



ANÁLISIS INDUSTRIA

8 de octubre, 2019

Reporte Sectorial

ÚLTIMOS ESTUDIOS

Agosto 2018	Nuevas reglas, nuevas tendencias: El proceso de desconcentración que vive el mercado de telefonía móvil chileno
Febrero 2019	El desafiante entorno de una industria altamente competitiva
Octubre 2019	Nuevas oportunidades de crecimiento ante la mayor demanda por servicios de TI

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Subsecretaría de Telecomunicaciones
- Estados financieros y presentaciones de resultados de las compañías de la industria
- International Data Corporation (IDC)

CONTACTOS

Francisco Loyola +56 2 2896 8205
Gerente de Clasificación
floyola@icrchile.cl

Fernando Villa +56 2 2896 8207
Gerente de Corporaciones
fvilla@icrchile.cl

Maricela Plaza +56 2 2896 8215
Subgerente de Corporaciones
mplaza@icrchile.cl

José Delgadillo +56 2 2896 8211
Analista de Corporaciones
jdeldgadillo@icrchile.cl

Análisis de la industria de telecomunicaciones en Chile

Nuevas oportunidades de crecimiento ante la mayor demanda por servicios de TI

Resumen

Ante los sucesos ocurridos durante el último tiempo relacionados a ciberseguridad, las empresas del país han asignado una mayor relevancia a las inversiones que realizan en Tecnologías de la Información (TI). Asimismo, la digitalización de procesos continúa siendo un objetivo importante para las compañías, buscando capturar las eficiencias y los incrementos en productividad que ello implica. La situación anterior, ha brindado nuevas oportunidades de negocio a las empresas de telecomunicaciones.

Consideramos que, el protagonismo creciente de la facturación por servicios corporativos asociados a TI puede ser un elemento positivo para mitigar, en parte, el impacto negativo que ha tenido la alta competencia en el segmento de servicios móviles, dada la alta actividad del sector.

Potenciar el segmento de servicios corporativos resulta una buena forma de enfrentar los efectos negativos del alto dinamismo en los servicios móviles

El ingreso de nuevos competidores, la implementación de la portabilidad numérica y la licitación de bandas para el desarrollo de nuevas tecnologías han conducido a una intensificación de la competencia en la industria nacional de telecomunicaciones durante los últimos años, principalmente en los servicios móviles. Lo anterior se ha evidenciado en la constante reducción en la facturación de las principales compañías por este tipo de servicios.

En este sentido, los servicios a empresas representan un nicho importante de crecimiento, dada la mayor demanda del segmento corporativo por servicios de digitalización y seguridad de la información. Por lo tanto, parece razonable que las compañías de telecomunicaciones se encuentren potenciando la oferta relacionada a TI, aprovechando las economías de escala que implica la explotación de este tipo de servicios.

Lo anterior se vuelve aún más relevante si se considera que, durante el último tiempo, grandes corporaciones asociadas principalmente al sistema financiero del país han visto vulnerados sus sistemas de información. De este modo, las empresas han comenzado a priorizar la inversión en ciberseguridad.

De acuerdo con un estudio realizado por International Data Corporation (IDC), se estimaba una inversión de US\$ 165 millones en soluciones de ciberseguridad para 2018, señalando además que un 43% de las compañías en Chile consideraba este ítem como el más importante dentro del presupuesto de inversión destinado a TI.

Por otra parte, la misma empresa consultora ha indicado que, basados en sus proyecciones, un 60% del gasto en TI de las empresas chilenas a 2020 se destinará a tecnologías como Cloud, Big

Data & Analytics, IoT e Inteligencia Artificial. Esto, en línea con el objetivo de capturar las eficiencias operacionales que implica la digitalización de procesos.

De este modo, estimamos que la oferta de servicios de TI podría tener un efecto atenuante en la reducción en ventas por concepto de servicios móviles, ya que la situación actual de la industria muestra cierto nivel de madurez en el segmento móvil, y un mayor dinamismo en los servicios corporativos.

