ENTEL PCS TELECOMUNICACION S.A. Y FILIAL
Análisis Razonado a los Estados Financieros Consolidados

Al 31 de Diciembre de 2017

A. Análisis del Estado Integral de Resultados

A.1. Resultados integrales

Los ingresos ordinarios al 31 de diciembre de 2017 alcanzaron a M$1.327.463.513 (M$1.302.383.471 al 31 de diciembre de 2016), mostrando un aumento de M$25.080.042 respecto del ejercicio anterior, equivalentes a un 1,92%.

En los servicios móviles en Chile, La compañía mantiene un fuerte posicionamiento producto del sostenido impulso comercial y calidad de servicio. Los ingresos de telefonía móvil caen un 3% respecto del año anterior, dado principalmente por una disminución en los ingresos de voz, mayoritariamente en el segmento de prepago producto de una menor base de abonados incluyendo migraciones de clientes de mayor valor hacia planes de postpago, caída en los cargos de acceso y una menor recarga de los servicios. Las tarifas de los cargos de acceso cayeron en un 18% y 24% en los meses de enero 2016 y 2017 respectivamente. Asimismo, el incremento de los minutos libres de voz ofrecidos en ciertos planes multimedia y la evolución de la oferta comercial hacia planes de uso de datos ilimitados para redes sociales y otras aplicaciones afectó los ingresos variables de los servicios del segmento de clientes de postpago. Estos efectos fueron parcialmente compensados con un importante aumento en los ingresos de cargo fijo asociados a dichos planes producto de un aumento en la base de clientes de alto valor e impulsado por la mayor penetración de los servicios de planes multimedia donde se incorporó la modalidad de financiamiento en ventas de equipos de postpago. Por otra parte, los ingresos asociados a la venta de equipos y accesorios aumentan un 19% respecto de la misma fecha del año anterior, con un aumento principalmente en el segmento de prepago.

Por otra parte los Otros gastos varios de operación y la Depreciación y amortización aumentaron en M$71.956.324 equivalente a un 6,86%, respecto del año anterior, alcanzando los M$ 1.120.816.325 al 31 de diciembre de 2017 (M$ 1.048.860.001 al 31 de diciembre de 2016). Este aumento se explica principalmente por una mayor actividad.

Los costos financieros han presentado un efecto positivo, disminuyendo de M$15.847.851 al 31 de diciembre de 2016 a M$ 9.294.732 al 31 de diciembre de 2017. De mismo modo, como resultado del aumento en el valor de la Unidad de fomento, mecanismo utilizado para ajustar el valor de los activos y pasivos reajustables, se obtuvo un resultado por este concepto, de una pérdida de M$4.664.569 al 31 de diciembre de 2017 (pérdida de M$8.220.656 al 31 de diciembre de 2016).

A.2. Ganancia del ejercicio

La ganancia del ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2017 arrojó una utilidad neta de M$ 88.661.352 (M$ 119.941.051 al 31 de diciembre de 2016) menor en M$ 31.279.699, equivalente a una disminución del 26,08% respecto del año anterior, es la resultante del comportamiento de los ingresos y egresos comentados precedentemente.

B. Análisis del Estado de situación financiera

Los activos totales de la compañía al 31 de diciembre de 2017 ascienden a M$ 1.104.207.487 (M$ 1.099.930.641 al 31 de diciembre de 2016), destacando la inversión neta en Propiedad, planta y equipos por M$ 730.709.362 (M$ 718.760.586 al 31 de diciembre de 2016), el crecimiento presentado durante el ejercicio se encuentra compensado en parte por la depreciación del ejercicio y además, por el traspaso a costo de los equipos de telefonía móvil, a contar del 1 de octubre de 2012. Otras cuentas relevantes, son la cartera de Clientes por Ventas y Servicios netas de provisión de incobrables por M$ 190.924.420 (M$ 191.648.241 al 31 de diciembre de 2016) y los inventarios netos por M$ 52.223.403 (M$ 51.551.423 al 31 de diciembre de 2016), cuya disminución se encuentra generada como resultado de la evolución en la demanda del mercado.

