

*Telefonica*

# Presentación a Inversionistas

TELEFONICA CHILE S.A.  
Enero 2017



**ELEGIMOS TODO**

# Importante

LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR. 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 QUIENES 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 debe 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 ello.

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.”

“El presente documento ha sido preparado por Banchile Citi Global Markets y BBVA Asesorías Financieras (en adelante “Banchile”, “BBVA” o los “Asesores Financieros”) y Telefónica Chile S.A. (en adelante, “Telefónica”, la “Compañía” o el “Emisor”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la emisión, para que cada inversionista evalúe en forma individual e independiente la conveniencia de invertir en bonos de esta emisión.

En su elaboración se ha utilizado información entregada por la propia Compañía e información pública, la cual no ha sido verificada independientemente por los Asesores Financieros y, por lo tanto, los Asesores Financieros no se hacen responsable de ella.”

01



Líder en el  
mercado de  
Telecomunicaciones

# 01. Líder en el mercado de Telecomunicaciones

## Telefónica Chile el mayor operador fijo del mercado



- Banda Ancha (BAF)
- TV de Pago (TV)
- Datos para empresas
- Servicios digitales
- Telefonía Básica, Larga Distancia (LDI) y otros

### Cientes:

- Residenciales
- Pymes
- Empresas

**#1 en Chile en términos de accesos e ingresos**

**\$727.009 millones<sup>1</sup>**

(1) Ingreso y Ebitda a 31 de diciembre de 2015

(2) A diciembre de 2015 (BAF + TV + Líneas)

**Sólida Generación de EBITDA**

**\$244.922 millones<sup>1</sup>**

**Líderes en participación de mercado**

**3,2 mill. de accesos fijos<sup>2</sup>**

Telefónica Chile es parte del Grupo Telefónica, **uno de las empresas de telecomunicaciones más importantes del mundo** con presencia en 21 países

Visión

Estrategia Global

Economías de Escala

Nuevas Tecnologías

Sinergias

Experiencia



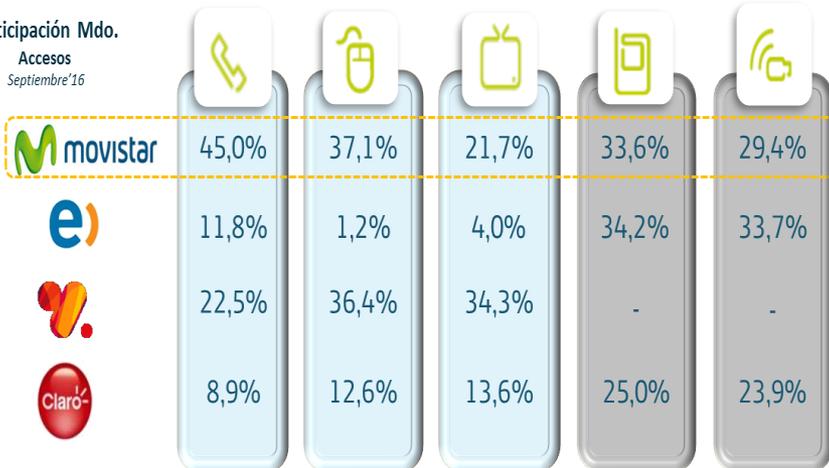
# 01. Líder en el mercado de Telecomunicaciones

