

Telefonica



PRESENTACION TELEFONICA

Octubre 2001

Safe Harbour

This presentation contains statements that constitute forward-looking statements within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. These statements appear in a number of places in this presentation and include statements regarding the intent, belief or current expectations of the customer base, estimates regarding future growth in the different business lines and the global business, market share, financial results and other aspects of the activities and situation relating to the Company .

Such forward looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties, and actual results may differ materially from those in the forward looking statements as a result of various factors.

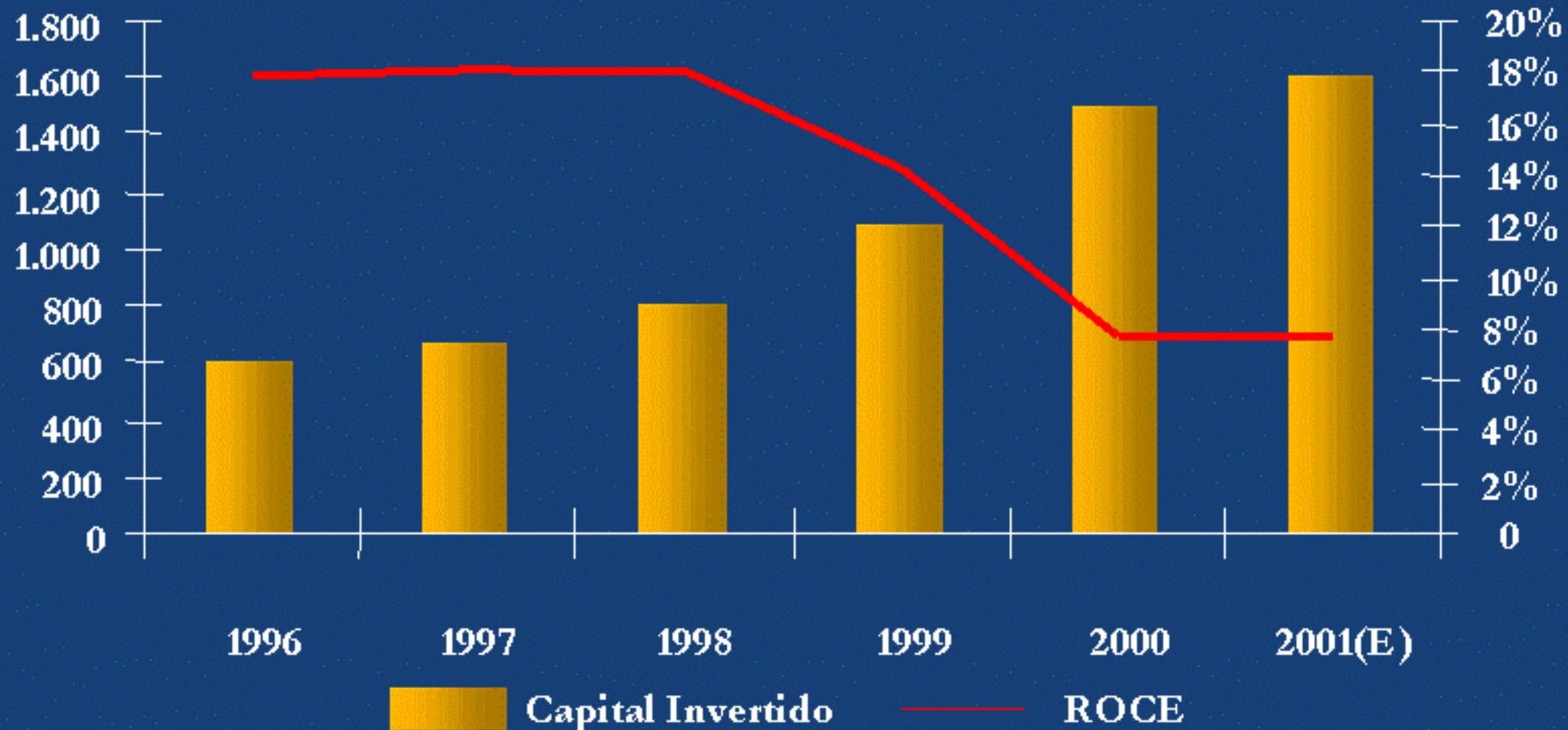
Analysts are cautioned not to place undue reliance on those forward looking statements, which speak only as of the date of this presentation. Telefónica undertakes no obligation to release publicly the results of any revisions to these forward looking statements which may be made to reflect events and circumstances after the date of this presentation, including, without limitation, changes in Telefónica's business or acquisition strategy or to reflect the occurrence of unanticipated events. Analysts and investors are encouraged to consult the Company's Annual Report on Form 20-F as well as periodic filings made on Form 6-K, which are on file with the United States Securities and Exchange Commission.

ÍNDICE

- 1** *SITUACIÓN DEL SECTOR EN EUROPA*
 - Capital Invertido vs Rentabilidad en el sector Telco
 - El dilema en la financiación del crecimiento: deuda o capital
 - Calidad del Balance vs evolución de la capitalización bursátil
- 2** *OBJETIVOS DE LA GESTIÓN: PRIORIDAD EN EL RETORNO*
 - Gestión activa del capital invertido
 - Beneficios derivados de una estructura integrada
 - Garantizar el crecimiento y calidad en EBITDA/EBIT
- 3** *NUESTRA ESTRATEGIA*
 - Centrados en las necesidades del cliente
 - Banda Ancha: ADSL y UMTS
 - Latinoamérica
 - Nuevos negocios
 - Fortaleza financiera
- 4** *CONCLUSIÓN*

CAPITAL INVERTIDO vs RENTABILIDAD EN EL SECTOR TELCO

Miles de millones de dólares



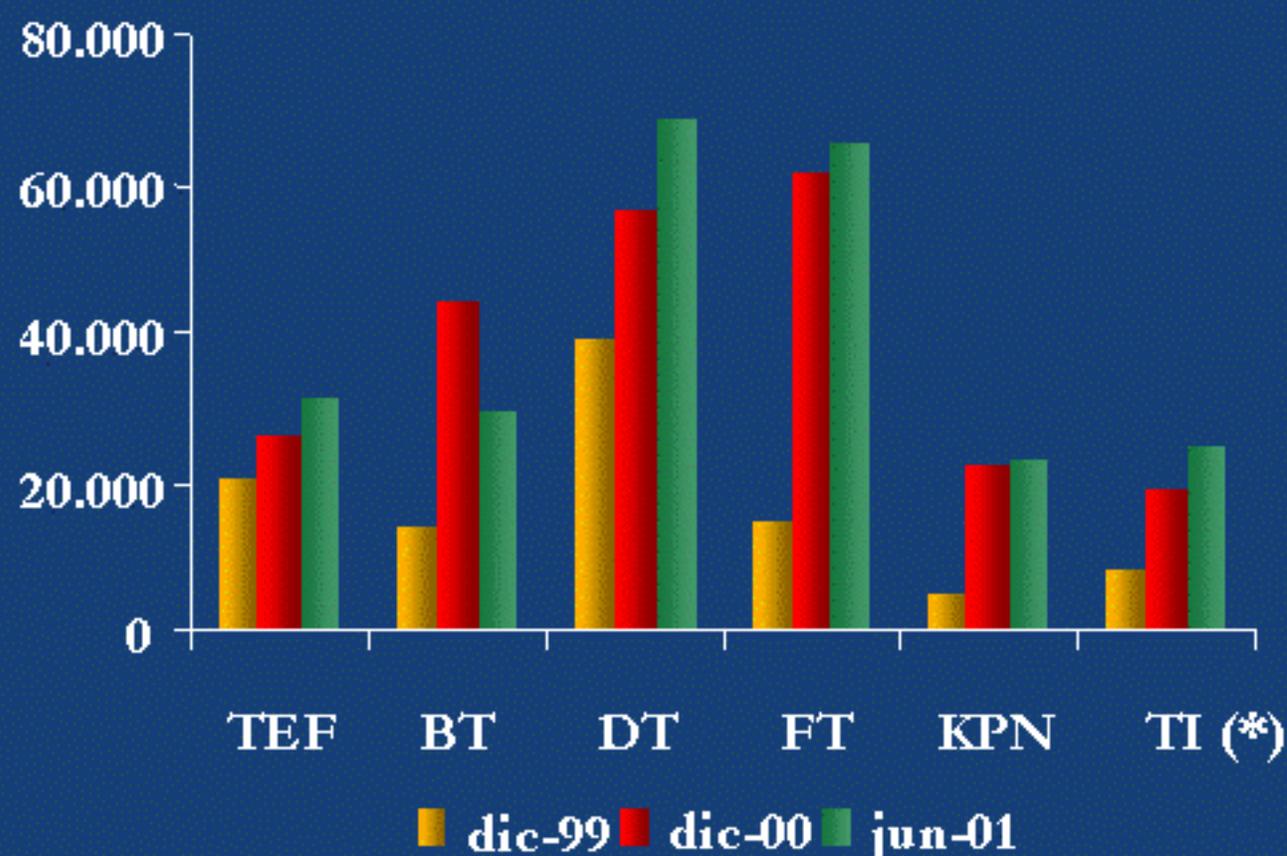
- ✓ Aumento de la preocupación en la rentabilidad esperada
- ✓ Aumento del coste de capital (menor coste de la deuda vs mayor prima de riesgo)
- ✓ Diferentes opciones de inversión en el sector

