

## Millicom (Tigo) presenta sus objetivos operativos, financieros y estratégicos a tres años

Luxemburgo, 14 de febrero, 2022 – Millicom (Nasdaq: TIGO) celebrará hoy su Investor Day Virtual 2022 a partir de las 9:00 a.m. ET. El Director Ejecutivo, Mauricio Ramos, junto a otros miembros del equipo ejecutivo profundizarán en los objetivos operativos, financieros<sup>1</sup> y estratégicos de la empresa para los próximos 3 años. Entre los principales temas a discutir destacan:

- 1. Objetivo de crecimiento orgánico de flujo de caja operativo cercano al 10% anual en promedio en los próximos 3 años.** -La expectativa incluye:
  - Crecimiento orgánico anual de los ingresos por servicios en un dígito medio.
  - CapEx anual alrededor a los 1,000 millones de dólares.
- 2. Objetivo de Flujo de Caja Libre de Capital acumulado<sup>2</sup> entre los 800 millones de dólares y 1,000 millones de dólares para los próximos 3 años.**
- 3. Objetivo a corto plazo de reducción de deuda a 2.5x para 2025.**
  - Con el objetivo a largo plazo de continuar disminuyendo la deuda hasta 2.0x
- 4. La retribución a los accionistas en forma de recompra de acciones se espera iniciará en 2023**
  - Los procesos de recompra se llevarán a cabo a un ritmo alineado al alcance de los objetivos de reducción de la deuda de la empresa.
- 5. Expansión de la red de banda ancha fija de la empresa en más de tres millones de hogares adicionales para los próximos 3 años.**
  - La mayoría de estas nuevas redes serán FTTH, avanzando en la transición de la compañía hacia FTTH.

---

<sup>1</sup> Todas las métricas financieras están basadas en las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) y excluyen a África.

<sup>2</sup> A partir de hoy, hemos modificado nuestra definición de flujo de caja libre de capital (EFCF) para incluir el espectro. Por favor revise las descripciones de Medidas Financieras al final de este boletín de prensa.

- La compañía espera alcanzar una cobertura de más de 20 millones de hogares en sus territorios a mediano plazo.
- La compañía busca agregar 1 millón de clientes más en los próximos tres años.

## **6. Creación de una empresa de torres, con el objetivo de separar un portafolio corporativo de torres propias**

- Esta reorganización, que incluirá hasta 10,000 torres, tendrá como objetivo mejorar el rendimiento de los activos de infraestructura digital de la compañía; maximizar su potencial de negocio; facilitar la atracción de capital de crecimiento de nuevos inversionistas; e impulsar la opcionalidad estratégica en torno a los activos de infraestructura de la compañía.
- Se espera consolidar esta iniciativa en los próximos 12-18 meses.

## **7. Plan para la escisión de TIGO Money**

- Esta segunda reorganización tiene el propósito de mejorar los rendimientos del activo emergente Fintech de la compañía; maximizar su potencial de negocio, facilitar la atracción de capital de crecimiento y la experiencia Fintech a TIGO Money, así como mejorar la opcionalidad estratégica para Millicom.
- TIGO Money tiene una oportunidad única de acelerar la inclusión financiera en los mercados de TIGO, mientras abarca cuotas de liderazgo en un mercado Fintech con una oportunidad estimada de 14,000 millones de dólares.
- Se espera consolidar esta iniciativa en los próximos 12-24 meses.

## **8. Establecimiento de objetivos ambiciosos de ESG (Medioambiente, Sociedad y Gobernanza).**

- La compañía ha establecido sus primeros *Objetivos Basados en Ciencia de plazo cercano* (SBTs), alineados a un incremento máximo de 1.5°C y a los acuerdos para el cambio climático de París. La compañía se ha unido a la campaña de las Naciones Unidas, *Race to Zero* cuyo objetivo es promover una recuperación saludable y resiliente de cero carbón.
- La compañía ha establecido objetivos de equidad de género para 2030. Esto incluye la representación equitativa de género en todos los niveles de la organización y en sus puestos de alta dirección a nivel mundial. Además, la empresa seguirá formando anualmente al 100% de sus empleados en materia de DE&I (*Diversidad, Equidad e Inclusión*); solo trabajará con proveedores estratégicos que cuenten con políticas y formación en materia

de DE&I; y continuará promoviendo la inclusión de otros grupos subrepresentados.

Previo al evento, Mauricio Ramos destacó: “Hoy estamos presentando nuestra visión para Tigo, una empresa con propósito y gran oportunidad de mercado, claro enfoque estratégico y un apasionado equipo por hacer que las cosas sucedan de la manera correcta con Sangre Tigo. Los objetivos que hoy estamos estableciendo son audaces y ambiciosos, y tenemos planes bien definidos para alcanzarlos. Esperamos que hoy se conecten con nosotros y profundicemos juntos en el detalle de estos planes”.

Las instrucciones de acceso y materiales de presentación están disponibles en el [sitio web de Millicom](#).