Movistar el mayor generador de ingresos en una industria que sigue creciendo

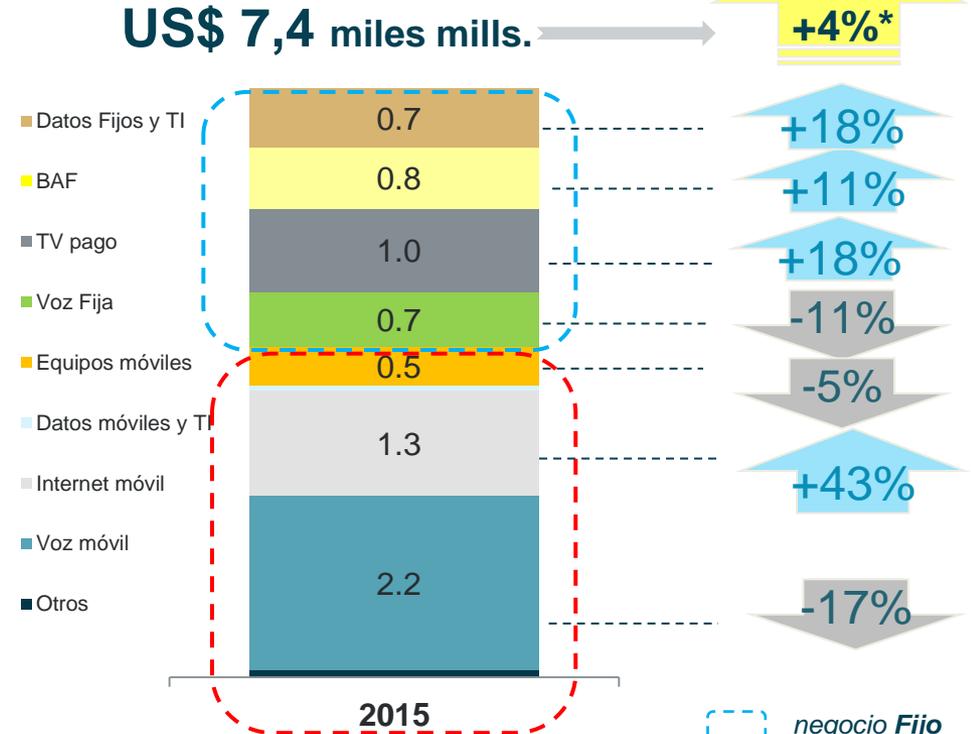
**PARTICIPACIÓN DE MERCADO** por ingresos:



Participación Mdo.  
Accesos  
Septiembre '16



**INGRESOS INDUSTRIA** por línea de negocio:



\* Excluido el efecto de reducción de tarifas de cargo de acceso en 2014. Incluyendo este efecto, los ingresos crecen

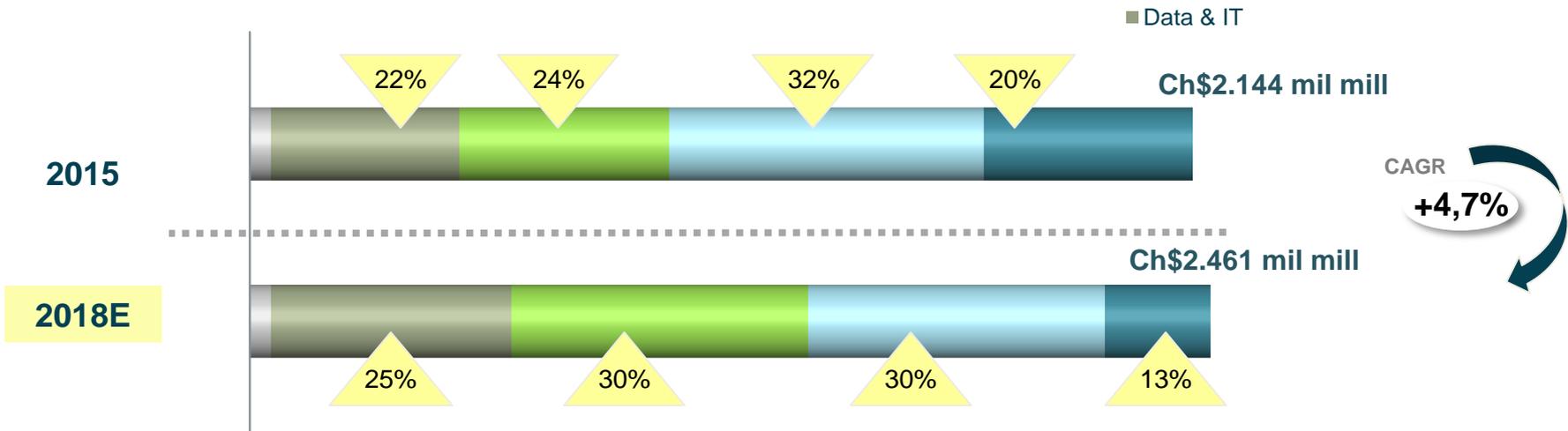
+1%

# 01. Líder en el mercado de Telecomunicaciones

**Crecimiento Potencial** impulsado por Banda Ancha Fija de Alta Velocidad, Datos & TI e Internet en el móvil

Crecimiento Industria CAGR. ('15-'18): +2,7%

Ingresos Industria: Segmento **FIJO**



▶ % sobre el total de ingresos FIJOS

## Penetración:

	2016E	2019E
Voz Fija (% residencias)*	36%	33%
Banda Ancha (% residencias)*	47%	53%
Televisión (% residencias)*	48%	50%

