



Gtd Grupo Teleductos S.A.

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados
al 31 de marzo 2026

IDENTIFICACIÓN	ANÁLISIS RAZONADO
Nombre: Gtd Grupo Teleductos S.A. ("Gtd") Información de contacto: ir@grupogtd.com Sitio web: www.gtd.cl CIFRAS RELEVANTES Año: - Ingresos consolidados: M\$ 120.459.086 - Resultado operacional: M\$ 9.219.319 - EBITDA: M\$ 35.181.474	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 31 de marzo de 2026. Todas las cifras están expresadas en miles de pesos chilenos. 1. RESUMEN EJECUTIVO Con fecha 29 de enero se materializó lo acordado en el contrato de compraventa y de suscripción de acciones entre Gtd Grupo Teleductos S.A. y Cubo BidCo SpA, sociedad gestionada por InfraCorp, perteneciente al Grupo Romero. Infracorp se constituye propietaria del 49% de las acciones de Gtdata Holdco SpA filial perteneciente a Gtd Grupo Teleductos S.A. El monto total de esta operación alcanzó a la suma de US\$ 109.840.408, de los cuales US\$ 99.564.198 corresponde a un aumento de capital en Gtdata Holdco SpA, y US\$ 10.276.210 destinados a una venta de acciones secundarias de las que la Sociedad era propietaria en Gtdata Holdco SpA. Gtd e InfraCorp, a través de Gtdata, desarrollarán en conjunto el negocio de data center en Latinoamérica. Con los fondos provenientes de la operación la sociedad ha realizado pagos de deuda de capital por M\$77.663.972 y de intereses por M\$9.195.239. En virtud de lo anterior, la Compañía redujo el ratio deuda financiera sobre EBITDA de 3,18 a 2,56 veces. Esta transacción permite a la Compañía fortalecer su estructura de capital, reducir sus niveles de endeudamiento y contar con un socio estratégico para el desarrollo y expansión del negocio de data centers, segmento clave dentro de la estrategia de crecimiento regional. La Compañía reporta ingresos consolidados por M\$ 120.459.086 al 31 de marzo de 2026. Adicionalmente, el EBITDA alcanzó M\$ 35.181.474, la utilidad del periodo fue de M\$ 2.178.464, una mejora en los resultados respecto al periodo anterior, el cuál correspondió a una pérdida de M\$ 1.879.331. En relación con los ingresos, al cierre de marzo de 2026 totalizaron M\$ 120.459.086, lo que representa una disminución del 1,6% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta variación responde principalmente a dos factores: una base de comparación exigente debido a ingresos no recurrentes por proyectos extraordinarios en 2025 que no se repitieron en este ejercicio, y una caída del 2,3% en los ingresos del segmento residencial en Chile, afectada por la sustitución tecnológica de servicios tradicionales como telefonía fija y televisión de pago. Sin embargo, la Compañía destaca un escenario de mejora en sus ingresos recurrentes, los cuales crecieron impulsados por el desempeño del segmento empresas y la sólida expansión de las operaciones en Colombia (12,6%) y Perú (4,4%). Adicionalmente, la estrategia de transformación en el mercado residencial chileno permitió incrementar la base de clientes en un 1,2% mediante el despliegue de nuevos servicios de valor agregado y Gtd TV. Los costos de venta disminuyeron un 1,7% con respecto al periodo anterior, a pesar de un aumento en la depreciación por las inversiones de años anteriores. Sin el efecto de la depreciación esta disminución alcanza un 3,8% por la mayor eficiencia en la gestión de costos de comercialización, operación y mantención. Respecto del plan de inversiones, se mantienen aquellas asociadas al crecimiento y 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, en cuya capital se construyó el quinto CyberSOC de la Compañía. En este contexto, los resultados del período reflejan que, si bien los ingresos totales presentaron una leve disminución explicada por una menor venta de proyectos extraordinarios (no recurrentes), la Compañía logró un escenario de sólida mejora y crecimiento en sus ingresos recurrentes. Todo esto, acompañado de una adecuada gestión de costos, fortalecimiento de la estructura financiera y avance en iniciativas estratégicas, destacando la incorporación de InfraCorp como socio en el negocio de data centers, lo que posiciona a la Compañía para enfrentar de mejor forma sus desafíos de crecimiento y expansión en el mediano y largo plazo.

2. ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro: Resumen de estados financieros consolidados

		31-mar-26	31-mar-25	Variación a/a	Variación a/a (%)
Estado de resultado por función					
Ingresos de actividades ordinarias	M\$	120.459.086	122.382.572	(1.923.486)	(1,6%)
Costos de ventas	M\$	(93.453.176)	(95.028.065)	1.574.889	(1,7%)
Gastos de administración	M\$	(16.464.337)	(16.348.755)	(115.582)	0,7%
Perdida por Deterioro NIIF 9	M\$	(1.322.254)	(1.435.727)	113.473	(7,9%)
Resultado operacional	M\$	9.219.319	9.570.025	(350.706)	(3,7%)
Depreciaciones, amortizaciones y otros	M\$	25.962.155	25.627.908	334.247	1,3%
EBITDA₍₁₎	M\$	35.181.474	35.197.933	(16.459)	(0,0%)
Otras ganancias (pérdidas)	M\$	3.456.392	(794.565)	4.250.957	(535,0%)
Ingresos financieros	M\$	308.313	103.127	205.186	199,0%
Costos financieros	M\$	(7.486.456)	(8.752.978)	1.266.522	(14,5%)
Diferencias de cambio	M\$	632.967	114.553	518.414	452,6%
Resultado por unidades de reajustes	M\$	(495.796)	(2.128.309)	1.632.513	(76,7%)
Participación en asociadas	M\$	47.556	81.876	(34.320)	(41,9%)
Resultado no operacional	M\$	(3.537.024)	(11.376.296)	7.839.272	(68,9%)
Ganancia (Pérdida) antes de impuesto	M\$	5.682.295	(1.806.271)	7.488.566	(414,6%)
Gasto por impuesto a las ganancias	M\$	(3.503.831)	(73.060)	(3.430.771)	-
Ganancia (Pérdida)	M\$	2.178.464	(1.879.331)	4.057.795	(215,9%)
Ganancia (Pérdida) atribuible a propietarios de la controladora	M\$	445.250	(1.919.158)	2.364.408	(123,2%)
Ganancia (Pérdida) , atribuible a participaciones no controladoras		1.733.214	39.827	1.693.387	4.251,9%
Ganancia (Pérdida)	M\$	2.178.464	(1.879.331)	4.057.795	(215,9%)
Estado de situación financiera					
Efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	19.885.974	9.514.999	10.370.975	109,0%
Deudores comerciales y otros	M\$	89.432.847	85.342.320	4.090.527	4,8%
Otros	M\$	51.533.524	47.541.405	3.992.119	8,4%
Activos corrientes	M\$	160.852.345	142.398.724	18.453.621	13,0%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	M\$	42.736.678	46.756.281	(4.019.603)	(8,6%)
Plusvalía	M\$	58.671.267	58.778.607	(107.340)	(0,2%)
Propiedad, planta y equipos	M\$	618.793.730	624.339.798	(5.546.068)	(0,9%)
Otros	M\$	65.172.556	70.260.569	(5.088.013)	(7,2%)
Activos no corrientes	M\$	785.374.231	800.135.255	(14.761.024)	(1,8%)
Total activos	M\$	946.226.576	942.533.979	3.692.597	0,4%
Otros pasivos financieros, corrientes	M\$	21.428.666	71.586.951	(50.158.285)	(70,1%)
Cuentas por pagar comerciales y otras	M\$	104.565.863	111.980.161	(7.414.298)	(6,6%)
Otros	M\$	33.324.532	36.681.421	(3.356.889)	(9,2%)
Pasivos corrientes	M\$	159.319.061	220.248.533	(60.929.472)	(27,7%)
Otros pasivos financieros, no corrientes	M\$	360.419.433	390.196.176	(29.776.743)	(7,6%)
Otros	M\$	59.799.758	60.236.358	(436.600)	(0,7%)
Pasivos no corrientes	M\$	420.219.191	450.432.534	(30.213.343)	(6,7%)
Total Pasivos	M\$	579.538.252	670.681.067	(91.142.815)	(13,6%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	M\$	319.354.070	268.183.478	51.170.592	19,1%
Participaciones no controladoras	M\$	47.334.254	3.669.434	43.664.820	1.190,0%
Total patrimonio	M\$	366.688.324	271.852.912	94.835.412	34,9%
Total patrimonio y pasivos	M\$	946.226.576	942.533.979	3.692.597	0,4%

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

Ingresos consolidados por segmento de operación

2.1 Ingresos de actividades ordinarias:

Los ingresos de actividades ordinarias al 31 de marzo de 2026 alcanzaron M\$ 120.459.086, lo que representa una disminución del 1,6% con relación a igual período del año anterior.

