

ROADSHOW

Emisión Bono Local

Telefónica Móviles Chile S.A.

Noviembre 2011

Agentes Colocadores:



Nota Importante

“LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIÉNES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO. LA INFORMACIÓN RELATIVA A EL O LOS INTERMEDIARIOS ES DE RESPONSABILIDAD DE LOS MISMOS, CUYOS NOMBRES APARECEN IMPRESOS EN ESTA PÁGINA.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.”

Este documento ha sido elaborado por Telefónica Móviles Chile S.A. (en adelante, indistintamente el “Emisor” o la “Compañía”), en conjunto con Banchile Asesoría Financiera S.A., Banchile Corredores de Bolsa S.A., BBVA Asesorías Financieras S.A. y BBVA Corredores de Bolsa Limitada (en adelante, los “Asesores”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la emisión de Bonos.

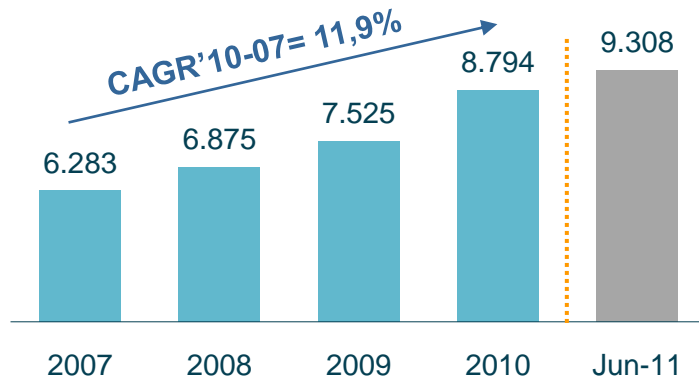
En la elaboración de este documento se ha utilizado información entregada por la propia Compañía e información pública, a cuyo respecto los Asesores no se encuentran bajo la obligación de verificar su exactitud o integridad, por lo cual no asume ninguna responsabilidad en este sentido.

Telefónica Móviles: Principal Operador Móvil en Chile

- **Más de 9 millones de accesos** al 30 de junio de 2011 → la **mayor comunidad de clientes**
- **Líder de mercado:** con 41,2% en participación de mercado **en clientes**
- Fuerte **crecimiento en datos** (variación accesos Junio11/10 = 92%)
- **Fuerte foco en innovación** de productos y servicios
- En 2010, alcanzó **ingresos** por **Ch\$882.772 millones**, representando una participación de mercado de 43%
- **EBITDA: Ch\$400.139 millones**, con fuerte generación de caja: Ch\$202.073 millones a diciembre 2010
- Buen **posicionamiento de marca** en negocio convergente: “Movistar”
- **Sólida estructura financiera** y sanos ratios financieros
- **Parte del Grupo Telefónica**, operador integrado de telecomunicaciones, líder a nivel mundial

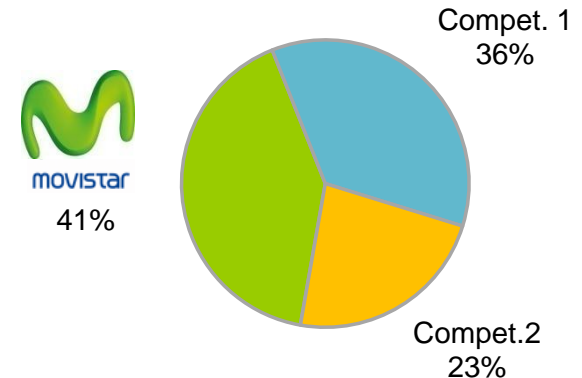


Total Accesos
(miles)



Fuente: elaboración interna

N° 1 en Participación de Mercado
(accesos)



Fuente: elaboración interna

T. Móviles Chile, una Empresa del Grupo Telefónica

Telefónica S.A. (España)

Junio 2011 (millones)

Accesos Totales	295
Accesos Móviles	227

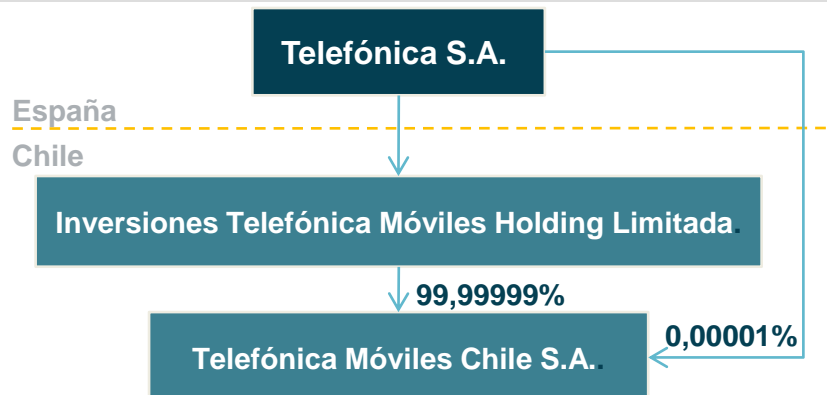
2010 (EUR millones)

Ingresos	60.737
EBITDA	25.777
Op CF (EBITDA – Capex)	14.933

Presente en:	25 países (14 de Latam)
% ingresos Latam	46%

Fuente: Telefónica S.A.

Estructura de Propiedad



Sinergias de pertenecer al Grupo Telefónica:

- ✓ **Visión y estrategia global**
- ✓ **Economías de escala** que permiten mejores negociaciones (CAPEX y OPEX)
- ✓ **Experiencia** en otros mercados y nuevas tecnologías
- ✓ **“Movistar” marca líder** reconocida internacionalmente

Ranking Capitalización Bursátil (Septiembre 2011)

- ✓ **Capitalización Bursátil: US\$ 84,491 millones**
- ✓ 5to Ranking: operadores telco a nivel mundial
- ✓ 10th Ranking: Telcos, Media, Internet y tecnología

Fuente: Bloomberg.

