



*Telefónica*

UNA VISIÓN MULTINACIONAL DE LOS  
NEGOCIOS DE LAS TELECOMUNICACIONES

CÉSAR ALIERTA  
PRESIDENTE EJECUTIVO TELEFÓNICA S.A.

LA ERA DE LA BANDA ANCHA  
UIMP

SANTANDER  
2 de Septiembre de 2002

# Indice

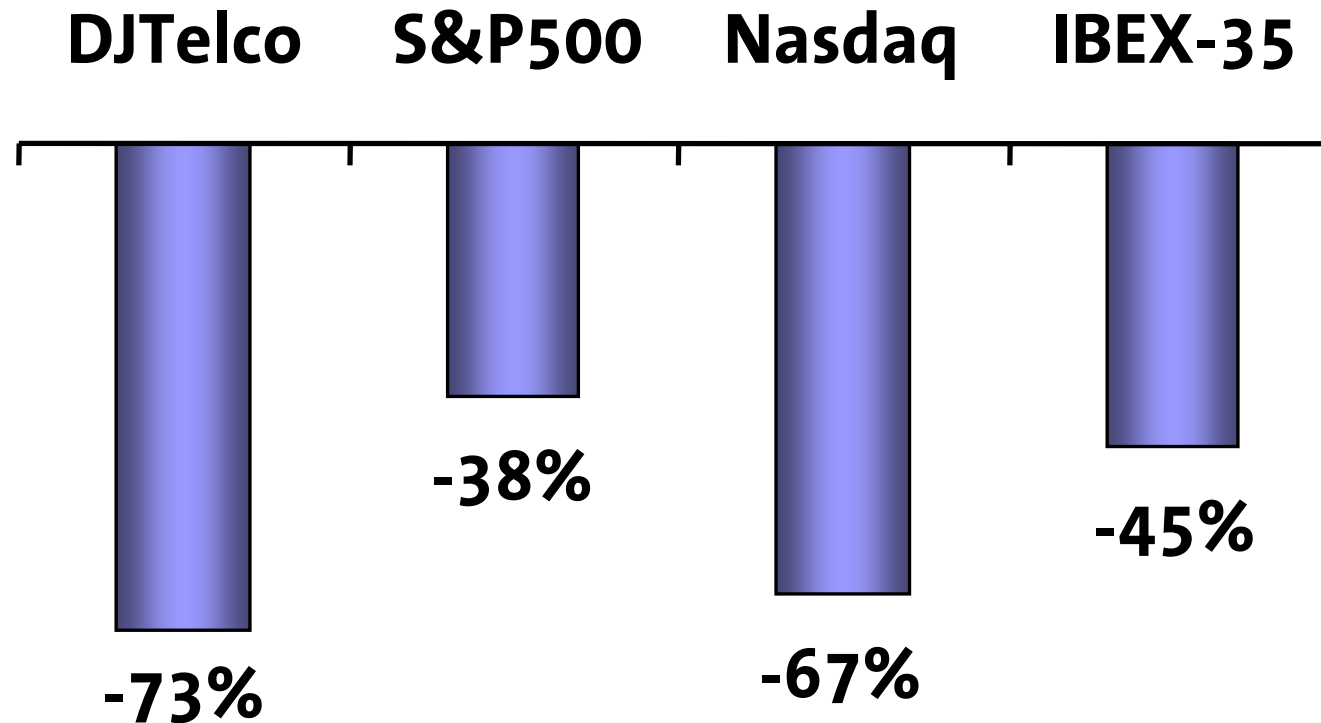
- El entorno actual del sector de las Telecomunicaciones
- Visión y decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa
- Sin un sector Telco rentable no habrá *Era de la Banda Ancha*
- La necesidad de un nuevo Marco Regulatorio
- Conclusiones



## El entorno actual del Sector de las Telecomunicaciones

# La crisis bursátil ha afectado especialmente a los valores tecnológicos

De 31-dic-99 a 29-ago-02



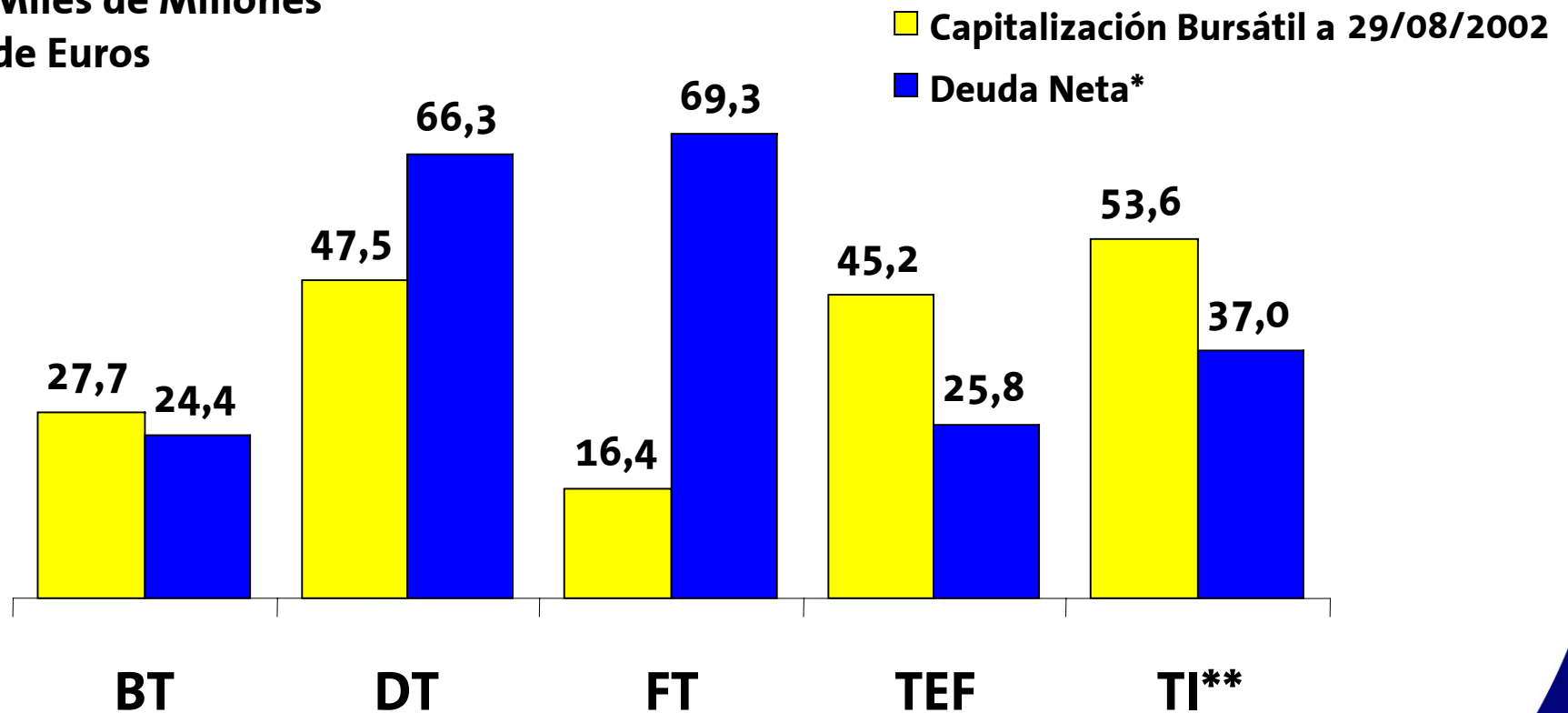
Fuente: Bloomberg

# ¿ Por qué el deterioro de las expectativas en el sector TMT ?

- **Sobrevaloración de tasas de crecimiento esperadas.**
- **Retrasos en la disponibilidad de nuevas tecnologías.**
- **Horizontes de rentabilidad excesivamente anticipados.**
- **Sobreactuación regulatoria.**
- **Estrategias de crecimiento no orgánico poco fundamentadas.**