Ingresos de actividades ordinarias		31-mar-26	31-mar-25	Variación a/a	Variación a/a (%)
Chile	M\$	100.460.279	101.750.240	(1.289.961)	(1,3%)
Clientes empresas	M\$	75.845.053	76.561.235	(716.181)	(0,9%)
Clientes residenciales	M\$	24.615.226	25.189.005	(573.780)	(2,3%)
GTD Perú	M\$	8.179.420	7.838.111	341.309	4,4%
Clientes empresas	M\$	8.179.420	7.838.111	341.309	4,4%
GTD Colombia	M\$	5.270.881	4.681.136	589.745	12,6%
Clientes empresas	M\$	5.270.881	4.681.136	589.745	12,6%
Otros *	M\$	6.548.506	8.113.085	(1.564.579)	(19,3%)
Clientes empresas	M\$	6.548.506	8.113.085	(1.564.579)	(19,3%)
Ingresos de actividades ordinarias	M\$	120.459.086	122.382.571	(1.923.486)	(1,6%)

*Incluye GTD España, México, Secure Soft

Las principales variaciones se explican a continuación:

Chile: presenta una disminución neta de 1,3% (a/a):

Clientes empresas: se observa una disminución de un 0,9% (a/a), asociado principalmente a menores ingresos no recurrentes.

Clientes residenciales: Mostró un crecimiento de un 1,2% en la base de clientes y una disminución del 2,3% en los ingresos, impactado por la sustitución de servicios tradicionales, como telefonía fija y TV de pago, compensada en parte por la incorporación de nuevos servicios de valor agregado y Gtd TV. Adicionalmente, a partir de un plan de eficiencia en costos y una mejora significativa en la retención de clientes, con una estabilización en los niveles de abandono basada en la entrega de la mejor experiencia de servicio, se logró mantener los márgenes del negocio.

Gtd Perú y Gtd Colombia: los ingresos experimentaron un crecimiento de 4,4% en Gtd Perú, principalmente por la incorporación de nuevos clientes, incluyendo contratos relevantes en cuentas de gobierno y sector privado, y de 12,6% en Gtd Colombia, explicado por renovaciones de contratos en condiciones favorables, junto con la venta de nuevos servicios y ampliación de capacidades.

Otros: Los ingresos de Secure Soft presentan una disminución en el período, compensada en parte por el crecimiento de la operación en México.

Costos y gastos de actividades ordinarias

Costos y gastos de actividades ordinarias		31-mar-26	31-mar-25	Variación a/a	Variación a/a (%)
Resumen					
Costo de comercialización, operación y mantención	M\$	(65.205.415)	(67.803.832)	2.598.417	(3,8%)
Depreciaciones, amortizaciones	M\$	(28.247.761)	(27.224.233)	(1.023.528)	3,8%
Total costos de ventas	M\$	(93.453.176)	(95.028.065)	1.574.889	(1,7%)
Gastos de administración	M\$	(16.464.337)	(16.348.755)	(115.582)	0,7%
Pérdida por Deterioro NIIF 9	M\$	(1.322.254)	(1.435.727)	113.473	(7,9%)
Total costos y gastos actividades ordinarias	M\$	(111.239.767)	(112.812.547)	1.572.780	(1,4%)

2.2 Costos de ventas:

Los costos de comercialización, operación y mantención disminuyeron en un 3,8% producto de mayores eficiencias y mejoras operacionales.

La depreciación, crece un 3,8% debido a la activación de proyectos de inversión concluidos en el último tiempo, principalmente en Chile.

Según se informa en nota 3 de los estados financieros sobre cambios en políticas y estimaciones contables, se hizo una revisión de la estimación de la vida útil de los equipos en clientes B2B la que generó un efecto positivo en depreciación de M\$1.271.239.

2.3 Gastos de administración:

Los gastos de administración crecieron un 0,7% con respecto al periodo anterior.

