

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES



Ahorro Corporación
Financiera S.V., S.A.
Grupo Ahorro Corporación

***Diego Maus, Director Relaciones con Inversores
Grupo Telefónica***



*Distrito C
Telefónica's future Headquarters*

UNA COMBINACIÓN
ÚNICA DE CRECIMIENTO
Y RETORNOS

Telefonica

Barcelona, 7 de Junio, 2005

Aviso legal



El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Compañía o de su dirección a la fecha de realización 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. Las previsiones futuras en este documento pueden ser identificadas en determinados casos, por la utilización de palabras como «expectativas», «anticipación», «propósito», «creencia» y de un lenguaje similar o de su correspondiente forma negativa, o por la propia naturaleza de predicción que tienen las cuestiones relativas a las estrategias, planes o intenciones.

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 ante las entidades de supervisión de mercados de valores más relevantes y, en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Este documento contiene información financiera elaborada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Se trata de una información preliminar, debido a que las NIIF no resultarán totalmente aplicables hasta el 31/12/2005, no auditada, por lo que no es una información definitiva y podría verse modificada en el futuro. Esta información financiera ha sido elaborada bajo las normas y principios conocidos hasta la fecha, y bajo la asunción de que las NIIF en vigor a día de hoy serán las mismas que las que finalmente resulten de aplicación en la preparación de los Estados Financieros Consolidados correspondientes al ejercicio 2005 y, en consecuencia, no representan una información completa y definitiva bajo esta normativa. Asimismo, la información preparada bajo NIIF aquí contenida no resulta comparable con la información publicada por Telefónica elaborada bajo principios contables españoles.

Índice



01 **Unos resultados sólidos en el primer trimestre 2005, superiores al resto del sector**

02 **Una estrategia de negocio clara para sostener una combinación única de crecimiento y retornos**

03 **Conclusiones**

01 Unos resultados 1T05 sólidos a lo largo de cada línea de la cuenta de resultados...



| | Ene-Mar 2005 | Ene-Mar 2004 | % Var. 1T05/1T04 | % Var 1T05/1T04 ex-forex ⁽¹⁾ | % Var 1T05/1T04 Orgánico ⁽²⁾ |
|---|-----------------|-----------------|---------------------|---|---|
| Importe neto cifra de negocios | 8.278,8 | 7.093,4 | +16,7% | +17,3% | +9,2% |
| Gastos operativos ⁽³⁾ | (4.993,6) | (4.225,4) | +18,2% | | |
| Resultado Operativo Antes amort. (OIBDA) | 3.414,7 | 2.937,6 | +16,2% | +16,4% | +9,5% |
| Amortizaciones | (1.526,4) | (1.432,9) | +6,5% | | |
| Resultado Operativo (OI) | 1.888,3 | 1.504,7 | +25,5% | +25,4% | +21,3% |
| Beneficio neto | 912,2 | 671,4 | +35,9% | | |

(1) Asumiendo tipos de cambio constantes de 1T04

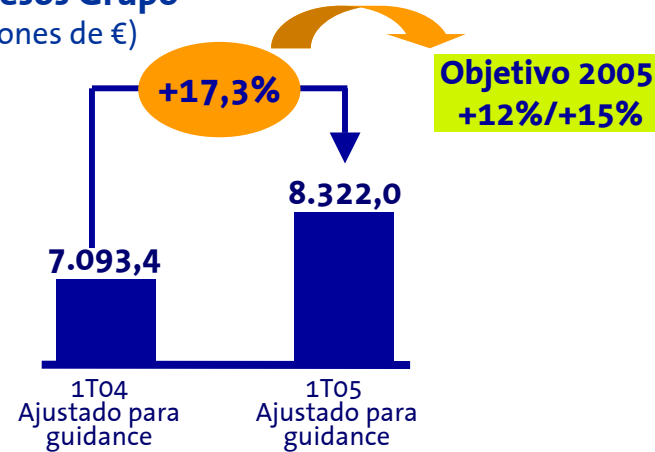
(2) Asumiendo tipos de cambio constantes de 1T04. Incorporando al negocio móvil los activos adquiridos a BellSouth en Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela, así como Atrium al Grupo Telefónica Latinoamérica, con fecha 1 de enero de 2004

(3) Aprovisionamientos, Gastos de personal, Servicios exteriores y Tributos

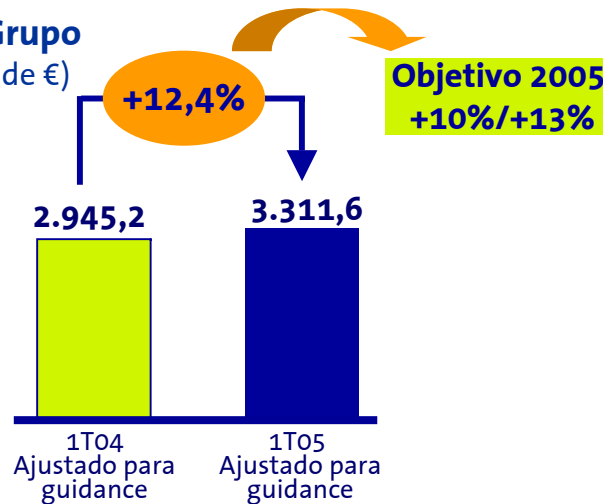
01 ...en línea con nuestros objetivos de fin de año...



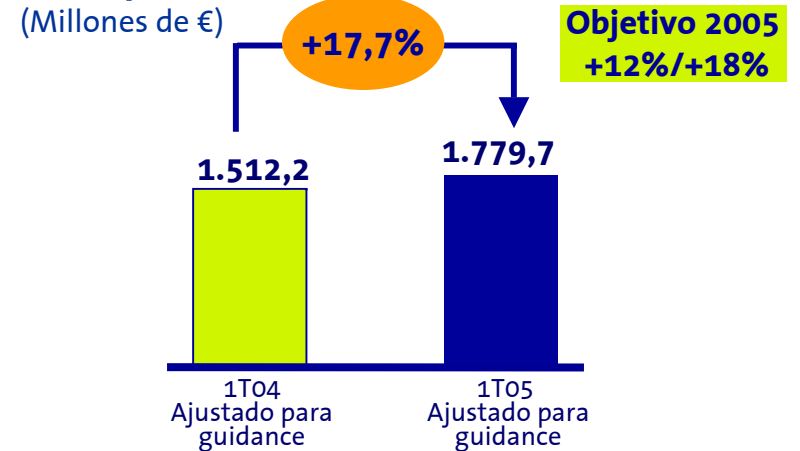
Ingresos Grupo (Millones de €)



OIBDA Grupo (Millones de €)