El fortalecimiento de la oferta del segmento empresas ya es parte de la estrategia de crecimiento de las compañías de telecomunicaciones

ICR ha observado que las compañías de la industria de telecomunicaciones que clasifica han experimentado un crecimiento en sus ingresos procedentes de la venta de servicios corporativos, como resultado de un plan estratégico que responde a la demanda creciente por servicios de TI.

En nuestra opinión, éste ha sido un factor positivo en las últimas ratificaciones de ratings de las compañías del sector, ya que ha permitido contrarrestar parcialmente los efectos negativos de la mayor competencia en el segmento de servicios móviles.

Un claro ejemplo de lo anterior es Entel, compañía que ha evidenciado un fuerte impacto por la alta competencia entre operadores móviles a nivel nacional. A junio de 2019, la empresa reportó ingresos totales por \$960.223 millones, los que crecieron 3% respecto a junio de 2018. Si bien la mayor compensación a los menores ingresos en telefonía móvil en Chile provino desde las operaciones en Perú, el crecimiento de 7,8% en la venta de servicios privados también contribuyó en la recuperación de la facturación de la compañía.

En base a lo señalado por Entel en su último reporte financiero, el segmento corporativo crece principalmente por un mayor número de contratos en los servicios de outsourcing TI, servicios digitales y ciberseguridad. A través de su unidad de negocios Entel Ocean, la empresa busca capturar las oportunidades de crecimiento en la oferta de soluciones digitales avanzadas.

Telefónica, por su parte, también ha mostrado un incremento en los ingresos percibidos por servicios de datos a empresas. Esta línea de negocios registró ingresos por \$75.811 millones a junio de 2019, lo que representó un crecimiento de 19,8% respecto al primer semestre del año anterior. De acuerdo con lo indicado por la compañía, durante el mismo período alcanzó un aumento del 40% en los servicios digitales, y del 13,8% en los servicios de datos privados.

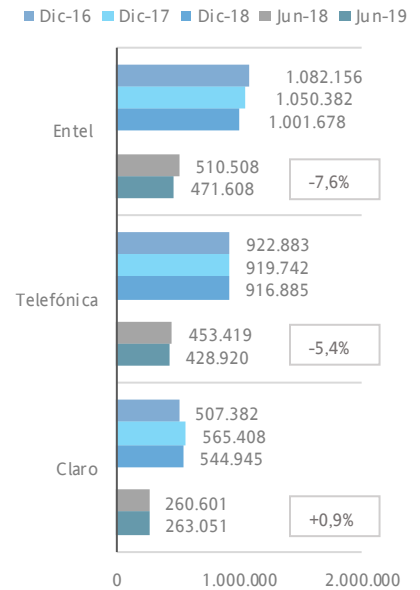
Así, las operaciones de las principales compañías del sector evidencian que el robustecimiento de la oferta de servicios corporativos ya está siendo incorporada dentro de sus estrategias comerciales.

El desarrollo del segmento corporativo se condice con mayores niveles de inversión en infraestructura de red

Un elemento relevante para mantener un buen posicionamiento de mercado en la industria de telecomunicaciones es la inversión constante en desarrollo de infraestructura de red. En el caso particular de los servicios corporativos, resulta fundamental mantener esfuerzos por crecer en despliegue de fibra óptica, así como también, en capacidad de data center.

De las tres compañías con mayor participación de mercado en el segmento móvil, solo Claro logró mantener estables sus ingresos por este tipo de servicios durante el primer semestre de 2019

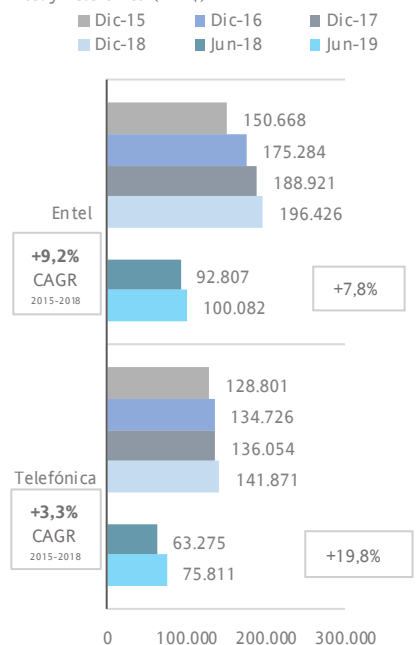
Ingresos de servicios móviles (MM\$)



Fuente: CMF, compañías.