\* Servicios residenciales sobre el total de hogares (hh)

02



Estrategia y  
Evolución del  
Negocio

# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo



**Crecimiento exponencial de datos**



Buscamos capturar crecimiento de datos para el hogar y empresas

**Hoy 66% de los ingresos de TChile vienen de servicios de datos y video**



# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo



## Con Foco en Capturar Crecimiento de Datos

Propuesta de valor

Conectividad Excelente



Oferta Integral



Experiencia Cliente



Digitalización E2E



Big Data e Innovación



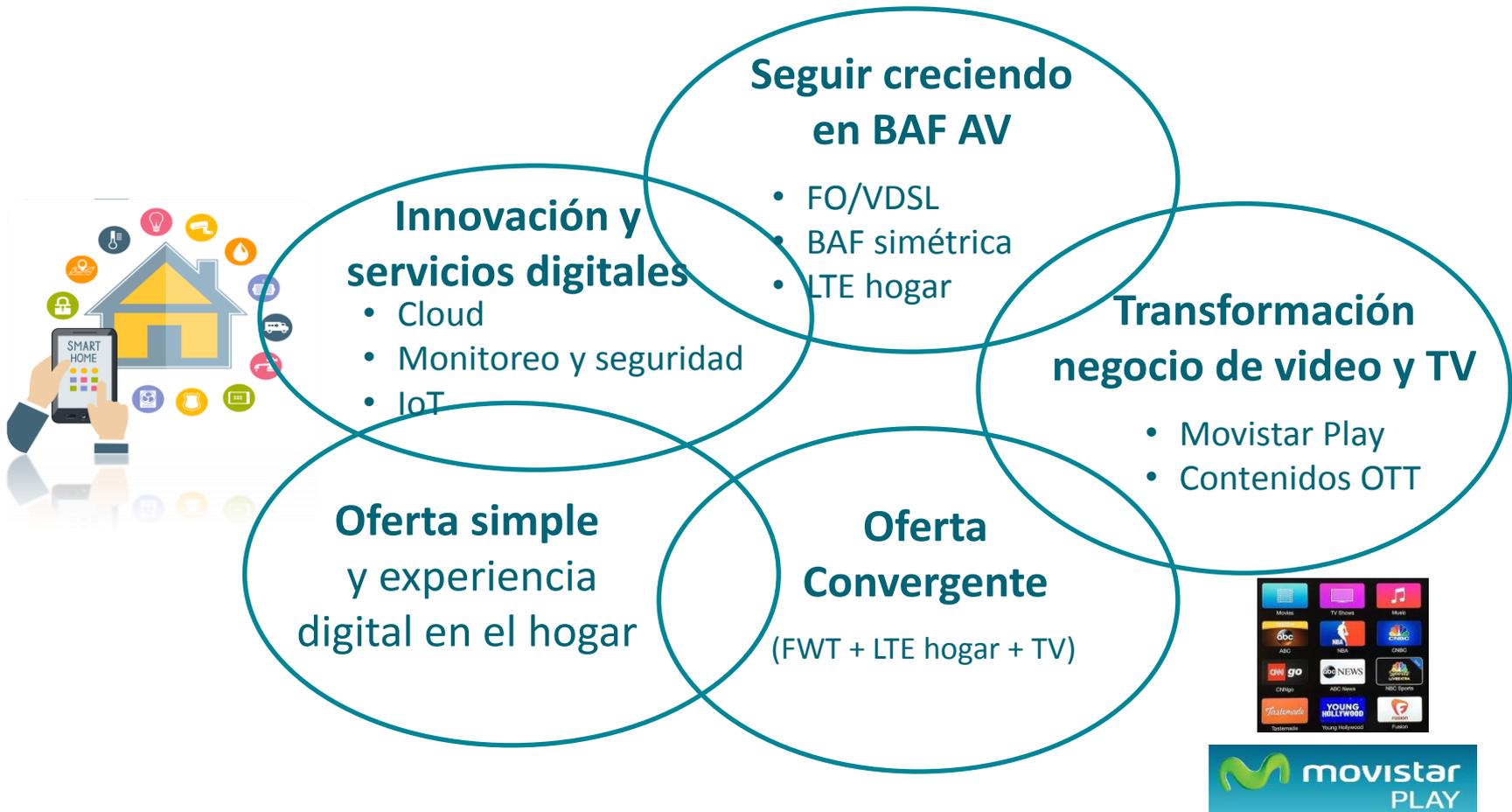
Eficiencia y Rentabilidad



Habilitadores

# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo

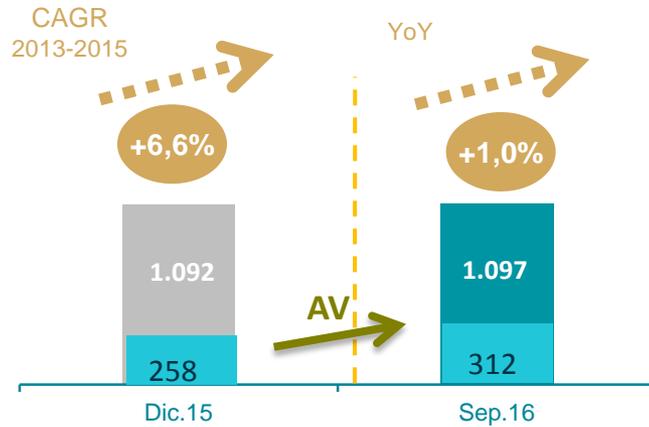
Para capturar este crecimiento nuestras principales acciones son:



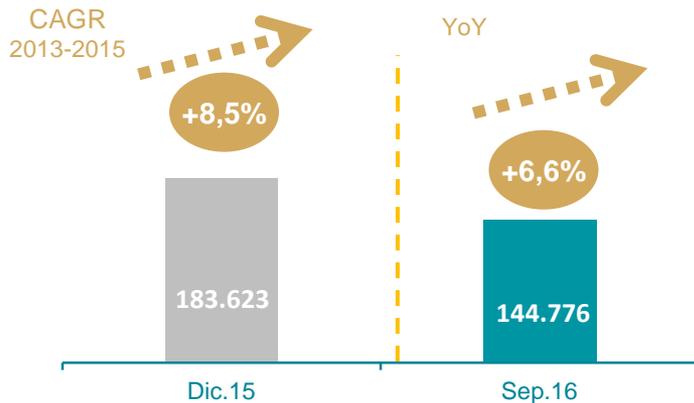
# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo

## Crecimiento de Banda Ancha impulsado por Alta Velocidad (AV)

Banda Ancha – Accesos (miles)



Ingresos Banda Ancha (\$ millones)



➤ Oferta con foco en alta velocidad (AV)

- VDSL : 187.902 (+25,1%)
- F.O. : 124.362 (+37,4%)

➤ Nueva oferta más simple y rentable



- Migración de clientes a UBB o upgrade de velocidad (mejorando el churn)
- Paquetización (Trios y Duos con voz y/o TV)
- Nueva oferta de BA inalámbrica LTE, que complementa oferta fija hogar en zonas sin cobertura de AV (paquetizando con FWT/Voz y TV)
- **Ingresos mantienen crecimiento** por mayor ARPU debido al aumento de planes de AV

Clientes AV  
+ 34,2%

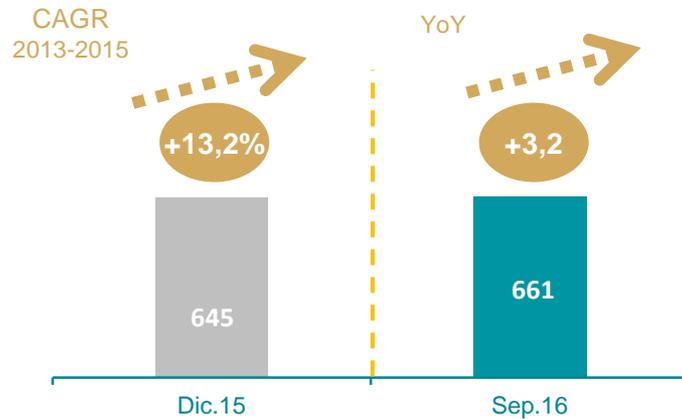


Penetración AV  
28,5%

# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo

## Transformando el negocio de televisión

Accesos TV (miles)



Ingresos TV de pago (\$ millones)



