

Telefónica Móviles Chile



Presentación a Inversionistas
Santiago de Chile
Julio 2015



Operador INTEGRADO de telecomunicaciones DIGITAL (F+M)

TELEFONICA en Chile:



Móvil

- Voz
- BAM
- Internet móvil

Fijo

- Voz
- LD (internacional)
- BAF
- TV Pago



US\$2.900mm
Ingresos anuales¹
US\$1.700mm
móvil

US\$900mm
EBITDA anual¹
US\$430mm
móvil

13,8 MM
accesos²
10,6 MM
móvil

#1 Telco en Chile
en Accesos e Ingresos
Totales (F+M)
#1 móvil
en Accesos²

34% part. mercado
(F+M)¹ s/ingresos totales
industria
37% s/ingresos industria
móvil

PARTE DE una de las empresas
telco globales más importantes del
mundo

Grupo TELEFONICA
Capitalización Bursátil
US\$70.000 mm



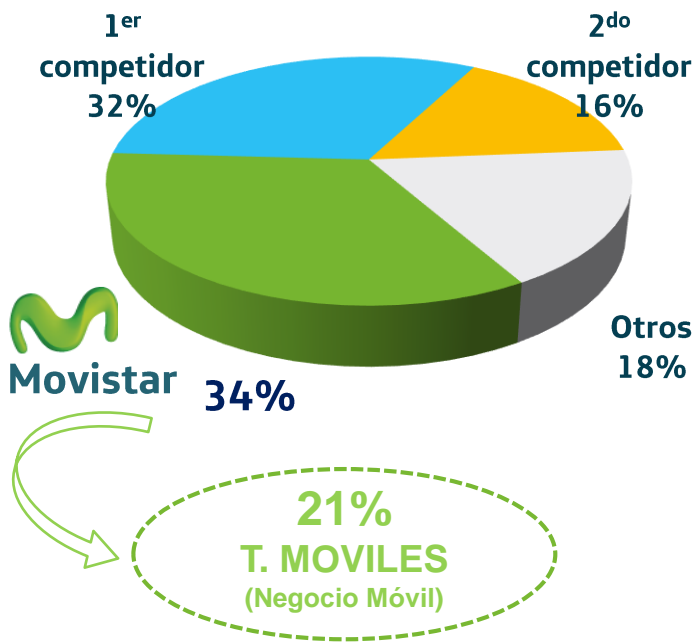
(1) Cifras anuales a Dic.'14. Expresadas en dólares americanos al tipo de cambio: Ch\$570,01 (TC promedio 2014)

(2) A Mar. 15

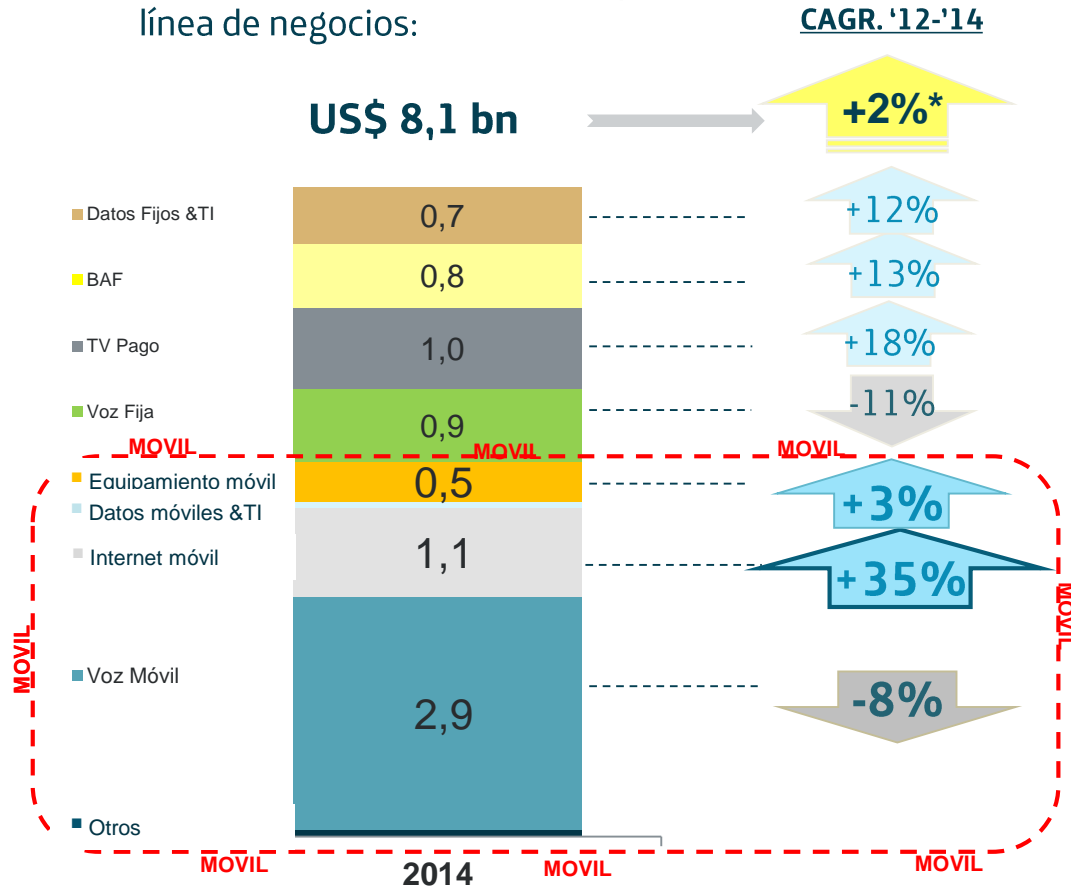
INDUSTRIA: MOVISTAR es el MAYOR GENERADOR DE INGRESOS en una industria que sigue creciendo