1.- SITUACIÓN DEL SECTOR EN EUROPA

Telefonica

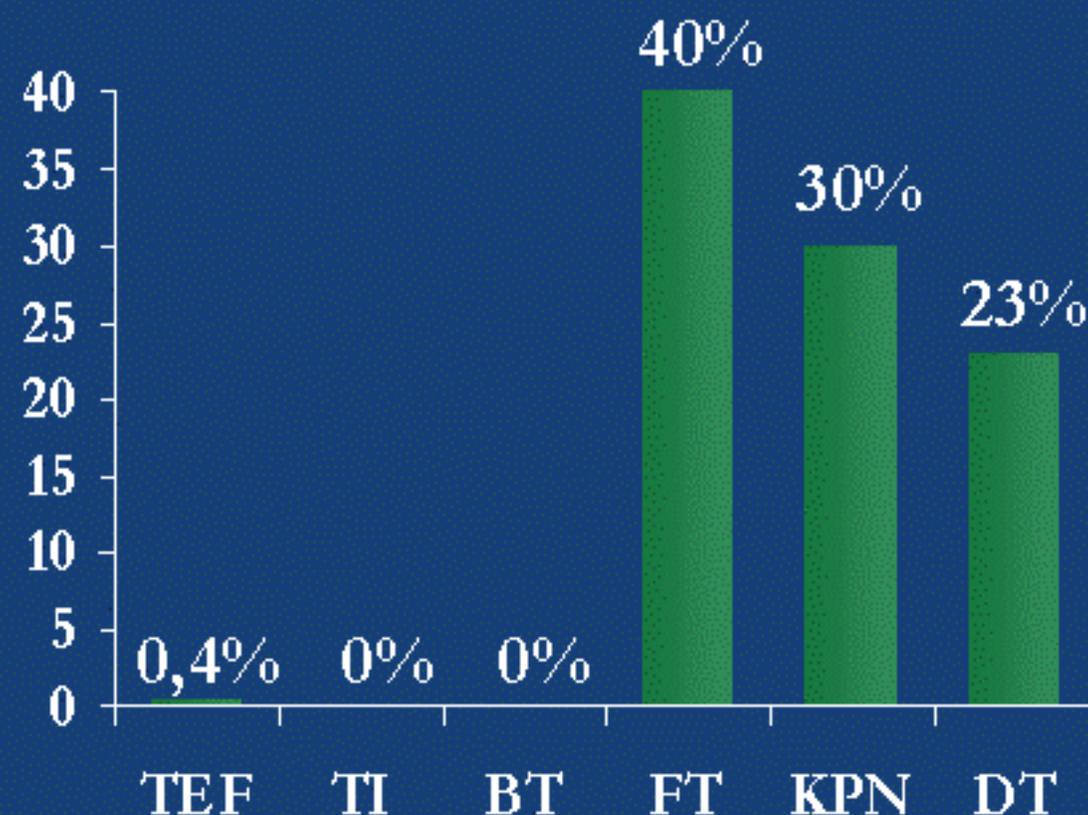
EL DILEMA DE LA FINANCIACION DEL CRECIMIENTO: DEUDA O CAPITAL

Deuda Neta (mill Euros)



	TEF	TI	BT	FT	KPN	DT
Deuda Neta/ Cap. Bursátil	65%	58%	62%	202%	665%	110%

Estimación del máximo riesgo de flow-back sobre el total de free float



Fuente: Credit Suisse First Borton, 30 Agosto 2001

	TEF	TI	BT	FT	KPN	DT
Participación del Gobierno	0%	3%	0%	55.7%	34.7%	43%

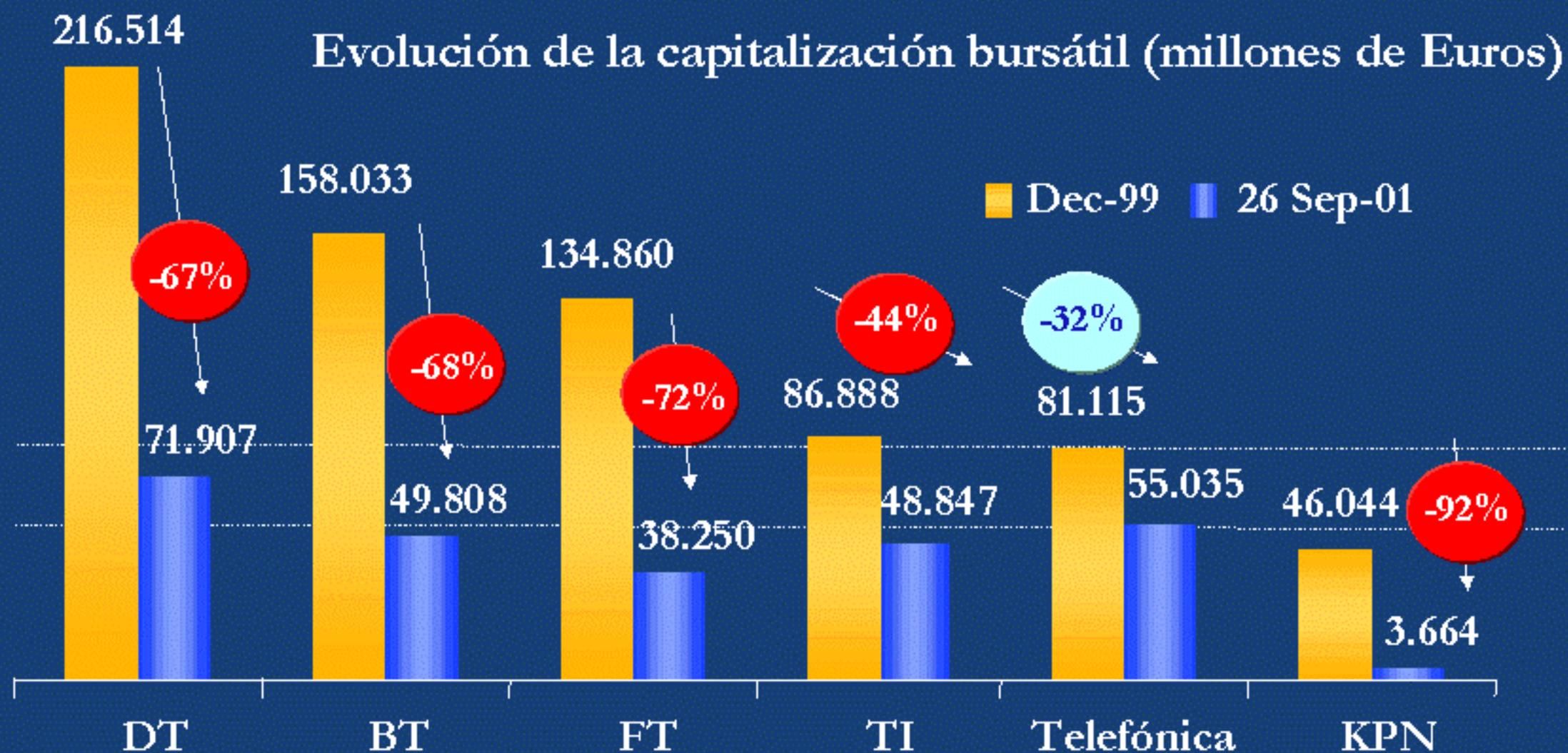
(*) Excluye la deuda de Olivetti

Deuda neta publicada por la compañía a 31 de junio 01 y capitalización bursátil a 19 de septiembre 2001

1.- SITUACIÓN DEL SECTOR EN EUROPA

Telefonica

CALIDAD DEL BALANCE vs EVOLUCIÓN DE LA CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL



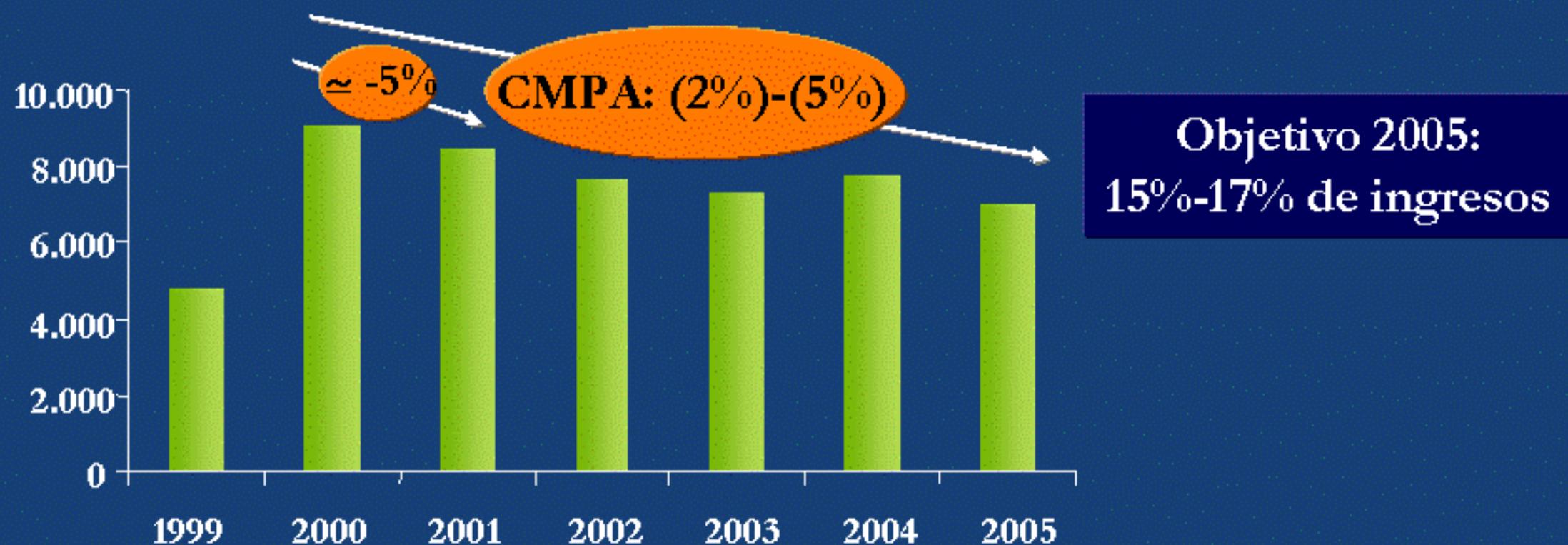
✓ Telefónica mantiene el mejor rating del sector (S&P, Moody's)

1.- SITUACIÓN DEL SECTOR EN EUROPA

Telefonica

GESTIÓN ACTIVA DEL CAPITAL INVERTIDO

REDUCCIÓN DEL CAPEX



- ✓ Disminución del Capex: alrededor del 5% CMPA entre 2000 y 2005
- ✓ TdE: Revisión al alza para 2000-2005 debido al despliegue agresivo de la Banda Ancha en España, pero menor del 20% de los ingresos a largo plazo
- ✓ T Móviles: Menor de lo esperado por compartición de infraestructuras y retrasos en la tecnología UMTS
- ✓ T Latinoamericana: Máximo en 2000. Reducción significativa hasta niveles en torno al 12% de los ingresos en 2005