OI Grupo



Notas

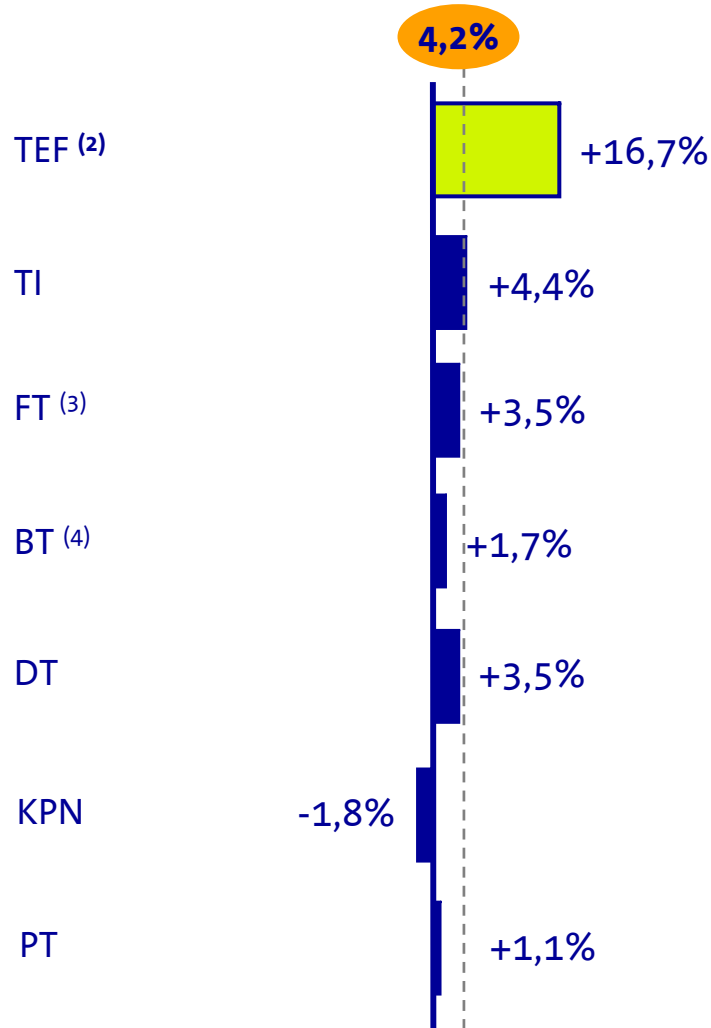
1T05 ajustado para guidance asume tipos de cambio constantes de 1T04 (de 2004 para el objetivo de fin de año). Todas las cifras excluyen cambios en el perímetro de consolidación distintos a los activos adquiridos a BellSouth en Argentina y Chile en 2005 (TEM), así como Atrium (T.Latam). Con el objetivo de calcular las previsiones, el Resultado Operativo y el Resultado Operativo antes de amortizaciones excluyen otros ingresos/gastos no previsible en 2005. Reestructuraciones de personal y el Programa de desinversión inmobiliaria están incluidos como gastos/ingresos operativos. A efectos de comparación homogénea, los ingresos/gastos excepcionales equivalentes registrados en el 1T04 son también deducidos de las cifras publicadas en términos de cálculo de previsiones

01 ... y por delante de nuestros comparables europeos



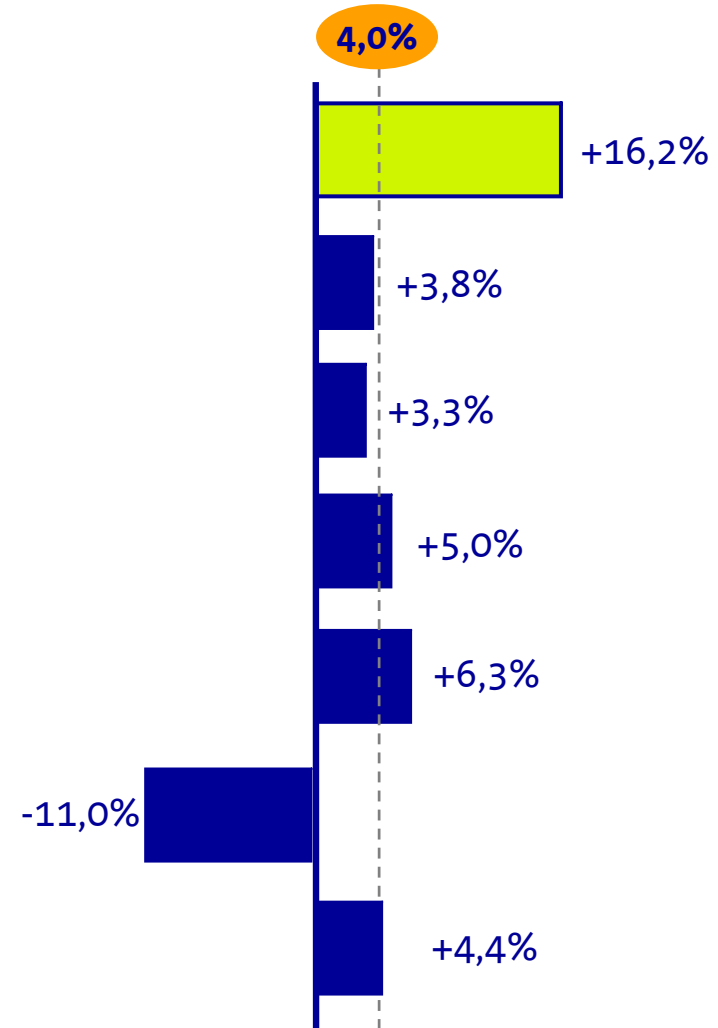
Crecimiento Ingresos ⁽¹⁾

Ene-Mar 05 vs.Ene-Mar 04



Crecimiento EBITDA ⁽¹⁾

Ene-Mar 05 vs.Ene-Mar 04



Telefonica

(1) Sobre la base de las cifras publicadas por las compañías

(2) Las cifras de EBITDA se refieren al Resultado Operativo antes de Amortizaciones (OIBDA), como reportado por TEF

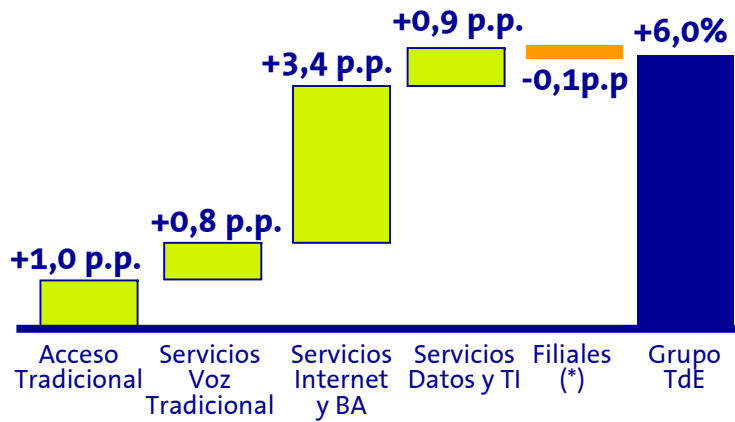
(3) EBITDA = Margen Operativo Bruto; excluye participación en beneficios de empleados o gastos por compensaciones basadas en acciones

