

Telefónica

Resultados Financieros
acumulados a Jun.18

TELEFONICA MOVILES CHILE S.A.

(cifras consolidadas negocios Móvil y Fijo)

y Telefónica Chile S.A.

(cifras negocio Fijo)

Santiago, 2 de agosto de 2018



01



Desempeño negocios

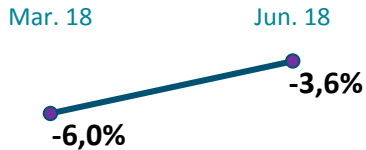
Nota: se comparan cifras acumuladas a Jun.18 vs. cifras acum. a Jun.17

POSPAGO móvil: Una positiva dinámica comercial mejora la tendencia de los ingresos

% Var. Jun 18/17



* Incluye ingresos por venta de terminales

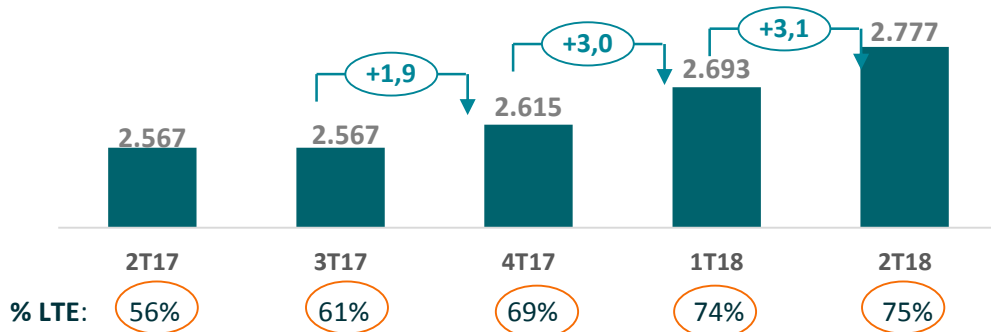


Mejora de tendencia en ingresos por:

- Éxito de nuevos planes comerciales más competitivos lanzados en 2S17 y nuevas ofertas en 2T18, que permiten blindar y captar nuevos clientes:
 - Aumento de gigas, con RRSS incluidas.
 - Campaña “ModoNoMundial” con partidos “Rusia 2018” en vivo a través de aplicación “MovistarPlay”.
 - Ofertas de equipos donde destaca el lanzamiento de Galaxy S9 y Huawei P20 con “Movistar One”
- Lo anterior se refleja en una positiva dinámica comercial:

- CHURN con tendencia a la baja
- Aceleración de ALTAS
- Mayor GANANCIA NETA de portabilidad en 1S18 : 95 mil
- 39% de postpago/Total Accesos*

Parque Pospago crece **+8,2%** a junio 18 (a/a)



* : % s/total accesos (Voz, BAM, M2M)

PREPAGO móvil: Mantiene crecimiento en un entorno altamente competitivo

% Var. Jun 18/17



** Incluye ingresos por venta de terminales*

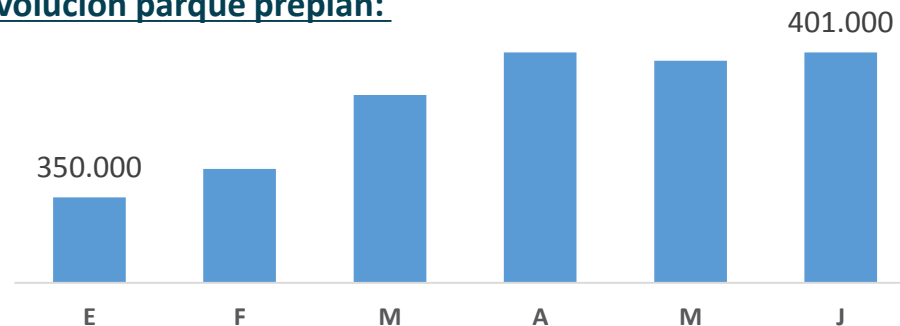


5.310 accesos
(miles)

1.320 mil
clientes 4G

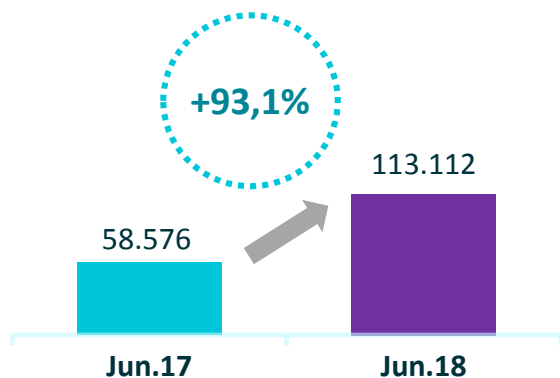
- **Ingresos PREPAGO crecen +0,7%**, debido a:
 - ✓ Mayores ingresos de venta de terminales y preplan Contrarrestados en parte por:
 - ✓ Menores recargas (Ss. Voz + Internet)
 - ✓ Menores accesos por agresiva competencia
- Los **accesos de Prepago caen -7,0%**, explicados por:
 - Creciente “postpagoización” de clientes de prepago
 - Ganancia Neta de Portabilidad mantiene la tendencia negativa debido a la agresiva competencia
- Se mantiene tendencia positiva de pre-planes en el 2T18