1. Industria de Telecomunicaciones y Marco Regulatorio

2. Estrategia

3. Evolución Negocio

4. Información Financiera

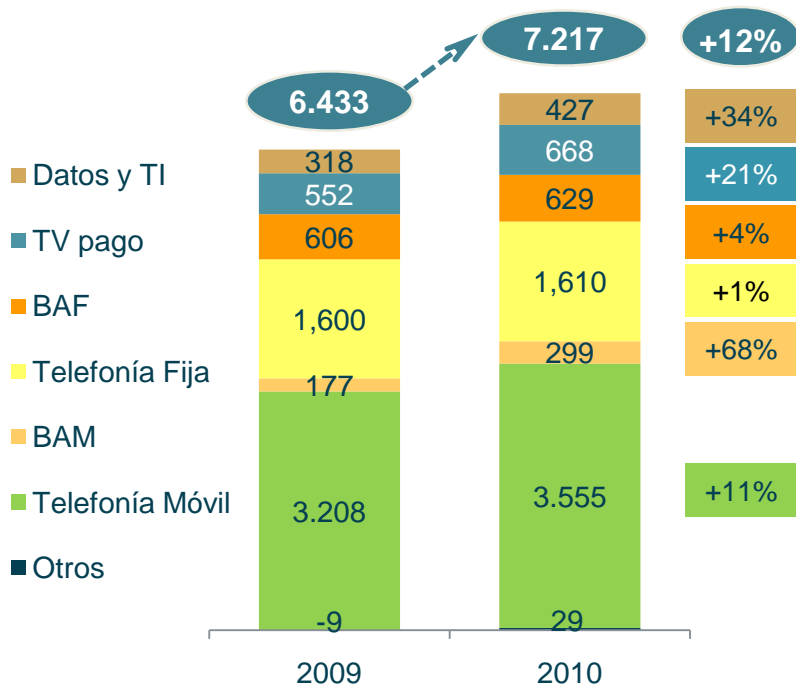
5. Características Emisión

Anexo



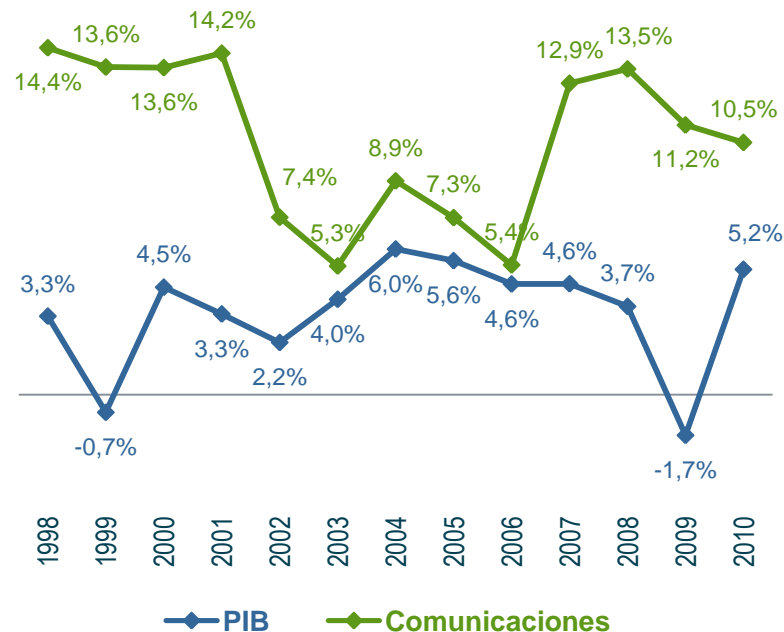
Dinámico Sector Telecomunicaciones

Ingresos Mercado por Servicio (US\$ millones)



Fuente: Datos internos e informes financieros de otras compañías
Nota: Tipo cambio promedio 2010, US\$1=Ch\$520,3

PIB Total y Sector Comunicaciones (Variación anual, %)








Fuente: T. Chile con datos Banco Central de Chile; Cifras en pesos reales del 2003
* Dinamismo sectorial disminuido por impacto de subsector Correos

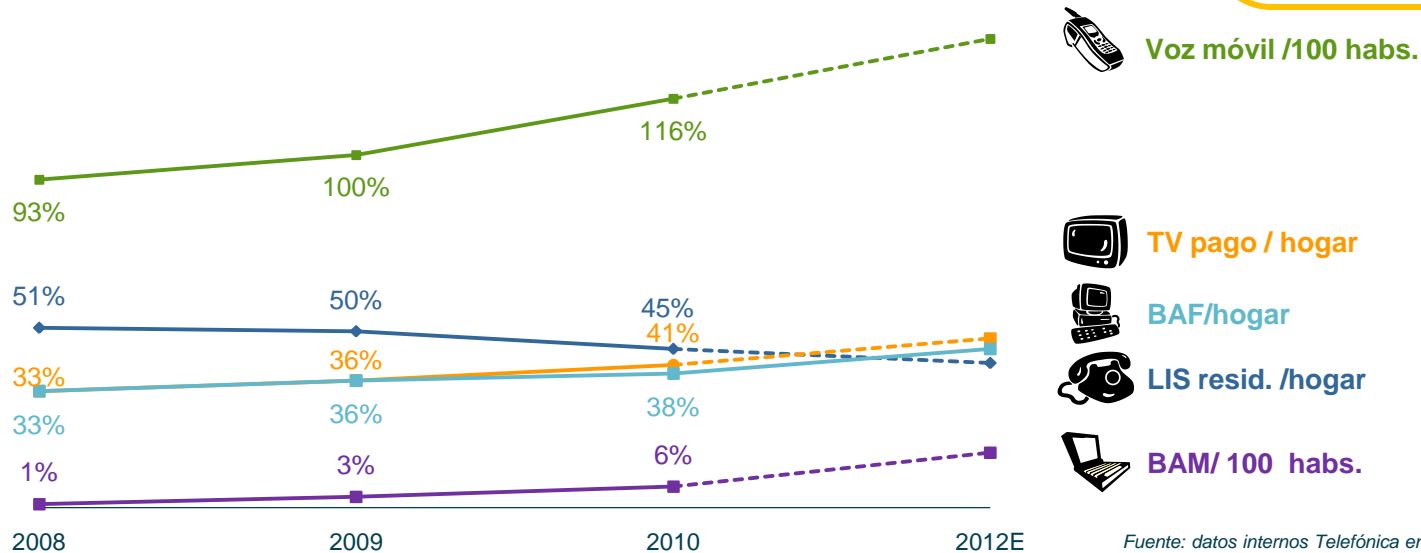
- Móvil: principal negocio con 53% del total ingresos sector. Dos nuevos entrantes: VTR y Nextel
- Grupo Telefónica contribuyó con 43% a ingresos del sector, siendo líder en integración de negocios e importante socio estratégico del Gobierno en desarrollo digital

Potencial de Crecimiento en Sector Telecomunicaciones

Penetración por Nivel Socio-Económico

(Diciembre 2010, % de penetración por hogar)

	Ingresos Promedio (x hogar)	% Gasto en Servicios Telco					
ABC1 y C2	M\$ 1.977 23% hogares	5,0%	68,7%	63,9%	58,8%	97,0%	66,4%
C3	M\$ 720 21% hogares	6,7%	51,5%	37,9%	43,4%	96,7%	28,0%
D y E	M\$ 309 56% hogares	8,3%	33,1%	17,1%	28,2%	92,5%	8,3%
	M\$ 772	6,1%	45,0%	32,1%	38,3%	94,4%	25,6%



Marco Regulatorio Promueve Desarrollo de la Industria

- ✓ La autoridad (SUBTEL) promueve la competencia y el desarrollo del sector telecomunicaciones
- ✓ Las tarifas de servicios móviles no son reguladas, excepto los cargos de acceso que se fijan cada 5 años (actual decreto rige para el periodo 2009 – 2014)
- ✓ Actualmente, están en curso las siguientes iniciativas:

1. Portabilidad numérica desde enero 2012

- **Oportunidad: Captura de clientes**
 - Solida fuerza de ventas
 - Oferta + conveniente
- **Desafío : Fidelización**
 - Planes diferenciados
 - Plan de recambio de equipos (*smartphones*)
 - Club Movistar



2. Concurso público para asignar nuevas concesiones en banda 2.6 GHz

- Se espera bases de licitación en diciembre 2011
- Permite desarrollo de redes LTE (4G)

3. Operadores Móviles Virtuales (OMV)

- Movistar tiene acuerdos de roaming nacional con VTR y de OMV con GTD y Virgin mobile

4. Ley de Antenas

- Promueve colocalización

5. Superintendencia de Telecomunicaciones

6. Consulta pública TDLC

- Tráfico on-net y off-net
- Paquetización fijo + móvil

1. Industria de Telecomunicaciones y Marco Regulatorio

2. Estrategia

3. Evolución Negocio

4. Información Financiera

5. Características Emisión

Anexo



Plan Estratégico “Bravo!” (2010 - 2012)