# Elevado endeudamiento

Miles de Millones  
de Euros

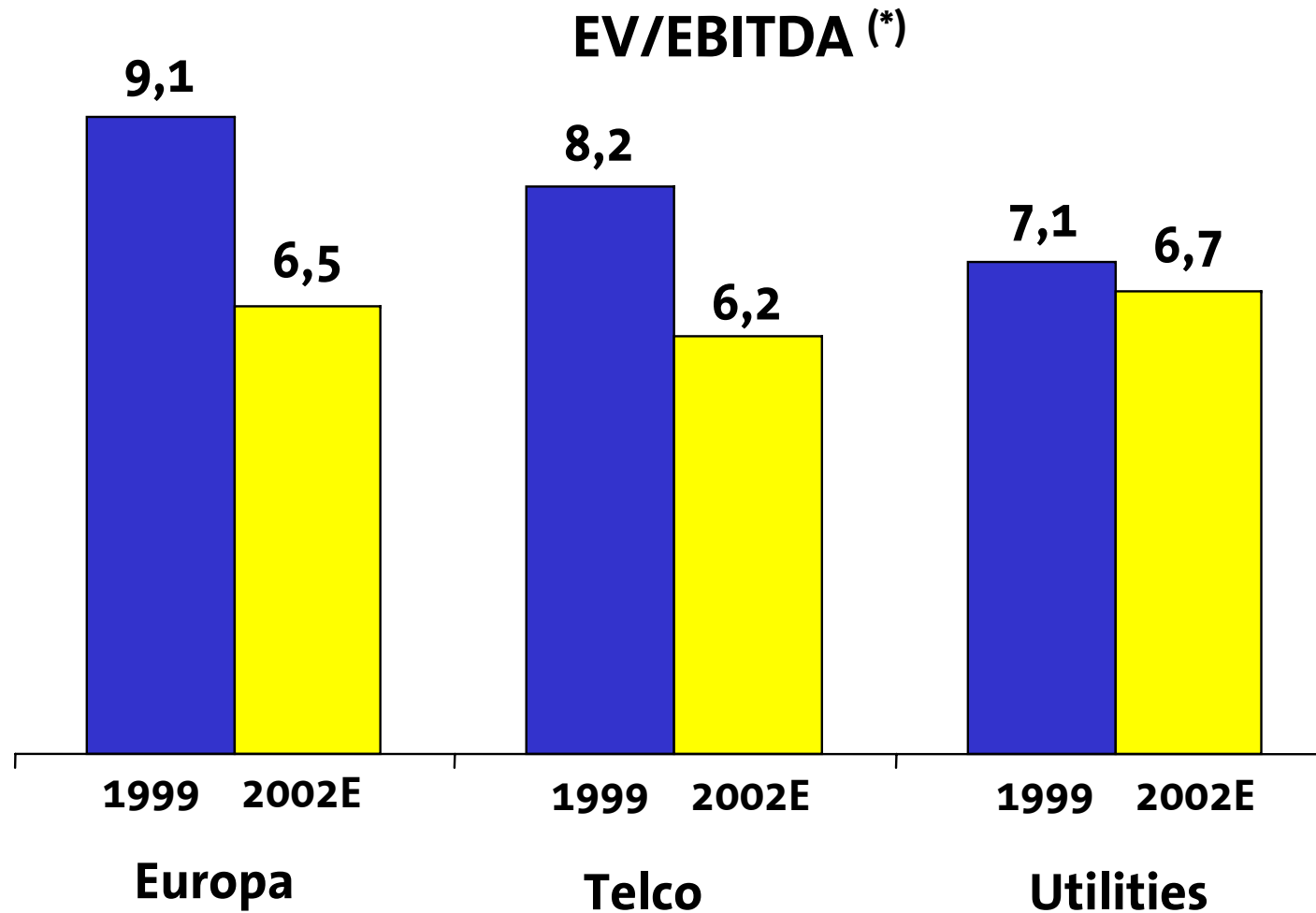


\* Últimas cifras publicadas: BT, DT y TEF a 30/06/02; TI a 31/03/02; FT a 31/12/01

\*\* Incluida en Telecom Italia deuda de Olivetti

Fuente: Informes Anuales y Semestrales, SSSB, ABN Amro y Bloomberg

# La corrección bursátil sitúa al sector Telco en múltiplos en línea con los de las *utilities*

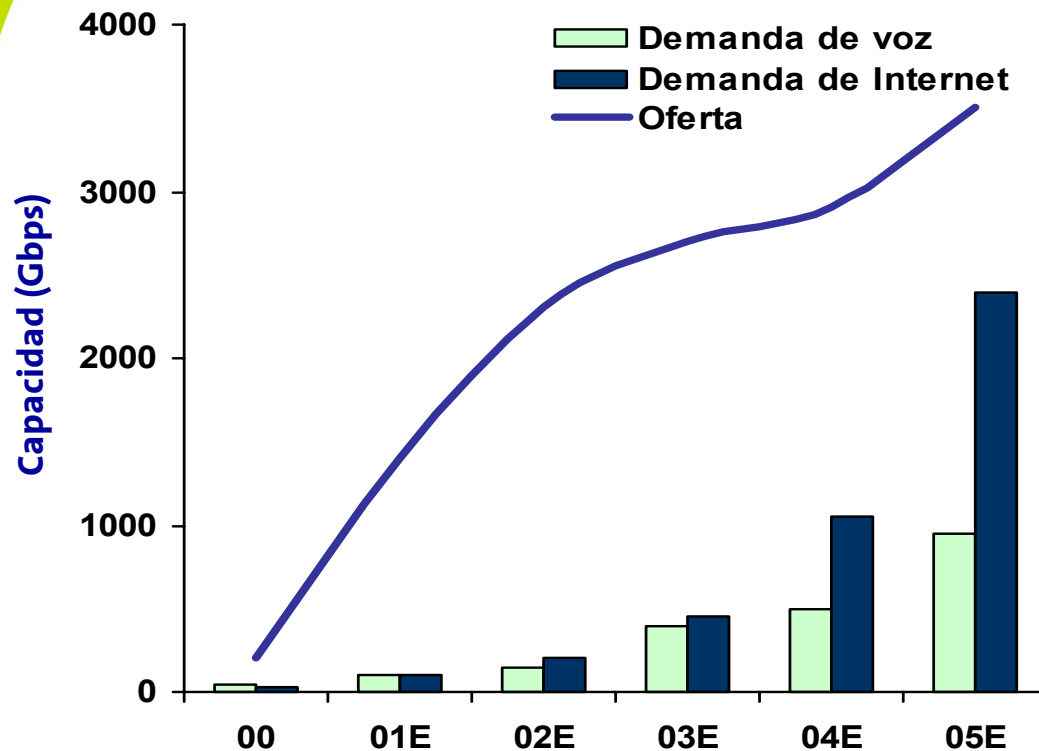


(\*) EBITDA ajustado

Fuente: Deutsche Bank, *Running the Numbers, Sectors and Countries*, Agosto-Octubre 2002

# Exceso de capacidad de transmisión

## Oferta y demanda de ancho de banda transatlántico 2000-2005E



Fuente: Probe Research; Level 3 Communications; ING Barings LLC; ING Barings, Telecommunications Services, 3/01; Total Telecom; Entrevistas; Análisis de Cap Gemini Ernst & Young y Ernst & Young