Por otra parte el total de pasivos corriente y no corriente alcanzan un total de M$ 577.584.178 (M$ 611.384.436 al 31 de diciembre de 2016), cuyos principales componentes son las cuentas por pagar a proveedores en general por M$ 240.608.579 (M$ 209.627.560 al 31 de diciembre de 2016), las cuales presentan un aumento generado por la mayor actividad , y a cuentas por pagar empresas relacionadas no corrientes por M$ 250.654.334 (M$ 313.048.545 al 31 de diciembre de 2016), las cuales presentan un aumento respecto del año anterior generada principalmente por el financiamiento obtenido desde su Sociedad Matriz.

Finalmente, la Sociedad presenta un patrimonio neto atribuible a los tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la controladora de M$526.579.187 (M$488.502.808 al 31 de diciembre de 2016) el que incluye resultados retenidos de M$408.707.500 (M$370.631.121 al 31 de diciembre de 2016).

C. Análisis del Estado de flujo de efectivo

El flujo neto del ejercicio al 31 de diciembre de 2017 fue negativo y asciende a M$788.084 (Flujo neto positivo de M$1.249.867 al 31 de diciembre de 2016), fundamentalmente por la adecuada correlación entre los flujos generados por la actividad, destinados a solventar las inversiones de nuevos activos fijos y al pago de dividendos.

D. Diferencia entre valores de libro y valores económicos y/o de mercado de los principales activos

En la generalidad de los activos y pasivos, no existen diferencias que merezcan ser destacadas.

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 periodos finalizados al 31 de diciembre del presente año que se indican, ha experimentado las siguientes variaciones: últimos doce meses, 2%; y desde que se suspendió el proceso de corrección monetaria, 31,8%.

E. Análisis del mercado, la competencia y la participación relativa

La Sociedad se desempeña en un mercado altamente competitivo en las líneas de servicios que ofrece.

La sociedad, no obstante la industria ha presentado una desaceleración en su crecimiento en Chile en línea con una economía de menor dinamismo y un entorno altamente competitivo sigue con una sólida evolución de los clientes de telefonía móvil de mayor valor, profundizando la penetración de datos móviles apoyado por fuertes niveles de reconocimiento de marca, una infraestructura superior con experiencia multicanal al cliente, la consolidación de la oferta de los planes de datos, y con un importante liderazgo en la participación de los ingresos en la industria. Asimismo se sigue invirtiendo en la transformación digital para mejorar la experiencia de clientes y aumentar las eficiencias.

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

Con el desarrollo de la tecnología 4G+ con la banda 700 Mhz, la compañía ha seguido avanzando en su estrategia de ampliar el uso de datos móviles, donde se han efectuado importantes inversiones para aumentar la penetración de teléfonos inteligentes ("Smartphone"). Hoy en día, el 93% de los clientes de post-pago ya tiene un plan de datos o multimedia, lo que representa un 14% de crecimiento respecto de diciembre 2016 en los clientes de este tipo. Asimismo, en el segmento de prepago la penetración de servicios ha crecido significativamente en el tiempo.

La industria móvil en Chile ha estado sujeta a un aumento en la dinámica competitiva, una fuerte expansión del uso y las ofertas de datos móviles, y una importante tendencia de migración de clientes desde el segmento de prepago al de suscripción. Es así como a nivel agregado la industria ha mostrado un nivel de madurez en la base de clientes. En este contexto, durante los últimos doce meses la base de clientes de telefonía móvil que la compañía mantiene en Chile tuvo una disminución neta del 5% alcanzando los 8.996.527 clientes. Esta variación negativa se da básicamente en clientes del segmento de prepago (voz y banda ancha móvil), que se relaciona principalmente por el menor dinamismo que ha presentado la economía en el país, así como por menores promociones asociadas a la disminución en las tarifas de interconexión móviles del 18% y 24% en los meses de enero de 2016 y 2017, respectivamente, y a la migración hacia planes de

postpago. Por otra parte, en un ambiente de alta competitividad, Entel PCS ha crecido un 7% en su base de clientes de post-pago (voz y banda ancha móvil) en los últimos doce meses, donde se encuentran los clientes de mayor valor, representando un 44% de la base total de clientes de telefonía móvil en Chile.