2.- PRIORIDADES DE LA GESTIÓN

Telefonica

GESTIÓN ACTIVA DEL CAPITAL INVERTIDO

NUEVAS MEDIDAS EN CURSO

VENTA DE ACTIVOS NO ESTRATÉGICOS

- ✓ 5% en Pearson
- ✓ 14% en Infonet
- ✓ Algunos activos específicos en T Media (Hispasat, TyC, Azul Tv)

EFICIENCIA EN ACTIVOS INMOBILIARIOS

- ✓ Mayor propietario privado en nuestro mercado natural
- ✓ Unidad de negocio independiente con el objetivo de aflorar entre 3.000 y 5.000 millones de euros de valor
- ✓ Programa de gestión eficiente del espacio y proceso de venta ordenada

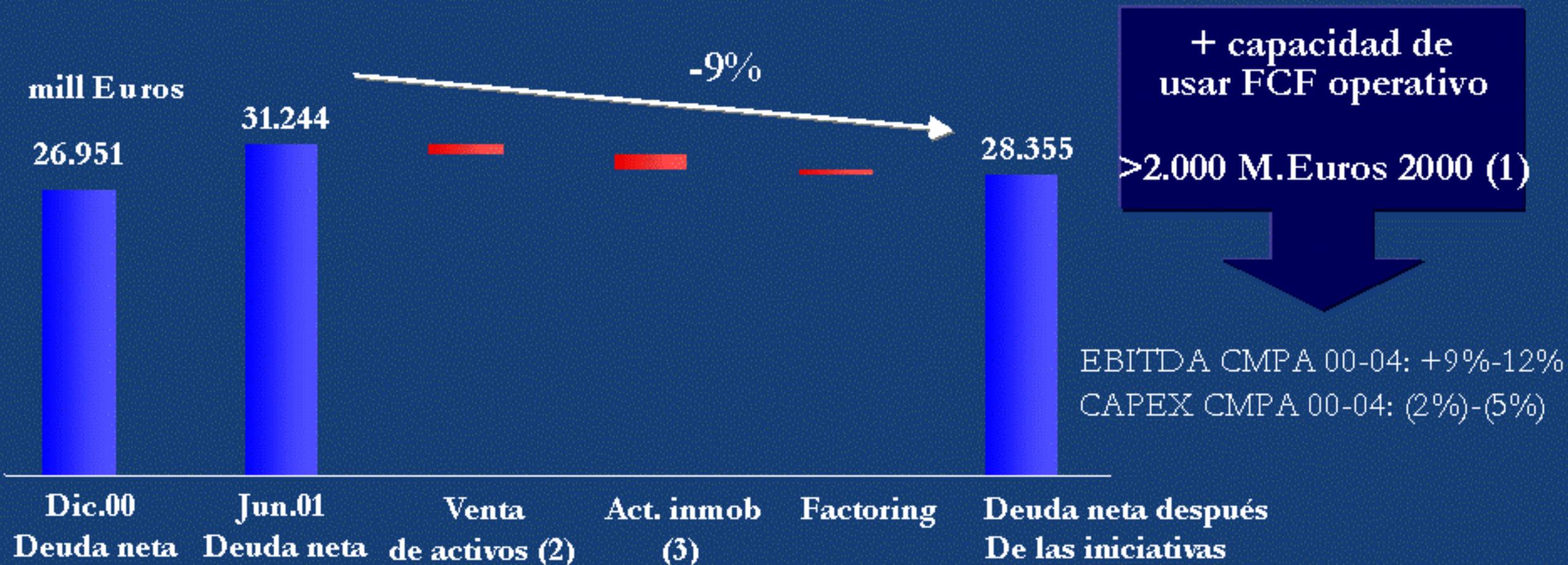
FACTORING

- ✓ 25% de las facturas de fijo y móvil en España: 550 millones de Euros
- ✓ 85% sin recurso

2.- PRIORIDADES DE LA GESTIÓN

Telefonica

GESTIÓN ACTIVA DEL CAPITAL INVERTIDO ENFOCADO A LA REDUCCION DE DEUDA



	Diciembre 00	Junio 01	Después de iniciativas
Deuda Neta/EBITDA	2,26	2,40	2,18

Excluyendo el efecto de las fluctuaciones del tipo de cambio

- (1) Excluye activos intangibles e inversiones a largo plazo
- (2) Excluye filiales no cotizadas
- (3) Fondos netos del VAN de futuras rentas

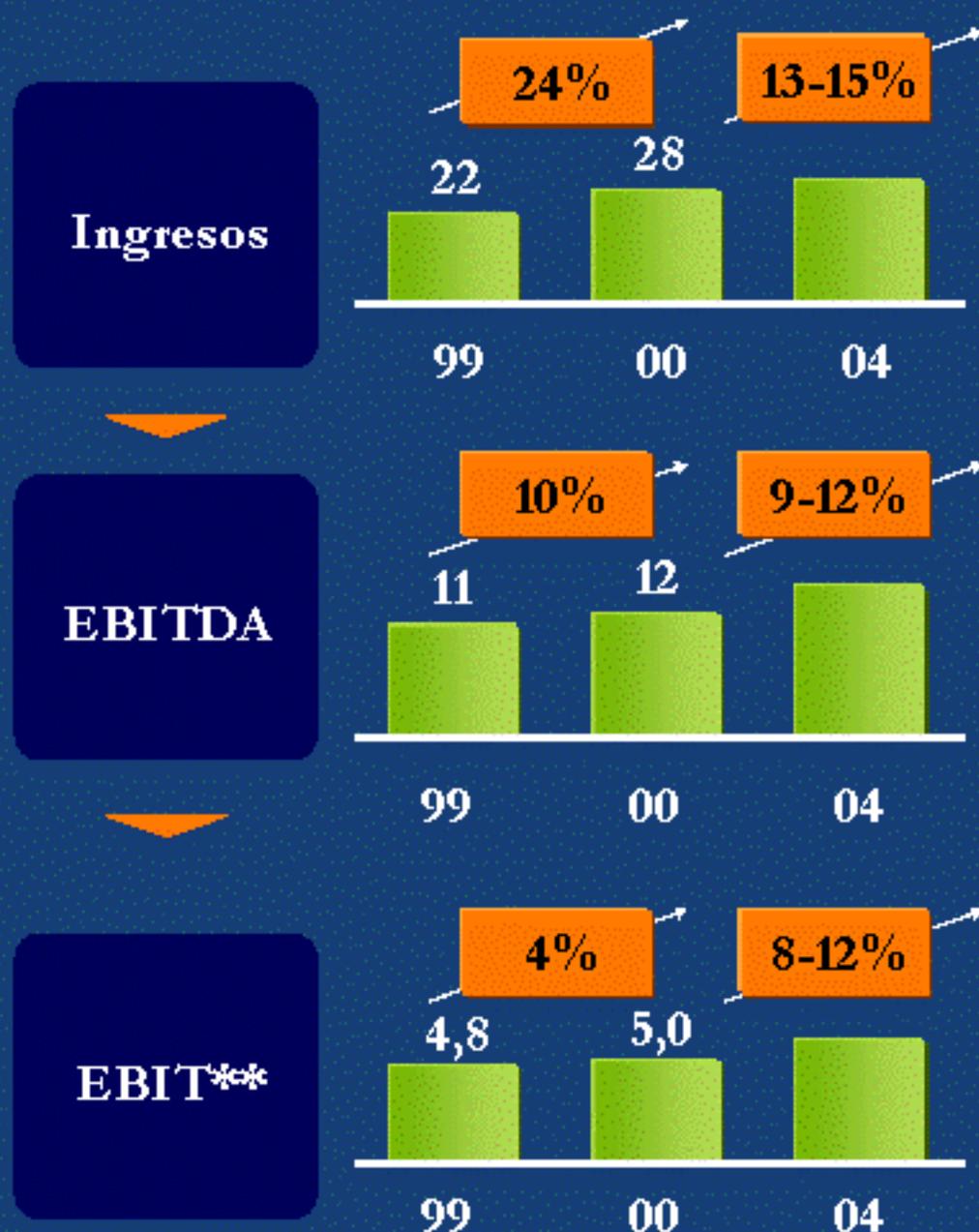
2.- PRIORIDADES DE LA GESTIÓN

Telefonica

BENEFICIOS DERIVADOS DE UNA ESTRUCTURA INTEGRADA

- ✓ Promover ventas cruzadas intra-grupo
- ✓ Eficiencia a través de los Centros de Servicios Compartidos: VAN previsto de 960 millones de Euros
- ✓ Eficiencia en logística: personal, almacenes e inventarios
- ✓ Integración de sistemas de facturación y atención al cliente para todos los negocios de telefonía fija en Latinoamérica
- ✓ Incrementar la eficiencia en la gestión de caja
- ✓ Circuito de financiación interna para reducir los costes y los impactos de posibles devaluaciones

GARANTÍA DE CRECIMIENTO Y CALIDAD EN CUENTA DE RESULTADOS



- ✓ Aumentar el crecimiento de los negocios tradicionales por medio de nuevos servicios y productos
- ✓ Mejorar el comportamiento de los nuevos negocios
- ✓ Eficiencia
- ✓ Política de control de costes
- ✓ Materialización de sinergias
- ✓ Rotación de activos
- ✓ Reducción de Capex
- ✓ Reducción del capital invertido

* Miles de millones de Euros, con tipo de cambio constante

** Excluye amortización del fondo de comercio

2.- PRIORIDADES DE LA GESTIÓN

Telefonica

VISIÓN DEL NEGOCIO

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

- ✓ Priorización de las necesidades del cliente
- ✓ 100 millones de clientes para 2004
- ✓ Posicionamiento en toda la cadena de valor (acceso, provisión y contenidos de valor añadido)

FORTALEZA FINANCIERA

- ✓ Única operadora sin restricciones a su estrategia
- ✓ Mejor rating del sector (S&P, Moody's)
- ✓ Flexibilidad estratégica

ESTRUCTURA INTEGRADA

- ✓ Gestión activa del capital invertido
- ✓ Materialización de sinergias y eficiencias
- ✓ Gestión óptima del capital: estructura, coste y distribución