Capturar crecimiento y consolidar liderazgo con **visión integrada de negocios fijo y móvil**

	Objetivos:	Iniciativas:
 Cliente	ISC*	<ul style="list-style-type: none">▪ Mejor experiencia cliente → enfrentar portabilidad numérica▪ Fidelización → mayor comunidad de clientes y Club Movistar
 Oferta	Participación mercado en ingresos	<ul style="list-style-type: none">▪ Gestión del ciclo de vida del cliente → oferta integrada, <i>upselling</i>▪ Propuesta diferenciada por cada segmento de valor → planes, velocidades, atención al cliente, etc.▪ Innovación: productos y servicios, tecnología, emprendimiento
 Plataformas	Ratio Eficiencia**	<ul style="list-style-type: none">▪ Mejor red: despliegue de VDSL, FTTH, 3G, HSPA+ y, próximamente, LTE▪ Operaciones eficientes: integración de plataformas, canal on line, etc.▪ Capex rentable
 Cultura	GPTW y Rep Track del sector	<ul style="list-style-type: none">▪ Cultura con foco en cliente▪ Empleados comprometidos y satisfechos▪ Socio estratégico para desarrollo del país

*: Índice de satisfacción de clientes

** : Capex + Opex / ingresos

Principales Focos Estratégicos en Negocio Móvil

VOZ móvil

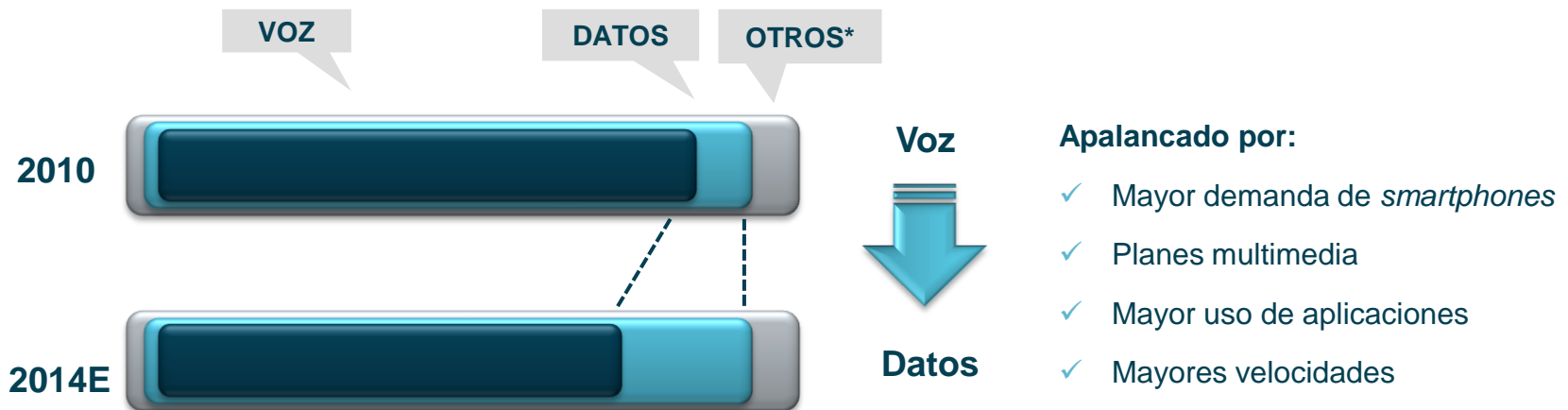
Consolidar liderazgo en Voz móvil:

- Gestión del “ciclo de vida del cliente” (gestión de ARPU)
- Maximizar ganancia neta

DATOS móvil

Liderazgo en Datos móvil:

- Capturar potencial de crecimiento en datos (BAM, NEM y SVAs)
- Ofertas para diferentes perfiles de clientes



(*) “Otros” incluye venta de equipos

1. Industria de Telecomunicaciones y Marco Regulatorio

2. Estrategia

3. Evolución Negocio

4. Información Financiera

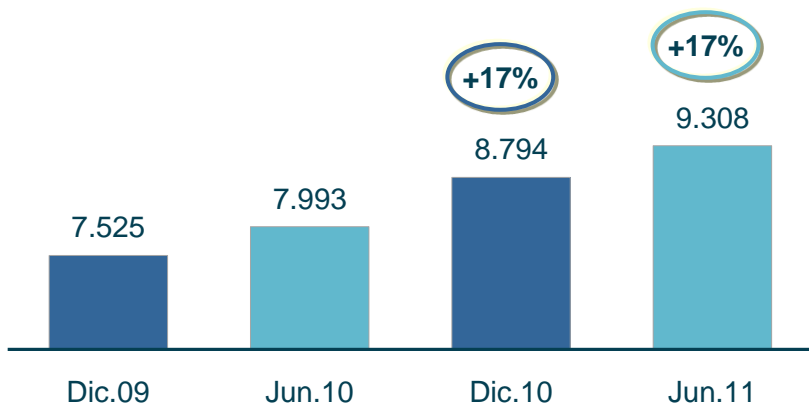
5. Características Emisión

Anexo



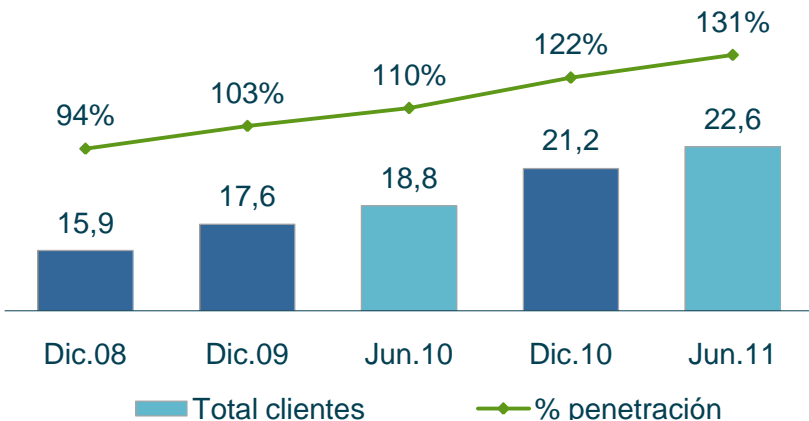
Continuo Incremento en Accesos Permite Mantener Liderazgo de Mercado

Movistar Total Accesos Móviles (1)
(miles, variación % YoY)



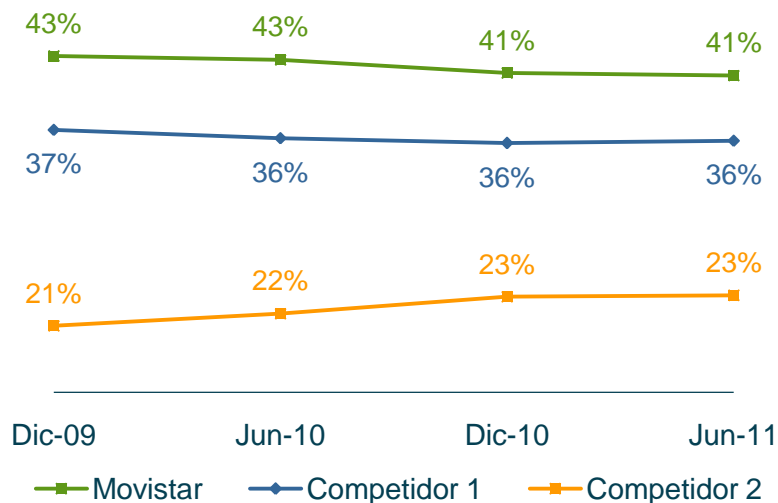
(1) voz, banda ancha y M2M ("machine-to-machine")

