



Gtd Grupo Teleductos S.A.

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

| | |
|---|---|
| <p>IDENTIFICACIÓN</p> <p>Nombre: Gtd Grupo Teleductos S.A. ("Gtd")</p> <p>Información de contacto: ir@grupogtd.com</p> <p>Sitio web: www.gtd.cl</p> <p>CIFRAS RELEVANTES</p> <p>Año:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ingresos consolidados: M\$ 367.866.902 Resultado operacional: M\$ 28.905.080 EBITDA: M\$ 107.861.600 | <p>ANÁLISIS RAZONADO</p> <p>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 septiembre de 2025. Todas las cifras están expresadas en miles de pesos chilenos.</p> <p>1. RESUMEN EJECUTIVO</p> <p>La Compañía reporta ingresos consolidados por M\$ 367.866.902 al 30 de septiembre de 2025, representando un crecimiento de un 5,9% respecto del periodo anterior. Adicionalmente, el EBITDA alcanzó M\$ 107.861.600, con un crecimiento en relación con el año anterior de 10,1%. La pérdida del periodo fue de M\$ 4.039.332, la cual se explica principalmente por mayores depreciaciones asociadas a las inversiones realizadas en años anteriores.</p> <p>El aumento de los ingresos de la compañía está compuesto de un crecimiento en el segmento empresas de un 8,8%, 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.</p> <p>Los mayores ingresos y actividad generaron un aumento en los costos de venta de un 7,9% principalmente por: aumento de la depreciación de las inversiones de periodos previos y el crecimiento de los negocios fuera de Chile, de negocios en servicios TI y de proyectos de clientes. Sin el efecto de la depreciación este aumento alcanza un 4,6%.</p> <p>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 mantención.</p> <p>En cuanto a la deuda financiera neta, la compañía ha disminuido su deuda al 30 de septiembre 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.</p> <p>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, donde se construyó el quinto CyberSOC de la compañía.</p> <p>En síntesis, los resultados a septiembre de 2025 reflejan una buena gestión comercial y operacional, que ha permitido un crecimiento en ingresos y EBITDA, mayor generación de caja medida por el EBITDA-CAPEX, acompañada de una adecuada disciplina financiera en la gestión de deuda, inversiones y costos.</p> <p>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, mejora en la experiencia de servicio, ampliación del portafolio e incorporación de soluciones de mayor valor para nuestros clientes.</p> <p>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 ha realizado sin afectación del servicio a los clientes. Esta fusión, consistente en radicar en una sola empresa la prestación de los servicios de telecomunicaciones al segmento residencial y PYMES, fue parte de una nueva etapa de reorganización societaria de la compañía, que tiene como objetivo simplificar la estructura corporativa de la compañía Gtd, mejorar la eficiencia operativa y generar sinergias internas.</p> |
|---|---|

2. ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro: Resumen de estados financieros consolidados

