

# 2ª Cumbre Anual de Inversionistas

## Revista Capital

**Sr. José Molés**

Gerente General  
Telefónica Chile  
18 de abril, 2007

Espíritu de  
**PROGRESO**

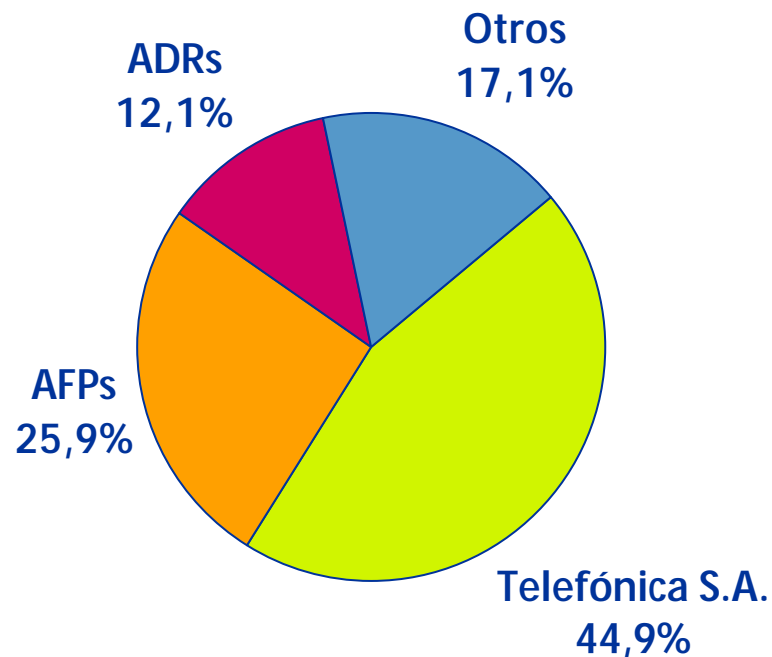


*Telefónica*  
CHILE

## > Telefónica Chile















- Uno de los principales operadores en la industria, con patrimonio bursátil de MMUS\$2.185 (al 31.03.07)
- Participa en negocios de telefonía fija, banda ancha, TV de pago, larga distancia y transmisión de datos
- En 2006, T. Chile generó ingresos de MMUS\$1.080 y EBITDA de MMUS\$545

### Estructura de Propiedad (al 31.03.07)



# T. Chile está liderando los mercados de multiservicios



Dic. 2006	    					Ingresos 2006 <sup>2</sup>	
						MM US\$ <sup>1</sup>	%
	68%	-	9%	49%	44%	1.084	23%
	14%	-	74%	41%	-	556	12%
	-	-	-	-	11%	124	3%
	3%	38%	-	3%	27%	1.364	28%
	-	44%	-	-	-	989	21%
	-	18%	-	-	-	362	8%
	6%	-	-	5%	2%	105	2%
	4%	-	-	2%	10%	115	2%
	3%	-	3%	-	-	38	1%
<b>TOTAL PAIS</b> (millones)	<b>3,3</b> LIS	<b>12,9</b> abonados	<b>1,1</b> Conexiones	<b>1,0</b> Accesos	<b>378</b> MMUS\$ <sup>1</sup>	<b>4.799</b> Ingresos	



■ Fuerte interés para converger a múltiples servicios

Nota: Participaciones menores que 2% no se han considerado en este análisis.

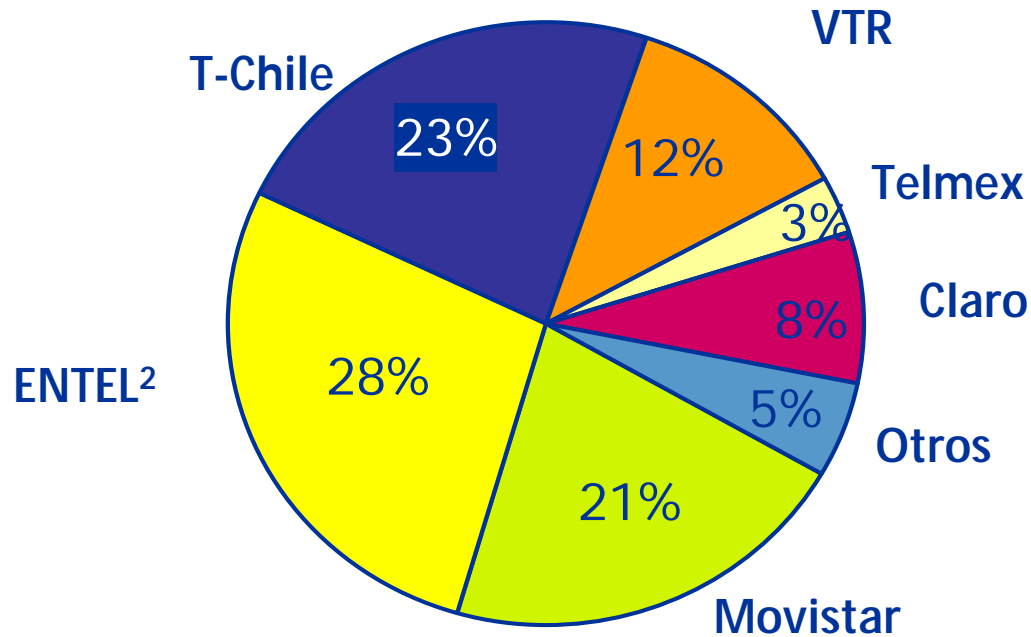
(1) Expresado en tipo cambio dic. 2006 Ch\$/ US\$ 532,4

(2) Fuente: T-Chile, ENTEL, GTD, TELSUR (SVS), VTR (SEC trimestral a tipo de cambio promedio), TELMEX y Claro (SEC) en moneda de dic 2006, Movistar (Telefónica). CMET (estimado). Entel no incluye filiales internacionales ni negocio de broker LDI.