(4) EBITDA antes de excepcionales

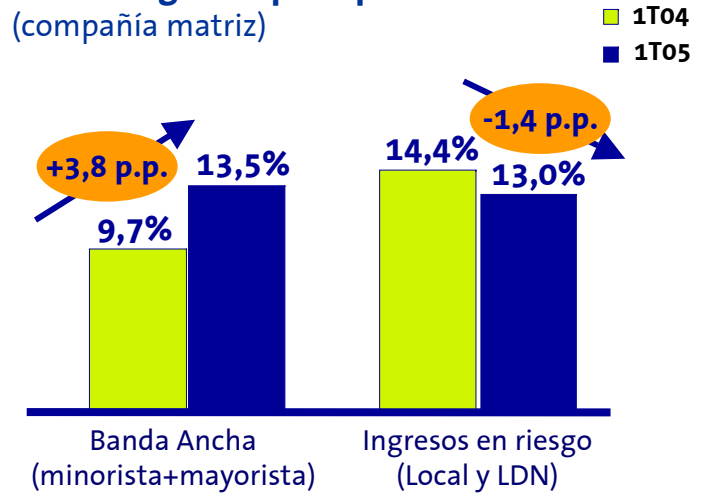
01 Aprovechando al máximo el potencial de la BA para crecer en ingresos en telefonía fija tanto en España...



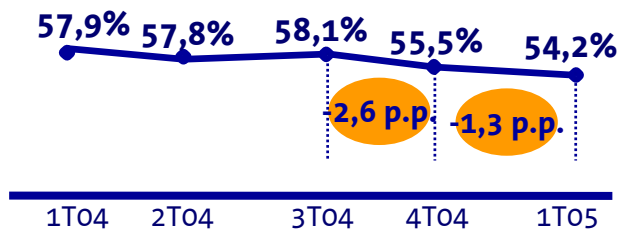
Contribución al crecimiento de ingresos de Grupo TdE Grupo



Peso s/ingresos por operaciones (compañía matriz)



Cuota de mercado Banda Ancha minorista Estimada del Grupo TEF



La erosión de la cuota BA se ha reducido a la mitad por mayor dinamismo comercial

PROMOCIONES

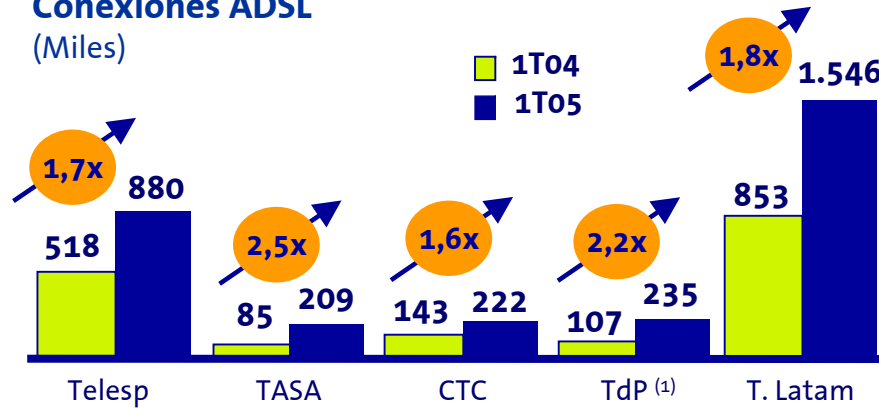
MEJORA DE SERVICIOS

NUEVOS SERVICIOS

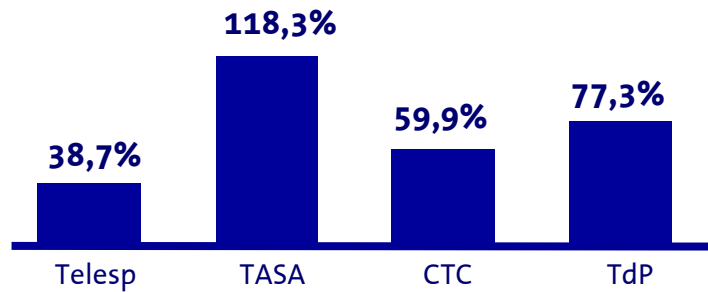
01 ...como en América Latina, potenciando el acceso de BA en todos nuestros mercados



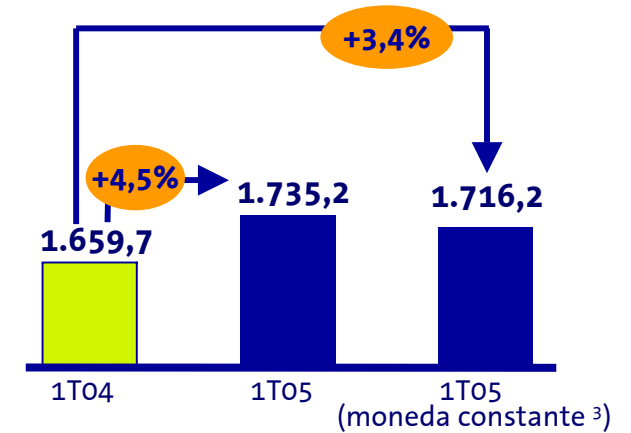
Conexiones ADSL
(Miles)



Crecimiento de ingresos BA
(1T05/1T04, moneda local)

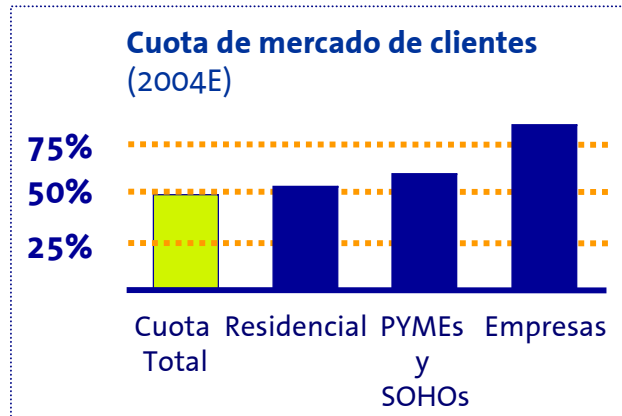


Ingresos
(Millones de €)

