



**ANTONIO J. ALONSO UREBA**  
*Consejero, Secretario General  
y del Consejo de administración*  
**TELEFÓNICA, S.A.**

En relación con el Hecho Relevante de fecha 4 de marzo de 2004, Telefónica S.A., de conformidad con lo establecido en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, procede por medio del presente escrito a comunicar el siguiente

#### **HECHO RELEVANTE**

Telefónica, S.A. pone en conocimiento que su filial Telefónica Móviles, S.A. y la compañía BellSouth han llegado a un acuerdo para adquirir los activos de telefonía móvil de Bell South en Latinoamérica.

Mediante la firma de un Contrato de Compra de Acciones, Telefónica Móviles adquirirá el 100% de las participaciones de BellSouth en sus operadoras de Argentina, Chile, Perú, Venezuela, Colombia, Ecuador, Uruguay, Guatemala, Nicaragua, El Salvador y Panamá.

Se adjunta a la presente comunicación la nota de prensa que será difundida a los medios en relación con la firma del contrato antes mencionado en la página web de la Compañía ([www.telefonica.es/www.telefonica.com](http://www.telefonica.es/www.telefonica.com)).

En Madrid, a 8 de marzo de 2004.

**COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES**  
**- MADRID -**

08/03/2004

La Compañía, sexta del mundo en el sector de las telecomunicaciones, consolida su liderazgo en la región con la incorporación de 10,5 millones de nuevos clientes

## TELEFÓNICA ACUERDA LA COMPRA DE LAS OPERACIONES DE MÓVILES DE BELL SOUTH EN LATINOAMÉRICA

- La operación se realizará a través de la filial Telefónica Móviles que, con 62,5 millones de clientes gestionados, se convierte en la cuarta operadora mundial del segmento celular.
- Con este acuerdo, sumando diez compañías en diez países, Telefónica Móviles, que ya presentaba una sólida posición en los dos principales mercados de la región (Brasil y México):
  - Consolida su presencia como líder en países clave de la región en los que ya estaba presente (Argentina, Chile y Perú).
  - Adquiere una significativa posición en mercados de fuerte crecimiento en los que no estaba presente (Venezuela, Colombia, Ecuador y Uruguay).
  - Y logra una importante masa crítica en Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Panamá y Nicaragua).
- La compañía pasa a gestionar 41 millones de clientes celulares en 14 países de Latinoamérica, lo que supone una posición de liderazgo en la región. Suma el 40% de los clientes de telefonía móvil en el mercado de habla hispana y portuguesa y el 35% de los clientes en Latinoamérica, una de las áreas geográficas estratégicas de Telefónica con menos penetración celular.
- Los activos ahora adquiridos sumaron unos ingresos superiores a los 2.500 millones de dólares y un EBITDA de 867 millones de dólares en 2003.
- El acuerdo supone valorar el 100% de las compañías (firm value) en un total de 5.850 millones de dólares.
- Telefónica, además de explotar el potencial de crecimiento de los mercados en los que está presente, espera alcanzar sinergias significativas al consolidar su posición en Argentina, Chile, Perú y Guatemala.

**Madrid, 8 de marzo de 2004.-** Telefónica, sexta compañía de telecomunicaciones del mundo, ha llegado a un acuerdo con BellSouth para adquirir todos sus activos de telefonía móvil en Latinoamérica, que suman más de 10,5 millones de clientes.

Con esta operación, sujeta a due diligence y a las aprobaciones pertinentes por parte de las autoridades regulatorias y gubernamentales, Telefónica consolida su liderazgo en Latinoamérica, región en la que gestiona 21,6 millones de líneas de telefonía fija y 41 millones de clientes celulares.

César Alierta, presidente de Telefónica, ha expresado su satisfacción por este acuerdo que “se inscribe en la política de crecimiento rentable de la Compañía, crea valor para el accionista e incorpora un nuevo mercado potencial de cerca de 90 millones de nuevos clientes para el Grupo”.

### **Precio y Financiación de la operación**

Según el contrato firmado, la operación supone valorar el 100% de las compañías adquiridas (*firm value*) en 5.850 millones de dólares y se financiará con cargo a la capacidad de generación de caja de Telefónica Móviles y deuda, manteniendo, tanto Telefónica como su filial de móviles, unos sólidos ratios de crédito. Telefónica Móviles asumirá la deuda neta de las compañías y adquirirá las participaciones de BellSouth, ofreciendo a los minoritarios la posibilidad de vender sus participaciones por precio idéntico. La adquisición en cada país está sujeta a las respectivas aprobaciones regulatorias.

Telefónica, que con esta compra supera ampliamente la cota de los 100 millones de clientes en el mundo, tendrá a partir de este momento presencia activa en 14 países latinoamericanos y unirá su liderazgo indiscutible en telefonía fija a su posición de primer operador de móvil, con un número de clientes celulares que suponen el 40% del total del mercado de habla hispana y portuguesa y el 35% de Latinoamérica.

Por su parte, Telefónica Móviles alcanza una base total de clientes de 62,5 millones --41 millones en Latinoamérica-- lo que le consolida como la compañía líder de telefonía móvil en el mercado de habla hispana y portuguesa y una de las cuatro mayores compañías celulares del mundo.

Para Antonio Viana-Baptista, presidente de Telefónica Móviles: “Además de la consolidación de posiciones en mercados clave, la operación conlleva sinergias de costes por un valor presente estimado de unos 1.000 millones de dólares y redundará en beneficios para nuestros clientes y accionistas”.

