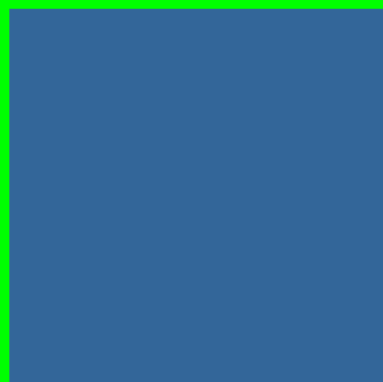
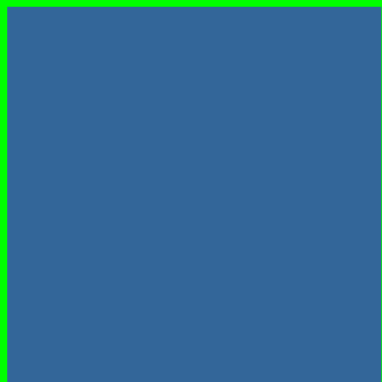
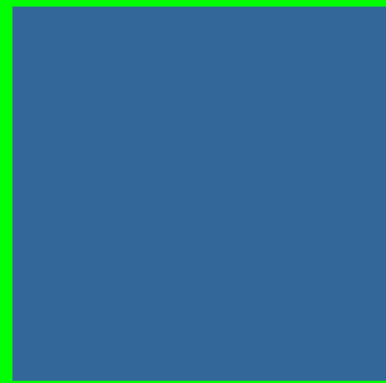


Francisco Blanco
Subd. Gral de Relaciones con Inversores
Telefónica S.A.

Telefónica ante los Inversores
Madrid
9 de Marzo 2001



Valor sólido fundamentado en los siguientes pilares: amplia base de clientes, fuerte capacidad operacional, intangibles distintivos, estructura de negocio equilibrada y flexible

EBITDA superior y sólida posición financiera

Trabajando sobre principales temas abiertos: UMTS, Regulación y Adquisiciones

Prioridades de gestión que se traducen en mayores crecimientos de ingresos

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

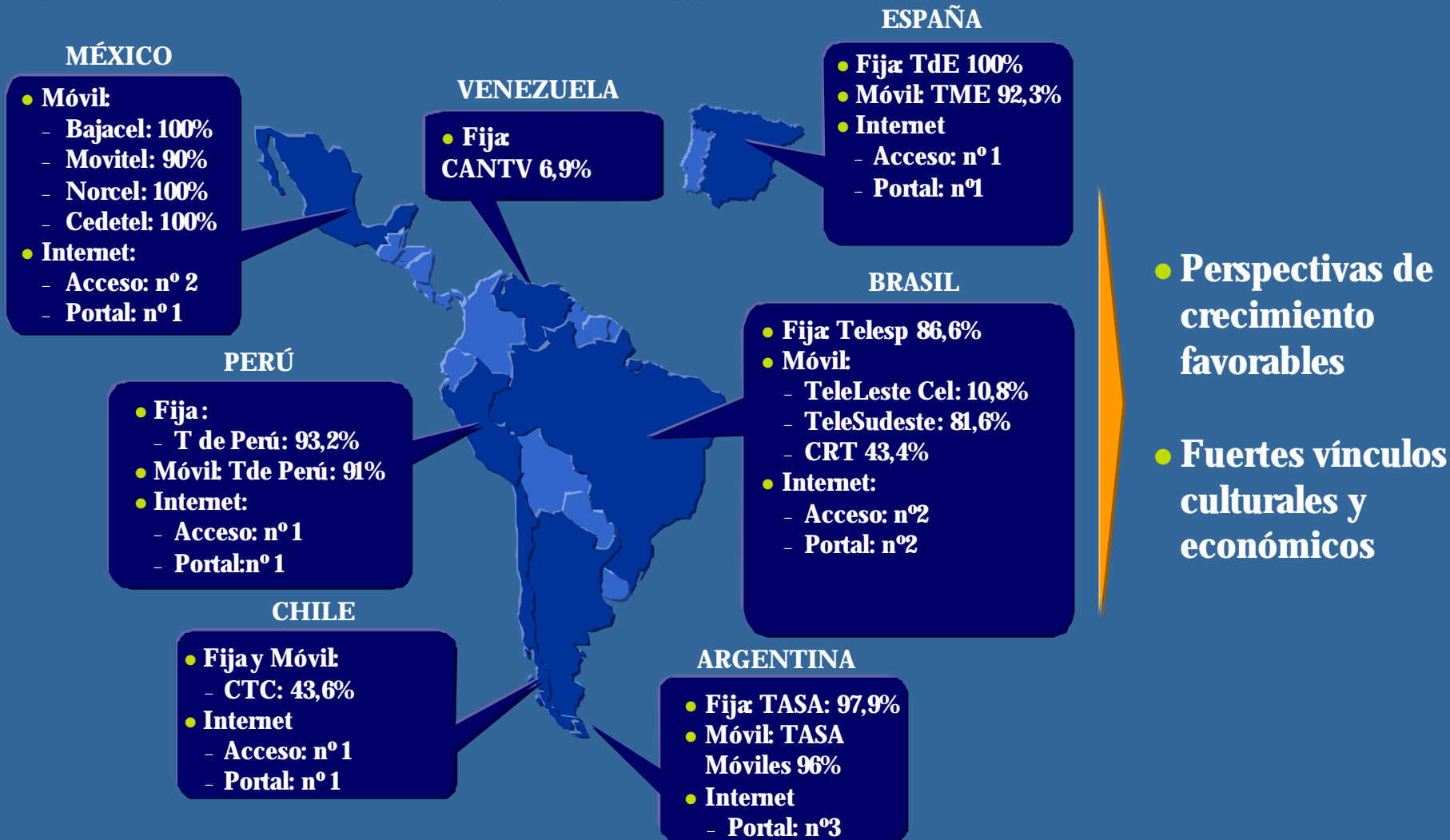
Telefonica

UNA AMPLIA BASE DE CLIENTES...

