 mil millones de pesos, 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.

	31.12.2019 MM$	31.12.2018 MM$	Variación %
PASIVOS Y PATRIMONIO			
Pasivos Corrientes	891.001	658.743	35
Pasivos no Corrientes	2.669.818	1.939.050	38
Patrimonio Total	1.608.674	1.366.422	18
Atribuible a los Propietarios de la Controladora	1.608.674	1.366.422	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	5.169.493	3.964.215	

En lo que respecta al nivel de los pasivos totales, se observó un aumento con respecto al cierre del año anterior de 963 mil millones de pesos, equivalente a un 37%.

El aumento de los pasivos totales se origina principalmente por la aplicación de NIIF 16 (arrendamientos), lo que significó registrar Obligaciones por Arrendamientos ascendentes a 502 mil millones de pesos al 31 de diciembre de 2019, así como mayores pasivos por impuestos diferidos por la suma de 120 mil millones de pesos a la misma fecha. Adicionalmente, se registraron mayores pasivos financieros corrientes y no corrientes por 182 mil millones de pesos asociado principalmente al aumento en la deuda nominada en dólares producto del aumento en el tipo de cambio peso/dólar durante los doce meses de este año, con el consiguiente aumento de los activos financieros asociados a los instrumentos de cobertura cambiaria contratados, y también producto de una colocación de bonos efectuada en octubre de este año por 262 mil millones de pesos con el cual se prepagaron deudas bancarias por 196 mil millones de pesos.

Por otra parte, se produce un aumento en las Cuentas por Pagar comerciales en 107 millones de pesos asociados principalmente al IVA en la venta de torres por 44 mil millones de pesos y mayores dividendos por pagar ascendentes a 46 mil millones de pesos. También se produce un aumento en los pasivos por impuestos corrientes en 56 mil millones de pesos asociados principalmente a los mejores resultados.

Por su parte, el patrimonio presenta un aumento neto de 242 mil millones de pesos respecto de diciembre del año anterior, dado principalmente por un aumento de las reservas por diferencias de cambio por conversión en 130 mil millones de pesos que afecta a las inversiones en Perú producto del alza del tipo de

cambio sol/peso en los doce meses de este año, y por el aumento de los resultados acumulados en 154 mil millones de pesos, parcialmente compensados por un aumento en los dividendos por pagar en 46 mil millones de pesos.

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.

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 aumentaron en un 14%, al comparar los doce meses de 2019 y 2018, según el siguiente detalle:

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR VENTAS:

	2019 MM$	2018 MM$	Variación %
Telefonía Móvil- Chile	950.478	1.001.678	-5
Entel Perú	579.250	477.854	21
Servicios Privados (incluye servicios IT /digitales)	199.968	196.426	2
Telefonía Local (incluye NGN-IP)	50.856	52.620	-3
Servicio de Televisión	38.589	36.521	6
Larga Distancia	8.050	10.464	-23
Internet	58.155	49.366	18
Servicios a Otros Operadores	29.562	29.949	-1
Negocios de Tráfico	25.156	23.652	6
Americatel Perú	22.147	20.448	8
Servicios Call Center y otros	13.463	12.730	6
Otros Ingresos (1)	221.869	11.252	1.872
Total Ingresos Operacionales	2.197.543	1.922.960	14

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

Los ingresos consolidados de los doce primeros meses del año totalizaron 2.198 mil millones de pesos, lo que significa un aumento del 14% en comparación con las cifras del mismo período del año 2018. Este aumento fue impulsado por mayores ingresos en la operación móvil de Perú (+21%), pese a una reducción de tarifas de interconexión en un 56% desde enero de este año, y por los servicios fijos en Chile asociados a los servicios digitales, TI y residenciales de "Entel Hogar". Por otra parte, se observa una disminución en los ingresos de telefonía móvil en Chile, afectados principalmente por la disminución en las tarifas de cargos de acceso en un 80% desde enero de este año y menores ventas de equipos. En la última parte del año, la actividad comercial fue afectada por los disturbios sociales acontecidos en el país. Por otra parte, en los Otros Ingresos (1), se incluye la transacción de venta de torres ocurrida en diciembre de 2019 que produjo un ingreso neto

ascendente a 201 mil millones, y por la venta de un inmueble de la filial Call Center por seis mil seiscientos millones de pesos.