MOVISTAR enfocado en DATOS MÓVILES, TV pago y Banda Ancha fija de alta velocidad

PARTICIPACIÓN DE MERCADO por ingresos:



INGRESOS de la INDUSTRIA por línea de negocios:



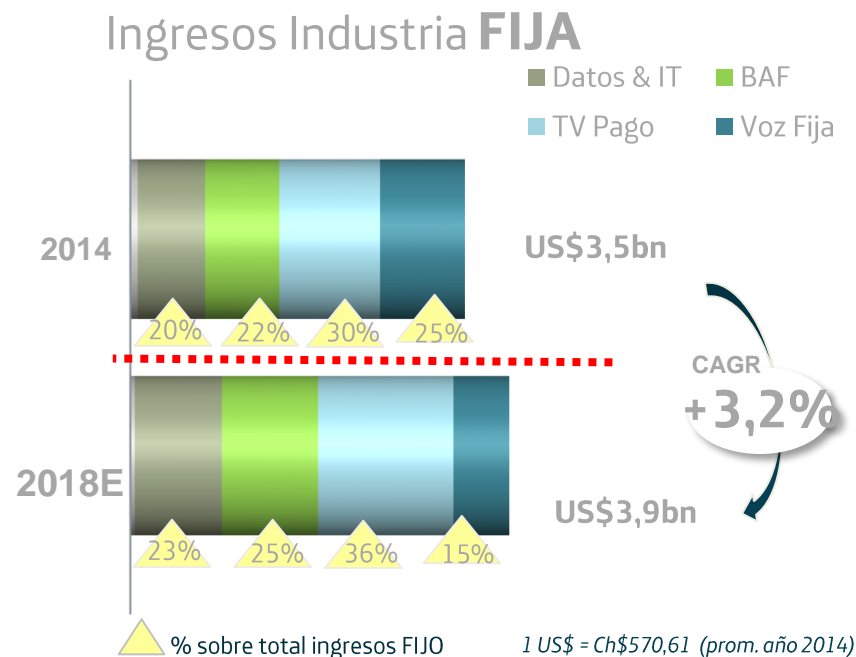
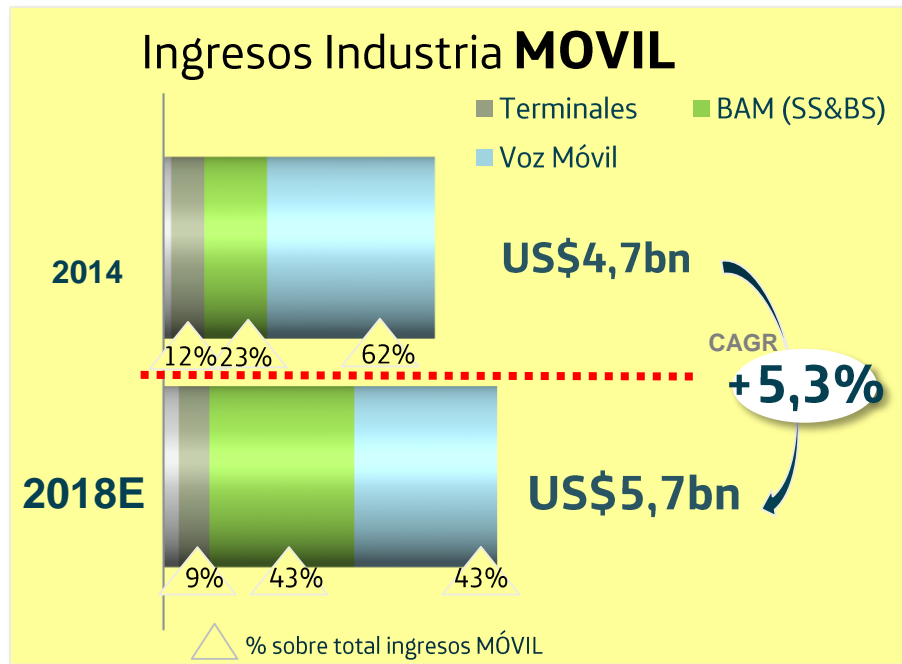
Como resultado desaceleración económica chilena y reducción cargos acceso en 2014, ingresos industria crecen: +2% CAGR. ('12-'14).

