



Diego Maus

Director Relaciones con Inversores
Grupo Telefónica

18 de Noviembre 2003

Telefónica

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.

- 1 UNA GESTION ACTIVA DE LAS OPERACIONES EN UN ENTORNO COMPLEJO NOS PERMITE ALCANZAR UN PUNTO DE PARTIDA SÓLIDO**
- 2 PRIORIDADES ESTRATEGICAS Y LINEAS DE ACCION CLARAS PARA EL LOGRO DE UN CRECIMIENTO RENTABLE EN LOS PROXIMOS AÑOS**
- 3 FORTALEZA EN LA GENERACION DE CAJA Y RACIONALIDAD DE LA ELECCION DE ALTERNATIVAS PARA SU USO**

1 UNA GESTION ACTIVA DE LAS OPERACIONES EN UN ENTORNO COMPLEJO NOS PERMITE ALCANZAR UN PUNTO DE PARTIDA SÓLIDO

2 PRIORIDADES ESTRATEGICAS Y LINEAS DE ACCION CLARAS PARA EL LOGRO DE UN CRECIMIENTO RENTABLE EN LOS PROXIMOS AÑOS

3 FORTALEZA EN LA GENERACION DE CAJA Y RACIONALIDAD DE LA ELECCION DE ALTERNATIVAS PARA SU USO

I Fortalecer nuestra posición en mercados estratégicos para capturar crecimiento de clientes

- En telefonía fija en España, estamos gestionando los resultados operativos y manteniendo la excelencia en la generación de caja
- Creciente fortaleza de las operaciones móviles en España

II Gestionar proactivamente el entorno de nuestras operaciones en Latinoamérica

- Firme control de Gastos e Inversiones en todas las operaciones
- Gestión efectiva de la morosidad
- Gestión proactiva de los riesgos financieros

III Fortalecer las facetas comercial y operativa, y mantener la disciplina en Gastos e Inversiones

- Esfuerzos ambiciosos para mejorar eficiencia y flexibilidad en todas las líneas de negocio
- Racionalización de CapEx para reducir la intensidad del capital

IV Restructurar operaciones no rentables para centrarse en negocios estratégicos

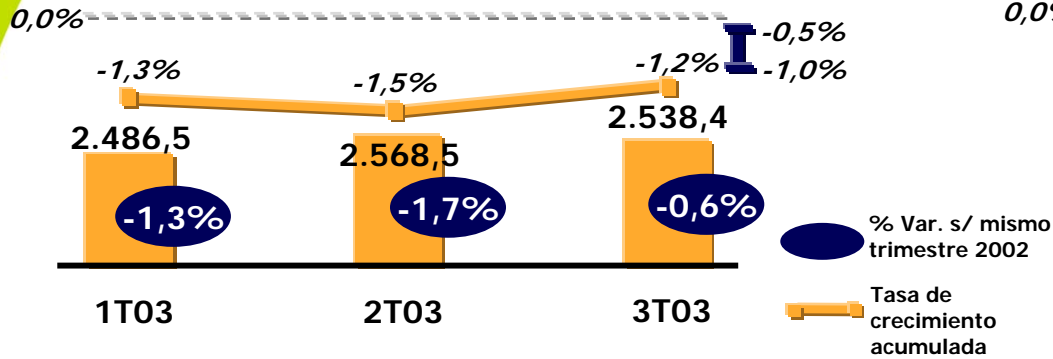
- Operaciones UMTS en Europa, Desinversiones en Media, Acuerdo de fusión Via Digital ...
- Recompra de minoritarios Terra Lycos
- Negocios de Datos y Soluciones para empresas

**Superando los
objetivos de 2003
+
Generando un
free cash flow
sólido
+
Manteniendo un
Balance saneado**

Grupo Telefónica de España: Gestión de los resultados Operativos y excelencia en generación de caja...

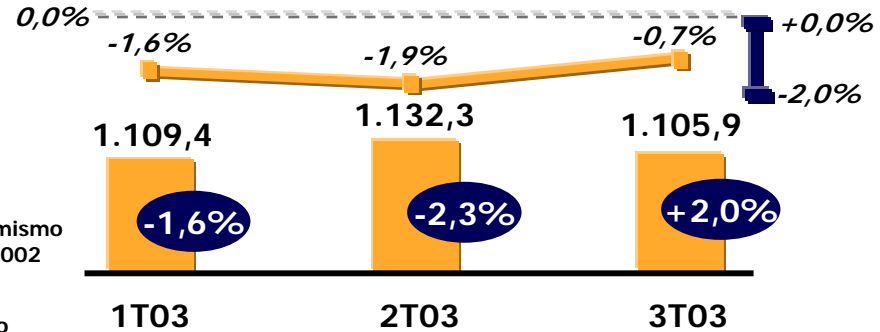
INGRESOS DE EXPLOTACION (Millones de €)

Objetivo 2003

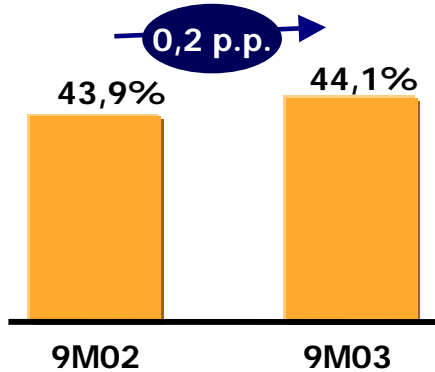


EBITDA (Millones de €)