Los ingresos móviles tanto en Chile como en Perú continúan siendo la principal fuente de los ingresos del Grupo. Adicionalmente, se continúa observando un progresivo aumento de los ingresos de redes fijas asociadas al segmento de clientes empresariales, en especial para la provisión de soluciones integradas de voz, datos e internet, así como servicios de tecnología de la información (TI) y servicios digitales. También, los servicios de "Entel Hogar" asociados a internet y televisión presentan un constante crecimiento en sus ingresos.

La Compañía sigue con una sólida evolución de los clientes de telefonía móvil de alto valor, no obstante, el entorno altamente competitivo en una industria de mayor madurez. En Perú, Entel se ha focalizado en la ampliación de la oferta comercial para los diversos segmentos del mercado incluyendo soluciones digitales y continúa con 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 5% respecto del año anterior. La caída se debe principalmente a la reducción de las tarifas de cargo de acceso en un 80% a partir de enero de este año y a una menor venta de equipos e ingresos de servicios en prepago. Esto, fue compensado en parte por un aumento de los cargos fijos asociados a un aumento en la base de clientes de postpago.

La filial Entel Perú, presentó en los doce meses de este año ingresos de 579 mil millones de pesos, superando en 101 mil millones de pesos los ingresos a igual fecha del año anterior equivalente a un +21%. Este fue impulsado en parte por la revaluación del sol peruano frente a peso chileno en un 8%. Adicionalmente, aumentaron los ingresos por servicios de voz y datos en conjunto con mayores ingresos por ventas de equipos. Hubo una importante expansión de los clientes móviles, alcanzando un total de 8.292.944 abonados al 31 de diciembre de 2019, mostrando un crecimiento neto de un 6% respecto de diciembre del 2018, y presenta un ARPU de $5.823. Cabe señalar que a principios de año se produjo una disminución de las tarifas de cargos de acceso en un 56%. 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 diciembre del 2019, se alcanzaron 197 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) creciendo un 2% en la modalidad suscripción y prepago. Este servicio autoinstalable 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 un aumento del 2% respecto de diciembre 2018 alcanzando los 200 mil millones de pesos, impulsada principalmente por la suscripción de nuevos contratos con los clientes. 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, así como servicios en la nube, ciberseguridad, conectividad IOT y otros servicios digitales.

Los ingresos de telefonía local presentan una disminución del 3% alcanzando los 51 mil millones de pesos y están asociados principalmente al negocio de "Entel Hogar". En la telefonía inalámbrica bajo la modalidad de suscripción se alcanzaron 182 mil UGI al 31 de diciembre de 2019, presentando una disminución del 13%

respecto al año anterior. Asimismo, se observa una evolución positiva en estos servicios prestados a través de fibra óptica, donde ya se han alcanzado más de 13 mil UGI al 31 de diciembre en esta modalidad, presentando un crecimiento del 291% respecto al año anterior.

El crecimiento en los servicios de televisión en un 6%, corresponde a la porción del servicio de televisión satelital y de fibra asociado a "Entel Hogar". A la fecha el servicio satelital cuenta con 136 mil UGI, y en el servicio prestado a través de fibra óptica ya se han alcanzado las 22 mil UGI, donde la Compañía ha continuado con una estrategia selectiva para este servicio.

Los servicios de internet experimentaron un crecimiento de un 18% alcanzando los 58 mil millones de pesos, dado 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) potenciadas por las capacidades de 4G+, y que al 31 de diciembre se han alcanzado 117mil UGI, presentando un aumento del 84% respecto de la misma fecha del año anterior. Asimismo, se observa una evolución positiva en los servicios "Hogar" prestados a través de fibra óptica donde ya se han alcanzado 40 mil UGI al 31 de diciembre en la modalidad suscripción.

Los ingresos por servicios de larga distancia han presentado una disminución de un 23%, donde los ingresos de larga distancia internacional caen debido a menores tráficos y tarifas en línea con una mayor penetración de servicios IP.

Los ingresos por servicios a otros operadores móviles y fijos presentan una leve disminución del 1% respecto de la misma fecha del año anterior, debido principalmente a menores ingresos de operadores virtuales y menores arriendos de infraestructura de red.

Los servicios de negocio de tráfico presentan un aumento del 6%, debido a mejores tráficos de minutos.