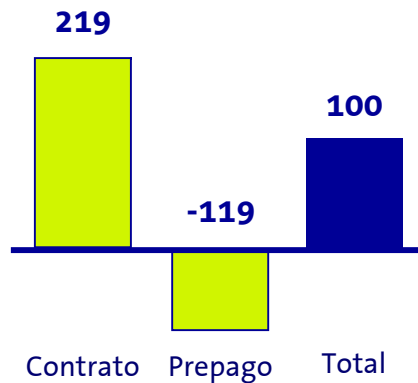


(1) Incluye modems de cable
 (2) Incluye Internet Banda Estrecha
 (3) Asumiendo tipos de cambio constantes de 1T04 (de 2004 para el objetivo anual)

01 Telefónica Móviles España mantiene su foco en clientes de alto valor y cuota de Ingresos...

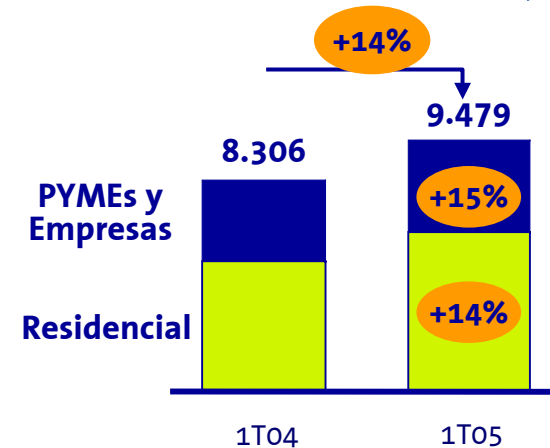


Ganancia neta 1T05 (000)



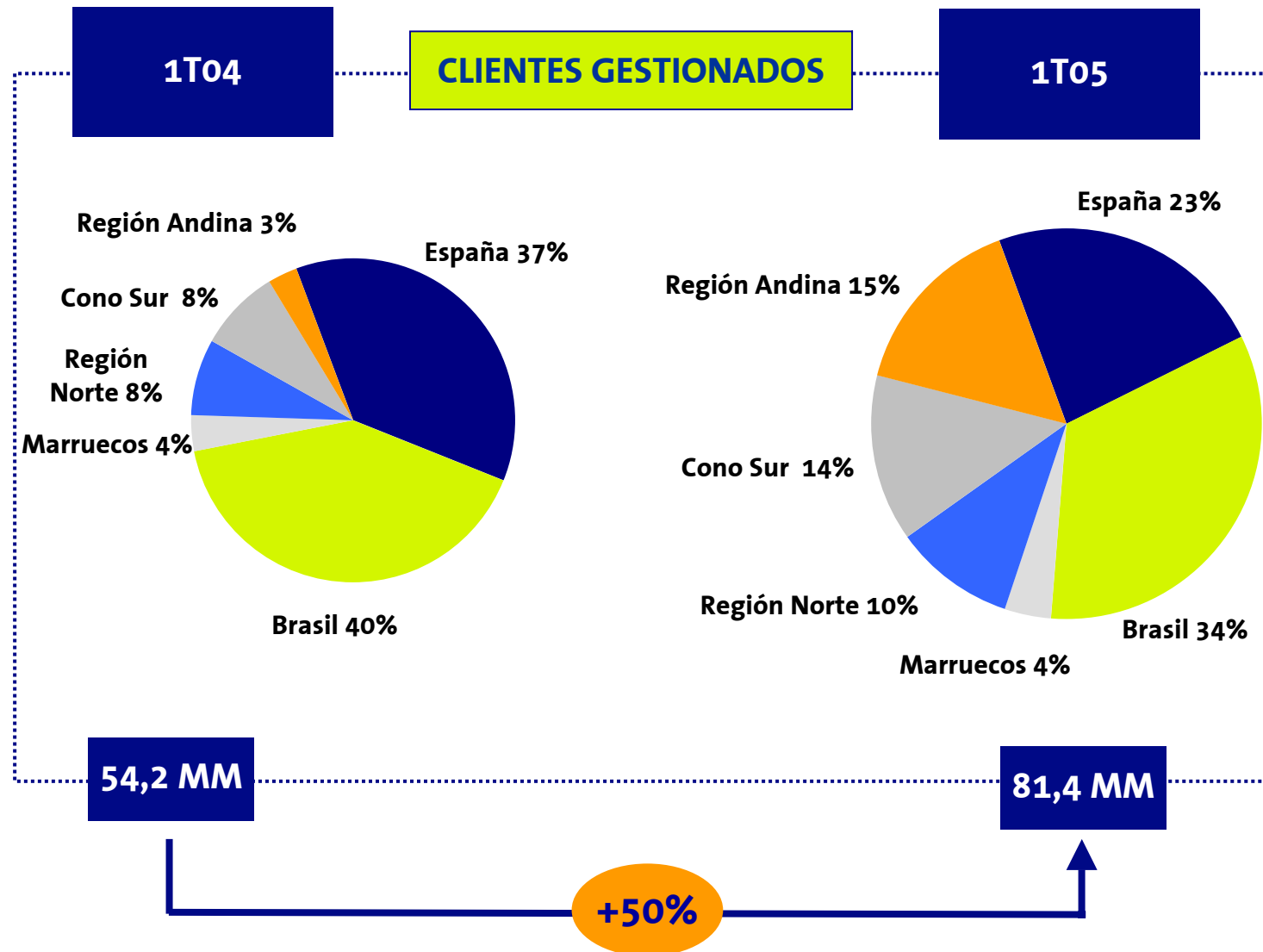
- Presión sostenida en Portabilidad, con su impacto en tasa de bajas (churn)
- Aumento de posiciones de call center orientadas a portabilidad

Base de clientes contrato (000)



■ **50%** de la base de clientes

01 ... mientras la incorporación de los activos de BellSouth otorga a TEM una nueva dimensión: La NUEVA TEM



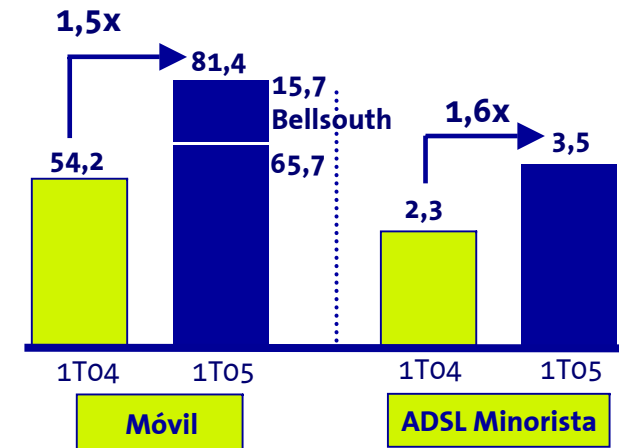
01 Nuestros esfuerzos para crecer impactan en el gasto comercial pero no debilitan la rentabilidad y el retorno de nuestras operaciones...



