

The background of the slide is a photograph of a rocky coastline. In the foreground, there are large, dark, jagged rocks. The water is calm and reflects the sky and the rocks. The sky is a pale, hazy blue. The overall tone of the image is serene but slightly somber, fitting the "black swan" theme.

COVID-19

un cisne negro que lo cambia todo

Riesgos y oportunidades Telecom

Edición Junio 2020

La crisis sanitaria del COVID-19 ha producido la mayor crisis económica de la historia reciente

Por el momento, el Sector Telecom es uno de los sectores menos afectados. Aún se desconoce el impacto real que se puede llegar a alcanzar y la amenaza de un futuro rebrote pone en jaque a todos los sectores de actividad

Es necesario tomar medidas que prevengan de futuros riesgos y nos ayuden a encontrar oportunidades de crecimiento en una nueva realidad

El contexto actual, también es un acelerador y dinamizador de transformaciones y cambios latentes en el Sector Telecom

CONTENIDOS

1 ¿QUÉ ESTÁ
PASANDO?

2 NUESTRA
PROPUESTA DE
MEDIDAS PARA
EL SECTOR

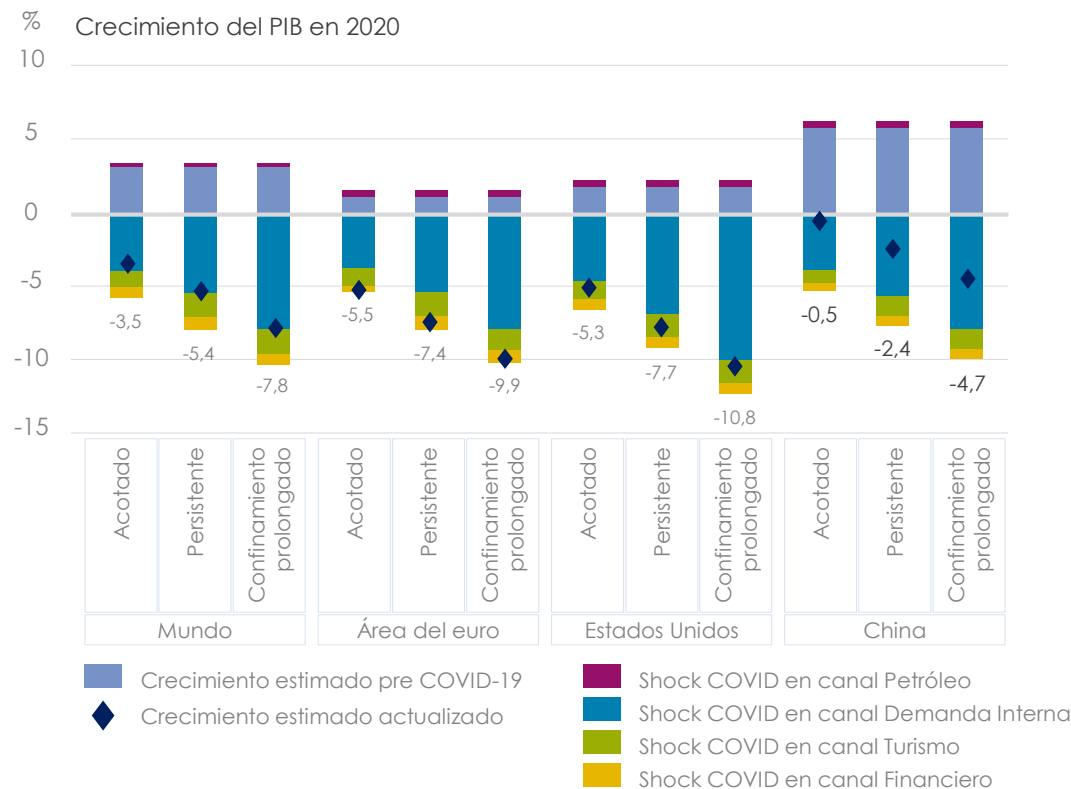
3 TRANSFORMAR
LOS RIESGOS EN
OPORTUNIDADES
DASHBOARD

La crisis del COVID-19 plantea fuertes retos en el contexto macroeconómico

El impacto del COVID-19 crea una nueva incertidumbre económica a nivel mundial

La crisis sanitaria se ha transformado en una crisis económica mundial que ha resentido el PIB de todas las grandes economías

Impacto global de la crisis sanitaria en 2020 (BDE)