Mercado Total Clientes y Penetración
(millones, %)



Fuente: datos internos

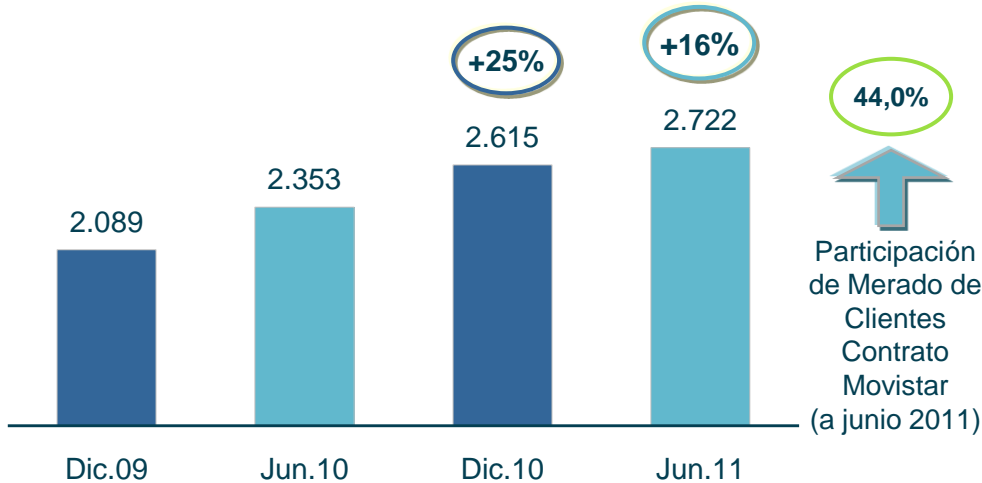
Participación Mercado por Clientes
(%)



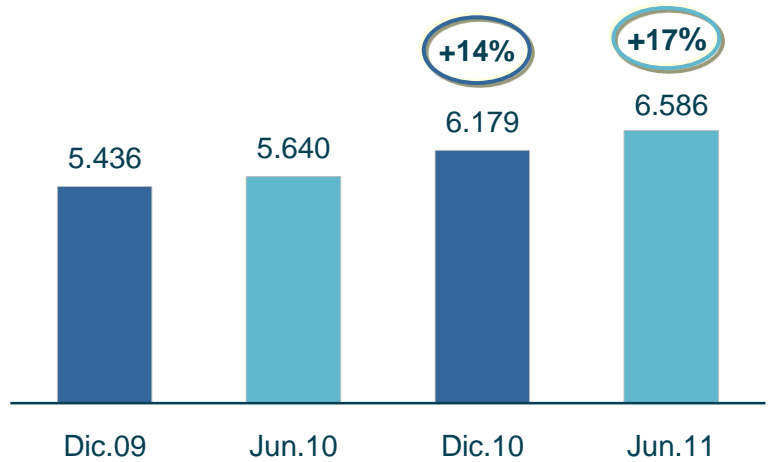
- **Significativo incremento en ganancia neta de clientes** en últimos 12 meses a junio 2011: 1.315.580
- **Líder en mercado por número de clientes**

Importante Crecimiento en Clientes

Clientes de Contrato (Ch\$ miles, Variación % YoY)



Clientes de Prepago (Ch\$ miles, Variación % YoY)



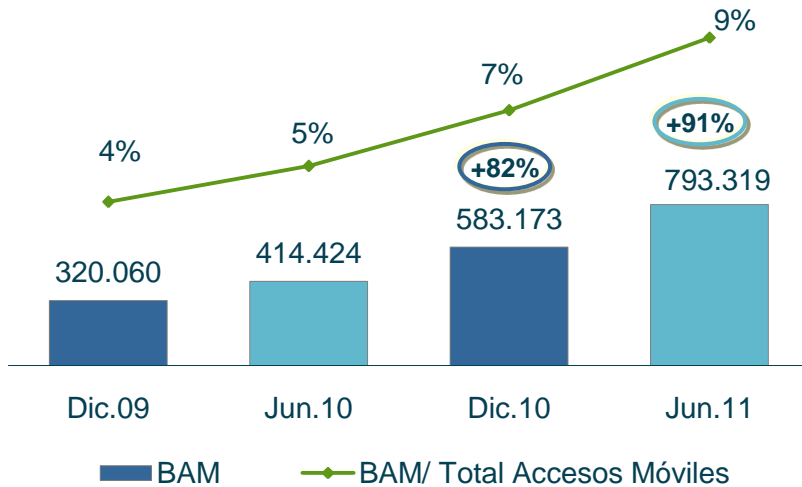
- Programas de fidelización permiten **mantener bajos niveles de churn**
 - 1,6% a junio 2011 en contrato + prepago, alcanzando sólo un 1% en contrato
- Clientes de Contrato representaban 29%** del total de clientes, a junio 2011



Fuerte Aumento en Datos Móviles y Mayores Ingresos por Incremento en Ventas de Planes Multimedia

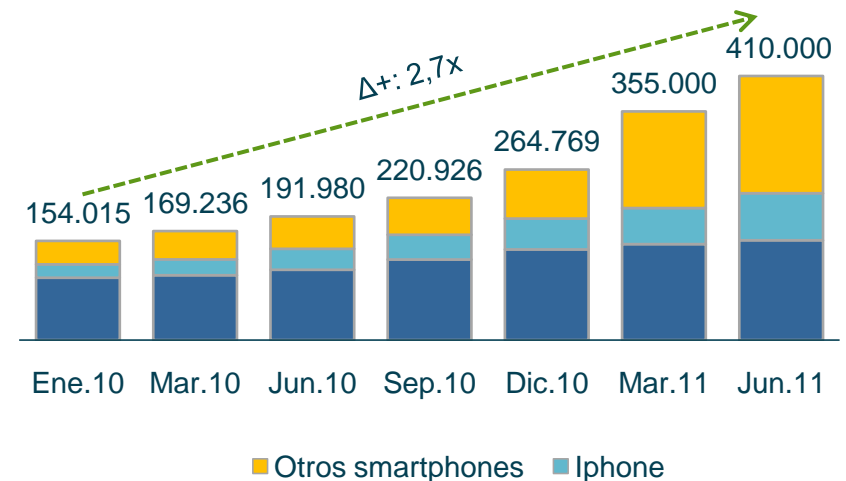
(BAM+NEM^(*)) / Total Accesos Móviles alcanzaron 9% a jun.11 → Potencial de crecimiento

Accesos BAM+NEM^(*)



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

Total Smartphones



- Mayores velocidades de hasta 12 Mbps (MBB HSPA+)
- Smartphones se incrementaron 166% en los últimos 18 meses, debido a fuerte demanda (altas) y al recambio de equipos.
- Crecimiento de Planes multimedia y NEM PPU



Gestión del “Ciclo de Vida del Cliente”