Por su parte, Americatel Perú presenta una variación positiva de un 8%. en parte por la revaluación del sol peruano frente a peso chileno en un 8%. También, se observan mayores ingresos de servicios empresariales integrados de voz, datos e internet, ofrecidos tanto sobre fibra óptica como tecnología 4G como los de outsourcing TI, los cuales fueron compensado por menores ingresos de larga distancia debido a menores tráficos y tarifas.

Los servicios del Call Center presentan un aumento del 6%, debido a mayores operaciones en Chile.

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

Costos, Gastos y Rentabilidad

La siguiente información corresponde a los principales rubros de costos y gastos, por los doce meses de 2019 y 2018:

COSTOS, GASTOS Y RENTABILIDAD:	2019 MM$	2018 MM$	Variación %
Costos de operación	(1.853.626)	(1.832.047)	-1
Resultado operacional (EBIT)	329.490	90.913	262
- Costos financieros netos, reajustes y otros	(91.241)	(93.184)	2
Utilidad neta	152.779	(23.614)	747

El costo consolidado de las operaciones durante los doce meses del año totalizó 1.853 mil millones de pesos, lo que significa un aumento de 22 mil millones de pesos equivalentes a un 1% en comparación con las cifras de mismo período del año 2018.

El aumento de los costos se produce principalmente por mayores depreciaciones asociadas principalmente a la aplicación de NIFF 16 por 68.804 millones de pesos, mayores gastos de energía, materiales y otros. Estos fueron parcialmente compensados principalmente por menores costos de interconexión, menores servicios profesionales, y menores gastos por arriendos asociados a la aplicación de NIIF 16 por 83.231 millones de pesos. Asimismo, los costos de equipos de postpago y gastos de publicidad disminuyen, los que fueron más que compensados principalmente por mayores costos de venta de equipos en el segmento de prepago.

Ganancias (pérdidas) de Actividades Operacionales y Ebitda

El resultado operacional aumentó en 253.003 millones de pesos equivalentes a un +278%, pasando de 90.913 millones de pesos a 343.917 millones de pesos, y el Ebitda aumentó en 343.490 millones de pesos (+80%), pasando de 426.921 a 770.411 millones de pesos, entre los doce meses de cada año. El aumento en el resultado operacional y en el Ebitda se produce por los mejores ingresos de la operación móvil obtenidos en Perú y en Chile por los servicios móviles y fijos residenciales de "Entel Hogar", y también por los programas de eficiencia que han permitido obtener mejores márgenes. Cabe señalar, que el nuevo tratamiento contable de NIIF 16 (arrendamientos) afectó en parte el Ebitda, mejorándolo en 83.231 millones de pesos. Adicionalmente, la venta de torres mejoró el Ebitda en 195.425 millones de pesos. Al excluir NIIF 16, el Ebitda presenta un aumento del 61%.

Respecto de la depreciación, deterioro y amortizaciones, se presenta un aumento de 90.486 millones de pesos (+27%) respecto del mismo período del año 2018. El aumento está generado principalmente por la aplicación de NIIF 16 en la suma de 68.804 millones de pesos, como aquel asociado al despliegue de la red 4G y de fibra óptica, así como desarrollos de TI principalmente relacionados con la transformación digital.

Telefonía Móvil y Fija Perú

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

EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.
Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de Diciembre de 2019

A partir de este año, Entel Perú y Americatel integraron sus operaciones para abordar el mercado peruano ofreciendo servicios móviles y fijos a los distintos segmentos de mercado, con el objetivo de mejorar permanentemente la oferta del Grupo en dicho país.

Los ingresos consolidados de los servicios móviles y fijos en Perú ascendieron a 694 mil millones de pesos al 31 de diciembre de 2019, creciendo un 37% respecto de igual fecha del año anterior. El Ebitda ascendió a 126 mil millones de pesos de utilidad, mejorando en 177 mil millones de pesos respecto de una pérdida de 44 mil millones de pesos en diciembre de 2018. El resultado operacional presenta una utilidad de 27 mil millones de pesos, mejorando en 130 mil millones de pesos respecto de una pérdida de 104 mil millones de pesos a la misma fecha del año anterior. Cabe señalar que, el efecto de venta de torres afectó positivamente en 79 mil millones de pesos el Ebitda de Perú.