INICIATIVAS DE NEGOCIO

- ✓ Banda Ancha: ADSL y UMTS (contenidos e interactividad)
- ✓ Latinoamérica: experiencia probada y expansión selectiva
- ✓ Racionalidad en el desarrollo de nuevos negocios

CRECIMIENTO RENTABLE

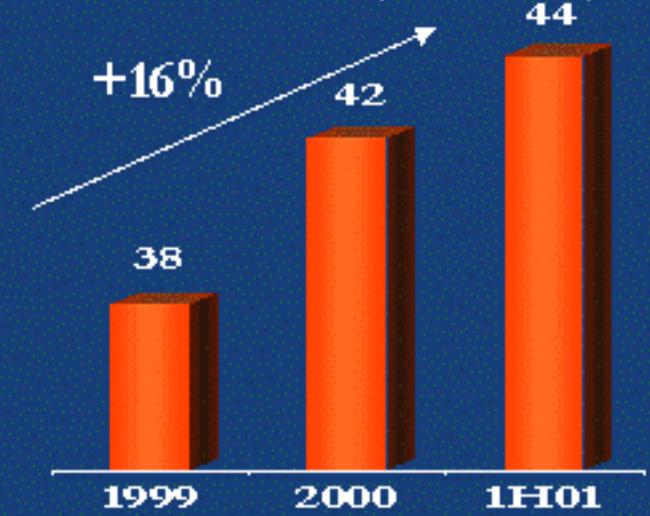
2.- PRIORIDADES DE LA GESTIÓN

Telefonica

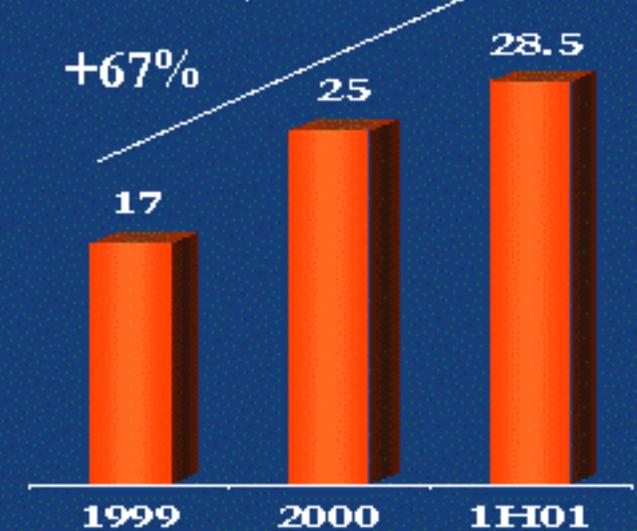
NUESTRA ESTRATEGIA: CENTRADOS EN LAS NECESIDADES DEL CLIENTE



Líneas en servicio (millones)



Clientes celulares (millones)



- ✓ Aprovechar nuestra posición en nuestros mercados naturales (Latinoamérica)
- ✓ Aprovechar las ventajas de la comunicación interactiva (Banda Ancha)

➔ 100 MM clientes en 2004

3.- ESTRATEGIA: CENTRADOS EN LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Telefonica

APLICACIONES ENFOCADAS A MEDIA: LA CADENA DE VALOR

- ✓ Distintas plataformas de acceso
- ✓ Poder de promoción
- ✓ Flexibilidad financiera



- ✓ Presencia en 19 países
- ✓ 419 formatos en cada categoría
- ✓ 6.000 creativos



APLICACIONES ENFOCADAS A LOS MEDIOS



TV/iTV



Móvil-GPRS/UMTS



INTERNET-DSL



Telefónica Net™

3.- ESTRATEGIA: BANDA ANCHA

Telefonica

FUERTE IMPLANTACIÓN EN TODA LA CADENA DE VALOR DE LA BANDA ANCHA

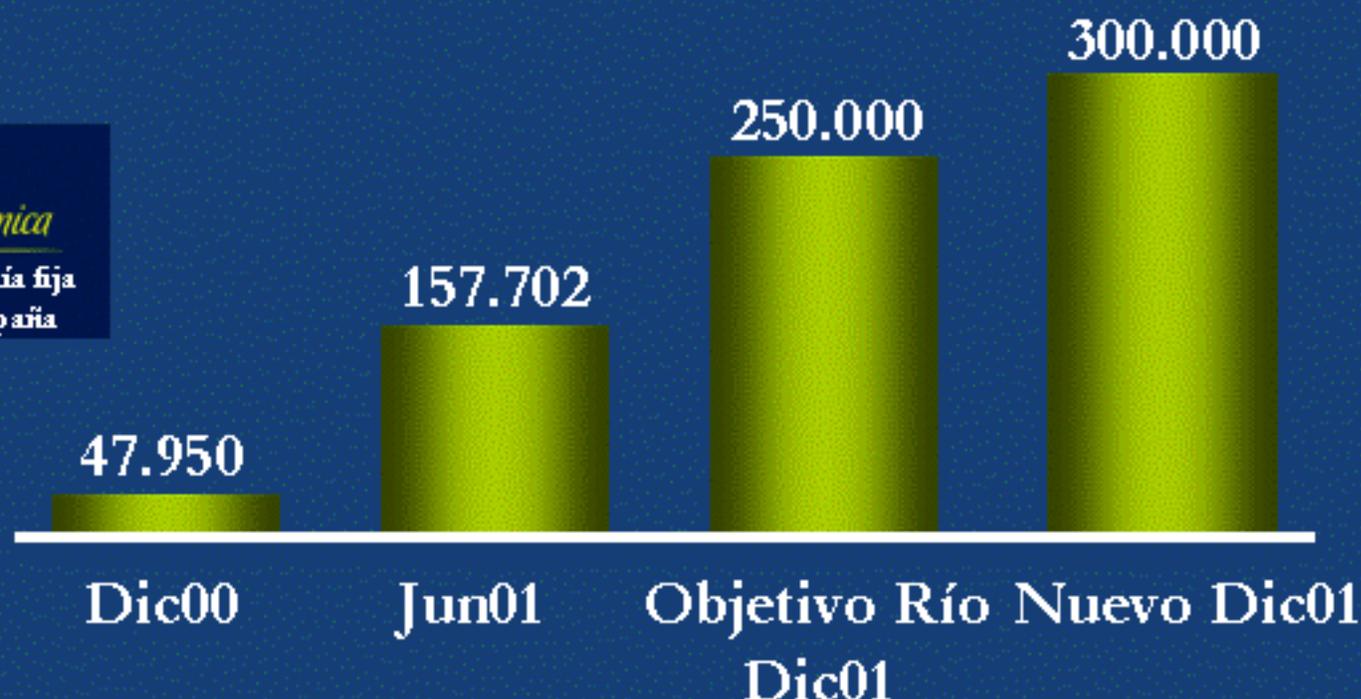


3.- ESTRATEGIA: BANDA ANCHA



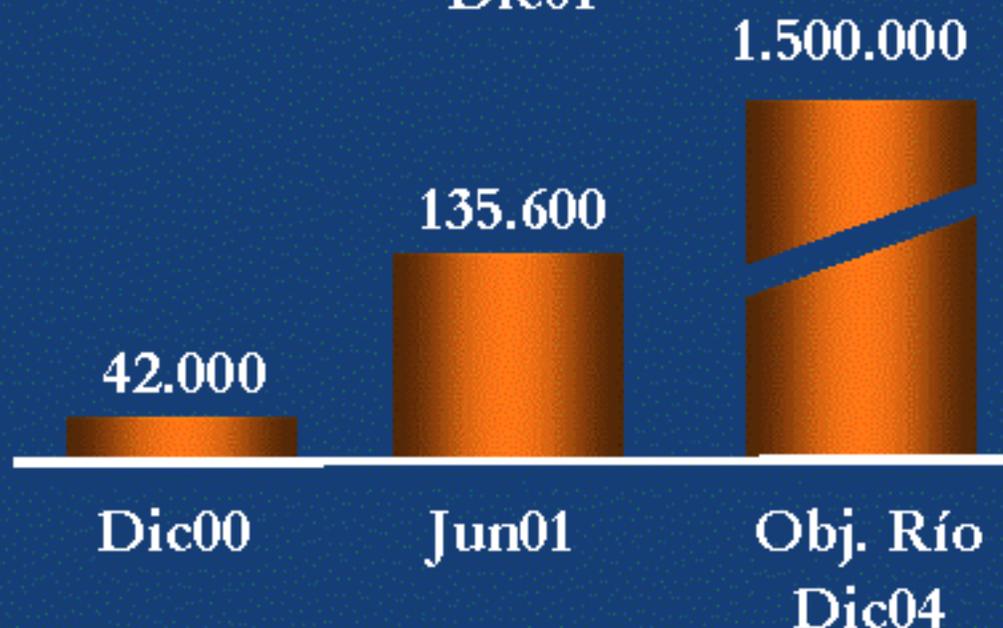
ACCESO: RÁPIDO DESARROLLO DE LOS COMPROMISOS EN ADSL

Telefonica
Telefonía fija
en España



- ✓ Más de 1.800 ADSL instalados al día
- ✓ ADSL sobre RDSI y autoinstalación comercializados
- ✓ Penetración del 1%, por encima de otros operadores europeos

