

ANALISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES TELEFONICA DE COYHAIQUE AL 31 DE MARZO DE 2012

1.- MERCADO Y NEGOCIOS

El dinámico mercado de telecomunicaciones continúa demandando servicios con mayor capacidad de transmisión, señales más estables y servicios de mayor valor agregado, aspectos que se transforman en diferencias competitivas en el mercado. Por lo anterior, las estrategias de Telefónica del Coyhaique (Telcoy o la Compañía) orientan las inversiones a potenciar en forma sostenida sus redes, para poner a disposición del mercado y de sus clientes actuales y potenciales una gama de productos de alta capacidad, como la televisión digital IP, televisión de alta definición y accesos a Internet de gran ancho de banda sobre redes de fibra óptica a la casa (FCA), para mantenerse a la vanguardia en soluciones de telecomunicaciones para todos los segmentos del mercado en la Región de Aysén, que es su zona de cobertura.

La estrategia de Telcoy está orientada a diversificar la oferta de servicios y a desarrollar el cruce de productos, a través de ofertas empaquetadas, que sean de mayor conveniencia para satisfacer las necesidades actuales y futuras del cliente, aumentando y prolongando por lo tanto su lealtad hacia la compañía, lo que redundará en una mayor creación de valor para los clientes, la empresa y sus accionistas.

Término de alianza comercial

Con fecha 30 de septiembre de 2011, se puso término al contrato vigente desde 1997 con VTR, por el cual se comercializaban en forma conjunta los servicios de televisión pagada analógica en la zona de Coyhaique. La Compañía realizó las inversiones necesarias para prestar, desde el 1 de octubre, los servicios de televisión digital IP en la XI Región, con tecnología de fibra óptica a la casa, entregando por lo tanto los más altos estándares tecnológicos a esa alejada zona del País.

2.- RESULTADOS OBTENIDOS

2.1 Servicios:

El número de servicios en uso, disminuyó en Telefonía en un 6,1%, pero fue compensado por el aumento de servicios de Internet de un 13,2% y de Televisión Digital, servicio lanzado el 1 de octubre de 2011. La disminución en Otros servicios se debe al término de alianzas comerciales a través de las cuales se prestaban servicios de televisión analógica y monitoreo de alarmas.

Cantidad de Servicios

	Mar-12	Mar-11	Variación	Var. %
Telefonía	10.956	11.669	(713)	-6,1%
Internet	7.620	6.734	886	13,2%
Televisión Digital	1.688	105	1.583	1507,6%
Otros servicios (1)	367	4.704	(4.337)	-92,2%
Total servicios	20.631	23.212	(2.581)	-11,1%

(1) Incluye: Televigilancia, monitoreo de alarmas en 2010, telefonía pública, datos, TV analógica en 2011.

2.2 Resultados financieros:

Por los ejercicios terminados al 31 de marzo de 2012 y 2011:

Estado de Resultados (cifras en millones de pesos de cada período):

	Mar-12	Mar-11	Var. MM\$	Var. %
Ingresos de actividades ordinarias	1.271	1.241	30	2,4%
Gastos por beneficios a los empleados	(82)	(79)	(3)	3,8%
Otros gastos, por naturaleza	(724)	(702)	(22)	3,1%
Gastos de actividades ordinarias	(806)	(781)	(25)	3,2%
EBITDA	465	460	5	1,1%
Gasto por Depreciación y Amortización	(197)	(161)	(36)	22,4%
Resultado operacional	268	299	(31)	-10,4%
Ingresos financieros	83	104	(21)	-20,2%
Costos Financieros	(17)	0	(17)	-
Otras ganancias (pérdidas)	(1)	1	(2)	-200,0%
Participación en ganancia de asociadas	0	0	0	-
Resultado por Unidades de Reajuste	64	0	64	-
RESULTADO NO OPERACIONAL	129	105	24	22,9%
Resultado antes impuesto a la renta	397	404	(7)	-1,7%
Impuesto a la renta	(73)	(77)	4	-5,2%
GANANCIA (PÉRDIDA)	324	327	(3)	-0,9%

Ingresos de actividades ordinarias:

Los ingresos operacionales durante el primer trimestre de 2012 alcanzaron a \$1.271 millones, cifra superior en un 2,4% a los obtenidos en igual período de 2011, explicado principalmente por los mayores ingresos de Internet y Televisión Digital, que compensa los menores ingresos de Telefonía y los originados por el término del servicio de televisión analógica que se prestaba a través de una alianza comercial.