Gestión del ARPU y del “Ciclo de vida del cliente” → Upgrade

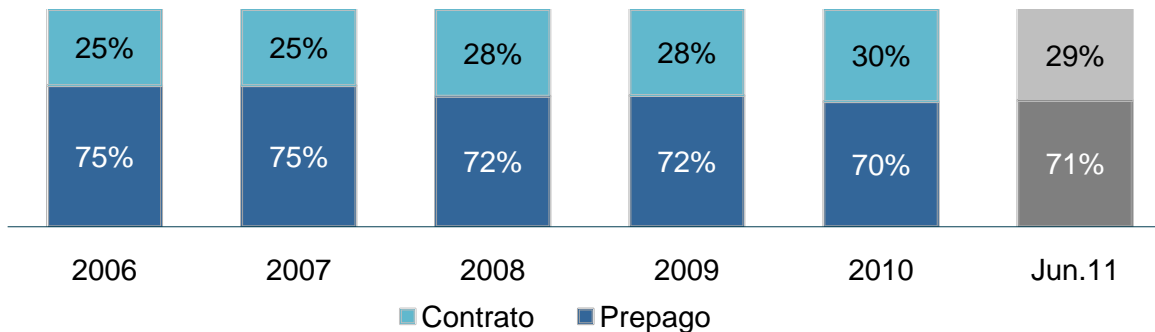
- Migración desde Prepago a Contrato: *up-selling*
 - ARPU contrato = 5x ARPU prepago

- *Cross-selling*
 - Promueve consumo
 - (+) ARPU salida
 - (-) *Churn*
 - (+) Margen EBITDA

Mejora de
ARPU y del
mix de
clientes

Mix Clientes

(% s/total clientes)

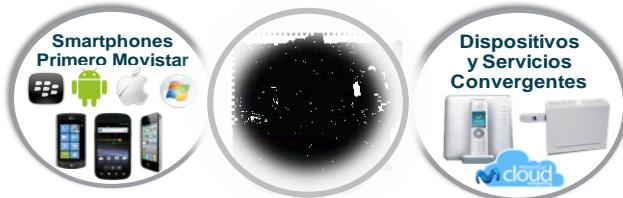


Comprometidos con la Innovación y una Operación de Excelencia

INNOVACION

Desarrollo de productos y servicios

- **Planes diferenciados** para cada segmento de clientes
- **Primeros** en dispositivos de altas prestaciones
- Servicios **convergentes**



Promotor de emprendimientos

- **Movistar Innova** y **Centro de Emprendimiento**
- Plataformas de emprendimiento: **Bluevia** y **Wayra**
- Feria tecnológica: **Conecta**

Desarrollo tecnológico de vanguardia

- Constante desarrollo de redes, con cobertura nacional (GSM y 3G)
- Red de alta velocidad HSPA+ *dual carrier*

CALIDAD Y OPERACIÓN DE EXCELENCIA

- **ISC se mantiene en niveles de “fidelización” (>7,** puntuación promedio medida en escala entre 0 y 10)

Indicadores operativos de calidad:

- Tasa de “cortes voz red 3G”: **0,84%** (Mejor indicador en LATAM para redes maduras)
- Disponibilidad de la red 3G: **99,81%** Santiago y 99,15% en Regiones (promedio año)

9^{no} lugar:
GPTW



1^{er} lugar:
“**Mejores Empresas para Padres y Madres**”

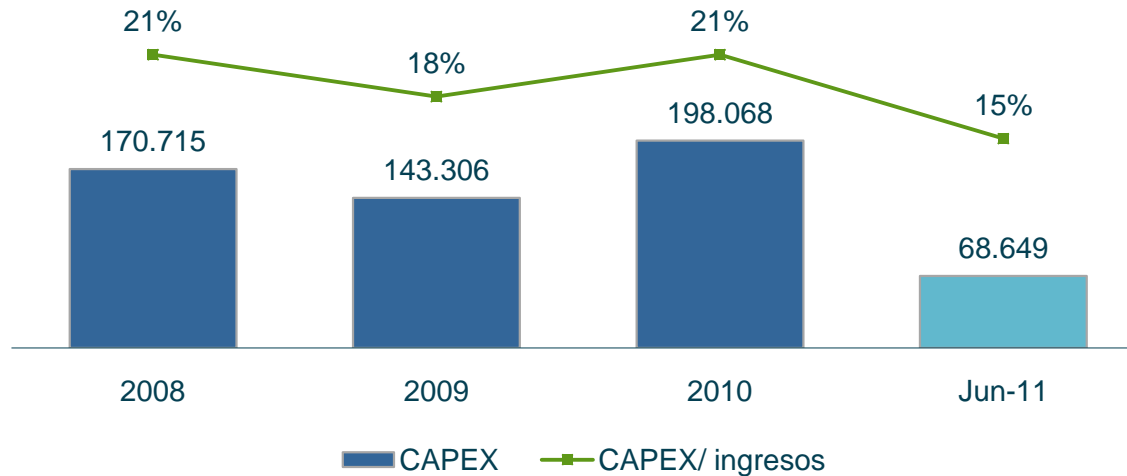


1^{er} lugar:
“**Innovación en Sistemas de Recursos Humanos**”



CAPEX con Foco en la Mejora de Capacidad

Evolución del Capex
(Ch\$ millones)



- **CAPEX orientado a alcanzar mayores velocidades** a través de nuevas tecnologías (3G)
- Intensa actividad comercial
- Crecimiento eficiente en función de demanda