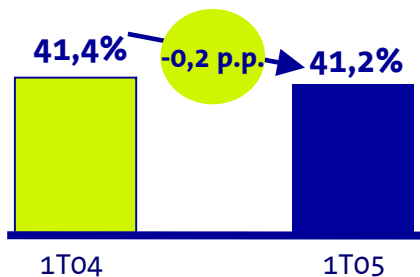
Crecimiento del gasto comercial en un 18,2% 1T05/1T04 a nivel consolidado



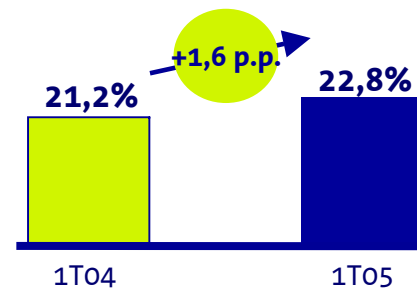
Accesos móviles y ADSL del Grupo (Millones)



Margen OIBDA

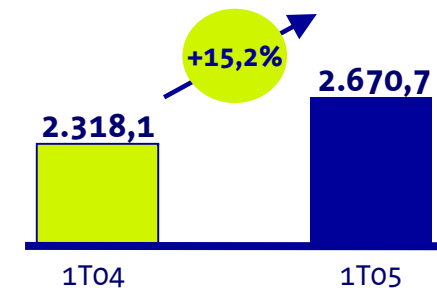


Margen Operacional



CF operativo (OIBDA-CapEx)

(Millones de €)

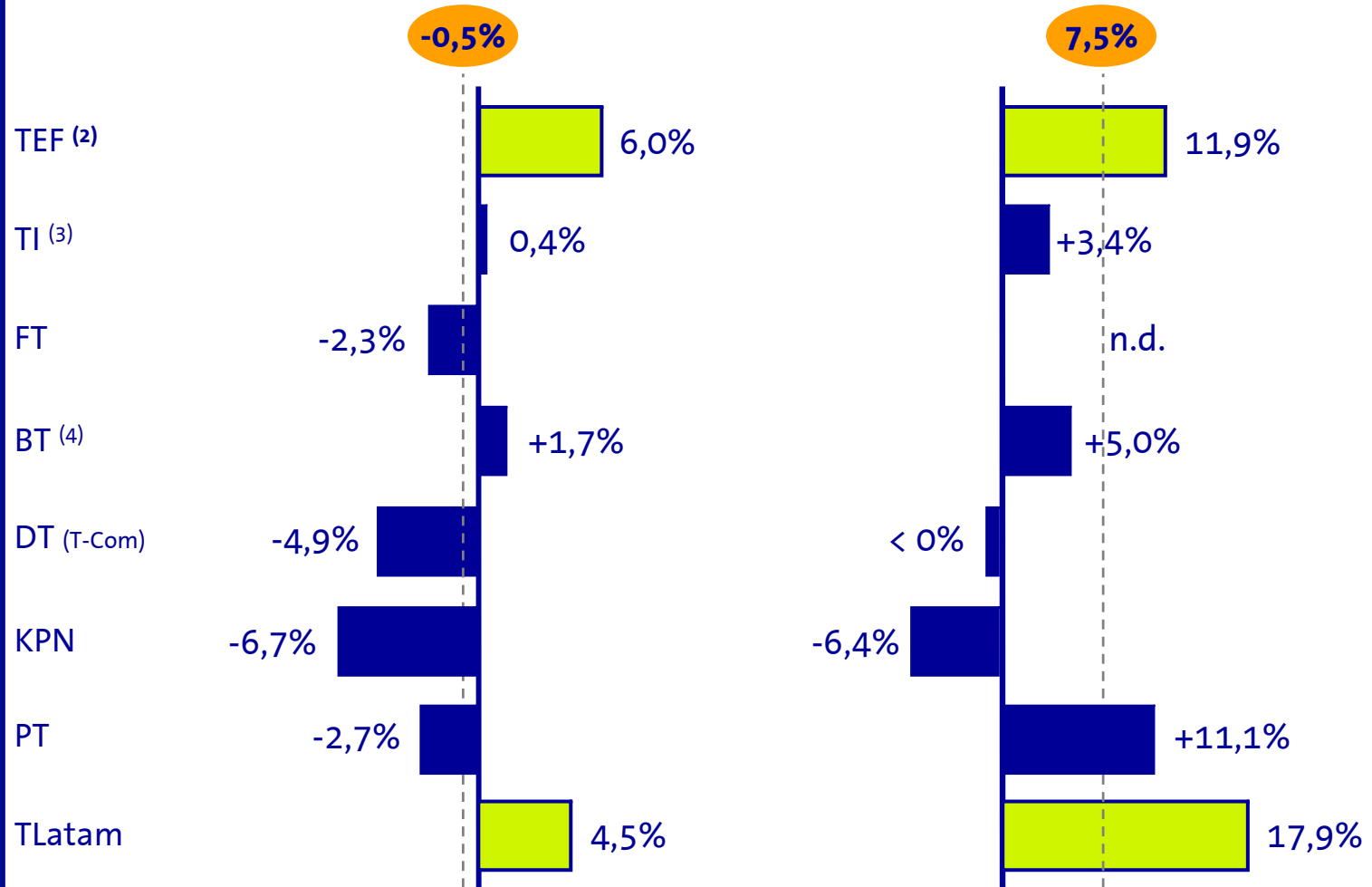


01 ...y sitúan a nuestras operaciones fijas con un perfil claramente diferencial respecto a tendencias del sector ...



FIJA DOMESTICA
Crecimiento de Ingresos⁽¹⁾
Ene-Mar 05 vs. Ene-Mar 04

FIJA DOMESTICA
Crecimiento de EBITDA⁽¹⁾
Ene-Mar 05 vs. Ene-Mar 04



(1) Sobre la base de las cifras publicadas por las compañías

(2) Las cifras de EBITDA se refieren al Resultado Operativo antes de Amortizaciones (OIBDA), como reportado por TEF

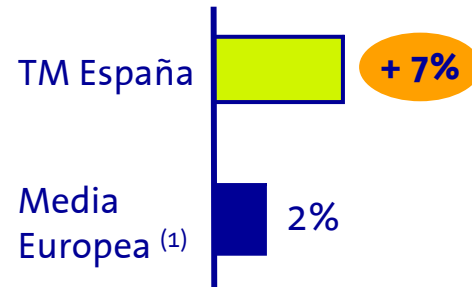
(3) El crecimiento de ingresos de TI considera a los ingresos de TIDW excluyendo el Proyecto Europeo en 1T04 y 1T05

