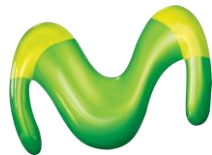


Telefonica



Presentación a Inversionistas

Septiembre 2016

Santiago, Chile

01. Índice

01. Líder en el mercado de Telecomunicaciones

02. Evolución del Negocio Móvil

03. Estrategia

04. Resultados y Solidez Financiera

05. Principales características de la emisión

06. Contactos

01



Líder en el
mercado de
Telecomunicaciones

01. Líder en el mercado de Telecomunicaciones

Telefónica en Chile: Una Compañía Digital e Integrada (F+M)



\$1.697 MMM⁽³⁾
Ingresos anuales⁽¹⁾
\$970 MMM móvil

\$518 MMM
EBITDA anual⁽¹⁾
\$273 MMM móvil

#1 Telco en el mercado
En Accesos e Ingresos (F+M)⁽¹⁾

12,4 MM accesos (F+M)⁽²⁾
9,2 MM móvil

34% market share⁽¹⁾
s./total ingresos industria

Somos parte de una **Telco Global**



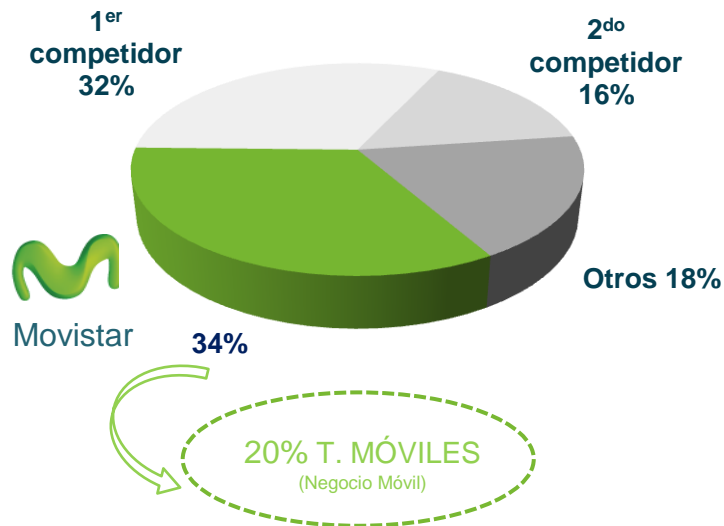
(1) A Diciembre 2015
(2) A Junio 2016
(3) Incluye Intercompanies

01. Líder en el mercado de Telecomunicaciones

Mayor generador de ingresos en una industria que sigue creciendo

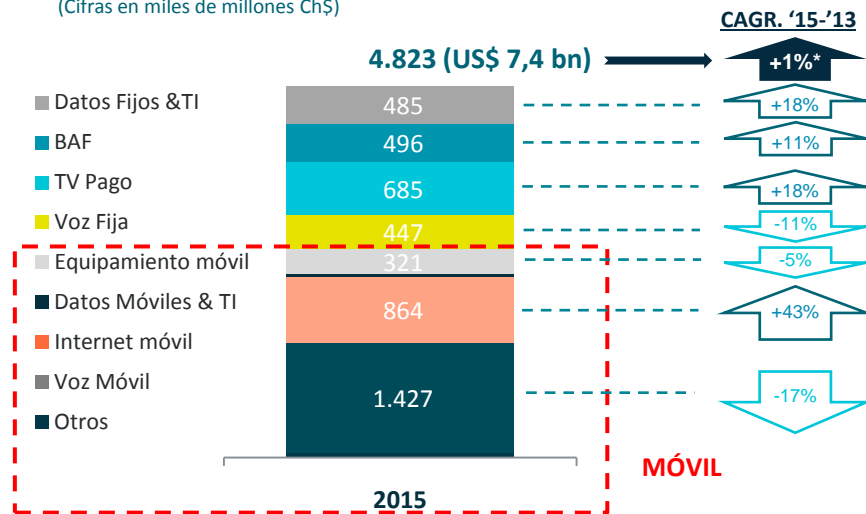
MOVISTAR está principalmente enfocado en DATOS MÓVILES, como también en TV pago y Banda Ancha fija de alta velocidad.