Si se excluyen cargos de acceso móvil, **crecimiento alcanzaría: +5%**

1 US\$ = Ch\$570,01 (promedio año 2014)
Fuente: Telefónica en Chile

INDUSTRIA: **CRECIMIENTO POTENCIAL sostenido** impulsado por Banda Ancha MOVIL y Fija de Alta Velocidad

Ingresos Totales Industria CAGR. ('14-'18): **+4,4%**



Penetración:

	2013	2014	2018E
Voz Fija (% hh.)*	38%	39%	34%
BAF (% hh.)*	41%	42%	50%
TV Pago (% hh.)*	43%	47%	50%
Voz Móvil (% hab.)	145%	145%	144%
BAM SS** (% hab.)	33%	48%	68%
BAM BS** (% hab.)	7%	5%	2%

* Servicios residenciales sobre total hogares (hh)

** BAM SS: banda ancha móvil "small screen" (navegación en el móvil); BS: "big screen" (dispositivo USB)

Sector Telecom **continuará creciendo sobre crecimiento PIB a pesar** de algunos cambios relevantes observados en la industria:

- Disminución cargos de acceso Móvil (feb.'14): **-75%**
- Disminución cargos de acceso Fijo (may '14): **-44%**
- Eliminación de la LDN (2014)
- Convergencia tarifas "on-off net"

Captura "rentable" de crecimiento en datos



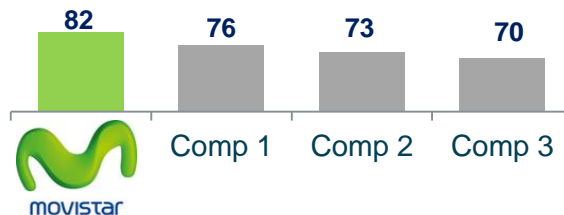
Reconocimiento de Marca*

MOVISTAR la marca más reconocida

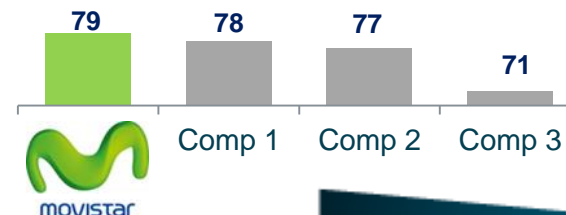
Más de 12 premios en 2014
(4 Effie / 7 Achap / 1 Mega)



#1 en Conocimiento Espontáneo (%) (integrado)



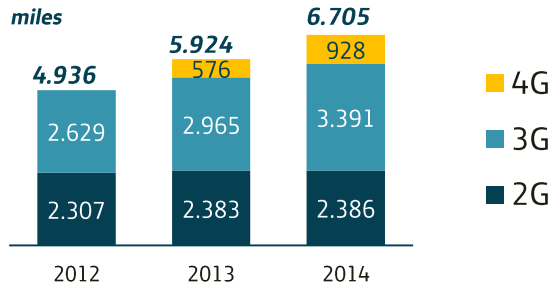
#1 en Recuerdo Publicidad / total medios (%)



* Fuente: MillwardBrown , al 31.03.15 , metodología cawi casi



▪ Un **36%** '14/'12 crecimiento Red Móvil (sitios)



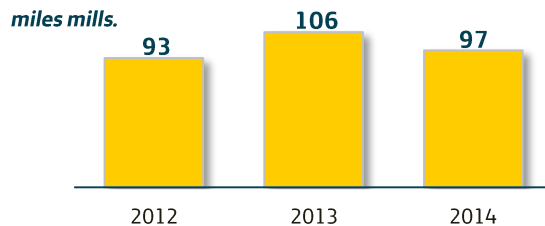
✓ **1.120 sitios 4GLTE**
desplegados a abr.15 → **LIDER DEL MERCADO**