Telefonica
T Fija en
Latinoamérica



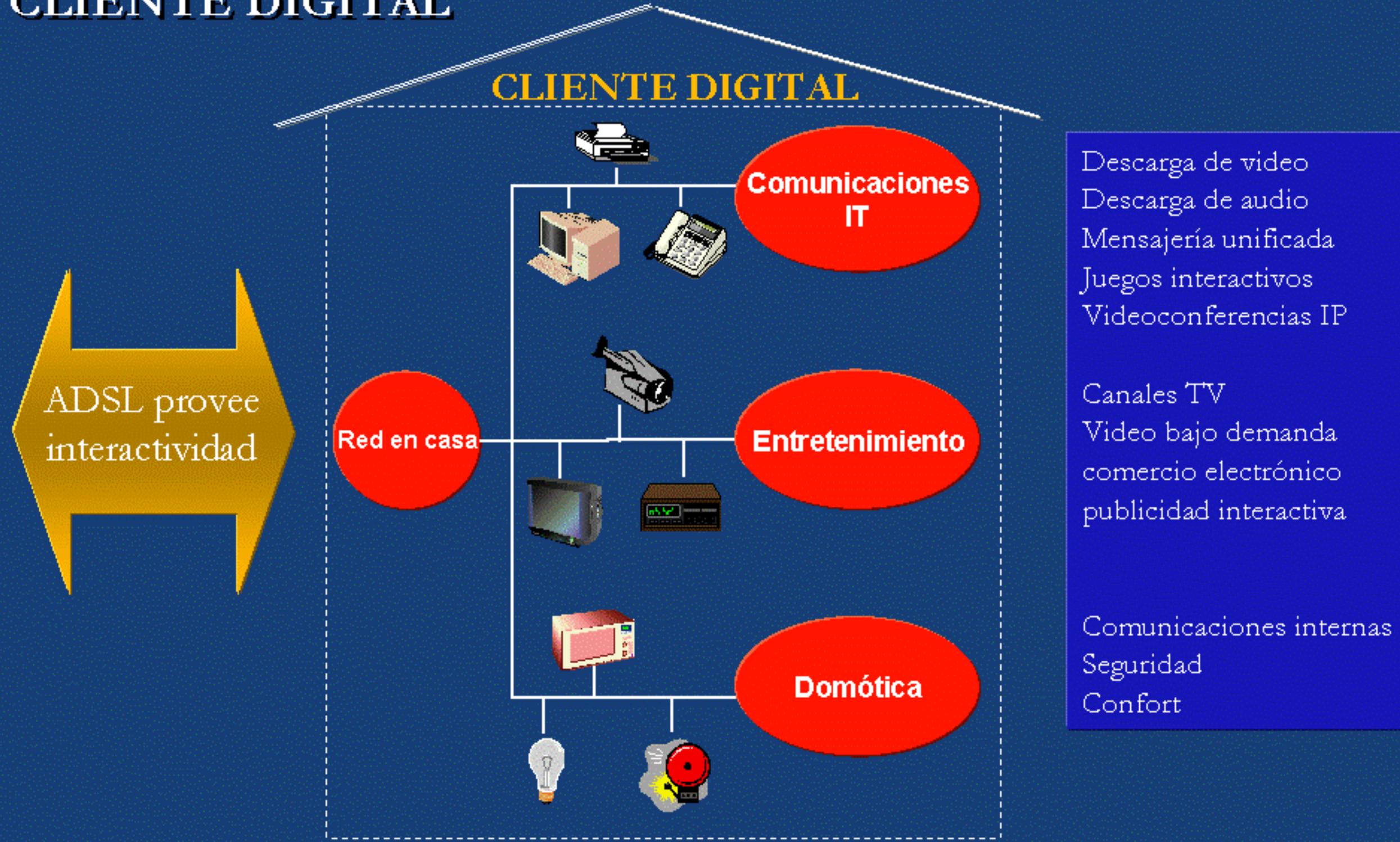
- ✓ Crecimiento del 21% en líneas ADSL en julio 01/junio 01 en Telesp

✓ 70% de cobertura ADSL en los 40 millones de líneas del Grupo Telefónica

3.- ESTRATEGIA: BANDA ANCHA

Telefonica

ADSL CREA LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DEL CLIENTE DIGITAL

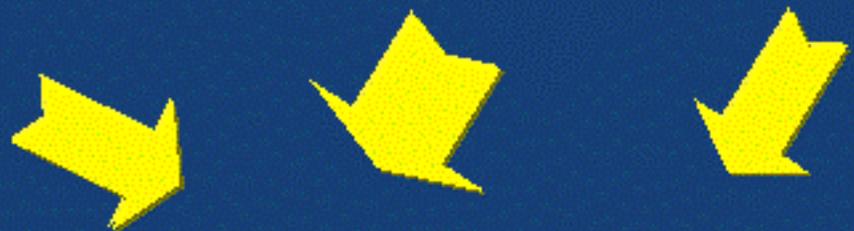


3.- ESTRATEGIA: BANDA ANCHA

Telefonica

FABRICA DE CONTENIDOS DE BANDA ANCHA: MÁS ALLÁ DE LA CONECTIVIDAD

Portal de Banda Ancha basado en nuestra producción de contenidos...



... fácilmente adaptable a nuestros mercados naturales ... con otros contenidos y formatos



3.- ESTRATEGIA: CONTENIDOS DE BANDA ANCHA



PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS DE BANDA ANCHA

Telefónica
Media



FORMATOS DE BANDA ANCHA



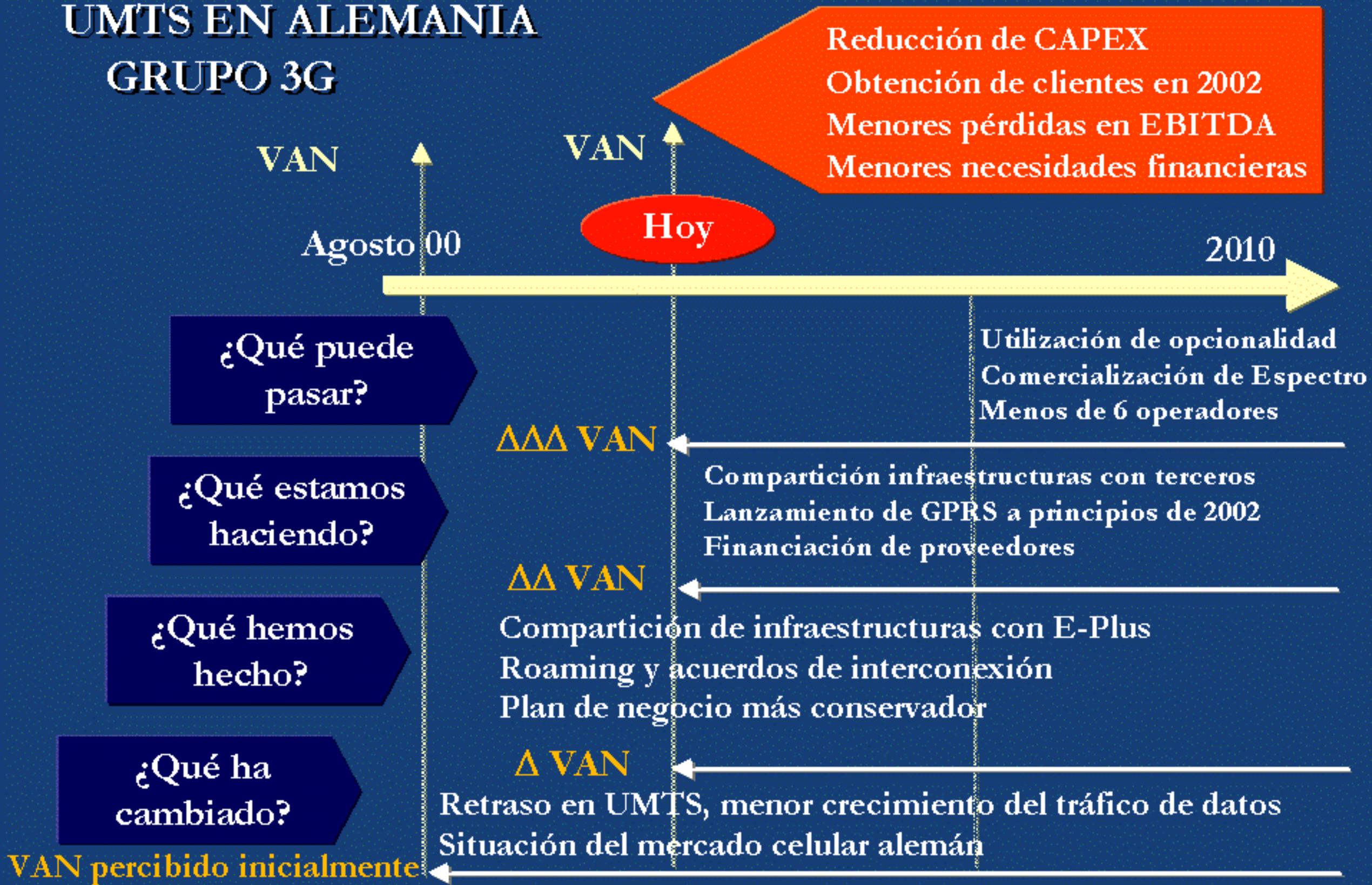
+    + 



3.- ESTRATEGIA: CONTENIDOS DE BANDA ANCHA



UMTS EN ALEMANIA GRUPO 3G



3.- ESTRATEGIA: BANDA ANCHA UMTS

Telefonica

LATINOAMERICA: EXPERIENCIA PROBADA

En el momento
de la adquisición 06/30/01 %
Var.

**TeleSP (adquisición
en agosto 98)
3 años de gestión**

• LIS ('000)	6.407	12.006	87%
• Líneas por empleado	338	979	190%
• Tiempo de espera, (meses)	105	2	-98%
• EBITDA (mill US\$)	2.046	2.213 (1)	8%
• Margen EBITDA (2)	58%	64%	6 p.p.

**TASA (adquisición
en noviembre 90)
11 años de gestión**

• LIS ('000)	1.696	4.450	162%
• Líneas por empleado	78	504	546%
• Tiempo de espera (meses)	49	0.3	n.m.
• EBITDA (mill US\$)	1.389	3.613 (1)	160%
• Margen EBITDA	38%	53%	15 p.p.