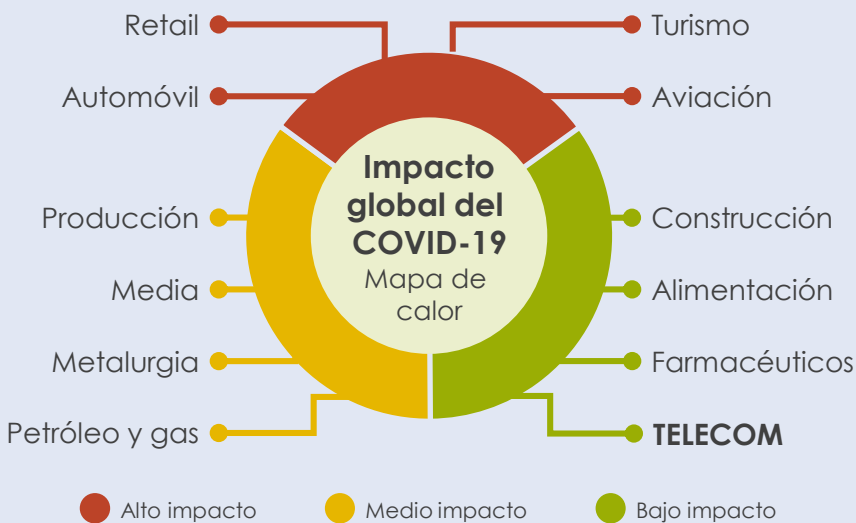


Fuentes: Escenarios macroeconómicos de referencia para la economía española tras el COVID-19, 2020, Banco de España; El mundo; Moody

La suspensión de actividades ha afectado a ramas de servicios como la hostelería, la restauración y ocio, el comercio y el transporte

Algunos países como Alemania, están lanzando diversas medidas económicas como la reducción del IVA a restaurantes y cafeterías

Mapa de calor del impacto del coronavirus por sector o rama de actividad (basado en Moody)



El Sector Telecom se considera uno de los sectores con **menor impacto**

En España, el PIB podrá reducirse hasta 15pp frente a las estimaciones iniciales

Las ramas de servicios más afectadas (hostelería, restauración y ocio, comercio y transporte) suponen una cuarta parte del PIB en España, siendo por tanto una de las economías más afectadas

En España, se estima que el PIB pueda decrecer entre 12,4% y 13,6%, hasta 15,3pp de diferencia con las estimaciones iniciales del 2020 dadas en diciembre del 2019, donde se esperaba una variación positiva del 1,7%. El impacto será mayor cuanto más se alarguen las medidas de confinamiento o exista un rebrote de COVID-19

IMPACTO DEL COVID-19 EN EL EMPLEO DE ESPAÑA

24%
empleos afectados
por COVID-19
(5,5M)

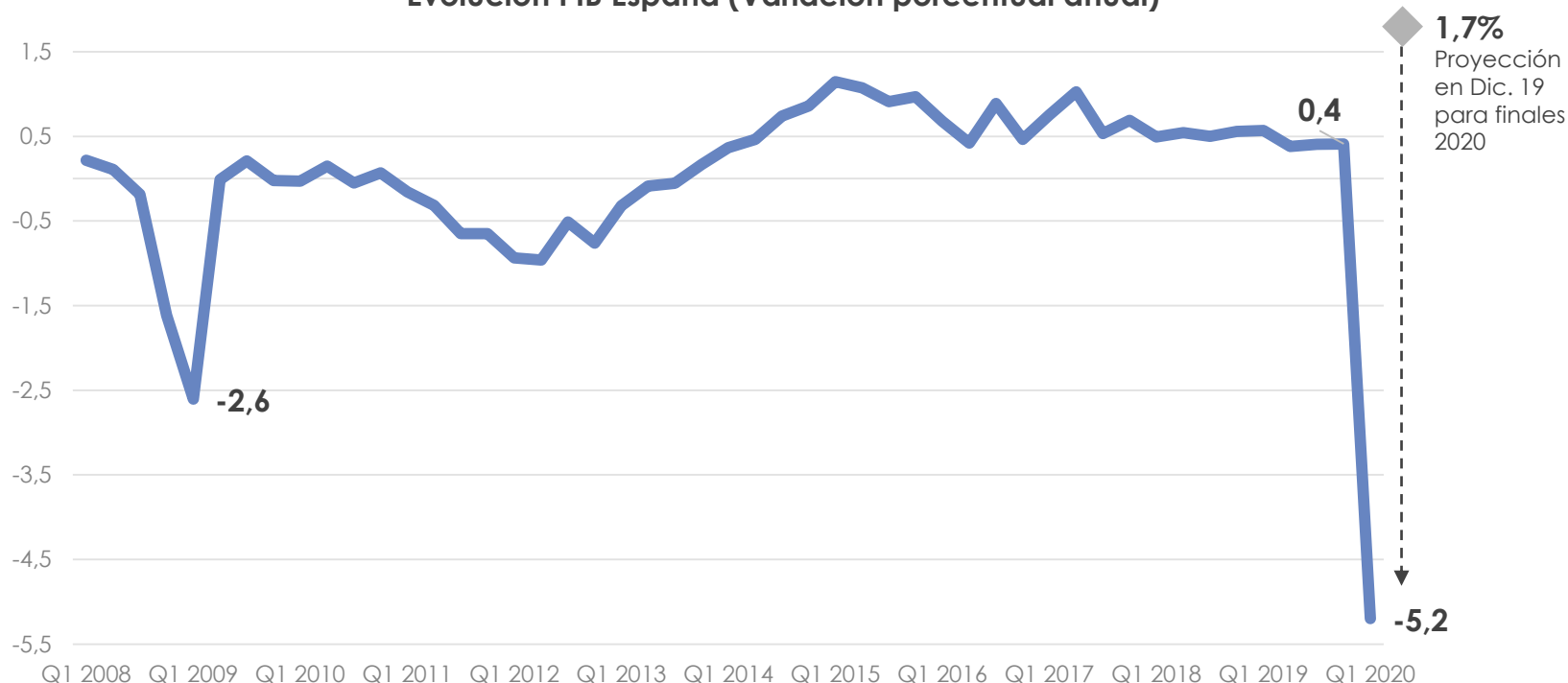
80%
en hostelería
(1,3M)

