

**Borsalia 2001**  
Barcelona 22 de Noviembre



*Telefónica*

## Telefónica ante los **Inversores**

**Francisco Blanco Bermúdez**  
Subdirector General  
de Relaciones con Inversores

[www.telefonica.com/ir/esp](http://www.telefonica.com/ir/esp)



# Telefónica ante los Inversores

El presente documento contiene o en su presentación se pueden hacer, manifestaciones de futuro (en el sentido usual y en el de la Private Securities Litigation Act USA de 1995) sobre intenciones, expectativas o previsiones de la compañía o de su dirección a la fecha del mismo, que se refieren a diversos aspectos, y entre ellos a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de distintas líneas de negocio y al del negocio global, a la cuota de mercado, a los resultados de la compañía y a distintos otros aspectos de la actividad y situación de la misma.

Dichas intenciones, expectativas o previsiones están afectadas, en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que lo que ocurra en la realidad no se corresponda con ellas y la compañía no se obliga a revisarlas públicamente en el caso de que se produzcan cambios de estrategia o de intenciones o acontecimientos no previstos que puedan afectar a las mismas.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la compañía y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por la compañía en entidades de supervisión de mercados de valores, en particular, los folletos informativos y la información periódica registrada ante la CNMV española y el informe anual en formato 20F y la información en formato 6K que se registran ante la Securities and Exchange Commission USA.



# Telefónica ante los Inversores

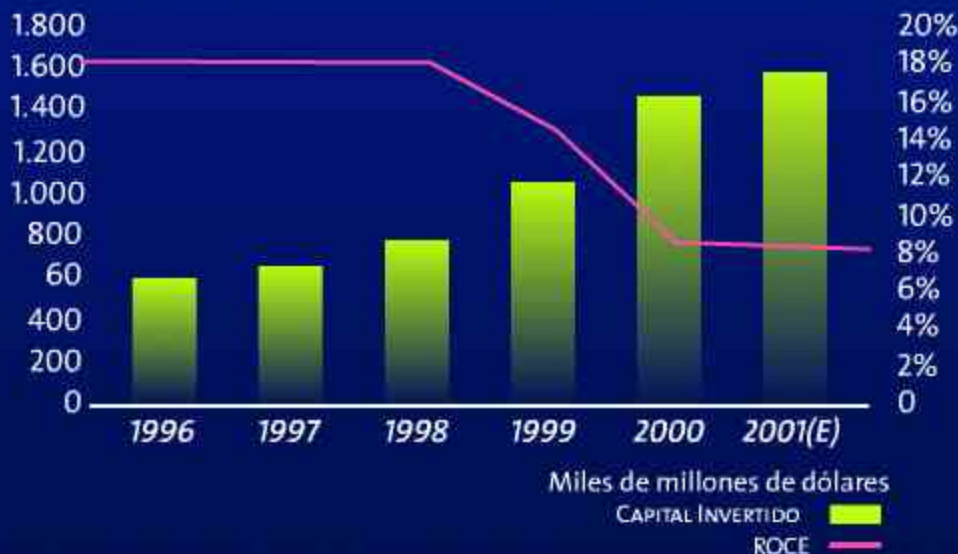
---

1. Evolución reciente del Sector de las Telecomunicaciones en Europa
2. Telefónica: Un grupo Integrado de Telecomunicaciones
3. Líneas de negocio
4. Resultados Financieros y Perspectivas
5. Conclusiones