✓ **338 mil clientes 4GLTE** a mar.15

▪ **Capacidad se duplica:**

Espectro MHz	2012	2015
	67	127

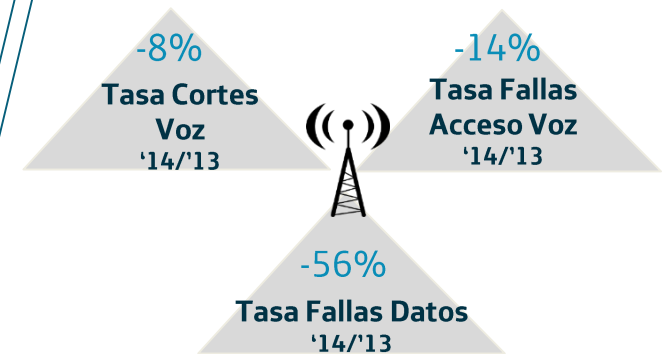
▪ **Se mantiene CAPEX de red:**



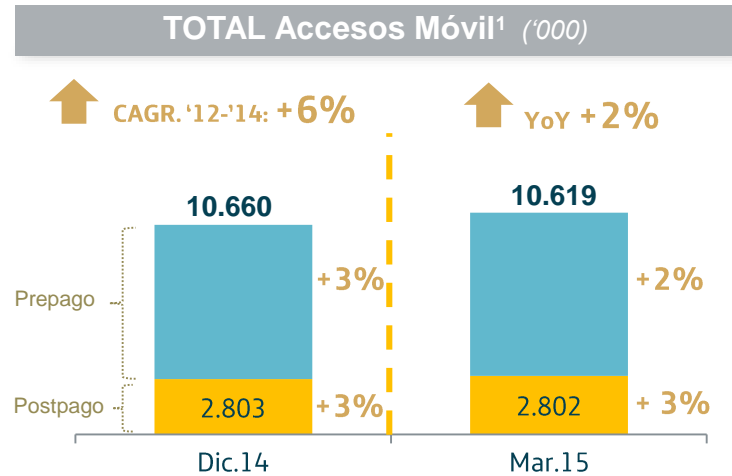
55%
Crecimiento Tráfico Datos Móviles



Calidad del servicio:



NEGOCIO MÓVIL: RENOVACION TECNOLOGICA 4G reimpulsa el crecimiento



■ Crecimiento en Postpago:

- **Renovación tecnológica 4G** → mejora experiencia cliente → aumenta demanda *upgrade* → menor Churn y mayor ARPU
- Líderes en **4G** → **338.348** clientes a mar.15
- Consumo adicional a través de “bolsas de megas” (“Turbos”)
- **Subsidios segmentados para smartphones** y habilitaciones “SIM only”

MIX clientes post/prepago:



■ Crecimiento en Prepago:

- Promoviendo uso de Internet a través de “Bolsas de navegación” (por día, semana,..)
- Aumentando penetración de *smartphones* de bajo costo y habilitaciones “SIM only”
- Migración **selectiva a postpago**

- Segmento corporativo representa **11%** de accesos **totales** y contribuye con **31%** de ingresos

	CAGR. Dic'12-'14	A Marzo (YoY)
INGRESOS:	-2%	0%

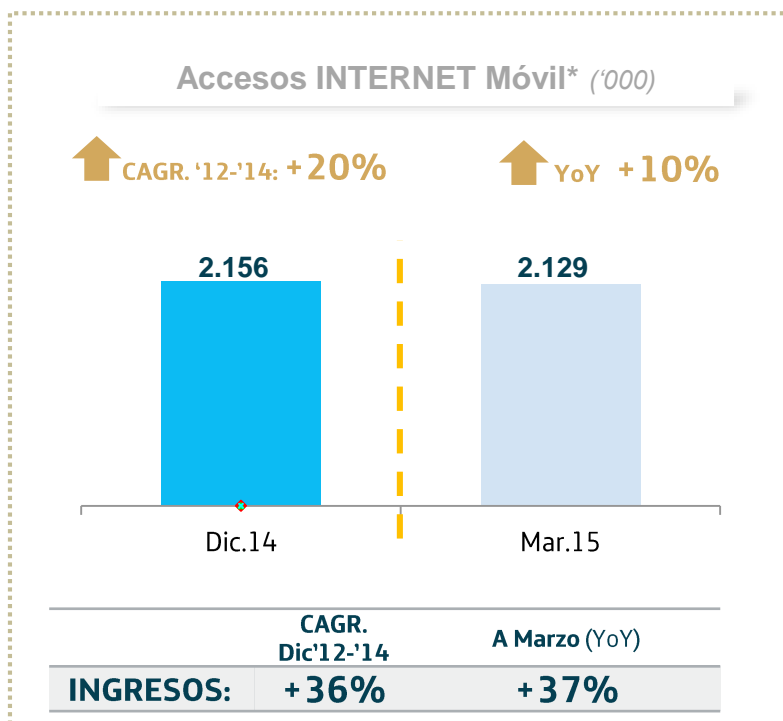


Disminución en tarifas de cargos acceso móvil desde feb '14 (-75%) y disminución adicional, en ene '15, de -16%

¹ Voz, Banda Ancha and M2M (“machine-to-machine”)

* Variación de ingresos al aplicar tarifas equivalentes

NEGOCIO MÓVIL: **INTERNET MÓVIL** nuestro principal motor, con **ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO**