| | | 30-sept-25 | 30-sept-24 | Variación a/a | Variación a/a (%) |
|---|------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------------------|
| Estado de resultado por función | | | | | |
| Ingresos de actividades ordinarias | M\$ | 367.866.902 | 347.271.293 | 20.595.609 | 5,9% |
| Costos de ventas | M\$ | (283.157.361) | (262.304.270) | (20.853.091) | 7,9% |
| Gastos de administración | M\$ | (51.387.831) | (51.717.670) | 329.839 | (0,6%) |
| Perdida por Deterioro NIIF 9 | M\$ | (4.416.630) | (4.467.322) | 50.692 | (1,1%) |
| Resultado operacional | M\$ | 28.905.080 | 28.782.031 | 123.049 | 0,4% |
| Depreciaciones, amortizaciones y otros | M\$ | 78.956.520 | 69.175.088 | 9.781.432 | 14,1% |
| EBITDA⁽¹⁾ | M\$ | 107.861.600 | 97.957.119 | 9.904.481 | 10,1% |
| Otras ganancias (pérdidas) | M\$ | (4.866.114) | (1.636.578) | (3.229.536) | 197,3% |
| Ingresos financieros | M\$ | 184.961 | 664.721 | (479.760) | (72,2%) |
| Costos financieros | M\$ | (25.989.041) | (26.399.278) | 410.237 | (1,6%) |
| Diferencias de cambio | M\$ | 2.164.832 | (1.493.093) | 3.657.925 | - |
| Resultado por unidades de reajustes | M\$ | (4.768.252) | (5.126.944) | 358.692 | (7,0%) |
| Participación en asociadas | M\$ | (16.582) | 48.009 | (64.591) | (134,5%) |
| Resultado no operacional | M\$ | (33.290.196) | (33.943.163) | 652.967 | (1,9%) |
| Ganancia (Pérdida) antes de impuesto | M\$ | (4.385.116) | (5.161.132) | 776.016 | (15,0%) |
| Gasto por impuesto a las ganancias | M\$ | 345.784 | (1.454.328) | 1.800.112 | - |
| Ganancia (Pérdida) | M\$ | (4.039.332) | (6.615.460) | 2.576.128 | (38,9%) |
| Ganancia (Pérdida) atribuible a propietarios de la controladora | M\$ | (4.202.696) | (6.980.645) | 2.777.949 | (39,8%) |
| Ganancia (Pérdida), atribuible a participaciones no controladoras | | 163.364 | 365.185 | (201.821) | (55,3%) |
| Ganancia (Pérdida) | M\$ | (4.039.332) | (6.615.460) | 2.576.128 | (38,9%) |
| Estado de situación financiera | | | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | M\$ | 12.676.598 | 21.042.656 | (8.366.058) | (39,8%) |
| Deudores comerciales y otros | M\$ | 92.766.080 | 91.525.247 | 1.240.833 | 1,4% |
| Otros | M\$ | 54.338.953 | 45.079.635 | 9.259.318 | 20,5% |
| Activos corrientes | M\$ | 159.781.631 | 157.647.538 | 2.134.093 | 1,4% |
| Activos intangibles distintos de la plusvalía | M\$ | 49.332.685 | 57.917.910 | (8.585.225) | (14,8%) |
| Plusvalía | M\$ | 59.388.328 | 58.314.438 | 1.073.890 | 1,8% |
| Propiedad, planta y equipos | M\$ | 628.584.496 | 637.632.186 | (9.047.690) | (1,4%) |
| Otros | M\$ | 67.368.866 | 60.108.531 | 7.260.335 | 12,1% |
| Activos no corrientes | M\$ | 804.674.375 | 813.973.065 | (9.298.690) | (1,1%) |
| Total activos | M\$ | 964.456.006 | 971.620.603 | (7.164.597) | (0,7%) |
| Otros pasivos financieros, corrientes | M\$ | 65.082.762 | 63.456.323 | 1.626.439 | 2,6% |
| Cuentas por pagar comerciales y otras | M\$ | 122.279.505 | 116.792.521 | 5.486.984 | 4,7% |
| Otros | M\$ | 31.488.423 | 29.484.429 | 2.003.994 | 6,8% |
| Pasivos corrientes | M\$ | 218.850.690 | 209.733.273 | 9.117.417 | 4,3% |
| Otros pasivos financieros, no corrientes | M\$ | 408.478.315 | 430.334.797 | (21.856.482) | (5,1%) |
| Otros | M\$ | 60.745.966 | 72.399.921 | (11.653.955) | (16,1%) |
| Pasivos no corrientes | M\$ | 469.224.281 | 502.734.718 | (33.510.437) | (6,7%) |
| Total Pasivos | M\$ | 688.074.971 | 712.467.991 | (24.393.020) | (3,4%) |
| Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora | M\$ | 272.753.510 | 255.826.124 | 16.927.386 | 6,6% |
| Participaciones no controladoras | M\$ | 3.627.525 | 3.326.488 | 301.037 | 9,0% |
| Total patrimonio | M\$ | 276.381.035 | 259.152.612 | 17.228.423 | 6,6% |
| Total patrimonio y pasivos | M\$ | 964.456.006 | 971.620.603 | (7.164.597) | (0,7%) |

(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 septiembre de 2025 alcanzaron M\$ 367.866.902, lo que representa un aumento del 5,9% con relación a igual período del año anterior.