(4) EBITDA antes de excepcionales

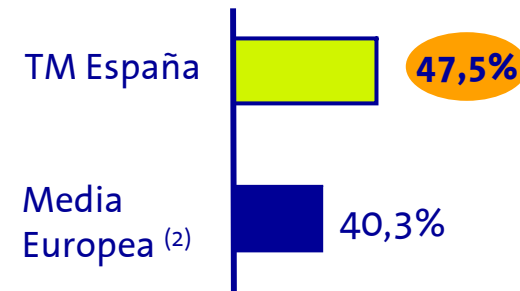
01 ... y a nuestra filial móvil por delante de la media Europea



Crecimiento de Ingresos por Servicio (1T05/1T04)



OIBDA margin (1Q05)



- **Sólido crecimiento de ingresos sobre la base de un mayor uso:**

- **+12%** en tráfico facturable vs. 1T04
- Aumento de la contribución de Datos no SMS
- **+4,8% a/a en ARPU**

- **Significativo impacto en márgenes por el fuerte esfuerzo comercial :**

- **+12%** en actividad comercial vs. 1T04
- **+67%** a/a en altas brutas por portabilidad
- **66,3%** margen normalizado

1 La media Europea incluye TIM Italia, T-Mobile Alemania, Orange Francia, TMN, KPN-Mobile (Holanda) y Vodafone UK. Fuente: informes de compañías

2 La media Europea incluye TIM Italia, T-Mobile Alemania, TMN, KPN-Mobile (Holanda) y T-Mobile (UK). Fuente : informes de compañías

Índice



01 **Unos resultados sólidos en el primer trimestre 2005, superiores al resto del sector**

02 **Una estrategia de negocio clara para sostener una combinación única de crecimiento y retornos**

03 **Conclusiones**

02 Tenemos un único objetivo y una clara estrategia para su consecución



OBJETIVO

Presentar la mejor combinación de crecimiento y remuneración de la industria

ESTRATEGIA

Maximización del flujo libre de caja

- Acelerar crecimiento ingresos
- Financiar proyectos de crecimiento orgánico
- Mejorar excelencia operativa

+

Distribución transparente del flujo de caja

Atractivo nivel de remuneración a los accionistas

Sólido balance

Expansión selectiva

Telefonica

02 El crecimiento, que potenciaremos activamente en dos frentes, es la base de nuestra estrategia



Acelerar la penetración de los accesos

Incrementar el número de clientes – principalmente en banda ancha y en telefonía móvil

El acceso de los clientes es el activo clave diferenciador de Telefónica y representa la mayor fuente de crecimiento...

Añadir valor a los accesos de nuestros clientes

Proporcionar a los clientes servicios y soluciones que cubran sus necesidades específicas

... nos apalancaremos en esta relación con los clientes para impulsar el crecimiento más allá del acceso...

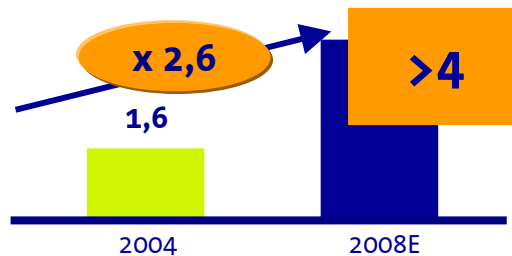
... y para incrementar el atractivo del acceso

02 Nos apalancaremos en nuestra posición en el acceso para impulsar el crecimiento DSL agresivamente...

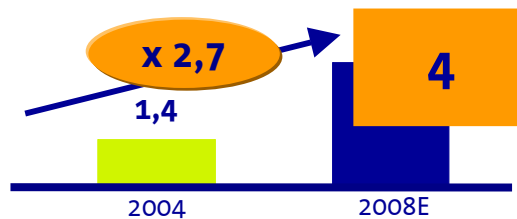


Haciendo de la banda ancha un servicio de penetración masiva..

Líneas DSL en España
Millones; Mercado minorista



Líneas DSL en Latinoamérica
Millones; Mercado minorista



... mediante la innovación en las ofertas, marketing intensivo y ventas pro-activas

España

- Publicidad y campañas promocionales intensivas
- Empleo masivo de canales minoristas
- Nuevos y atractivos servicios 2P y 3P
- Mejorar calidad y rendimiento del servicio

- **Innovación tarifaria**
- **Empaquetamiento de productos (PC) y servicios**
- **Soluciones de financiación**

Latam

- Maximizar penetración en segmentos de rentas bajas con servicios básicos de ARPU reducido
- Migración selectiva a banda ancha y despliegue de ancho de banda bajo demanda

Telefonica

*Incluye Saõ Paulo, la Región Sur de Argentina, Chile y Perú

02 ...y desarrollaremos agresivamente el negocio de telefonía móvil, con énfasis en Latinoamérica

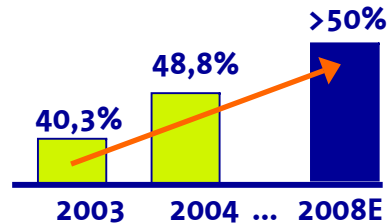


España: Seguir creciendo sobre una base sólida de ingresos

+

LatAm: elevado potencial de aumento de penetración + consolidación del liderazgo tras la operación BellSouth

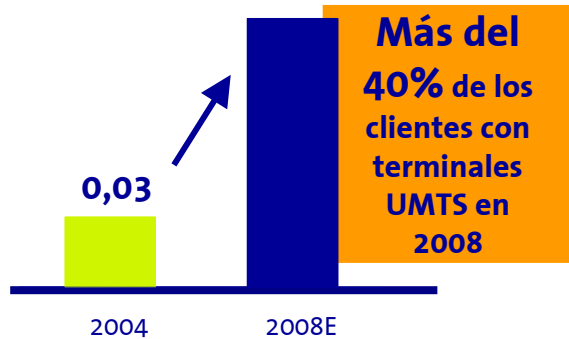
Peso del segmento contrato
(% sobre la base total de clientes)



Fuerte crecimiento de la penetración...

| | Penetración 2004 | Penetración 2008E (%) |
|-----------|------------------|-----------------------|
| Brasil* | 40% | 55-60 |
| Argentina | 36% | 55-60 |
| México | 36% | 50-55 |
| Colombia | 23% | 55-60 |

Telefónica: clientes 3G en España
Millones



...y estamos en la mejor posición para aprovecharlo

- Presencia en 13 mercados, #1 en 7 y #2 en otros
- Sinergias operativas significativas (100m 2004 hasta US\$ 250m 2008E)



*In areas of operation

02 Incrementaremos el valor de las conexiones de los clientes gestionando el ARPU de la banda ancha mediante ofertas de valor añadido innovadoras