(1) Último año completo

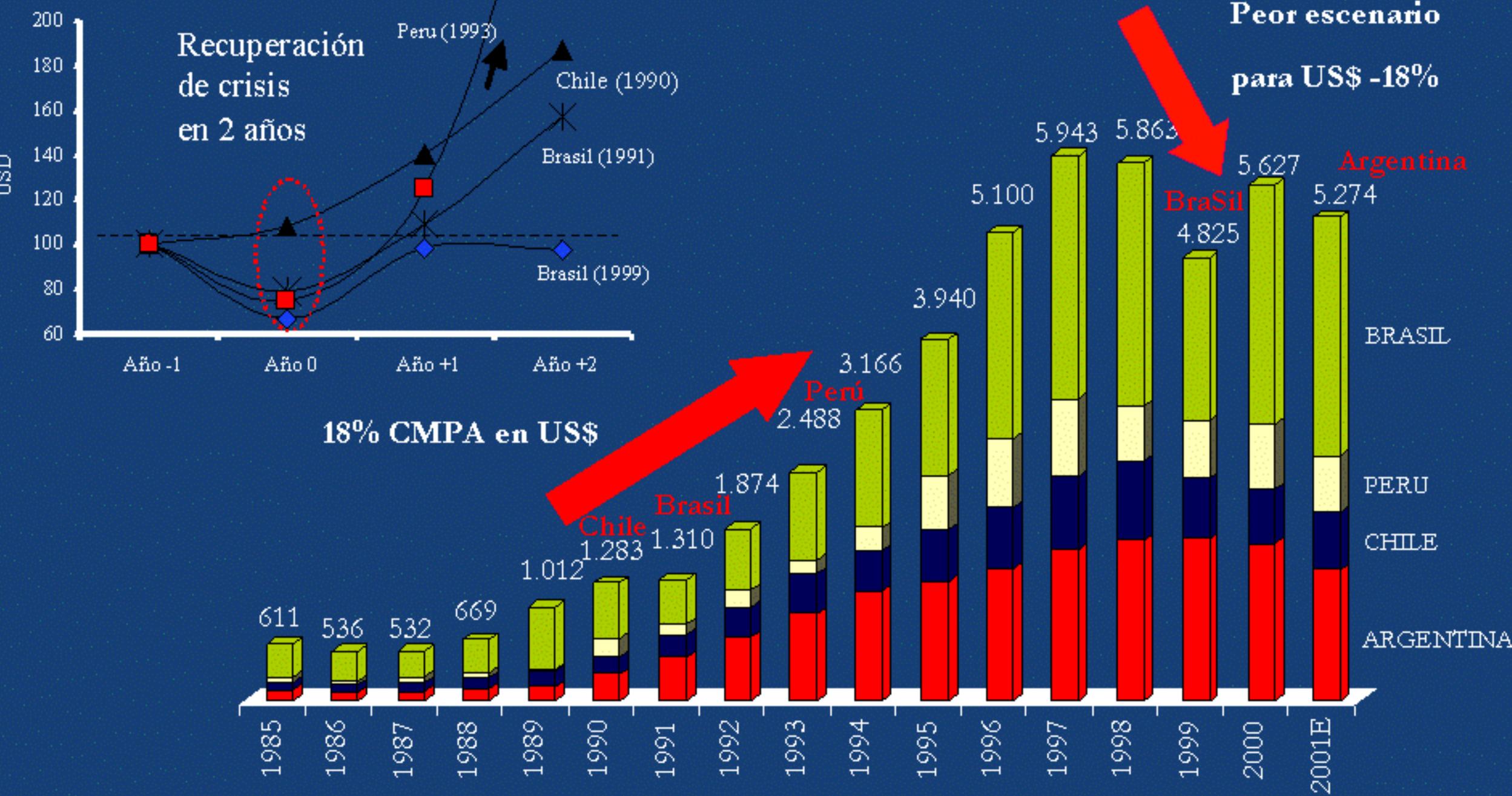
(2) Neto de interconexión

EQUIPOS PREPARADOS CON GRAN EXPERIENCIA EN ADQUISICIONES

3.- ESTRATEGIA: LATINOAMÉRICA

Telefonica

EL PEOR AÑO EN LATINOAMÉRICA EQUIVALE A PERDER UN AÑO DEL CRECIMIENTO MEDIO



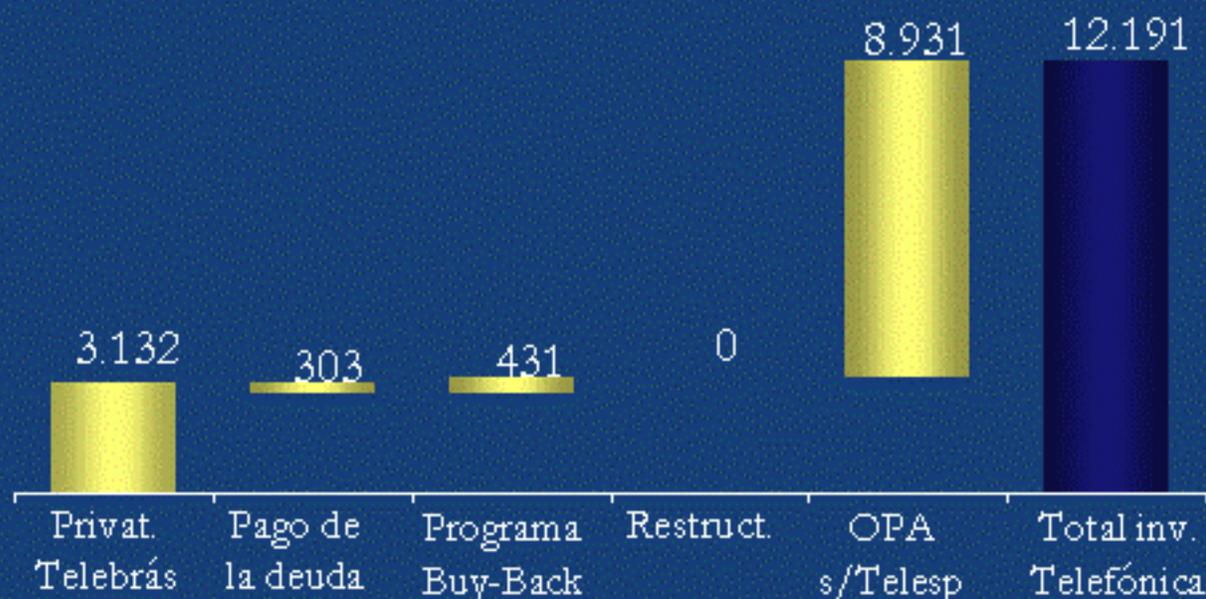
EBITDA aproximado en millones de dólares para las filiales más relevantes de Latinoamérica
 2001E: 1ª mitad del año multiplicada por 2

3.- ESTRATEGIA: LATINOAMÉRICA

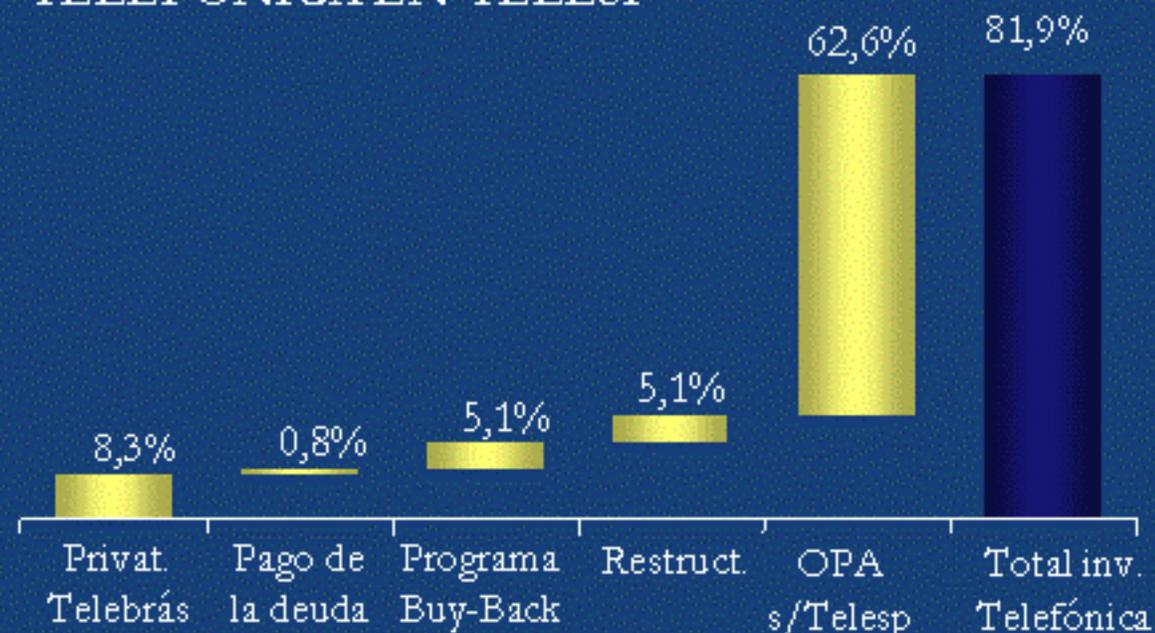


GESTIÓN DEL COSTE DE ADQUISICIÓN: EL CASO DE TELESP

INVERSIÓN DE TELEFÓNICA (millones US\$)



CAMBIO DE LA PARTICIPACIÓN DE TELEFÓNICA EN TELESP



- ✓ Multiplicamos por 10 nuestra participación incrementando la inversión 4 veces
- ✓ Reducción implícita del múltiplo VA/EBITDA desde 18x hasta 8x
- ✓ Reducción del precio medio por paquete de 1.000 acciones: desde 77 US\$ hasta 30US\$

3.- ESTRATEGIA: LATINOAMÉRICA

Telefonica

ABRIMOS NUEVAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO: **BRASIL**

2002

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Creación de un líder de servicios de larga distancia

Desarrollo de negocios de Datos y Servicios de Valor Añadido para empresas

Completar la red de banda ancha en Brasil

POSICIÓN COMPETITIVA

12 millones de líneas en servicio
Sao Paulo: 40% tráfico de Larga Distancia
Telesp: >80% cuota mdo. Intra-estatal

Sao Paulo: 80% de las 250 empresas más grandes de Brasil
90% de ellas son clientes de Telesp
Adquisición de la red de datos nacional de Itaú (4.000 POPs)