# Evolución reciente del Sector de las Telecomunicaciones en Europa

## Capital invertido vs rentabilidad en el sector telco



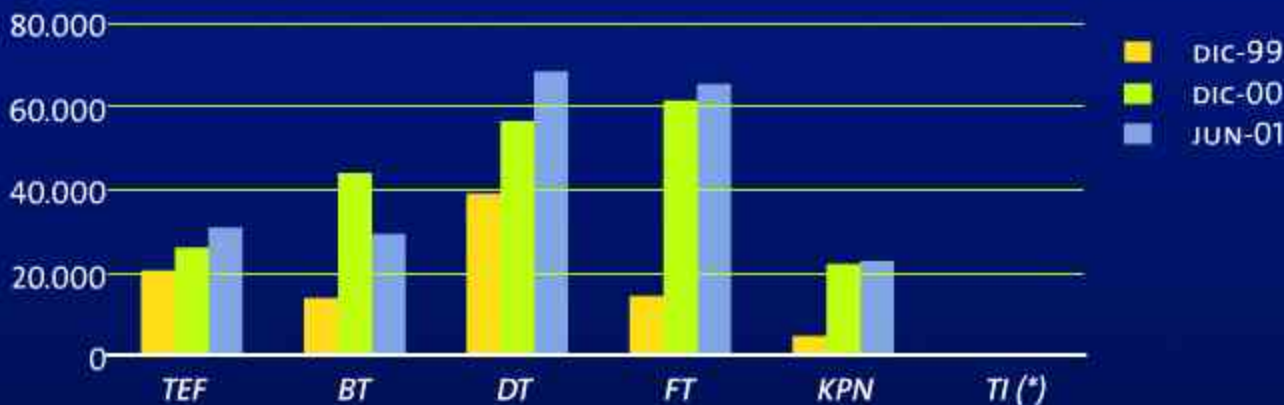
- Aumento de la preocupación en la rentabilidad esperada
- Aumento del coste de capital (menor coste de la deuda vs mayor prima de riesgo)
- Diferentes opciones de inversión en el sector



# Evolución reciente del Sector de las Telecomunicaciones en Europa

## El Dilema de la Financiación del crecimiento: Deuda o Capital

Deuda Neta (mill Euros)



	TEF	TI	BT**	FT	KPN	DT		TEF	TI	BT	FT	KPN	DT
Deuda Neta/ Cap. Bursátil	42%	39%	73%	115%	307%	84%	Participación del Gobierno	0%	3%	0%	55.7%	34.7%	43%

(\*) Excluye la deuda de Olivetti

(\*\*) BT actual más mmO2

Deuda neta publicada por la compañía a 31 de junio 01 y capitalización bursátil a 20 de noviembre 2001

# Evolución reciente del Sector de las Telecomunicaciones en Europa

## Calidad del Balance vs Evolución de la Capitalización Bursátil

Evolución de la capitalización bursátil (millones de Euros)