1. Industria de Telecomunicaciones y Marco Regulatorio

2. Estrategia

3. Evolución Negocio

4. Información Financiera

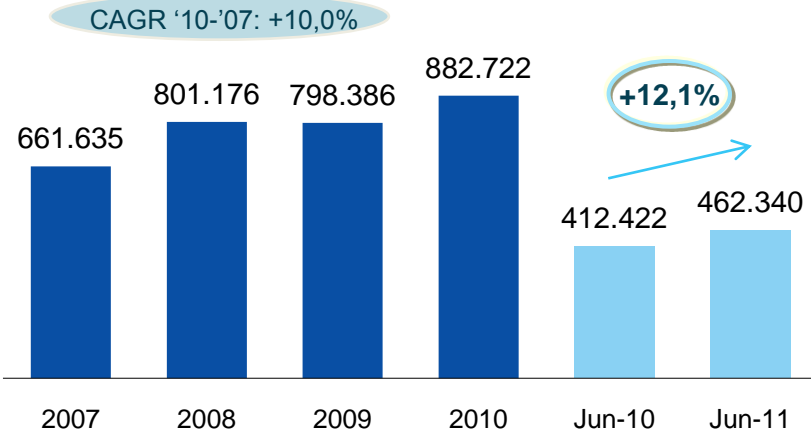
5. Características Emisión

Anexo

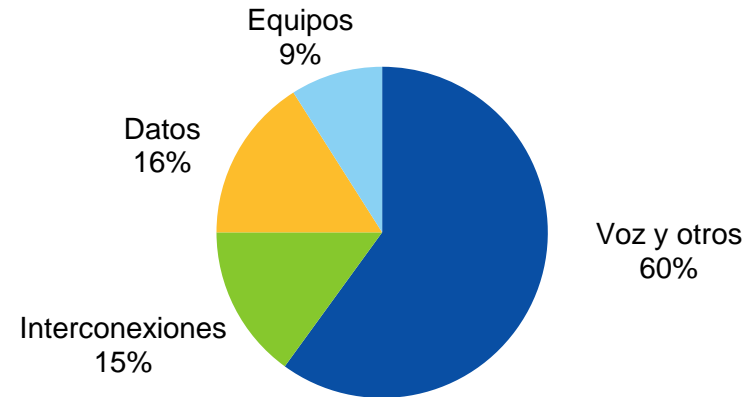


Crecimiento del Negocio se Traduce en Mayor Rentabilidad

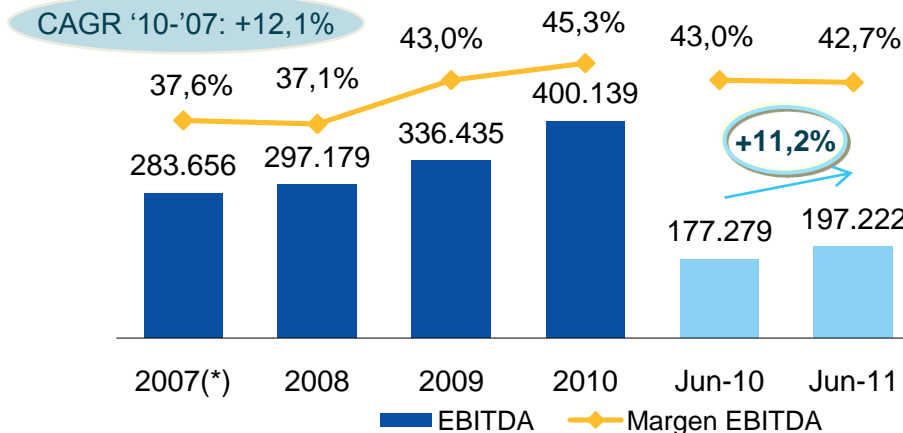
Total Ingresos* (Millones Ch\$)



Distribución Ingresos (Diciembre 2010)



EBITDA* y Margen EBITDA* (Millones Ch\$ y %)



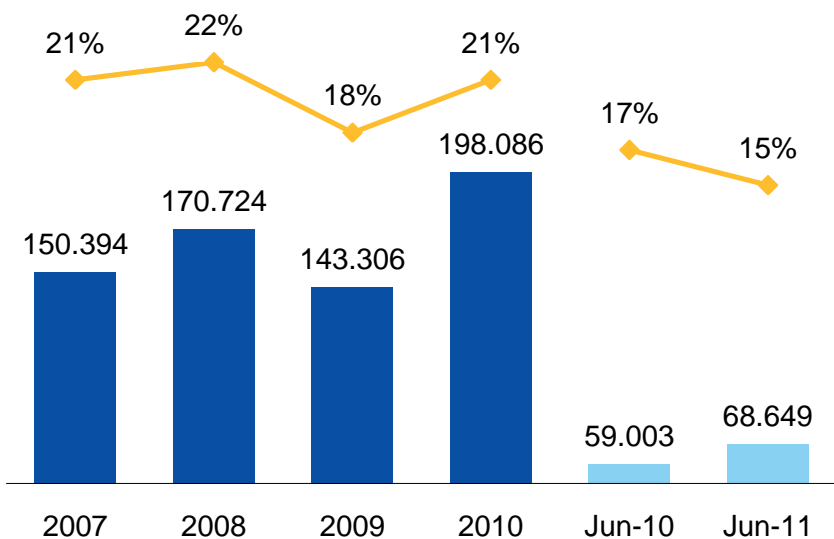
(*): Cifras 2007 ChGAAP
 Nota: EBITDA en ChGAAP corresponde a: Resultado de explotación + Depreciación del ejercicio + Amortización de intangibles, y en IFRS corresponde a: Ingresos de actividades ordinarias + Otros ingresos, por naturaleza – Gasto por beneficios a los empleados – Otros gastos, por naturaleza

*: Fuente: elaboración interna

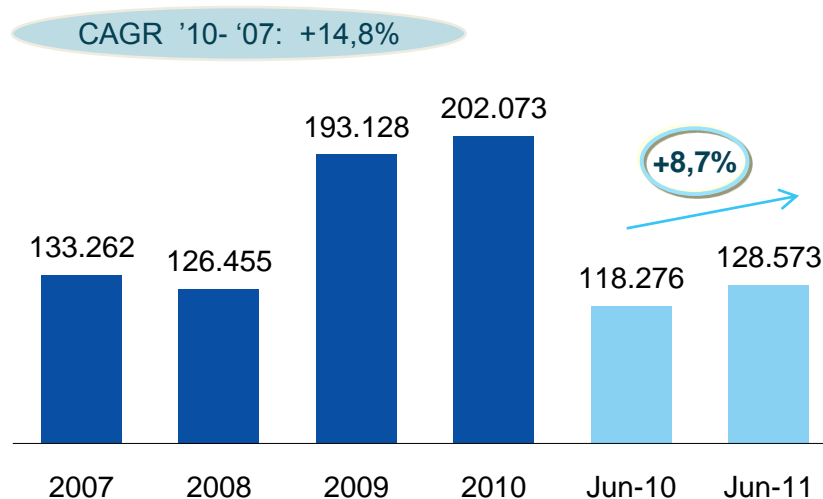
Uso Eficiente de CAPEX Permite Fuerte Generación de Caja

- CAPEX orientado principalmente a aumento de velocidades y capacidad de datos

Total CAPEX y % sobre ingresos
(Millones Ch\$, % Capex/Ingresos)



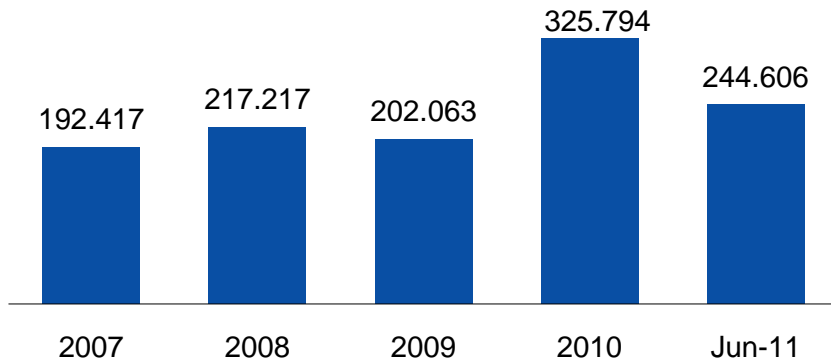
Flujo de Caja operativo (EBITDA – CAPEX)
(Millones Ch\$)



Fuente: elaboración interna

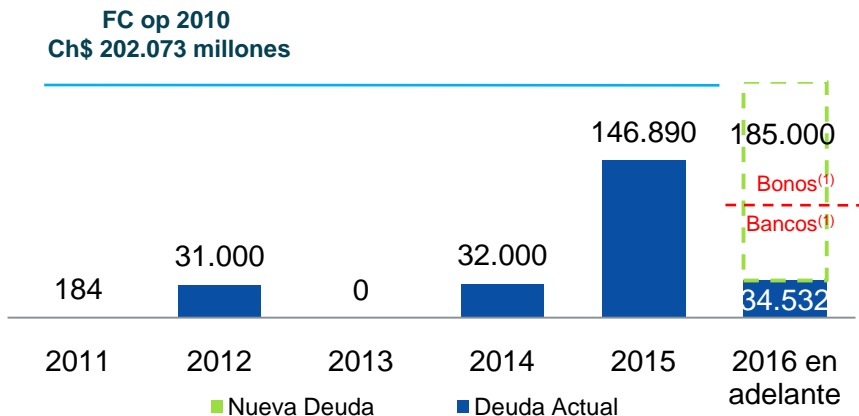
.... y Gran Capacidad para Enfrentar sus Obligaciones