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

ENTEL PERU y DIRECNET

	31.12.2019	31.12.2018	Variación
	MM$	MM$	%
Total Ingresos Operacionales	677.272	489.053	38
Utilidad (Pérdida) Operacional (Ebit)	32.914	(99.727)	133
Pérdida Total	(19.830)	(106.928)	81
Flujo de operación	41.934	(35.527)	218
Flujo de Inversiones	88.611	(142.013)	162
Financiamiento otorgados por la Matriz	121.173	176.839	-31

La base de suscriptores de telefonía móvil de Entel Perú alcanza a 8.292.944 clientes al 31 de diciembre de 2019, creciendo un 6% respecto de diciembre del año anterior.

En el segmento de postpago se llegó a 3.102.362 clientes, con un aumento de 16% respecto de diciembre de 2018. Este crecimiento se logró básicamente a través de la oferta de ventas, portabilidad y planes de retención, sostenidas a través de una amplia gama de planes multimedia con atractivas cuotas de navegación por internet, a redes sociales y videos con 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. La oferta comercial ha evolucionado en el tiempo hacia un menor subsidio de equipos con la incorporación de la modalidad de financiamiento en la venta de equipos de postpago, ahora también con planes de financiamiento bancario. Además, se han logrado eficiencias en los costos de ventas a través de una racionalización y digitalización de los canales de distribución y la introducción de modelos de ventas de costos bajos para planes de menor valor.

En el segmento de prepago, hubo un aumento del 1% en la base de clientes, alcanzando los 5.190.582 clientes al 31 de diciembre de 2019. Este crecimiento fue impulsado por ofertas que se centraron en proporcionar incentivos hacia los clientes de recargas de mayor volumen, 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 continúa con promociones orientadas a portabilidad. Además, se continuó con el "chip prepago 29", con el beneficio de un plan, recargando cada vez que el cliente lo desee, recibiendo minutos ilimitados y aplicaciones, disponibles para líneas adicionales y portabilidad. En el último tiempo la estrategia de ventas en este segmento se ha ido focalizando a clientes de mayor valor (de mayor recarga).

Durante 2019, al medir en pesos chilenos, cabe señalar que tanto los ingresos como los costos se ven afectados por la revaluación del sol frente al peso chileno (8%).

Los ingresos en los doce meses del 2019 alcanzaron los 677 mil millones de pesos, lo que implica un aumento de 188 mil millones de pesos (+38)% respecto de diciembre 2018. Esto fue impulsado por el crecimiento de la base de clientes, por menores subsidios en la venta de equipos, los efectos de la aplicación inicial de NIIF 15 en el año 2018, en parte compensados por la reducción en las tarifas de interconexión móvil. Cabe señalar que en este año se ha producido una disminución de las tarifas de cargos de acceso en un 56% a partir de enero.

Evolución de costos; el costo total de la operación durante el período totalizó 6448 mil millones de pesos, lo que significa un aumento del 9% en comparación con las cifras de diciembre 2018. Esta variación es explicada principalmente por mayores costos de depreciación asociadas principalmente a la aplicación de NIIF 16 por 31 mil millones de pesos, mayores costos de equipos por una mayor venta, energía e impuestos indirectos. Estos han sido parcialmente compensados con menores gastos por arriendos asociados a la aplicación de NIIF 16 por 45 mil millones de pesos, menores costos de cargo de acceso, y menores gastos de incobrabilidad y de personal. Durante el presente año, hay cargos extraordinarios por $5.749 millones de pesos aproximadamente producto de reorganizaciones internas.

El resultado operacional registró una utilidad de 33 mil millones de pesos, mejorando en 133 mil millones de pesos respecto de la misma fecha del año anterior. El Ebitda registró una utilidad de 126 mil millones de pesos, mejorando en 178 mil millones de pesos respecto de una pérdida de 52 mil millones de pesos a la misma fecha del año anterior. Esta mejora en los resultados fue impulsada principalmente por mejores ingresos, márgenes de servicios y equipos como de los planes de eficiencia implementados. El Ebitda está afectado en parte por el nuevo tratamiento contable de NIIF 16, mejorándolo en 45 mil millones de pesos, y por la utilidad en la venta de torres por 79 mil millones. Al excluir NIIF 16, el Ebitda aumenta en 132 mil millones de pesos.