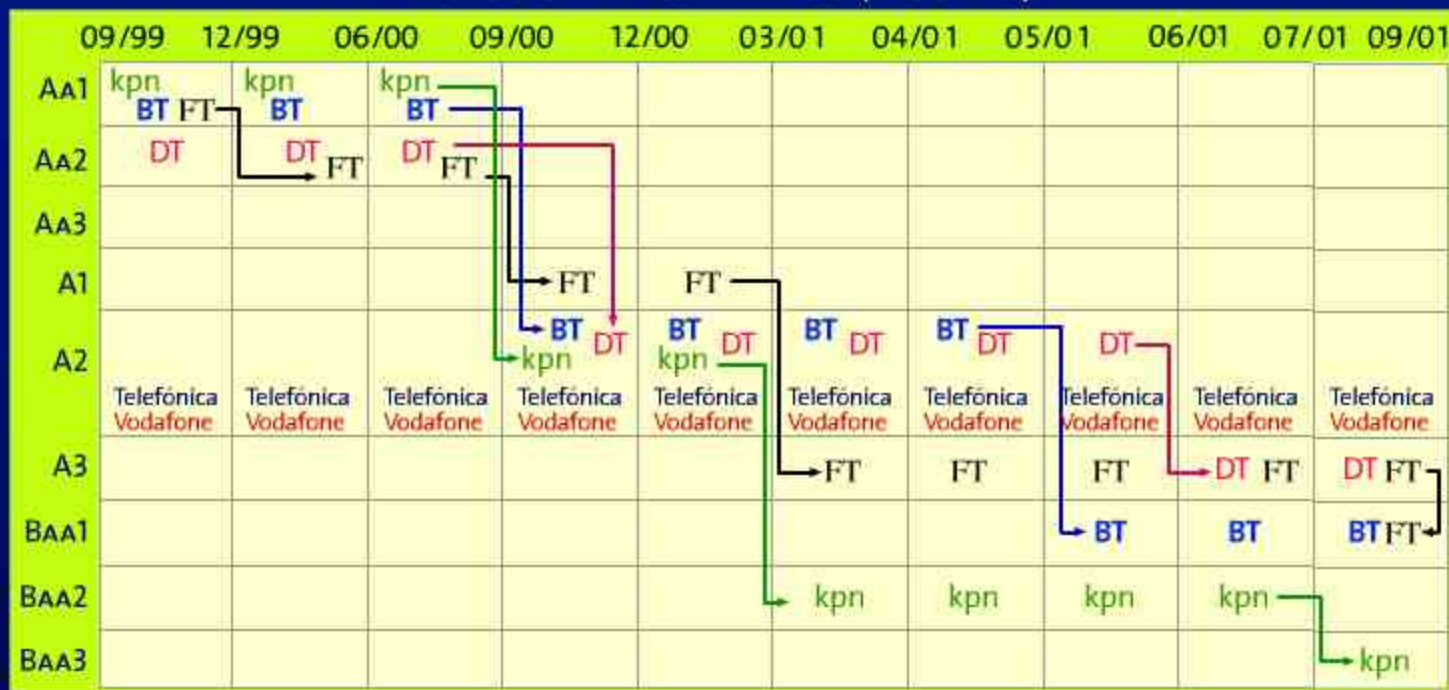


8º operador mundial por capitalización (15º en Dic. 1999)  
3er operador en Europa (5ª en Dic-1999)

# Evolución reciente del Sector de las Telecomunicaciones en Europa

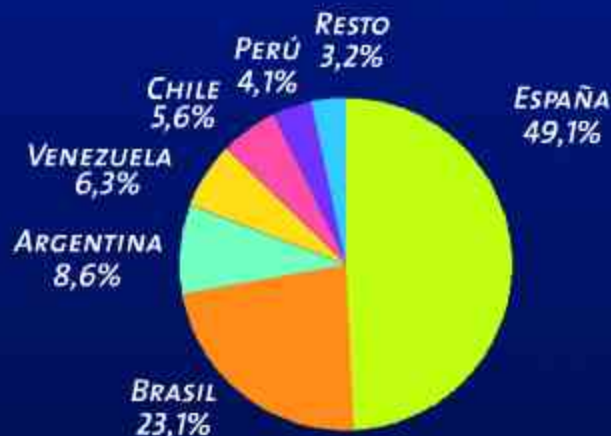
Estabilidad en la Calidad Crediticia (rating)

EVOLUCIÓN DE LOS RATINGS (MOODY'S)



# Telefónica: Un Grupo Integrado de Telecomunicaciones

## Una Base de Clientes en Constante Crecimiento



Un mercado natural con más de 500 millones de clientes potenciales  
Contamos con más de 70 millones de clientes en la actualidad  
Mercados homogéneos con fuertes lazos culturales y económicos  
Crecimiento positivo a pesar del entorno macroeconómico



# Telefónica: Un Grupo Integrado de Telecomunicaciones

Que Gestionamos con una Estructura Flexible y Focalizada



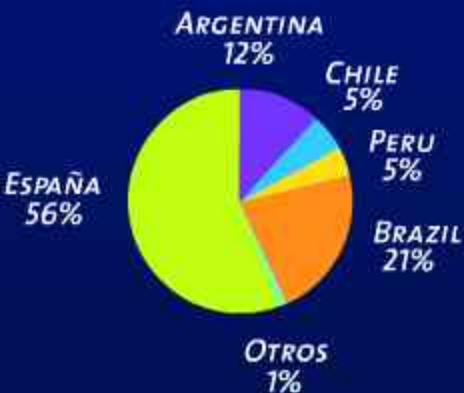
MILL. EUROS

	2000	% VARIACIÓN	3T01	% VARIACIÓN
Ingresos	28.485,5	24,1	23.083,4	11,2
EBITDA	11.918,8	9,5	9.641,2	8,5
Beneficio Neto	2.504,8	38,8	1.591,0	7,2