A través de sus operadoras gestionadas, Telefónica presta servicios a 68 millones de clientes gestionados:

- **39,7 millones de líneas en servicio**
- **23,2 millones de clientes celulares**
- **4 millones de clientes de acceso a Internet**
- **1 millón de clientes de TV de pago**

UN MERCADO NATURAL CON MAS DE 500 MILLONES DE CLIENTES POTENCIALES...



... CON FUERTE POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Crecimiento PIB (%)

	2000	2001	Media 2002-2004
USA	4,9	2,0	3,0
EURO	3,4	2,9	3,2
España	4,1	3,2	3,4
Brasil	4,2	4,2	4,4
Argentina	-0,2	2,9	4,5
México	6,9	4,5	5,2
Chile	5,4	5,2	6,2
Perú	4,0	2,5	4,7

Fuente: Estimaciones Telefónica; OVUM; Pyramid; Forrester; IDC; US Census Bureau

Bolsalia

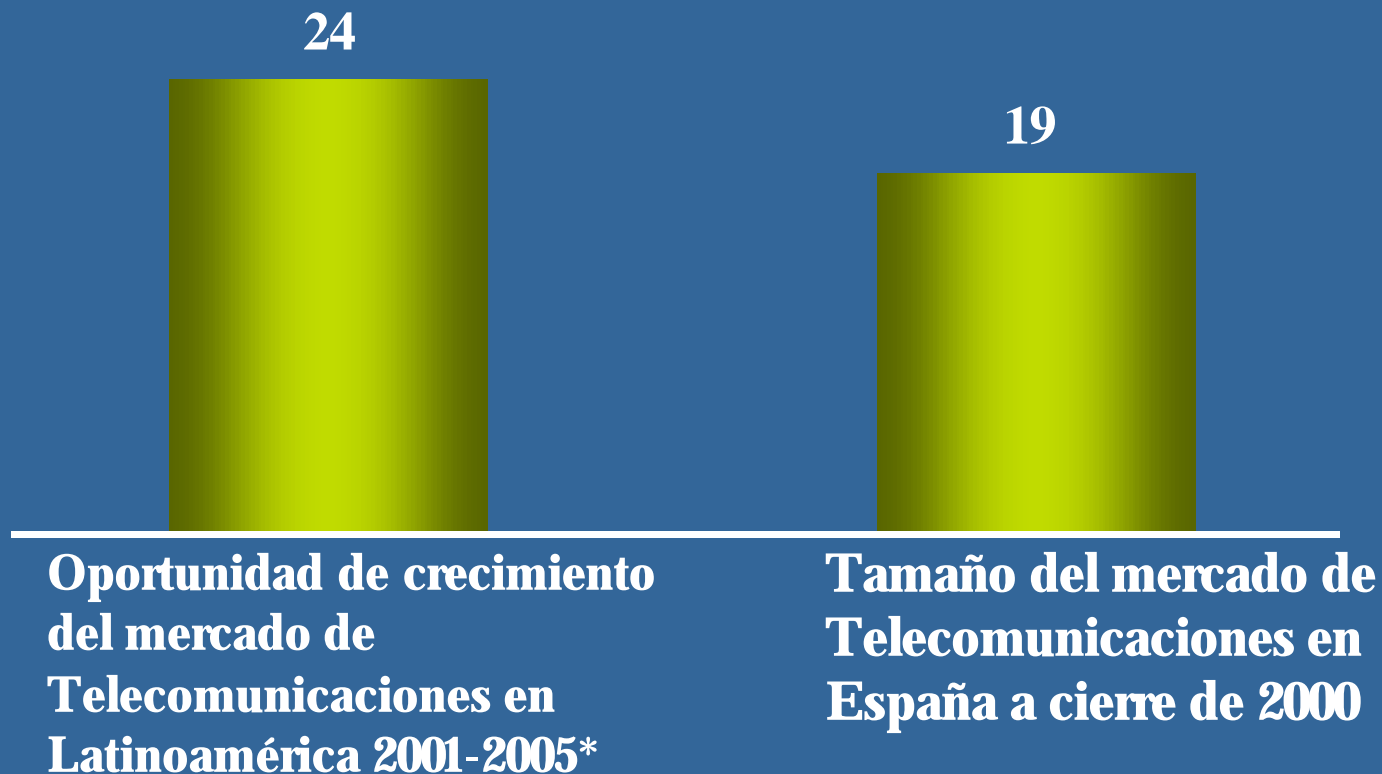
9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

LATINOAMERICA CONTINUA REPRESENTANDO UNA ATRACTIVA OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO

Miles Mill.\$US



* PIB actual Latam estimado: 1.790 miles mill. \$US x 34% crecimiento PIB en 5 años x 4% gasto PIB en telecomunicaciones
Fuente: IDC; Dataquest; WEFA-WMM