- **Crecimiento de accesos** impulsado por crecimiento en IPTV
  - ✓ Parque DTH: 607.367 (+1.1% YoY)
  - ✓ Parque IPTV: 53.926 clientes (33,9% YoY)
- **Mayor ARPU** debido a planes de IPTV y canales HD
- **Ingresos TV** a septiembre **crecen un 2,8%** (descontando los ingresos por decos, los ingresos por servicio TV crecen 6%)
- **TV on demand nueva tendencia** ➡ Lanzamiento "**Movistar Play**"
  - Incluyendo canales de TV abierta – oferta diferencial
  - La mejor oferta de contenidos para VoD (estrenos, series)
  - Movistar Play para TV, PC, tablets y smartphones

Ciudadanos  
Movistarplay  
**123 K**

Accesos OTT  
**X 3**  
entre 16-19



# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo

## Ingresos de DATOS EMPRESAS crecen por servicios datos IP y servicios digitales

Ingresos de comunicaciones de empresas (\$ millones)



T. Chile es el mayor proveedor de servicios de datos IP de alta velocidad y **Principal proveedor** de servicios para el **sector minero, comercio minorista y financiero**, así como un **socio estratégico** para el **Gobierno**

Los ingresos de Comunicaciones empresas representan un **16% del total**, crecen un **14%** explicados por:

- ✓ Mayores ingresos en Redes Privadas IP, Datos Internacionales y Equipos, asociados a renovación y nuevos proyectos ganados en 2016, incluyendo elecciones municipales
- ✓ Crecimiento en **Servicios Digitales** impulsado principalmente por **Cloud** y **Seguridad de la Información**

INNOVACIÓN  
hacia un nuevo  
MUNDO  
DIGITAL

 **Cloud**

19%

- Hosting 2.0 platform
- Storage/ Backup OD

 **Security**

52%

- cloud computing
- security perimeter required by corporates

 **Video**

27%

- DTH
- "MOVISTAR PLAY": OTT videoclub

 **Financial Services**

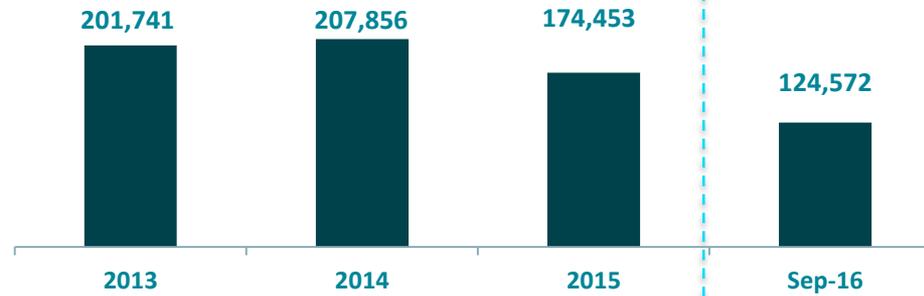
43%

- Online Dat

# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo

## Conectividad excelente para capturar crecimiento de datos y video

**Capex Fija**  
(MMCh\$)



% Capex /Ingresos	2013	2014	2015	Sep-16
	29,2%	30,2%	24%	22,7%



A septiembre 2016

- Inversión en despliegue de FO
- Nuevos proyectos de empresas y compra de datacenter ene16
- Inversión en equipos en casa cliente
- y Digitalización Procesos Internos - TI