40%
en comercio
(1,2M)

900.000
empleos afectados
de microempresas
y autónomos

1,1M
de familias con
todos sus
miembros en paro
(incremento de
60K por COVID-19)

Evolución PIB España (Variación porcentual anual)



En la nueva realidad tanto la demanda como los hábitos de comportamiento variarán

Análisis a medio y largo plazo

Con la nueva realidad post-COVID-19, el impacto económico de la crisis y el miedo a un rebrote, producirán nuevas variaciones en los hábitos de consumo y en el comportamiento de los españoles:

TELETRABAJO MASIVO

Se prevé un **incremento de hasta 4 veces** los valores actuales en la adopción del teletrabajo permanente

COMPRA ONLINE

Se estima que el consumo de compra online **seguirá en aumento**, pero también crecerá la **comparación de precios** antes de comprar

MOVILIDAD Y TURISMO

Se prevén **reducciones entre el 20% y 30%** en el primer semestre 2020 de movilidad mundial y consumo en turismo

EVENTOS ONLINE

Los **actos socio-culturales** se verán **reducidos** en formato presencial, mientras que los eventos online seguirán en aumento

CONSUMO ALIMENTACIÓN

El consumo relacionado con la alimentación **se estabilizará a niveles pre-crisis**, aunque se consolidarán los canales online y podría extenderse el pago sin personal en comercios

CONSUMIDOR CAUTELOSO

La futura **crisis económica** dará lugar a consumidores más cautelosos los cuales destinarán mayor porcentaje de **sus ingresos a ahorros**

DESCONFIANZA Y MIEDO

Existirán altos niveles de desconfianza traducidos en **miedo al contagio, a las aglomeraciones y al contacto físico**



Las operadoras están llevando a cabo distintas acciones internas, de impacto en cliente y en la sociedad

ACCIONES ESTRATÉGICAS E INTERNAS

Telefónica



Aceleración de fusiones y acuerdos entre operadoras

Telefónica firma una fusión para crear un operador líder en Reino Unido valorado en 36M€

Telefónica

Incremento de la flexibilidad de la tesorería

Telefónica ofrece el dividendo en acciones y confirma su fusión con Virgin Media

Telefónica



Definición de planes propios de desescalada

Telefónica, Orange y Vodafone ultiman el retorno: teletrabajo para el 70% de toda la plantilla

Telefónica

Reconocimiento interno de los empleados expuestos al COVID-19

Telefónica premia con 650€ por cabeza a los empleados más expuesto al contagio en España



Adquisición de activos para incrementar la propia infraestructura

Cellnex se acerca a los 20.000 millones en Bolsa tras recibir luz verde a la compra de Arquiva

Telefónica

orange™



MASMOVIL®

Las telco saldrán reforzadas de su labor en la crisis del coronavirus

Prestación servicios con calidad y acciones sociales: Telefónica (hospital de IFEMA), Orange (entrega de tablets), Vodafone (apoyo al gobierno) o MasMovil (donación material sanitario)

ACCIONES QUE IMPACTAN DIRECTAMENTE A CLIENTE

Telefónica

orange™



MASMOVIL®

Reconfiguración de los paquetes de datos móviles

Movistar, Vodafone y Orange añadieron hasta 30GB extra de forma gratuita. MasMovil extendió la validez de las tarjetas prepago



Descuentos especiales para personal sanitario

AT&T ofrece 50% de descuento para el personal individual de primeros auxilios que adquiera First Net

NETFLIX

Adaptación de contenidos por COVID-19

Netflix lanzará una serie acerca de cómo sobrellevar el coronavirus COVID-19

euskaltel

MASMOVIL®

Acceso económico o gratuito a plataformas de contenidos

Euskaltel apuesta por regalar el acceso a sus canales infantiles y de cine y Yoigo por regalar 3 meses de Sky TV y FlixOlé



Pruebas gratuitas de soluciones TI

DT ofrece la prueba gratuita de soluciones de videoconferencia para facilitar el teletrabajo

Telefónica

Atención al cliente adaptada a los mayores

Telefónica ha habilitado sus servicios de información (1004) y averías (1002) para mayores de 65

CONTENIDOS

1 ¿QUÉ ESTÁ
PASANDO?