Evolución parque preplan:



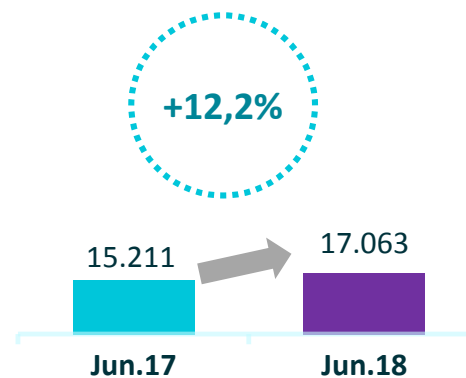
Fuerte crecimiento en ingresos de Venta de Equipos móviles y BAM

Ingresos VENTA DE EQUIPOS (Ch\$ mills.)



- ✓ Ingresos por venta de Equipos crecen impulsados por:
 - Cambio a nuevo modelo de venta en cuotas en 3T17
 - Atractiva Oferta de Movistar ONE
 - Campañas venta equipos en lanzamiento de Galaxy S9 y Huawei P20 y ofertas especiales para “Ciberdays” y “Día de la Madre”

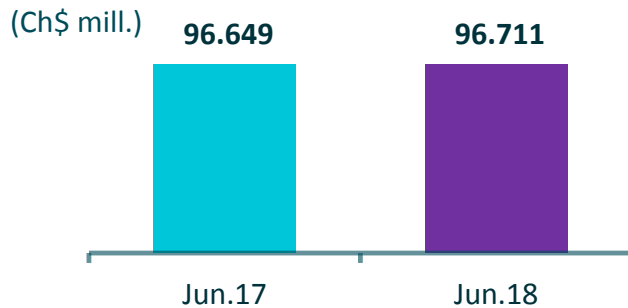
Ingresos BAM (Ch\$ mills.)



- ✓ Ingresos BAM aumentan por:
 - Crecimiento de accesos BAM postpago: +8,4% (188 mil clientes)Impulsados por:
 - ✓ Servicio MIFI/Router (“Banda Ancha Hogar 4G”)
 - ✓ BAM LTE crece + 13,6% : 152 mil clientes (57% s/accesos BAM)

Sólido avance en despliegue de FO refuerza oferta comercial

Ingresos BAF
+0,1%



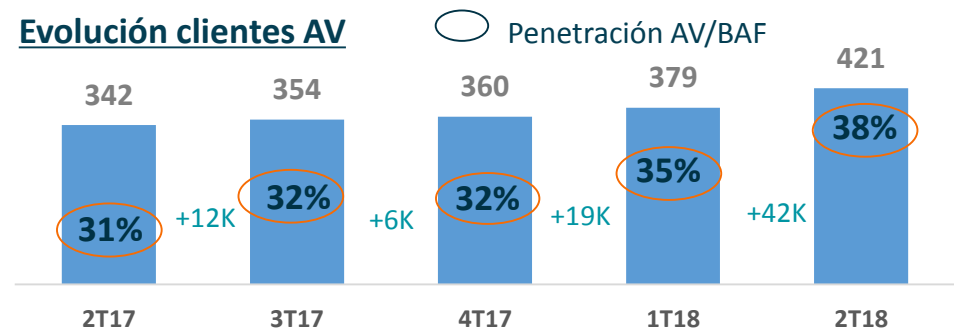
- ✓ Ingresos BAF se mantienen estables, a pesar de la caída de 1,3% de los accesos
- ✓ La caída de accesos se explica por menores accesos de ADSL (-9,9%); sin embargo, los accesos de Alta Velocidad (AV) crecen + 23,3%
- ✓ Plan de despliegue de fibra óptica explica crecimiento de AV y permite cambiar tendencia en 2T18
 - HP de FO alcanzan 790 mil a jun. 18'
 - Mayores Altas en 2T18 vs. trimestres anteriores
 - Migraciones de clientes ADSL a FO, permiten disminuir "churn" y mejorar la experiencia de clientes
 - Destaca lanzamiento de nuevo plan F.O. de 600 megas simétricos, superando oferta de la competencia

% Var. Jun 18/17

Accesos BAF
-1,3%

1.098 accesos
(miles)

Evolución clientes AV



Negocio de TV apalanca oferta con nuevos contenidos y Movistar Play

✓ Ingresos de TV caen levemente explicado por:

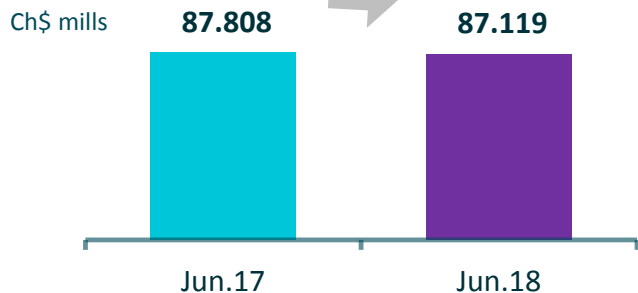
- Crecimiento de 1,4% en accesos impulsado principalmente por IPTV, en línea con crecimiento de AV de Banda Ancha
 - Clientes IPTV = 66.690 (+13,0%)
 - Clientes DTH = 612.542 (+0,3%)

Penetración:
IPTV = 10%

- Lo anterior, contrarrestado por menor ARPU debido a competitivas ofertas comerciales
- Oferta de contenidos se fortalece con Movistar Play. Durante el 2T18, destaca:

- **Lanzamiento de ModoNoMundial#**, que permite a los clientes TV de Movistar ver todos los partidos de Rusia 2018 a través de Movistar Play (en vivo y HD, cuando quieras y donde quieras)
- **“Movistar Series”** lanzado en 1T18, logra mantenerse entre los 7 canales de mayor audiencia (canales del mismo género)
- **Acuerdo con NETFLIX**, para incluir sus contenidos a la parrilla de Movistar Play durante 2S18

Ingresos
TV
-0,8%



% Var. Jun 18/17

Accesos
TV
+1,4%

679 accesos
(miles)

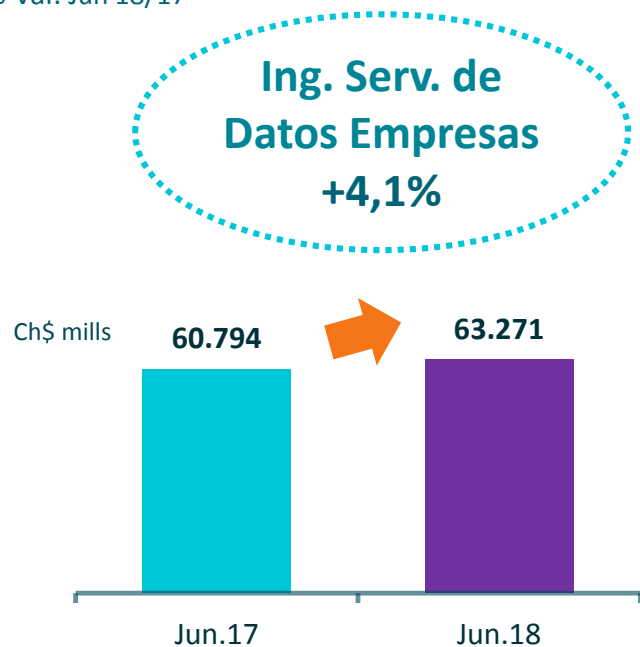


NETFLIX

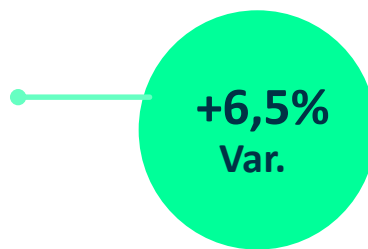
Se mantiene crecimiento en Ss. Digitales para Empresas y servicios privados de datos

% Var. Jun 18/17

✓ Ing. de Servicios de Datos Empresas crecen 4,1% debido a:

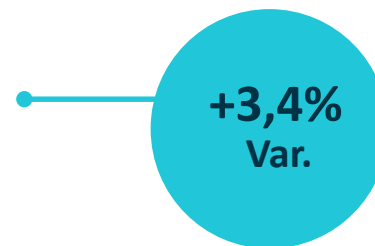


Serv. Digitales



- Impulsados principalmente por mayores ingresos de "Cloud" y "Seguridad", asociados a nuevos proyectos

Serv. Privados de Datos



- Mayores ingresos por ventas de soluciones de datos y por renovaciones de contratos

Proyectos 2T18:



Accesos totales muestran crecimiento en Accesos Pospago, BAM y TV



ACCESOS TOTALES (F+M) a Jun 18

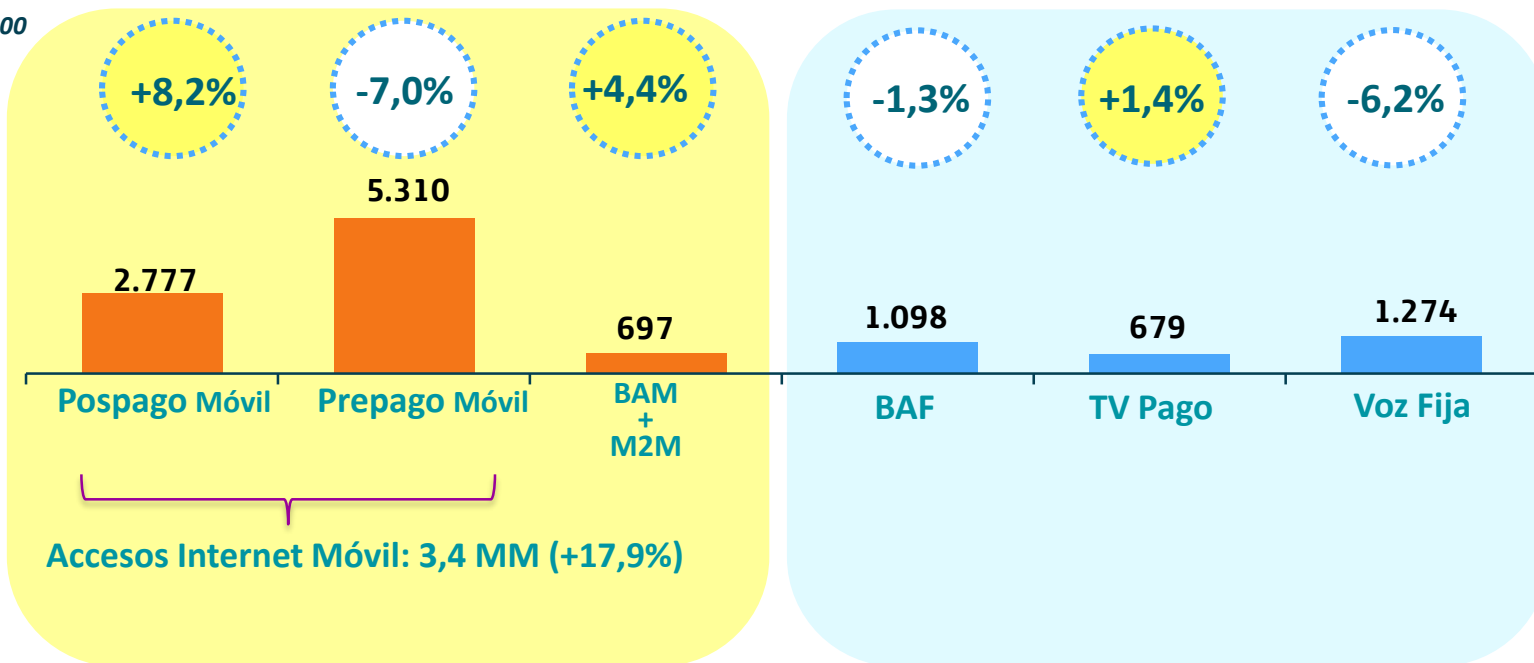
11,8 MM / Var: -2,1%

Accesos MOVILES: 8.784 M

Accesos FIJOS: 3.051 M

Var.
Jun 18/17

'000





02



Desempeño financiero

*Nota: se comparan cifras acumuladas a Jun.18 vs. cifras acum. a Jun.17
a contar de 01.01.18 se aplica criterios de IFRS 15 y 9*

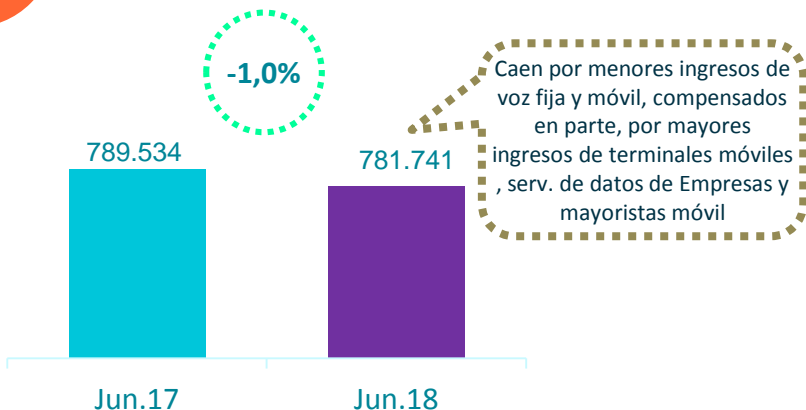
Evolución Ingresos, EBITDA, CAPEX y FCO

Telefónica Móviles Chile (TMCH, negocio consolidado Móvil+Fijo)