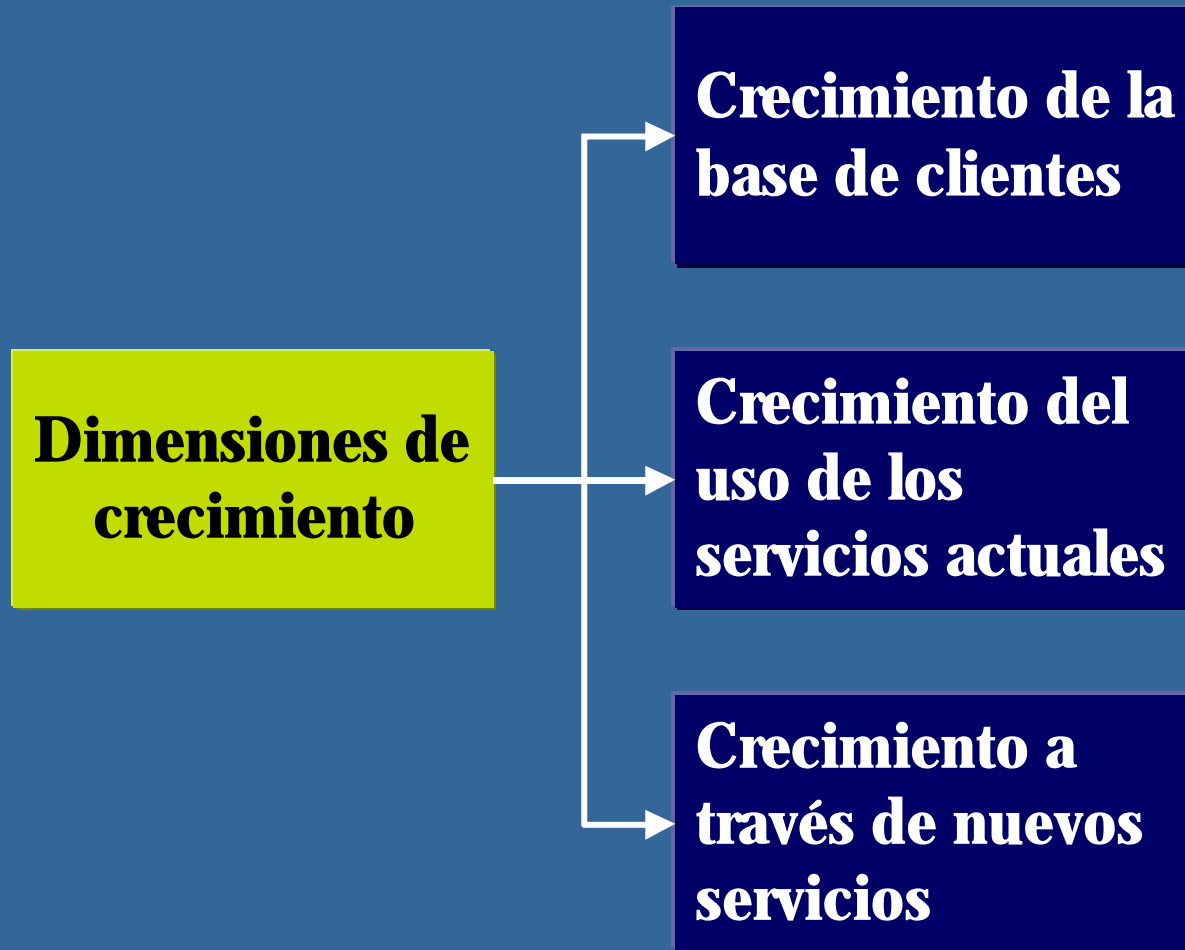
Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

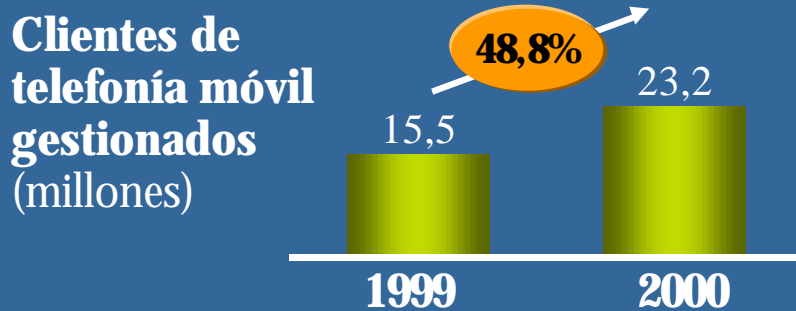
Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

LOS CLIENTES SON LA BASE DE CUALQUIER PROYECTO DE CRECIMIENTO



...Y TELEFONICA PARTE DE UNA POSICION UNICA: FUERTE CRECIMIENTO DE NUESTRA BASE DE CLIENTES Y EXCELENTES PERSPECTIVAS



Penetración 2000

	LatAm	USA	Europa
Penetración telefonía fija	13%	68%	61%
Penetración móviles	13%	41%	63%
Penetración Internet	3%	50%	23%

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

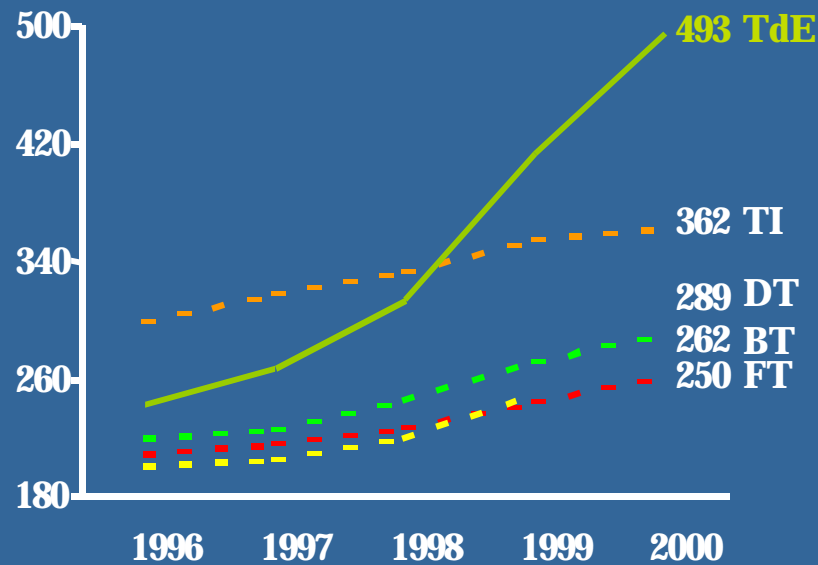
Telefonica

HEMOS DESARROLLADO FUERTES CAPACIDADES OPERACIONALES...