Casi un 10% han crecido los ingresos del segmento corporativo de Entel entre 2015 y 2018, mientras que los de Telefónica se expandieron un 20% durante la primera mitad de 2019

Evolución ingresos del segmento corporativo de Entel y Telefónica (MM\$)



Fuente: Estados financieros compañías.

El CAPEX de las compañías del sector durante los últimos períodos se ha enfocado principalmente en avanzar en redes de fibra óptica, con el propósito de potenciar la oferta del segmento de servicios fijos al hogar, liderando en este tipo de tecnología Telefónica y el grupo GTD. Esta inversión, a su vez, también permite atender a las necesidades de los clientes del segmento corporativo, teniendo en cuenta que la transformación digital requiere alta capacidad de transmisión y velocidad.

A junio de 2019, Telefónica Chile presentó un crecimiento importante en el monto destinado a inversiones como porcentaje de sus ingresos, lo que se explica por la rápida expansión que espera lograr en el despliegue de fibra óptica, consolidando su liderazgo en este tipo de tecnología.

En el caso de Entel, el CAPEX¹ como porcentaje de los ingresos crece levemente, pero sigue representando casi un 30% de su facturación. Cabe mencionar que la participación de esta compañía en conexiones por fibra óptica en servicios fijos aún se mantiene relativamente baja, pero debiese evidenciar incrementos para los próximos años.

Por lo tanto, consideramos que la inversión por parte de las compañías del sector en este tipo de tecnología podría ser un buen complemento para la expansión en la venta de servicios TI al segmento corporativo.

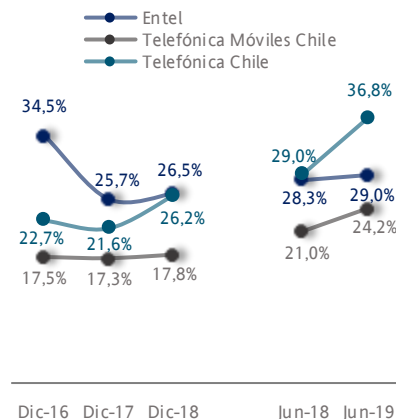
Conclusiones

La mayor demanda por servicios de digitalización y ciberseguridad por parte del segmento corporativo ha abierto nuevas oportunidades de crecimiento para las compañías de telecomunicaciones que operan en el país. De esta manera, consideramos que la industria en general está avanzando en potenciar la oferta hacia al segmento corporativo, brindando servicios que las empresas hoy en día buscan contratar para lograr gestionar de mejor forma sus actividades y reducir sus riesgos operacionales.

Durante la primera mitad de 2019, Entel creció un 7,8% en la venta de servicios a empresas, en comparación a los \$92.807 millones que registró en este ítem en el primer semestre de 2018. En el mismo período, los ingresos de Telefónica en este segmento se expandieron un 19,8%. Ambas empresas continúan con la tendencia creciente en la facturación por estos servicios, evidencia del potencial de crecimiento que representan.

Pese a que durante el último tiempo las compañías del sector han incrementado sus inversiones - principalmente dirigidas al mayor despliegue de fibra óptica para potenciar los servicios fijos al hogar y complementar la oferta al segmento corporativo -, ICR no ha observado impactos significativos en los indicadores crediticios de las mismas, lo que ha sido incorporado positivamente en las últimas ratificaciones de ratings realizadas por esta clasificadora.

Alto crecimiento en inversiones de Telefónica Chile se explica por el rápido crecimiento de la compañía en despliegue de fibra óptica
Evolución CAPEX sobre ingresos (%)



Fuente: Estados financieros compañías.

¹ El CAPEX de las compañías se obtuvo desde la cuenta "Compras de propiedad planta y equipo" del Estado de Flujo de Efectivo.

La opinión de ICR Chile Clasificadora de Riesgo, no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información pública remitida a la Comisión para el Mercado Financiero, a las bolsas de valores y en aquella que voluntariamente aportó el emisor, no siendo responsabilidad de la clasificadora la verificación de la autenticidad de la misma.