## > Ingresos del sector: Mercado altamente competitivo

### Ingresos Totales

Año 2006 = US\$ 4.799 millones<sup>1</sup>



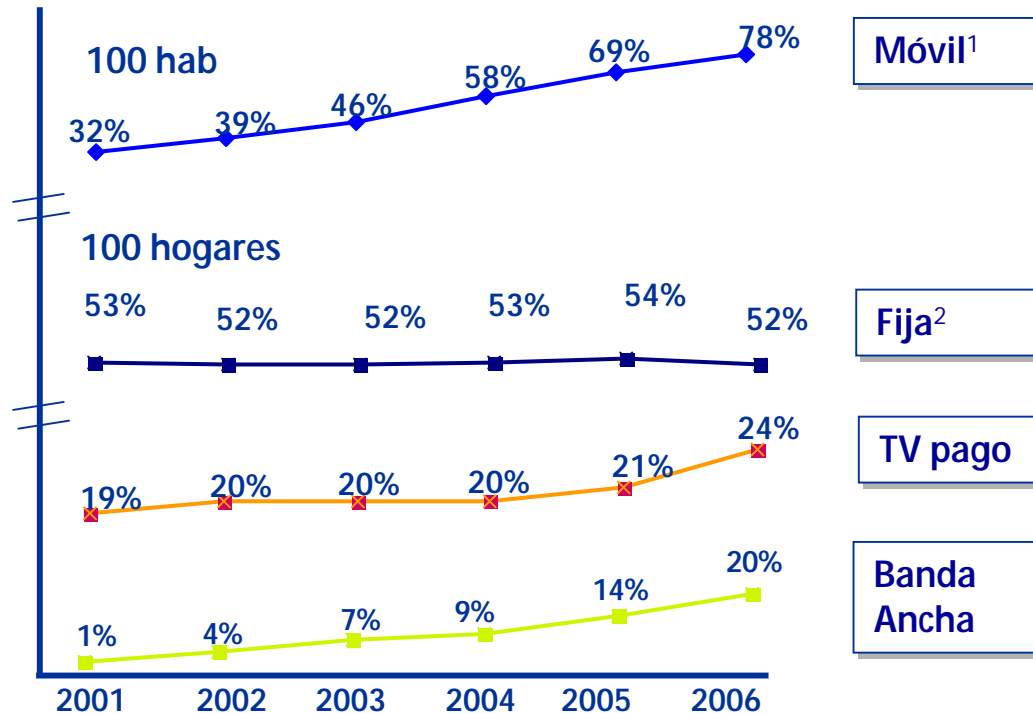
(1) Expresado en tipo cambio dic. 2006 \$/ US\$ 532,39

(2) Entel no considera el negocio de tráfico y los ingresos de filiales internacionales

Fuente: Ingresos informados a la SVS, presentaciones a inversores y SEC de Estados Unidos

# > Evolución de penetración de servicios del Mercado Telco.

## Penetración Servicios







- En telefonía fija la penetración en los últimos 4 años se mantiene constante
- Aceleración crecimiento TV pago en 2006
- Fuerte crecimiento en BA con alta migración desde banda estrecha.

(1) Penetración población para móviles

(2) Penetración en hogares para líneas, banda ancha y TV Pago.

# > Competidores concentrados en segmentos socioeconómicos medios y altos

Año 2006


Hogares Miles	NSE	 Móvil	 Fijo	 Banda Ancha	 TV Pago <sup>1</sup>	Nivel de Desarrollo
314	ABC1	3	6	5	4	Alto
574	C2	3	6	5	4	
1.145	C3	3	2	5	3	Medio
2.373	D y E	3	1 (2)	1 (2)	1 (2)	Bajo





Actualmente sólo participa Telefónica Chile

(1) No incluye pequeños operadores de cable regionales

# > Servicios de Telecomunicaciones por Hogar: Potencial de Crecimiento en Sectores C3 y D

% hogares, dic. 2006E

 Penetraciones con alta brecha respecto países desarrollados

Ingresos hogar US\$ mes <sup>1</sup>	Hogares Miles	NSE	 Móvil	 Fijo	 Banda Ancha	 TV Pago	Nivel de Desarrollo
5.506	314	ABC1	98%	89%	70%	72%	Alto
2.035	574	C2	96%	84%	49%	56%	
1.159	1.145	C3	94%	71%	25%	40%	Medio
439	2.373	D y E	72%	30%	4%	2%	Bajo
	4.406	TOTAL	83%	52%	20% <sup>2</sup>	24%	