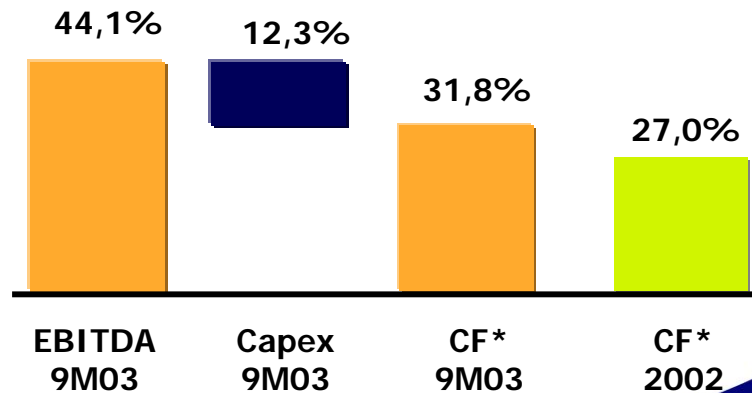
Objetivo 2003



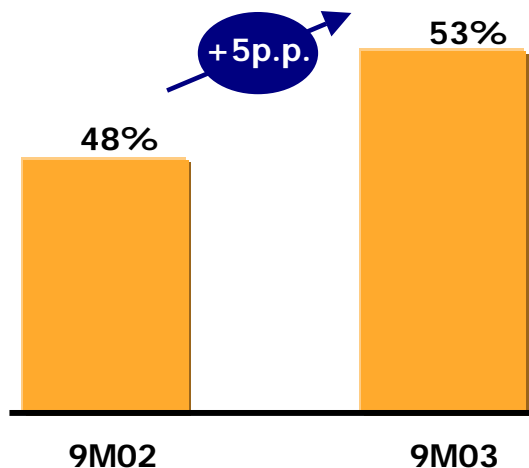
MARGEN EBITDA



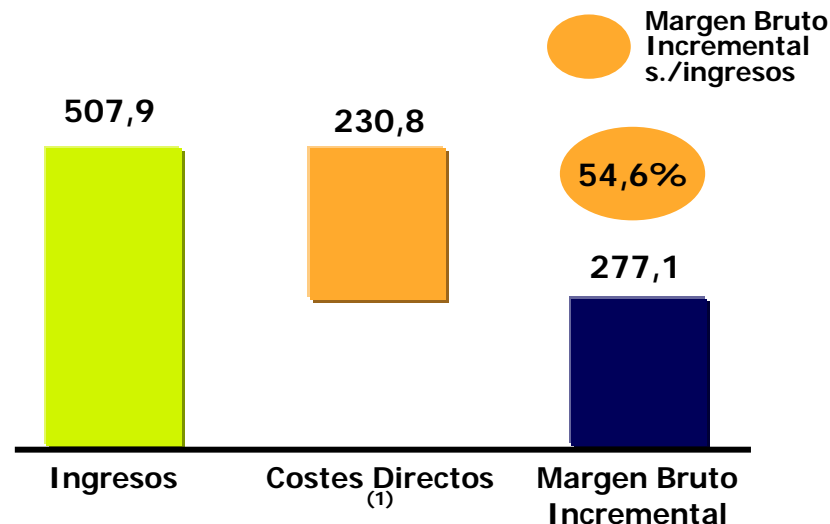
CASH FLOW (como % de ingresos)



INGRESOS FIJOS T. DE ESPAÑA MATRIZ (% s/ total ingresos)



ECONOMICOS DEL ADSL 9M03 (Millones de €)



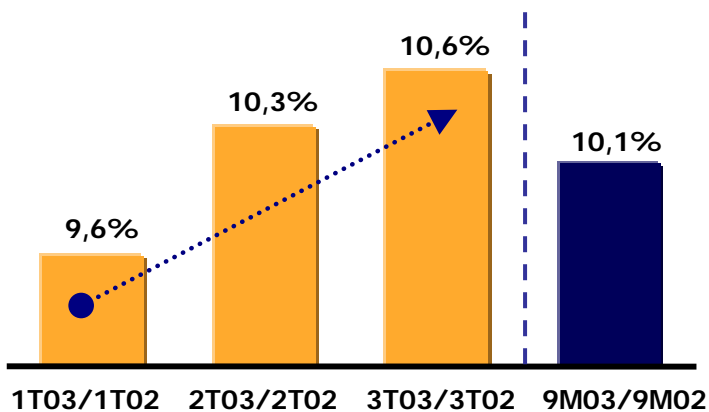
- Crecimiento anual del +3,4% en ingresos de acceso (1/3 de los ingresos totales)
- Desarrollo de la Banda Ancha (7% de los ingresos 9M03)

- 1,5 Millones de conexiones ADSL a Octubre
- Crecimiento del ARPU de +6,1% desde 2002

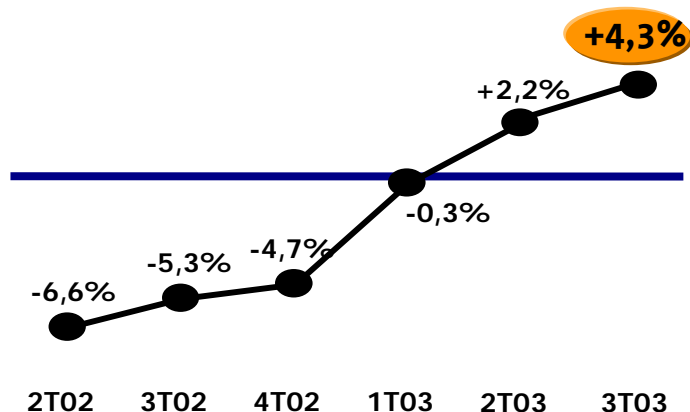
(1) Costes directos incluye: CAT/Help Desk, conexión a Internet, Mantenimiento red IP, Mantenimiento de Operaciones, Marketing, Instalación, Modems, Comisiones y Otros gastos.

Telefónica Móviles España: La fortaleza de los indicadores operativos dan como resultado crecimiento y rentabilidad

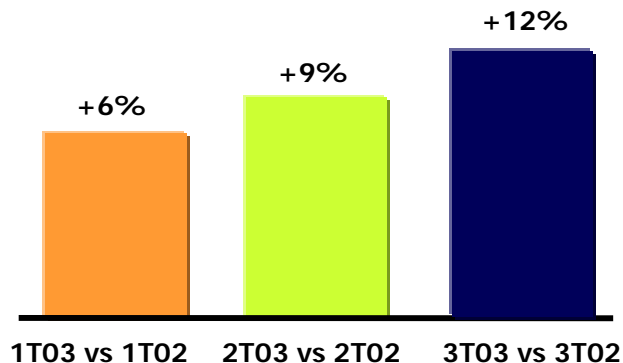
CONTINUO CRECIMIENTO DEL MOU



REVERSION EN LA TENDENCIA DEL ARPU

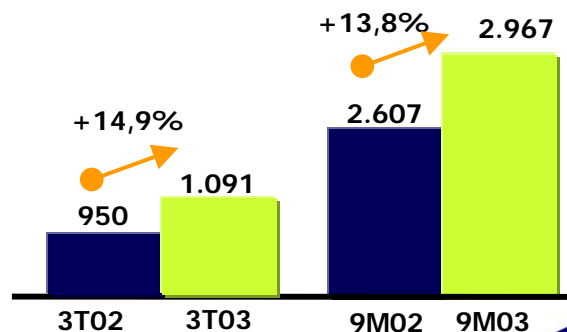


ACELERACION EN EL CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS DE CLIENTE



UN EBITDA SOLIDO

(Millones de €)

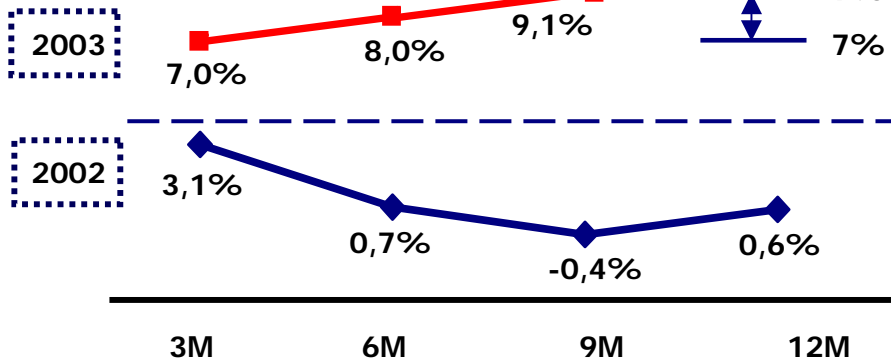


Telefónica Latinoamérica: Crecimiento orgánico y generación de caja

CRECIMIENTO DE INGRESOS (Ex-Fx)

(Ex-Fx)