Productividad

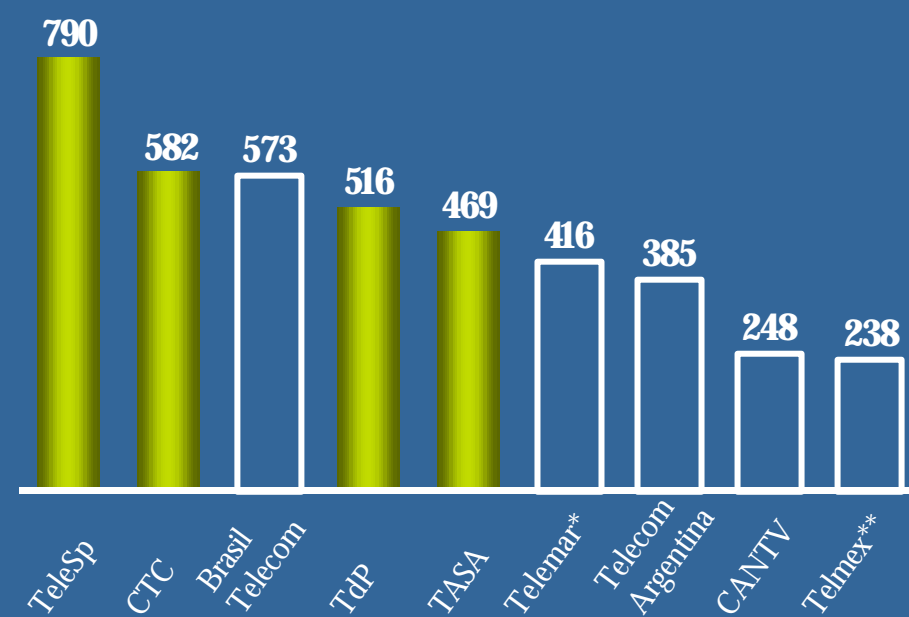
Europa

Líneas/empleado



Latinoamérica

Líneas/empleado (año 2000)



* A Junio 2000

** A Julio 2000

Fuente:: Telefónica

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

...Y UNA FUERTE POSICION COMPETITIVA

93,7% cuota de mercado combinada en las operaciones de telefonía fija

50,4% cuota de mercado combinada en las operaciones de telefonía móvil

90% cuota de mercado total en clientes corporativos en los mercados donde somos incumbentes

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

UN HISTORIAL DE EXITO EN RESTRUCTURACIONES

		<u>Desde la fecha de adquisición</u>	<u>A fecha actual</u>
TeleSP (compra Agosto 98)	● LIS ('000)	6.407	10.596
	● Líneas por empleado	338	790
	● EBITDA/ingresos	58%	66%
TASA (compra Noviembre 90)	● LIS ('000)	1.696	4.327
	● Líneas por empleado	78	408
	● EBITDA/ingresos	38%	60%

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

INTANGIBLES DISTINTIVOS

Conocimiento

- Conocimiento de mercado
- Conocimiento operacional
- Aplicado con éxito en diferentes países

Marca

- Sólida imagen, reconocimiento en todos nuestros mercados
- Una marca de Grupo en los mercados naturales

Reputación

- Credibilidad
- Reconocidas capacidades de ejecución

Relaciones

- Gobiernos, Organismos regulatorios, administraciones
- Empresas de distribución, suministradores

Talento

- Equipo gestor competente, con amplia experiencia y orientado a resultados

TELEFONICA DISPONE DE UNA ESTRUCTURA DE NEGOCIOS EQUILIBRADA

NEGOCIO POSICION DE TELEFONICA

Servicio Básico	 Fija en España	 Fija en Latam			
Móviles					
Banda Ancha	 Fija en España	 Fija en Latam		 Media	 Data
Internet		 Data			
Contenido	 Media				

- Base de clientes grande y accesible: >500 millones en nuestros mercados principales + 300 millones en otros mercados
- Amplia oferta de servicios que nos otorga mayor flexibilidad para servir mejor las necesidades de nuestros clientes

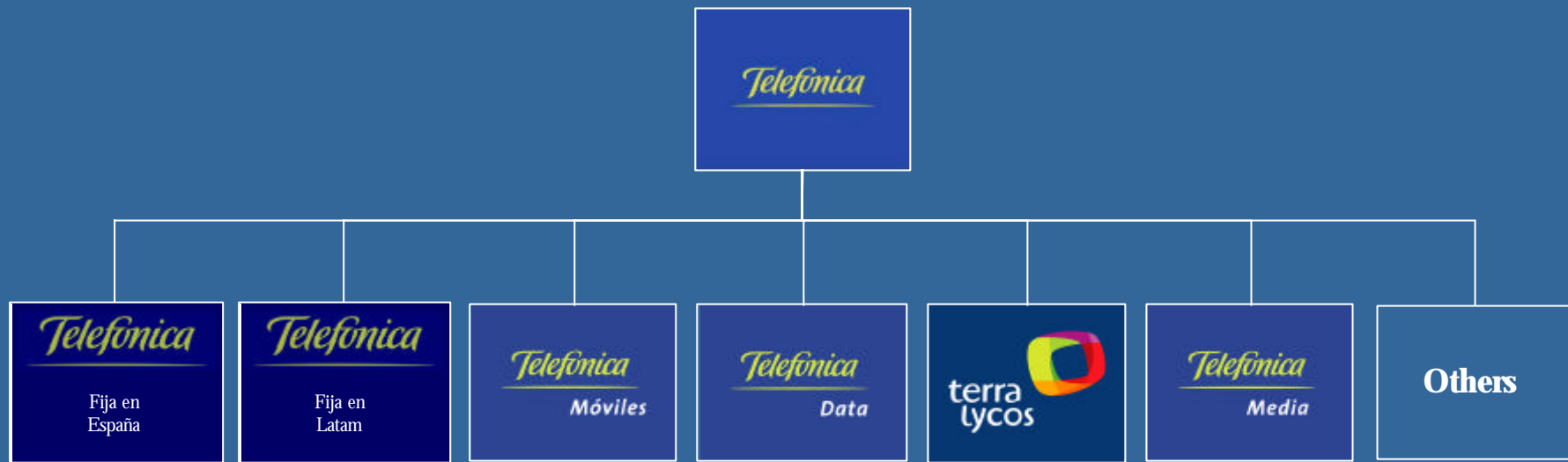
Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento



... Y UNA ORGANIZACION FLEXIBLE



- **Dueño natural de los negocios**
- **Flexibilidad operativa para servir mejor las necesidades de nuestros clientes**
- **Gestión orientada a resultados por línea de negocio**
- **Elevado potencial para capturar sinergias**
- **No consideramos realizar escisiones de nuestros negocios**
- **Nuevas OPVs como oportunidad estratégica para aflorar valor**

Valor sólido fundamentado en los siguientes pilares: amplia base de clientes, fuerte capacidad operacional, intangibles distintivos, estructura de negocio equilibrada y flexible

EBITDA superior y sólida posición financiera

Trabajando sobre principales temas abiertos: UMTS, Regulación y Adquisiciones

Prioridades de gestión que se traducen en mayores crecimientos de ingresos

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

TELEFONICA HA LOGRADO EXCELENTES RESULTADOS EN EL AÑO 2000...