Deuda Financiera (incl. Cobertura) (Millones Ch\$)

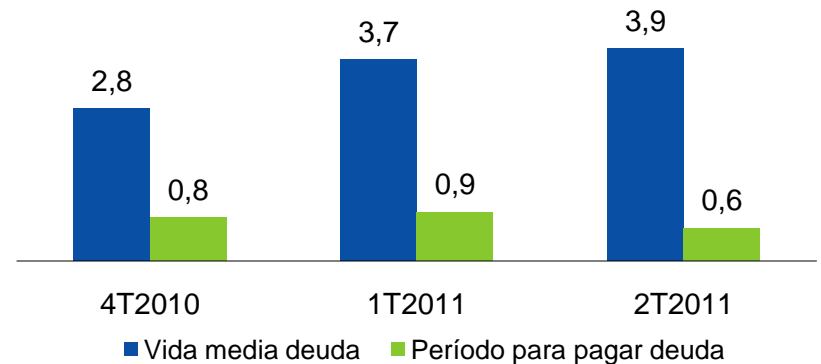


- 15 junio 2011: Crédito Bancario por USD 70 millones a tasa Libor + 90 bps, 5 años bullet, refinanciando el total de vencimientos de 2011
- Plazo medio de la deuda: 3,9 años
- Deuda neta/ EBITDA : 0,37x a Junio.11
- Flujo de caja permite pagar deuda antes de su vencimiento

Perfil de vencimiento de deuda (Millones Ch\$)



Positiva Relación de Vida Media de Deuda vs. Período de Repago (años)



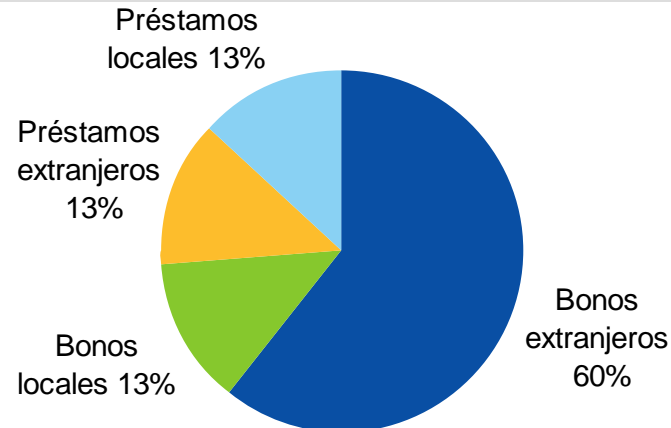
Fuente: elaboración interna

(1) Decisión sobre la proporción exacta Bonos / Bancos del nuevo financiamiento será tomada por la Compañía.

Deuda Diversificada y Cubierta Permite Bajo Nivel de Exposición a Riesgo Cambiario y de Tasas

Estructura de la Deuda al 30 de junio

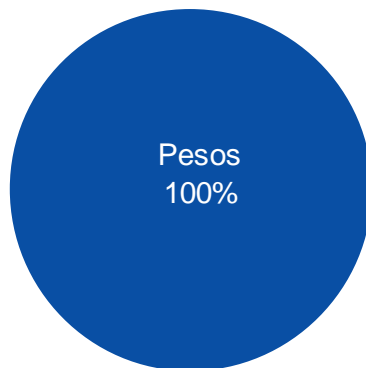
(Ch\$ 244.606 millones / USD 522 millones)



(*) Deuda incluye coberturas de tasa y moneda

Cobertura de Moneda

(Ch\$ 244.606 millones)

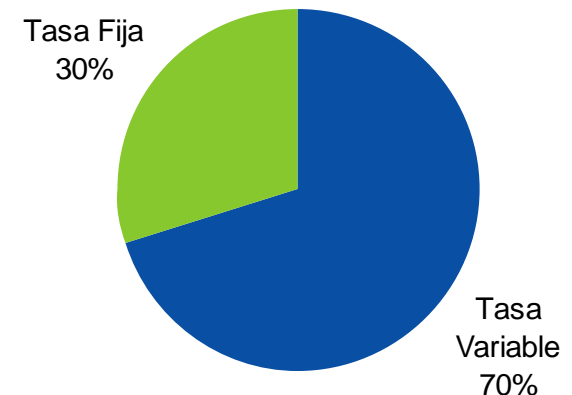


Fuente: elaboración interna

- Fuentes de financiamiento locales e internacionales
- Sin covenants
- Tasa de interés promedio anual: 5,9% a Junio 2011
- Cobertura sobre Opex y Capex minimiza riesgo cambiario e inflacionario
- Cobertura de tasas de acuerdo a mercado para hacer más eficiente los gastos financieros en el largo plazo
 - Fijación de tasas ha neutralizado el alza de las tasas en 2010 – 2011 (TPM aumentó desde 0,50% a 5,25%)

Cobertura de Tasa

(Ch\$ 244.606 millones)



Política Financiera Conservadora

Política de financiamiento y liquidez

- GCO (próx. 12m) + caja mayor a vencimientos de próximos 12m
- Cubrir anticipadamente necesidades financieras
- Vida media de la deuda mayor al tiempo medio de repago
- Mantener nivel de deuda neta alrededor de 1x Ebitda

Política de Cobertura

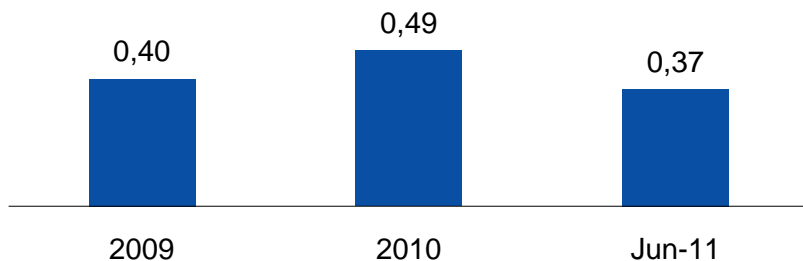
- Cobertura de moneda y tasas para deuda, Capex y Opex
- Mantener baja exposición a riesgo cambiario e inflacionario, minimizando su impacto en resultados y flujo de caja (100% de la deuda en moneda local)

Administración de Caja

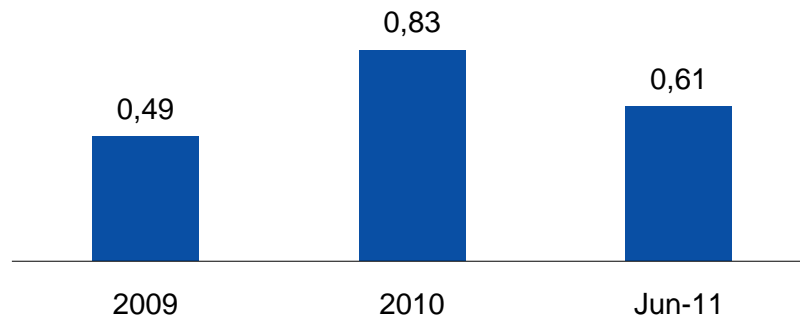
- Política de dividendos establece distribución al menos el 30% de la utilidad distribuable (mínimo legal)
- Control de riesgo financiero de terceros basado en rating crediticio, 94% del portfolio en AA o mayor, los restantes son AA-)