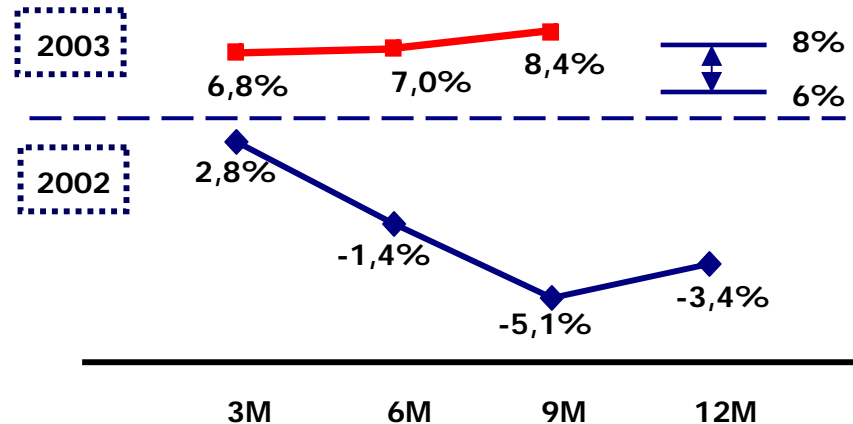
Objetivo 2003



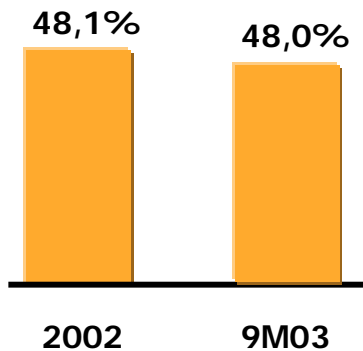
CRECIMIENTO DE EBITDA (Ex-Fx)

(Ex-Fx)

Objetivo 2003

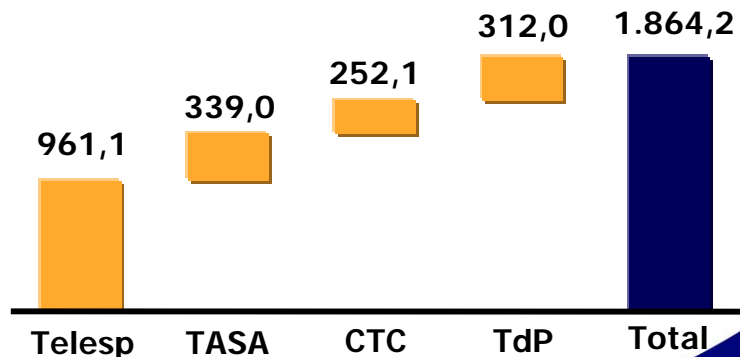


MARGEN EBITDA DEL GRUPO



APERTURA CASH FLOW *

(Millones de €)



(*) EBITDA-Capex

Gestión de la deuda

Un mix de monedas equilibrado (€, \$US, Latam)

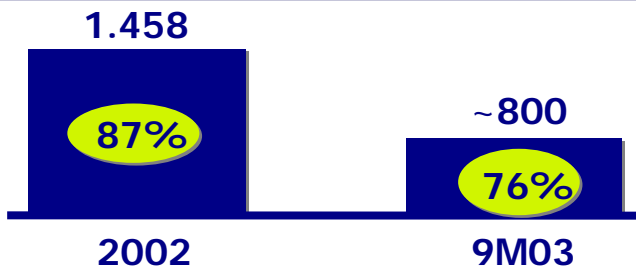
REDUCION DE DEUDA POR EFECTO TIPO DE CAMBIO DESDE 2001 (€)



Acceso al Cash Flow

Instrumentos flexibles (M.fees, Préstamos Intra-Grupo, dividendos)

FLUJOS REPATRIADOS TOTALES (Mill. USD)



● Porcentaje fondos repatriados/Flujos de Caja Libre latam

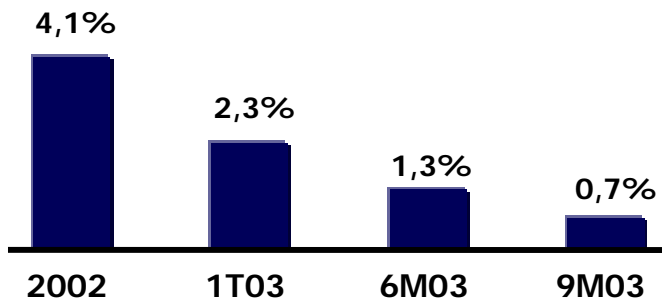
Endeudamiento al nivel de filiales

Acceso a los mercado locales de capitales y cobertura de la financiación en moneda extranjera

- Deuda Latam (23% s/ total) es sin recurso a la matriz
- Excluyendo Argentina, deuda Latam debt está totalmente cubierta

Esfuerzos ambiciosos para mejorar eficiencia y flexibilidad en todas las líneas de negocio

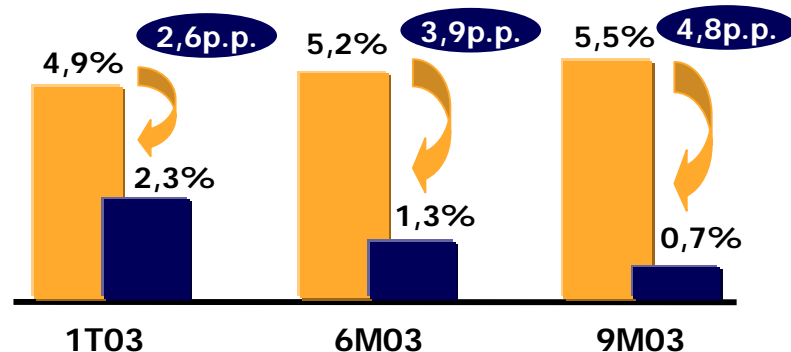
UNA ESTRUCTURA DE COSTES MAS PLANA
(% de variación acumulada)



CRECIMIENTOS DE INGRESOS FRENTE A GASTOS

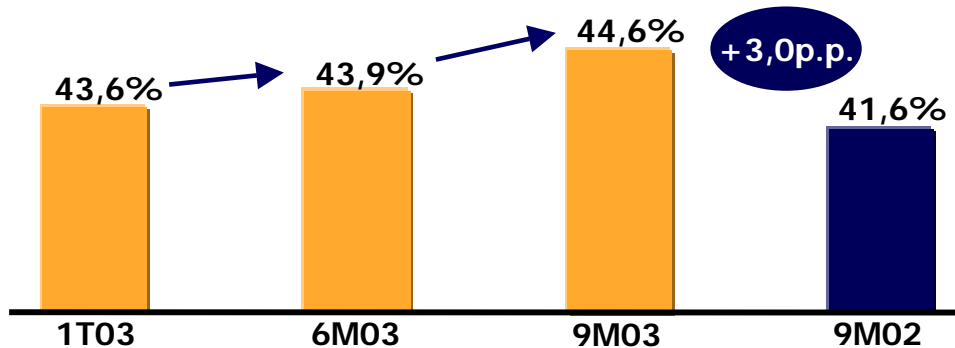
■ Crecimiento Ajustado de ingresos *

■ Crecimiento Ajustado de Gastos *



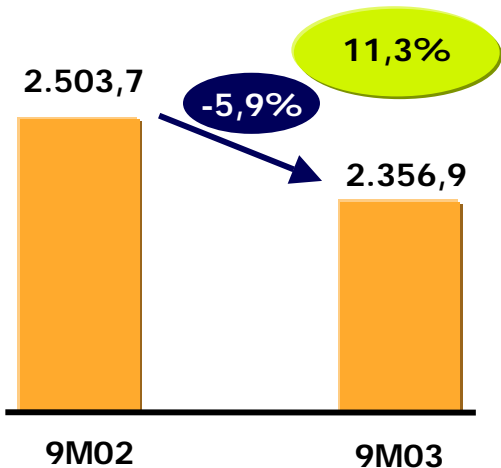
INCREMENTANDO EL DIFERENCIAL ENTRE LOS CRECIMIENTOS DE INGRESO Y GASTOS, EN BENEFICIO DE LOS MARGENES