**361 mil**  
Altas clientes

**41.000**  
Home Passed  
FO

**Migraciones**  
22,3k de ADSL a VDSL  
2.6k de ADSL a FO

4 millones de hogares pasados con cable cobre

380 mil hogares pasados con Fibra Optica

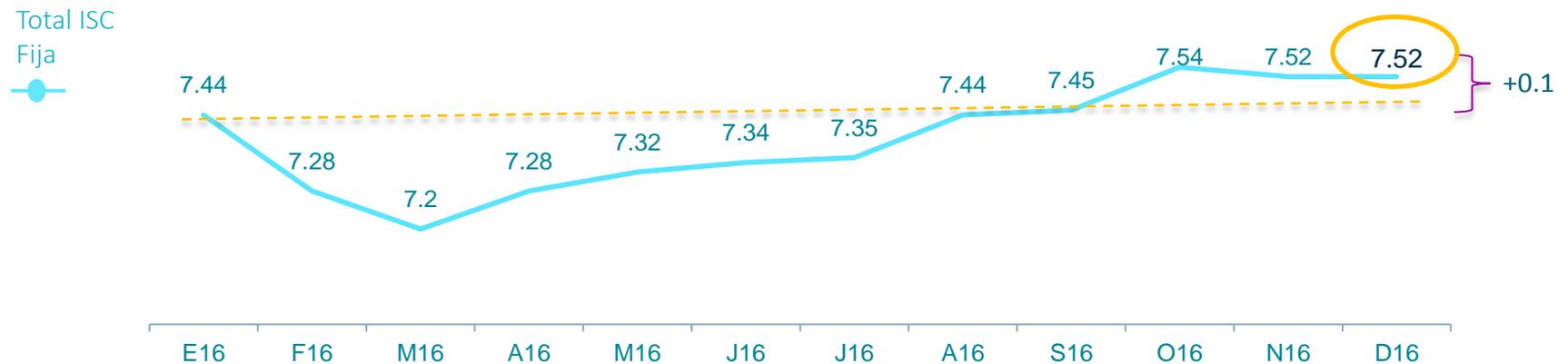
16.900 km de backbone de FO de LD

# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo

## Mejorando la Experiencia Cliente

Experiencia única y personalizada

Mejorar Indicador de Satisfacción (ISC) impulsado por plan de calidad



- ✓ Aumento de velocidad al tope de talla y upgrade de tecnología (318.000 clientes)
- ✓ Mejora en funcionamiento de BA (Sin cortes, manteniendo velocidades)
- ✓ Sucursal virtual
- ✓ Sistema “diagnosis” para soluciones online

# 02. Estrategia y evolución del Negocio Fijo

Con nuevas herramientas que permitirán  
**transformar y desarrollar nuevos negocios**



Permite conocer mejor al cliente y aprovechar al máximo los recursos que disponemos

- Optimizar procesos de Opex y Capex
- Utilizar bigdata en decisiones del negocio
  - Ofertas personalizadas
  - Herramienta de contención de clientes
  - Aumenta fidelidad del cliente, detectando sus necesidades y recomendando planes y contenidos
- Innovación y desarrollo de nuevos servicios