2 NUESTRA
PROPUESTA DE
MEDIDAS PARA
EL SECTOR

3 TRANSFORMAR
LOS RIESGOS EN
OPORTUNIDADES
DASHBOARD

Proponemos un primer set de medidas destinadas a reducir el impacto de la crisis y aprovechar nuevas oportunidades de negocio

Medidas tácticas

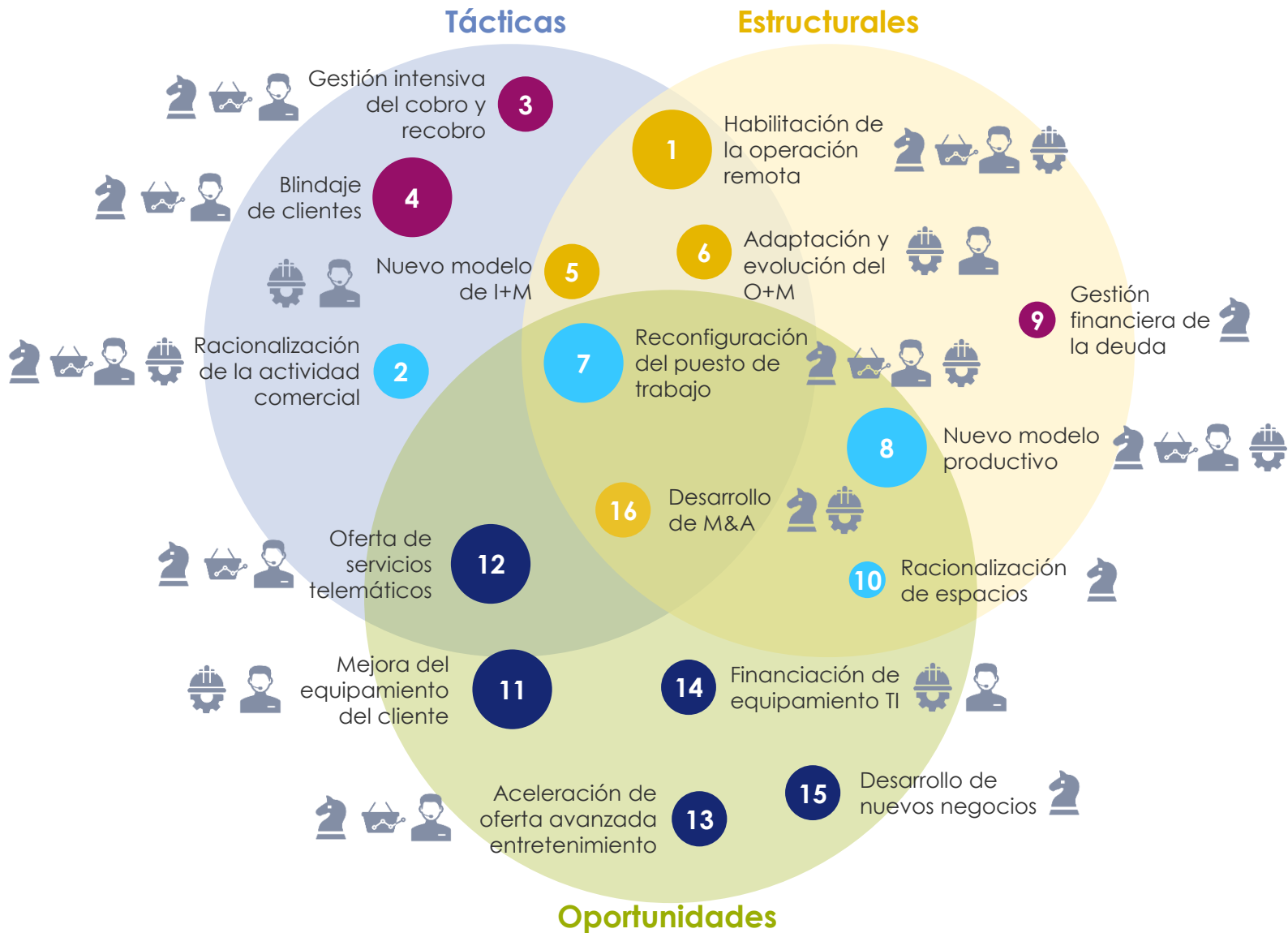
A aplicar al **comienzo de la crisis sanitaria** para asegurar la **continuidad de su negocio**

Medidas estructurales

Pueden extenderse a **medio y largo plazo** que permiten **reducir costes y eficientar las operativas**

Nuevas oportunidades de negocio

A partir del **análisis de futuras demandas del consumidor** y cuyo lanzamiento ideal será al inicio de la **recuperación económica**



Principal tipo de impacto:

- Continuidad del negocio
- Aseguramiento de Ingresos
- Reducción costes, mejora operativa
- Desarrollo y fidelización de clientes

Áreas impactadas:

- Estrategia y finanzas
- Marketing y ventas
- Atención al cliente
- Operaciones

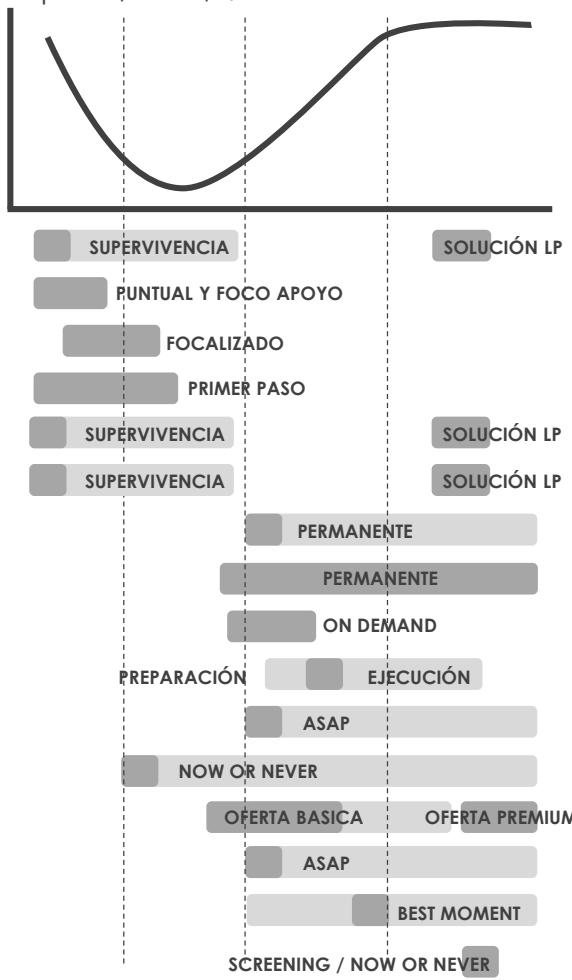
Las operadoras deberán adecuar dinámicamente el tipo e intensidad de las iniciativas en función del escenario de evolución

Momento Clave Ejecución

- Habilitación de la operación remota 1
- Racionalización de la actividad comercial 2
- Gestión intensiva del cobro y recobro 3
- Blindaje de clientes 4
- Nuevo modelo de I+M 5
- Adaptación y evolución del O+M 6
- Reconfiguración del puesto de trabajo 7
- Nuevo modelo productivo 8
- Gestión financiera de la deuda 9
- Racionalización de espacios 10
- Mejora del equipamiento del cliente 11
- Oferta de servicios telemáticos 12
- Aceleración de oferta avanz. entretenimiento 13
- Financiación de equipamiento TI 14
- Desarrollo de nuevos negocios 15
- Desarrollo de M&A 16

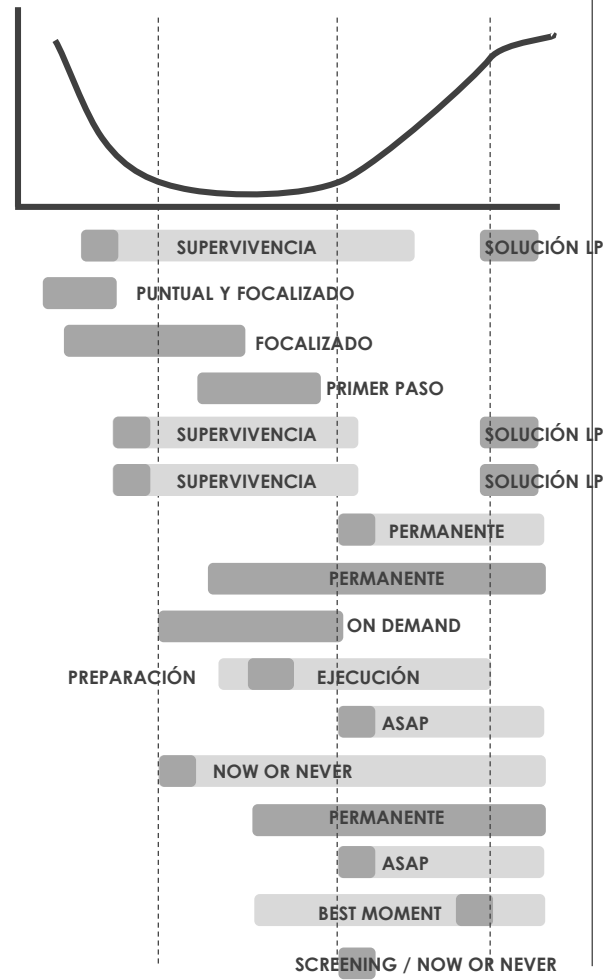
Recuperación en V – ideal

Se toman medidas sanitarias y económicas en el momento adecuado, bajada del PIB, según el Banco de España, del 6,8%