MARGEN EBITDA ACUMUALDO



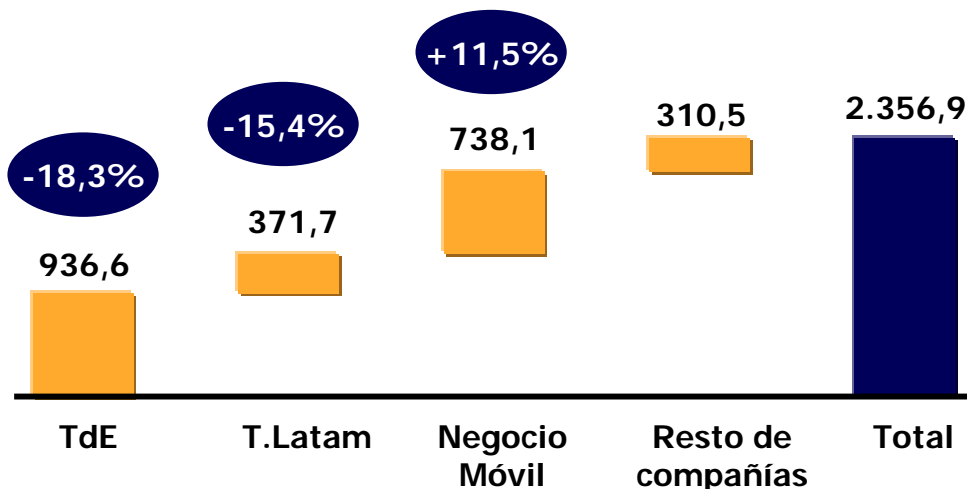
Racionalización de CapEx para reducir la intensidad del capital

EVOLUCION DEL CAPEX
(Millones de €)



● Capex s/ Ingresos

APERTURA CAPEX 9M03
(Millones de €)



● Variación Anual

- Aceleración del recorte de inversión de **Telefónica de España**, resultado de mayores eficiencias en el despliegue del ADSL.
- Recorte del 20% en la inversión del negocio de telefonía fija en **Latinoamérica** en 9M03 en moneda local, por Telesp principalmente.
- El lanzamiento del servicio GSM en México y Chile son los factores que explican la tendencia de la inversión en **telefonía móvil del Grupo**

Hemos reestructurado operaciones no rentables para centrarnos en nuestros negocios estratégicos

Operaciones UMTS en Europa

Cierre de las operaciones UMTS fuera de España

Media

Desinversión de televisiones en abierto (Antena 3, Azul TV)

Via Digital

Acuerdo de fusión con Sogecable

Terra Lycos

Cierre de la OPA s/Terra y desarrollo completo del NSA

Negocio de Datos y Soluciones para empresas

Desinversión de operaciones no rentables, e integración operativa con los negocios de telefonía fija

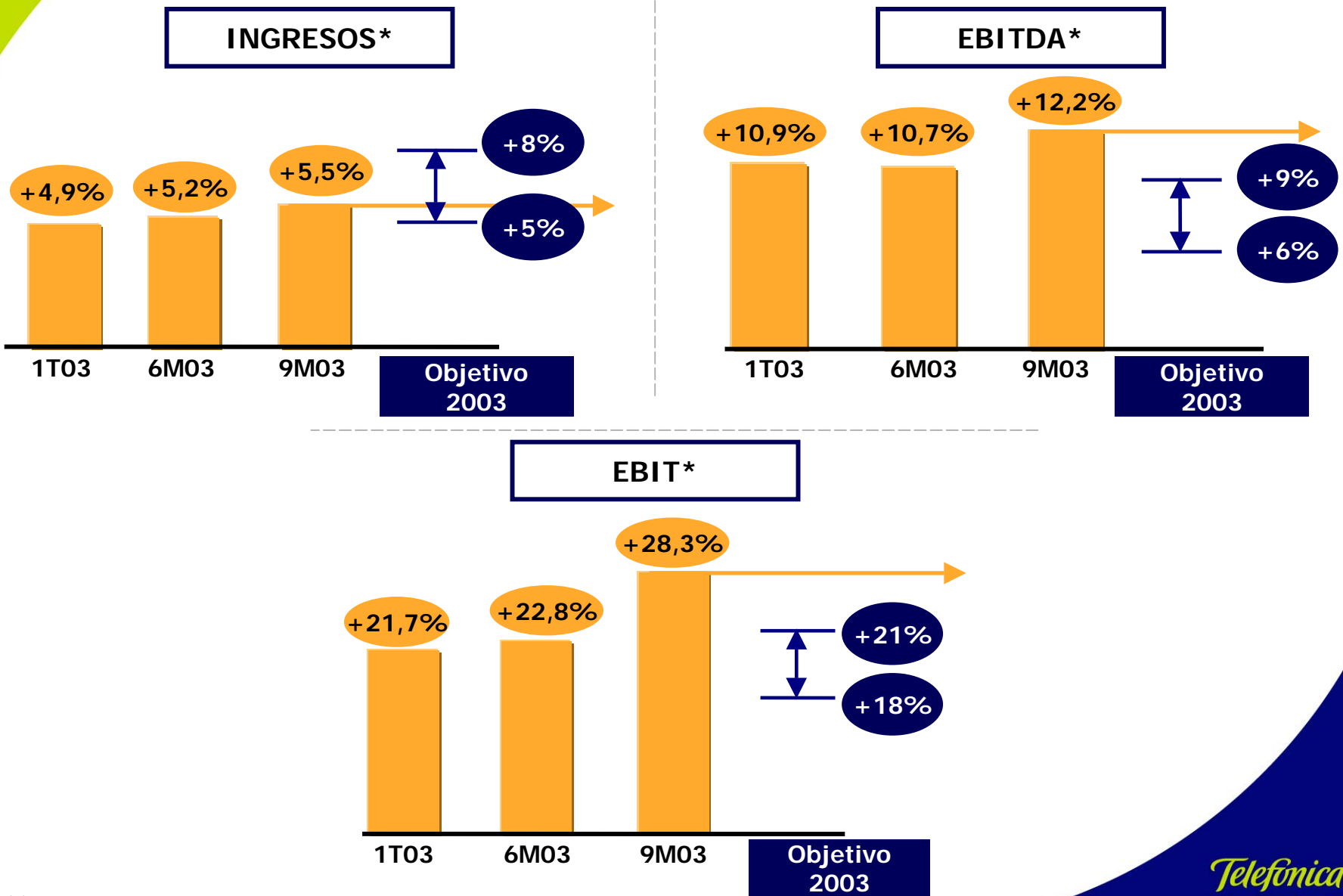
Para una mayor solidez del Balance...

Intangibles s/ total activos se han reducido en 10 p.p. hasta el 24% en los últimos 12 meses

...y del Beneficio Neto

> 2 Billones € en 9M03 versus una pérdida de 5 Billones € en 9M02, gracias a la contribución positiva de los resultados no operativos

La gestión activa de las operaciones es la base para batir los objetivos financieros 2003...