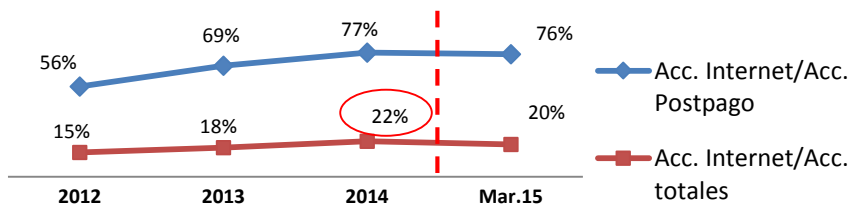


- **Crecimiento ACCESOS Internet Móvil (NEM+BAM)** impulsado por:
 - crecimiento accesos **NEM: +21%** a mar.15, que compensa caída en accesos BAM: -22%
 - Aumento **x8 accesos 4G**

- **Aumento INGRESOS Internet Móvil (NEM+BAM)** debido a:
 - **crecimiento ingresos NEM: +43%**, con importantes crecimientos en prepago y postpago por exitosas campañas de portabilidad y mayor tráfico de datos. Parcialmente compensado por **caída ingresos BAM: -8%**, en línea con nuestra estrategia comercial

- Ingresos de planes de datos del segmento **Empresas** **representan un 25% del total** de ingresos provenientes de Internet móvil

Alto potencial de crecimiento:



*Internet Móvil = BAM+NEM**+M2M

**NEM: "Navegación En el Móvil". No se incluye "NEM PPU" (NEM con "pago por uso")

MOVISTAR posicionado para dar LA MEJOR OFERTA CONVERGENTE del mercado

Participación de Mercado
por accesos totales
A Dic. '14



TOTAL

Segmento MOVIL (5 partic.)	Voz	Internet Móvil (1)
	38,8%	38,2%
	35,4%	33,7%
	-	-
	22,3%	23,5%
	-	-
	-	-
	-	-
Otros	3,5%	4,6%
TOTAL	25.870	8.981

Segmento FIJO (7-8 participantes)	Voz	TV Pago	BAF
	47,4%	21,6%	39,8%
	10,0%	3,1%	1,2%
	21,7%	35,4%	36,3%
	8,1%	15,9%	11,1%
	-	16,6%	-
	4,6%	3,3%	6,1%
	6,2%	0,9%	2,6%
	1,9%	3,3%	3,0%
TOTAL	3.289	2.847	2.631

