Fitch sube el IDRs de Telecom Argentina y Telecom Personal a B+; y en escala nacional a AA-(arg)

19 de febrero de 2008

Buenos Aires/Monterrey: Fitch Ratings sube las siguientes calificaciones de Telecom Argentina S.A. (TEO) y Telecom Personal S.A.(Personal): TEO --Calificación internacional en moneda extranjera (LTFC IDR) a 'B+' desde 'B' --Calificación internacional en moneda local (LTLC IDR) a 'B+' desde 'B' --Calificación de la Deuda No subordinada a 'B+/RR4' desde 'B/RR4' --Calificación en escala nacional a 'AA-(arg)' desde 'A(arg)' Personal --Calificación internacional en moneda extranjera (LTFC IDR) a 'B+' desde 'B' --Calificación internacional en moneda local (LTLC IDR) a 'B+' desde 'B' --Calificación de la Deuda No subordinada a 'B+/RR4' desde 'B/RR4' --Calificación en escala nacional a 'AA-(arg)' desde 'A(arg)' Las calificaciones en escala nacional e internacional en moneda local cuentan con una Perspectiva Positiva. La perspectiva de la calificación internacional en moneda extranjera de ambas compañías es Estable. Las acciones de rating en las dos compañías reflejan la demostrada mejora en el desempeño operativo, los indicadores de protección de deuda y el manejable perfil de vencimientos que detenta en el mediano plazo. Las calificaciones también contemplan la mayor competencia en el mercado, el riesgo regulatorio en el negocio de telefonía fija y el descalce de moneda entre su deuda financiera denominada en dólares y sus ingresos en pesos. La calificación internacional en moneda extranjera en ambos casos se encuentra limitada por el techo soberano -Country Ceiling- (B+). La Perspectiva positiva podría dar lugar a un cambio de calificación si la empresa mantiene sanos niveles de cobertura de intereses, con una relación deuda/EBITDA de 1,0 x a nivel consolidado, y un adecuado nivel de liquidez. TEO se beneficia de su mix de negocio diversificado, con una mayor proporción de la unidad de servicios móviles sobre el total de los ingresos y EBITDA (aproximadamente el 60%). La sólida posición de TEO en el norte de la Argentina en los servicios de telefonía fija y móvil le otorga una ventaja competitiva como operador integrado de servicios, ante la convergencia fijo-móvil. Fitch considera que la convergencia fijo-móvil puede ayudar a los operadores integrados como TEO, a mejorar la fidelidad de sus clientes, reducir los costos de explotación y disminuir la canibalización entre los distintos segmentos de negocios. A pesar de enfrentar aumentos de ciertos gastos operativos y que las tarifas de la telefonía fija siguen congeladas, el EBITDA y la generación de caja consolidada mejoraron significativamente desde 2006, impulsado principalmente por los negocios móviles. Además, la mejora en el desempeño operativo se vio favorecida por un buen entorno económico, el aumento de la penetración en los servicios móviles y las conexiones de banda ancha (ADSL), como la estabilización de los costos de adquisición de suscriptores (SAC). Con un EBITDA consolidado estimado de aproximadamente US$ 950 millones para el año 2007, inversiones de capital del orden de los US$ 400 millones, servicios de intereses por deuda de US$ 120 millones, Fitch estima que el flujo de caja libre debería estar en el rango de los US$ 350-380 millones para 2007. TEO sigue llevando a cabo una importante transformación de sus redes mediante la migración a una red de nueva generación que le permita tener eficiencias operativas y ofrecer una nueva gama de servicios a sus clientes fijos y móviles. La compañía está centrando sus esfuerzos en la mejora de las sinergias en la oferta de una gama completa de la integración de los servicios inalámbricos y fijos. El plan de inversiones para la voz, Datos e Internet (alrededor del 60% del total de inversiones) está relacionado con la expansión de los servicios de ADSL y de la actualización de la red a fin de aumentar su base de clientes y asegurar un mayor ancho de banda. En el negocio móvil las inversiones están relacionadas con el desarrollo de la red en la región sur, y la ampliación de la capacidad en AMBA y la región norte. Además, el Grupo se focaliza en la introducción de nuevos servicios de valor agregado tales como los servicios de 3G, y las últimas etapas de la migración de sus suscriptores TDMA a la tecnología GSM (98%). Durante los últimos años