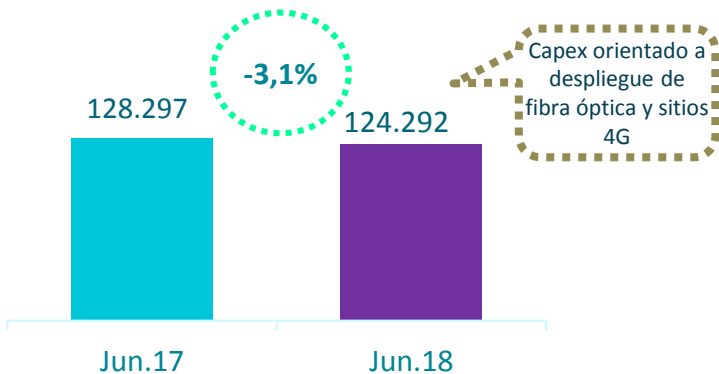
M + F

Ch\$ millones

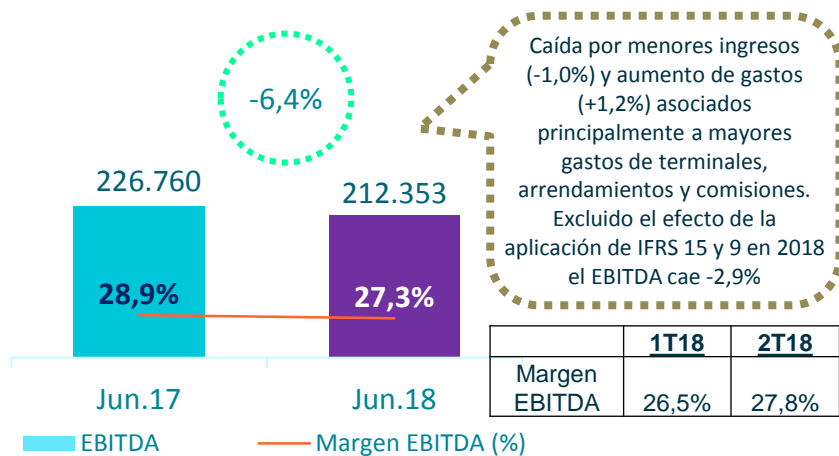
Ingresos



Capex

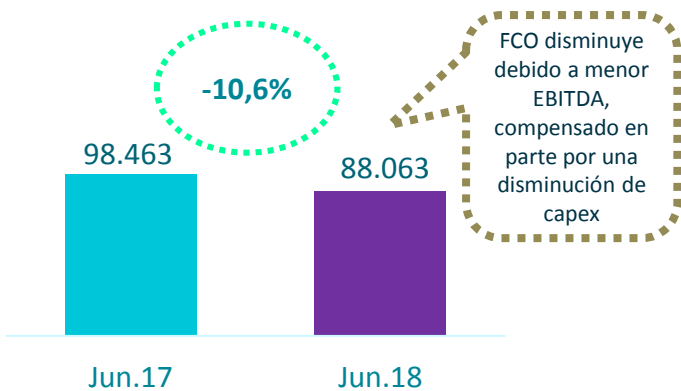


EBITDA y margen EBITDA



	1T18	2T18
Margen EBITDA	26,5%	27,8%

FCO [EBITDA-Capex]



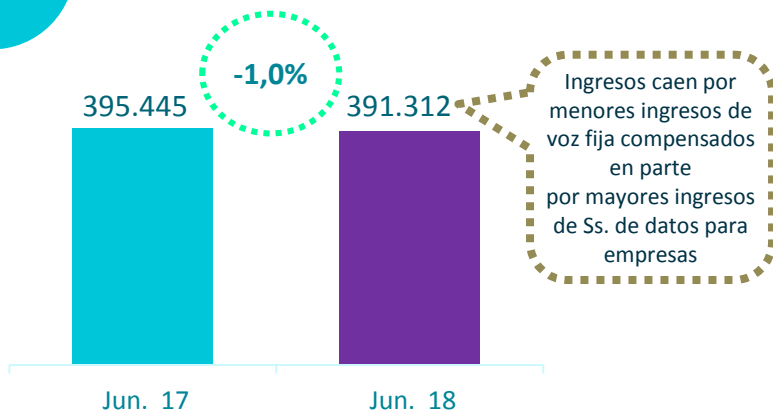
Evolución Ingresos, EBITDA, CAPEX y FCO

Telefónica Chile (TCH, negocio Fijo)

