

<b>ANALISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES TELEFONICA DE COYHAIQUE AL 30 DE JUNIO DE 2012</b>
---

## 1.- MERCADO Y NEGOCIOS

El 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 de 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 6,5%, pero fue compensado por el aumento de servicios de Internet de un 10,7% y de Televisión Digital, servicio lanzado el 1 de octubre de 2011. La disminución en Otros servicios se debe al término de una alianza comercial a través de las cuales se prestaban servicios de televisión analógica.

#### Cantidad de Servicios

	Jun-12	Jun-11	Variación	Var. %
Telefonía	10.737	11.479	(742)	-6,5%
Internet	7.868	7.106	762	10,7%
Televisión Digital	1.986	140	1.846	1318,6%
Otros servicios (1)	429	3.933	(3.504)	-89,1%
<b>Total servicios</b>	<b>21.020</b>	<b>22.658</b>	<b>(1.638)</b>	<b>-7,2%</b>

(1) Incluye: Televisión, telefonía pública, datos, TV analógica en 2011.

## 2.2 Resultados financieros:

Por los ejercicios terminados al 30 de junio de 2012 y 2011:

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

	Jun-12	Jun-11	Var. MM\$	Var. %
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>	<b>2.542</b>	<b>2.507</b>	<b>34</b>	<b>1,4%</b>
Gastos por beneficios a los empleados	(168)	(158)	(10)	6,6%
Otros gastos, por naturaleza	(1.557)	(1.461)	(97)	6,6%
<b>Gastos de actividades ordinarias</b>	<b>(1.726)</b>	<b>(1.619)</b>	<b>(107)</b>	<b>6,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>816</b>	<b>888</b>	<b>(73)</b>	<b>-8,2%</b>
Gasto por Depreciación y Amortización	(415)	(324)	(90)	27,9%
<b>Resultado operacional</b>	<b>401</b>	<b>564</b>	<b>(163)</b>	<b>-28,9%</b>
Ingresos financieros	130	202	(71)	-35,5%
Costos Financieros	(25)	(0)	(25)	-
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	2	(26)	-1218,6%
Participación en ganancia de asociadas	0	0	0	-
Resultado por Unidades de Reajuste	84	5	79	-
<b>RESULTADO NO OPERACIONAL</b>	<b>165</b>	<b>209</b>	<b>(44)</b>	<b>-21,1%</b>
Resultado antes impuesto a la renta	566	773	(207)	-26,8%
Impuesto a la renta	(104)	(152)	48	-31,6%
<b>GANANCIA (PÉRDIDA)</b>	<b>461</b>	<b>620</b>	<b>(159)</b>	<b>-25,6%</b>

#### Ingresos de actividades ordinarias:

Los ingresos operacionales durante el primer semestre de 2012 alcanzaron a \$2.542 millones, cifra superior en un 1,4% 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 \$ 107 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 \$816 millones en el período enero-junio de 2012, inferior en \$73 millones al obtenido en igual período del año anterior.

La depreciación a junio 2012 fue de \$415 millones, superior en \$90 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 junio 2012 fue de \$401 millones, inferior en \$163 millones al obtenido el año anterior, lo cual se explica fundamentalmente por la mayor depreciación y los mayores costos por el lanzamiento de la televisión digital.

### **Resultado no operacional:**

El resultado no operacional alcanzó a \$165 millones, al 30 de junio de 2012, inferior en \$44 millones a los del año anterior. Los menores ingresos financieros se compensan con mayores ingresos por unidades de reajuste, producto que las inversiones financieras se han tomado en unidades de fomento, a diferencia del año anterior que se tomaban a tasas nominales. Los mayores costos financieros se deben a deudas con empresas relacionadas por operaciones de cuenta corriente mercantil.

### **Ganancia (Pérdida):**

Producto de los efectos anteriores, la utilidad neta al 30 de junio de 2012 ascendió a \$461 millones (\$620 millones en igual período 2011).

### **3.- INVERSIONES**

Las inversiones del período ascendieron a \$546 millones (\$269 millones en 2011), debido fundamentalmente al proyecto de televisión digital.

### **4.- FINANCIAMIENTO**

Al 30 de junio de 2012 la empresa no tiene deudas financieras.

### **Principales Indicadores Financieros:**

	<b>Jun-12</b>	<b>Jun-11</b>
<b>INDICES DE LIQUIDEZ</b>		
Liquidez corriente	10,91	7,08
<b>INDICES DE ENDEUDAMIENTO</b>		
Razón de Endeudamiento (1)	0,17	0,16
Proporción deudas largo plazo	63,4%	40,8%
<b>INDICES DE RENTABILIDAD</b>		
Margen operacional	15,8%	22,5%
Margen neto	18,2%	24,7%
Rentabilidad sobre el patrimonio	4,2%	6,1%
Rentabilidad del activo	3,5%	5,2%

(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 inicio para la zona primaria de Coyhaique es Junio de 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.