**Digitalización E2E**  
- Fullstack



Necesitamos ser digitales al 100% en todos nuestros procesos

03



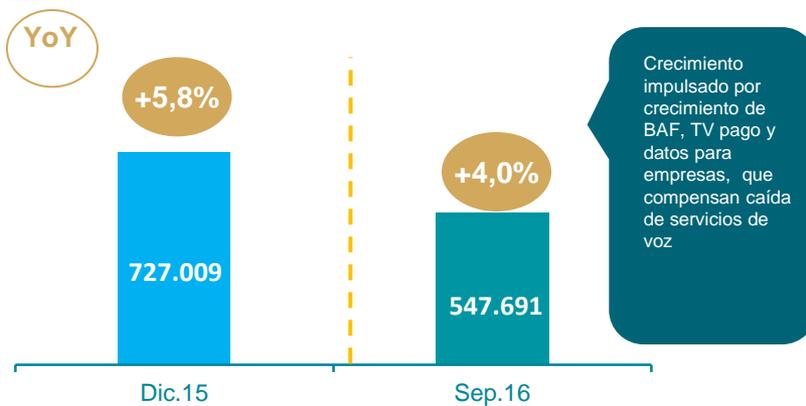
Resultados y  
Solidez  
Financiera



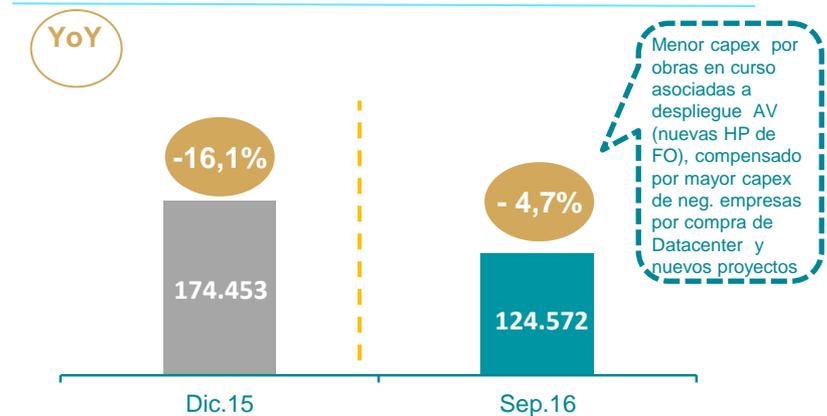
# 03. Resultados y Solidez Financiera

## Comparativo dic. 2015 vs. Sept. 2016

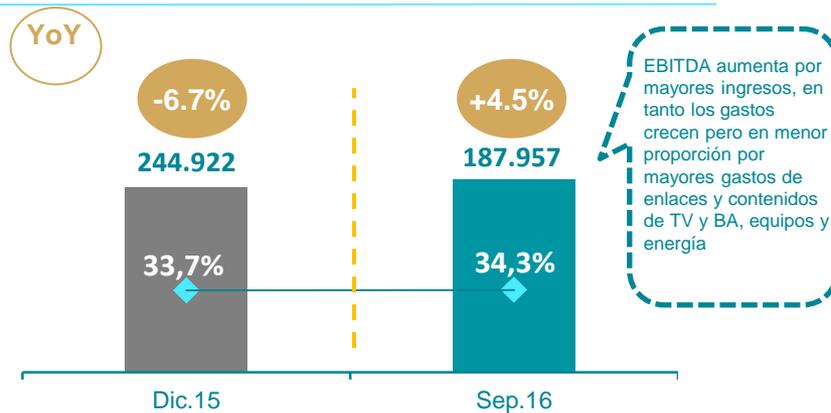
**Total INGRESOS** (\$ mills)



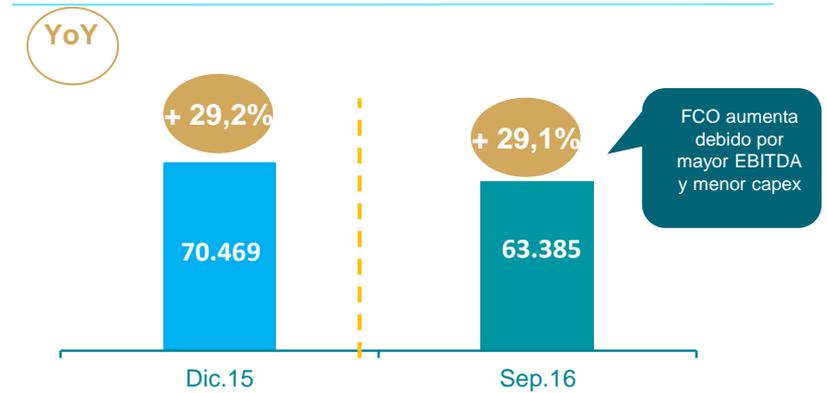
**CAPEX** (\$ mills)



**EBITDA** (\$ mills) y **Margen EBITDA** (%)



**Flujo de Caja Operacional (FCO)** (\$ mills)



FCO: EBITDA - CAPEX

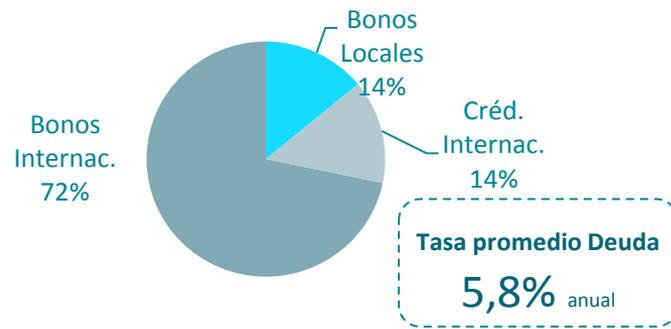
# 03. Resultados y Solidez Financiera

## Estructura de **deuda diversificada y saludable** perfil de vencimientos

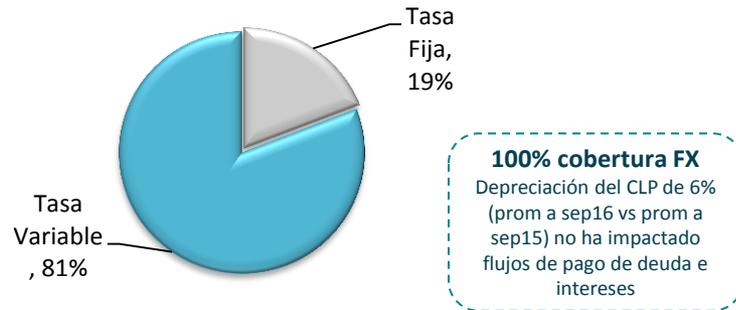
Deuda bruta a Sep. 2016 Ch\$322\* mil millones