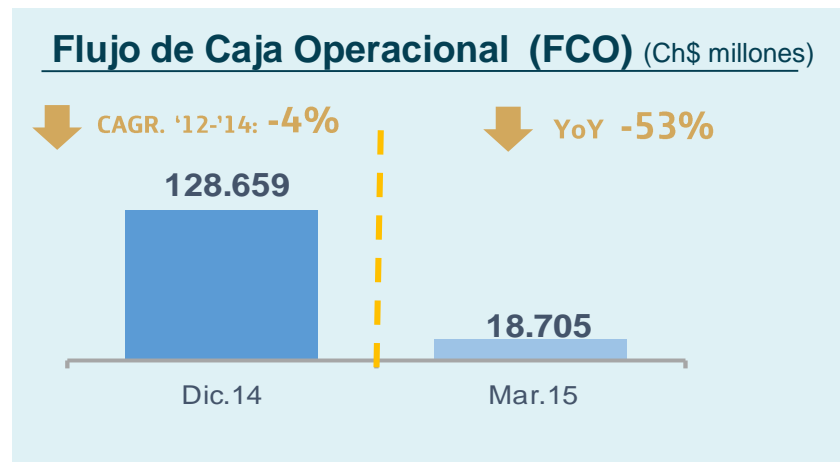
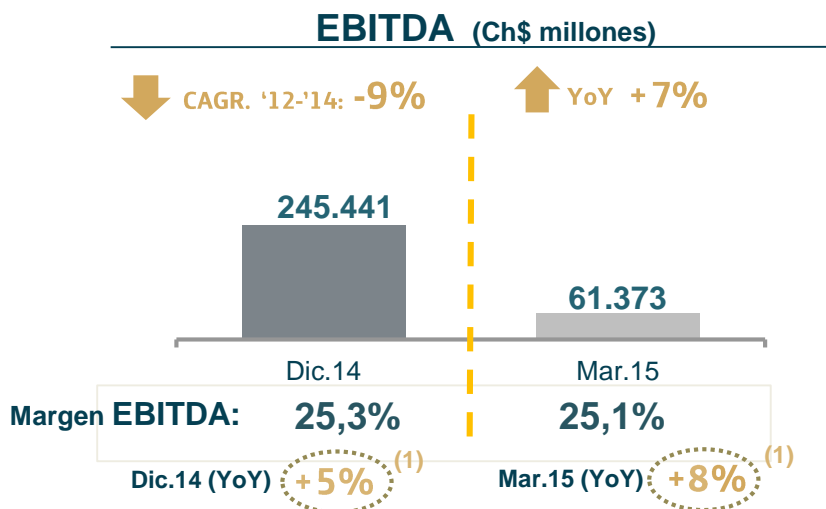
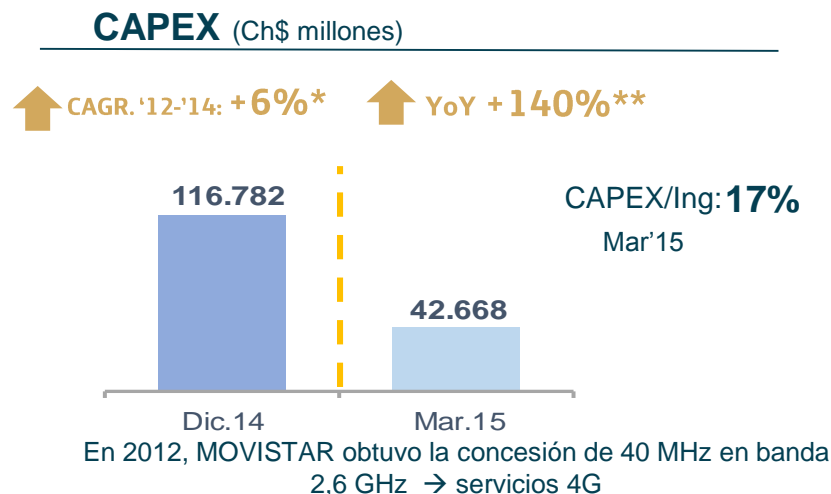
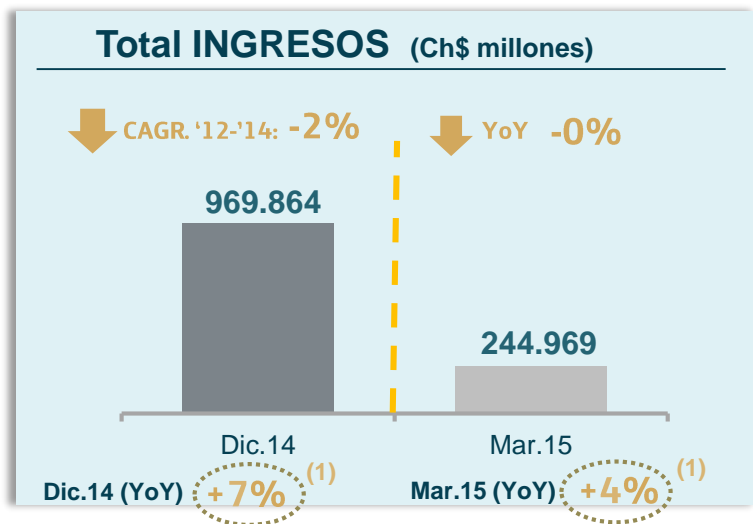
(1) Conexiones internet móvil 3G y 4G (incluyendo BAM SS*, BAM BS* y M2M*).

* :BAM SS: BAM "small screen"
BAM BS: BAM "big screen"
M2M: "machine-to-machine"

Fuente: Subtel, otros operadores telecom y datos internos de la Compañía

El TDLC autorizó la paquetización de servicios de telefonía Fija y Móvil, para clientes residenciales, sin descuento (fallo Corte Suprema)

DESEMPEÑO FINANCIERO NEGOCIO MÓVIL: **Fuerte EBITDA y saludable FCO** con fuertes niveles de CAPEX orientado a capturar crecimiento



TC a mar '15: Ch\$626,58 /1US\$

(1) Ingresos Móvil y EBITDA afectados por recorte adicional tarifas ITX móvil (-16%), en ene.15. Se corrige variac. interanual considerando "tarifas equivalentes" que significa que cifras se recalculan con tráfico real 2014 y 2015, valorado a tarifas de 2014

(*) para usar criterios comparativos homogéneos en CAGR '14-'12, no se incluye CAPEX de equipos de contrato en 2012 dado que a partir 4T12, éstos se registran como OPEX

(**) CAPEX aumenta debido a mayor despliegue en 3G/4G, a licencia espectro 4G 700 MHz y a transformación de procesos

DESEMPEÑO FINANCIERO NEGOCIO MOVIL: **Políticas** Financieras, de Cobertura y Gestión de Caja **conservadoras**

Liquidez y Financiamiento

- FCF (próx. 12m + caja) MAYOR QUE vencimientos Deuda próx. 12m
- Cubrir necesidades financieras con anticipación a vencimientos
- Vida media de la Deuda Financiera MAYOR QUE período medio de repago (Deuda Neta / FCF)

Cobertura

- Mantener una baja exposición a volatilidades de moneda e inflación, minimizando impacto sobre resultados financieros y flujo de caja
- Cobertura de monedas y tasas de interés sobre la Deuda (100% deuda denominada en moneda local)
- Cobertura de moneda sobre CAPEX y OPEX