# Telefónica: Un Grupo Integrado de Telecomunicaciones

## Capacidad de Generación de Ebitda y Diversificación

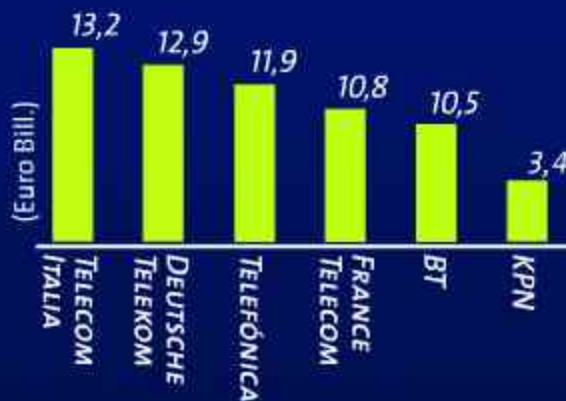
Distrib. Geográfica  
EBITDA 3T01



Distrib. por Negocio  
EBITDA 3T01



EBITDA 2000



EBITDA AJUSTADO, Informes de compañías

# Telefónica: Un Grupo Integrado de Telecomunicaciones

Visión de Negocio

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

- Priorización de las necesidades del cliente
- 100 millones de clientes para 2004
- Posicionamiento en toda la cadena de valor (acceso, provisión y contenidos de valor añadido)

## FORTALEZA FINANCIERA

- Única operadora sin restricciones a su estrategia
- Mejor rating del sector (S&P, Moody's)
- Flexibilidad estratégica

## ESTRUCTURA INTEGRADA

- Gestión activa del capital invertido
- Materialización de sinergias y eficiencias
- Gestión óptima del capital: estructura, coste y distribución

## INICIATIVAS DE NEGOCIO

- Banda Ancha: ADSL y UMTS (contenidos e interactividad)
- Latinoamérica: experiencia probada y expansión selectiva
- Racionalidad en el desarrollo de nuevos negocios

CRECIMIENTO RENTABLE

#### 1- Lideramos la batalla por el acceso directo a través del ADSL

- Más de 300.000 clientes de ADSL hoy
- 46,200 altas netas en Octubre

#### 2- Lideramos el crecimiento de Internet

#### 3- Defendemos la cuota de mercado en voz

- Gestión de política de precios (cesta)
- Nuevos servicios que impulsan el tráfico
- Campañas de recuperación de clientes

#### 4- Fortalecemos la función de Ingresos

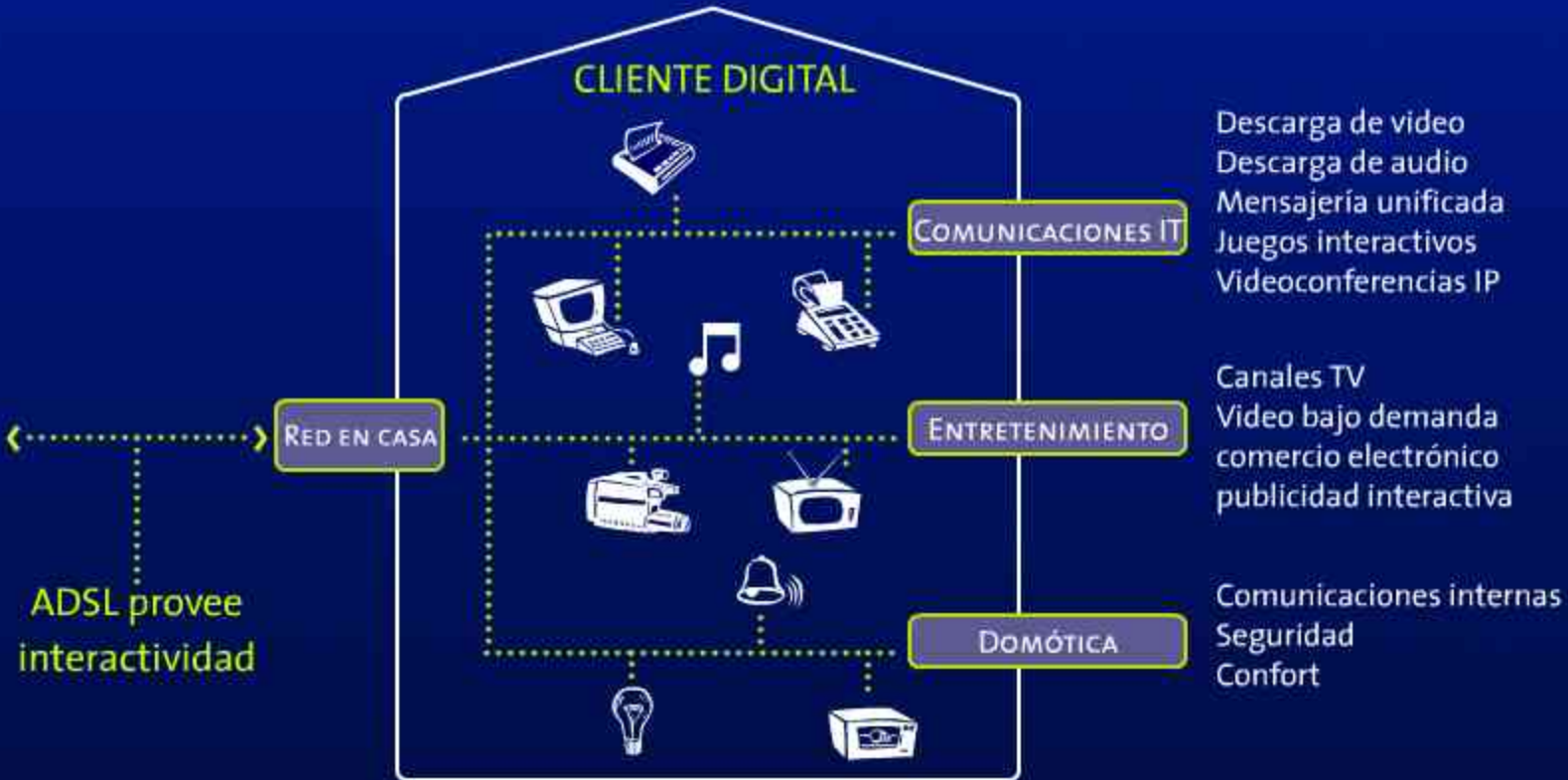
- Planes de minutos empaquetados
- Aumento de la cuota de abono
- ADSL