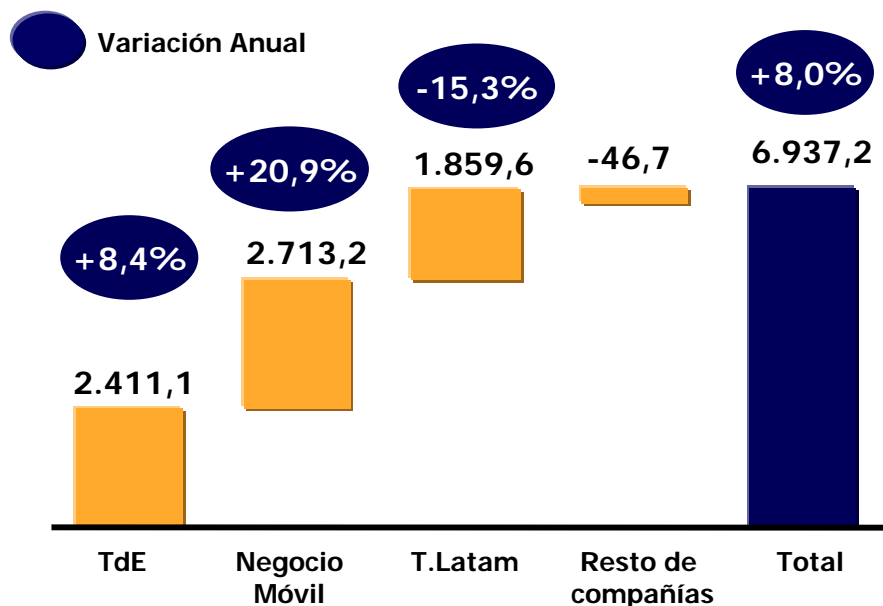


(*) Excluye las variaciones en los tipos de cambio y los cambios de perímetro

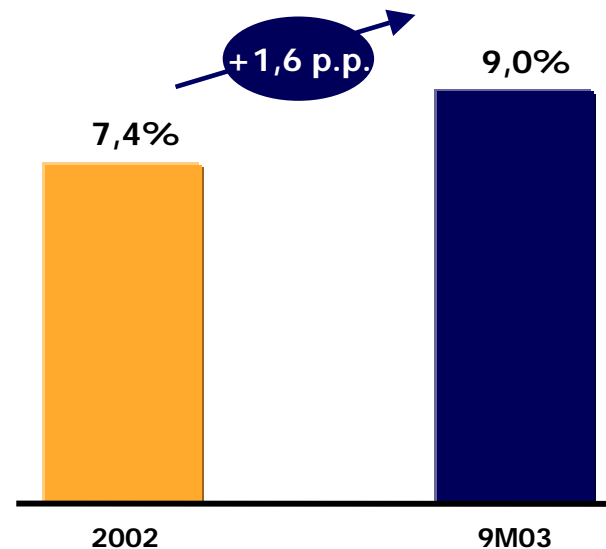
1 ... Generar un sólido cash flow y mejorar los retornos...

APERTURA CASH FLOW 9M03 *

(Millones de €)



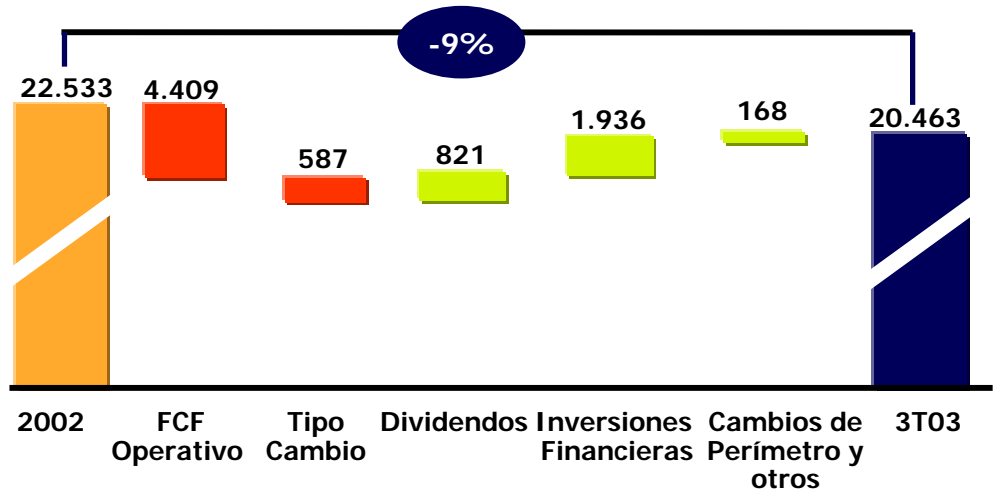
EVOLUCION ROCE



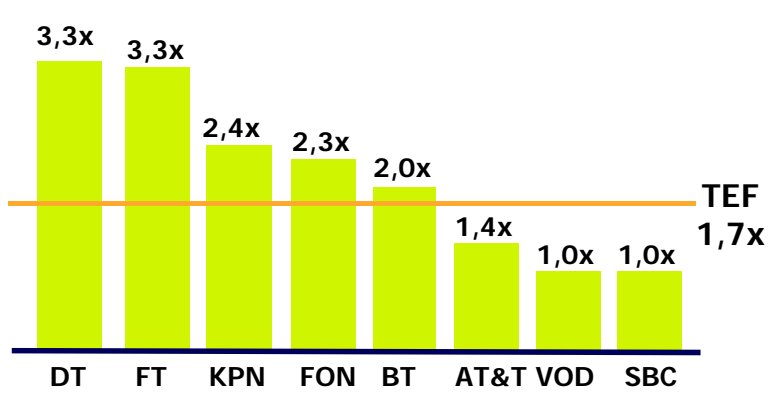
- El Cash Flow trimestral se mantiene consistentemente por encima de los 2 Billones de €
- CF s/ ingresos supera el 33%, comparado con un 28% en 2002
- Excluyendo a Terra Lycos, el resto de compañías contribuyen positivamente al CF del Grupo

...y fortalecer nuestro Balance por delante de nuestros comparables

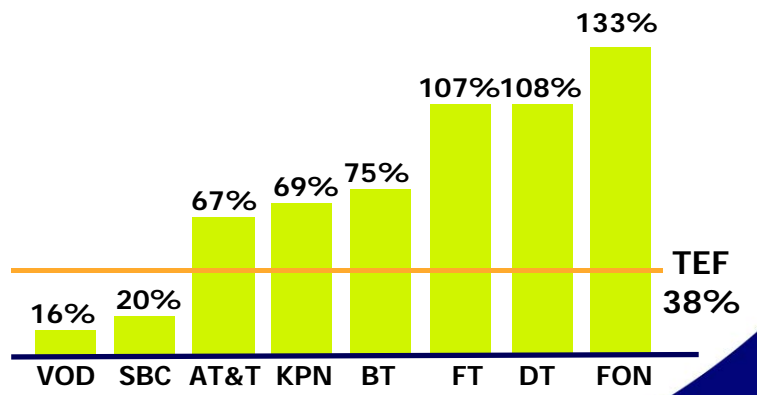
COMPONENTES DE LA REDUCCION DE DEUDA 9M03 (Millones de €)



DEUDA NETA / EBITDA (2003E)