Intercambio de capacidad con Emergia
Necesidades de banda ancha del Grupo

✓ Mercado de 10.000 millones de Euros

✓ Apalancamiento en Grupo

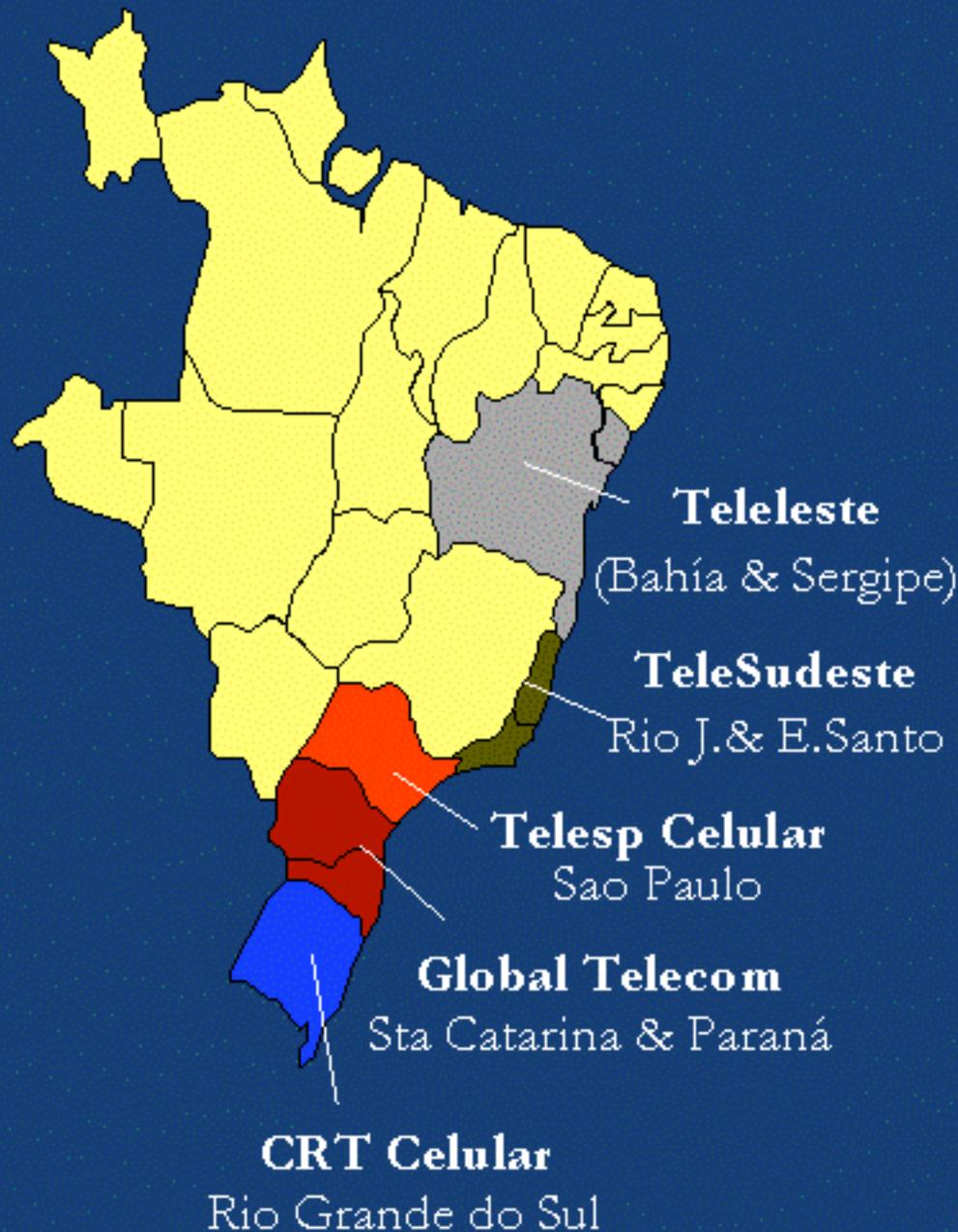
✓ Mínimo Capex adicional

✓ EBITDA>0 desde el primer año

3.- ESTRATEGIA: LATINOAMÉRICA

Telefonica

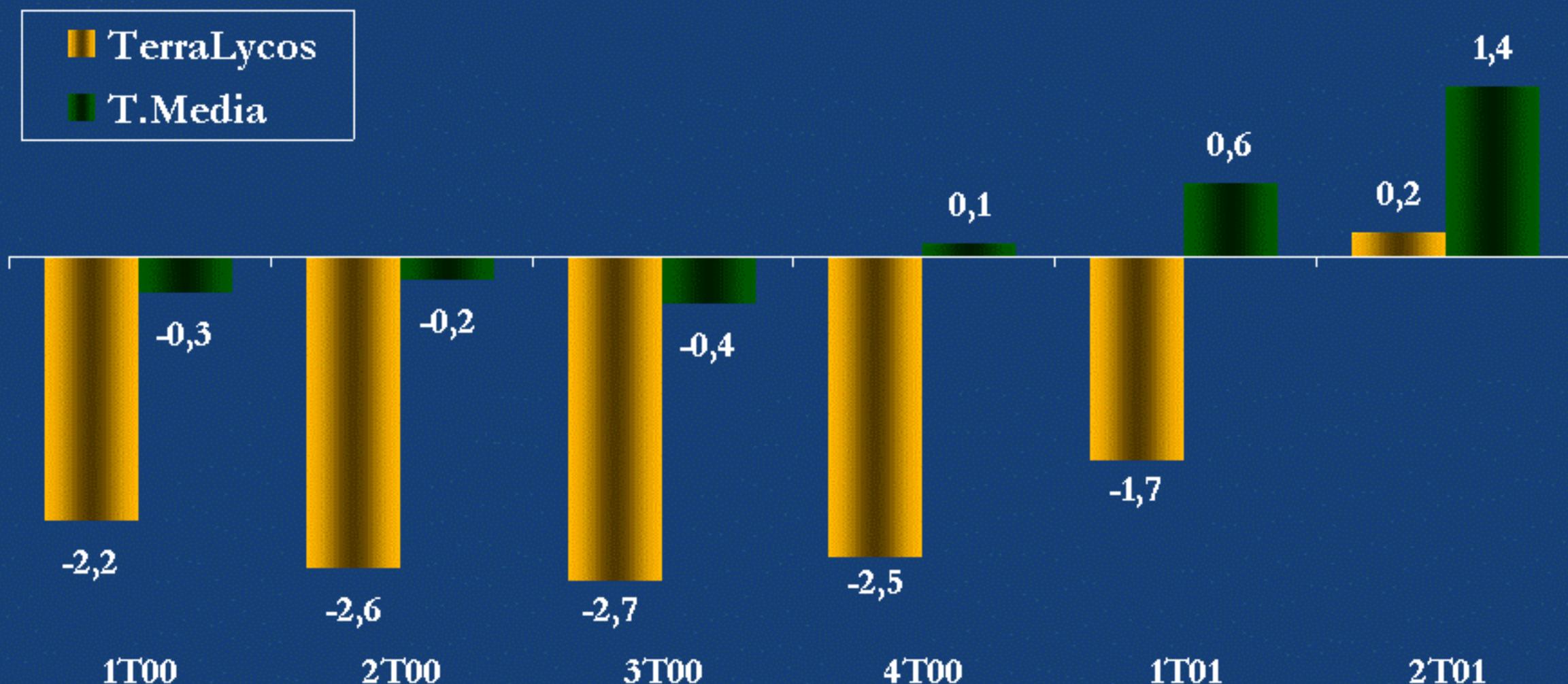
ABRIMOS NUEVAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO: JOINT VENTURE CON PORTUGAL TELECOM



- ✓ 10,3 millones de clientes controlados (junio 01)
- ✓ Mercado potencial de 95 millones de habitantes (56% de Brasil)
- ✓ 60% de cuota de mercado en la áreas presentes
- ✓ Líder en 5 de las 6 áreas más ricas de Brasil (71% del PIB)
- ✓ Único operador celular en Sao Paulo y Río de Janeiro
- ✓ Ingresos 2000: 3.000 millones de dólares
- ✓ EBITDA 2000: 890 millones de dólares

NUEVOS NEGOCIOS

Contribución al crecimiento del EBITDA consolidado (p.p.)



- Las adquisiciones y la mejora de la gestión han permitido a Terra-Lycos y T Media contribuir positivamente al crecimiento del EBITDA consolidado