## Compañías afectadas relevantes

**MCI-Worldcom**

**Global Crossing**

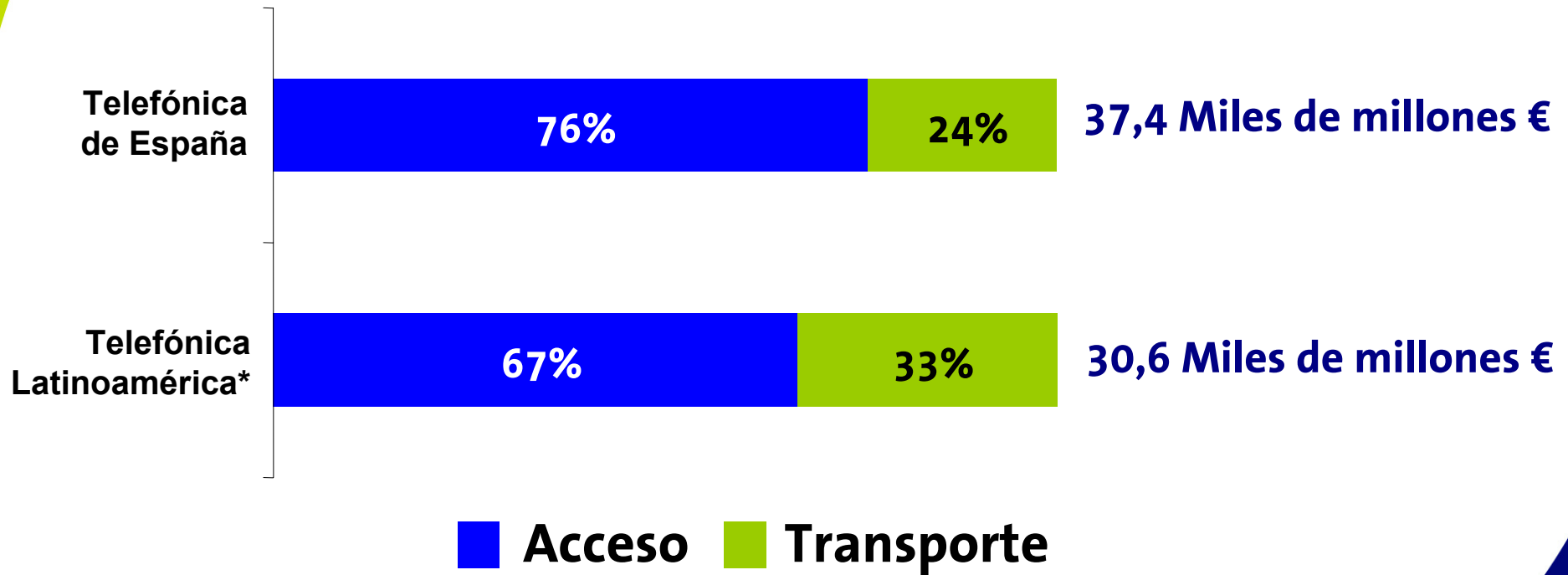
**KPN-Qwest**

...



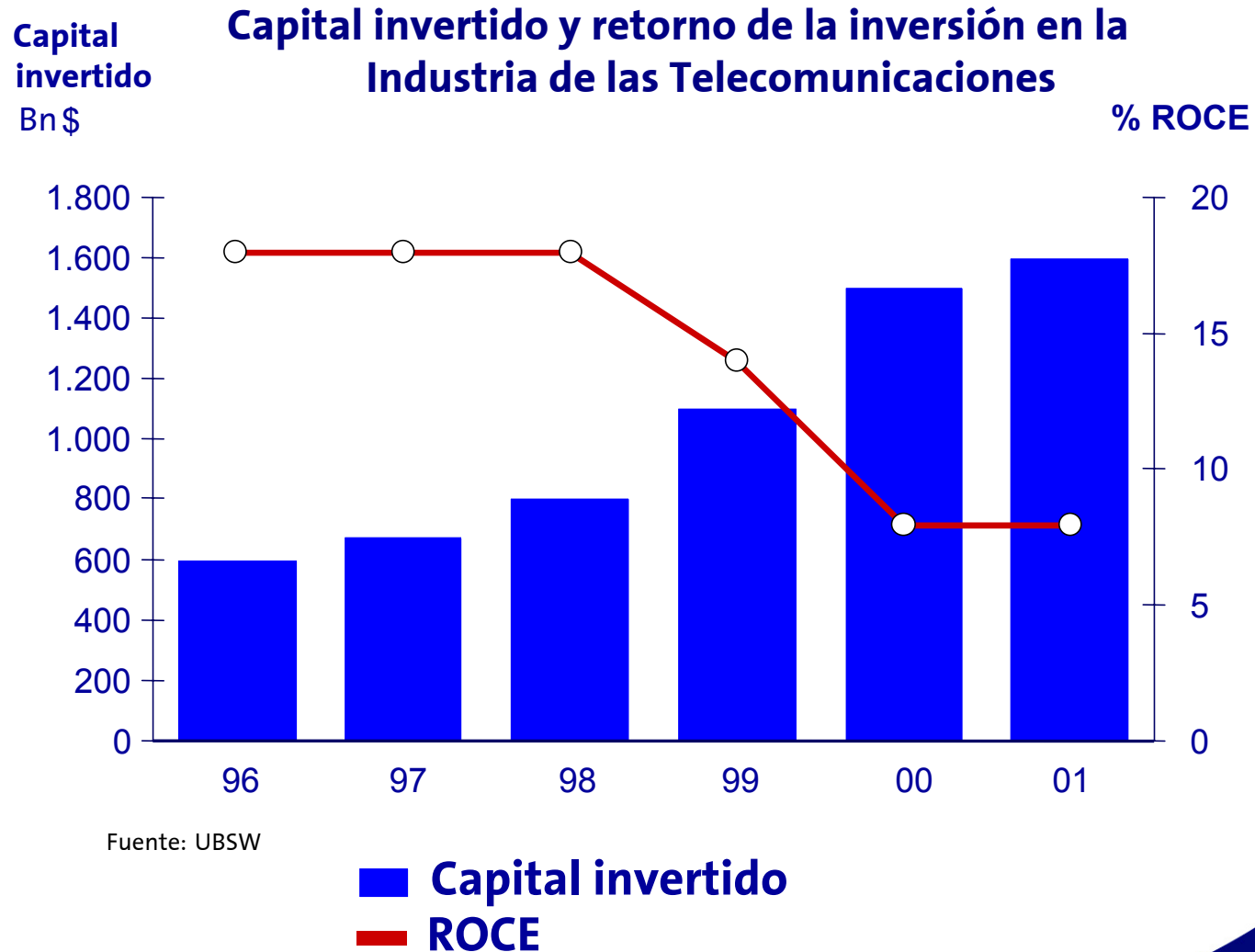
# Estructura de la inversión de Telefónica