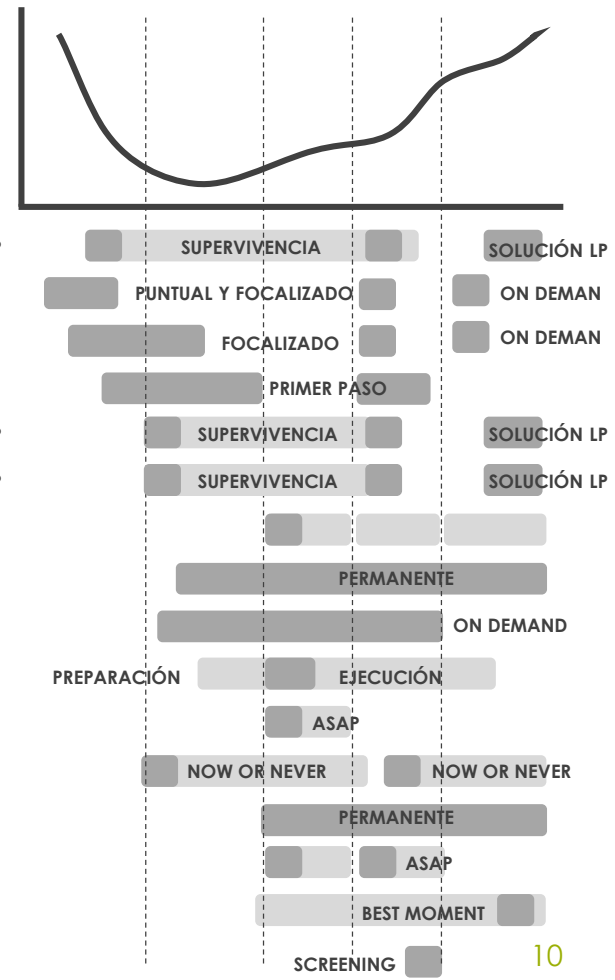
Recuperación en U

La economía se estanca durante un periodo extenso, bajada del PIB, según el Banco de España, del 9,5%



Recuperación en ✓

No se logra impedir que surjan nuevos brotes del virus, bajada del PIB, según el Banco de España, del 12,4%



CONTENIDOS

1 ¿QUÉ ESTÁ
PASANDO?

2 NUESTRA
PROPUESTA DE
MEDIDAS PARA
EL SECTOR

3 TRANSFORMAR
LOS RIESGOS EN
OPORTUNIDADES
DASHBOARD

Los resultados obtenidos de aprovechar las oportunidades de aplicar estas medidas invitan a afrontar los riesgos

RIESGOS

1

Habilitar la operación remota

- Sufrir amenazas de ciberseguridad
- Incumplir términos regulatorios
- Incumplir el equilibrio óptimo entre calidad y productividad

2

Racionalización de la actividad comercial

- Perder la capilaridad y la capacidad de ventas
- Incumplir compromisos contractuales

3

Gestión intensiva del cobro y recobro

- Incrementar churn de cliente
- Incurrir en pérdida de tesorería

4

Blindaje de clientes

- Incrementar churn de cliente
- No maximizar esfuerzos por no contar con scoring de vulnerabilidad de clientes

5

Nuevo modelo de I+M

- Incurrir en incremento en costes
- Aumentar la cancelación de instalación por parte del cliente

OPORTUNIDADES

- Incrementar teletrabajo post-COVID-19
- Ahorrar costes en infraestructura
- Reducir costes en viajes

- Revisar el MIX de canales para reorientar al cliente según su preferencia de uso
- Renegociar compromisos contractuales

- Lograr fuerte vínculo de compromiso con el cliente
- Incrementar el compromiso social

- Asegurar la sostenibilidad de los ingresos
- Aumentar la fidelización de clientes
- Asegurar el retorno de la inversión
- Incrementar el compromiso social

- Mejorar la imagen de la operadora
- Potenciar la resolución de averías en remoto y de forma autónoma
- Aumentar la capacidad de negociación de contratos logísticos



Los resultados obtenidos de aprovechar las oportunidades de aplicar estas medidas invitan a afrontar los riesgos

RIESGOS

- | | | |
|-----------|--|--|
| 6 | Adaptación y evolución del O+M | <ul style="list-style-type: none">• Incurrir en incremento en costes• Incumplir términos regulatorios |
| 7 | Reconfiguración del puesto de trabajo | <ul style="list-style-type: none">• Sufrir amenazas de ciberseguridad• Incumplir términos regulatorios y el equilibrio óptimo entre calidad y productividad• Incrementar costes en espacio |
| 8 | Nuevo modelo productivo | <ul style="list-style-type: none">• Sufrir resistencia al cambio• Encontrar limitación contractual |
| 9 | Gestión financiera de las deudas | <ul style="list-style-type: none">• Incurrir en pérdida de tesorería• Incurrir en pérdida de la imagen de la operadora |
| 10 | Racionalización de espacios | <ul style="list-style-type: none">• Encontrar un obstáculo por las medidas de distancia de seguridad• Incumplir compromisos contractuales |

OPORTUNIDADES

- Potenciar la resolución de averías en remoto y de forma autónoma
- Aumentar la capacidad de negociación de contratas logísticas
- Ahorrar costes en infraestructura
- Revisar los beneficios del trabajador
- Eficientar los procesos operativos
- Redefinir los perfiles y el modelo organizativo
- Ahorrar costes por mejora operativa
- Minimizar la pérdida financiera
- Ahorrar costes en infraestructura
- Crear espacios colaborativos



Los resultados obtenidos de aprovechar las oportunidades de aplicar estas medidas invitan a afrontar los riesgos