Hogares

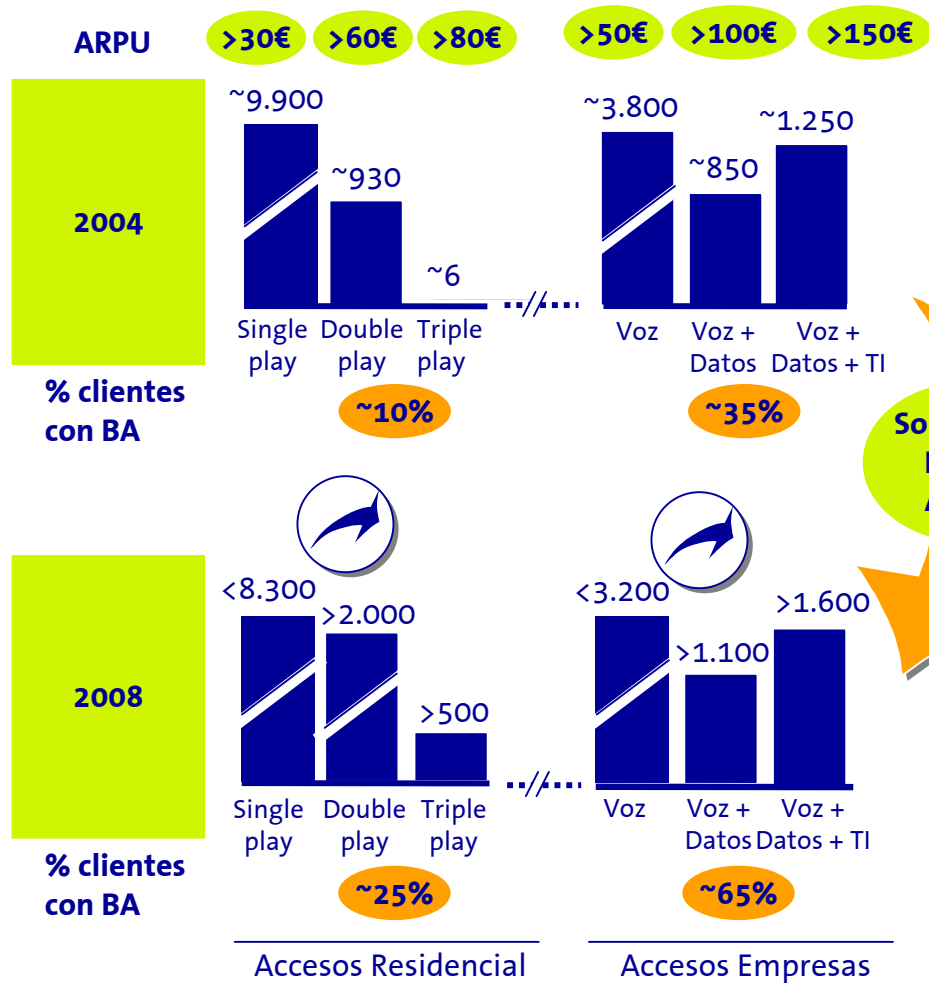
Comunicación + Información + Entretenimiento

PYMEs

Recomendar, vender, instalar, mantener y gestionar comunicaciones y Soluciones de TI por una cuota fija

Corp y Gobierno

Outsourcing de Soluciones de comunicaciones y TI extremo a extremo y customizadas



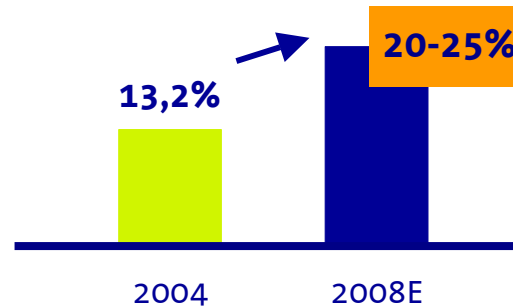
02 En el negocio móvil, incrementaremos el ARPU de los accesos tradicionales



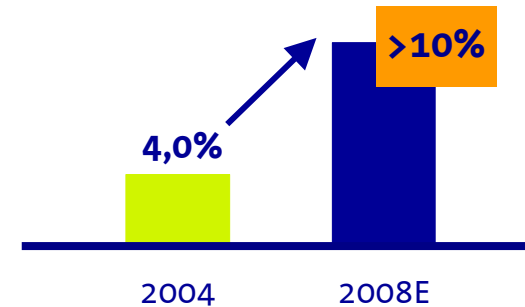
Desarrollar el mercado de SVAs...

...impulsando el crecimiento de los ingresos por los accesos de telefonía móvil

ARPU Datos / ARPU Total
TEM España



ARPU Datos / ARPU Total
TEM Latinoamérica



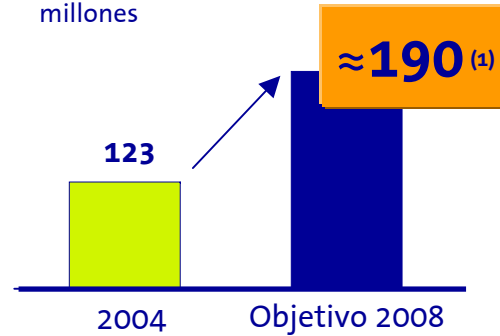
- **Ofertas innovadoras de terminales y servicios/contenidos**
 - Apalancarse en la escala y el “procurement” de contenidos
 - Apalancarse en la escala y en la alianza Freemove para los terminales
- **3G es un factor decisivo en el desarrollo de los ingresos de valor-añadido de clientes celulares**

02 Esperamos que nuestra estrategia permita acelerar el crecimiento top line mientras se mejora la excelencia operativa y se financian proyectos de crecimiento



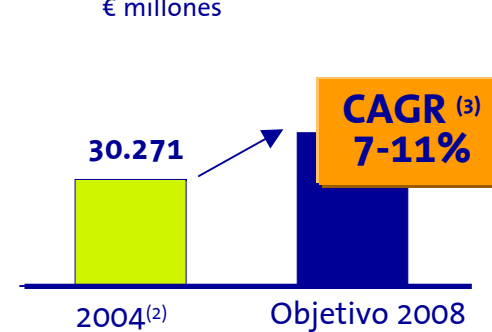
Crecimiento base de clientes (# accesos)