2.4 Resultado operacional y EBITDA:

Por lo expuesto anteriormente, el resultado operacional asciende a M\$ 9.219.319, lo que representa una disminución del 3,7% respecto al periodo anterior, explicada principalmente por un incremento del 3,8% en depreciaciones y amortizaciones derivado de la activación de inversiones previas y a la disminución en los ingresos no recurrentes. El EBITDA alcanzó M\$ 35.181.474, con un margen del 29,2%.

2.5 Resultado no operacional:

La pérdida no operacional es menor a la del año anterior en M\$ 7.839.272, lo anterior se debe a i) menores costos financieros producto de la menor deuda, ii) mejor resultado por diferencia de cambio producto de la disminución del dólar en este trimestre respecto al período anterior, iii) disminución de pérdida en resultado por unidades de reajuste producto de la menor inflación en Chile que afecta a las emisiones de bonos, mayor ingresos en otras ganancias (pérdidas) por ganancias en venta de dólares forward.

2.6 Ganancia (Pérdida):

Como consecuencia de los efectos analizados, Gtd obtuvo al 31 de marzo del 2026 una utilidad del periodo de M\$ 2.178.464, respecto de la pérdida de M\$1.879.331 del año anterior.

2.7 Inversiones:

Las inversiones realizadas a marzo del año 2026 ascendieron a M\$ 15.157.963⁽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.

La alianza estratégica con InfraCorp permitirá el desarrollo conjunto del negocio de data centers, optimizando el uso de capital propio para la expansión regional.

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.

Análisis de situación financiera	2.8 Fuentes de Financiamientos: La Compañía se ha enfocado en mejorar la generación de caja, medida por el EBITDA-CAPEX, el cual a marzo del 2026 alcanzó M\$ 20.023.511, comparado con M\$ 21.603.009 del periodo anterior. Esta variación refleja un leve ajuste en la capacidad de generación de caja, asociado a un entorno más exigente y a mayores niveles de inversión en el período. No obstante, la Compañía mantiene una posición financiera sólida y continúa gestionando activamente su eficiencia operativa y disciplina de capital, con foco en resguardar su liquidez y sostener la ejecución de su plan estratégico. 3. ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 3.1 Total activos (corrientes y no corrientes): El total de activos registra un valor de M\$ 946.226.576 a marzo de 2026, mayor en un 0,4% con relación a diciembre de 2025. Los activos fuera de Chile representan el 19,0% del total de la Compañía. 3.2 Total pasivos (corrientes y no corrientes): El total de pasivos alcanzó a M\$ 579.538.252 a marzo de 2026, con una disminución de 13,6% en relación con diciembre de 2025 producto de la disminución de la deuda financiera. 3.3 Total patrimonio: El total del patrimonio asciende a M\$ 366.688.324 a marzo de 2026, aumentando en M\$ 94.835.412 respecto de diciembre de 2025. Esta variación se explica principalmente por el reconocimiento de participaciones no controladoras por M\$ 43.664.820, la prima de emisión por M\$ 43.761.453 originada en el aumento de capital suscrito en la filial Gtdata HoldCo SpA en el marco de la incorporación de InfraCorp como accionista y otros efectos en resultados acumulados y otras reservas por M\$ 7.409.139.
----------------------------------	---

4. EVOLUCIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

Cuadro: Principales indicadores financieros:

		31-mar-26	31-dic-25	Variación a/a (%)
INDICES DE LIQUIDEZ				
Liquidez corriente	Veces	1,0 x	0,6 x	56,2%
<i>(Total activos corrientes / Total pasivos corrientes)</i>				
INDICES DE ENDEUDAMIENTO				
Activos libre de gravámenes	Veces	1,63 x	1,41 x	16,2%
<i>(Activos libres de gravámenes/ Pasivo total no garantizado)</i>				
Proporción pasivo largo plazo	%	72,5%	67,2%	8,0%
<i>(Total pasivos no corrientes / Total pasivos)</i>				
Cobertura gastos financieros netos	Veces	4,6 x	4,4 x	4,8%
<i>(EBITDA / Gastos financieros netos)</i>				
Deuda financiera neta / EBITDA (1)	Veces	2,56 x	3,18 x	(19,4%)
<i>(Deuda financiera neta / EBITDA)</i>				
Deuda financiera neta / Patrimonio	Veces	1,0 x	1,6 x	(40,3%)
<i>(Deuda financiera neta / Patrimonio)</i>				
INDICES DE RENTABILIDAD				
Margen EBITDA	%	29,2%	28,4%	3,0%
<i>(EBITDA / Ingresos)</i>				
Margen operacional	%	7,7%	7,1%	8,5%
<i>(Resultado operacional / Ingresos)</i>				
Rentabilidad sobre el patrimonio	%	(0,8%)	(2,5%)	(69,9%)
<i>(Ganancia[pérdida] últimos doce meses / Total patrimonio)</i>				
Rentabilidad del activo	%	3,7%	3,7%	(1,4%)
<i>(Resultado operacional últimos doce meses / Total activos)</i>				
INDICES DE ACTIVIDAD				
Rotación de cuentas por cobrar	Días	65,8 x	62,6 x	5,2%
<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