En el último tiempo, la Compañía lanzó "Planes Multi Smart"en el segmento de postpago, que permite la conexión de hasta cinco dispositivos en un plan específico, a partir de planes de datos de 2 GB hasta 10 GB, con mayores cuotas de video y música en todos los planes, presentando ofertas con o sin terminales. Adicionalmente, se han lanzado nuevos planes cuenta controlada, Control SIMple, los cuales incluyen WhatsApp ilimitado sin utilizar la cuota de datos mensual que se incluye en cada plan. Esta nueva oferta responde a la tendencia de los usuarios de utilizar una mayor cantidad de datos en aplicaciones de mensajería instantánea como WhatsApp. Por otra parte, se introdujo un modelo de autoservicio más ágil para planes de tarifas bajas, con el lanzamiento del "nuevo chip auto plan", proporcionando fácil acceso y capacidades de instalación automática, que se distribuyó en los canales minoristas. En este escenario, Entel continuó desarrollando su estrategia basada en el valor, la calidad del servicio y la experiencia del cliente.

Como una manera de seguir innovando y para reforzar el compromiso de entregar la mejor experiencia de navegación, Entel PCS continuó con su nueva oferta de planes Conectados ("Conexión Ilimitada"), que incluyen para los planes de alto valor el uso ilimitado de redes sociales, así como de aplicaciones de música y video. Esta nueva oferta responde a la tendencia del crecimiento exponencial del consumo de datos móviles de los usuarios y al hecho de que Entel puede ofrecer una experiencia de navegación distintiva a sus clientes, ya que cuenta con la red más moderna de Latinoamérica y servicio 4G+ desplegado en todas las regiones del país.

Esta nueva oferta de conexión ilimitada se complementa con los planes de financiamiento para equipos.

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

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

Para el desarrollo de los planes comerciales, la puesta en marcha de la tecnología 4G+ con la banda de 700 Mhz ha permitido profundizar la oferta de datos en forma atractiva. Asimismo, en marzo del 2017 se completó el despliegue a nivel nacional, convirtiéndose Entel en la primera en lograr cobertura LTE avanzada a nivel nacional en la banda de 700MHz y 2,6 GHz, que es la más moderna de Latinoamérica, permitiendo ofrecer servicios de datos de más alta velocidad aumentando la calidad en la cobertura en espacios cerrados o indoor, permitiendo además entrar de manera agresiva a la banda ancha fija inalámbrica

Al 31 de diciembre del 2017, la penetración de datos entre los suscriptores de postpago fue del 93%. Por su parte, se llegó a 4 millones de clientes en servicios 4G, lo que representa un crecimiento del 99% respecto de diciembre del 2016 en dichas conexiones.

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.

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

F. Análisis de Riesgo de Mercado

Los riesgos de mercado que enfrenta Entel PCS, 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, e Entel PCS, entre otros beneficios, comparte las mejores prácticas en servicio al cliente, accede a nuevos productos de voz y datos con acceso internacional, puede ampliar la cobertura y calidad en los servicios de Roaming y mantener el liderazgo en el desarrollo de servicios de valor agregado en el plano de la Telefonía Móvil Digital Avanzada.

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

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

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

Frente a los cambios regulatorios antes señalados, la diversificación y el tamaño del Entel PCS, 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.

G. Indicadores financieros

A continuación se presenta la evolución que han presentado los indicadores financieros más relevantes

	31-12-2017	31-12-2017
INDICES DE LIQUIDEZ		
Liquidez Corriente	0,9	1,0
Razón ácida	0,003	0,007
INDICES DE ENDEUDAMIENTO		
Razón de endeudamiento (%)	117,72%	125,14%
Proporción deuda a corto plazo (%)	53,58%	46,62%
Proporción deuda a largo plazo (%)	46,42%	53,38%
Cobertura gastos financieros	13,52	10,17
INDICES DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD		
Margen operacional (%)	9,78 %	13,32 %
Rentabilidad del patrimonio (%)	18,11%	30,33 %
Rentabilidad del activo (%)	8,03%	13,32 %
Rendimiento activos operacionales (%)	10,56%	16,05 %
Utilidad por acción (en $)	1.105,74	1.495,72
Valor libro acción (en $)	6.567,84	6.092,95