Respecto de la depreciación, deterioro y amortizaciones, se presenta un aumento de 46 mil millones de pesos (+96%) respecto del mismo período del año 2018. El aumento está generado principalmente por la aplicación de NIIF 16 en la suma de 31 mil millones de pesos. Adicionalmente, se producen aumentos por el despliegue de la red y la implementación de desarrollos TI principalmente relacionados con la transformación digital.

El flujo de inversiones de Capital está relacionado principalmente con el aumento de las capacidades de transmisión, despliegue selectivo de la red, proyectos de transformación digital y Hogar.

Durante los doce meses de este año, las necesidades de financiamiento de la filial Entel Perú ascendieron a aproximadamente 232 millones de dólares, los que fueron aportados por su matriz Entel Chile.

Por otra parte, los estados financieros individuales de Americatel Perú presentan una variación positiva de un 18% en sus ingresos alcanzando los 29 mil millones de pesos. Se observan mayores ingresos de servicios

empresariales integrados de voz, datos e internet, ofrecidos tanto sobre fibra óptica como tecnología 4G. Asimismo, los servicios de outsourcing TI crecieron en sus ingresos. Esto fue compensado en parte por menores ingresos de larga distancia debido principalmente a menores tráficos. Asimismo, el Ebitda creció en un 10%llegando a una utilidad de 3.705 millones de pesos, y el resultado operacional asciende a una pérdida de 3.222 millones de pesos, empeorando en un 67% respecto de diciembre 2018, básicamente por mayor depreciación relacionada con proyectos de anillo de fibra óptica desplegados en el último tiempo.

Resultado antes de Impuesto Consolidado

Los resultados no operacionales se ven afectados principalmente por mayores gastos por intereses afectados por la aplicación de NIIF 16 por 14 mil millones de pesos, y por mayores gastos por reajustes asociados a deudas en UF, los que fueron parcialmente compensados por mejores valorizaciones a mercado de instrumentos derivados de cobertura financiera y por utilidades en diferencias de cambio.

El resultado antes de impuestos es la resultante del comportamiento de los ingresos y egresos comentados precedentemente.

Durante los doce meses de este año se produjo un mayor gasto por impuesto a la renta de 65 mil millones de pesos comparado con el mismo período del año anterior, debido a los mejores resultados.

II. COMENTARIOS SOBRE EL ESTADO DE FLUJOS DE FONDOS

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

En las actividades de operación, se observó un aumento de los flujos netos de la operación por 144 mil millones de pesos, al aumentar de 473 mil a 617 mil millones de pesos.

Este aumento en los flujos por actividades de operación fue dado principalmente por el efecto combinado de un aumento en los importes cobrados a clientes en 25 mil millones de pesos, una disminución de los pagos de la operación en 172 mil millones (10%), y por un aumento en los flujos de egresos en el rubro Impuestos a las Ganancias en 54 mil millones de pesos.

Por su parte, en las actividades de inversión, se observa una disminución en los flujos netos de egresos por 369 mil millones de pesos, y fue dado principalmente por la entrada de flujos asociados a la venta de torres por 490 mil millones de pesos, de los cuales 153 mil millones de pesos se invirtieron en instrumentos financieros mayor a 90 días. También se observa una caída de los egresos en el rubro "Compras de Propiedad Planta y Equipo" por 31 mil millones de pesos (6%).

Finalmente, en las actividades de financiación se observa un flujo neto negativo de 97 mil millones de pesos al 31 de diciembre del 2019, presentando un aumento en los flujos de egresos de 60 mil millones respecto de diciembre del 2018, dado principalmente por mayores pagos de intereses y arriendos que se presentan como financiamiento según IFRS 16 a diferencia del año 2018 que se presentaban en el flujo operacional, parcialmente compensados por menores dividendos pagados, y por mayores ingresos en las liquidaciones por compensaciones de instrumentos 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 dichos períodos en "Efectivo y equivalentes al efectivo", ascienden a 447 y 73 mil millones de pesos, al 31 de diciembre de 2019 y 2018 respectivamente, operando 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, dentro de un mercado más maduro 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 en la operación.

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.