| Ingresos de actividades ordinarias | | 30-sept-25 | 30-sept-24 | Variación a/a | Variación a/a (%) |
|---|------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| Chile | M\$ | 302.022.852 | 288.452.753 | 13.570.099 | 4,7% |
| Clientes empresas | M\$ | 226.865.783 | 210.243.827 | 16.621.956 | 7,9% |
| Clientes residenciales | M\$ | 75.157.069 | 78.208.926 | (3.051.857) | (3,9%) |
| GTD Perú | M\$ | 23.215.329 | 20.200.657 | 3.014.672 | 14,9% |
| Clientes empresas | M\$ | 23.215.329 | 20.200.657 | 3.014.672 | 14,9% |
| GTD Colombia | M\$ | 14.596.739 | 12.621.889 | 1.974.850 | 15,6% |
| Clientes empresas | M\$ | 14.596.739 | 12.621.889 | 1.974.850 | 15,6% |
| Otros * | M\$ | 28.031.982 | 25.995.994 | 2.035.988 | 7,8% |
| Clientes empresas | M\$ | 28.031.982 | 25.995.994 | 2.035.988 | 7,8% |
| Ingresos de actividades ordinarias | M\$ | 367.866.902 | 347.271.292 | 20.595.609 | 5,9% |

*Incluye GTD España, México, Secure Soft

Las principales variaciones se explican a continuación:

- Chile: presenta un aumento neto de 4,7% (a/a):
 - Clientes empresas: se observa un aumento de un 7,9% (a/a), asociado principalmente a ingresos de internet, conectividad y servicios TI.
 - Clientes residenciales: Mostró un crecimiento de un 0,6% en la base de clientes y una disminución del 3,9% 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 baja del 19% 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 del 14,9% y 15,6% respectivamente producto de una mayor cantidad de clientes, cobertura y servicios.

| Costos y gastos de actividades ordinarias | | 30-sept-25 | 30-sept-24 | Variación a/a | Variación a/a (%) |
|---|------------|----------------------|----------------------|---------------------|-------------------|
| Resumen | | | | | |
| Costo de comercialización, operación y mantención | M\$ | (198.940.540) | (190.151.012) | (8.789.528) | 4,6% |
| Depreciaciones, amortizaciones | M\$ | (84.216.821) | (72.153.258) | (12.063.563) | 16,7% |
| Total costos de ventas | M\$ | (283.157.361) | (262.304.270) | (20.853.091) | 7,9% |
| Gastos de administración | M\$ | (51.387.831) | (51.717.670) | 329.839 | (0,6%) |
| Pérdida por Deterioro NIIF 9 | M\$ | (4.416.630) | (4.467.322) | 50.692 | (1,1%) |
| Total costos y gastos actividades ordinarias | M\$ | (338.961.822) | (318.489.262) | (20.472.560) | 6,4% |

2.2 Costos de ventas:

El aumento de los costos de ventas se explica principalmente por la depreciación, la cual crece un 16,7% debido a la activación de proyectos de inversión concluidos en el último tiempo, principalmente en Perú y Chile. Los costos de comercialización, operación y mantención crecieron menos que los ingresos (4,6% vs 5,9%), por medio de eficiencias y mejoras operacionales que han permitido más que compensar el alza de los costos de energía.

2.3 Gastos de administración:

Los gastos de administración fueron M\$ 51.387.831, menores en un 0,6% 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\$ 28.905.080 al cierre de septiembre de 2025 y el EBITDA alcanzó los M\$ 107.861.600, con un margen del 29,3%.

2.5 Resultado no operacional:

La pérdida no operacional al cierre de septiembre de 2025 fue inferior a la del año anterior, explicado principalmente por efectos positivos en diferencia de cambio y resultado por unidades de reajustes.

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 septiembre del 2025 una pérdida del ejercicio de M\$ 4.039.332, inferior en un 38,9% respecto de la pérdida del año anterior, principalmente gatillado por el aumento en el Ebitda durante este periodo.

2.7 Inversiones:

Las inversiones realizadas a septiembre del año 2025 ascendieron a M\$ 54.773.769⁽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 septiembre del 2025 alcanzó M\$ 53.087.831, comparado con M\$ 38.490.878 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.

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\$ 964.456.006 a septiembre de 2025, menor en un 0,7% con relación a diciembre de 2024.

Los activos fuera de Chile representan el 21,5% del total de la compañía.

3.2 Total pasivos (corrientes y no corrientes):

El total de pasivos alcanzó a M\$ 688.074.971 a septiembre de 2025, con una disminución de 3,4% con relación a diciembre de 2024.

3.3 Total patrimonio:

El total del patrimonio es de M\$ 276.381.035 a septiembre de 2025, mayor con respecto a diciembre de 2024 en M\$ 17.228.423. La variación se explica principalmente por efectos de la fusión entre la Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A. (Telsur) y GTD Manquehue S.A., otras reservas asociadas a diferencias de cambios y al resultado del periodo.