-FIN-

#### Si desea información adicional, por favor contacte a:

<p><b>Prensa:</b> Vivian Kobeh, Directora de Comunicación Corporativa +1-786-628-5300 <a href="mailto:press@millicom.com">press@millicom.com</a></p> <p>Yocasta Valdez, Gerente del Grupo de Medios Digitales y Comunicación +1-305-929-541 <a href="mailto:press@millicom.com">press@millicom.com</a></p>	<p><b>Inversionistas:</b> Michel Morin, Vicepresidente de Relaciones con Inversionistas +1-786-628-5270 <a href="mailto:investors@millicom.com">investors@millicom.com</a></p> <p>Sarah Inmon, Directora de Relaciones con Inversionistas +1-786-628-5303 <a href="mailto:investors@millicom.com">investors@millicom.com</a></p>
--	--

#### Acerca de Millicom

Millicom (NASDAQ U.S.: TIGO, Nasdaq Stockholm: TIGO\_SDB) es un proveedor líder de servicios fijos y móviles que opera en mercados emergentes en América Latina y África. A través de nuestras marcas TIGO® y Tigo Business®, brindamos una amplia gama de servicios y productos digitales, incluyendo TIGO Money para servicios financieros móviles, TIGO Sports para entretenimiento local, TIGO ONEtv para televisión por suscripción, datos de alta velocidad y voz, así como soluciones de servicios en la nube y seguridad para empresas. Al 31 de diciembre de 2021, Millicom agrupaba a más de 21,000 colaboradores y proporcionaba servicios móviles a través de sus autopistas digitales a unos 58 millones de clientes, con un portafolio de servicios de cable de fibra que supera los 12 millones de hogares. Fundada en 1990, Millicom International Cellular SA tiene su sede en Luxemburgo. Para más información visite: [millicom.com](http://millicom.com). Conéctese con Millicom en [Twitter](#), [Instagram](#), [Facebook](#) y [LinkedIn](#).

#### Declaraciones Prospectivas

Las declaraciones incluidas en el presente documento que no son hechos históricos, tales como las declaraciones relativas a la estrategia, los planes, los objetivos, las expectativas y las intenciones futuras, así como los resultados previstos, la liquidez, el crecimiento y las perspectivas, son declaraciones prospectivas. Estas declaraciones prospectivas implican una serie de riesgos e incertidumbres y están sujetas a cambios en cualquier momento. En caso de que dichos riesgos e incertidumbres se materialicen, los resultados de Millicom podrían verse afectados negativamente. En particular, existe incertidumbre acerca de la propagación del virus COVID-19 y el impacto que

puede tener en las operaciones de Millicom, la demanda de los productos y servicios de Millicom, las cadenas globales de suministro y la actividad económica en general. Los riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros, los siguientes:

- Condiciones económicas mundiales y fluctuaciones en los tipos de cambio, así como las condiciones económicas locales en los mercados a los que servimos;
- Posibles consecuencias derivadas de enfermedades, pandemias, acontecimientos políticos, piratería o actos terroristas, incluido el impacto del reciente brote del virus COVID-19 y los esfuerzos actuales de contención en todo el mundo;
- Los niveles de uso de las telecomunicaciones, incluyendo el tráfico y crecimiento de los clientes;
- La influencia de la competencia, incluidas las presiones sobre los precios, la capacidad de conectarse a las redes de otros operadores y nuestra capacidad de conservar las cuotas de mercado frente a los participantes actuales y futuros del mercado, así como la consolidación del sector;
- Los desarrollos y cambios legales o reglamentarios, o los cambios en las políticas gubernamentales, incluyendo lo respectivo a la disponibilidad de espectro y licencias, el nivel de las tarifas, las cuestiones fiscales, las condiciones de interconexión, el acceso de los clientes y los acuerdos de liquidación internacional.
- Litigios o procedimientos legales o reglamentarios adversos;
- El éxito de nuestras iniciativas y estrategias empresariales, operativas y financieras, incluidas las asociaciones y planes de inversión de capital;
- El nivel y calendario de crecimiento y rentabilidad de las nuevas iniciativas, los costos de puesta en marcha asociados al ingreso en nuevos mercados, así como el éxito de la implementación de nuevos sistemas y aplicaciones para apoyar nuevas iniciativas;
- Las relaciones con los principales proveedores y costos de los teléfonos y otros equipos;
- Nuestra capacidad de llevar a cabo exitosamente los procesos de adquisiciones, inversiones u oportunidades de fusión, considerando la integración de cualquier negocio adquirido de manera oportuna y rentable, logrando los beneficios esperados de dichas transacciones;
- La disponibilidad, las condiciones y la utilización del capital, así como su repercusión en la evolución de la normativa y la competencia en los desembolsos de capital, la capacidad de lograr ahorros en los costos y realizar mejoras en la productividad;
- El avance tecnológico y la evolución de las normas del sector, incluidos los retos para satisfacer las demandas de los clientes en nuevas tecnologías y los costos de actualización de las infraestructuras existentes;
- La capacidad de aumentar la liquidez en las operaciones mediante dividendos, cánones, comisiones de gestión y reembolso de los préstamos a los accionistas; y
- otros factores o tendencias que impacten en nuestra situación financiera o los resultados de nuestras operaciones.