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 pospago, 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. Por otra parte, producto de los disturbios sociales acontecidos en el país en la última parte del año, la actividad comercial se vio afectada, principalmente en ciertos puntos de venta en la industria. 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 2% alcanzando los 9.092.342. En un ambiente de alta competitividad, en los clientes del segmento de postpago se produce una variación positiva impulsados por la portabilidad neta, mayor migración de prepago y una mejor retención de clientes. Entel ha crecido un 11% en su base de clientes de postpago (voz, banda ancha móvil e IOT) en los últimos doce meses, representando un 55% de la base total de clientes de

telefonía móvil en Chile. Respecto de la base de clientes del segmento de prepago, se produce una baja comparado con el mismo período del año anterior, presentando una disminución del 14% (voz , banda ancha móvil e IOT), debido a menores ventas brutas, a mayores migraciones a pospago y la mayor rotación de clientes en la industria.

Como una manera de seguir innovando y para reforzar el compromiso de entregar la mejor experiencia de navegación, Entel continuó con su oferta de planes que incluyen para aquellos de alto valor el uso ilimitado de redes sociales, así como de aplicaciones de música y video. La Compañía siguió mejorando la experiencia del servicio al permitir a sus clientes acceder a plataformas de contenido digital para el universo de aplicaciones de Android, Google Play y Spotify, siendo facturadas en el servicio mensual. 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 una red moderna 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+ ha permitido profundizar la oferta de datos en forma atractiva la cual se complementa con los planes de financiamiento para equipos.

En el segmento de pospago, la actividad comercial ha tenido un fuerte desempeño, favorecida por la puesta en marcha de plataformas digitales y el aumento de las ventas en segmentos masivos a través de canales controlados y plataformas de posventa digital. La oferta digital continuó siendo mejorada en "Entel App", donde los clientes encuentran propuestas personalizadas y contextuales que incluyen dispositivos con planes de financiamiento, segundas líneas, OTT y servicios de seguros como palancas clave.

El mercado de prepago continuó registrando una alta rotación, bajo crecimiento y migraciones a pospago. Además, las tendencias de las tarifas por minuto y / o los datos se están acercando a los niveles de pospago. En este escenario, las cuotas de mercado de las recargas continuaron creciendo y la oferta se potenció a través de plataformas digitales a través de "recargas con un solo clic", lo que facilitó el uso datos y minutos ilimitados.

El proceso de transformación digital en toda la Compañía continuó generando una experiencia eficiente y simplificada, facilitando el lanzamiento de nuevos servicios y creando ofertas personalizadas para los clientes en cada segmento, todo esto como resultado del uso de estructuras ágiles, análisis avanzado y procesos automatizados, alcanzando índices de alta satisfacción y calidad.

Por otra parte, a fines del 2018 se lanzó el proyecto Entel+, un programa corporativo e integral con el objetivo de agilizar los procesos, reasignar recursos y potenciar a las áreas con mayores crecimientos real y potencial, así como buscar mayores eficiencias y sinergias entre Chile y Perú.

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 y servicios digitales, transformándose en un socio tecnológico para los clientes.

El negocio móvil en el segmento empresas continuó enfrentando un mercado competitivo con promociones de datos, planes SIM only y ofertas de equipos de alta gama. En este escenario, la base de clientes móviles aumentó levemente respecto de igual fecha del año anterior, donde se han reforzado los planes SIM only y una atractiva oferta de equipos, otorgando una mejor conectividad empresarial de aplicaciones de correo electrónico y mensajería WhatsApp, y minutos de voz ilimitados. Asimismo, se han incorporado planes de

afinidad extensivos a los familiares. Además, los planes de financiamiento de equipos han sido extendidos a este segmento.

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) y soluciones digitales, 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 posee la categoría Platinum Managed Security Service Provider para proveer soluciones de seguridad de la empresa Fortinet, siendo el primer Service Provider en Chile con este standard.

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 Gold que otorga el Uptime Institute. Su diseño, implementación y operación permiten garantizar un 99,982% de disponibilidad ante cualquier contingencia. El Data Center con certificación Tier IV a esta fecha, cuenta con un total de 8.500 metros cuadrados en 8 ubicaciones. Esto le permite a la compañía aumentar su capacidad para entregar servicios.