Cuadro: Principales indicadores financieros:

| | | 30-sept-25 | 31-dic-24 | Variación a/a (%) |
|---|-------|------------|-----------|-------------------|
| INDICES DE LIQUIDEZ | | | | |
| Liquidez corriente | Veces | 0,7 x | 0,8 x | (2,9%) |
| <i>(Total activos corrientes / Total pasivos corrientes)</i> | | | | |
| INDICES DE ENDEUDAMIENTO | | | | |
| Activos libre de gravámenes | Veces | 1,40 x | 1,36 x | 2,8% |
| <i>(Activos libres de gravámenes/ Pasivo total no garantizado)</i> | | | | |
| Proporción pasivo largo plazo | % | 68,2% | 70,6% | (3,4%) |
| <i>(Total pasivos no corrientes / Total pasivos)</i> | | | | |
| Cobertura gastos financieros netos | Veces | 4,3 x | 4,0 x | 7,1% |
| <i>(EBITDA / Gastos financieros netos)</i> | | | | |
| Deuda financiera neta / EBITDA (1) | Veces | 3,20 x | 3,53 x | (9,3%) |
| <i>(Deuda financiera neta / EBITDA)</i> | | | | |
| Deuda financiera neta / Patrimonio | Veces | 1,7 x | 1,8 x | (8,6%) |
| <i>(Deuda financiera neta / Patrimonio)</i> | | | | |
| INDICES DE RENTABILIDAD | | | | |
| Margen EBITDA | % | 29,3% | 28,4% | 3,4% |
| <i>(EBITDA / Ingresos)</i> | | | | |
| Margen operacional | % | 7,9% | 8,7% | (9,3%) |
| <i>(Resultado operacional / Ingresos)</i> | | | | |
| Rentabilidad sobre el patrimonio | % | (1,6%) | (2,7%) | (40,9%) |
| <i>(Ganancia[pérdida] últimos doce meses / Total patrimonio)</i> | | | | |
| Rentabilidad del activo | % | 4,3% | 4,2% | 1,0% |
| <i>(Resultado operacional últimos doce meses / Total activos)</i> | | | | |
| INDICES DE ACTIVIDAD | | | | |
| Rotación de cuentas por cobrar | Días | 68,7 x | 70,8 x | (2,9%) |
| <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. EVOLUCIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

4.1 Índices de liquidez:

La relación de cobertura de activos corrientes sobre pasivos corrientes a septiembre del 2025 es de 0,7 veces, 0,8 veces a diciembre 2024.

4.2 Índices de endeudamiento:

Los principales indicadores de endeudamiento muestran una mejora respecto al periodo anterior producto de una mayor generación de caja. Destaca la disminución del indicador de deuda financiera neta sobre EBITDA, alcanzando un nivel de 3,2 x.

4.3 Índices de rentabilidad:

El margen EBITDA es de un 29,3% a septiembre de 2025, superior al del período anterior (28,2%), principalmente por haber logrado un mayor crecimiento de ingresos en relación con los costos.

5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

El saldo final del estado de flujo de efectivo fue de M\$ 12.676.598 al 30 de septiembre del año 2025, cifra mayor a los M\$ 6.641.196 alcanzados a septiembre 2024. Dicho saldo se estructura con las fuentes y usos de fondos, que se detallan a continuación:

| Conceptos | | 30-sept-25 | 30-sept-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\$ | 104.602.793 | 92.625.518 | 11.977.275 | 12,9% |
| Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión | M\$ | (55.590.613) | (46.500.881) | (9.089.732) | 19,5% |
| Flujo de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación | M\$ | (57.407.381) | (57.395.379) | (12.002) | 0,0% |
| Efectos de la variación en la tasa sobre el efectivo y equivalentes al efectivo | M\$ | 29.143 | 89.710 | (60.567) | (67,5%) |
| Saldo final efectivo y equivalentes al efectivo | M\$ | 12.676.598 | 6.641.196 | 6.035.402 | 90,9% |

El flujo proveniente de las actividades de la operación fue de M\$ 104.602.793 al 30 de septiembre del 2025, superior a los M\$ 92.625.518 alcanzado en igual período el año 2024, principalmente por mayor recaudación de clientes, compensado por pagos a proveedores y pagos a cuenta de los empleados.

El flujo proveniente de las actividades de inversión para el período terminado al 30 de septiembre de 2025 fue de M\$ 55.590.613, 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\$ 57.407.381, similar a los M\$ 57.395.379 del periodo anterior.

Resumen flujo de efectivo

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., 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. 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. 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 de 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 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.