**Telefónica: Capex Telefonía fija**  
Capex acumulado a 2001 y su distribución

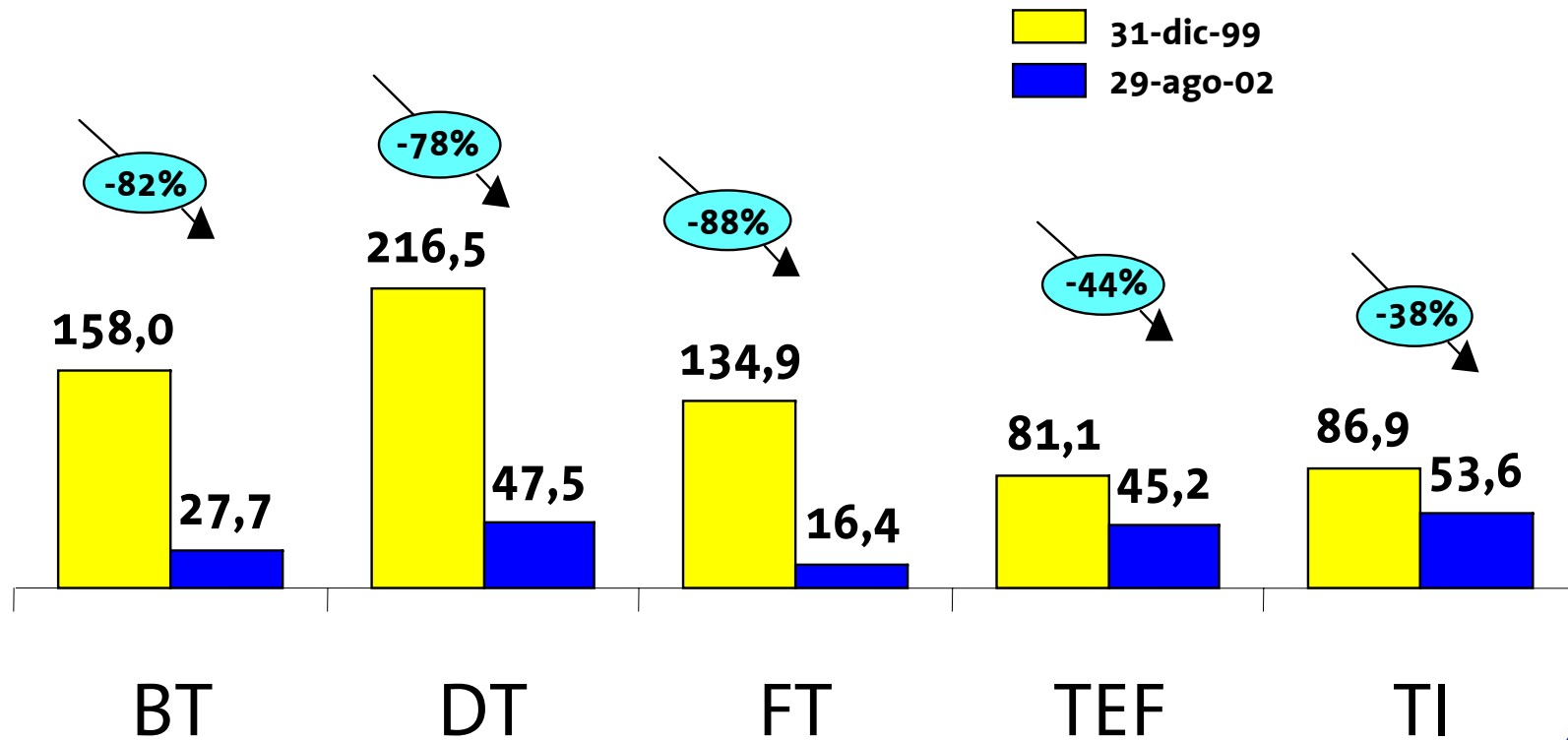


(\*) Incluye la inversión realizada por Emergia

# Rentabilidad de explotación descendente



# El G5 ha perdido 487.000 millones de Euros en capitalización bursátil (8% del PIB de la Zona Euro en 2001)



Fuente: Bloomberg



## **Visión y decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa**

# Los cuatro ejes de la estrategia de Telefónica



# La satisfacción de nuestros clientes es básica para nuestra rentabilidad



**45,4** Millones de Líneas Fijas

**34,1** Millones de Clientes Móviles



**1,2** Millones de Clientes Televisión de Pago

**1** Millón de ADSL en todo el Mundo

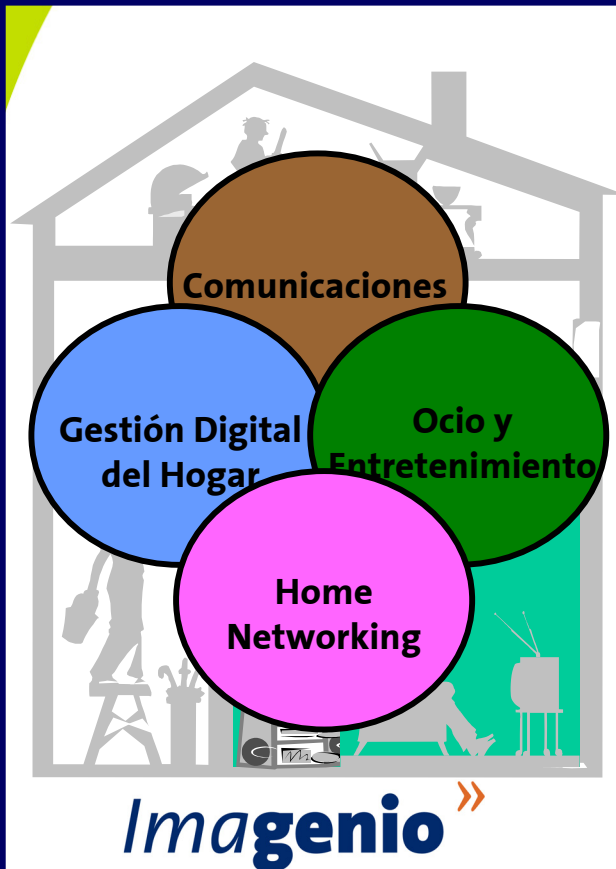


**80,6**

Millones de Clientes

# Evolución de los servicios para cubrir las necesidades del cliente digital

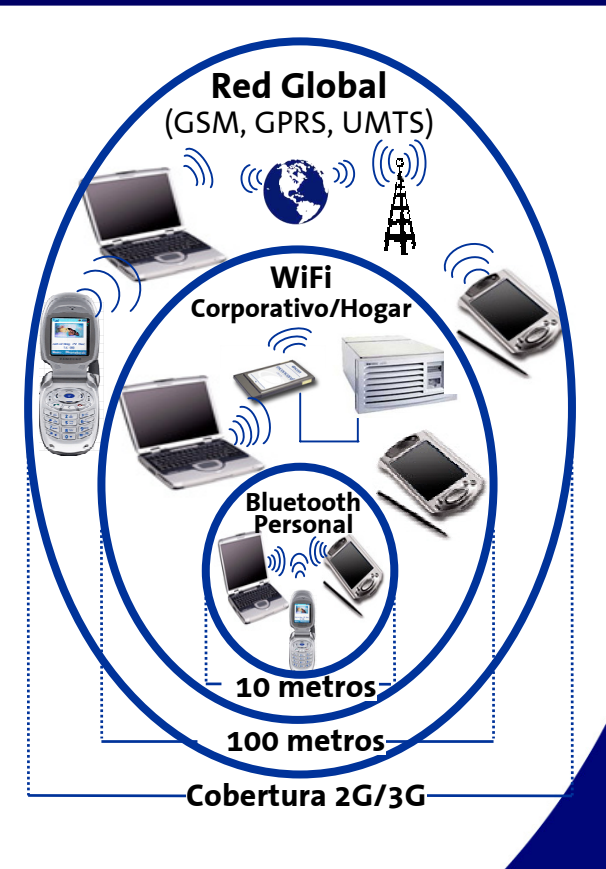
## HOGARES



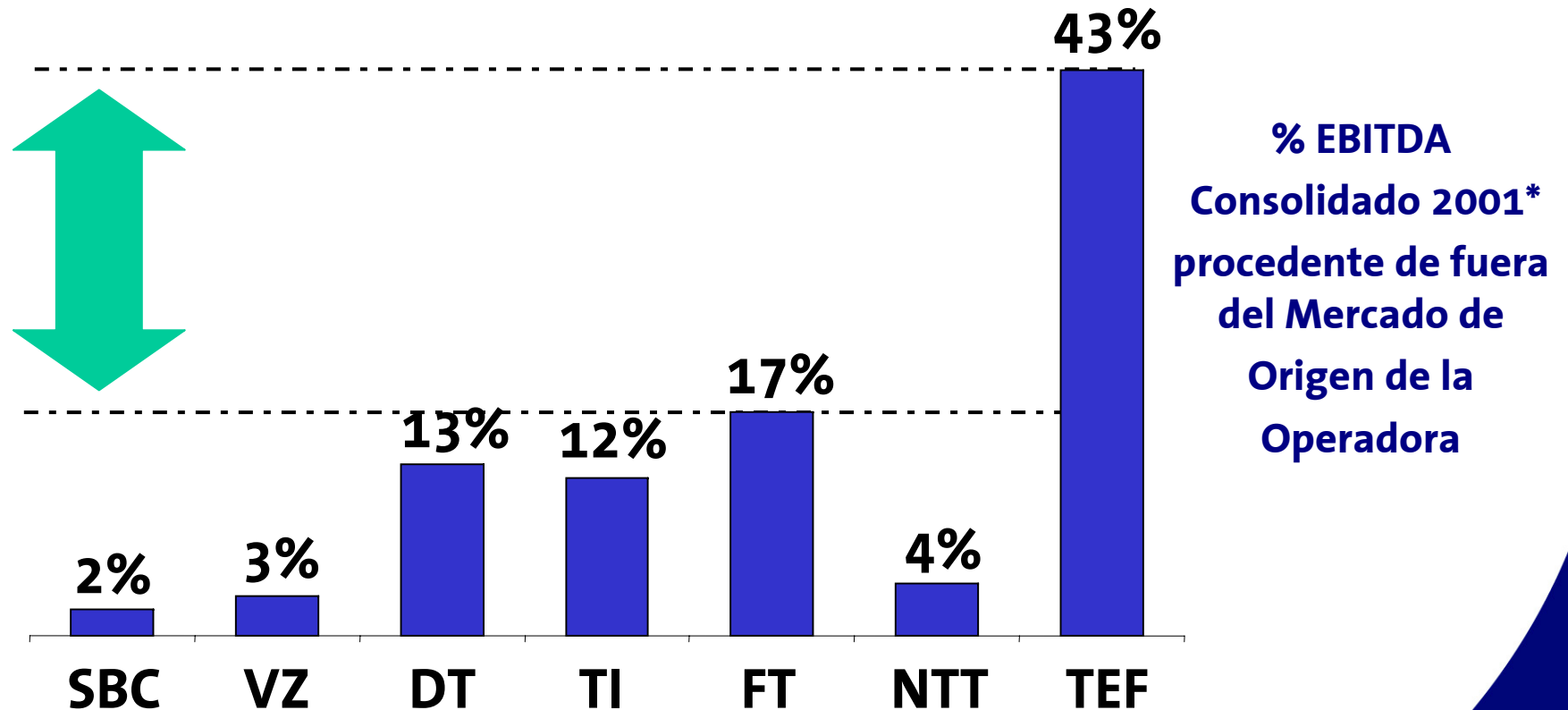
## EMPRESAS



## PERSONAS y VEHICULOS



# Visión multi-doméstica del despliegue geográfico



\* Fuente: Estimaciones de JP Morgan y Resultados Anuales de las compañías



# Estrategia financiera: Crecimiento Rentable

**Crecimiento Rentable**

- ✓ **CRECIMIENTO DE LA BASE DE CLIENTES**
- ✓ **CRECIMIENTO EN EL USO DE LOS SERVICIOS EXISTENTES**
- ✓ **CRECIMIENTO EN NUEVOS SERVICIOS**

- ✓ **AUMENTO DE LA EFICIENCIA OPERATIVA**
- ✓ **EXCELENCIA EN LA EJECUCIÓN DE INVERSIONES**
- ✓ **CRITERIOS CLAROS DE INVERSIÓN**

# Cómo afronta Telefónica esta coyuntura adversa del sector

## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

Maximizar el Flujo Libre de Caja mediante un estrecho control de Opex & Capex

Aflorar el valor de nuestros activos no estratégicos

Analizar selectivamente oportunidades de M&A

## INICIATIVAS DE NEGOCIO

Acelerar la mejora de los resultados de nuestros negocios estratégicos

Capturar el potencial de crecimiento en nuestros mercados naturales

Revertir los negocios que no están proporcionando buenos resultados

Objetivo

Aumento de la rentabilidad del negocio

# Decisiones estratégicas de Telefónica como respuesta al entorno

## Aumento de la rentabilidad del negocio

### Reestructuración de negocios de bajos resultados

- Saneamiento de activos UMTS en Europa por valor de 4.837,5 Millones de Euros.