**54% de hogares** (Callout pointing to 2.373)

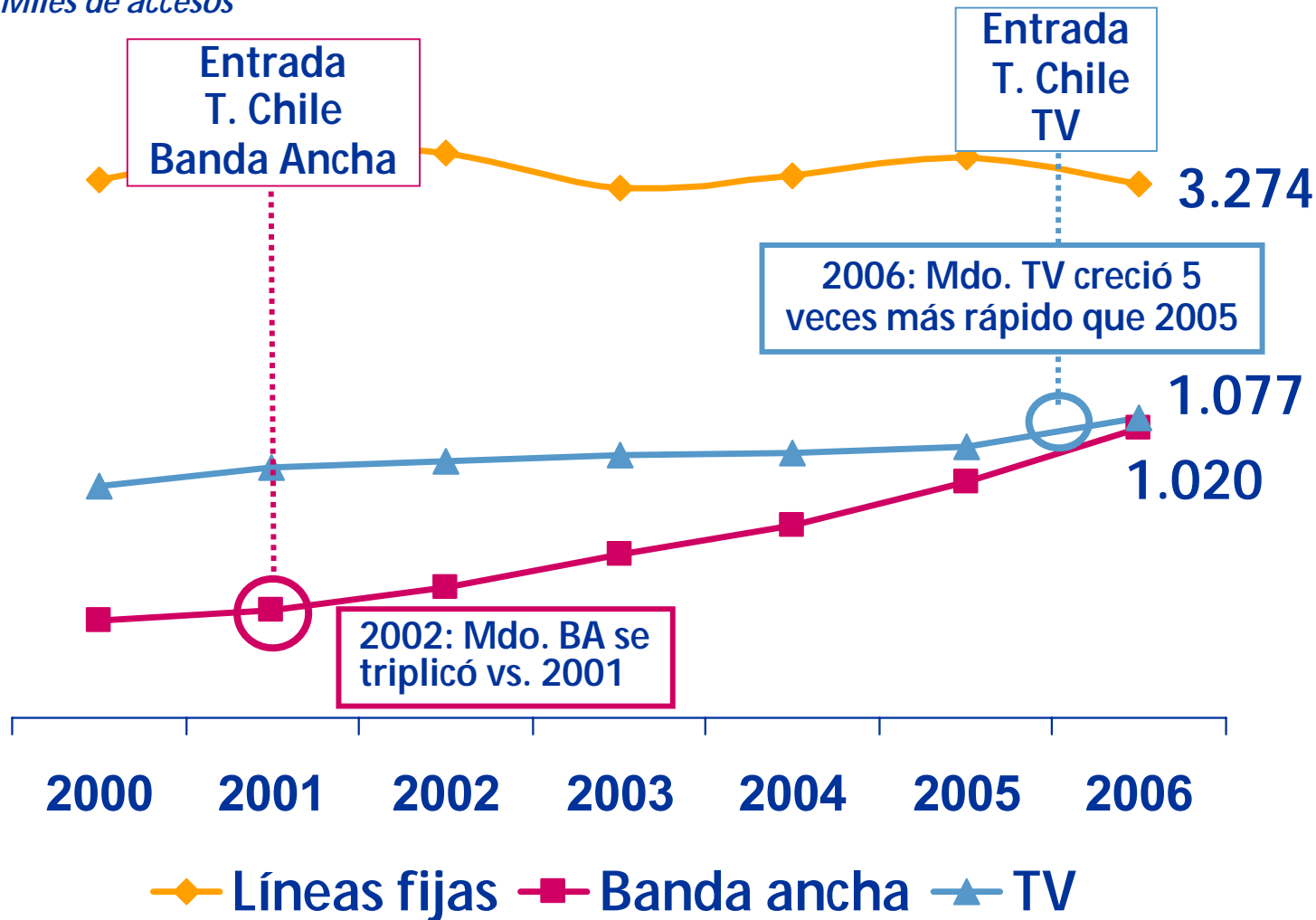
(1) Tipo de cambio 532,4

(2) Si se incluye los accesos de internet conmutado, la penetración de internet en hogares aumenta en 1pp.

# > T. Chile acelera el desarrollo del sector de telecomunicaciones, con su transformación estratégica

## Acelerando el crecimiento de la industria:

*Miles de accesos*





## > La Compañía está impulsando una estrategia de transformación:

### Integración

- Foco en la segmentación de clientes, la paquetización de productos y la flexibilidad de oferta

### Innovación

- Nuevas tecnologías y creatividad comercial

### Eficiencia

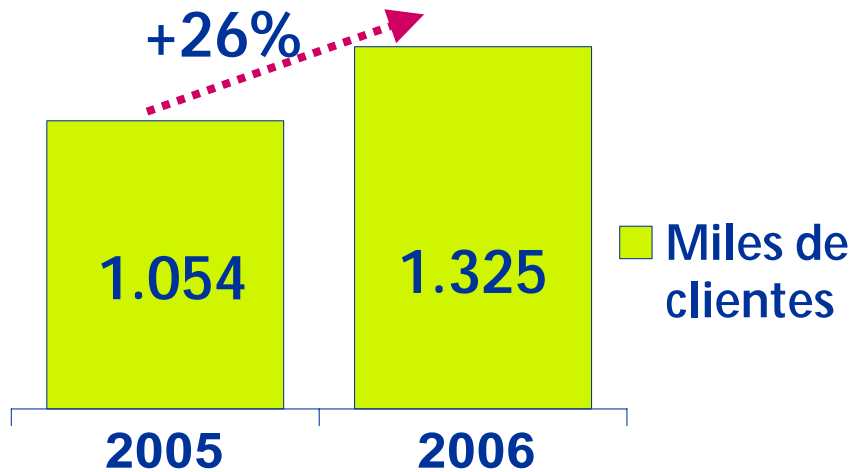
- Eficiencia en costos y sana estructura financiera para enfrentar desarrollo del negocio
- Inversiones con foco en crecimiento

### Calidad

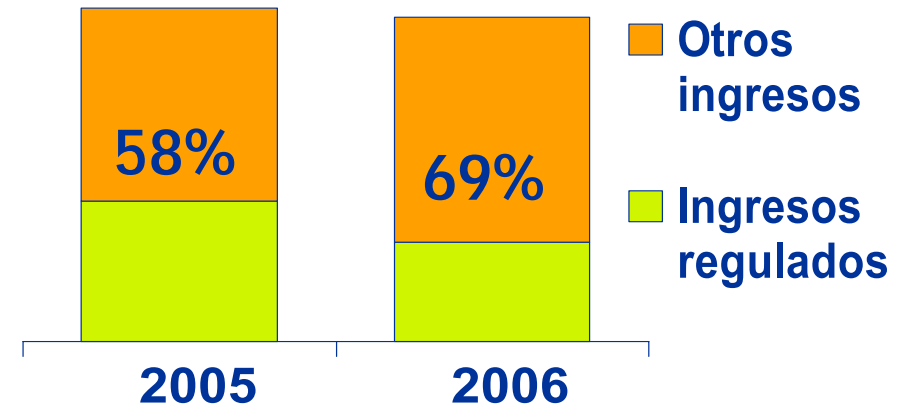
- Desafío permanente para ofrecer un servicio de alta calidad