Gestión Flujo de Caja

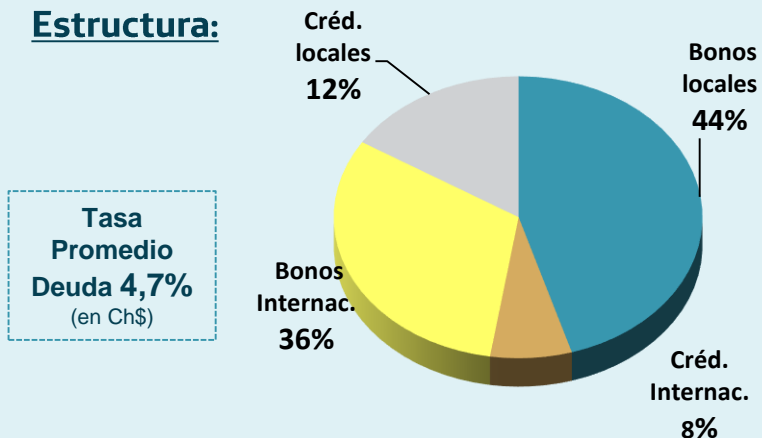
- Control continuo del riesgo crediticio de las contrapartes basado en su clasificación de riesgo
- Política de distribución de dividendos como mínimo el 30% de la utilidad neta (exigencia legal)
- Foco en generación de circulante

DESEMPEÑO FINANCIERO NEGOCIO MOVIL: Deuda diversificada cubierta y con fuerte capacidad repago junto a saludable perfil vencimientos

Deuda bruta a Mar. 2015 → Ch\$400 mil MM (US\$638 MM)

Deuda neta a Mar. 2015 → Ch\$272 mil MM (US\$434 MM)

Estructura:

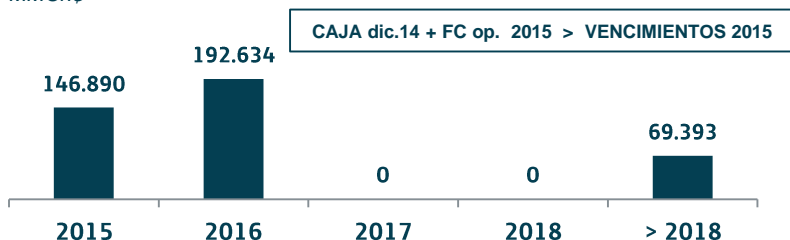


Cobertura Moneda y Tasa de Interés

- ✓ 100% cobertura FX de deuda financiera e intereses hasta vencimiento
- 13% de depreciación promedio del CLP entre ene-mar'15 vs. ene-mar'14 no ha impactado pagos de capital ni intereses.
- ✓ Cobertura FX de opex y capex (equipos móviles, redes)
- ✓ 84% deuda con tasa variable, ha permitido aprovechar menores tasas de mercado

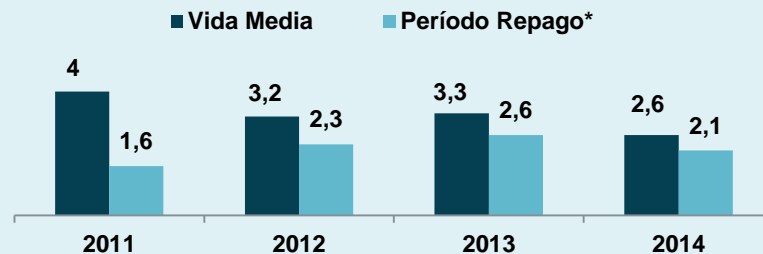
Perfil Vencimientos Deuda

MMCh\$



TC a Mar '15: Ch\$626,58 /1US\$

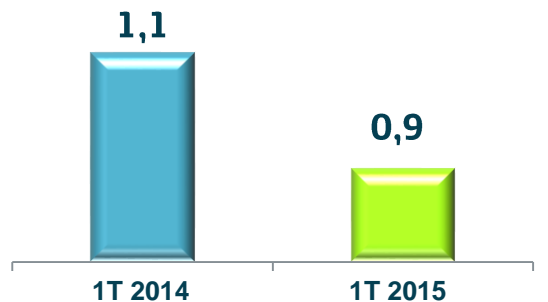
Vida Media vs. Período Repago (años)



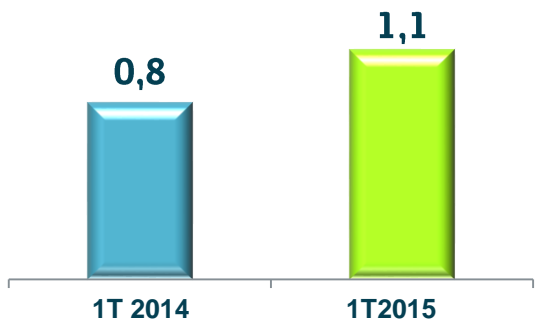
* Período Repago= Deuda Neta/ FCF



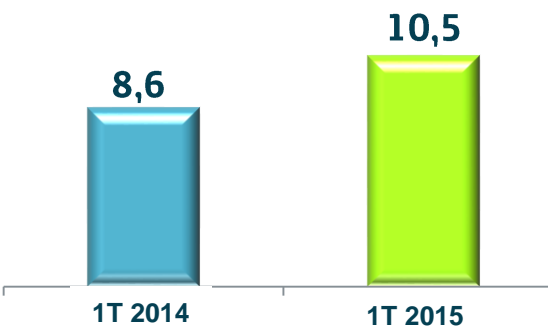
Total Pasivos (menos) activos de cobertura / Patrimonio