PARTICIPACIÓN DE MERCADO por ingresos:



INDUSTRIA por línea de negocio:

(Cifras en miles de millones Ch\$)

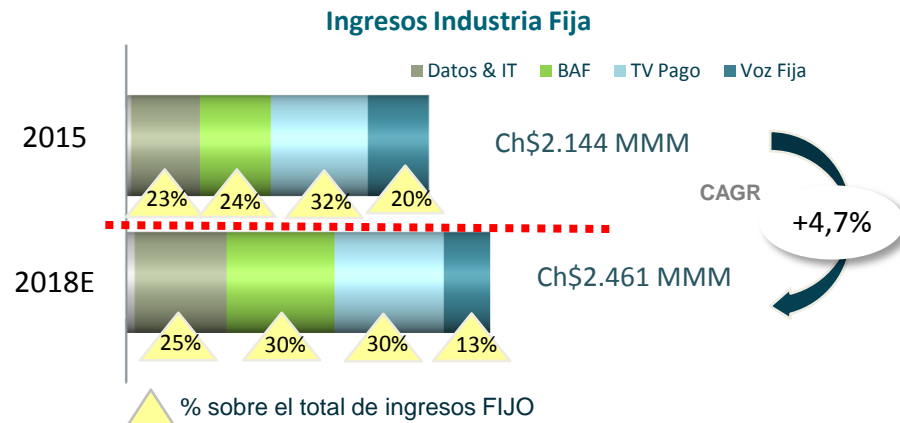
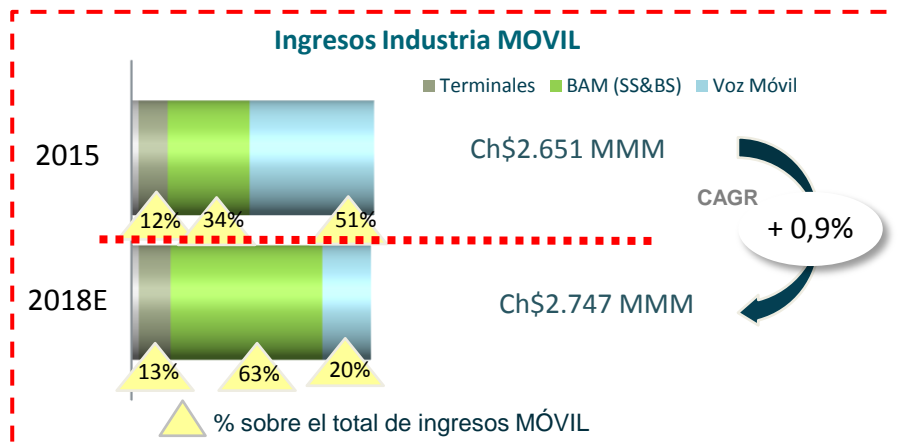


*Excluido el efecto de la reducción de las tarifas de cargo de Acceso móvil en 2014, los ingresos de la industria crecen 4%.

01. Líder en el mercado de Telecomunicaciones

Crecimiento Potencial Sostenido impulsado por Banda Ancha Móvil y Fija de Alta Velocidad

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



Penetración:

	2015	2016E	2019E
Voz Fija (% hh.)*	37%	36%	33%
BAF (% hh.)*	46%	47%	53%
TV Pago (% hh.)*	48%	48%	50%
Voz Móvil (% inhab.)	145%	142%	139%
Internet móvil** (% hab.)	55%	60%	76%
BAM ** (% hab.)	4%	4%	6%

* Servicios residenciales sobre el total de hogares (hh)

** BAM SS: banda ancha móvil Small Screen; BS: big screen;

Los proyecciones de ingresos a nivel de industria deben ser ajustados a la baja dado las condiciones de mercado:

- Caída en las estimaciones de crecimiento económico
- Fuerte competencia en el mercado Telecom (nuevos entrantes)
- Ajuste del mercado de Prepago

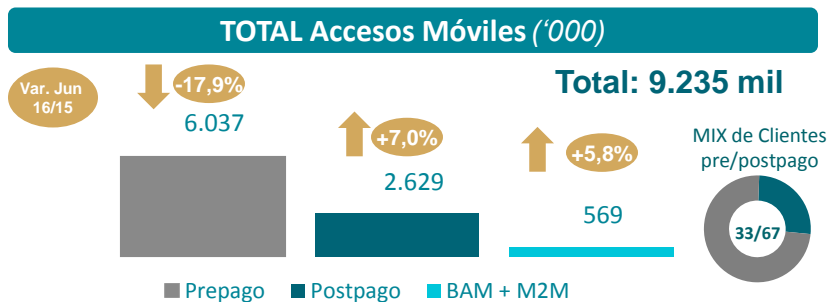
02



Evolución del
Negocio Móvil

02. Evolución de Área de Negocio Móvil

4G impulsa crecimiento de accesos Postpago



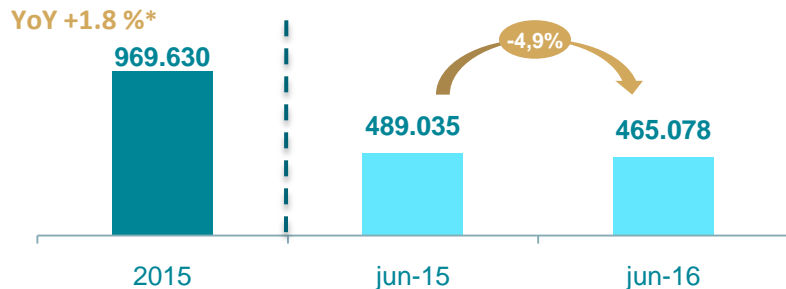
Accesos Postpago: +7,0%, impulsados por:

- **Crecimiento 4G** : 1.170 mil clientes (+181%)
- “Movistar One”
- Oferta “Doble Gigas y minutos” (hasta dic. 16)
- **Oferta** atractiva de **portabilidad**
- App de goles (Modo Futbol)
- Resultando una ganancia neta en portabilidad de Postpago en 1S16

Accesos Prepago -17,9%

- Aumento de churn debido a alta presión competitiva.
- Migración de clientes alto valor a contrato (plan salta)
- Whatsapp y modo futbol, sin descontar recarga

Evolución Ingresos TOTALES (\$ mills)



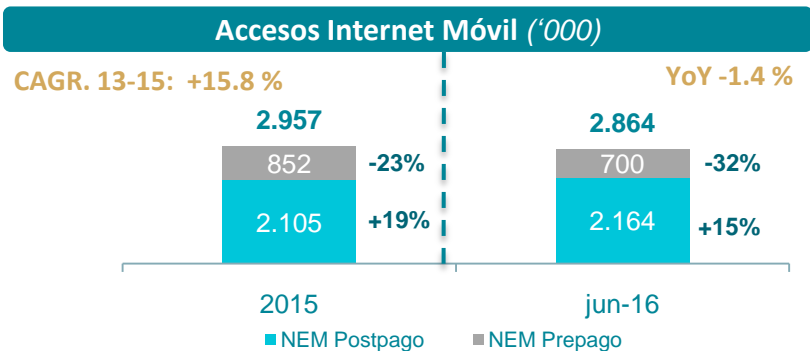
Ingresos móviles: \$465.078 mill. a jun.16, caen -4,9%, explicados por caída de ingresos de “Voz y SVAs”, atenuada en parte, por crecimiento de ITX (+12,1%) y datos móviles (+ 2,5%)

- Ing. **Postpago (voz + datos):** +1,2%, impulsados por crecimiento en datos móviles de postpago (+12,1%), que compensan caída de voz
- Ing. **Prepago (voz + datos)** : -31,8%, afectados por menores accesos de prepago, y menor ingresos de voz y datos, por uso WiFi libre y agresivas campañas Competencia

*Excluido efecto de reducción de tarifas de interconexión en 2015

02. Evolución de Área de Negocio Móvil

Ingresos de internet móvil mantienen crecimiento



Ingresos: CAGR. 13-15 : +48.0% YoY +2.5 %

Positiva evolución en **Penetración de Internet Móvil: 33%** sobre Total Accesos ⇒ Amplio potencial de crecimiento

- **Ingresos datos móviles (Internet Móvil+BAM)** \$174.117 millones a jun.16, **con un crecimiento de +2,5%**, explicado por:
 - Ingresos datos Postpago crecen +11,1%
 - Ingresos datos Prepago en tanto, caen -26,0%
 - Crecimiento en ingresos BAM: +13,2%, impulsado por nuevo servicio MIFI/Router (10,7 mil altas)
- Ingresos **Internet Móvil Postpago** crecen empujados por:
 - Crecimiento de **clientes 4G** (1,2 millones)
 - Mejor oferta (+ gigas)
 - Positivo resultados de campañas de portabilidad y blindaje clientes
- Ingresos **Internet Móvil Prepago** caen debido a:
 - Caída de accesos de Prepago por agresivas campañas de la competencia
 Atenuado por:
 - 4G en Prepago: + 230 mil clientes
 - En julio se lanzó campaña con redes sociales gratis



02. Evolución de Área de Negocio Móvil

Agresiva competencia ha generado un alto nivel de “turnover” en el mercado, resultando en una caída de los ingresos de la industria móvil (15-16)



- Smartphones = portabilidad costo \$0
- Prepago: \$50 por min. + redes sociales Tarifa Cero en pre y postpago
- 1 GB gratis en redes sociales para prepago y planes controlados
- 2GB gratis x 12 meses en prepago + redes sociales (Zero Rating)
- Gratis 10GB por mes

Adicionalmente prepago ha caído en los últimos 2 años

- Eliminación de tarifas on-off net
- Sustitución de voz por datos
- Mayor uso de redes WIFI para datos



X 3,5
Var. Últimos doce meses








PLAN DE RECUPERACION

Postpago
Ganancia neta > 0

Prepago
Ganancia neta = 0

02. Evolución de Área de Negocio Móvil

Mantenemos liderazgo en el mercado de las Telecomunicaciones

Market Share	MÓVIL (5 op.)		FIJO (7-8 op.)		
	Voz	Internet ⁽¹⁾	Voz	TV	BAF
Accesos Jul'16					
	33.9%	33.7%	45.2%	21.6%	37.6%
	35.0%	31.1%	11.7%	3.8%	1.2%
	-	-	21.6%	34.3%	36.6%
	24.6%	25.9%	8.3%	13.8%	11.8%
	-	-	-	18.1%	-
	-	-	4.8%	3.6%	6.3%
	-	-	6.5%	1.0%	2.8%
Otros	6.5%	9.2%	1.8%	3.8%	3.7%
TOTAL	25,520	11,798	3,164	3,044	2,913

(1) Conexiones internet móvil 3G y 4G

* :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

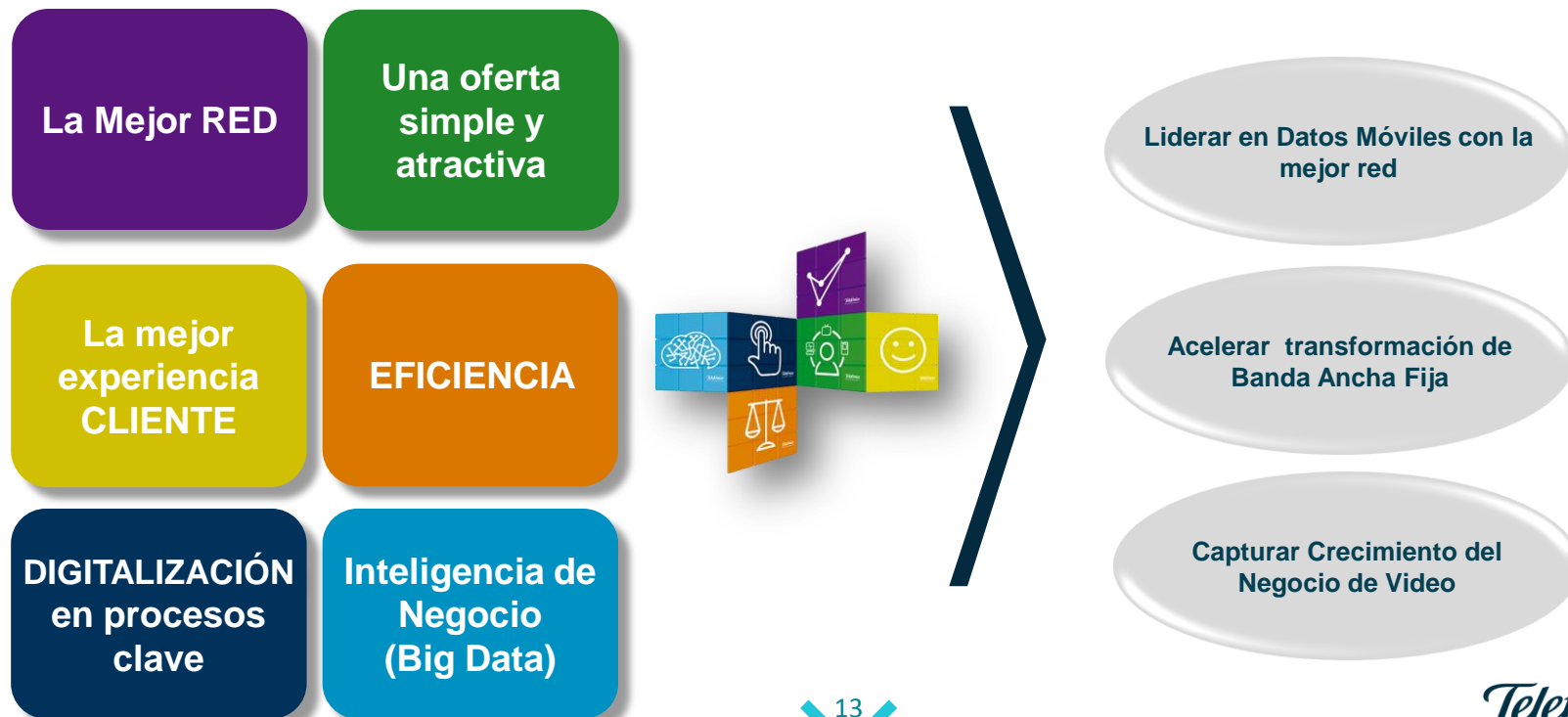
03



Estrategia

03. Estrategia

Estrategia Global con foco en mantener el liderazgo y un **crecimiento rentable** de Datos Móviles, BAF y Video (TV)



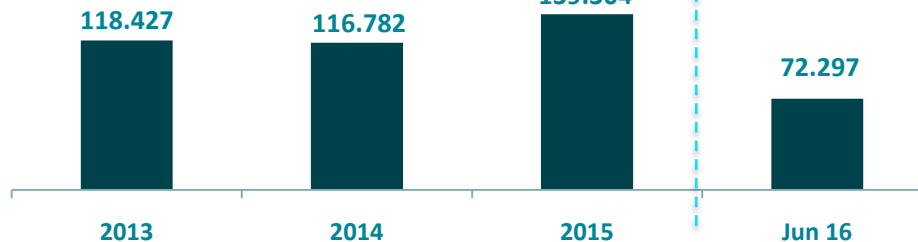
03. Estrategia

Crecimiento y calidad basado en la mejor RED

89% de capex destinado a redes*

Capex Móvil

(MMCh\$)



% Capex /Ingresos

2013

12%

2014

12%

2015

14%

Jun 16

16%

- Inversión en despliegue de Red 4G en banda ancha 700 Mhz y mejorar cobertura en banda 2.600 Mhz.
- Total sitios a junio 2016 (3G y 4G): 5.662
 - Sitios 4G: 1.932

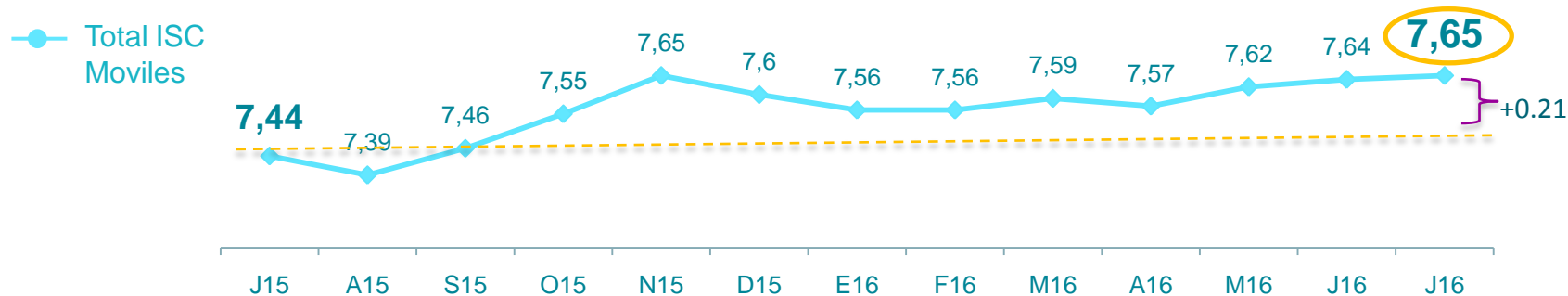
- Capturar crecimiento de tráfico de datos móviles de la industria: +158% (2015 – 2018E)



03. Estrategia

Mejorando la Experiencia Cliente

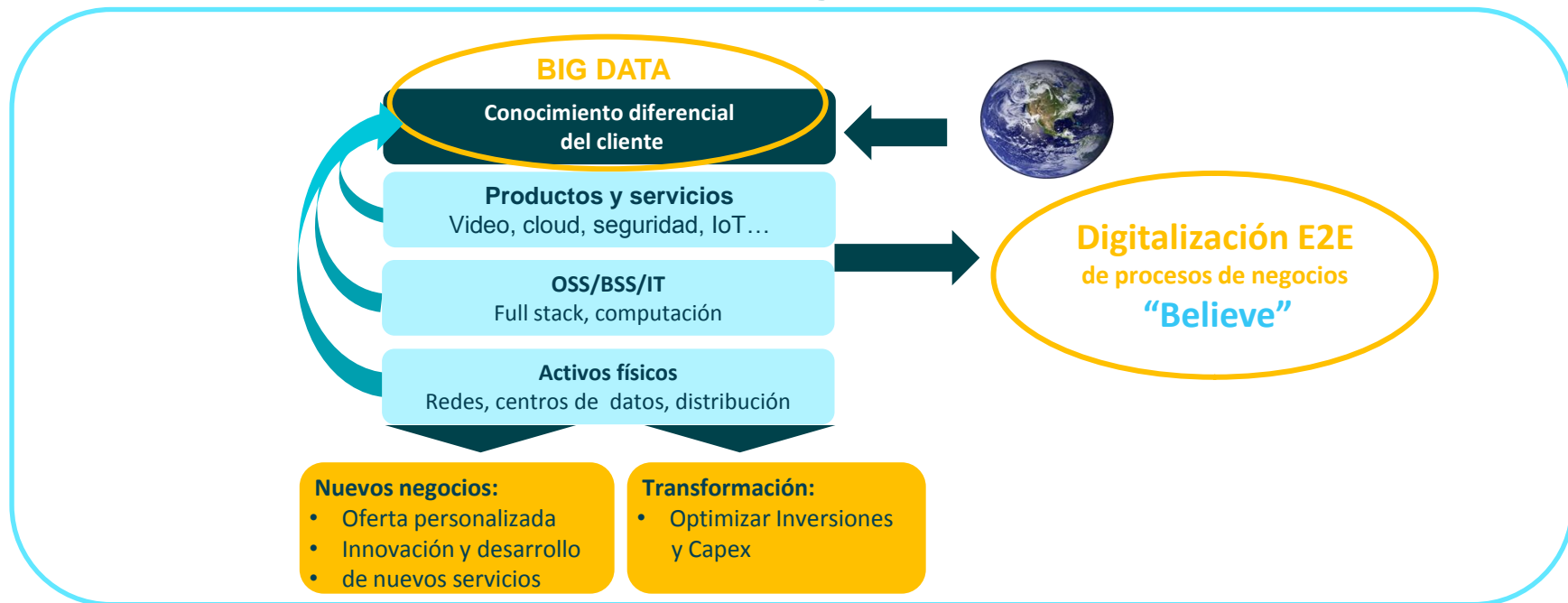
Mejorar Indicador de Satisfacción (ISC) impulsado por plan de calidad



- La mejor Oferta:
 - + Gigas, + Minutos, + redes sociales
- Calidad de Red
 - Despliegue red 4G 700 Mhz, mejorando la calidad de servicio
 - Ampliación red 4G 2600 Mhz
- Nueva app **“Mi Movistar”** y canal online

03. Estrategia

Una oportunidad para **transformar el negocio y desarrollar nuevos negocios**



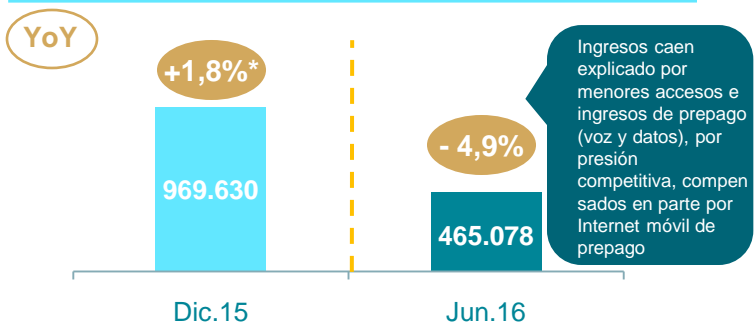
04 

Resultados y
Solidez
Financiera

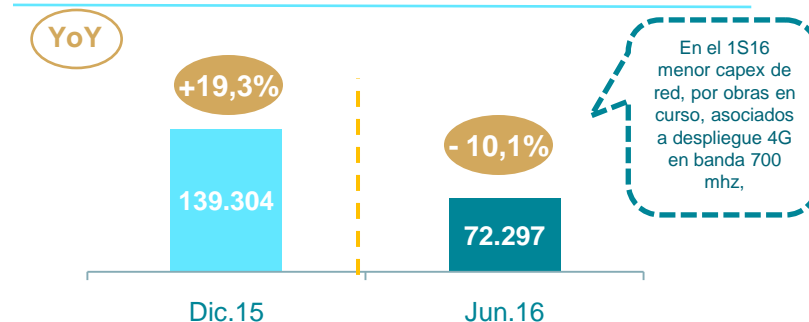
04. Resultados y Solidez Financiera

Comparativo diciembre 2015 vs. junio 2016

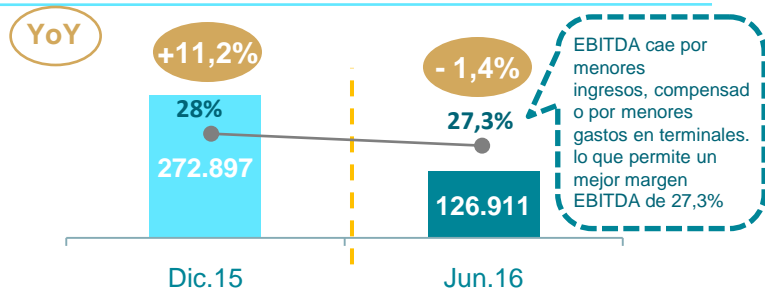
Total INGRESOS (\$ mills)



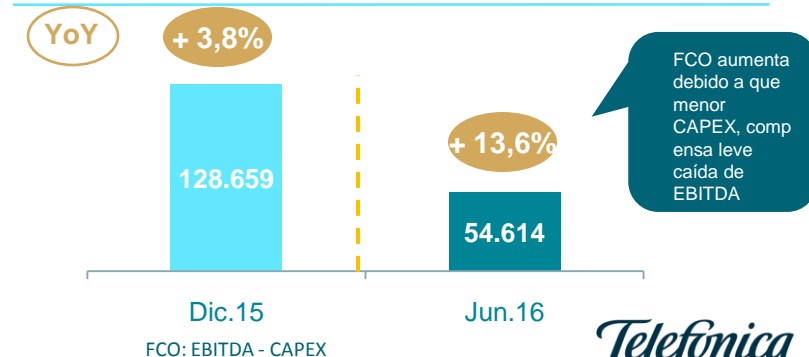
CAPEX (\$ mills)



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



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



*Var % excluida reducción de cargos de acceso en 2015

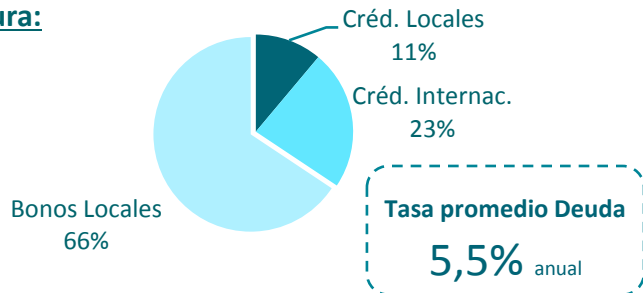
04. Resultados y Solidez Financiera

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

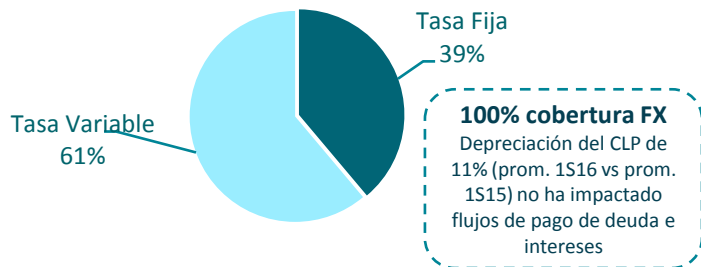
Deuda bruta a jun. 2016 Ch\$426 mil millones

Deuda neta a jun. 2016 Ch\$235 mil millones

Estructura:



Cobertura Moneda y Tasa de Interés



Perfil Vencimientos \$ mills:



Monto a refinanciar Sep. 2.016: \$93.577 millones

Correspondiente a parte de los vencimientos del mes de noviembre 2016, entre los cuales se encuentran un crédito bancario y los bonos locales series C y D, por un total conjunto de \$159.375 millones. Parte de estos vencimientos fue refinanciado a través de un crédito internacional en el mes de abril de este año.

04. Resultados y Solidez Financiera

Ratios financieros estables

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

2T 2014

1,0

2T 2015

0,9

2T2016

1,0

Deuda Neta / EBITDA
(1)

0,6

0,8

0,7

EBITDA / Gastos
Financieros

9

11

10

(1) No incluye arrendamientos operativos

04. 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)

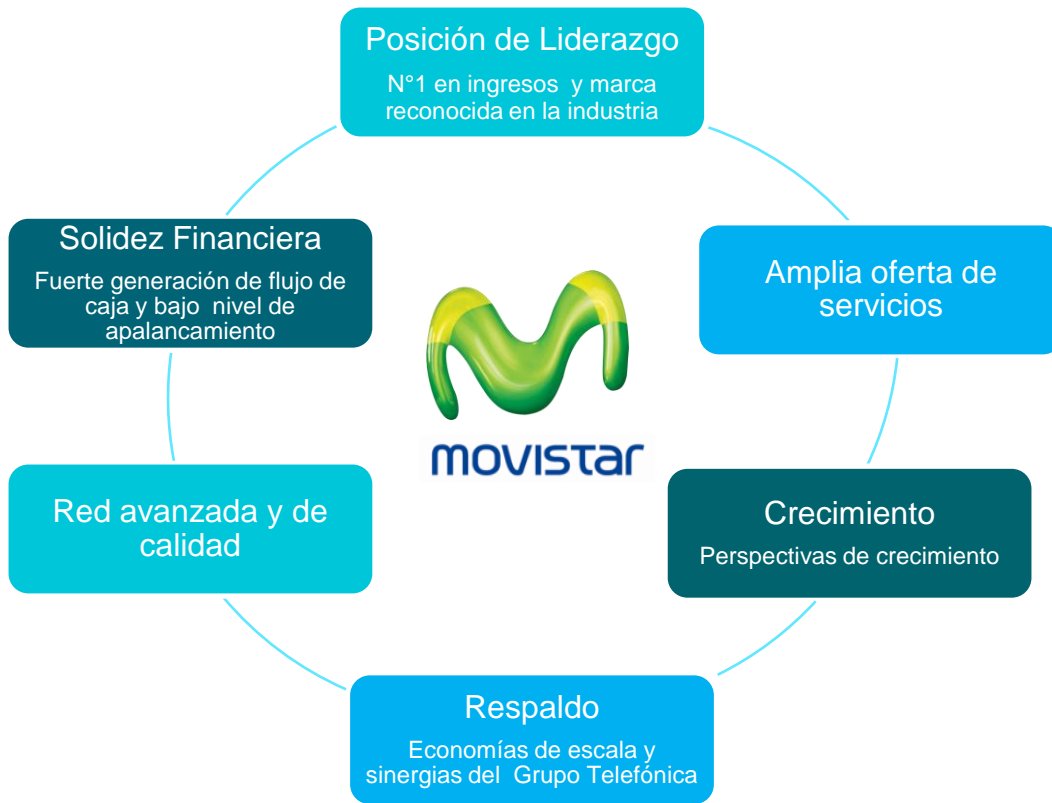
Cobertura

- 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:



05



Principales
características de la
emisión

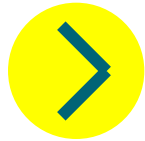
05. Principales características de la emisión

Telefónica Móviles	Línea N° 814			
	Serie J	Serie K	Serie L	Serie M
Reajustabilidad	UF	CLP	UF	CLP
Monto de la Emisión	UF 3.600.000	\$ 94.410.000.000	UF 3.600.000	\$ 94.410.000.000
Clasificación de Riesgo	ICR AA+ / Fitch AA			
Nemotécnicos	BTMOV-J	BTMOV-K	BTMOV-L	BTMOV-M
Cortes	UF 500	\$ 10.000.000	UF 500	\$ 10.000.000
Número de Bonos	7.200	9.441	7.200	9.441
Plazo	5 años	5 años	10 años	10 años
Duration Estimado	4,8	4,5	8,9	7,9
Fecha Inicio Devengo de Intereses	13 de septiembre de 2016	13 de septiembre de 2016	13 de septiembre de 2016	13 de septiembre de 2016
Tasa de Carátula	2,00%	4,90%	2,40%	5,40%
Pagos	Semestrales	Semestrales	Semestrales	Semestrales
Amortizaciones	Una al Vencimiento	Una al Vencimiento	Una al Vencimiento	Una al Vencimiento
Fecha de Vencimiento	13 de septiembre de 2021	13 de septiembre de 2021	13 de septiembre de 2026	13 de septiembre de 2026
Inicio opción prepago	13/09/2018			
Uso de Fondo	Refinanciamiento de Pasivos del Emisor			
Rescate Anticipado	MWA + 80 bps. a partir del 1 de marzo de 2019			
Principales Resguardos(*)	Negative Pledge Cross Default Cross Acceleration			

* Línea N° 814 cambia condición de Activos Esenciales.

Se advierte que la inscripción de las Series J, K, L y M se encuentra en trámite de aprobación ante la SVS

06



Contactos

06. Contactos

BCI Finanzas Corporativas

Pablo Bawlitza	(56 2) 2 540-5576	pbawlit@bci.cl
Pablo Zutta	(56 2) 2 692-8115	pzutta@bci.cl
Carolina Faúndez	(56 2) 2 692-8175	cfaunde@bci.cl
Cristián Longueira	(562) 2 383-5809	clongue@bci.cl

BCI – Equipo Distribución

Luis Felipe Vera	(56 2) 2 720-4441	lfvera@bci.cl
Felipe Mena	(56 2) 2 540-5137	famena@bci.cl
Nicolás Labbé	(56 2) 2 692-7467	nlabbe@bci.cl

Santander GCB - Debt Capital Markets

Jaime Arriagada	(56 2) 2 336-3348	jarriagadas@santander.cl
Gustavo Véjar	(56 2) 2 336-3347	gustavo.vejar@santander.cl
Frederick Corthorn	(56 2) 2 336-3382	frederick.corthorn@santander.cl
Benjamín Kutscher	(562) 2 320-2630	benjamin.kutscher@santander.cl

Santander GCB - Fixed Income Syndicate & Sales

Rodrigo Larenas	(56 2) 2 2320-8586	rodrigo.larenas@santander.cl
Hernán Carrasco	(56 2) 2 2320-0361	hernan.carrasco@santander.cl
German González	(56 2) 2 320-0362	german.gonzalez@santander.cl

Telefonica