Principales magnitudes del 2000

Millones	2000	% cambio
Ingresos (Euros)	28.485,5	24,1
EBITDA (Euros)	11.918,8	9,5
Beneficio neto (Euros)	2.504,8	38,8
EPS (Euros)	0,67	18,5
Clientes telefonía fija	42,3	10,1
Clientes telefonía móvil	24,9	48,9
Clientes de acceso a Internet	6,1	370,0

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

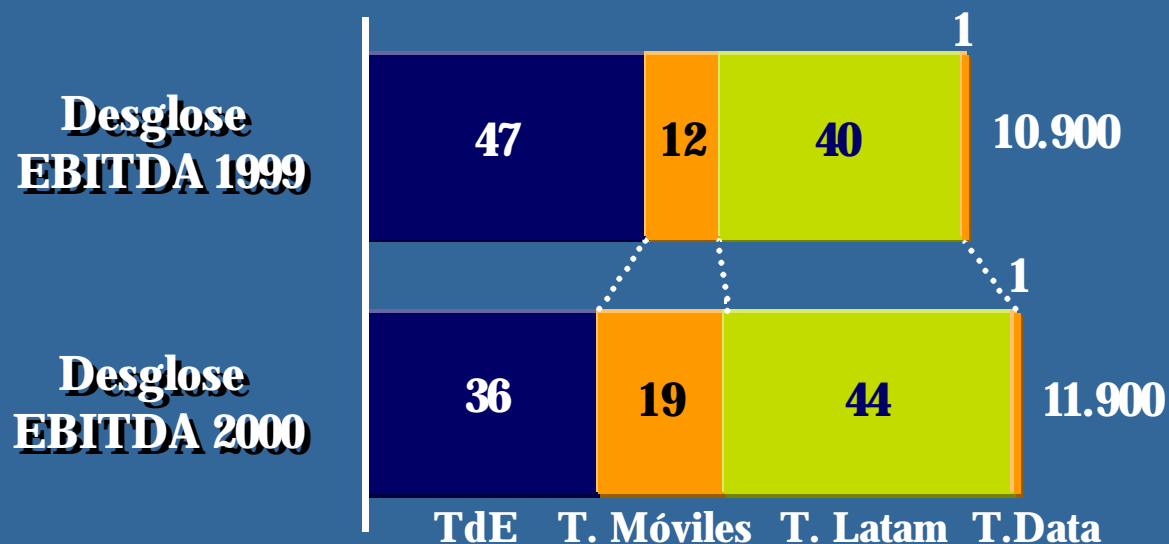
CON EL MEJOR PERFIL FINANCIERO ENTRE COMPAÑIAS COMPARABLES...

**EBITDA 2000:
11.900 Mill. Euros**

**Deuda Neta 31/12/2000:
26.900 Mill. Euros**

**Cap. Bursátil 7/3/2001:
89.000 Mill. Euros**

... con total control y acceso al cash flow más diversificado de la industria



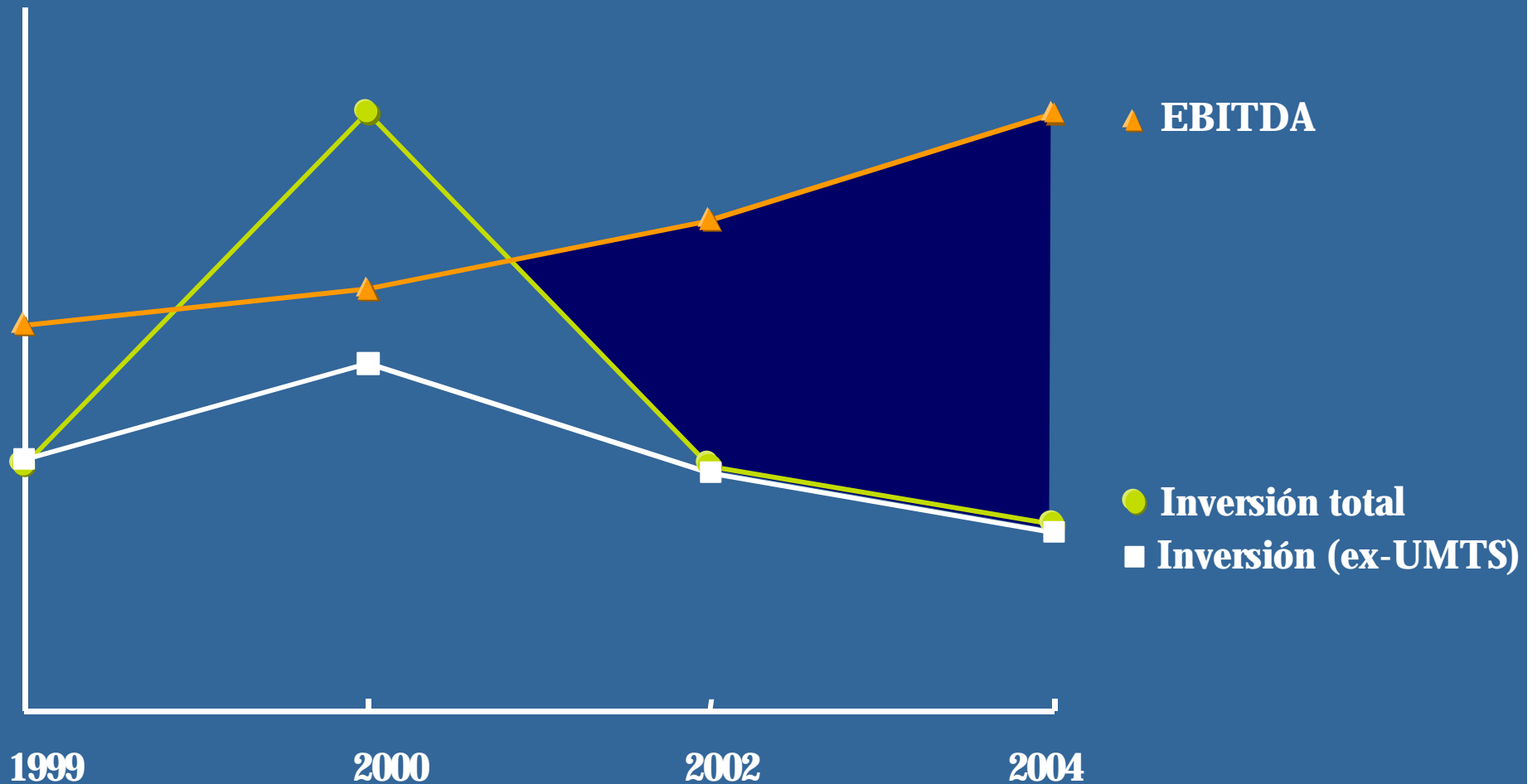
Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