4.1 Índices de liquidez:

La relación de cobertura de activos corrientes sobre pasivos corrientes a marzo del 2026 es de 1,0 veces, 0,6 veces a diciembre 2025. Esta variación refleja que la Compañía cuenta actualmente con los activos circulantes suficientes para respaldar la totalidad de sus obligaciones de corto plazo.

4.2 Índices de endeudamiento:

Los principales indicadores de endeudamiento muestran una mejora respecto al periodo anterior producto de una mayor generación de caja y la disminución de la deuda financiera. Destaca la disminución del indicador de deuda financiera neta sobre EBITDA, alcanzando un nivel de 2,56x. Asimismo, la relación deuda neta sobre patrimonio bajó de 1,6 a 1,0 veces, contribuyendo a una disminución del 13,6% en el total de pasivos y al fortalecimiento de la estructura de capital de la Compañía.

4.3 Índices de rentabilidad:

El margen EBITDA es de un 29,2% a marzo de 2026, superior al 28,4% del ejercicio anterior.

5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

El saldo final del estado de flujo de efectivo fue de M\$ 19.885.974 al 31 de marzo del año 2026, cifra mayor a los M\$ 10.822.152 alcanzados a marzo 2025. Dicho saldo se estructura con las fuentes y usos de fondos, que se detallan a continuación:

Conceptos		31-mar-26	31-mar-25	Variación a/a	Variación a/a (%)
Saldo inicial efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	9.514.999	21.042.656	(11.527.657)	(54,8%)
Flujo de efectivo netos procedentes de actividades de operación	M\$	20.101.423	19.423.220	678.203	3,5%
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	M\$	(6.343.760)	(14.198.963)	7.855.203	(55,3%)
Flujo de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	M\$	(3.289.228)	(15.349.530)	12.060.302	(78,6%)
Efectos de la variación en la tasa sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	(97.460)	(95.231)	(2.229)	2,3%
Saldo final efectivo y equivalentes al efectivo	M\$	19.885.974	10.822.152	9.063.822	83,8%

El flujo proveniente de las actividades de la operación fue de M\$ 20.101.423 al 31 de marzo del 2026, superior a los M\$ 19.423.220 alcanzado en igual período el año 2025, principalmente por mayor recaudación de clientes y por efectos asociados a la liquidación de instrumentos derivados, compensado parcialmente por mayores pagos a proveedores y empleados.

El flujo proveniente de las actividades de inversión para el período terminado al 31 de marzo de 2026 fue de M\$ 6.343.760, menor en comparación al año anterior, principalmente por venta de acciones de la filial Gtdata Holdco SpA, compensado parcialmente por mayores inversiones de propiedad planta y equipos.

El flujo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de M\$ 3.289.228 menor a los M\$ 15.349.530 del periodo anterior, principalmente por el ingreso de aporte de capital del 49% de Cubo Bidco SpA en la filial Gtdata Holdco SpA y compensado en parte por mayor pago y prepago de deuda financiera.

Resumen flujo de efectivo

Administración de riesgo	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, de segmentos y de negocios 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. (empresa absorbida por Gtd Intesis 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. (empresa absorbida por Gtd Intesis S.A.), tiene el Decreto Tarifario N° 124 de fecha 06 de octubre de 2023, publicado en el Diario Oficial con fecha 04 de febrero de 2025, que rige para el quinquenio 2023-2028. - Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur 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. Con fecha 30 de abril de 2025 se materializó la fusión por incorporación de Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A en Gtd Manquehue S.A. - Compañía de Teléfonos de Coyhaique 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.
---------------------------------	--

La Ley N° 21.637 publicada en el Diario Oficial de fecha 09 de enero de 2024, introdujo cambios a 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 de la Compañía Gtd 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 enfrentada 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.