FORTALEZA FINANCIERA: COMPARACIÓN CON OTROS OPERADORES EUROPEOS

Deuda Neta/EBITDA 01E

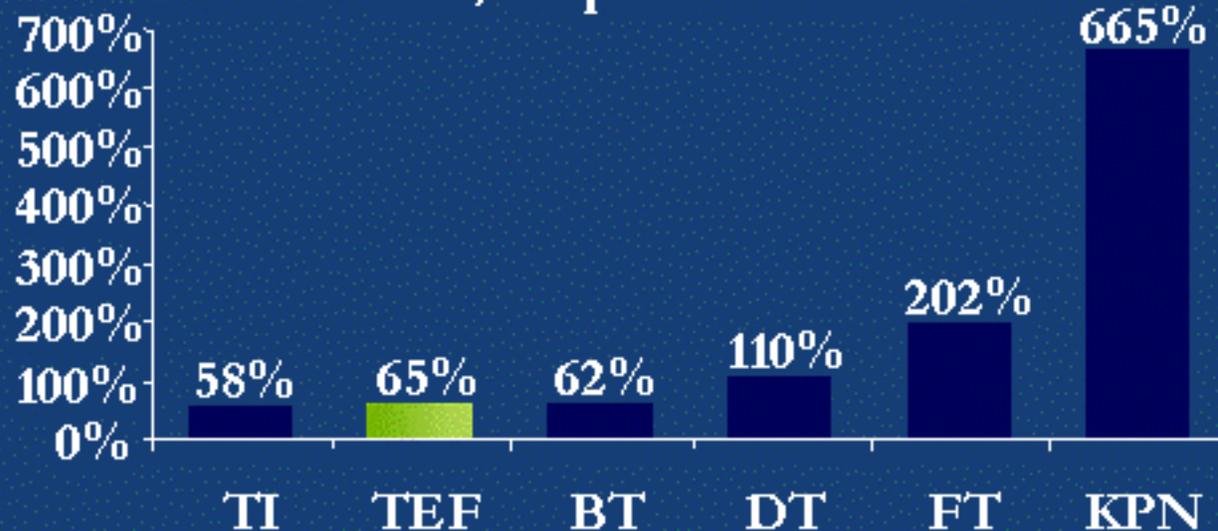


EBITDA 01E / Gastos financieros netos



Fuente: Salomon Smith Barney

Deuda Neta/Capitalización bursátil



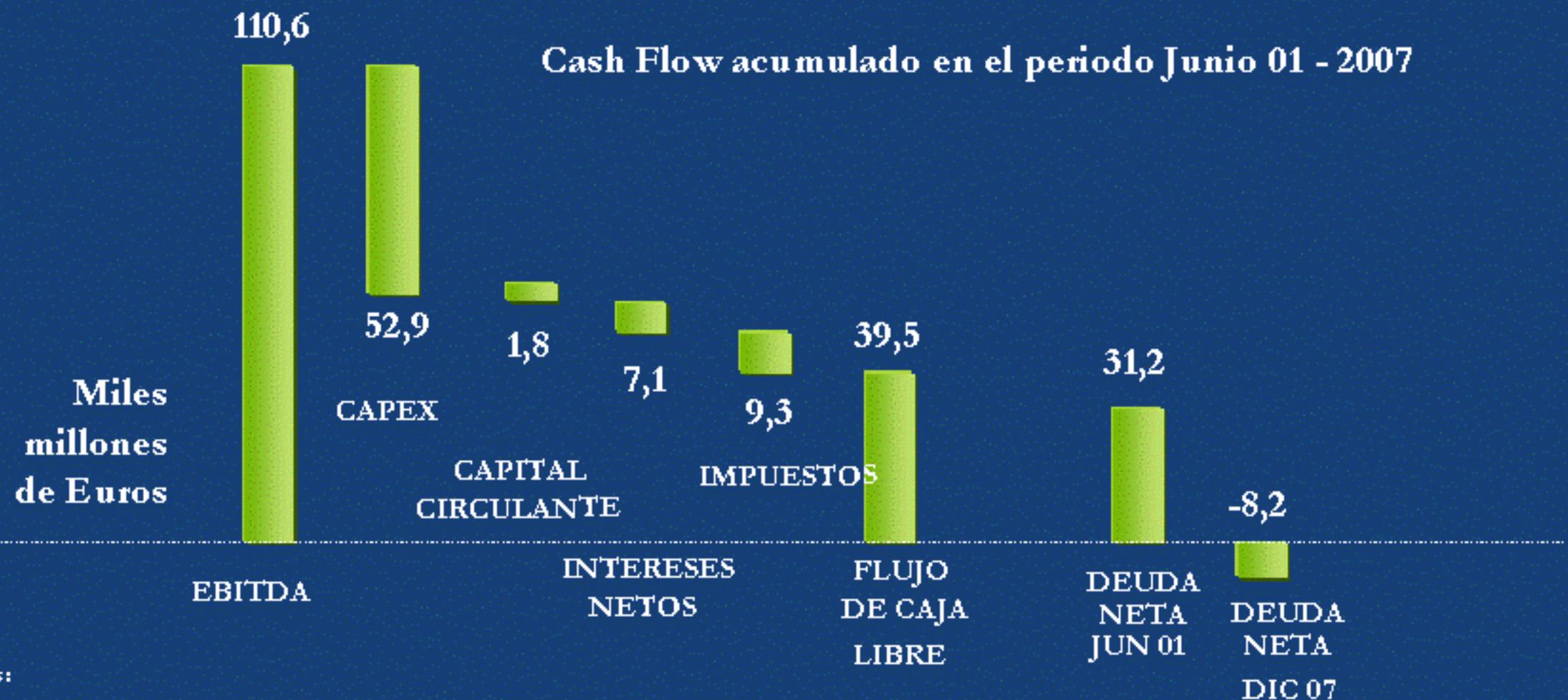
Fuente: Deuda Neta a junio 2001, EBITDA 01E según consenso (Goldman Sachs, JP Morgan, MSDW, Lehman Brothers, SBC Warburg)

3.- ESTRATEGIA: FORTALEZA FINANCIERA

Telefonica

TELEFÓNICA PUEDE PAGAR SU DEUDA EN MENOS DE 6 AÑOS

- ✓ La capacidad de generación de cash-flow permitiría el pago de toda la deuda antes de su plazo de vencimiento (5,9 años).



Supuestos:

- EBITDA: 9% crecimiento anual
- Capex: Media de las estimaciones de analistas (informes de Lehman Brothers, Merrill Lynch, Credit Suisse and BSCH)
- Requerimientos de capital circulante: 20% de crecimiento de EBITDA, tasa impositiva efectiva del 30%, y estimación del coste medio de la deuda según actuales condiciones de mercado en intereses y tipos de cambio
- Deuda Neta a Diciembre 2007 sería alrededor de 900 millones de euros mayor si asumimos un incremento del coste medio de la deuda de 100 puntos básicos

3.- ESTRATEGIA: FORTALEZA FINANCIERA

Telefonica

BUEN COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Millones de Euros	2000	% Var.	1S01	% Var.
Ingresos	28.485,5	24,1	15.302,0	15,2
EBITDA	11.918,8	9,5	6.356,6	9,2
EBIT	4.958,0	3,8	2.737,9	8,5
Beneficio Neto	2.504,8	38,8	1.148,6	16,1
B° Neto excl. F.Comerc (*)	3.005,4	50,3	1.631,8	41,6
EPS excl. F.Comercio (*)	0,81	28,3	0,36	7,6

(*) Amortización del Fondo de Comercio consolidado

3.- ESTRATEGIA: FORTALEZA FINANCIERA

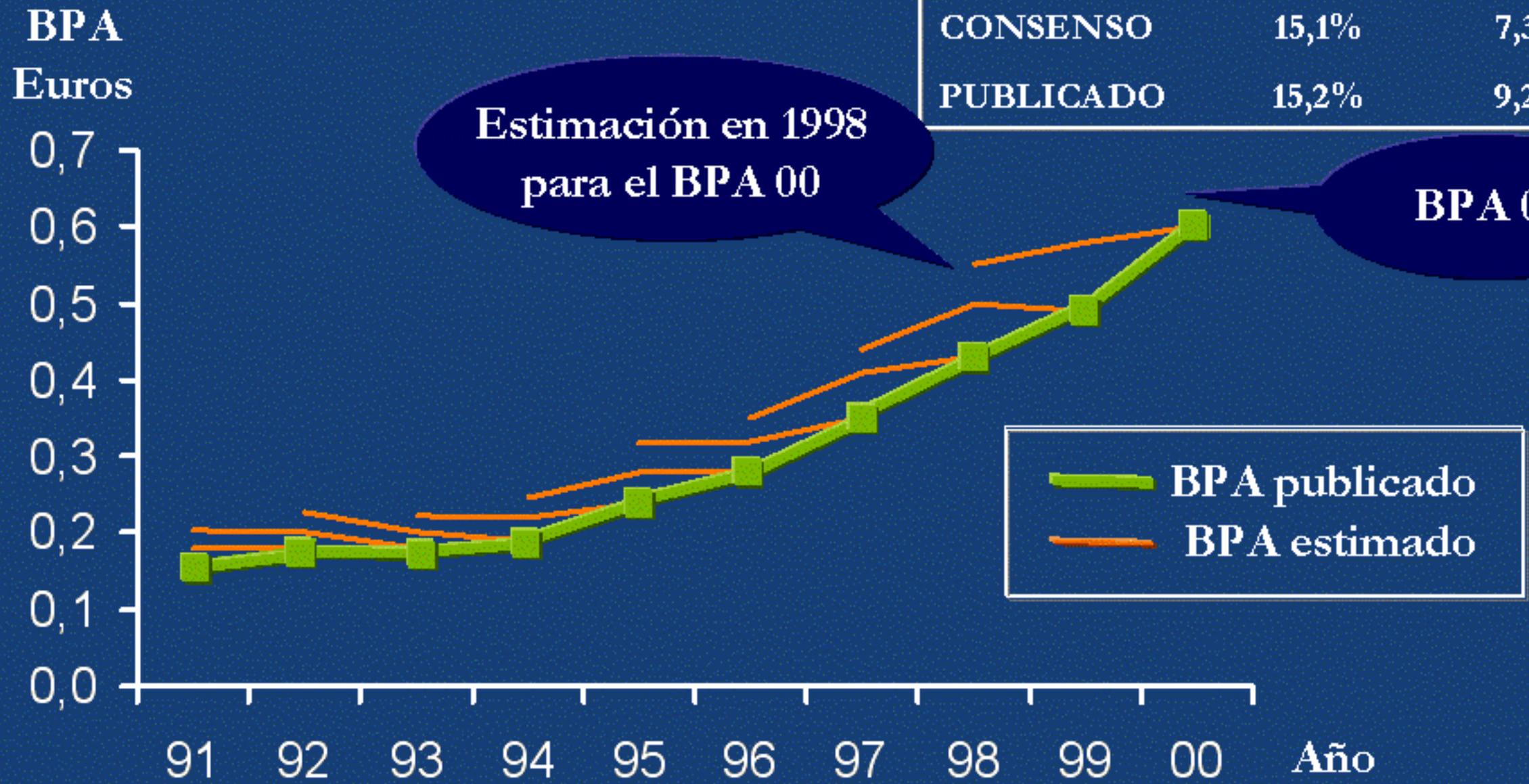
Telefonica

... NUEVAMENTE TELEFÓNICA ALCANZA RESULTADOS EN LÍNEA CON LAS ESTIMACIONES DE LOS ANALISTAS ...

RESULTADOS IS01	%VAR INGRESOS	%VAR EBITDA
CONSENSO	15,1%	7,3%
PUBLICADO	15,2%	9,2%

Estimación en 1998 para el BPA 00

BPA 00



■ BPA publicado
— BPA estimado

Fuente: DATASTREAM

3.- ESTRATEGIA: FORTALEZA FINANCIERA



CONCLUSIONES

NUESTRA FORTALEZA

OPCIONALIDAD

- ✓ La única Telco con todas las opciones abiertas
- ✓ Los retornos futuros no están comprometidos por el pago de la deuda a corto plazo
- ✓ Flexibilidad estratégica: monedas de adquisición, organización horizontal, diversificación

NUESTROS COMPROMISOS

DISCIPLINA FINANCIERA

- ✓ Control del capital invertido
- ✓ Asignación del capital según su rentabilidad
- ✓ Mantener el equilibrio entre el plazo de vencimiento medio de la deuda y su repago, con los flujos libres de caja

Telefónica