Deuda Neta / EBITDA



EBITDA / Gastos Financieros



HECHOS DESTACADOS:

- **S&P ratings de TCH y TMCH son BBB**, con perspectiva "positiva"
→ bajo una mirada consolidada de ambas compañías, el rating "stand alone" de TMCH es BBB+, un "notch" superior que su matriz, Telefónica S.A.
- **Fitch ratings de TCH y TMCH son BBB+**, con perspectiva "estable"

FOCOS ESTRATEGICOS



¹UBB: "Ultra BroadBand" o Banda Ancha de Alta Velocidad (VDSL y Fibra óptica) con velocidades por sobre los 15 Mhz

Consideraciones de Inversión



Comprometidos con la SOCIEDAD

Todo el mundo debería tener a su alcance las posibilidades que ofrece la tecnología

Principios de Actuación (Código de Ética)

Diálogo y materialidad con temas de grupos de interés

Fundación
Telefónica
Cultura y
educación
digital

Voluntariado

Sociedad

- Conectividad
- Accesibilidad
- Medio ambiente

Impactos internos:

- Gestión de residuos
- Eficiencia energética

Impactos externos:
(soluciones digitales)

- *Smartcities*, minería, agro, *e-health*, seguridad de la información y M2M

Clientes

Calidad de
servicio

Experiencia de
servicio

Capital humano

Desarrollo
profesional

Diversidad

Calidad de vida

Características de la Emisión

	Telefónica Móviles Chile S.A.	
	Serie G	Serie H
Reajustabilidad	UF	CLP
Monto de la Emisión	UF 2.000.000	\$ 50.000.000.000
Clasificación de Riesgo	Fitch AA / ICR AA+	
Nemotécnicos	BTMOV-G	BTMOV-H
Cortes	UF 500	\$ 10.000.000
Número de Bonos	4.000	5.000
Plazo	5 años	5 años
Duration Estimado	4,8	4,5
Fecha Inicio Devengo de Intereses	20 de junio de 2015	
Tasa de Carátula	2,20%	5,20%
Pagos	Semestrales	Semestrales
Amortizaciones	Una al vencimiento	Una al vencimiento
Fecha de Vencimiento	20 de junio de 2020	20 de junio de 2020
Uso de Fondo	Refinanciamiento de pasivos del emisor	
Rescate Anticipado	MWA + 80 bps a partir del 20 de junio de 2017	
Principales Resguardos	Negative Pledge, Cross Default, Cross Acceleration	

BBVA Corredores de Bolsa	BBVA Debt Capital Markets	BCI Equipo Distribución	BCI Finanzas Corporativas
<p>Mauricio Bonavia Gerente General Corredora de Bolsa mbonavia@bbva.com 22679 2646</p>	<p>Alejandro Hasbún Executive Director ahasbun@bbva.com 22679 1047</p>	<p>Juan Pablo Monge Gerente Sales Institucionales jmonge@bci.cl 22540 5771</p>	<p>Pablo Bawlitza Gerente Finanzas Corporativas pbawlit@bci.cl 22540 5576</p>
<p>Sergio Zapata Vicepresident – Resp. Renta Fija szapata@bbva.com 22679 2774</p>	<p>Rodrigo Ordóñez Associate rordonezl@bbva.com 22679 1035</p>	<p>Andrés Atala Subgerente Mesa Institucional aatalas@bci.cl 22692 7531</p>	<p>Pablo Zutta Gerente Finanzas Corporativas apzutta@bci.cl 22692 8115</p>
<p>Gonzalo Martínez Associate - Operador Senior gmartinezb@bbva.com 22679 2774</p>	<p>Arturo Araneda Analyst aaaraneda@bbva.com 22679 1695</p>	<p>Nicolás Gallegos Operador Senior – Renta Fija nagalle@bci.cl 22692 8981</p>	<p>Carolina Faúndez Asociado Senior cfaunde@bci.cl 22692 8175</p>
<p>Diego Pino Senior Analyst - Operador Senior dpinom@bbva.com 22679 2774</p>			<p>Paula Martinez Asociado pmartg@bci.cl 22383 5136</p>
<p>Diego Susbielles Senior Analyst - Operador Senior dsusbielles@bbva.com 22679 2774</p>			



Telefonica

www.telefonicachile.cl/inversionistas/