- Saneamiento de los negocios de datos en Europa:
  - Saneamiento de activos de nuevos entrantes europeos por valor de 530 Millones de Euros.
  - Venta de European Telecom International.
- Reestructuración de los activos de Media:
  - Acuerdo de fusión Vía Digital/Sogecable en 1T02.
  - Integración de Onda Cero en Antena3.
  - Venta de Azul TV.
  - Spin-off de actividades en Admira & Telefónica Contenidos.

### Foco en los negocios clave y en los mercados naturales

- Congelación de operaciones de telefonía móvil UMTS en Europa, a excepción de España.
- Nueva orientación en los mercados donde somos nuevo entrante en datos / fijo:
  - No estratégicos en el medio plazo.
  - Baja velocidad de desarrollo en el corto plazo.
- Mayor integración de Telefónica Data / Operadora Fija donde somos incumbentes.

### Disciplina financiera

- Reducción del CAPEX compatible con un crecimiento orgánico rentable
- Progreso en reducción de deuda sin desinversión. Compromiso con rating “A”
- Incremento de la autocartera hasta el 1,57% del capital y propuesta de amortización de la misma.
- Propuesta de reinstauración de la política de dividendos.



**Sin un sector Telco rentable no habrá  
*Era de la Banda Ancha***

# La rentabilidad futura del sector está cuestionada

**Progresiva erosión de precios y márgenes en los negocios tradicionales de voz y datos**



**El modelo de los negocios tradicionales ya no es sostenible**



**Es necesario identificar nuevos servicios / negocios / mercados de mayor rentabilidad**

# La principal oportunidad de negocio se identifica con la Banda Ancha

- Los nuevos negocios y servicios de mayor rentabilidad requieren:

## Nuevas infraestructuras de acceso de BA Fijas y Móviles

- UMTS, XDSL, Cable, ....
- Suponen nuevas redes con alto riesgo comercial y tecnológico
- Deben soportar aplicaciones multimedia

## Innovación en Servicios, Aplicaciones y Contenidos

- Oferta atractiva de nuevos y mejores servicios por los que los clientes estén dispuestos a pagar
- Empaquetamiento de servicios múltiples y de mayor valor añadido

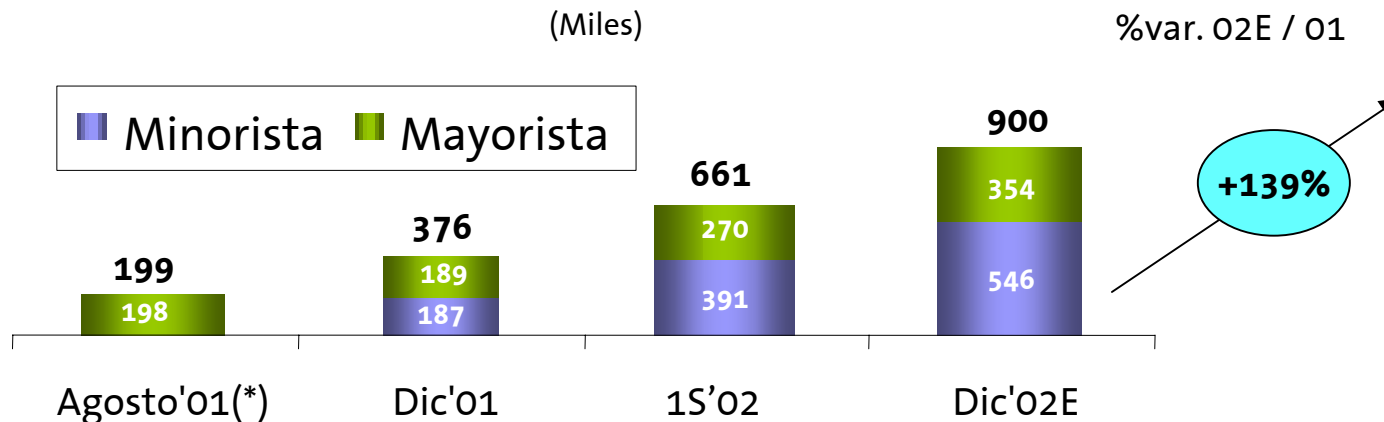
## Creación de nuevos mercados

- Comunicación y promoción de la oferta
- Creación de nuevos hábitos/cambio cultural
- Formación y promoción del uso de las nuevas Tecnologías por y para empresas y ciudadanos (iniciativas públicas y privadas)