# > Integración: Paquetización de voz con banda ancha y TV permite diversificar ingresos y fidelizar a clientes

## Cientes Planes Flexibles



## Ingresos Consolidados



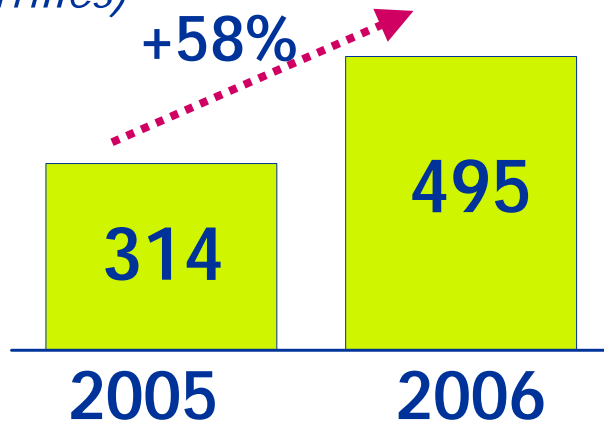
El mercado prefiere la flexibilidad: el 60% de clientes elige un plan flexible



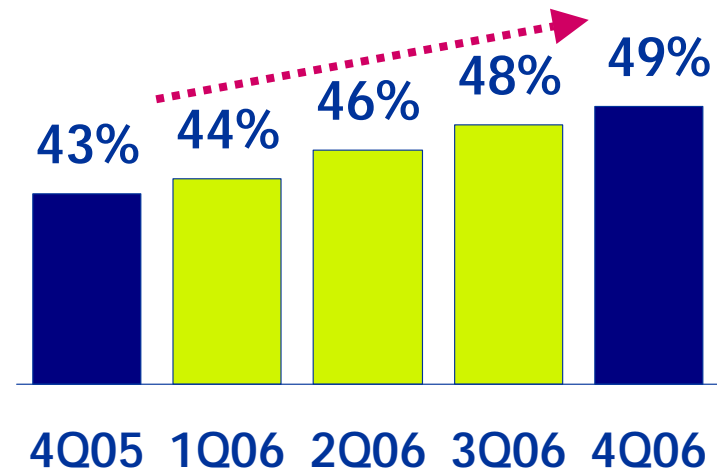
# > Integración: Consolidación del liderazgo en Banda Ancha a través de la paquetización número uno en el mercado

ADSL Accesos\*

(miles)



ADSL Participación de Mercado\*



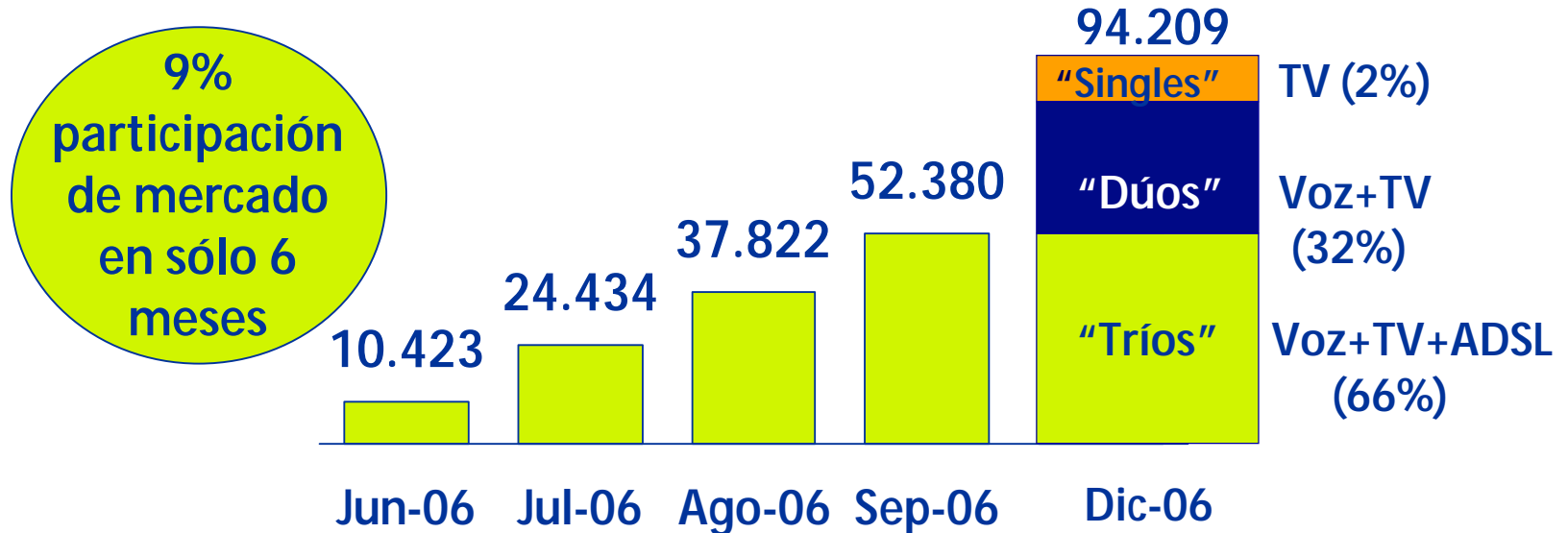
T. Chile ha sido el motor del crecimiento de banda ancha en el país; hoy en Chile hay más de un millón de conexiones.



\* Incluye conexiones con velocidades sobre 128 Kbps  
Cifras al 31 de diciembre de 2006.

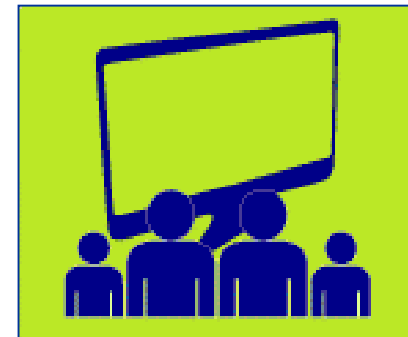
# > Innovación en servicio : En 2006 lanzamos TV Digital