### La estrategia en telefonía fija en España da sus frutos

	9Mo1	%var. 9Moo
Tráfico (millones minutos)	102.308,00	+33,5%
Líneas equivalentes (millones)	20,7	+3,0%
Líneas por empleado	504,6	+13,0%
Planes de minutos ('000)	3.235,9	273,8%
EBITDA (MILL. EUR)	3.492,9	+3,0%



## ADSL Crea la Oportunidad de Negocio del Cliente Digital



# Líneas de Negocio

## Telefónica de España

### Fábrica de Contenidos de Banda Ancha: más allá de la conectividad

Portal de Banda Ancha basado en nuestra producción de contenidos...



Fuente: Antena3tv.com



**Los Caños.** De cantar comparsas a llenar conciertos. Ellos nos cuentan los secretos de su éxito. [Más info.](#)



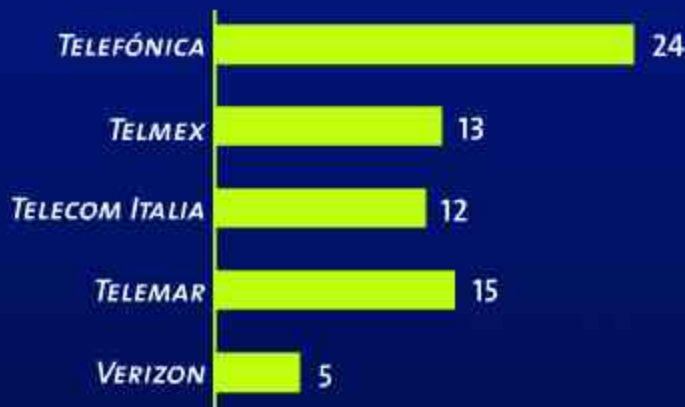
...fácilmente adaptable a nuestros mercados naturales ... con otros contenidos y formatos

# Líneas de Negocio

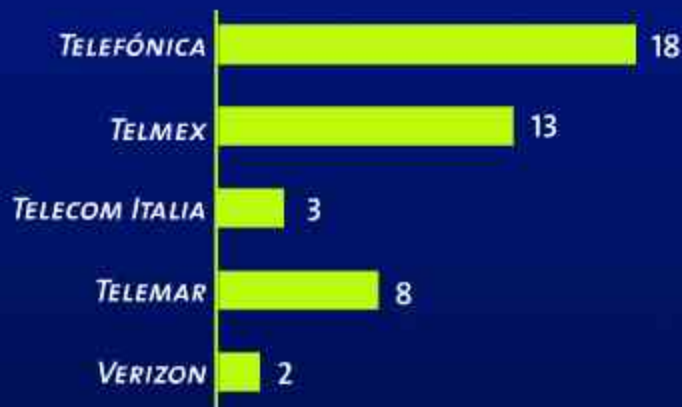
## Telefónica Latinoamericana

### Latinoamérica: Liderazgo en Telefonía Fija

LIS TOTALES EN LATINOAMÉRICA POR OPERADOR  
(SEP '01, MILLONES DE LÍNEAS)