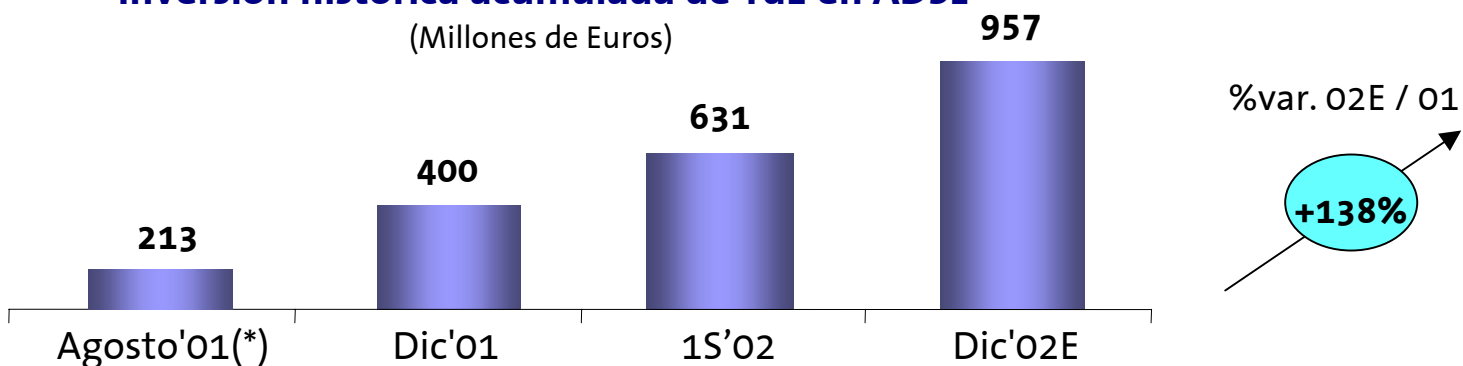
Se requiere un triple esfuerzo inversor

# El futuro de la *Era de la BA* está ligado a las decisiones de inversión de los operadores

**Nº de Conexiones ADSL de TdE**  
(Miles)



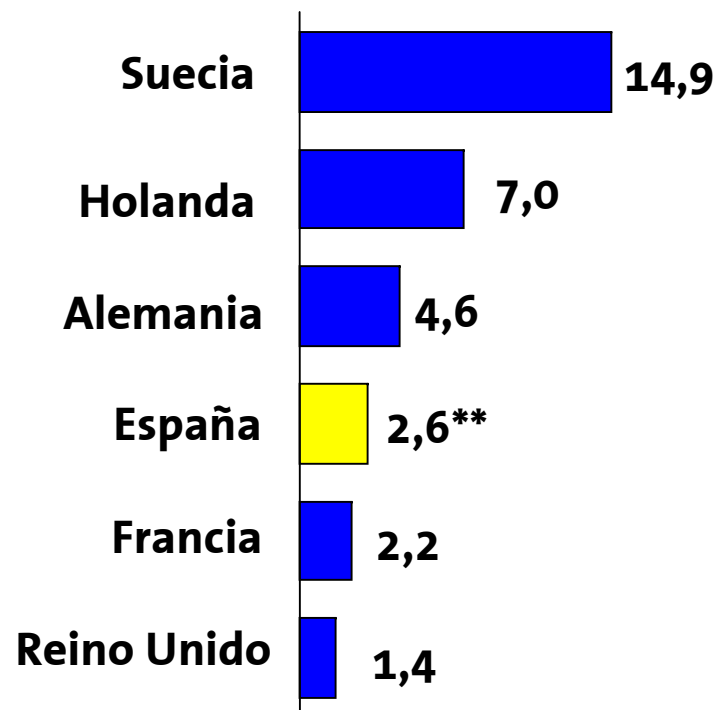
**Inversión histórica acumulada de TdE en ADSL**  
(Millones de Euros)



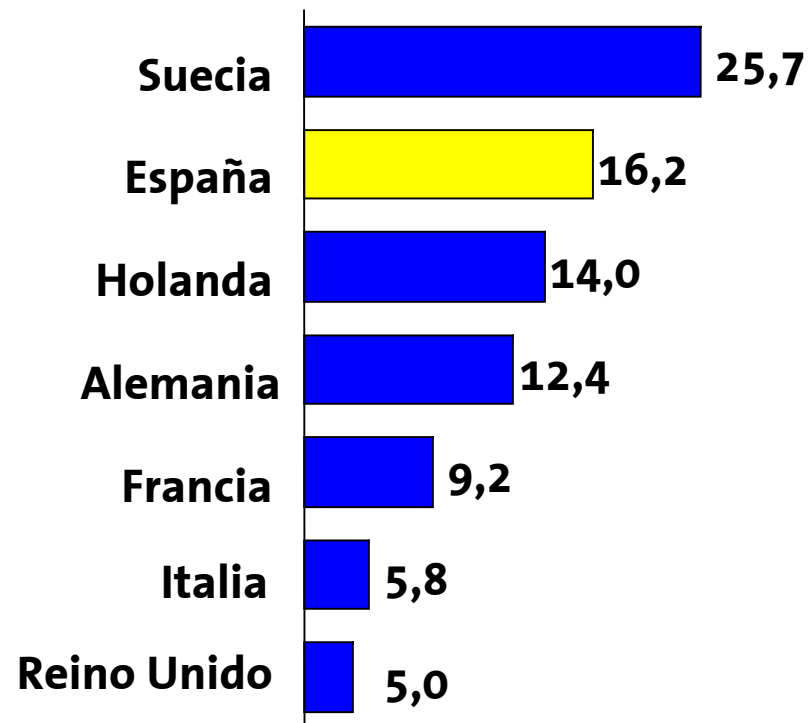
(\*) TdE lanzó el servicio ADSL minorista el 13/08/01, alcanzando al cierre del mes 1.500 usuarios.

# Y Telefónica ha asumido, por anticipado, un fuerte compromiso con la Banda Ancha

**% Penetración de Banda Ancha en Hogares\*  
Abril 2002**



**% Internautas que utilizan Banda Ancha**



\* Número de accesos de BA (ADSL, cable y otros) residenciales entre el número de hogares del país

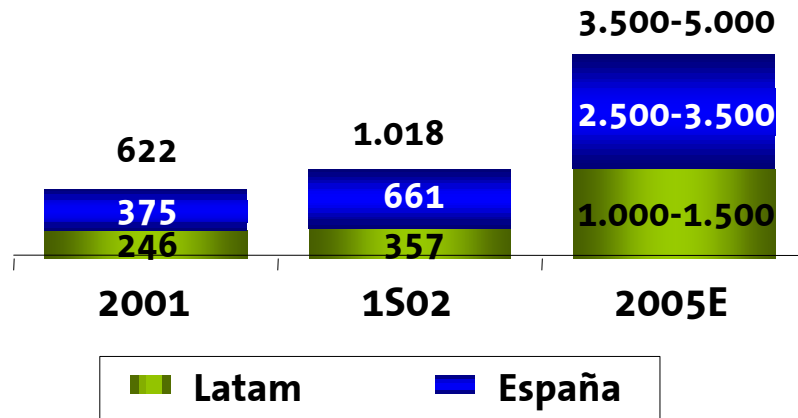
\*\* De los 681.000 accesos BA de España a 30/04/02, 579.000 eran líneas ADSL de Telefónica de España