EL EBITDA SUPERARA CON CLARIDAD LA INVERSION PARA GARANTIZAR EL CRECIMIENTO ORGANICO



Bolsalia

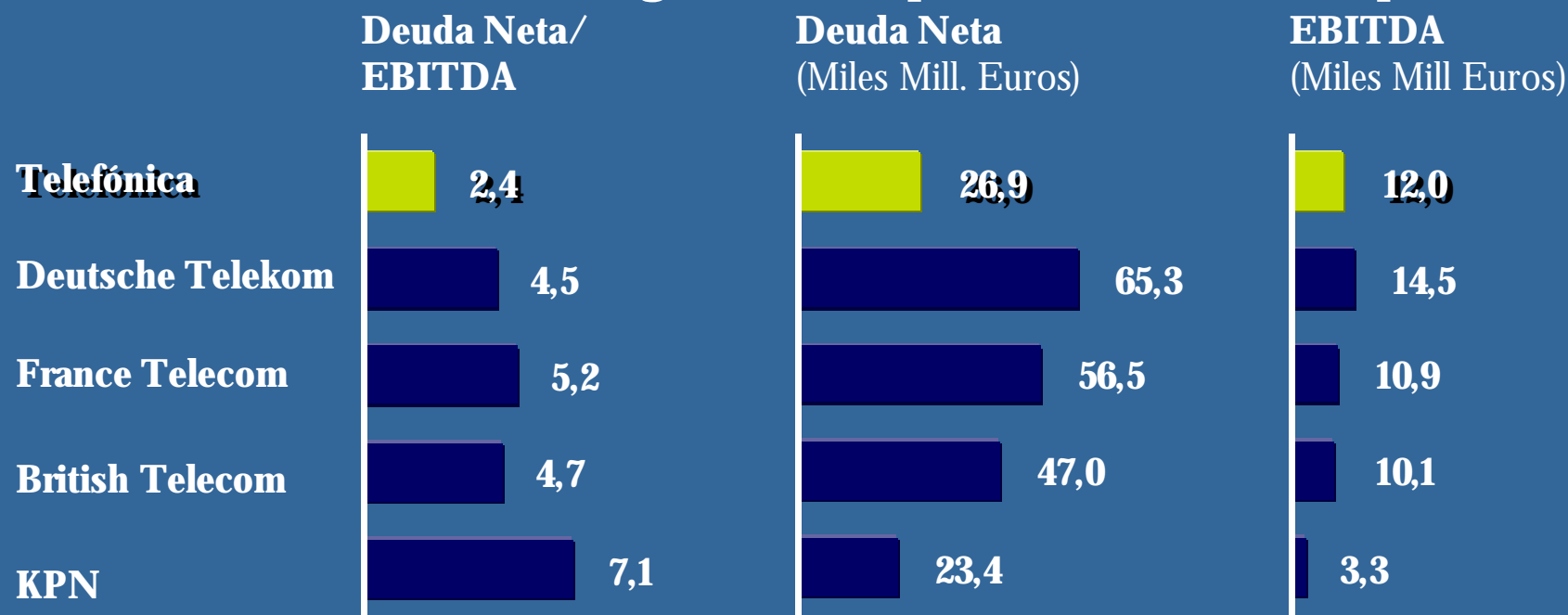
9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

HEMOS MANTENIDO UNA POLITICA FINANCIERA CONSERVADORA Y RACIONAL...

- Adquisiciones financiadas con fondos propios
(30.400 Mill. Euros en el 2000)
- Nueva organización optimiza el Coste de Capital