DEUDA NETA / CAPITALIZACION (2003E)



1 UNA GESTION ACTIVA DE LAS OPERACIONES EN UN ENTORNO COMPLEJO NOS PERMITE ALCANZAR UN PUNTO DE PARTIDA SÓLIDO

2 PRIORIDADES ESTRATEGICAS Y LINEAS DE ACCION CLARAS PARA EL LOGRO DE UN CRECIMIENTO RENTABLE EN LOS PROXIMOS AÑOS

3 FORTALEZA EN LA GENERACION DE CAJA Y RACIONALIDAD DE LA ELECCION DE ALTERNATIVAS PARA SU USO

A futuro, tenemos una estrategia clara para crecer en términos de cash flows y mejorar retornos

Objetivos

Crecimiento sostenido del cash flow

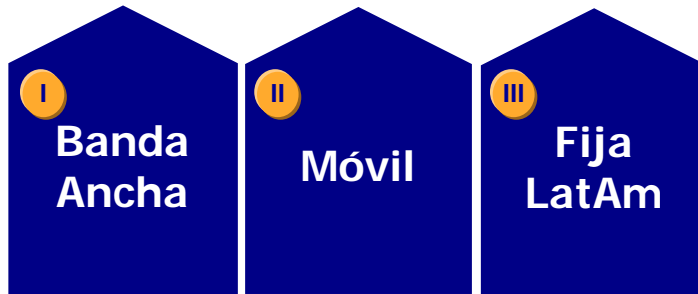
Mejora del retorno sobre el capital



Líneas de actuación

Orientación al cliente

Crecimiento



Transformación



- I Más de 6 Millones de conexiones DSL a nivel Grupo en 2006
- II Crecimiento Corto y Medio plazo en base al potencial de servicios de Voz y Datos, respect.
- III Retener y Ampliar la base de clientes, y estimular el Uso y ARPU
- IV Construir capacidades de marketing y ventas como garantía de crecimiento
- V Menor intensidad de capital mediante optimización del CapEx y su orientación a las actividades de crecimiento

Innovar para convertir la Banda Ancha en un verdadero servicio de “masas”

Hogares e Individuos

La Banda Ancha como verdadero producto de “masas”

PYMES y Corporaciones

La Banda Ancha como una “necesidad” para los Negocios

Estimular la penetración y aceptación de SVA

Incentivar nuestras propias iniciativas

- Nuevos productos: eBA, Soluciones ADSL, Mundo ADSL, Imagenio...
- Nuevos segmentos
- Nuevas soportes: WiFi, consolas...
- Innovación en precios

+

Cooperar con proveedores de servicio para estimular el crecimiento del mercado

- Sony
- Philips
- Securitas Direct
- ...

ASPIRACIONES 2006

- Superar los 6 millones de conexiones DSL para el Grupo Telefónica
- Penetración Banda Ancha del 65% para PYMES y del 100% para Corporaciones, en España

En telefonía móvil, estamos en posición de capturar el crecimiento futuro, tanto en España...

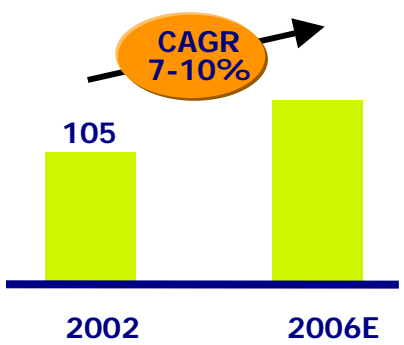
Crecimiento a Corto Plazo: POTENCIAL DE LA VOZ

- Mayor penetración:
 - Nichos Intra-compañía y residencial
- Innovación en Precios y Servicios
- Migración de Prepago a Contrato
- Programas de fidelización

Crecimiento a Medio Plazo : SERVICIOS DE DATOS

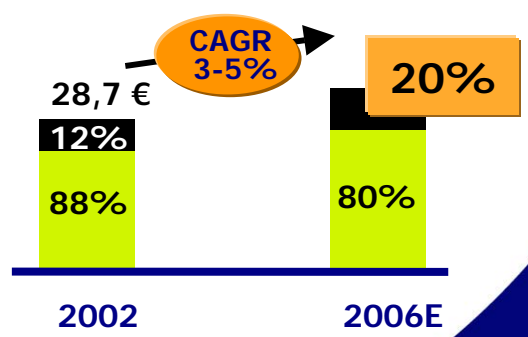
- Ofrecer, segmentados, servicios de datos personalizados a todos los clientes
- Mejorar la experiencia del cliente mediante nuevos contenidos y aplicaciones
- Garantizar el acceso a terminales de bajo coste y de última generación

MoU



El despliegue UMTS soportará simultáneamente el crecimiento de la voz y garantizará la contribución futura de los servicios de datos

ARPU total y contribución de Datos



...como en Latinoamérica, dado el elevado potencial de mercado

+52 Millones clientes en 2003-06 en los actuales mercados LatAm de TEM con la penetración estimada en Brazil y México pasando del 20% actual al 35%-40% en 2006

NUESTRA ESTRATEGIA PARA CRECER...

Brasil

- Apalancar la mayor "comunidad móvil" para liderar el crecimiento del mercado y el uso
- Incrementar el foco en la fidelización del cliente (reducción del churn mensual en un 30% para 2006)
- Fomentar la rentabilidad a través de la integración de las operaciones

México

- Acelerar el despliegue de la red GSM (> 80 ciudades al término de 2003)
- Desarrollar una sólida Red Comercial en todo el país (> 5.000 Puntos de Venta al término de 2003)
- Lanzar una amplia oferta de servicios GSM, apalancándonos en TME

...Y ALCANZAR NUESTROS OBJETIVOS A 2006

Consolidar nuestro liderazgo e incrementar la rentabilidad

- 12%-16% EBITDA CAGR 02-06
- 40%-45% margen EBITDA

Convertirse en un 2º operador rentable en el mercado

- Cuota de mercado > 20%
- 22%-26% margen EBITDA

Asimismo, el negocio fijo en LatAm mantendrá su crecimiento orgánico

Retener y ampliar la base de clientes, y estimular Uso y ARPU

Mantener el crecimiento orgánico

Retener y ampliar la base de clientes

- Maximizar la penetración por segmento de renta
- Acelerar la penetración masiva de Internet
- Retener clientes mediante "paquetización" y "segmentación"
- Anticipar y minimizar churn de los clientes de alto-valor, alto-riesgo

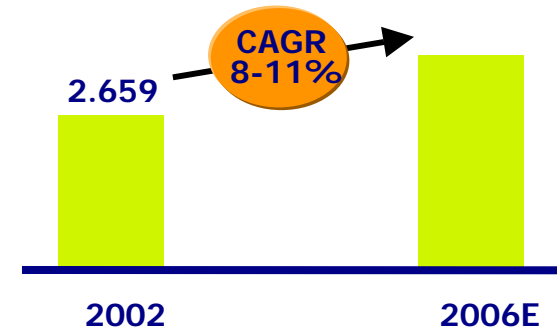
Estimular Uso y ARPU

- "Paquetización" de tráfico y tarifas planas
- Introducción de nuevos SVA
- Desarrollar nuevos negocios

Mantener el esfuerzo actual en eficiencia

- Gestión regional de la inversión
- Mejorar la operación y mantenimiento de red
- Apalancar la capacidad actual de la red

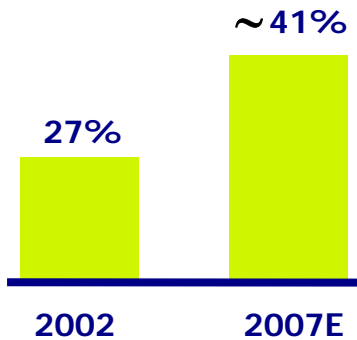
FREE CASH FLOW OPERATIVO *
Millones de €



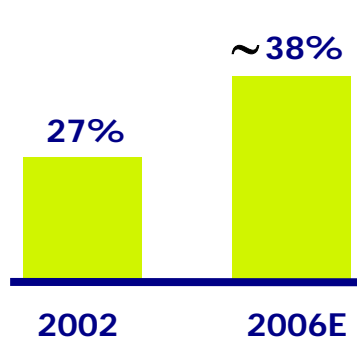
Una transformación centrada en el cliente y con el objetivo de convertirse en una compañía de orientación comercial...