"Entel Ocean" continúa capturando nuevas oportunidades de negocios enfocadas a desarrollar soluciones digitales avanzadas, utilizando la mejor infraestructura y herramientas de Entel en su clase, como análisis de big data, inteligencia artificial e infraestructura en la nube, junto con un ecosistema de trabajo bajo modelos ágiles. Además, se amplió la oferta de servicios de ventas en la nube, con los acuerdos de Cloud First y "Pay as you Grow" ofreciendo una oferta más flexible. Ya se han concretado proyectos en diferentes industrias (minoristas, municipalidades e instituciones gubernamentales), y que son fácilmente transferibles a nuevos clientes.

Respecto de los servicios de "Entel Hogar", donde la compañía aprovechando el nivel de desarrollo y convergencia de sus tecnologías, y enfocándose a proveer soluciones de telefonía fija inalámbrica, Internet y televisión satelital para ciertos segmentos del mercado residencial, continuó desplegando los servicios sobre la banda 3,5 Ghz. Al 31 de diciembre se han alcanzado 435 mil UGI en la modalidad de suscripción, buscando así 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.

Adicionalmente, en los servicios de "Entel Hogar", la Compañía se encuentra desplegando su red de Fibra Óptica, cuyo objetivo es llegar a hogares de alta densidad y o consumo en el país, para así entregar los servicios de Internet, Televisión y Telefonía fija. A la fecha, la red cubre principalmente en ciertos sectores de la región Metropolitana, y al 31 de diciembre se han alcanzado 75 mil UGI en los servicios de internet, televisión y banda ancha en la modalidad de suscripción

En materia de asignación de frecuencias, en los últimos años se han desarrollado los concursos públicos que permiten operar en Chile las frecuencias AWS (1700-2100 MHz); 2600 MHz y 700 MHz, lo cual ha permitido el desarrollo de la tecnología 4G en el país.

Respecto de las frecuencias en banda 700 MHz, durante el 2019 se fue implementando el fallo de la Corte Suprema, que, por una parte, obligaba a los operadores a desprenderse de la misma cantidad de espectro que fue adquirida en dicho concurso de espectro; y, por otra, consideraba la eventual revisión del límite máximo de tenencia de espectro por operador a través de una consulta no contenciosa de Subtel al TDLC.

Para el desprendimiento de espectro, Claro informó que dicho cumplimiento lo hará desprendiéndose de 20 MHz de su espectro asignado en la banda 3.500. Entel a través del desprendimiento de 20 MHz de espectro en la banda 3.500 y 10 MHz en su banda de 900. Movistar a través del desprendimiento de 50 MHz de sus concesiones regionales en banda 3.500 (equivalentes a un desprendimiento de 10 MHz) y vía licitación de 10 MHz en la banda de 1900. El plazo máximo para materializar estos desprendimientos es hasta octubre de 2021.

Respecto de la revisión de los límites de espectro, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) resolvió la consulta no contenciosa de Subtel sobre la modificación del límite máximo del espectro radioeléctrico que puede tener cada operador de servicio público de telecomunicaciones. La resolución del órgano de competencia dispone que en la Macrobanda Baja (inferior a 1 GHz) se adopta un límite de tenencia de espectro de 35% por operador. En la Macrobanda Media Baja (entre 1 y 3 GHz) se adopta un límite máximo de 30% por operador. En la Macrobanda Media (entre 3 y 6 GHz) se adoptan las siguientes medidas: en el corto plazo, la Subtel no podrá subastar bloques contiguos que, en suma, sean inferiores a 40 MHz por operador (de ese modo, deberá contar, en una primera subasta, con al menos 80 MHz de espectro, asegurando así la existencia de un mínimo de dos operadores; en el mediano plazo, la Subtel deberá velar porque existan al menos cuatro operadores con un mínimo de 40 MHz contiguos cada uno; y, finalmente, en el largo plazo, regirá un límite máximo de espectro de 30% para esta macrobanda, debiendo cada operador tener un mínimo de 80 MHz contiguos. En la Macrobanda Media Alta (entre 6 y 24 GHz): no fija límites atendida la ausencia de atribuciones y asignaciones para servicios móviles en las bandas que la componen. Y en la Macrobanda Alta (superior a 24 GHz): al igual que en la macrobanda media, se fijan diversas medidas: en el corto plazo, la Subtel deberá asegurar la adjudicación de bloques contiguos que, en suma, no sean inferiores a 400 MHz por operador; en el mediano plazo, la Subtel deberá velar porque existan al menos cuatro operadores con un mínimo de 400 MHz contiguos cada uno en esta macrobanda; y, finalmente, en el largo plazo, regirá un límite máximo de 25% (agrega que, en cualquier caso, la Subtel deberá velar porque existan al menos cuatro operadores con un mínimo de 800 MHz contiguos cada uno).