Gastos de actividades ordinarias y depreciación y amortización:

Respecto a los Gastos de actividades ordinarias, presentan mayores costos de \$ 25 millones, debido principalmente a la mayor actividad por captación de clientes y los costos del servicio de televisión digital.

El Ebitda (Ingresos de actividades ordinarias – gastos por beneficios a los empleados – otros gastos por naturaleza) de la Compañía fue de \$465 millones en el período enero-marzo de 2012, superior en \$5 millones al obtenido en igual período del año anterior.

La depreciación a marzo 2012 fue de \$197 millones, superior en \$36 millones a la del año anterior, principalmente por las inversiones en el negocio de Televisión Digital, tanto en infraestructura como en el home networking de los clientes.

El resultado operacional acumulado a marzo 2012 fue de \$268 millones, inferior en \$31 millones al obtenido el año anterior, lo cual se explica fundamentalmente por la mayor depreciación.

Resultado no operacional:

El mayor resultado no operacional de \$24 millones, al 31 de marzo de 2012, se debe fundamentalmente a las mejores tasas de interés obtenidas en las inversiones financieras, las cuales estaban denominadas en UF, lo que generó adicionalmente mejores resultados por unidades de reajuste.

Ganancia (Pérdida):

Producto de los efectos anteriores, la utilidad neta al 31 de marzo de 2012 ascendió a \$324 millones (\$327 millones en igual período 2011).

3.- INVERSIONES

Las inversiones del período ascendieron a \$235 millones (\$ 56 millones en 2011), debido fundamentalmente al proyecto de televisión digital.

4.- FINANCIAMIENTO

Al 31 de marzo de 2012 la empresa no tiene deudas financieras.

Principales Indicadores Financieros:

	Mar-12	Mar-11
INDICES DE LIQUIDEZ		
Liquidez corriente	11,99	5,42
INDICES DE ENDEUDAMIENTO		
Razón de Endeudamiento (1)	0,21	0,21
Proporción deudas largo plazo	71,0%	38,6%
INDICES DE RENTABILIDAD		
Margen operacional	21,1%	24,1%
Margen neto	25,5%	26,3%
Rentabilidad sobre el patrimonio	3,0%	3,2%
Rentabilidad del activo	2,5%	2,7%

(1) (Pasivo corriente + pasivo no corriente) / patrimonio neto total

5.- ADMINISTRACION DE RIESGOS

Según se señala en notas a los estados financieros, la compañía se ve enfrentada, principalmente, a los siguientes riesgos:

Cambios tecnológicos y requerimientos de inversiones:

El sector telecomunicaciones está sujeto a constantes e importantes cambios tecnológicos, que se ven materializados con la introducción de nuevos productos y servicios. Los continuos desarrollos tecnológicos plantean un desafío a las empresas del sector por tomar las decisiones más acertadas respecto a la selección de proveedor y tecnología para

asegurar la capacidad de recuperación de la inversión en un período de tiempo lo más corto posible. En la línea de lo anterior, Telcoy, se ha caracterizado por incorporar constantemente nuevas tecnologías, las que sólo se realizan tras una evaluación técnica, comercial y financiera, a objeto de asegurar la rentabilidad de esas inversiones y mantenerse a la vanguardia.