RIESGOS

- | | | |
|----|---|--|
| 11 | Mejoras del equipamiento del cliente | <ul style="list-style-type: none">• Aumentar el tiempo de disponibilidad de equipamiento avanzado |
| 12 | Oferta de servicios telemáticos | <ul style="list-style-type: none">• Gestionar la multimarca de productos• Incurrir en pérdida de diferenciación frente a operadoras con este tipo de productos |
| 13 | Aceleración de oferta avanzada entretenimiento | <ul style="list-style-type: none">• Gestionar la inversión en entretenimiento / ROI• Incumplir la regulación de contenidos• Perder acuerdos con terceros clave |
| 14 | Financiación de equipamiento TI | <ul style="list-style-type: none">• Invertir en material sin retorno |
| 15 | Desarrollo de nuevos negocios | <ul style="list-style-type: none">• Perder acuerdos con terceros clave• No satisfacer la demanda por su volatilidad |
| 16 | Desarrollo de M&A | <ul style="list-style-type: none">• Perder el foco de negocio /operativo• Perder opciones por su límite temporal |

OPORTUNIDADES

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">○ Acelerar la integración de dispositivos○ Desarrollar nuevos servicios / backup |
| <ul style="list-style-type: none">○ Aumentar la fidelización de clientes○ Desarrollar nuevos servicios y venta de nuevos productos |
| <ul style="list-style-type: none">○ Desarrollar nuevo negocio en eventos "best in class"○ Vender equipamiento innerviso |
| <ul style="list-style-type: none">○ Acelerar la venta de equipamiento○ Desarrollar nuevos negocios |
| <ul style="list-style-type: none">○ Ampliar en nuevas fuentes de ingresos○ Aumentar la vinculación con el cliente |
| <ul style="list-style-type: none">○ Llevar a cabo una expansión no orgánica de negocio |



Dashboard de necesidades y KPIs

Medidas	NECESIDADES			IMPACTO EN KPIS			
	△CAPEX	△OPEX	Reorientación Recursos	Ingresos	Costes	Experiencia cliente	Reducción Churn
1. Habilitación de la operación remota	■ ■ □	-	■ □ □	■ ■ ■ Corto plazo	■ □ □	■ □ □	-
2. Racionalización de la actividad comercial	-	■ □ □	■ ■ ■	■ □ □	■ ■ □	■ □ □	-
3. Gestión intensiva del cobro y recobro	-	■ □ □	■ □ □	■ ■ □	■ □ □	■ ■ □	▼ ▼ ▼
4. Blindaje de clientes	-	■ ■ □	-	■ ■ ■	■ □ □	■ ■ ■	▼ ▼ ▼
5. Nuevo modelo de I+M	■ □ □	■ □ □	■ ■ □	■ ■ □ Corto plazo	■ □ □	■ ■ ■	▼ ▼ ▼ Corto plazo
6. Adaptación y evolución del O+M	■ □ □	■ □ □	■ ■ □	■ ■ □ Corto plazo	■ □ □	■ □ □	▼ ▼ ▼
7. Reconfiguración del puesto de trabajo	■ □ □	-	■ □ □	-	■ ■ □	-	-
8. Nuevo modelo productivo	■ ■ □	■ ■ □	■ ■ ■	-	■ ■ ■	■ □ □	▼ ▼ ▼
9. Gestión financiera de las deudas	-	■ □ □	-	■ □ □	■ □ □	■ □ □	-
10. Racionalización de espacios	-	■ □ □	■ □ □	-	■ ■ □	■ □ □	-
11. Mejoras del equipamiento del cliente	■ □ □	■ □ □	-	■ □ □	■ □ □	■ ■ □	▼ ▼ ▼
12. Oferta de servicios telemáticos	-	■ ■ □	■ □ □	■ ■ □	■ □ □	■ ■ □	▼ ▼ ▼ Corto plazo
13. Aceleración de oferta avanzada entretenimiento	■ ■ □	■ ■ □	■ □ □	■ ■ □ Correlacionado	■ □ □	■ ■ ■	▼ ▼ ▼
14. Financiación de equipamiento TI	■ ■ □	■ □ □	-	■ ■ □	■ □ □	■ ■ ■	▼ ▼ ▼
15. Desarrollo de nuevos negocio	■ ■ ■	■ ■ ■	■ □ □	■ ■ □ Correlacionado	■ □ □	■ ■ ■	▼ ▼ ▼
16. Desarrollo de M&A	■ ■ ■	■ □ □	■ ■ ■	■ ■ ■	■ ■ ■	-	-