Fuentes: IDC Abril 2002, Júpiter, ECTA Abril 2002 y análisis internos

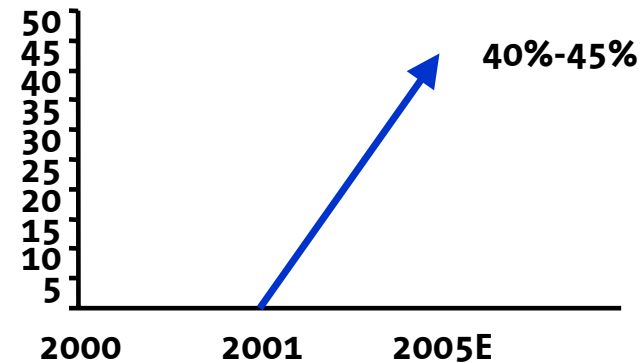


# Telefónica apuesta decididamente por la Banda Ancha como motor de la SI

**Conexiones ADSL del Grupo Telefónica**  
(Miles)

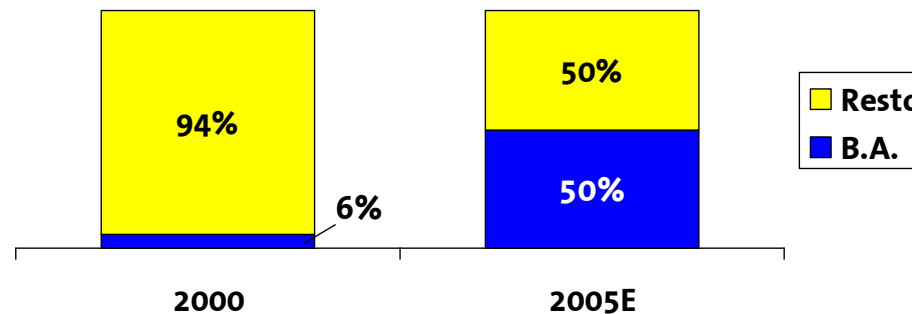


**Proyección de clientes móviles Banda Ancha de Telefónica Móviles España**  
(% sobre Total Clientes)



**Proyección de la evolución del mix de inversión del Grupo Telefónica en España e Hispanoamérica**

Inversión en B.A. vs resto inversión



# Bajo un Modelo de Negocio que permita la rentabilidad de las inversiones

Largo período de recuperación de inversiones

Elevado esfuerzo inversor, sobre todo en los primeros años

**RENTABILIDAD DE LAS INVERSIONES**

Importancia crítica de la excelencia en la ejecución del despliegue y la operación

Desarrollo de servicios y contenidos como palanca crítica para:

- Impulsar el crecimiento de usuarios
- Generar ingresos adicionales para el sector

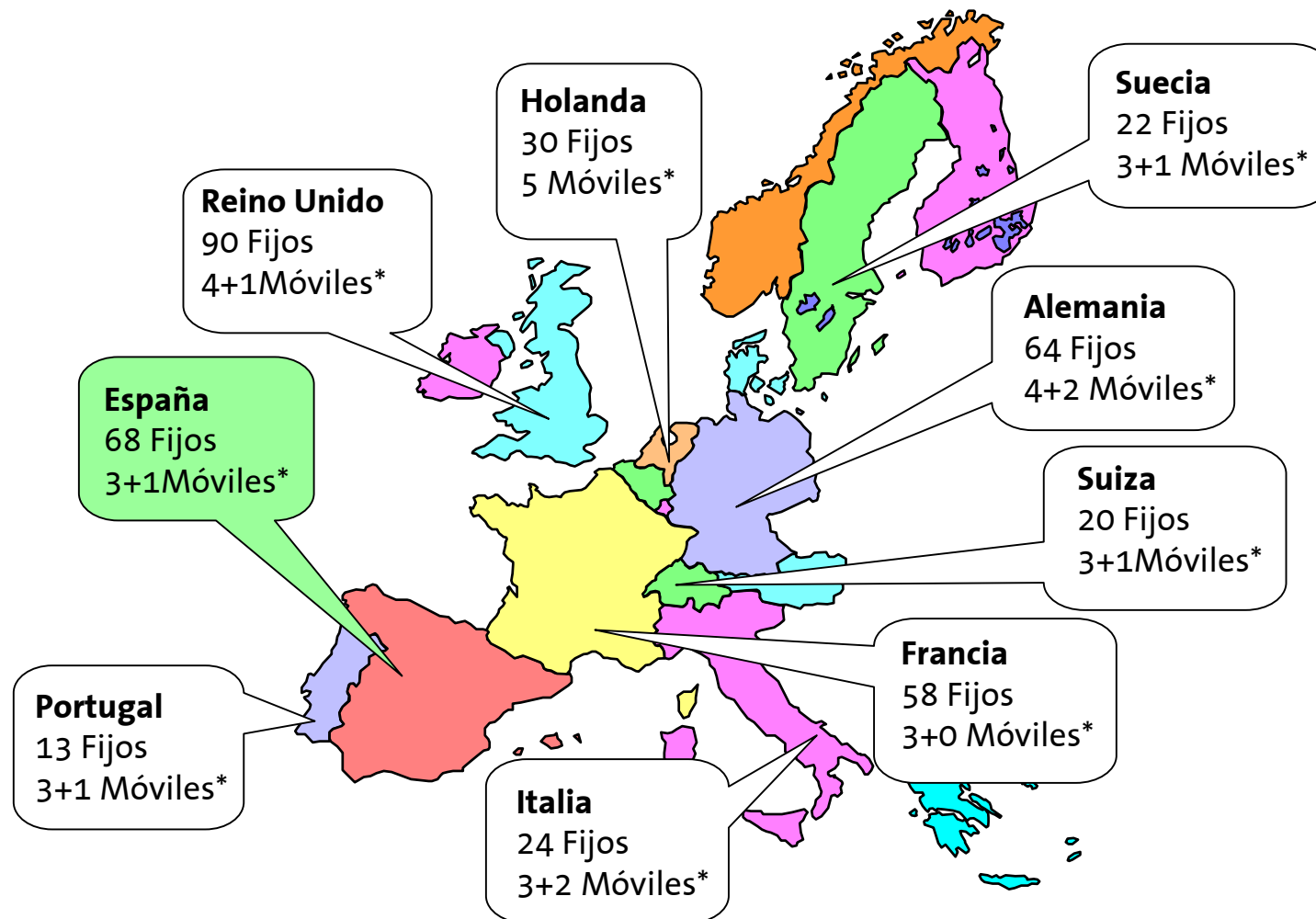


## La necesidad de un nuevo Marco Regulatorio

# Europa debe abrir una nueva fase en el proceso de liberalización de sus telecomunicaciones



# En España se ha multiplicado el número de agentes en el sector

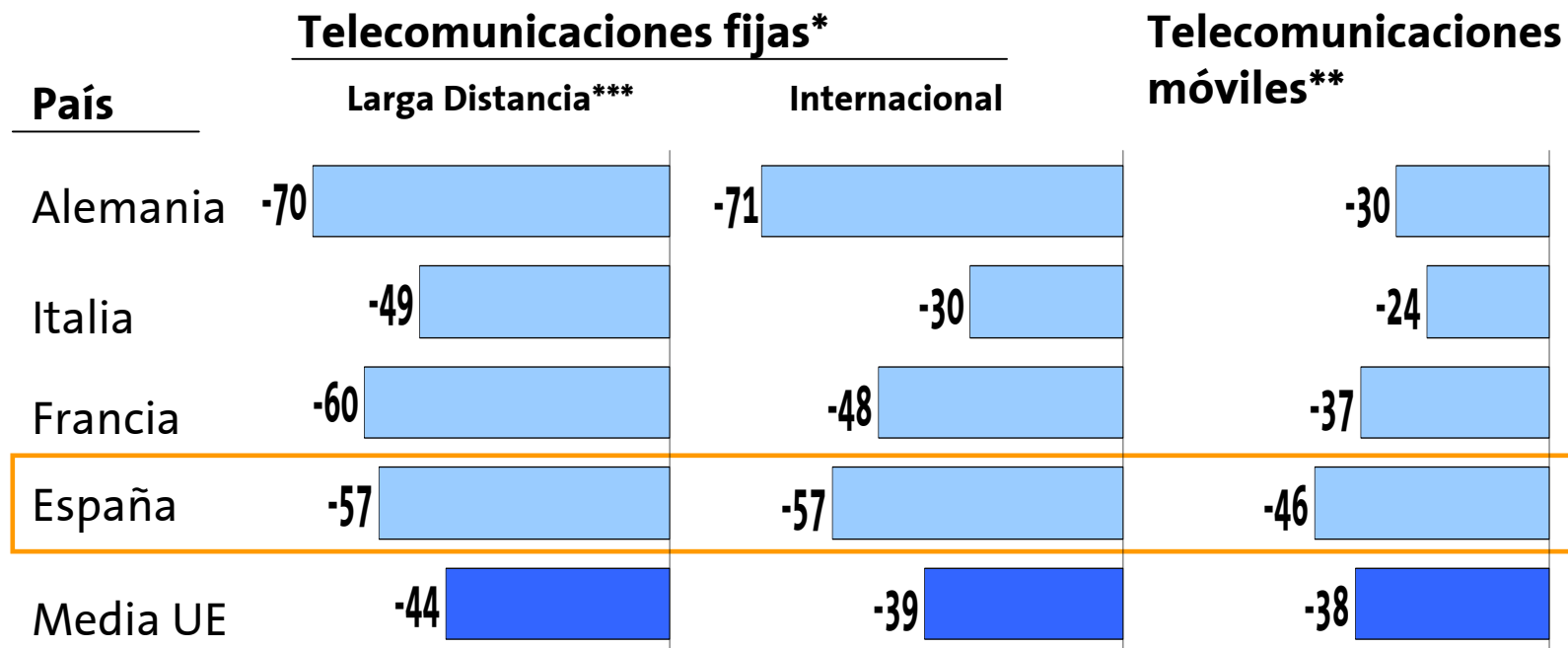


\*Operadores 2G + 3G adicionales

Fuente: Analysys

# Se han producido descensos significativos en los precios de los servicios de telecomunicaciones

Disminución de tarifas 1998-2001 acumulada. Porcentaje



\* Tarifas nominales. Llamada de 3 minutos en hora punta. Incluye coste de establecimiento de llamada y excluye IVA