TEO mejoró su perfil financiero y los indicadores de protección de deuda, luego de importantes repagos de deuda. A oct.2007, la Compañía había realizado pagos de amortizaciones de capital de deuda obligatorias y opcionales originalmente programados hasta 2010, y esto le otorgó una fuerte flexibilidad financiera. En el período de 12 meses a sept.07, TEO registraba una relación deuda total a EBITDA de 1.3x y EBITDA a gastos por intereses de 7.5x, los cuales son conservadores para la categoría asignada. Fitch espera que los indicadores crediticios sigan mejorando, impulsado por un mejor desempeño operativo y el exceso de caja que se utilice para la reducción de deuda adicional. Fitch también espera que en la medida que el negocio móvil alcance su madurez, las inversiones de capital para este segmento de negocio deberían disminuir e impulsar el flujo de caja libre consolidado de TEO. La calidad crediticia de Personal se sustenta en la fuerte mejora de su desempeño operativo e indicadores de protección de deuda, el reconocimiento de la marca y la buena posición de mercado, la mejora en el mix de clientes y el implícito apoyo del accionista controlante Telecom Argentina S.A. (TEO). La perspectiva positiva evidencia la mejora general esperada en el perfil crediticio de la Compañía. A pesar de que Personal opera en un entorno altamente competitivo, su fuerte reconocimiento de marca y posición en la zona de influencia de TEO, le otorgan una participación de mercado en la zona norte de la Argentina de alrededor del 40%. Personal es la unidad de negocio más importante en términos de los ingresos y EBITDA para TEO, y en la medida que el negocio celular gane, escale y madure, debería contribuir más a la generación de flujo de caja del Grupo. Para los primeros nueve meses de 2007, las operaciones de Personal en la Argentina representaban el 55% de los ingresos y EBITDA consolidados de TEO, y teniendo en cuenta Núcleo S.A., dicho porcentaje aumentaba al 60%. El negocio móvil es estratégico para TEO y le otorga ventajas competitivas ante la convergencia fijo-móvil. A su vez, el compromiso de Telecom Argentina se refleja en los términos y condiciones de su deuda vigente los cuales contemplan: (i) cláusulas de exigibilidad inmediata en su deuda por incumplimientos superiores a US$ 20 MM por Personal, y (ii) la posibilidad de financiar a Personal por cierto monto en caso de que esta última tuviese déficit de caja. Personal es el proveedor de telefonía móvil de TEO, el cual brinda sus servicios en Argentina y Paraguay sobre una red de GSM. La Compañía tiene 10.2 millones de clientes en el país, con una participación de mercado estimada del 30%. Durante los últimos doce meses a sept.2007, Personal registró ingresos y EBITDA consolidados por $ 5.4 billones y $ 1.2 billones, respectivamente. Telecom Argentina es el operador titular de telefonía fija en la región norte de Argentina y parte del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), incluyendo más de la mitad de la ciudad de Buenos Aires brindando servicios de telefonía local, de larga distancia, transmisión de datos y acceso a Internet, así como servicios de móviles en Argentina y Paraguay. La compañía tiene una oferta de servicios integrados en Argentina que consiste en 4,1 millones de líneas fijas, 11.7 millones de clientes móviles y 677.000 usuarios de Internet a sept.2007. Durante los últimos doce meses a sept.2007, TEO registró ingresos y EBITDA consolidados por $ 8.7 billones y $ 2.8 billones, respectivamente. El principal accionista de TEO es Nortel Inversora con un 54.74% de participación, holding cuya propiedad es controlada por Telecom Italia (BBB+ por Fitch Ratings) y el Grupo Werthein. Contactos: Paola Briano: +5411-5235-8100 - Buenos Aires. Sergio Rodríguez - CFA: +5281-8335-7239 - Monterrey. Fitch's rating definitions and the terms of use of such ratings are available on the agency's public site, 'www.fitchratings.com'. Published ratings, criteria and methodologies are available from this site, at all times. Fitch's code of conduct, confidentiality, conflicts of interest, affiliate firewall, compliance and other relevant policies and procedures are also available from the 'Code of Conduct' section of this site.