Profunda transformación de la plantilla en nuestras operaciones fijas

TELEFÓNICA DE ESPAÑA
(% de Comerciales)

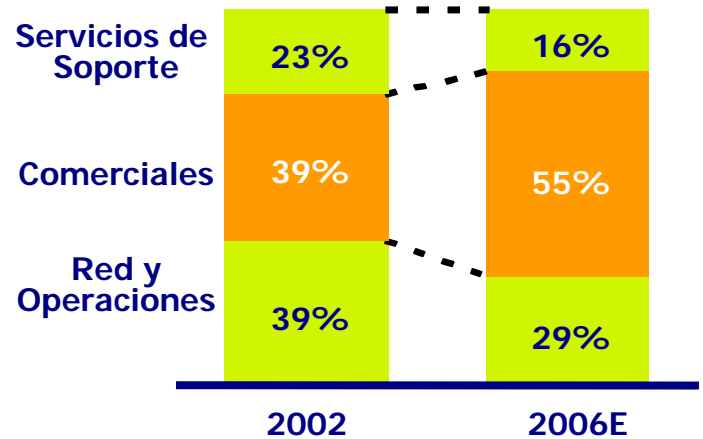


TELEFÓNICA LATAM
(% de Comerciales)



Aumento de los gastos dedicados al esfuerzo comercial

NEGOCIOS FIJOS DE TELEFÓNICA *

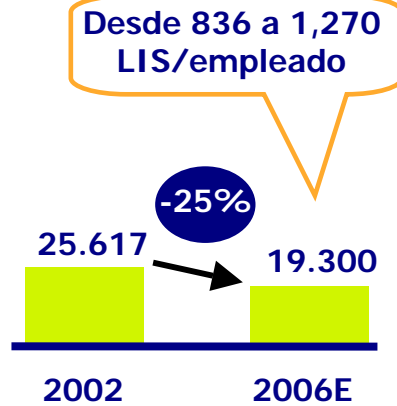
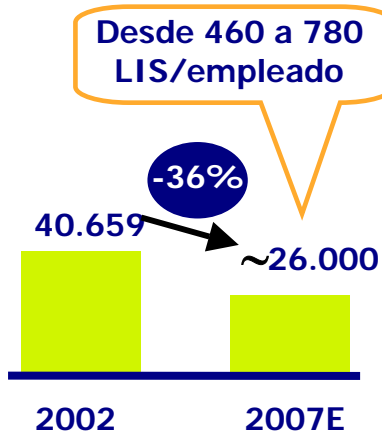


De una compañía enfocada al producto a una compañía orientada al cliente

Operaciones más eficientes

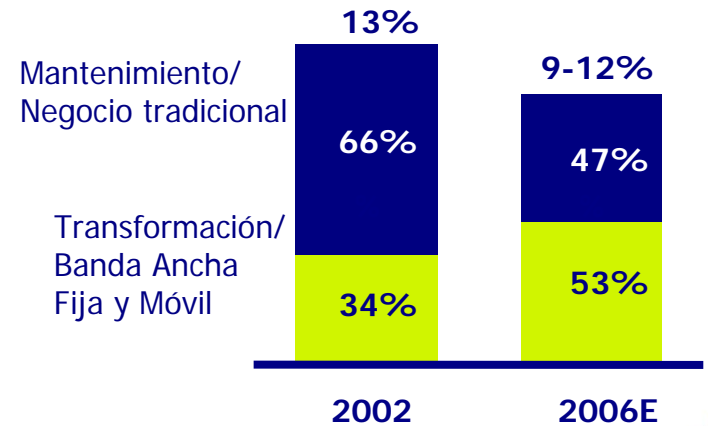
TELEFÓNICA DE ESPAÑA
(Reducción personal)

TELEFÓNICA LATAM
(Reducción personal)



Menor intensidad de capital

CapEx como % de ingresos Grupo Telefónica

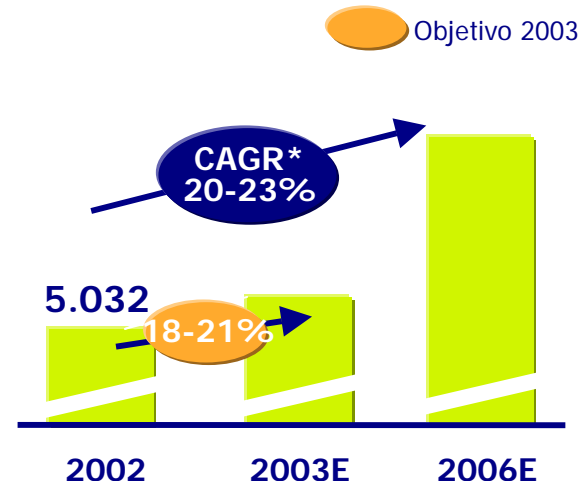
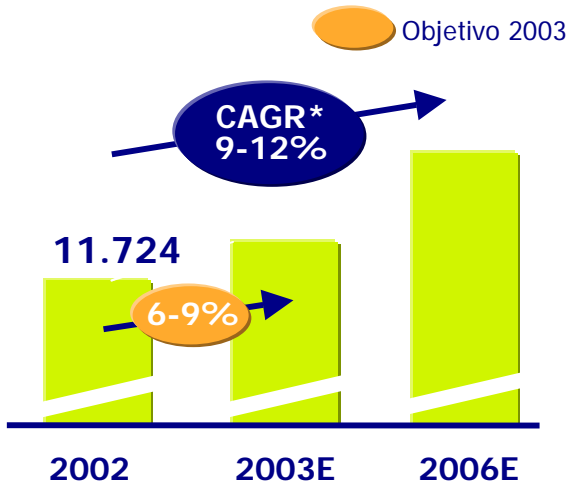
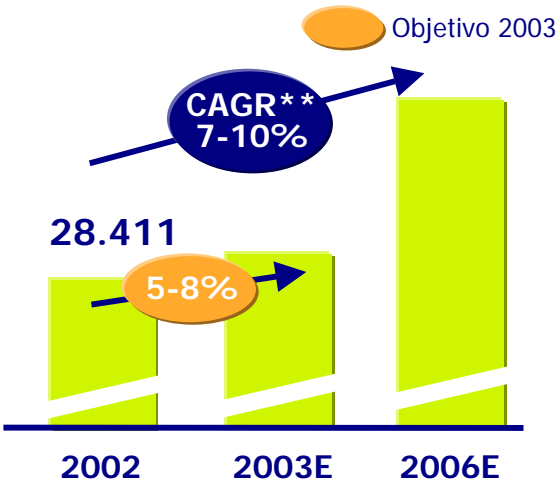