Soluciones a la medida: Dúos y Tríos impulsan fuerte crecimiento de TV



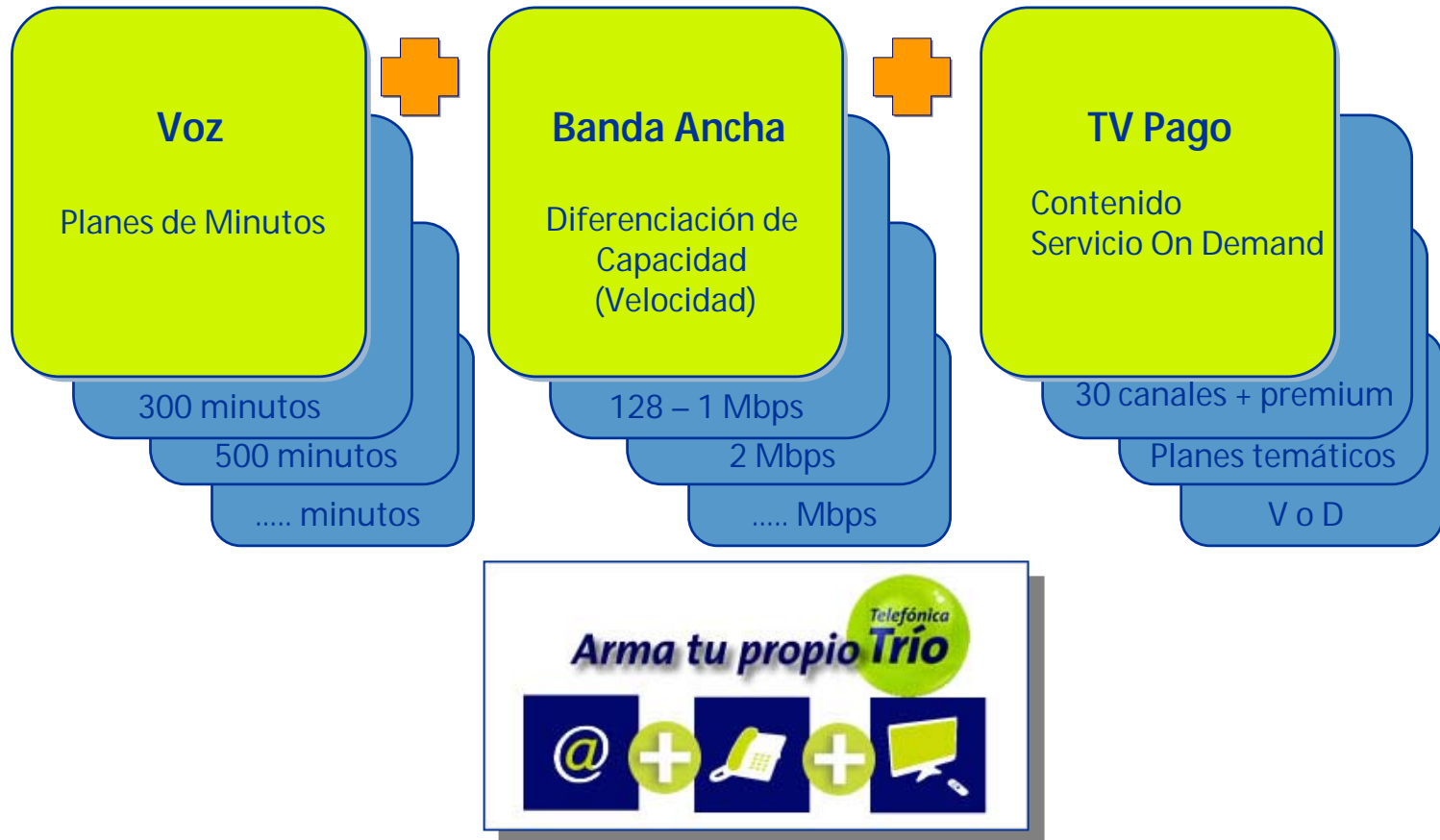
## Ventajas Competitivas:

- Calidad digital para todos
- Cobertura nacional
- Flexibilidad de planes de canales



## > Innovación en oferta: **Flexibilidad comercial**

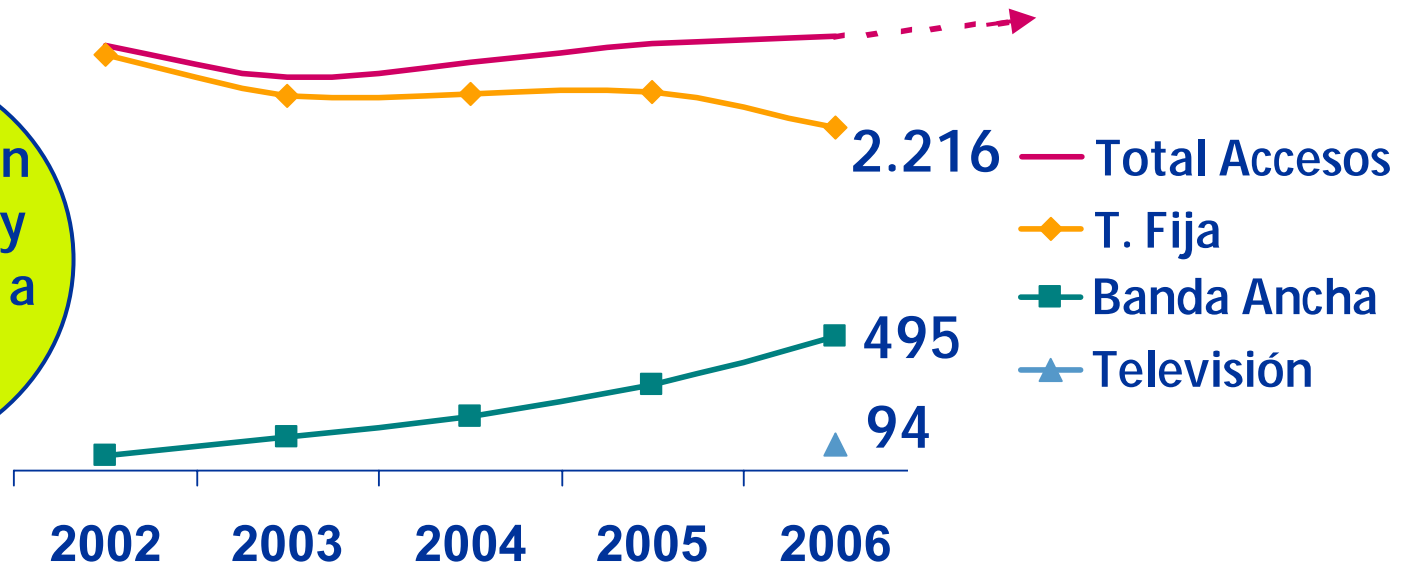
Segmentación de clientes y paquetización de servicios permiten diferenciar a T. Chile.