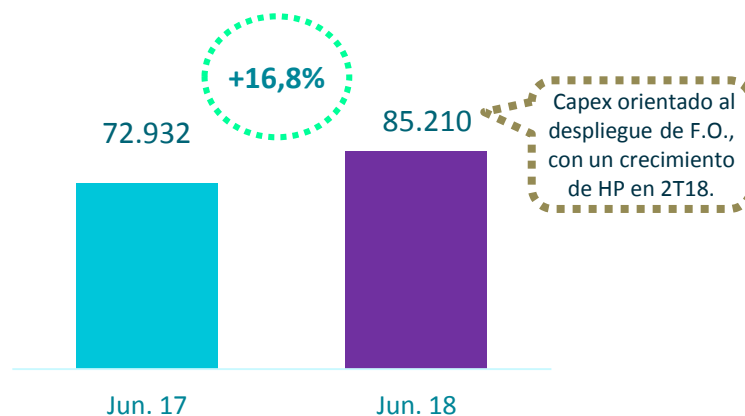
Ch\$ millones

F

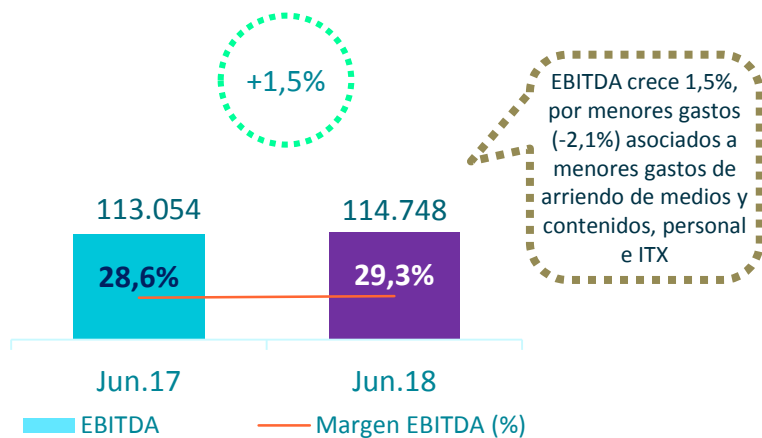
Ingresos



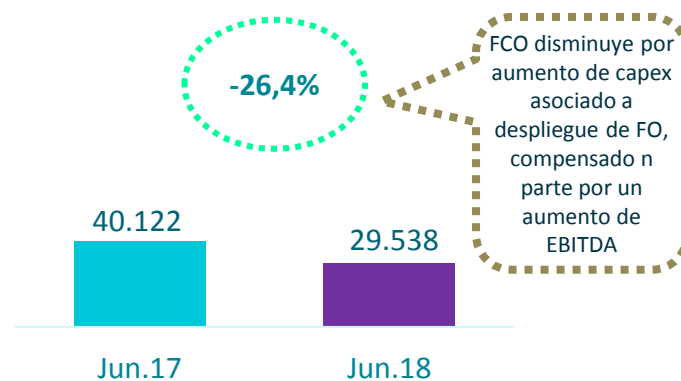
Capex



EBITDA y margen EBITDA



FCO [EBITDA-Capex]

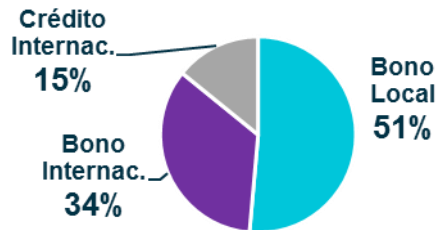


Telefónica Móviles Chile: Acceso a diversos mercados. Capacidad de pago respaldada por generación de EBITDA

M+F

Estructura Deuda

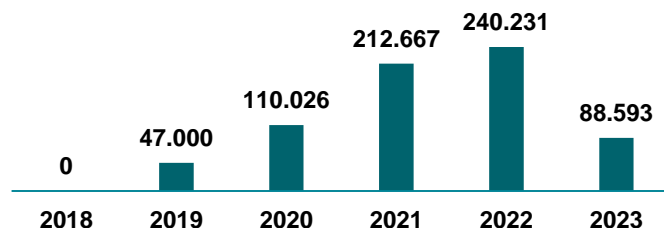
- ✓ Deuda bruta a Jun. 2018 → Ch\$699 mil mills.
- ✓ Deuda neta a Jun. 2018 → Ch\$532 mil mills.
- ✓ AA+ (ICR/FITCH) BBB/BBB+ (S&P/ FITCH)



- ✓ Deuda bruta aumenta 1% respecto al año anterior por efecto de valoración de instrumentos de cobertura.
- ✓ Deuda Neta disminuye 1% por mayor saldo de caja respecto al año anterior

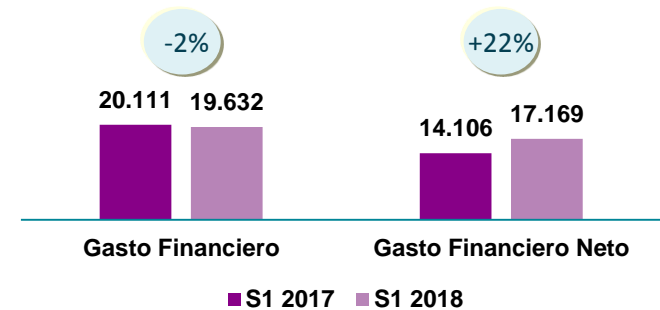
Perfil de Vencimientos Mills \$

- ✓ Capacidad de pago respaldada por generación de EBITDA de 12 meses, que a junio 2018 alcanzó los MM\$415 mil mills.