Consenso de estimaciones de analistas

Bolsalia

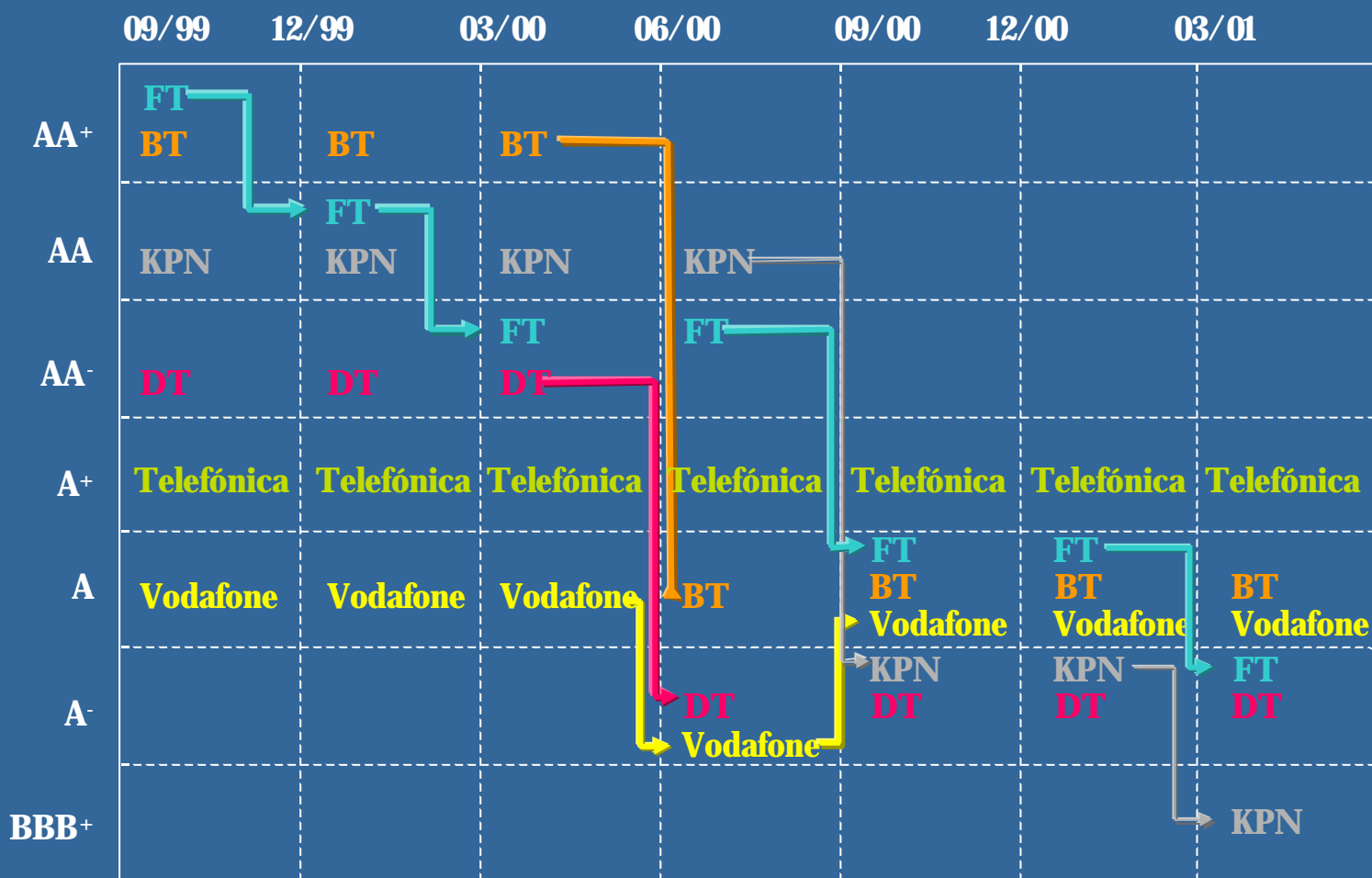
9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

...QUE NOS SITUA EN UNA POSICION FINANCIERA DE PRIVILEGIO...

Evolución de los ratings (S&P)



Bolsalia

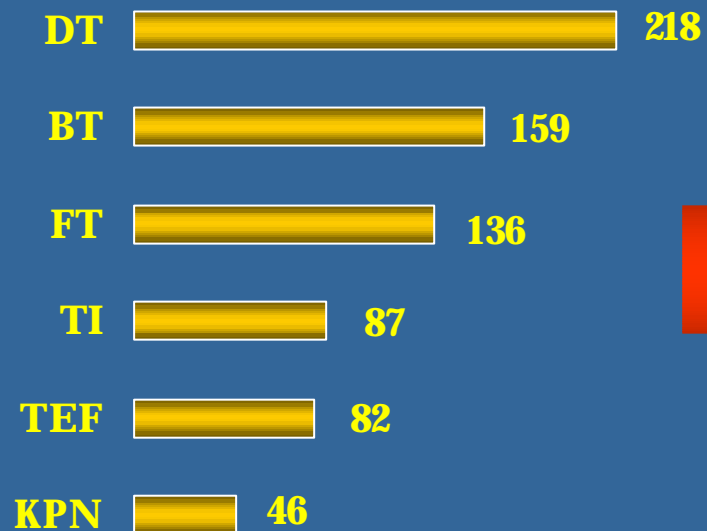
9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

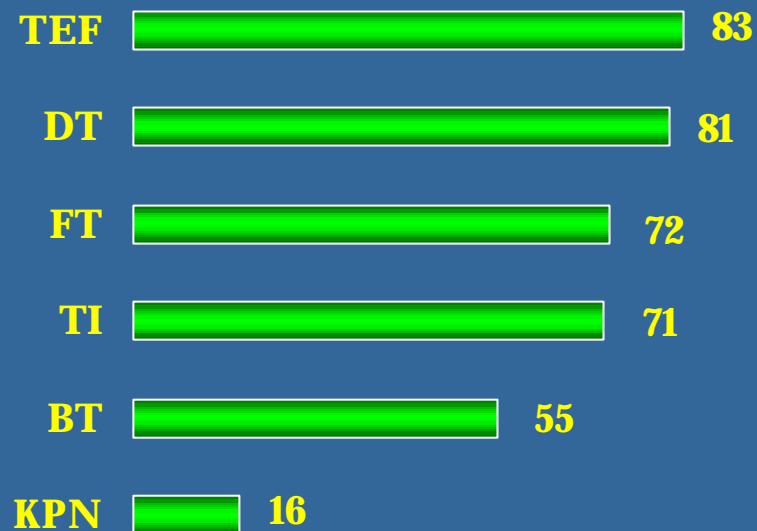
Telefonica

...RECONOCIDA POR EL MERCADO

Cap. Bursátil Dic.99 (Miles Mill. \$US)



Cap. Bursátil 7 Marzo 01 (Miles Mill. \$US)



Del 5º al 1º lugar entre los operadores incumbentes europeos

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

Valor sólido fundamentado en los siguientes pilares: amplia base de clientes, fuerte capacidad operacional, intangibles distintivos, estructura de negocio equilibrada y flexible

EBITDA superior y sólida posición financiera

Trabajando sobre principales temas abiertos: UMTS, Regulación y Adquisiciones

Prioridades de gestión que se traducen en mayores crecimientos de ingresos

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

UMTS EN ALEMANIA

Estamos trabajando duro para generar resultados

Hasta la fecha, no nos hemos ganado la confianza de los inversores

1. Clientes desde el día 1

- Estamos haciendo hincapié en el aspecto comercial: negociando con socios potenciales, explorando opciones

2. Una red eficiente

- Estamos negociando acuerdos para compartir infraestructuras, así como acuerdos de roaming e interconexión