Competencia:

El mercado en el que opera la Compañía se caracteriza por una intensa competencia en todas sus áreas de negocio. Telcoy, con su constante innovación, calidad de servicio, imagen de marca e incorporación permanente de nuevos servicios, ha podido mantener una posición relevante en los mercados en que participa.

Ámbito Regulatorio:

El Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, a través de la Subsecretaría de Telecomunicaciones, con fecha 10 de junio de 2010, publicó en el diario oficial las tarifas reguladas para Telefónica de Coyhaique, que regirán hasta enero de 2015.

Subtel implementa las disposiciones contenidas en la Ley de Neutralidad de la Red y su Reglamento, normativa que regula las condiciones técnicas, de información comercial y transparencia en la calidad del servicio de Internet.

Durante 2011 se implementa la primera etapa de la eliminación del servicio de Larga Distancia Nacional, fusionando zonas primarias existentes en el país. Entre las zonas fusionadas, se encuentran las zonas primarias de Concepción Chillan y Los Ángeles (VIII Región) y Valdivia, Osorno y Puerto Montt (Regiones de Los Ríos y Los Lagos).

Con fecha 05 de diciembre de 2011 comenzó la Portabilidad Numérica Fija en el país, siendo la ciudad de Arica la primera zona donde se implementó. La implementación de las demás zonas para la portabilidad de telefonía fija, se ejecutará de manera gradual. El día 16 de enero de 2012 comenzó la portabilidad numérica para telefonía móvil. El calendario relevante para Telefónica del Sur es el siguiente:

Abril de 2012: Zona Primaria de Temuco, Mayo de 2012: Zona Primaria de Coyhaique, Junio de 2012 Zona Primaria de Concepción (Incluye Chillan y Los Ángeles), Agosto de 2012 Zona Primaria Los Ríos-Los Lagos (Incluye Valdivia, Osorno y Puerto Montt).

En el mes de diciembre de 2011, Subtel lanzó el concurso público de espectro para servicios de cuarta generación, con nuevas condiciones de adjudicación y exigencias de calidad, compartición de infraestructura para la entrada de operadores móviles virtuales y el despliegue obligatorio de servicios de Internet en 560 localidades rurales sin conectividad. La asignación debe ser durante 2012.

Entorno Económico:

El entorno económico actual, con alta volatilidad, ha llevado a la Compañía, a tomar resguardos adicionales, en aspectos como las políticas de financiamiento, crédito y cobranza, control de gastos, entre otros.

Riesgos financieros:

La Administración de la Compañía supervisa que los riesgos financieros sean identificados, medidos y gestionados de acuerdo con las políticas definidas para ello.

- **Riesgo de liquidez:** La empresa mantiene una política de liquidez, basada en la administración permanente del capital de trabajo, monitoreando el cumplimiento de los compromisos de pago por parte de los clientes y validando el cumplimiento de la política de pago. La Compañía cuenta con una generación de flujo operacional estable, que sumado a sus líneas de crédito vigentes, le permiten cubrir requerimientos de caja extraordinarios.
- **Riesgo de crédito:** El riesgo asociado a créditos de clientes, es administrado de acuerdo a los procedimientos y controles de la política de evaluación de riesgo de la Compañía. Lo anterior significa que al momento de contratar un nuevo cliente se analiza su capacidad e historial crediticio. Los montos adeudados son permanentemente gestionados por ejecutivos internos y externos; se aplican protocolos de corte de servicios y detención de facturación, establecidos en la política de administración de clientes.
- **Riesgo de Inversiones financieras:** el riesgo asociado a los instrumentos financieros para la inversión de los excedentes de caja, es administrado por la Gerencia de Finanzas y Administración, en virtud de la política de inversiones definido por el Directorio de la Compañía. Esta política resguarda el retorno de las inversiones, al colocar los excedentes en instrumentos de bajo riesgo (pactos del Banco Central, fondos mutuos o papeles de renta fija) y acota el nivel de concentración de las colocaciones, al establecer límites máximos de inversión por institución financiera.