millones



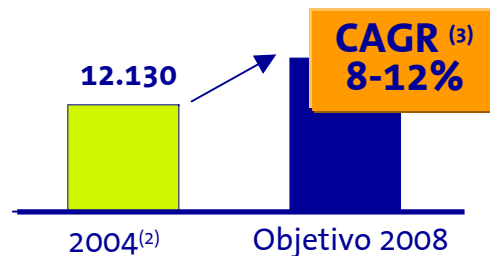
Crecimiento ingresos

€ millones



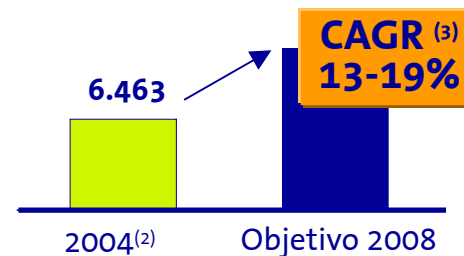
OIBDA⁽⁴⁾

€ millones



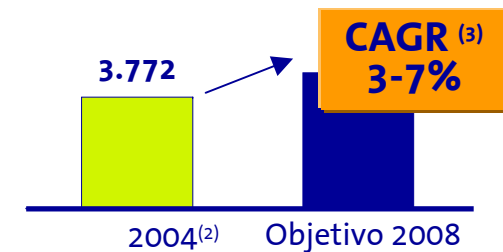
Resultado operativo⁽⁴⁾

€ millones



CapEx

€ millones



(1) Incluye Český Telecom

(2) Publicado 2004 bajo NIIF

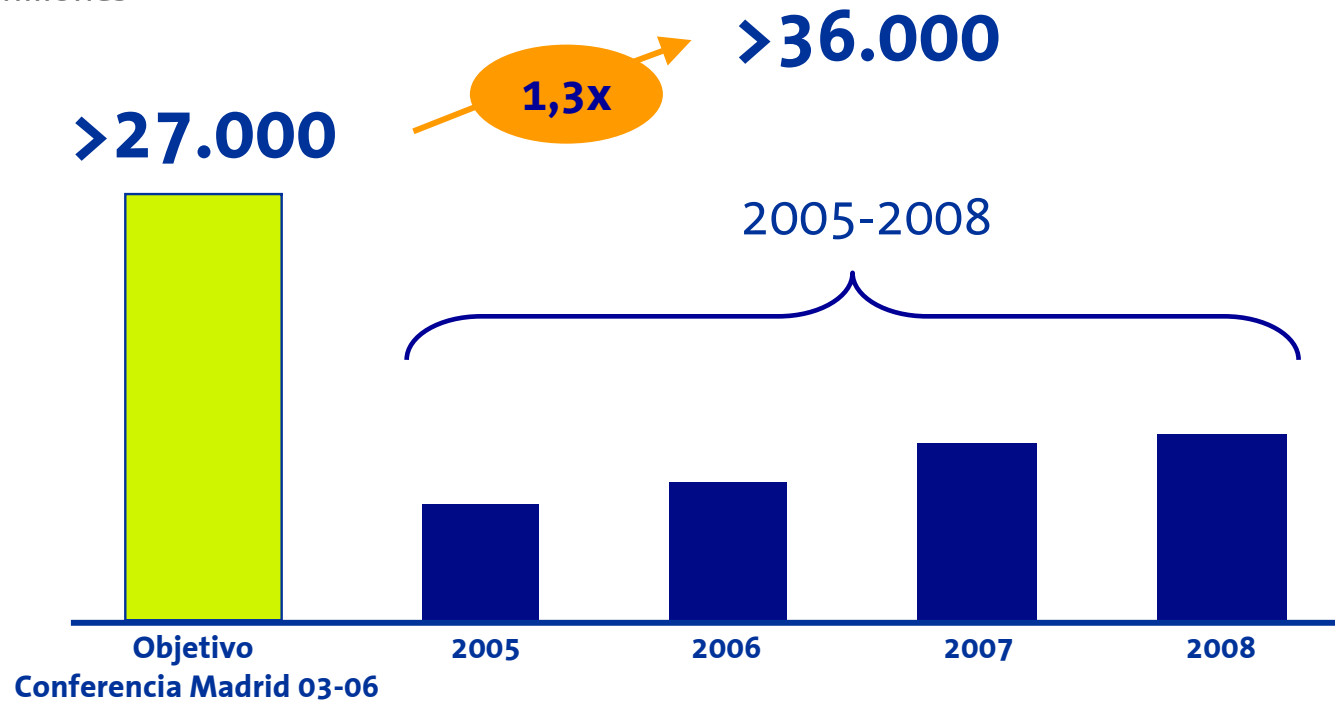
(3) Moneda local (tipos de cambio constantes de 2004) y excluyen cambios en el perímetro de consolidación, salvo los activos adquiridos a BellSouth en Argentina y Chile en 2005 (TEM), y Atrium (T. Latinoamérica). Incluye Český Telecom desde 2S05.

(4) Con el objetivo de calcular las previsiones, el Resultado Operativo y el Resultado Operativo antes de Amortizaciones (OIBDA) excluyen otros ingresos/gastos excepcionales no previsibles en 2005-2008. Estos excepcionales alcanzan -303,5 MM€ en 2004 y son por lo tanto también excluidos. Así, el Resultado Operativo antes de Amortizaciones y el Resultado Operativo utilizados como base de las previsiones se sitúan en 12.433 MM€ y 6.767 MM€ respectivamente. Los Programas de Reestructuración de Personal y de Desinversión Inmobiliaria están incluidos como ingresos/gastos operativos.

02 Como resultado, nuestra generación libre de caja se acelerará en los próximos años



Flujo de caja libre
€ millones



02 Y mantenemos una clara política de distribución de caja basada en criterios transparentes



NUESTRAS PRIORIDADES DE DISTRIBUCIÓN CONTINÚAN SIENDO VÁLIDAS

Remuneración atractiva para el accionista

Expansión selectiva del negocio

Mantenimiento de un balance fuerte

... Y HEMOS ACTUALIZADO NUESTRA POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN

0,5 €/acción de dividendo mínimo anual

Renovación del programa de recompra de acciones por 6.000MM€ y extensión de su ejecución hasta 2007: condicionado al ritmo de generación de flujo de caja y al nivel del precio de la acción

Estricta disciplina que cumpla con nuestros criterios de M&A

Objetivo Deuda Financiera Neta (*) + Compromisos /OIBDA < 1,85x en 2006

(*) Incluye acciones preferentes.

Índice



01 **Unos resultados sólidos en el primer trimestre 2005, superiores al resto del sector**

02 **Una estrategia de negocio clara para sostener una combinación única de crecimiento y retornos**

03 **Conclusiones**

03 Conclusiones



- Telefónica tiene vocación de liderar al sector en orientación al cliente y ejecución operativa
- Creciendo más rápido y más eficientemente que otras operadoras integradas
- Y con un claro compromiso con sus accionistas y con el mantenimiento de un balance saneado

Telefonica

***La mejor combinación de crecimiento
y remuneración al accionista, ahora y
en el largo plazo***

Telefonica

Telefónica



Visite nuestra web
www.telefonica.es/accionistaseinversores