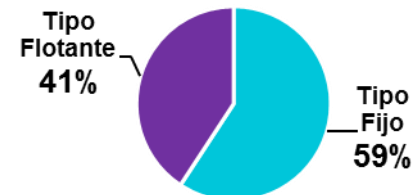
Gastos Financieros Mills. \$

- ✓ Gastos financieros brutos disminuyen por caída de tasa de interés de mercado desde 2,98% a 2,5% en promedio, sobre la deuda a tipo flotante. Gastos financieros netos aumentan por menor saldo promedio de Caja



Cobertura Moneda y Tasa de Interés

- ✓ 100% Cobertura FX
- ✓ Tasa media Deuda bruta: **4,8%** anual

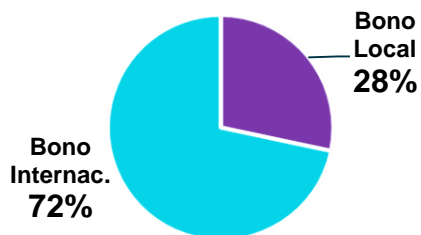


Telefónica Chile: Deuda concentrada en el largo plazo. Eficiente gestión de tasas permite disminuir gastos financieros.

F

Estructura de Deuda

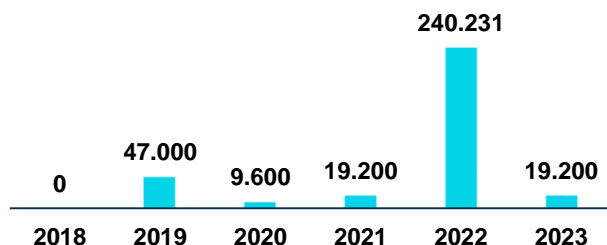
- ✓ Deuda bruta a Jun. 2018 → Ch\$341 mil mills.
- ✓ Deuda neta a Jun. 2018 → Ch\$273 mil mills.
- ✓ AA (ICR/FITCH) BBB/BBB+ (S&P/FITCH)



- ✓ Deuda bruta aumenta 4% respecto al año anterior por efecto de valoración de instrumentos de cobertura.
- ✓ Deuda Neta aumenta 11% en relación a igual período por menor saldo de caja.

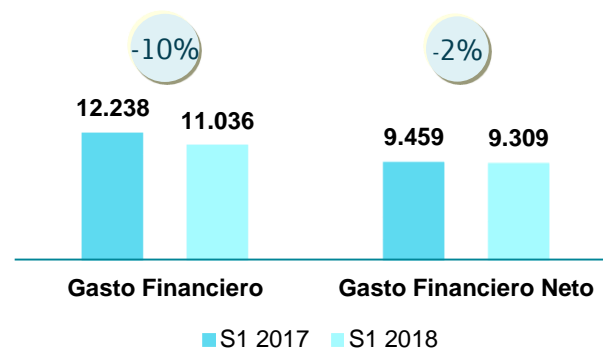
Perfil de Vencimientos Mills \$

- ✓ Próximo vencimiento de deuda: Bono Local por \$47 mil mills en mar-19.



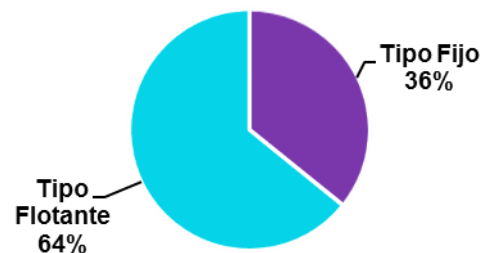
Gastos Financieros Mills. \$

- ✓ Gastos financieros brutos y netos disminuyen por caídas de tasa de interés de mercado desde 2,98% a 2,5% en promedio, recogida por el significativo porcentaje de deuda a tipo flotante



Cobertura Moneda y Tasa de Interés

- ✓ 100% Cobertura FX
- ✓ Tasa media Deuda bruta: 4,5% anual



A nivel individual y consolidado se mantiene solidez en indicadores financieros



¹No incluye arrendamientos operativos

Aplicación de IFRS 15 y 9 a contar de 01.01.18

IFRS 15: Cambios en el reconocimiento de ingresos y costos derivados de contratos con ofertas combinadas:

- ✓ Los cambios en ingresos aplican principalmente a contratos móviles que incluyen “equipo y cuota de servicio”.
- ✓ Los subsidios o descuentos respecto al valor de mercado, se deben registrar proporcionalmente a ambos elementos del contrato, equipo y cuota servicio, por tanto:
 - En T0 se reconoce un ingreso mayor que el valor facturado por el “Equipo” y la diferencia se registra como un activo contractual que se amortiza como menor ingreso de cuota servicio, durante la vida del contrato (18 meses).
 - Adicionalmente cada año, se registran menores ingresos por descuentos que aplican a la “cuota de servicio” de contratos vigentes suscritos en años anteriores (ajuste años anteriores).
- ✓ Costos derivados de contratos con nuevos clientes se difieren durante el periodo del contrato (18 meses), (principalmente comisiones y costos de DECOs de TV)

IFRS 9: Nuevos criterios en registro de incobrables y valoración de instrumentos financieros según su fin:

- ✓ La pérdida esperada de las CxC se determina en base al comportamiento y cascadas de pago de los últimos 12 meses; anteriormente la pérdida se determinaba en función de la morosidad incurrida.

EFFECTOS EN RESULTADOS:

Ajustes Aplicación IFRS 15 y 9	Ene-jun 2018		
	Efectos del 2018	Ajuste años anteriores	Total
<i>MM\$</i>			
Ingresos	13.320	-22.648	-9.328
Gastos	1.562	-	1.562
EBITDA	14.882	-22.648	-7.766

EFFECTOS EN BALANCE:

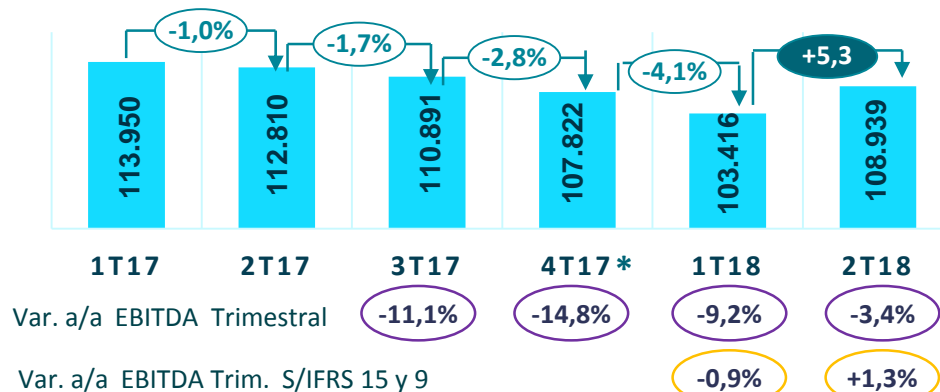
Para la aplicación de estas normas se utilizó el método retrospectivo, registrando al 01.01.18 un ajuste neto inicial de **-20.201 millones contra Patrimonio**

- ✓ Ajustes por altas de equipos de contratos vigentes, anteriores al 31.12.17
- ✓ Ajustes de incobrables de periodos anteriores
- ✓ Impuestos diferidos asociados a los ajustes anteriores

Resumen Resultados acumulados a Junio 30, 2018

Millones de Ch\$ IFRS	TMCH (M+F)		TCH	
	Ene-Jun 18	% Var. '18/'17	Ene-Jun 18	% Var. '18/'17
Ingresos totales	781.741	-1,0%	391.312	-1,0%
Gastos Operativos (sin deprec.)	(569.387)	1,2%	(276.564)	-2,1%
EBITDA	212.353	-6,4%*	114.748	1,5%
Margen EBITDA	27,3%	-1,6pp	29,3%	+0,7 pp
Depreciación y Amortización	(142.125)	-0,4%	(84.476)	-2,6%
Resultado operacional	70.229	-16,5%	30.272	15,0%
Gtos. Fin. netos y otros	(17.338)	29,4%	(9.523)	3,2%
Impuestos	(9.240)	-107,1%	(4.879)	c.s.
Resultado Integral (antes de "interés minoritario")	43.621	-78,2%	15.871	-9,5%
Resultado de la Controladora	43.552	-78,2%	10.106	-29,5%

EBITDA Trimestral (Consolidado)



EBITDA recuperando senda de crecimiento en 1S18

*: Excluye gastos extraordinarios por reestructuración

En resumen...

- ✓ En el Negocio Móvil hemos logrado mantener nuestro crecimiento en Pospago por el buen desempeño en la dinámica comercial. Destaca también, el crecimiento de ingresos por venta de equipos, servicios a mayoristas y BAM.
- ✓ Seguimos creciendo en fibra óptica, tanto en despliegue de red, crecimiento comercial y fidelización de clientes.
- ✓ Se mantiene el crecimiento en servicios de Empresas impulsados por servicios digitales y redes privadas de datos.
- ✓ EBITDA alcanza \$212 mil millones, con margen EBITDA de 27,3%

Telefonica