LIS PROPORCIONALES EN LATINOAMÉRICA POR OPERADOR  
(SEP '01, MILLONES DE LÍNEAS)



Primer operador en la región  
Latinoamérica representa el 54% del total de LIS de Telefónica  
Telesp como motor del crecimiento: 52% del total de LIS en la región y 85% del  
incremento de líneas Latam en los primeros 9 meses de 2001  
Estrategia de crecimiento rentable

Fuente: Informes de compañías



# Líneas de Negocio

## Telefónica Latinoamericana

### Latinoamérica: Experiencia probada

En el momento  
de la adquisición    06/30/01    % Var.

## TeleSP

(adquisición  
en agosto 98)  
3 años de gestión

- LIS (´000)	6.407	12.006	87%
- Líneas por empleado	338	979	190%
- Tiempo de espera (meses)	105	2	-98%
- EBITDA (mill US\$)	2.046	2.213 (1)	8%
- Margen EBITDA (2)	58%	64%	6 p.p.

## TASA

(adquisición  
en noviembre 90)  
11 años de gestión

- LIS (´000)	1.696	4.450	162%
- Líneas por empleado	78	504	546%
- Tiempo de espera (meses)	49	0.3	n.m.
- EBITDA (mill US\$)	637	1.864 (1)	193%
- Margen EBITDA	38%	53%	15 p.p.

(1)Último año completo  
(2)Neto de interconexión

EQUIPOS PREPARADOS CON GRAN EXPERIENCIA EN ADQUISICIONES





# Líneas de Negocio

## Telefónica Latinoamericana

Abrimos Nuevas Oportunidades de Crecimiento: Brasil 2002

### OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Creación de un líder de servicios de larga distancia

Desarrollo de negocios de Datos y Servicios de Valor Añadido para empresas

Completar la red de banda ancha en Brasil



### POSICIÓN COMPETITIVA

12 millones de líneas en servicio  
Sao Paulo: 40% tráfico de Larga Distancia  
Telesp: >80% cuota mdo. Intra-estatal

Sao Paulo: 80% de las 250 empresas más grandes de Brasil  
90% de ellas son clientes de Telesp  
Adquisición de la red de datos nacional de Itaú (4.000 POPs)

Intercambio de capacidad con Emergia  
Necesidades de banda ancha del Grupo

- Mercado de 10.000 millones de Euros
- Apalancamiento en Grupo

- Mínimo Capex adicional
- EBITDA > 0 desde el primer año

# Líneas de Negocio

## Telefónica Latinoamericana

Abrimos Nuevas Oportunidades de Crecimiento: Brasil 2002

### OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Creación de un líder de servicios de larga distancia

Desarrollo de negocios de Datos y Servicios de Valor Añadido para empresas

Completar la red de banda ancha en Brasil



### POSICIÓN COMPETITIVA

12 millones de líneas en servicio  
Sao Paulo: 40% tráfico de Larga Distancia  
Telesp: >80% cuota mdo. Intra-estatal

Sao Paulo: 80% de las 250 empresas más grandes de Brasil  
90% de ellas son clientes de Telesp  
Adquisición de la red de datos nacional de Itaú (4.000 POPs)

Intercambio de capacidad con Emergia  
Necesidades de banda ancha del Grupo

-Mercado de 10.000 millones de Euros

-Apalancamiento en Grupo

-Mínimo Capex adicional

-EBITDA > 0 desde el primer año

# Líneas de Negocio

## Telefónica Móviles

### UMTS en Alemania: Grupo 3G





# Líneas de Negocio

## Telefónica Móviles

Abrimos Nuevas Oportunidades de Crecimiento:  
Joint Venture con Portugal Telecom



- \* 11 millones de clientes controlados (sep. 01)
- \* Mercado potencial de 95 millones de habitantes (56% de Brasil)
- \* 60% de cuota de mercado en las áreas presentes
- \* Líder en 5 de las 6 áreas más ricas de Brasil (71% del PIB)
- \* Único operador celular en Sao Paulo y Rio de Janeiro
- \* Ingresos 2000: 3.000 millones de dólares
- \* EBITDA 2000: 890 millones de dólares