Hemos fijado objetivos financieros ambiciosos pero alcanzables

INGRESOS
Mill. €

EBITDA
Mill. €

EBIT
Mill. €



* Tc constantes de 2002

* Tc constantes de 2002

* Tc constantes de 2002

Retorno sobre el Capital Empleado (ROCE **) de dos dígitos en 2005

* Retorno sobre el Capital Empleado: $EBIT \times (1 - \text{tasa impositiva efectiva}) / \text{capital empleado medio}$

- 1 UNA GESTION ACTIVA DE LAS OPERACIONES EN UN ENTORNO COMPLEJO NOS PERMITE ALCANZAR UN PUNTO DE PARTIDA SÓLIDO**
- 2 PRIORIDADES ESTRATEGICAS Y LINEAS DE ACCION CLARAS PARA EL LOGRO DE UN CRECIMIENTO RENTABLE EN LOS PROXIMOS AÑOS**
- 3 FORTALEZA EN LA GENERACION DE CAJA Y RACIONALIDAD DE LA ELECCION DE ALTERNATIVAS PARA SU USO**

Sólida generación de caja en el período 2003-2006

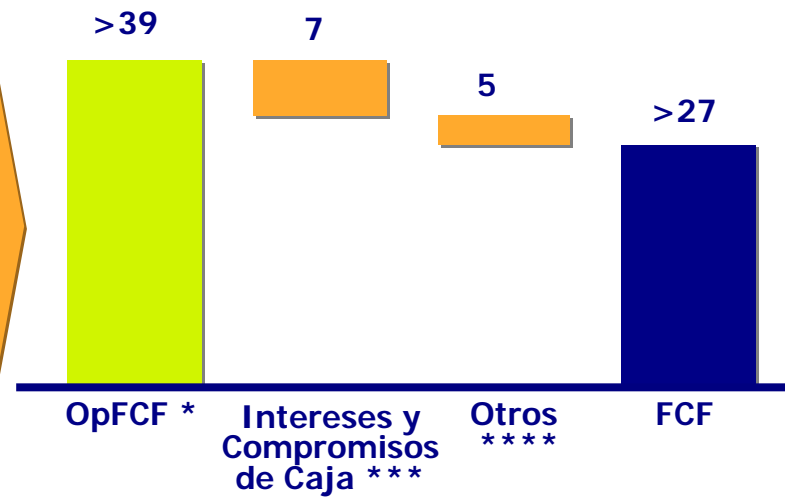
FREE CASH FLOW OPERATIVO *

- Foco en el Cliente y Excelencia comercial para el desarrollo de los resultados operativos
- Construcción de un modelo de costes eficiente
- Optimización del CapEx para una menor intensidad del capital

SALIDAS NO OPERATIVAS

- Gastos Financieros
- Impuestos (Caja)
- Minoritarios
- Fondo de Maniobra
- Compromisos de Caja

GENERACION DE FREE CASH FLOW 2003-2006 **
(Billones €, Tc constantes 2002)



* EBITDA-CAPEX
 ** Antes de Inversiones Financieras.. Excluye variaciones Tc y cambios del perímetro
 *** Asumiendo una limitada reducción de deuda
 **** Impuestos (criterio caja), Minoritarios y Fondo de Maniobra

2 PRINCIPIOS BASICOS.....PARA ALCANZAR NUESTRAS 4 PRIORIDADES

CUMPLIR EN SU TOTALIDAD CON NUESTROS COMPROMISOS FIRMES

MANTENER FLEXIBILIDAD ESTRATEGICA PARA HACER CRECER EL NEGOCIO

1. REMUNERACION AL ACCIONISTA

2. PROTECCION DE LA SOLVENCIA PARA UN RATING "A"

3. EXPANSION DEL NEGOCIO A LP

4. FLEXIBILIDAD FINANCIERA

RECIRCULACION PAULATINA

La generación de caja es:

- ➔ Dependiente del cumplimiento del Plan Estratégico sensible a:
 - Riesgos de negocio y oportunidades: Demanda, costes, competencia, necesidades de capEx.
 - Evolución de los mercados financieros: coste de capital.
 - Cambios tecnológicos relevantes y oportunidades de negocio.
- ➔ Sensible a la evolución de los Tipos de Cambio.

COMPROMISOS FIRMES Y EL IMPORTE DE LAS ASIGNACIONES PARA EL USO DEL CASH-FLOW DEBEN ESTAR EQUILIBRADOS RESPECTO A ESTOS ELEMENTOS.

TENEMOS COMPROMISOS FIRMES EN EXCESO DE 19 BILLONES €

**REMUNERACION
AL ACCIONISTA**

≅ 11,4 Bill.€

- Dividendos en caja.
- Recompra de acciones.



- 1,2 Bill.€ pagaderos en 2003.
- 2 Bill.€ al año desde 2004 a 2006.
- 200 Millones € ejecutados en 1H03.

4 Bill.€ recompra de acciones en 2003-2006 condicionada a la generación de free cash flow sobre nuestros compromisos firmes

**PROTECCION DE LA
SOLVENCIA PARA
UN RATING "A" ***

≅ 7,9 Bill.€

- Tenemos compromisos en caja de 7,9 Bill. €:
 - ✓ VAN bruto ERE 98 de 3,5 Bill.€
 - ✓ Garantías de 0,8 Bill.€
 - ✓ VAN bruto esperado ERE 03 de 3,6 Bn.€

... Financiar el 100% del VAN de los compromisos de caja supondría situar el ratio de (deuda neta + compromisos de caja)/ EBITDA en el rango 1,4x-1,7x en 2006

***MANTENIENDO FLEXIBILIDAD ESTRATEGICA
POR ENCIMA DE 7,5 BILL.€ PARA DAR CABIDA A***

**EXPANSION SELECTIVA
DE NEGOCIO EN BASE A**

Y

**FLEXIBILIDAD FINANCIERA
EQUIVALENTE A p. ej.:**



- Complementariedad con negocios "core".
- Selección de objetivos en función de la capacidad de generación de caja.



- Una pérdida de valor de las monedas LatAm del 50%
- más
- Una caída del EBITDA medio 04-06 no-LatAm del 10% por debajo de su nivel en 2003.

En resumen, nuestra estrategia de crecimiento y transformación nos permite ofrecer una combinación única en el sector

- **POTENCIAL DE CRECIMIENTO**

CAGR 02-06 de ingresos del 7%-10% **

CAGR 02-06 de EBITDA del 9%-12% **

- **ESTRUCTURA MAS EFICIENTE**

Menor intensidad de capital

Mayor eficiencia en costes e inversión

- **SOLIDA TASA DE CONVERSION DE RESULTADOS OPERATIVOS EN FCF**

- **REMUNERACION AL ACCIONISTA ATRACTIVA Y A LARGO PLAZO**

>11.400 Mill. Euros 03-06, más de un 21% de la capitalización actual

Rentabilidad por dividendo 3,7% + 7,4% recompra a precios actuales*

* Precio de la acción de 13 de Noviembre de 2003

** Tc constantes de 2002

Telefónica