# > Integración + Innovación: T. Chile es un Operador Multiproducto

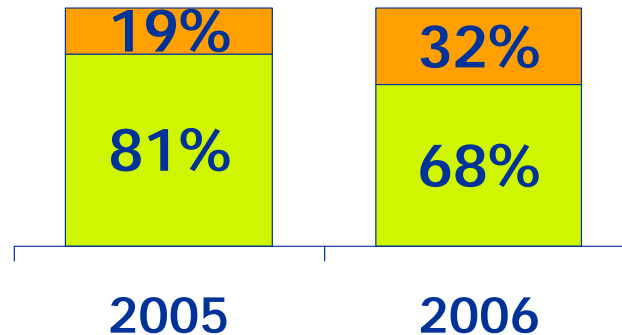
Hemos crecido en accesos totales a pesar de mayor competencia y sustitución móvil  
(Miles de accesos)

Crecimiento en Banda Ancha y TV contribuye a crecimiento futuro



## Transformación estratégica reflejada en mix de clientes

- Clientes con múltiples servicios
- Clientes con un servicio

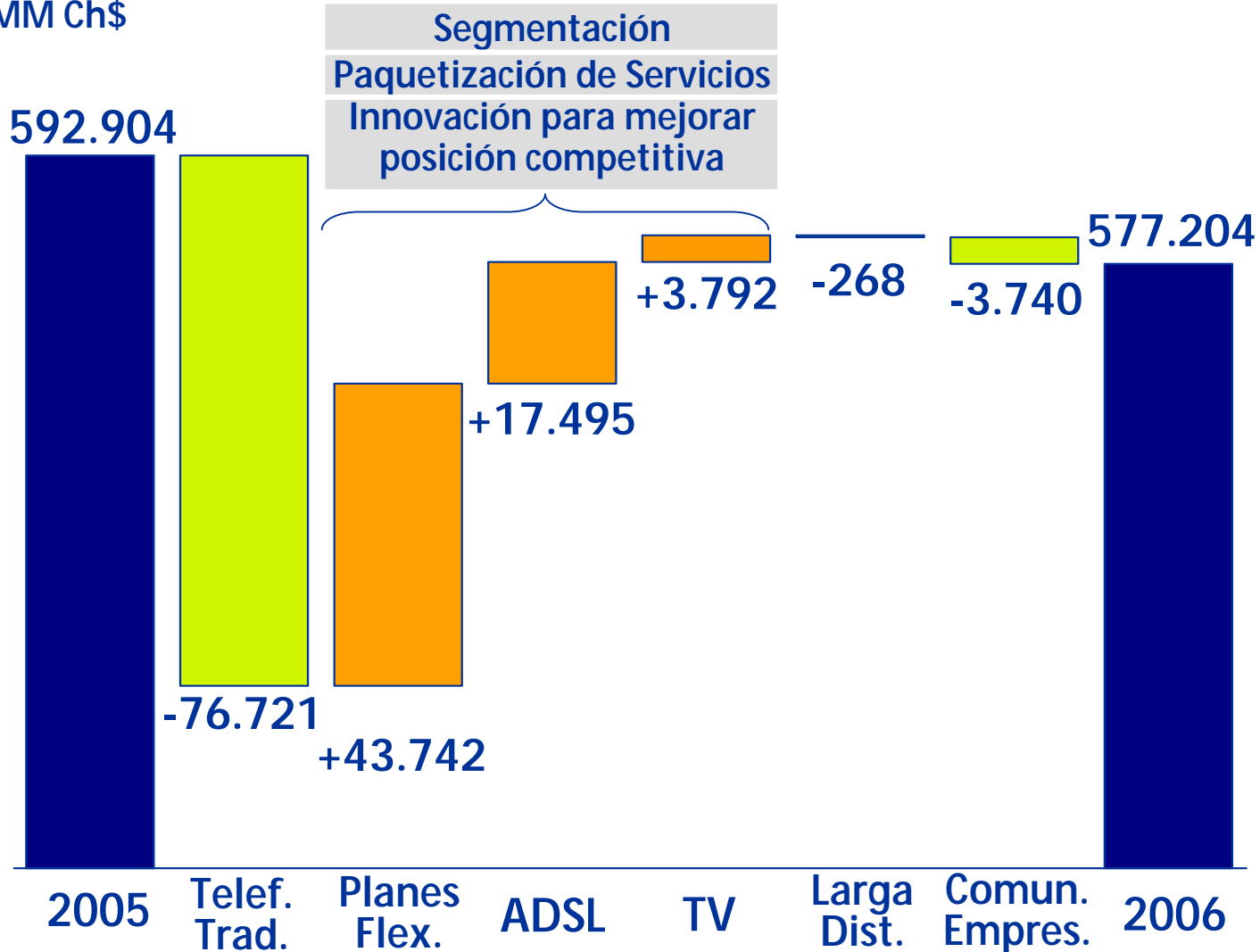


# > Estrategia de transformación permite empezar a estabilizar ingresos

Ingresos anuales (2006/2005)