Impacto positivo

Bajo Alto

Impacto negativo

Bajo Alto

- Sin impacto

everis

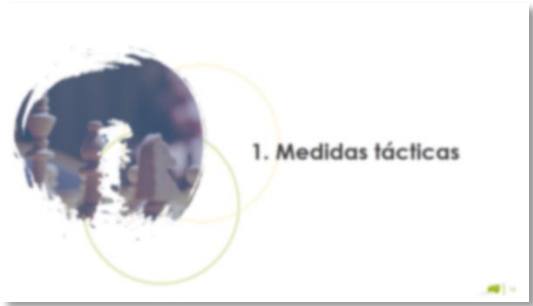
an NTT DATA Company

15

ANEXOS

DETALLE DE LAS MEDIDAS

Más información en el Full Report



1. Medidas tácticas			
Medidas críticas que las empresas deberían aplicar al comienzo de la crisis sanitaria para asegurar la continuidad de su negocio			
Medida	Descripción	Mediocrisis	Impacto
1. Transferir la gestión	Implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	75-90% Reducción de la pérdida de ingresos
2. Reestructuración de la cadena de suministro	Identificación de los proveedores críticos y la implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	50-60% Reducción de la pérdida de ingresos

1. Medidas tácticas			
Medidas críticas que las empresas deberían aplicar al comienzo de la crisis sanitaria para asegurar la continuidad de su negocio			
Medida	Descripción	Mediocrisis	Impacto
3. Transferir la gestión	Implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	75-90% Reducción de la pérdida de ingresos
4. Reestructuración de la cadena de suministro	Identificación de los proveedores críticos y la implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	50-60% Reducción de la pérdida de ingresos

1. Medidas tácticas			
Medidas críticas que las empresas deberían aplicar al comienzo de la crisis sanitaria para asegurar la continuidad de su negocio			
Medida	Descripción	Mediocrisis	Impacto
5. Transferir la gestión	Implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	75-90% Reducción de la pérdida de ingresos
6. Reestructuración de la cadena de suministro	Identificación de los proveedores críticos y la implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	50-60% Reducción de la pérdida de ingresos



2. Medidas estructurales			
Medidas estructurales que pueden extenderse a medio y largo plazo que permiten reducir costes y eficientar los operativos			
Medida	Descripción	Mediocrisis	Impacto
7. Reestructuración de la cadena de suministro	Identificación de los proveedores críticos y la implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	50-60% Reducción de la pérdida de ingresos
8. Transferir la gestión	Implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	75-90% Reducción de la pérdida de ingresos

2. Medidas estructurales			
Medidas estructurales que pueden extenderse a medio y largo plazo que permiten reducir costes y eficientar los operativos			
Medida	Descripción	Mediocrisis	Impacto
9. Reestructuración de la cadena de suministro	Identificación de los proveedores críticos y la implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	50-60% Reducción de la pérdida de ingresos
10. Transferir la gestión	Implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	75-90% Reducción de la pérdida de ingresos



3. Nuevas oportunidades de negocio			
Profundizar del análisis de futuras demandas del consumidor, nuevas oportunidades para expandir el catálogo de productos, realizar mejoras operativas internas y crecer el negocio			
Medida	Descripción	Mediocrisis	Impacto
11. Reestructuración de la cadena de suministro	Identificación de los proveedores críticos y la implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	50-60% Reducción de la pérdida de ingresos
12. Transferir la gestión	Implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	75-90% Reducción de la pérdida de ingresos

3. Nuevas oportunidades de negocio			
Profundizar del análisis de futuras demandas del consumidor, nuevas oportunidades para expandir el catálogo de productos, realizar mejoras operativas internas y crecer el negocio			
Medida	Descripción	Mediocrisis	Impacto
14. Reestructuración de la cadena de suministro	Identificación de los proveedores críticos y la implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	50-60% Reducción de la pérdida de ingresos
15. Transferir la gestión	Implementación de un plan de contingencia que permita transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	Transferir la gestión del negocio a un equipo de crisis, garantizando la continuidad operativa y la toma de decisiones en tiempo real.	75-90% Reducción de la pérdida de ingresos

Equipo

Rubén Blanco Rodríguez

Socio responsable everis Telecom

ruben.blanco.rodriguez@everis.com

Jesús Martín Tello

Socio everis Telecom

jesus.martin.tello@everis.com

Ángel José Fernández Pérez

Asesor everis Telecom

angel.jose.fernandez.perez@everis.com

Rubén Rodríguez Fernández

Gerente everis Telecom

ruben.rodriguez.fernandez@everis.com

Flora Taye Yamashita Tawata

Líder everis Telecom

flora.taye.yamashita.tawata@everis.com

Eva Casado Arnaiz

Consultora sénior everis Telecom

eva.casado.arnaiz@everis.com

The everis logo consists of the word "everis" in a white, lowercase, sans-serif font, positioned inside a green, irregular, blob-like shape.

an **NTT DATA** Company

The background of the slide is a photograph of a rocky coastline. In the foreground, there are large, dark, jagged rocks. The water is calm and reflects the sky and the rocks. The sky is a clear, pale blue. The overall color palette is dominated by blues and greys, with a slight greenish tint in the upper right corner.

Gracias

Aviso: este documento es material confidencial y propiedad de **everis**. Se prohíbe el uso, reproducción o la divulgación del contenido de este material sin permiso previo y por escrito de la empresa propietaria

© 2020, **everis**. Todos los derechos reservados

**Consultoría, Transformación,
Tecnología y Operaciones**

everis.com