

Telefonica

Continuamos mostrando fortaleza ante la situación insólita que vivimos, en la que la digitalización y la conectividad son claves para la recuperación económica.

INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL



Información financiera para el 2 semestre 2020

Aspectos a resaltar en los EEFF	3Q 2019	3Q 2020	Variación %	Observaciones
Total activos	13.157.745.756	13.115.755.101	(0,32%)	Presenta variación neta leve frente al mismo período de 2019. Los cambios más importantes al cierre de septiembre de 2020 corresponden a: i) Impactos de la fusión por absorción llevado a cabo el 27 de mayo de 2020 entre Colombia Telecomunicaciones S. A. ESP y las compañías Empresa de Telecomunicaciones de Bucaramanga S. A. ESP y Metropolitana de Telecomunicaciones S. A. ESP que incluye disminución de las inversiones permanentes, aumento del Goodwill producto de la combinación de negocios, ii) La disminución en el activo corriente del 5,3% corresponde principalmente por la venta en febrero de 2020 de la sede administrativa (proyecto optimización de activos); iii) en propiedades planta y equipo el aumento neto corresponde al Capex ejecutado durante el período.
Patrimonio, neto	6.703.129.678	4.595.562.302	(31,44%)	La disminución neta del patrimonio, esta representado principalmente por: i) traslado del Bono Híbrido a deuda financiera por \$1.744.183 millones a su valor razonable; ii) resultado neto de doce meses corridos al corte de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2020; iii) valoración en coberturas de instrumentos financieros; iv) pago de cupón del bono híbrido en marzo de 2020.
Ingresos operacionales	4.054.546.641	3.934.225.151	(2,97%)	Los ingresos de operación al tercer trimestre de 2020 fueron de \$3.934MM que incluye los ingresos de servicio por \$3.851MM con un crecimiento del 3,1% interanual (\$3.735 3T de 2019), principalmente por el excelente desempeño en la gestión de los clientes y al lanzamiento de nuevos planes principalmente en pospago, la tendencia de crecimiento en fibra e impulsados por los servicios digitales que continúan igualmente con una senda de crecimiento, a pesar del impacto del Covid-19. La línea de otros ingresos de operación por \$83MM, presentan una caída del 74,0% por menor actividad en el proyecto de optimización de activos al tercer trimestre de 2020 frente al mismo periodo de 2019.
EBITDA	1.356.858.762	1.153.714.035	(15,0%)	El EBITDA – indicador que mide el rendimiento y el resultado operativo antes de las depreciaciones y amortizaciones, presenta una disminución frente al mismo período de 2019, impactado por mayores esfuerzos comerciales y disminución en otros ingresos de operación por menor actividad en el proyecto de optimización de activos.
Margen EBITDA	33,47%	29,33%	(12,37%)	El margen de EBITDA presenta disminución interanualmente por el mayor crecimiento porcentual de costos y gastos operacionales (esfuerzos comerciales) versus los ingresos operacionales (disminución de los otros ingresos de operación).

INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL

Productos y cuota de mercado de Colombia Telecomunicaciones S.A.

Pospago*	2Q 2019	2Q 2020	Variación interanual	Market Share**	Observaciones
Planta	3.931	4.155	5,7%	29,8%	Lanzamiento de nueva oferta de valor Ilimitados que nos apalanco la recuperación en la actividad comercial y el blindaje de la planta, logrando un crecimiento en ingresos.
Ingresos	965	988	2,3%		

Prepago*	2Q 2019	2Q 2020	Variación interanual	Market Share**	Observaciones
Planta	12.098	11.454	-5,3%	22,5%	Producto impactado por la emergencia sanitaria presentada por el covid 19, logramos mantener nuestra posición competitiva gracias a la buena gestión del parque recargador, enfocando nuestras acciones en blindaje de planta y recuperación de parque.
Ingresos	213	201	-5,5%		

Banda Ancha*	2Q 2019	2Q 2020	Variación interanual	Market Share**	Observaciones
Planta Total	1.170	1.183	1,1%	15,9%	La fibra al hogar es la palanca de crecimiento de los ingresos del negocio, se supera los 272 mil clientes y 1.161 de hogares pasados enfocando nuestros esfuerzos en la zonas con mejor actividad comercial.
Planta FTTH	135	272	100,9%		
Ingresos	322	340	5,6%		

Televisión*	2Q 2019	2Q 2020	Variación interanual	Market Share**	Observaciones
Planta Total	533	530	-0,7%	9,0% a 2Q19. 8,6% a 2Q20 est.	En la actividad comercial de TV el foco es IPTV, apalancado en la actividad comercial de fibra al hogar. En la tecnología DTH se viene desacelerando la actividad comercial.
Planta IPTV	18	138	na		
Ingresos	135	141	3,9%		

Línea Básica*	2Q 2019	2Q 2020	Variación interanual	Market Share**	Observaciones
Planta	1.521	1.493	-1,8%	20,4%	La caída se explica por el crecimiento en los niveles del churn dada la sustitución de este producto en el mercado, así mismo, por la situación actual derivada de la emergencia sanitaria por el Covid 19.
Ingresos	221	178	-19,5%		

Otros Ingresos*	2Q 2019	2Q 2020	Variación interanual	Observaciones
Datos	119	119	0,0%	El crecimiento en TI está soportado por nuevos proyectos en B2B. La caída en OMVs se da por regulación de precios.
TI y Nuevos productos	139	184	32,1%	
OMVs	34	24	-28,6%	

* Operativos en miles de usuarios e ingresos en COP miles de millones de Colombia Telecomunicaciones S.A. ESP, Metrotel y Telebucaramanga.

** Cuotas de Colombia Telecomunicaciones S.A. ESP, Metrotel y Telebucaramanga a junio 2020. Cuota de TV sólo está disponible hasta 2Q 2019. Fuente: Reporte trimestral de las TIC, Min TIC y ANTV.



Gestión del COVID-19 en Telefónica

En Telefónica hemos implementado diversas acciones para cuidar la salud de los colaboradores durante los meses de la declaratoria de emergencia sanitaria, como consecuencia del Covid 19. La primera medida que tomó la empresa fue el **trabajo en casa para el 95% de nuestros colaboradores a nivel nacional**, mediante conexión remota y acceso a las diferentes herramientas y aplicativos necesarios, todo con estrictas medidas de seguridad para el manejo de la información.

Para asegurar la operación y la calidad de la prestación del servicio a los clientes se diseñaron e implementaron **protocolos para el área técnica, nuestra fuerza comercial y el personal de tiendas**. Los trabajadores que integran los grupos de riesgo se exceptuaron de prestar servicios presenciales y fueron identificados a través de una herramienta de tamizaje que permitió conocer la existencia de alguna condición de vulnerabilidad.

Para el seguimiento del estado de salud de las personas se diseñó una **herramienta que permite el control de sintomatología** y, en casos de alarma, se han aplicado pruebas Covid y metodología Prass para evitar mayor exposición al riesgo.

Adicionalmente, se efectuó la **entrega de sillas y kits de ergonomía para que los empleados en sus casas** puedan trabajar en mejores condiciones y contamos con servicios de **consulta médica virtual**, así como, también líneas telefónicas de orientación psicológica. De igual forma se han promovido diversas actividades para los empleados y sus familias a través del Programa de Calidad de Vida.



Plan de Negocio Responsable



Ser más confiables y accesibles

- Descuento Movistar Sin Barreras cargado y parametrizado en los Centros de Experiencia a Nivel Nacional (por aprobación Mercadeo).
- Actualización del protocolo de atención diferenciada.
- Diseño y validación por el comité de contenidos del curso de accesibilidad SERVIR.



Acelerar el crecimiento digital del país

- Pilotos de Smart Agro en fase final.
- Innovation call Retos Movistar Empresas.
- 4 retos y 5 espacios para el emprendimiento y la innovación con el CESA y la Javeriana
- Fundación Telefónica Movistar: Educación: 1.520.013 beneficiarios, Empleabilidad:100.230, Arte y Cultura: 25.459 asistentes presenciales y/o virtuales; y Voluntariado: 2.591 voluntarios activos.



Fortalecer los lazos con nuestros proveedores

- Diagnóstico 19 Aliados con encuesta "Generemos valor desde la Sostenibilidad" y reuniones de acompañamiento en Sostenibilidad a Aliados críticos.

Plan de Negocio Responsable



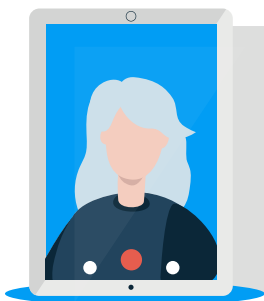
Ser una empresa magnética para el mejor talento

- Reconocimiento a la Mejor Práctica laboral en Colombia por parte de Ranking Par. Puesto 14 entre 400 compañías en Colombia, más equitativa para las mujeres.
- Somos una de las 20 organizaciones de Latinoamérica icónicas en su trabajo por la mujer y la equidad - reconocimiento global por el WEF.
- 2do Puesto en el Ranking Nacional de Empresas Incluyentes en la categoría de especial por el Programa de Bienestar Destacado.
- Recertificación ISO 45001:2018.



Ser más eficientes y cuidar el medio ambiente

- Recertificación ISO 14001:2015
- En el 11º Workshop Global de Energía y Cambio Climático de Telefónica, reforzamos nuestros compromisos a 2025 para ayudar a contener el aumento de la temperatura global en un 1,5°C: reducir un 90% el consumo de energía por unidad de tráfico, cero emisiones netas alcances 1 y 2, reducir en 39% las emisiones de cadena de valor y reducción de 5 millones de emisiones anuales de clientes mediante soluciones sello EcoSmart. En HISPAM seremos 100% renovables en 2030 y tendremos emisiones netas cero, como muy tarde en 2040.



Actuar con integridad y liderar con el ejemplo

- Nivel de riesgo bajo en Medición de Transparencia Empresarial (MTE) de Transparencia por Colombia (TpC)
- TpC reconoce nuestra gestión en canales de comunicación con grupos de interés como buena práctica de transparencia empresarial.
- Por noveno año consecutivo somos la Telco líder en MERCOSUR Empresas.
- Gestión de conflictos de interés y gestión de riesgo fueron reconocidas como buenas prácticas en la Publicación de Buenas Prácticas Anticorrupción en Colombia.

Planes comerciales de la Compañía

Pospago:

Lanzamos IlimiDatos, una oferta con datos ilimitados de verdad.

- Conscientes del papel protagónico que tenemos como operador de Telecomunicaciones en las circunstancias presentadas durante el 2020, tenemos claro que hoy, más que nunca, es el tiempo de sumar.
- El 16 de Junio 467k clientes pospago, equivalentes al 17% de nuestra planta, se beneficiaron de forma automática y sin costo alguno del beneficio de IlimiDatos en su plan, lo cual les permitió navegar sin límites de: red, aplicaciones, velocidad y horarios. Se mejoraron los planes de los clientes sin pagar más, para que pudieran estar siempre conectados para trabajar desde casa, estudiar, divertirse con sus amigos y familiares en época de pandemia.
- La oferta marcó sin duda un hito histórico en el mercado, nos permitió consolidarnos como una compañía innovadora al incorporar productos y servicios diferenciadores. Realizamos una alianza con Netflix, el numero uno a nivel mundial en servicios de video en streaming, para que los clientes pudieran disfrutar de 2 pantallas, sin tener que pagar más. Este servicio se sumó a los que ya ofrecíamos como roaming de datos y pasa gígas, exclusivos de Movistar.
- La oferta de IlimiDatos fue motor fundamental en el crecimiento de los ingresos de pospago, al cierre de octubre obtuvo un crecimiento interanual del +4,2% apalancado en:

1. El blindaje de la planta y la actividad comercial detonó un crecimiento del 36,3% de la planta de IlimiDatos y un crecimiento del 28,3% de los ingresos en este subsegmento de clientes, desde su lanzamiento en junio al cierre de octubre.

2. La contención de los Down grades y la aceleración de los Up grades de 115k clientes a esta oferta, nos permitió cerrar con ganancia neta positiva estos dos movimientos en la planta de julio a septiembre, algo nunca antes conseguido.

3. La fidelización de los clientes, la atractividad de la oferta y las campañas dirigidas de importación nos permitió tener una ganancia neta positiva, con todos los operadores creciendo después del lanzamiento de IlimiDatos, en el neto de ingresos (Oct +\$1.450 millones vs Feb +\$1.150 millones), como en el neto de clientes (Oct +35K mes vs Feb +31K).



ilimiDatos

Prepago:

Reaccionamos de manera rápida a los retos de este año, consiguiendo retornar a los crecimientos de ingresos y parque recargador vs el año anterior.

- Implantamos beneficios para nuestros clientes prepago durante la pandemia para ayudarlos a estar conectados, duplicando la capacidad de datos de sus planes, y beneficios a clientes sin saldo.

- El 16 de junio lanzamos tres ofertas:

1. Primeros en el mercado en ofrecer en Prepago paquetes IlimiDatos de 1 y 3 días con Voz, SMS y Datos ilimitados de verdad por la vigencia del paquete.

2. Programa de Fidelización y Blindaje #SOYMovistar, donde entregamos beneficios a los clientes que mensualmente acumularan compras mayores a \$20K de manera recurrente, lo que permitió llegar a 942K clientes en este programa para el mes de noviembre.

3. Reforzamos nuestra oferta comercial de portabilidad entregando el doble de datos a clientes portados mientras permanezcan activos con nosotros.

- En el Mercado colombiano fuimos los que más nos recuperamos en recargas y clientes recargadores en los meses de septiembre y octubre vs la época de preCOVID, incluso superando los clientes recargadores vs el año anterior.

- Entregamos 1GB y 100 min por 30 días a los clientes del segmento prepago que se encontraban activos en San Andrés y repartimos simcards gratis con el mismo beneficio al 100% de las personas censadas en la isla de Providencia, con el fin de que pudieran comunicarse en medio de la tragedia del huracán Iota.



INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL



Fija:

- Aprovechando la red de fibra, incrementamos la velocidad a más de 176K clientes de Fibra, llegando a una velocidad promedio de 130 Megas y cerramos el año con una cobertura de más de un millón doscientos mil hogares, con un nuevo mercado en la ciudad de Medellín.

- Los nuevos hogares han permitido en el último semestre un crecimiento del 13% de las altas con mayor valor de cliente, con mejor churn y apalancados en una oferta diferencial con beneficios como:

- Velocidad simétrica de hasta 300 Megas
- Servicio de Televisión por Fibra
- Alianzas con Netflix y Amazon Prime
- Repetidor de señal WIFI (BasePort)
- Voz ilimitada Nacional y 200 minutos LDI

- Pensando en más beneficios para nuestros clientes convergentes, lanzamos la oferta Movistar Total basada en ilimitados y velocidad desde 150 Megas con tarifas desde \$199.9 y más beneficios:

- Mas velocidad simétrica
- Mas minutos LDI (500 Minutos LDI desde tu línea fija y 500 desde tu línea móvil)
- McAfee 1 licencia tres pantallas
- Netflix incluido