- 2,6%

MM Ch\$

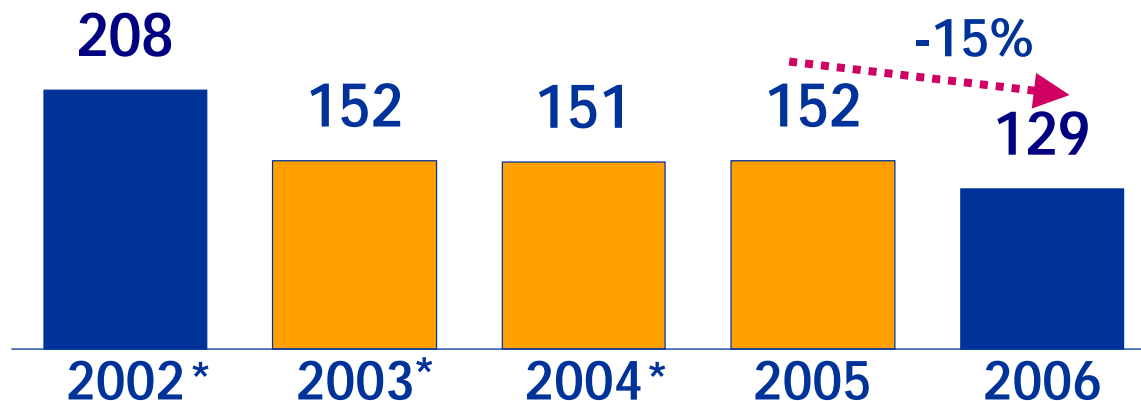


Segmentación  
Paquetización de Servicios  
Innovación para mejorar posición competitiva

# > Eficiencia: Productividad Operacional y Contención de Costos

## Gastos en Remuneraciones

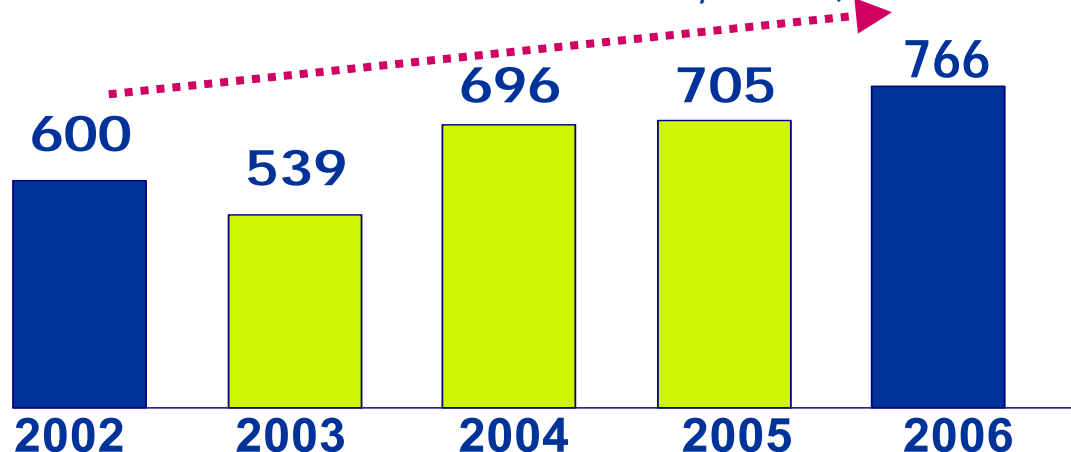
(US\$ millones)



\* Excluye remuneraciones móviles

## Accesos/ Empleados (Productividad)

(líneas en servicio + accesos de BA + TV / total empleados)





# > Eficiencia: Relaciones laborales con enfoque de estabilidad y productividad

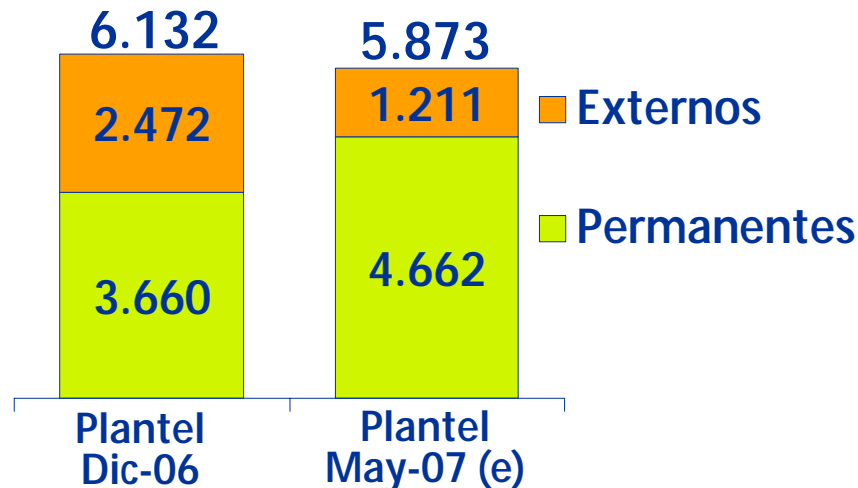
Negociación  
Colectiva 2006

- 100% de empleados sindicalizados con condiciones definidas por 3-4 años
- Ajustes de sueldos en línea con IPC
- Alineamiento de incentivos con objetivos del negocio

Ley de  
Subcontratación

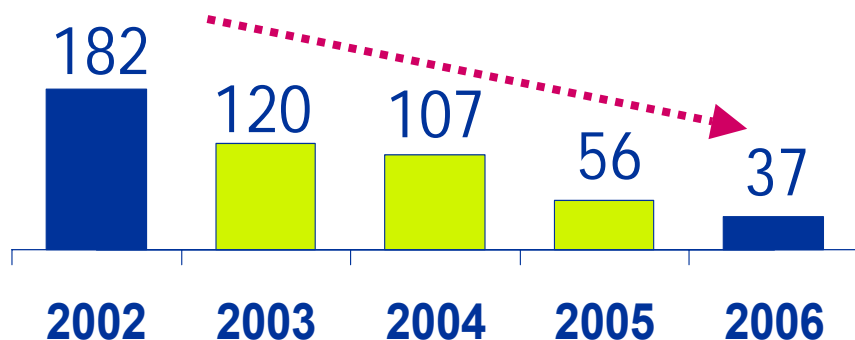
- Internalización del 80% de mano de obra directa en función de revisión de funciones críticas para el negocio
- Costos de personal (ex MOD) se mantienen constantes, debido a la creación de puestos de alta calidad