# Líneas de Negocio

## Terra-Lycos

### Evolución de las Principales Magnitudes

		OPV (Nov. 99)	Hoy (Sep. 01)
Ingresos (M€)	.....>	78.5 (1)	690 - 705 (1)
EBITDA %	.....>	-109 (1)	-29 (1)
Suscriptores (M)	.....>	0.8	4.3
Páginas Vistas (M)	.....>	10	481
Número de Países	.....>	8	43

Ingresos y EBITDA

(1) Para el año completo: 1999 y 2001 respectivamente

# Líneas de Negocio

## Terra-Lycos

Datos Financieros



INGRESOS

EBITDA %



# Líneas de Negocio Terra-Lycos

Un Ejemplo OBP, ADSL Plus en España



### Expansión del Modelo de Negocio en Toda la Cadena de Valor

INFORMACIÓN	ELECCIÓN	CONTACTO	TRANSACCIÓN	ENTREGA
<b>PÁGINAS BLANCAS</b>				
60,1 mill. consultas/mes (1)				
<b>PÁGINAS AMARILLAS</b>				
39,4 mill. consultas/mes (1)				
<b>PÁGINAS HABLADAS</b>				
Más de 133.800 llamadas/mes (2)				
<b>PRODUCTOS ONLINE</b>				
Más de 30 mill. de páginas vistas en Agosto 2001 (3)				

## Satisfacción del Cliente

- (1) Fuente: EMER, media mensual últimos 12 meses (Novoo-Octo1)
- (2) Fuente: TPI, media año 2001 (Enero-Septiembre)
- (3) Fuente: OJD



El Círculo Virtuoso del Modelo de Negocio y el Uso,  
Explican la Estabilidad del Mercado de Directorios

### EJEMPLO: NEGOCIO EDITORIAL TPI ESPAÑA

EL 60% DE LAS CONSULTAS A PÁGINAS AMARILLAS FINALIZAN EN COMPRA

COMPRAS INDUCIDAS: 47 BILLONES

Consultas<sup>(1)</sup>:  
Páginas Blancas: 749 millones  
Páginas Amarillas: 451 millones

Uso Páginas Amarillas  
63% Individuales  
72% Empresas

<sup>(1)</sup> Uso Residencial



# Líneas de Negocio

## Telefónica Publicidad e Información

La Expansión de Latinoamérica Aporta un Mercado de Más de 5 Millones de Empresas y Más de 289 Millones de Habitantes

### Latinoamérica ofrece a TPI

- Mercados de alto potencial de crecimiento
- Acceso a los líderes de cada mercado
- Transferencia de Know how
- Apalancamiento sobre otros activos de Telefónica
- Sinergias entre filiales: centralización de compra de papel, edición, producción, etc

#### PERÚ\*

- Cuota de mercado: 82%
- Anunciantes únicos: + 42.200

#### CHILE

- Cuota de mercado: 93%
- Anunciantes únicos: + 55.000

#### BRASIL

- Cuota de mercado\*\*\* (Sao Paulo capital): 17-20%
- Anunciantes únicos: + 15.000
- Ingresos 2000: 35 € M

#### ARGENTINA\*

- Cuota de mercado\*\*: 90%
- Anunciantes únicos: + 66.800

#### ESPAÑA

- Cuota de mercado: 87%
- Anunciantes únicos: + 466.000
- N° usuarios: +29,3 millones
- Ingresos 2000: 376 € M

\*Perú y Argentina: Adquisición pendiente

\*\* En el área donde opera: Buenos Aires y el Sur de Argentina

\*\*\* Esperado año 2001



# Líneas de Negocio

## Telefónica Publicidad e Información

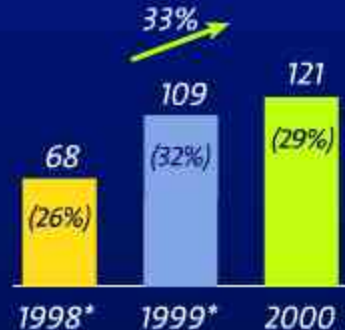
### Principales Datos Financieros

EUR Millones

Ingresos



EBITDA ( Margen)



