Fitch confirma la calificación nacional de Telecom Argentina y retira la calificación de las ONs de Telecom Personal

23 de diciembre de 2010

Fitch Ratings- Monterrey/Buenos Aires - 23 Diciembre 2010: Fitch Ratings confirmó la calificación nacional de Telecom Argentina S.A. (TEO) y retira la calificación de las ONs de Telecom Personal S.A. (Personal). Las calificaciones vigentes son las que se enumeran a continuación: *TEO -- Calificación del emisor en escala nacional confirmada en 'AA(arg)'; -- Calificación de acciones confirmada en Categoría 1; -- Calificación internacional del emisor en moneda local (LC IDR) confirmada en 'B+'; -- Calificación internacional del emisor en moneda extranjera (FC IDR) confirmada en 'B'; -- Calificación internacional de los títulos confirmada en 'B/RR4'. *Personal Fitch retiró la calificación de las Obligaciones Negociables Serie 3 por US$ 300 millones, tras el pago a su vencimiento el 22/12/2010. Las ONs se encontraban calificadas en Categoría AA(arg). En adelante, Fitch no proveerá ni dará cobertura analítica del emisor. La perspectiva de las mencionadas calificaciones es estable. Las calificaciones reflejan un continuo y fuerte desempeño operativo impulsado por los servicios móviles, las sólidas posiciones de mercado, la cartera diversificada de servicios con múltiples plataformas y un sólido perfil financiero. Las calificaciones están limitadas por un entorno regulatorio desfavorable en el segmento de la telefonía fija y las presiones inflacionarias que afectan sus costos. Las calificaciones de TEO y Personal consideran el vínculo jurídico, operacional y estratégico existente entre ambas empresas. La mejora en la calificación en escala nacional refleja que Fitch considera que la compañía ha mostrado una mejora en su calidad crediticia debido a la creciente generación de flujo de efectivo y el menor endeudamiento. La calificación del emisor en moneda extranjera ('B') se encuentra restringida por el techo soberano de Argentina de 'B'. TEO se beneficia de una mezcla de negocios diversificada donde el segmento negocio móvil representa el mayor porcentaje de los ingresos totales y el EBITDA (73% del EBITDA consolidado para los 12 meses que terminaron el 30 de junio 2010). La posición que ocupa TEO en el norte de Argentina en los servicios de telefonía fija y móviles le permiten mitigar la pérdida potencial de tráfico fijo debido a la sustitución móvil. Fitch considera que la solución de las diferencias entre los accionistas mayoritarios, Telecom Italia (BBB por Fitch) y el grupo Werthein en Sofora, es positiva sin embargo Fitch ya tomaba en cuenta para las calificaciones anteriores que este evento no afectaba la calidad crediticia de la compañía ni la estrategia del negocio. Como parte del acuerdo, Telecom Italia compró una participación adicional en Sofora del 8% al Grupo Werthein y controla ahora el 58% de la entidad; el Grupo Werthein continúa con el control del restante. Sofora es el accionista controlante de Nortel Inversora SA, que maneja el 54,7% de TEO. Las calificaciones también consideran que la participación que posee ANSES de la sociedad (entre 20% y 24%) tras la nacionalización de los fondos de pensiones no debería cambiar la estrategia principal de TEO. Fitch cree que la convergencia fijo-móvil puede ayudar a los operadores integrados como TEO a mejorar la lealtad del cliente, reducir los costos de operación y evitar la canibalización entre los segmentos de negocio. Además el tener plataformas integradas le beneficiaría aún en mayor medida ya que le permitiría optimizar los costos y las inversiones en red a realizarse por el crecimiento esperado de la demanda de datos fijos y móviles. Para los próximos años, Fitch espera que TEO deberá de generar un flujo de caja libre antes de dividendos e inversiones de capital de aproximadamente ARS 1.2 mil millones de al año, que probablemente se utilice para pagar dividendos. Se espera que se lleve a cabo un nivel de inversión estable de aproximadamente 15% de los ingresos que apuntale la generación de fondos. El EBITDA y el flujo de caja han mejorado significativamente en los últimos dos años, impulsados principalmente por su negocio

de telefonía móvil y a pesar de que enfrenta aumentos en los costos de operación y que las tarifas de línea fija permanecen congeladas. La estrategia de TEO está enfocada en ofrecer una gran variedad de servicios fijos e inalámbricos. Dentro del segmento móvil está orientada a ampliar la diversidad de servicios ofrecidos de usuarios post-pagos promocionando servicios 3G, dando mejor servicio al cliente y equipos de calidad. El servicio de datos tiene un gran espacio para crecer a pesar de que actualmente la mayor parte de los ingresos corresponde a los mensajes de texto y los datos representan solo un 30% de los mismos. La estrategia en el segmento fijo continúa siendo ofrecer los servicios de voz y banda ancha en conjunto (“doble play”). La liquidez de la compañía es robusta, al contar con un importante flujo libre positivo, de $ 1.155 MM en el último año móvil y una alta protección de liquidez, de $ 1.730 MM a sep’10. El 22 de diciembre de 2010 TEO pagó $ 685 MM de deuda de Personal en ONs, con saldos de caja y generación de flujo de efectivo. Los indicadores crediticios son sólidos: Deuda Total/EBITDA de 0.2x y EBITDA/Intereses 48.1x. Contactos: María José Lobasso Associate Director +54 11 5235 8138 Sarmiento 663 7mo piso – Buenos Aires - Argentina Sergio Rodriguez CFA +52-81-8399-9100 Monterrey Relación con los medios: Laura Villegas – Buenos Aires – +5411 5235 8139 – Laura.villegas@fitchratings.com