### **Activos con potencial de crecimiento**

Telefónica Móviles adquirirá el 100% de las participaciones de BellSouth en sus operadoras en Argentina, Chile, Perú, Venezuela, Colombia, Ecuador, Uruguay, Guatemala, Nicaragua y Panamá. Tras esta adquisición, Telefónica Móviles se convierte en la única compañía de telefonía móvil que opera en todos los mercados clave de la región, en mercados que suman más de 421 millones de habitantes. Con ello, fortalece su posición de cara a capturar el significativo potencial de crecimiento que presenta la región.

Las compañías pertenecientes al Grupo BellSouth, que adquiere Telefónica, suman unos ingresos superiores a los 2.500 millones de dólares, un EBITDA de 867 millones de dólares y

un margen EBITDA del 35% en el ejercicio de 2003. Con ello, el conjunto de las operaciones de Telefónica Móviles en Latinoamérica en 2003 pasan a sumar unos ingresos de 5.401 millones de dólares y un EBITDA de 1.521 millones de dólares.

La adquisición de estas compañías supone la obtención de sinergias relacionadas con el indiscutible liderazgo de Telefónica Móviles en gestión, oferta de productos y servicios y desarrollo de las tecnologías más avanzadas. Y derivan de la capacidad de la compañía de llevar a cabo integraciones de operaciones (como ha demostrado en mercados como el brasileño o el mexicano). Estas sinergias se muestran en aspectos como compra de terminales, publicidad, mantenimiento y racionalización de redes, transferencias de cartera de productos y servicios o integración de la gestión en algunas zonas.

Respecto al calendario, las autoridades regulatorias de varios de los países en que operan estas compañías deberían aprobar, en su caso, algunas de estas adquisiciones, por lo que no es posible determinar con precisión la fecha efectiva de adquisición.

A la fecha de hoy, no se puede cuantificar el posible fondo de comercio que, en su caso, se generaría, dado que las fechas de adquisición de cada uno de los activos serán distintas en función de las autorizaciones a solicitar.

Asimismo, esta operación no supone para Telefónica Móviles cambio alguno en el pago del dividendo previsto con cargo al ejercicio 2003.

## **Clientes. Liderazgo en Latinoamérica**

Telefónica Móviles tiene una sólida posición en los dos principales mercados de la región, Brasil y México.

- En Brasil, su filial Vivo es el líder indiscutible. Sumaba a finales de 2003 más de 20,6 millones de clientes, después de haber captado más de 2,2 millones en el cuarto trimestre, lo que supone una cuota estimada del 56% en los mercados en los que opera.
- En México, es el sólido segundo operador, con más de 3,5 millones de clientes. Tiene una fuerte posición para capturar una parte relevante del crecimiento potencial del mercado mexicano, con una red GSM que cubre 96 ciudades y una red de distribución de 6.200 puntos de venta.

Al tiempo, consolida su presencia como líder en países de fuerte crecimiento de la región, en los que ya estaba presente.

- Argentina. Telefónica Móviles contaba a cierre de 2003 con más de 1,8 millones de clientes. La adquisición de Movicom le haría ser la operadora líder, con más de 3,3 millones de clientes en un mercado con 37 millones de habitantes. Y tiene una cuota de mercado mayoritaria en el Área Metropolitana de Buenos Aires.
- Chile. Telefónica Móvil, filial de CTC Chile y gestionada por Telefónica Móviles, superó los 2,27 millones de clientes a cierre de 2003. Tras la operación, el Grupo

Telefónica sería el líder del mercado chileno, con más de 3,57 millones de clientes en un mercado de 15,4 millones de habitantes.

- Perú. Telefónica Móviles refuerza el liderazgo que ya tenía con Telefónica Móviles Perú (que contaba a cierre de 2003 con más de 1,5 millones de clientes). Junto a la operadora adquirida, suma más de 2,14 millones de clientes en un mercado de 27,3 millones de habitantes.

Adquiere una significativa posición en mercados clave de la región, en los que no estaba presente hasta este momento.

- Venezuela. Telefónica Móviles se convierte en el líder del mercado venezolano, con más de 3,3 millones de clientes en un mercado de 24 millones de habitantes.
- Colombia. Adquiere el segundo operador colombiano, que suma cerca de 2 millones de clientes, el 32% de un mercado de 40,3 millones de habitantes.
- Ecuador. Adquiere el segundo operador ecuatoriano, con 816.000 clientes. Cuenta con el 35% de un mercado de 13,2 millones de habitantes.
- Uruguay. Pasa a ser el segundo operador uruguayo, con 146.000 clientes, lo que supone el 30% de un mercado de 2,1 millones de habitantes.

Y, por último, consolida una importante masa crítica en el mercado de Centroamérica, que tendrá una gestión integrada.

- Panamá. Adquiere el operador líder del mercado panameño, con 420.000 clientes en un mercado de 2,8 millones de habitantes.
- Nicaragua. Pasa a ser el líder del mercado nicaragüense, al adquirir una operadora que suma 229.000 clientes, en un mercado de 2,9 millones de habitantes.
- Guatemala. Telefónica Móviles ya contaba a través de su filial con 157.000 clientes. Tras la operación, suma 409.000 clientes en un mercado de 11,5 millones de habitantes.
- El Salvador. Telefónica Móviles suma a cierre de 2003 un total de 248.000 clientes, lo que le hace ser el segundo operador de un mercado de 6,6 millones de habitantes.