## Total Personal

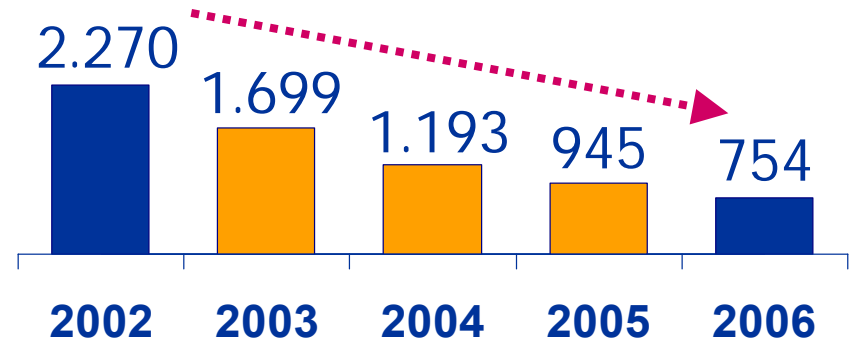


# > Eficiencia: Efectiva Gestión Financiera para enfrentar desarrollo del negocio

**Gastos Financieros: -80%** (Dic '02/Dic '06)  
*US\$ millones*



**Deuda Financiera: -67%** (Dic '02/Dic '06)  
*US\$ millones*



## Estructura financiera sana (31.12.06):

- Endeudamiento (pasivo exigible/patrimonio): 0,79 veces
- Cobertura de gastos financieros (EBITDA/gastos financieros brutos): 14,6

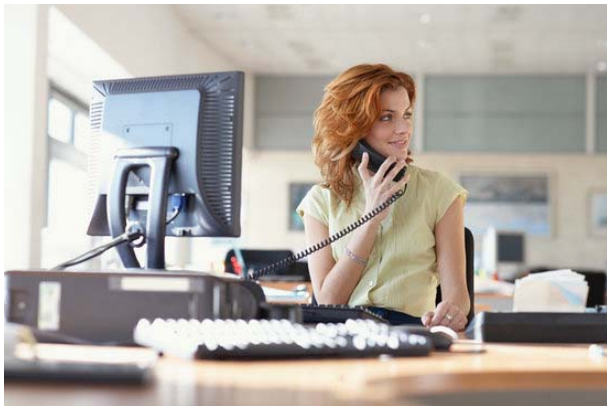
## Mejora de clasificaciones de riesgo internacionales y locales

- Baja de los spreads de deuda

- ✓ Clasificaciones Internacionales: **Baa1**, estable (mejorada en 2006 por Moody's) y **BBB+**, estable (Fitch Ratings)
- ✓ Clasificaciones Locales: **AA-** (deuda LP) y **F1+** (deuda CP) (Fitch Ratings) y **AA-** (deuda LP) y **N1+/AA-** (deuda CP) (International Credit Rating)

> Eficiencia: En línea con la estrategia, las inversiones se concentran en crecimiento

En 2007, US\$2 de cada US\$3 se invierten en crecimiento



Millones de US\$ Nominales



\* Excluye inversiones móviles

US\$ de cierre de 2006: US\$532,4

## > Calidad: Nuestra Prioridad

### Redes

- Mejorar estado de infraestructura de planta externa e interna
- Rediseñar procesos de Provisión, Reparación y Asistencia Técnica de clientes

### Soporte Comercial

- Fortalecer gestión de peticiones, tramitación de servicios y facturación y cobros

### Atención al Cliente

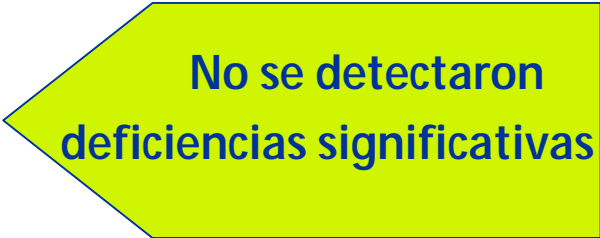
- Implementar mejoras continuas en la Teleatención y Atención en Oficinas Comerciales

## > Calidad en Preparación de Estados Financieros

### T. Chile obtiene su primera certificación de controles internos, en cumplimiento con la Ley Sarbanes-Oxley

- La Compañía efectuó una autoevaluación de sus procesos y nivel de controles internos para el reporte financiero, que consideró:

- ✓ 93% del total de activos
- ✓ 96% del total de pasivos
- ✓ 96% de los rubros del Estado de Resultados



No se detectaron deficiencias significativas

- Adicionalmente, los auditores externos Ernst & Young efectuaron una revisión independiente, certificando el control interno para el reporte financiero.
- T. Chile está en la vanguardia al cumplir con las normas más exigentes del mercado de capitales:
  - ✓ Sólo 6 empresas chilenas deben certificar sus controles internos.
  - ✓ T. Chile certificó exitosamente y sin reparos.

## > **Retribuyendo a Nuestros Accionistas: Distribuciones Adicionales de Caja**

- Según la política de dividendos, la Compañía distribuye 100% de las utilidades del año a los accionistas.
- Además, en la Junta Extraordinaria de Accionistas del 13 de abril de 2007, se aprobó una disminución de capital.
  - ✓ La disminución de capital permite mantener una sólida posición financiera acorde con los lineamientos de la estrategia financiera de la Compañía y contar con flexibilidad para aprovechar oportunidades de negocio.

- Monto de la disminución: **Ch\$48.815.011.335.**
- Monto bruto por acción: **Ch\$51**

## > Desafíos para 2007

### Regulación

- Enfrentar cambios en la industria con un avance significativo en materia de Libertad Tarifaria.
- Desarrollar regulación más simple que permite desarrollar convergencia tecnológica y ofrecer alternativas a consumidores, aumentando alcance y penetración de servicios
- Marzo 2008 se inicia primera etapa de fijación de tarifas para 2009-2014

### Consolidar Transformación

- Fortalecer liderazgo en Banda Ancha
- Desarrollo de nuevos productos
- Lanzamiento de IPTV

### Calidad

- Un objetivo pendiente que marcará nuestra acción durante 2007

*Telefónica*

---

CHILE