\*\* Tarifas calculadas como ARPU/MOU

\*\*\* Noviembre 2001

Fuente: Comisión Europea; EMC; Informes Analistas

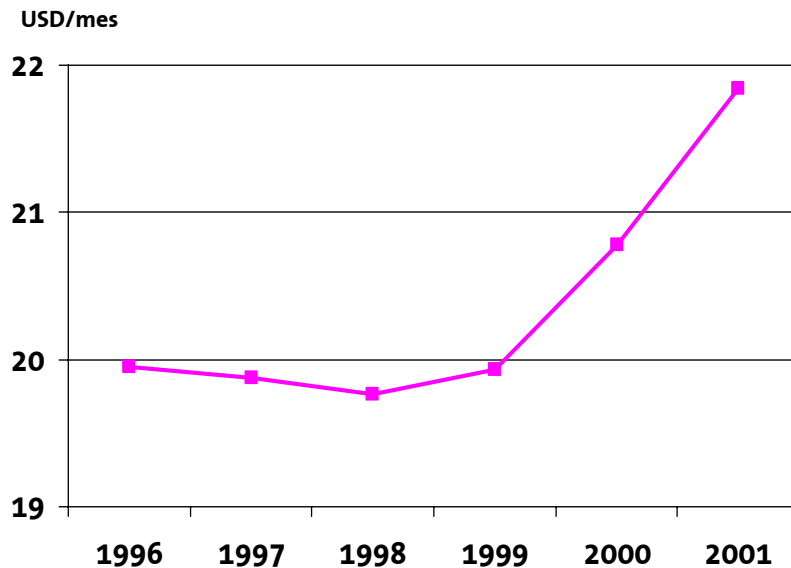
# Evolución de las Tarifas de Telefónica en España

	Variación Acumulada 1997 - 2002	Variación media anual	Variación media anual con respecto al IPC (*)
Metropolitano	4,1	0,7	IPC - 2,10
Provincial	-38,3	-6,4	IPC - 9,15
Interprovincial	-61,2	-10,2	IPC - 12,97
Internacional	-40,5	-6,8	IPC - 9,53
Fijo-Móvil	-37,9	-6,3	IPC - 9,08
<b>Promedio</b>	<b>-34,18%</b>	<b>-5,70%</b>	<b>IPC - 8,47</b>

(\*) Para el año 2002 se incorpora la previsión del Gobierno para el IPC, reflejado en la Ley de Presupuestos Generales del Estado

# El sistema de *price cap* necesita una revisión

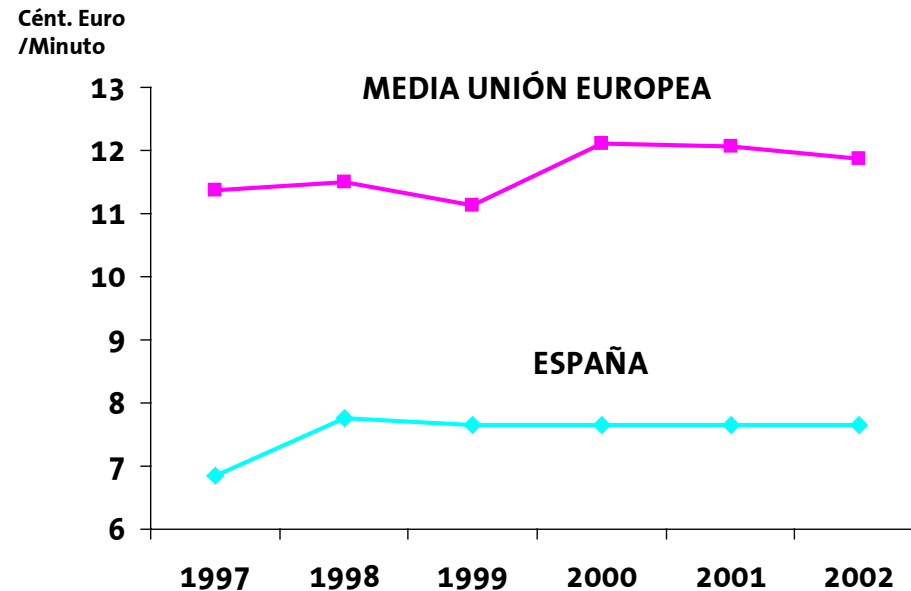
## Evolución de la tarifa plana local residencial en zonas urbanas de EE.UU.



Fuente: FCC

Tras la apertura del mercado local en EEUU, las tarifas se han elevado

## Evolución de las tarifas de Telefonía Local en Europa y España



Fuente: Informes Telefónica de España

Telefónica de España cuenta con las tarifas más bajas de Europa, muy por debajo de la media de la Unión Europea



# Transposición a España del nuevo Marco Regulatorio europeo

- **Es imprescindible mantener el espíritu de desregulación de las Directivas europeas:**
  - Evolución hacia la aplicación ex-post del derecho de la competencia, reduciendo el peso de la regulación ex-ante.
  - Definición de los procedimientos y frecuencia del análisis de la competencia en los distintos submercados que se identifiquen.
  - Inclusión de principios generales de proporcionalidad, aplicación ex-post y carga de la prueba, que eviten obligaciones ex-ante.

# Asuntos críticos para el negocio en España

- Regular solamente los elementos no replicables del acceso.
- Evitar la regulación de mercados emergentes.
- Limitar la intervención en el mercado minorista.
- Gestionar adecuadamente el espectro.
- Concretar un marco regulatorio para el Servicio Universal.
- Estimular la difusión del equipamiento y del uso de las nuevas tecnologías en las empresas y los hogares.



## Conclusiones



## Conclusiones (I)

- **Existe incertidumbre y confusión sobre el futuro del sector, por las desfavorables expectativas de los negocios tradicionales (erosión progresiva de precios y márgenes en los negocios tradicionales de voz y datos).**
- **La Banda Ancha es la principal oportunidad identificada para recuperar niveles de rentabilidad atractivos en un sector en periodo de inflexión.**
- **El esfuerzo inversor necesario sitúa a las Telco como agentes principales en la *Era de la Banda Ancha*, por el mayor riesgo que asumen.**

## Conclusiones (II)

- **Se necesita una nueva regulación:**
  - que fomente la inversión en el acceso
  - que sea predecible y estable
  - que permita conseguir una rentabilidad atractiva de las inversiones, para recuperar así la confianza de los inversores en nuestro sector.
- **Hay que dejar que las fuerzas del mercado actúen libremente para permitir la depuración y consolidación del sector, necesaria para garantizar la viabilidad de la industria.**

## Conclusiones (III)

- **El desarrollo efectivo de la Sociedad de la Información está hoy más que nunca en manos de los poderes públicos que actúan sobre:**
  - la regulación
  - las políticas de promoción de las tecnologías.
- **Sólo con un sector de Telecomunicaciones viable podremos alcanzar con éxito el objetivo de desarrollar adecuadamente el proyecto común de la Sociedad de la Información.**

*Telefónica*

---