Los límites máximos de tenencia regirán conforme al ámbito territorial definido por la Subtel, y el ajuste a los límites propuestos será objeto de una transición paulatina, vale decir, que este debe realizarse con ocasión de los futuros concursos para la adjudicación de derechos de uso sobre el espectro.

Respecto de lo resuelto por el TDLC, se presentaron recursos de reclamación por Wom, Conadecus y Netline, para que ello sea revisado por la Excma. Corte Suprema. Wom, sin embargo, se desistió de su recurso.

En otra materia por uso del espectro, Telefónica Chile presentó una consulta al TDLC (asunto no contencioso), para que, entre otras cosas, determine cómo deben interpretarse las resoluciones exentas de Subtel 1289/2018 y 1953/2018. La consulta sostiene que lo resuelto por Subtel entregaría ventajas anticompetitivas a ciertos operadores de cara a un futuro concurso de licitación 5G. El proceso está pendiente de fallo.

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 se enfocan en negocios de telefonía móvil a través de Entel Perú, servicios integrados de red fija para clientes empresariales a través de Americatel Perú, y servicios de call center. A partir de este año, Entel Perú y Americatel integraron sus operaciones para abordar de mejor manera el mercado peruano ofreciendo servicios móviles y fijos.

En Perú, la industria móvil se mantuvo activa y mostró signos de estabilización en las promociones de voz y datos, con promociones de ventas de equipos que ahora incluyen planes de financiamiento bancario directo. Además, se produjo una reducción del 56% en los cargos de acceso móviles en enero de 2019. En este escenario, la Compañía continuó ampliando la base de clientes móviles (+ 6%), los ingresos y márgenes, respaldados por ajuste de ciertas tarifas, costos de captura controlados, ejecución de los planes de transformación digital y planes de eficiencias operativas implementadas.

En el segmento de pospago, el crecimiento provino de ofertas amplias de planes, de mayores portabilidades de clientes y programas de retención de clientes para satisfacer mejor sus necesidades, incluyendo ofertas de líneas adicionales, venta de equipos con financiamiento mas flexibles diferenciados por el perfil de riesgo del cliente, y una oferta de plataformas atractivas de contenido digital OTT (Netflix y música) incluidos en la factura mensual, con todos los servicios soportados por plataformas digitales. Durante el trimestre continuó el proceso de migración de los clientes de postpago a las nuevas plataformas digitales.

En prepago, la compañía alcanzó cobertura nacional para el nuevo modelo de ventas "Entel Pay" en el canal mayorista, con el objetivo de aumentar las recargas, junto a promociones a través de plataformas digitales. Se ha continuado con una oferta basada en un bono de bienvenida por portabilidad e incentivos de recarga con redes sociales gratuitas y contenido digital OTT (VR) por tiempo limitado. Además, continuó con el "chip prepago 29", con el beneficio de un plan, recargando cada vez que el cliente lo desee, recibiendo minutos ilimitados y aplicaciones, disponibles para líneas adicionales y portabilidad.

La base de clientes móviles ha crecido constantemente, alcanzando al 31 de diciembre de 2019 la cantidad de 8.292.944 clientes, creciendo un 6% respecto de la misma fecha del año anterior. La base de clientes de pospago (voz y banda ancha móvil), creció un 16% respecto de diciembre 2018, 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 1% 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.

El segmento residencial continuó ofreciendo servicios de telefonía y banda ancha inalámbrica aprovechando las capacidades de la red móvil, alcanzando 197 mil unidades generadoras de ingresos (UGI) en la modalidad

suscripción y prepago al 31 de diciembre de 2019 (+2%). Este aumento se dio principalmente en el servicio fijo de banda ancha inalámbrica, y está disponible en Lima y algunas ciudades de Perú.

Actualmente, la Compañía está implementando servicios en la banda de 2.3 GHz, lo que permite mejores velocidades y cobertura, ofreciendo servicios de "Hogar Plus" con la conexión de una antena exterior que permite velocidades de hasta 20 Mbps. El modelo de ventas de la Compañía está orientado a canales digitales y a promover suscripciones de pago automático.

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.

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.