En la Declaración de Registro de Millicom en el Formulario 20-F está disponible una lista y descripción adicional de los riesgos, incertidumbres y otros asuntos, incluyendo los riesgos descritos en el “Punto 3. Información clave ---D. Factores de Riesgo”, y en los subsecuentes archivos de Millicom en la Comisión de Valores de los Estados Unidos, todos disponibles en [www.sec.gov](http://www.sec.gov). En la medida en la que el COVID afecte negativamente a los negocios y los resultados financieros de Millicom, también podría tener efecto en el incremento de los riesgos antes mencionados.

Todas las declaraciones futuras atribuibles a nosotros o cualquier persona que actúe en nuestro nombre están expresamente cubiertas en su totalidad por esta declaración de advertencia. Se advierte a los lectores que no deben confiar indebidamente en estas declaraciones prospectivas, referidas únicamente a la fecha del presente documento. Salvo en la medida que lo exija la legislación aplicable, no asumimos ninguna obligación de actualizar o

revisar las declaraciones prospectivas, ya sea como resultado de nueva información, de acontecimientos futuros o de otro tipo.

*Previo a esta publicación, esta información era de uso interno. Millicom está obligada a hacerla pública de acuerdo con el Reglamento de Abuso de Mercado de la Unión Europea. Esta información fue enviada para su difusión a través del contacto indicado arriba, a las 14:00 CET del 14 de febrero de 2022.*

## **Non IFRS Measures**

This press release contains financial measures not prepared in accordance with IFRS. These measures are referred to as “non-IFRS” measures and are defined below. The non-IFRS financial measures are presented in this press release as Millicom’s management believes they provide investors with an additional information for the analysis of Millicom’s results of operations, particularly in evaluating performance from one period to another. Millicom’s management uses non-IFRS financial measures to make operating decisions, as they facilitate additional internal comparisons of Millicom’s performance to historical results and to competitors’ results, and provides them to investors as a supplement to Millicom’s reported results to provide additional insight into Millicom’s operating performance. Millicom’s Remuneration Committee uses certain non-IFRS measures when assessing the performance and compensation of employees, including Millicom’s executive directors.

The non-IFRS financial measures used by Millicom may be calculated differently from, and therefore may not be comparable to, similarly titled measures used by other companies - refer to the section “Non-IFRS Financial Measure Descriptions” for additional information. In addition, these non-IFRS measures should not be considered in isolation as a substitute for, or as superior to, financial measures calculated in accordance with IFRS, and Millicom’s financial results calculated in accordance with IFRS and reconciliations to those financial statements should be carefully evaluated.

## **Financial Measure Descriptions**

**Service revenue** is revenue related to the provision of ongoing services such as monthly subscription fees, airtime and data usage fees, interconnection fees, roaming fees, mobile finance service commissions and fees from other telecommunications services such as data services, short message services, installation fees and other value-added services excluding telephone and equipment sales.

**EBITDA** is operating profit excluding impairment losses, depreciation and amortization, and gains/losses on fixed asset disposals. In respect of the segments Latam or Africa it is shown after the allocation of Corporate Costs and inter-company eliminations.

**Organic growth** represents year-on-year growth excluding the impact of changes in FX rates, perimeter, and accounting. Changes in perimeter are the result of acquisitions and divestitures. Results from divested assets are immediately removed from both periods, whereas the results from acquired assets are included in both periods at the beginning (January 1) of the first full calendar year of ownership.

**Net debt** is Debt and financial liabilities less cash and pledge and time deposits.

**Net financial obligations** is Net debt plus lease liabilities.

**Leverage** is the ratio of net financial obligations over LTM (Last twelve month) EBITDA, proforma for acquisitions and disposals made during the last twelve months.

**CapEx** is balance sheet capital expenditure excluding spectrum and license costs and lease capitalizations.

# PRESS RELEASE



**Operating Cash Flow (OCF)** is EBITDA less Capex.

**Operating Free Cash Flow (OFCF)** is OCF less changes in working capital and other non-cash items and taxes paid.

**Equity Free Cash Flow (EFCF)** is OFCF less finance charges paid (net), less lease interest and principal repayments, less spectrum, less dividends and advances for dividends paid to non-controlling interests, plus dividends and other cash repatriation received from joint ventures.

Please refer to our 2020 Annual Report for a list and description of additional non-IFRS measures as well as reconciliations to their nearest IFRS equivalent.

*This information was prior to this release inside information and is information that Millicom is obliged to make public pursuant to the EU Market Abuse Regulation. This information was submitted for publication, through the agency of the contact person set out above, at 13:00 CET on February 14, 2022.*