Deuda neta a Sep. 2016 Ch\$247 mil millones

### Estructura:



### Cobertura Moneda y Tasa de Interés



\*: posición neta de derivados de cobertura

### Perfil Vencimientos \$ mills:



### PERFIL VENCIMIENTOS \$ Mills \$:

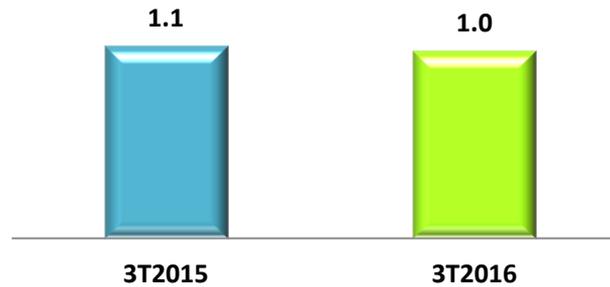
**Monto a refinanciar Ene.2017: \$48.000 millones**

Correspondiente al vencimiento de crédito internacional en abril de 2017.

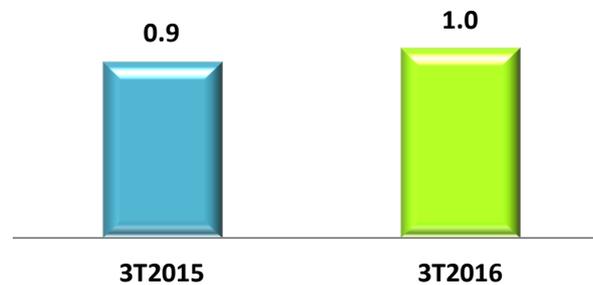
# 03. Resultados y Solidez Financiera

## Ratios financieros estables

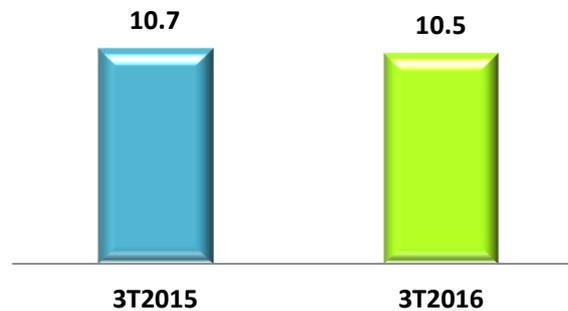
Total Pasivo  
(menos) activos de  
cobertura /  
Patrimonio (1)



Deuda Neta /  
EBITDA (1)



EBITDA / Gastos  
Financieros



(1) No incluye arrendamientos operativos

# 03. Resultados y Solidez Financiera

## Políticas financieras y Gestión de Caja conservadoras

### Liquidez

- FCF (próx. 12m + caja) > vencimientos deuda próx. 12m
- Cubrir Necesidades financieras con anticipación a su vencimiento
- Vida media de la Deuda Financiera > periodo medio de repago (Deuda Neta/ FCF)

### Cobertura

- Mantener 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 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

## En resumen:



04



## Características de la Emisión

# Características de la Emisión

Emisor		Telefónica Chile	
Monto Máximo a Colocar	Colocación de bonos por hasta un máximo equivalente a CLP 48.000.000.000 entre las dos series		
Ratings Estimados	AA / AA (Fitch Ratings / ICR)		
Series	<i>Serie S</i>	<i>Serie T</i>	
Código Nemotécnico	BCTCH-S	BCTCH-T	
Moneda	Unidades de Fomento	Pesos	
Monto a Inscribir	Hasta UF 1.820.000	Hasta CLP 48.000.000.000	
Plazo	6,5 Años	6,5 Años	
Amortización	Amortizable con 3+1 años de gracia	Amortizable con 3+1 años de gracia	
<i>Duration</i>	4,67 años	4,39 años	
Tasa Cupón	2,10 %	4,90 %	
Intereses	Semestrales	Semestrales	
Fecha inicio devengo de intereses	5 de enero de 2017	5 de enero de 2017	
<i>Fecha Vencimiento</i>	5 de julio de 2023	5 de julio de 2023	
Fecha Prepago	5 de enero de 2020	5 de enero de 2020	
Condiciones de Prepago	TR + 80 bps	TR + 80 bps	
Uso de Fondos	100% al refinanciamiento de pasivos de corto plazo del Emisor y/o sus filiales		

# Calendario Tentativo

L	M	M	J	V	S	D
Enero de 2017						
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

Enero  
**17 – 18**

Construcción  
Libro de Órdenes

---

Enero  
**19**

Colocación

---

*Telefonica*

---