3. Una organización efectiva

- CEO y equipo directivo ya están contratados. La puesta en marcha de las operaciones avanza según lo previsto

- **Mantenemos la confianza en la existencia de una oportunidad para generar valor en Alemania, el mercado con el mayor potencial de crecimiento en Europa**
- **Nos comprometemos a manteneros informados sobre el desarrollo del proyecto**

NUESTRA ESTRATEGIA REGULATORIA

- **Primer objetivo: mantener un canal de comunicación abierto y un diálogo proactivo con el regulador en todos los países en los que estamos presentes**
- **España:**
 - **Telefonía Fija: Últimos elementos del modelo regulatorio ya definidos (apertura del bucle local y price cap) y expectativas de rebalanceo tarifario**
 - **Telefonía Móvil: probable revisión del canon por uso del espectro, a la vista de las implicaciones para el sector**
- **Brasil: Acelerar el cumplimiento de las “Metas” con ANATEL para aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento**
- **Argentina y Chile: Hemos afrontado las mayores crisis regulatorias. Hemos aprendido las lecciones y nos comprometemos a gestionar la situación al más alto nivel (ULL, portabilidad)**

ADQUISICIONES Y JOINT VENTURES

Selectivas

Complementando nuestra posición competitiva

JV con Portugal Telecom en el mercado celular Brasileño

Aumentando rentabilidad

Incrementando EBITDA

Compra de los activos celulares de Motorola en México

Consolidación a nivel de Grupo

No a una “fusión entre iguales”

Consolidación a nivel Líneas de Negocio

Receptivos, si existe complementariedad estratégica

No renunciamos a la oportunidad de absorber activos complementarios infra-valorados

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

Valor sólido fundamentado en los siguientes pilares: amplia base de clientes, fuerte capacidad operacional, intangibles distintivos, estructura de negocio equilibrada y flexible

EBITDA superior y sólida posición financiera

Trabajando sobre principales temas abiertos: UMTS, Regulación y Adquisiciones

Prioridades de gestión que se traducen en mayores crecimientos de ingresos

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

PRIORIDADES DE GESTIÓN

“Alcanzar un crecimiento de ingresos sostenido y satisfactorio”

1 Continuar mejorando los resultados de los negocios consolidados

- Telefónica de España
- Telefónica Móviles España
- TeleSP y otras operadoras fijas Latam

Aprovechar bases de clientes existentes y maximizar la generación de caja en el corto y medio plazo

2 Continuar la expansión en Latinoamérica

- Brasil
- México
- Argentina
- Resto Latam

Aprovechar la extensión natural de nuestro liderazgo

3 Apalancar el Grupo para llevar hacia la rentabilidad los negocios en desarrollo

- Terra Lycos
- Telefónica Data
- Telefónica Media
- Europa UMTS

Anticipar break-even apalancando la posición del Grupo

4 Continuar desarrollando nuevos negocios

- Atento
- Katalyx
- Desarrollar negocios relacionados apalancando nuestra marca

Potenciar negocios en desarrollo y abrir nuevas oportunidades



Capturar sinergias entre negocios y a nivel Grupo

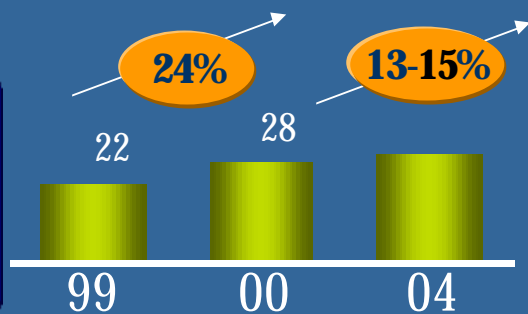
*Gestionar entre negocios
Demandar y apoyar una evolución positiva de los negocios
Alcanzar una articulación funcional para garantizar eficacia y eficiencia
Moldear el desarrollo del Grupo*

ESTIMACIONES

CAGR

Miles de millones Euros, en moneda constante.

INGRESOS

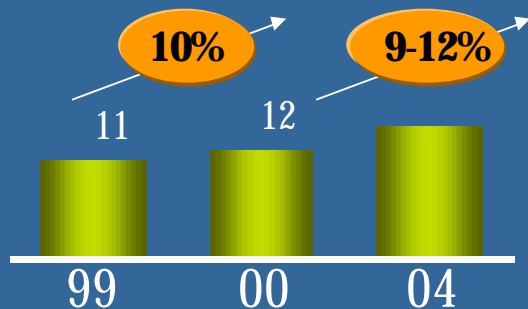


Foco en aspectos clave

- Gestionar la rentabilidad de clientes y la cuota de mercado
- Eficacia en Marketing para incentivar uso
- Venta cruzada

Apalancamiento base de clientes

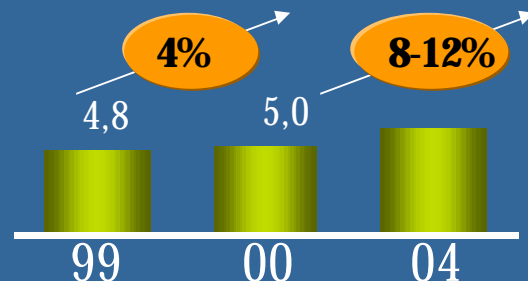
EBITDA



- Eficiencia en costes
- Apalancamiento operativo
- Calidad

Excelencia operacional

EBIT*



- Rotación de activo
- Control y asignación de Inversión
- Reducir base de activos

Foco en ROCE

* Calculado excluyendo Fondo de Comercio

Bolsalia

9 de Marzo 2001, Madrid.

Una compañía de valor en crecimiento

Telefonica

TELEFONICA ESTA EN UNA POSICION DE PRIVILEGIO PARA CAPTURAR RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO

Sólidos fundamentos

- Amplia base clientes
- Demostrada capacidad operativa
- Intangibles distintivos
- Estructura de negocio equilibrada y flexible
- Sólida posición financiera



Fuerte posición estratégica en los negocios de crecimiento

- Internet
- Banda Ancha
- Móvil
- Contenidos



Telefónica está en una posición de privilegio para capturar simultáneamente rentabilidad y crecimiento

Telefónica