TAAC

\* Proforma

Expectativas 01	%VAR 01/00
INGRESOS	+18/23%
EBITDA	+1/5%

### Reposicionamiento Estratégico

#### INCUMBENTE EN EUROPA

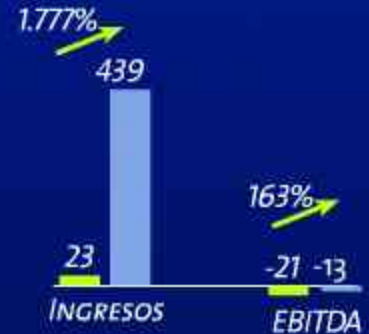
• España

■ Ene - Sep 00  
■ Ene - Sep 01



#### NUEVO ENTRANTE EN EUROPA

• Mediaways (ALE)  
• Atlanet (IT)  
• ETI (AUS)



### EBITDA CUOTA MERCADO

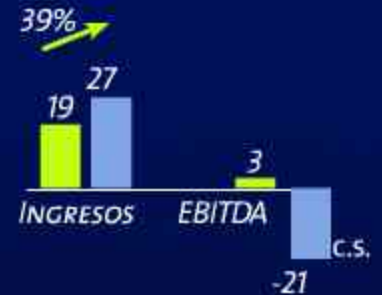
#### INCUMBENTE EN AMÉRICA

• Argentina  
• Brasil  
• Chile  
• Peru



#### NUEVO ENTRANTE EN AMÉRICA

• Colombia  
• Mexico  
• Uruguay  
• USA





# Líneas de Negocio

## Energía

### Introducción de la Última Tecnología



- Primer backbone de alta capacidad en Latam
- Servicios a todas las líneas de negocio en todos los países
- Acceso flexible y no discriminatorio
- En servicio desde Marzo 2001
- CAPEX de 1.300 Mill. US\$

# Resultados Financieros y Perspectivas

Crecimiento Sostenido de Resultados

Millones de Euros	2000	% Var.	9Mo1	% Var.
Ingresos	28.485,5	24,1	23.083,4	11,2
EBITDA	11.918,8	9,5	9.641,2	9,5
EBIT	4.958,0	3,8	4.157,4	8,3
Beneficio Neto	2.504,8	38,8	1.591,0	7,2
Bº Neto excl. F.Comercio (*)	3.005,4	50,3	2.236,7	26,1

(\*) Amortización del Fondo de Comercio consolidado

# Resultados Financieros y Perspectivas

Estamos Preparados para Triunfar en Todos los Posibles Escenarios

## El mejor posicionamiento para todos los escenarios

Sólidos beneficios gracias a nuestra posición en los negocios estratégicos

Sólidas opciones gracias al equilibrio de nuestro balance

### Tipos de escenarios

- de bajo crecimiento .....
- de "despegue del UMTS"
- de "explosión del ADSL"
- de éxito de "killers applications"
- "cualquier" escenario

Nuestra fortaleza en los negocios estratégicos nos permite obtener sólidos resultados en los escenarios de bajo crecimiento

Nuestra cartera de opciones nos asegura la captura de valor en los escenarios de crecimiento

# Resultados Financieros y Perspectivas

## Garantía de Crecimiento y Calidad en Cuenta de Resultados



- Aumentar el crecimiento de los negocios tradicionales por medio de nuevos servicios y productos
- Mejorar el comportamiento de los nuevos negocios

- Eficiencia
- Política de control de costes
- Materialización de sinergias

- Rotación de activos
- Reducción de Capex
- Reducción del capital invertido

\* Miles de millones de Euros, con tipo de cambio constante

\*\* Excluye amortización del fondo de comercio



## Grados de Libertad y Disciplina Financiera

### NUESTRA FORTALEZA

#### GRADOS DE LIBERTAD

- La única Telco con todas las opciones abiertas
- Los retornos futuros no están comprometidos por el pago de la deuda a corto plazo
- Flexibilidad estratégica: monedas de adquisición, organización horizontal, diversificación

### NUESTROS COMPROMISOS

#### DISCIPLINA FINANCIERA

- Control del capital invertido
- Asignación del capital según su rentabilidad
- Mantener el equilibrio entre el plazo de vencimiento medio de la deuda y su repago, con los flujos libres de caja

# Telefonica

---