Sólidos Indicadores de Liquidez

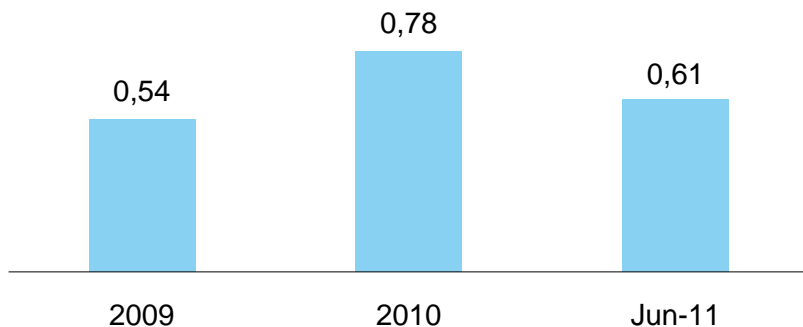
Deuda Neta / EBITDA



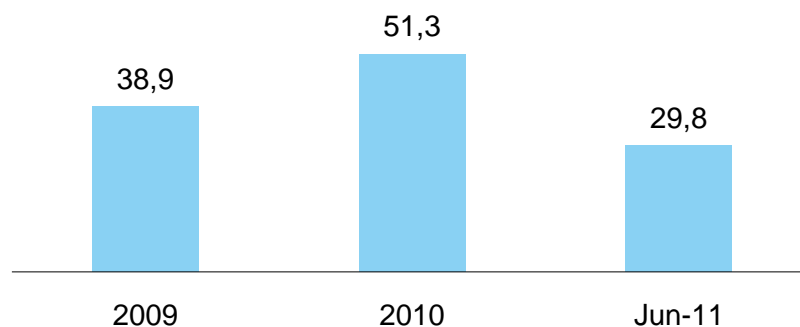
Total Pasivos / Patrimonio



Deuda Neta / Flujo de Caja



EBITDA / Costos Financieros



*: 12 meses terminados en junio 2011

Tabla de Contenidos

1. Industria de Telecomunicaciones y Marco Regulatorio

2. Estrategia

3. Evolución Negocio

4. Información Financiera

5. Características Emisión

Anexo



Principales Características de la Emisión

Emisor:	Telefónica Móviles Chile S.A.		
Monto Máximo a Colocar:	Colocación de bonos por un máximo de hasta UF 5,0 mm		
Ratings Estimados:	AA+ (ICR Chile) / AA (Fitch Chile)		
Series:	<i>Serie C</i>	<i>Serie D</i>	<i>Serie E</i>
Código Nemotécnico:	BTMOV-C	BTMOV-D	BTMOV-E
Monto:	Hasta \$ 110.000.000.000	Hasta UF 5.000.000	Hasta \$ 110.000.000.000
Plazo:	5 Años	5 Años	10 Años
Amortización:	Una sola cuota al vencimiento	Una sola cuota al vencimiento	Una sola cuota al vencimiento
Moneda	Pesos	Unidades de Fomento	Pesos
Benchmark:	BCP5	BCU5	BCP10
Tasa Cupón:	6,30%	3,60%	6,60%
Intereses:	Semestrales	Semestrales	Semestrales
Fecha Inicio Devengo Intereses:	15 de noviembre de 2011	15 de noviembre de 2011	15 de noviembre de 2011
Fecha Vencimiento:	15 de noviembre de 2016	15 de noviembre de 2016	15 de noviembre de 2021
Fecha Prepago:	15 de noviembre de 2014	15 de noviembre de 2014	15 de noviembre de 2017
Condiciones de Prepago:	Mayor valor entre valor par y Tasa de Referencia más 70 bps	Mayor valor entre valor par y Tasa de Referencia más 70 bps	Mayor valor entre valor par y Tasa de Referencia más 80 bps
Principales Covenants:	<p>Aquellos definidos en la Línea de Bonos 590:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Opción de rescate voluntario a valor par por cambio de control (sólo si nuevo controlador tiene una clasificación riesgo inferior a la de Telefonica S.A.) - Negative Pledge - Cross Default & Cross Acceleration - Mantención de Activos Esenciales 		

Cronograma Estimado de Colocación

Noviembre 2011

L	M	W	J	V
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25

FECHA	ACTIVIDAD
17-21	Construcción libro de órdenes
22	Fecha estimada de colocación

Consideraciones de Inversión

Industria

*Marco macroeconómico
y regulatorio estable*

Solidez Financiera

*Fuerte generación de caja y
bajo endeudamiento*

Tamaño

Líder en accesos móviles



movistar

TELEFONICA MOVILES CHILE, S.A.

Marca

*"Movistar" marca
preferida de la industria*

Innovación

*Ofertas innovadoras y
mejor experiencia cliente*

Crecimiento

*Sólidas perspectivas de
crecimiento*

Soporte

*Economías de escala por
relación con Telefonica S.A.*

Red

*Más extensa y avanzada
red móvil en Chile*

Tabla de Contenidos

1. Industria de Telecomunicaciones y Marco Regulatorio
2. Estrategia
3. Evolución Negocio
4. Información Financiera
5. Características Emisión



Anexo

Estados Financieros Resumidos

Balance Consolidado

miles \$	Jun-11	Jun-10	2010	2009	2008
Activos Corrientes	324.477.611	323.882.921	389.269.843	276.330.140	295.889.231
Activos No Corrientes	931.902.318	949.059.315	978.967.012	975.199.350	1.036.522.310
Total Activos	1.256.379.929	1.272.942.236	1.368.236.855	1.251.529.490	1.332.411.541
Pasivos Corrientes	223.211.625	310.657.073	392.810.044	223.053.708	210.311.749
Pasivos No Corrientes	253.801.797	95.871.624	226.024.882	189.199.157	202.307.900
Patrimonio Neto	779.366.507	866.413.539	749.401.929	839.276.625	919.791.892
Total Pasivos y Patrimonio	1.256.379.929	1.272.942.236	1.368.236.855	1.251.529.490	1.332.411.541



Estados de Resultados Consolidado

miles \$	Jun-11	Jun-10	2010	2009	2008
Ingresos de Actividades ordinarias	457.153.067	407.825.367	853.861.636	783.007.097	797.741.977
Otros ingresos, por naturaleza	5.186.468	4.596.374	28.910.239	15.377.843	3.433.523
Gastos por beneficios a los empleados	- 17.670.260	- 21.344.466	- 41.386.901	- 41.967.206	- 39.022.262
Gasto por depreciación y amortización	- 91.966.099	- 80.916.504	- 167.014.758	- 148.852.012	- 158.208.896
Otros gastos, por naturaleza	- 247.447.347	- 213.798.270	- 441.246.466	- 419.982.615	- 460.754.429
Resultado Operacional^(a)	105.255.829	96.362.501	233.123.750	187.583.107	143.189.913
Resultado financiero neto ^(b)	- 5.190.946	- 1.579.099	- 5.303.024	- 6.514.347	- 21.072.004
Ganancias (pérdidas) antes impuesto	100.064.883	94.783.402	227.820.726	181.068.760	122.117.909
EBITDA ^(c)	197.221.928	177.279.005	400.138.508	336.435.119	297.179.523
Gasto por impuesto a las ganancias	- 24.224.300	- 12.762.178	- 28.314.096	- 33.016.830	- 13.513.946
Resultados de ingresos y gastos integrales	75.840.583	82.021.224	199.506.630	148.051.930	108.603.963

ROADSHOW

Emisión Bono Local

Telefónica Móviles Chile S.A.

Noviembre 2011

Agentes Colocadores:

