



Gtd Grupo Teleductos S.A.

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 30 de junio 2025

IDENTIFICACIÓN Nombre: Gtd Grupo Teleductos S.A. ("Gtd") Información de contacto: ir@grupogtd.com Sitio web: www.gtd.cl CIFRAS RELEVANTES Año: - Ingresos consolidados: M\$ 243.586.813 - Resultado operacional: M\$ 19.710.022 - EBITDA: M\$ 71.533.382	ANÁLISIS RAZONADO A continuación, se presentan los resultados consolidados de Gtd Grupo Teleductos S.A. y Filiales (la "Sociedad" o la "Compañía"), para el período comprendido entre el 1 de enero y el 30 de junio de 2025. Todas las cifras están expresadas en miles de pesos chilenos. 1. RESUMEN EJECUTIVO La Compañía reporta ingresos consolidados por M\$ 243.586.813 al 30 de junio de 2025, representando un crecimiento de un 5,0% respecto del periodo anterior. Adicionalmente, el resultado operacional alcanzó a M\$ 19.710.022 y el EBITDA M\$ 71.533.382, con un crecimiento en relación con el año anterior de un 3,0% y un 9,3%, respectivamente. La pérdida del periodo fue de M\$ 2.845.213, la cual se explica principalmente por mayores depreciaciones asociadas a las inversiones realizadas en años anteriores. El aumento de los ingresos de la compañía está compuesto de un crecimiento en el segmento empresas de un 7,7%, donde destacan: el crecimiento de venta de servicios TI, de ciberseguridad y de conectividad. Además, se ha generado un ingreso extraordinario por la venta de cobre producto del retiro de cables, anticipando el cumplimiento del Plan de Gestión y Mantenimiento de líneas aéreas y subterráneas de telecomunicaciones, asociado a la Ley 21.172. Los mayores ingresos y actividad generaron un aumento en los costos de venta de un 6,6% principalmente por: aumento de la depreciación de las inversiones de periodos previos, el crecimiento de los negocios fuera de Chile, de negocios en servicios TI y en proyectos de clientes. El mayor EBITDA respecto del año anterior se debe fundamentalmente al crecimiento de los segmentos de negocio B2B que aportan un mayor margen y al crecimiento de otros ingresos en otros países, sumado a una mayor eficiencia en la gestión de costos de comercialización, operación y mantenimiento. En cuanto a la deuda financiera neta, la compañía ha disminuido su deuda al 30 de junio de 2025 y ha cumplido todos sus compromisos financieros, por medio de un control de proyectos de inversión y un crecimiento en los negocios de servicios TI y ciberseguridad, los cuales no requieren inversiones significativas para su implementación. Respecto del plan de inversiones, se mantienen aquellas asociadas al fortalecimiento de plataformas y redes, a los nuevos requerimientos de clientes en sus servicios de conectividad, así como también a la expansión de la operación de Secure Soft a México, donde se construyó el quinto Cyber SOC de la compañía. En síntesis, los resultados del primer semestre de 2025 reflejan una buena gestión comercial y operacional, que ha permitido un crecimiento en ingresos y EBITDA, acompañada de una adecuada disciplina financiera en la gestión de deuda, inversiones y costos. Las inversiones realizadas en años anteriores que fueron concebidas como proyectos de retorno de largo plazo, como parte de una estrategia de futuro, tales como redes troncales terrestres y submarinas, data centers de clase mundial en Latinoamérica, sistemas de última generación y el fortalecimiento de Ciberseguridad, están hoy entregando los frutos esperados: crecimiento en clientes e ingresos, mejorar la experiencia de servicio, ampliar el portafolio e incorporar soluciones de mayor valor para nuestros clientes. Por otra parte, con fecha 30 de abril se materializó la fusión por incorporación de Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A. (Telsur) en GTD Manquehue S.A., la cual se realizó sin afectación de clientes. Este proceso fue parte de una nueva etapa de reorganización societaria de la compañía, consistente en radicar en una sola empresa la prestación de los servicios de telecomunicaciones al segmento residencial y PYMEs, y que tuvo como objetivo simplificar la estructura corporativa del Grupo Gtd, mejorar la eficiencia operativa y generar sinergias internas.
--	--

2. ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro: Resumen de estados financieros consolidados

		30-jun-25	30-jun-24	Variación a/a	Variación a/a (%)
Estado de resultado por función					
Ingresos de actividades ordinarias	M\$	243.586.813	232.046.791	11.540.022	5,0%
Costos de ventas	M\$	(186.759.871)	(175.203.249)	(11.556.622)	6,6%
Gastos de administración	M\$	(34.202.861)	(34.800.330)	597.469	(1,7%)
Perdida por Deterioro NIIF 9	M\$	(2.914.059)	(2.909.579)	(4.480)	0,2%
Resultado operacional	M\$	19.710.022	19.133.633	576.389	3,0%
Depreciaciones, amortizaciones y otros	M\$	51.823.360	46.322.631	5.500.729	11,9%
EBITDA⁽¹⁾	M\$	71.533.382	65.456.264	6.077.118	9,3%
Otras ganancias (pérdidas)	M\$	(2.693.753)	(238.298)	(2.455.455)	1.030,4%
Ingresos financieros	M\$	147.288	537.084	(389.796)	(72,6%)
Costos financieros	M\$	(17.447.957)	(17.812.939)	364.982	(2,0%)
Diferencias de cambio	M\$	498.216	(796.909)	1.295.125	-
Resultado por unidades de reajustes	M\$	(3.800.165)	(3.618.362)	(181.803)	5,0%
Participación en asociadas	M\$	81.876	14.581	67.295	461,5%
Resultado no operacional	M\$	(23.214.495)	(21.914.843)	(1.299.652)	5,9%
Ganancia (Pérdida) antes de impuesto	M\$	(3.504.473)	(2.781.210)	(723.263)	26,0%
Gasto por impuesto a las ganancias	M\$	659.260	(2.044.862)	2.704.122	-
Ganancia (Pérdida)	M\$	(2.845.213)	(4.826.072)	1.980.859	(41,0%)
Ganancia (Pérdida) atribuible a propietarios de la controladora	M\$	(2.952.717)	(5.047.129)	2.094.412	(41,5%)
Ganancia (Pérdida) , atribuible a participaciones no controladoras		107.504	221.057	(113.553)	(51,4%)
Ganancia (Pérdida)	M\$	(2.845.213)	(4.826.072)	1.980.859	(41,0%)
Estado de situación financiera					
Efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	16.095.724	21.042.656	(4.946.932)	(23,5%)
Deudores comerciales y otros	M\$	83.739.280	91.525.247	(7.785.967)	(8,5%)
Otros	M\$	56.122.210	45.079.635	11.042.575	24,5%
Activos corrientes	M\$	155.957.214	157.647.538	(1.690.324)	(1,1%)
Activos intangibles distintos de la plusvalía	M\$	51.256.093	57.917.910	(6.661.817)	(11,5%)
Plusvalía	M\$	58.261.026	58.314.438	(53.412)	(0,1%)
Propiedad, planta y equipos	M\$	622.665.784	637.632.186	(14.966.402)	(2,3%)
Otros	M\$	63.333.894	60.108.531	3.225.363	5,4%
Activos no corrientes	M\$	795.516.797	813.973.065	(18.456.268)	(2,3%)
Total activos	M\$	951.474.011	971.620.603	(20.146.592)	(2,1%)
Otros pasivos financieros, corrientes	M\$	65.062.657	63.456.323	1.606.334	2,5%
Cuentas por pagar comerciales y otras	M\$	110.580.477	116.792.521	(6.212.044)	(5,3%)
Otros	M\$	29.449.011	29.484.429	(35.418)	(0,1%)
Pasivos corrientes	M\$	205.092.145	209.733.273	(4.641.128)	(2,2%)
Otros pasivos financieros, no corrientes	M\$	416.471.701	430.334.797	(13.863.096)	(3,2%)
Otros	M\$	58.713.339	72.399.921	(13.686.582)	(18,9%)
Pasivos no corrientes	M\$	475.185.040	502.734.718	(27.549.678)	(5,5%)
Total Pasivos	M\$	680.277.185	712.467.991	(32.190.806)	(4,5%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	M\$	267.616.051	255.826.124	11.789.927	4,6%
Participaciones no controladoras	M\$	3.580.775	3.326.488	254.287	7,6%
Total patrimonio	M\$	271.196.826	259.152.612	12.044.214	4,6%
Total patrimonio y pasivos	M\$	951.474.011	971.620.603	(20.146.592)	(2,1%)

(1) EBITDA = Resultado operacional + Depreciaciones + amortizaciones + castigo de activo fijo y materiales. No incluye IFRS 15 y 16

2.1 Ingresos de actividades ordinarias:

Los ingresos de actividades ordinarias al 30 de junio de 2025 alcanzaron M\$ 243.586.813, lo que representa un aumento del 5,0% con relación a igual período del año anterior.

Ingresos de actividades ordinarias		30-jun-25	30-jun-24	Variación a/a	Variación a/a (%)
GTD Chile	M\$	201.537.985	192.555.693	8.982.292	4,7%
Clientes empresas	M\$	151.332.762	140.007.645	11.325.116	8,1%
Clientes residenciales	M\$	50.205.223	52.548.048	(2.342.825)	(4,5%)
GTD Perú	M\$	15.314.582	13.417.108	1.897.475	14,1%
Clientes empresas	M\$	15.314.582	13.417.108	1.897.475	14,1%
GTD Colombia	M\$	9.592.967	8.644.201	948.766	11,0%
Clientes empresas	M\$	9.592.967	8.644.201	948.766	11,0%
Otros *	M\$	17.141.279	17.429.789	(288.511)	(1,7%)
Clientes empresas	M\$	17.141.279	17.429.789	(288.511)	(1,7%)
Ingresos de actividades ordinarias	M\$	243.586.813	232.046.791	11.540.022	5,0%

*Incluye GTD España, México, Secure Soft

Las principales variaciones se explican a continuación:

- GTD Chile: presenta un aumento neto de 4,7% (a/a):
 - Clientes empresas: se observa un aumento de un 8,1% (a/a), asociado principalmente a ingresos de internet, conectividad y servicios TI.
 - Clientes residenciales: Mostró un crecimiento en la base de clientes, manteniendo los márgenes del negocio a pesar de una disminución del 4,5% en los ingresos, impulsada por la sustitución de servicios tradicionales como telefonía fija y TV de pago. Esta tendencia fue compensada por la incorporación de nuevos servicios como Gtd TV y otros de valor agregado, junto con un plan de eficiencia en costos. Además, se logró una mejora significativa en la retención de clientes, con una baja del 22% en los niveles de abandono, respaldado por el foco en entregar una excelente calidad de servicio.
- GTD Perú y GTD Colombia: los ingresos experimentaron un crecimiento del 14,1% y 11,0% respectivamente producto de una mayor cantidad de clientes, cobertura y servicios.

Costos y gastos de actividades ordinarias		30-jun-25	30-jun-24	Variación a/a	Variación a/a (%)
Resumen					
Costo de comercialización, operación y mantención	M\$	(131.553.334)	(127.194.120)	(4.359.214)	3,4%
Depreciaciones, amortizaciones	M\$	(55.206.537)	(48.009.129)	(7.197.408)	15,0%
Total costos de ventas	M\$	(186.759.871)	(175.203.249)	(11.556.622)	6,6%
Gastos de administración	M\$	(34.202.861)	(34.800.330)	597.469	(1,7%)
Pérdida por Deterioro NIIF 9	M\$	(2.914.059)	(2.909.579)	(4.480)	0,2%
Total costos y gastos actividades ordinarias	M\$	(223.876.791)	(212.913.158)	(10.963.633)	5,1%

2.2 Costos de ventas:

El aumento de los costos de ventas se explica principalmente por la depreciación, la cual crece un 15,0% debido al término de proyectos de inversión, principalmente en Perú y Chile. Los costos de comercialización, operación y mantención crecieron menos que los ingresos (3,4% vs 5%), por medio de eficiencias y mejoras operacionales que han permitido absorber el alza de los costos de energía, en un escenario de mantención del tipo de cambio promedio.

2.3 Gastos de administración:

Los gastos de administración fueron M\$ 34.202.861, menores en un 1,7% debido a eficiencias en la gestión de costos y a continuas mejoras en los procesos internos.

2.4 Resultado operacional y EBITDA:

Por lo expuesto anteriormente, el resultado operacional asciende a M\$ 19.710.022 al cierre de junio de 2025 y el EBITDA alcanzó los M\$ 71.533.382, con un margen del 29,4%.

2.5 Resultado no operacional:

El resultado no operacional al cierre de junio de 2025 es inferior al del año anterior producto del efecto extraordinario de la venta de un terreno ejecutada en el 2024, el cual compensó los menores costos financieros generados por una menor tasa de interés promedio y una menor deuda.

2.6 Ganancia (Pérdida):

Como consecuencia de los efectos analizados, y teniendo en consideración el aumento en la depreciación y amortización, Gtd obtuvo al 30 de junio del 2025 una pérdida del ejercicio de M\$ 2.845.213, inferior en un 41,0% respecto del año anterior, principalmente gatillado por el aumento en el Ebitda durante este periodo.

2.7 Inversiones:

Las inversiones realizadas a junio del año 2025 ascendieron a M\$ 29.500.615⁽¹⁾ y se orientaron principalmente a: (i) inversiones derivadas de la implementación del crecimiento de clientes, y ii) inversiones en infraestructura por capacity planning, fortalecimiento y crecimiento de la red y plataformas de servicios.

2.8 Fuentes de Financiamientos:

La compañía se ha enfocado en mejorar la generación de caja, medida por el EBITDA-CAPEX, el cual a junio del 2025 alcanzó M\$ 42.032.767, comparado con M\$ 27.091.475 del periodo anterior. Este efecto destaca la manera en que el modelo de negocio de Gtd es capaz de adaptarse al entorno y mantener un crecimiento importante. Las principales fuentes de financiamiento fueron la utilización de saldos de efectivo, y los flujos generados por actividades operativas.

1) Corresponde a la suma de los rubros: (i) compras de propiedades, planta y equipo y (ii) activos intangibles, presentado en el estado de flujo de efectivo.

3. ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

3.1 Total activos (corrientes y no corrientes):

El total de activos registra un valor de M\$ 951.474.011 a junio de 2025, menor en un 2,1% con relación a diciembre de 2024.

Los activos fuera de Chile representan el 20,4% del total de la compañía.

3.2 Total pasivos (corrientes y no corrientes):

El total de pasivos alcanzó a M\$ 680.277.185 a junio de 2025, con una disminución de 4,5% con relación a diciembre de 2024.

3.3 Total patrimonio:

El total del patrimonio es de M\$ 271.196.826 a junio de 2025, mayor con respecto a diciembre de 2024 en M\$ 12.044.214. La variación se explica principalmente por efectos de la fusión entre Telsur y GTD Manquehue S.A., otras reservas asociadas a diferencias de cambios y al resultado del periodo.

Cuadro: Principales indicadores financieros:

		30-jun-25	31-dic-24	Variación a/a (%)
INDICES DE LIQUIDEZ				
Liquidez corriente	Veces	0,8 x	0,8 x	1,2%
<i>(Total activos corrientes / Total pasivos corrientes)</i>				
INDICES DE ENDEUDAMIENTO				
Activos libre de gravámenes	Veces	1,40 x	1,36 x	2,6%
<i>(Activos libres de gravámenes/ Pasivo total no garantizado)</i>				
Razón de endeudamiento	Veces	2,5 x	2,7 x	(8,8%)
<i>(Total pasivos / Total patrimonio)</i>				
Proporción pasivo largo plazo	%	69,9%	70,6%	(1,0%)
<i>(Total pasivos no corrientes / Total pasivos)</i>				
Cobertura gastos financieros netos	Veces	4,3 x	4,0 x	5,3%
<i>(EBITDA / Gastos financieros netos)</i>				
Deuda financiera neta / EBITDA	Veces	3,32 x	3,53 x	(5,8%)
<i>(Deuda financiera neta / EBITDA)</i>				
Deuda financiera neta / Patrimonio	Veces	1,7 x	1,8 x	(5,9%)
<i>(Deuda financiera neta / Patrimonio)</i>				
INDICES DE RENTABILIDAD				
Margen EBITDA	%	29,4%	28,4%	3,6%
<i>(EBITDA / Ingresos)</i>				
Margen operacional	%	8,1%	8,7%	(6,6%)
<i>(Resultado operacional / Ingresos)</i>				
Rentabilidad sobre el patrimonio	%	(1,8%)	(2,7%)	(31,6%)
<i>(Ganancia[pérdida] últimos doce meses / Total patrimonio)</i>				
Rentabilidad del activo	%	4,4%	4,2%	3,6%
<i>(Resultado operacional últimos doce meses / Total activos)</i>				
INDICES DE ACTIVIDAD				
Rotación de cuentas por cobrar	Días	63,2 x	70,8 x	(10,7%)
<i>(Cuentas por cobrar comerciales y otras / [Ingresos / 365 días])</i>				

Para los cálculos:

- Resultado operacional = Ingresos de actividades ordinarias – Costos de venta – Gastos de administración
- EBITDA = Resultado operacional + Depreciaciones + amortizaciones + castigo de activo fijo y materiales. No incluye IFRS 15 y 16
- Deuda financiera neta = Otros pasivos financieros corrientes + Otros pasivos financieros no corrientes – Efectivo y equivalentes - Otros activos financieros corrientes (no se considera "Pasivos por arrendamiento")
- Total activos = Total activos corrientes + Total activos no corrientes
- Activos libres de gravámenes = Total activos - Activos con prenda, hipoteca u otra garantía real
- Total pasivos = Total pasivos corrientes + Total pasivos no corrientes
- Pasivo total no garantizado = Total pasivos - Pasivo exigible garantizado
- Total patrimonio = Patrimonio de la controladora + Participaciones no controladoras

Resumen flujo de efectivo

4. EVOLUCIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

4.1 Índices de liquidez:

La relación de cobertura de activos corrientes sobre pasivos corrientes a junio del 2025 se mantiene 0,8 veces, igual a lo alcanzado en diciembre 2024.

4.2 Índices de endeudamiento:

Los principales indicadores de endeudamiento muestran una mejora respecto al periodo anterior producto una mayor generación de caja.

4.3 Índices de rentabilidad:

El margen EBITDA es de un 29,4% a junio de 2025, superior al del período anterior (28,4%), principalmente por haber logrado un mayor crecimiento de ingresos en relación a los costos.

5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

El saldo final del estado de flujo de efectivo fue de M\$ 16.095.724 al 30 de junio del año 2025, cifra mayor a los M\$ 11.196.156 alcanzados a junio 2024. Dicho saldo se estructura con las fuentes y usos de fondos, que se detallan a continuación:

Conceptos		30-jun-25	30-jun-24	Variación a/a	Variación a/a (%)
Saldo inicial efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	21.042.656	17.822.228	3.220.428	18,1%
Flujo de efectivo netos procedentes de actividades de operación	M\$	62.151.860	61.204.734	947.126	1,5%
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	M\$	(30.333.127)	(25.061.496)	(5.271.631)	21,0%
Flujo de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	M\$	(36.064.432)	(42.986.207)	6.921.775	(16,1%)
Efectos de la variación en la tasa sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	(701.233)	216.897	(918.130)	(423,3%)
Saldo final efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	16.095.724	11.196.156	4.899.569	43,8%

El flujo proveniente de las actividades de la operación fue de M\$ 62.151.860 al 30 de junio del 2025, superior a los M\$ 61.204.734 alcanzado en igual período el año 2024, principalmente por mayor recaudación de clientes, compensado por pagos a proveedores.

El flujo proveniente de las actividades de inversión para el período terminado al 30 de junio de 2025 fue de M\$ 30.333.127, superior en comparación al año anterior, principalmente por el rescate de instrumentos financieros, venta de terreno en el periodo anterior, y por menores inversiones en propiedad de planta y equipos al cierre del periodo 2025.

El flujo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de M\$ 36.064.432, menor en M\$ 6.921.775 a lo alcanzado en igual periodo 2024, principalmente por menores vencimientos de deuda.

6. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Según se señala en notas a los estados financieros, la Compañía se ve enfrentada, principalmente, a los siguientes riesgos:

6.1 Cambios tecnológicos y requerimientos de inversiones:

La industria de telecomunicaciones y servicios TI está sujeta a constantes e importantes cambios tecnológicos, que demandan esfuerzos por: i) la permanente introducción de nuevos productos y servicios que se ajusten a los nuevos requerimientos del mercado y ii) la relevancia fundamental de asegurar la continuidad operacional en la provisión de servicios y iii) la permanente necesidad de ser más eficientes para enfrentar la fuerte competencia. Por esto, la Compañía se ha caracterizado por incorporar constantemente nuevas tecnologías, las que sólo se realizan tras una evaluación técnica, comercial y financiera, al objeto de asegurar la rentabilidad de esas inversiones y mantenerse a la vanguardia. A su vez, la Compañía cuenta con un gobierno, políticas y sistemas de gestión de continuidad de negocio y seguridad certificados bajo los estándares ISO 22.301 e ISO 27.001, entre otros, los cuales incluyen protocolos de respuesta ante dichos eventos.

6.2 Escenario Competitivo:

El mercado en el que opera la Compañía se caracteriza por una intensa competencia en todas sus áreas de negocio. La empresa, a través de su constante innovación, calidad de servicio, imagen de marca, incorporación permanente de nuevos servicios, diversificación geográfica, y principalmente por su orientación al cliente basado en los valores de agilidad, cercanía y confianza de Gente Totalmente Dispuesta, ha podido mantener una posición relevante en los mercados en que participa.

6.3 Ámbito Regulatorio:

Procesos Tarifarios:

Gtd Manquehue S.A., Gtd Telesat S.A., Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A. y Telefónica de Coyhaique S.A. (ambas empresas absorbidas por Gtd Manquehue S.A.) son concesionarias de servicio público telefónico que tienen decretos tarifarios vigentes.

Los decretos tarifarios de los Ministerios de Transportes y Telecomunicaciones y de Economía, Fomento y Turismo, fijan la estructura, nivel y mecanismo de indexación de las tarifas de los servicios afectos a fijación tarifaria suministrados por las concesionarias:

- Gtd Manquehue S.A. tiene el Decreto Tarifario N° 26 de fecha 10 de marzo de 2021, publicado en el Diario Oficial con fecha 20 de mayo de 2022, que rige para el quinquenio 2021-2026.
- Gtd Telesat S.A. tiene el Decreto Tarifario N° 157 de fecha 18 de octubre de 2018, publicado en el Diario Oficial con fecha 24 de julio de 2019, que rige para el quinquenio 2018-2023.
- Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A. (ahora Gtd Manquehue S.A.) tiene el Decreto Tarifario N° 256 de fecha 23 de diciembre de 2019, publicado en el diario oficial con fecha 28 de diciembre de 2020, que rige para el quinquenio 2019-2024.
- Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. (ahora Gtd Manquehue S.A.) tiene decreto tarifario N° 05 de fecha 20 de enero de 2020, publicado en el diario oficial de fecha 02 de marzo de 2022, que rige para el quinquenio 2020-2025. Con fecha 1 de octubre de 2024 se materializó la fusión por incorporación de Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. en GTD Manquehue S.A.

Mediante la Resolución Exenta N°60, de 2024, La Subsecretaría de Telecomunicaciones suspendió los procesos tarifarios de las concesionarias, Telefónica del Sur S.A. y Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A., en el marco de la Ley N° 21.637, la cual introdujo modificaciones a la Ley N° 18.168 General de Telecomunicaciones. En efecto, la Ley N° 21.634 publicada en el Diario Oficial de fecha 09 de enero de 2024, introdujo cambios al Título V de la Ley General de Telecomunicaciones, modificando los procedimientos de fijación tarifaria para las concesionarias de telefonía fija, en el sentido que, la fijación de tarifas para concesionarios de servicio público telefónico local se realizará por grupos de concesionarias y los niveles tarifarios serán simétricos para cada grupo. Los grupos fueron definidos por Subtel mediante Resolución Exenta N° 369 de 2024, sobre la base de criterios técnicos, objetivos y transparentes, considerando las empresas relacionadas, filiales y coligadas como una única entidad, correspondiendo a las concesionarias del Grupo Gtd (Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A., Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A., Gtd Manquehue S.A. y Gtd Telesat S.A.) el Grupo 2.

6.4 Entorno Económico:

Es política permanente de la Compañía, tomar resguardos en aspectos que se encuentren vinculados a las políticas de financiamiento, crédito, cobranza y control de gastos, entre otros.

6.5 Riesgos financieros:

La Administración de la Compañía supervisa que los riesgos financieros sean identificados, medidos y gestionados de acuerdo con las políticas definidas para ello. Es política de la Compañía contar con derivados, si las circunstancias así lo ameritan, que no sean con propósitos especulativos.

Riesgo de tasa de interés: El riesgo de la tasa de interés es el riesgo de fluctuación del valor razonable del flujo de efectivo futuro de un instrumento financiero, debido a cambios en las tasas de interés de mercado. La Compañía, en general privilegia las tasas de interés fijas, tanto para activos como para pasivos financieros.

Riesgo de moneda extranjera: La Compañía se ve enfrentado al riesgo de tipo de cambio en distintos ámbitos:

- i) Compra de servicios en dólares: costos de programación, ancho de banda internacional, licencias, entre otros,
- ii) Inversiones de capital en activos comprados en dólares, tales como; equipos, licencias de largo plazo, sistemas, cables, etc. La Compañía, en el marco de su política de administración del riesgo busca mitigar el riesgo cambiario a través de derivados u otros instrumentos, contratos de proveedores en moneda local y también por una creciente facturación o contratos en dólares para servicios donde una parte de los costos están en esa moneda.

Riesgo de liquidez: La empresa mantiene una política de liquidez, basada en la Administración permanente del capital de trabajo, monitoreando el cumplimiento de los compromisos de pago por parte de los clientes y validando el cumplimiento de la política de pago. La Compañía cuenta con una generación de flujo operacional estable y predecible que, sumado a sus líneas de crédito vigentes, le permiten cubrir requerimientos de caja extraordinarios.

Riesgo de crédito: el riesgo asociado a créditos de clientes es administrado de acuerdo con los procedimientos y controles de la política de evaluación de riesgo de la Compañía. Lo anterior significa que al momento de contratar un nuevo cliente se analiza su capacidad e historial crediticio. Los montos adeudados son permanentemente gestionados por ejecutivos internos y externos; aplicando protocolos de corte de servicios y detención de facturación, establecidos en la política de administración de clientes.

Riesgo de Inversiones financieras: el riesgo asociado a los instrumentos financieros para la inversión de los excedentes de caja es administrado por la Gerencia Corporativa de Administración y Finanzas, en virtud de la política de inversiones definida por el Directorio de la Compañía. Esta política resguarda el retorno de las inversiones, al colocar los excedentes en instrumentos de bajo riesgo (pactos del Banco Central, depósitos a plazo u otros papeles de renta fija) y acota el nivel de concentración de las colocaciones, al establecer límites máximos de inversión por institución financiera.