



Barcelona

22 de Novembre de 2002

Telefonica

Diego Maus

Director
Relaciones con Inversores
Telefónica S.A.



AVISO LEGAL

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.

INDICE

- 1 El entorno actual del sector de las Telecomunicaciones**
- 2 Decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa...**
- 3 ... Que ha tenido un impacto en los resultados**
- 4 El compromiso de Telefónica con la generación de caja**
- 5 Conclusiones**

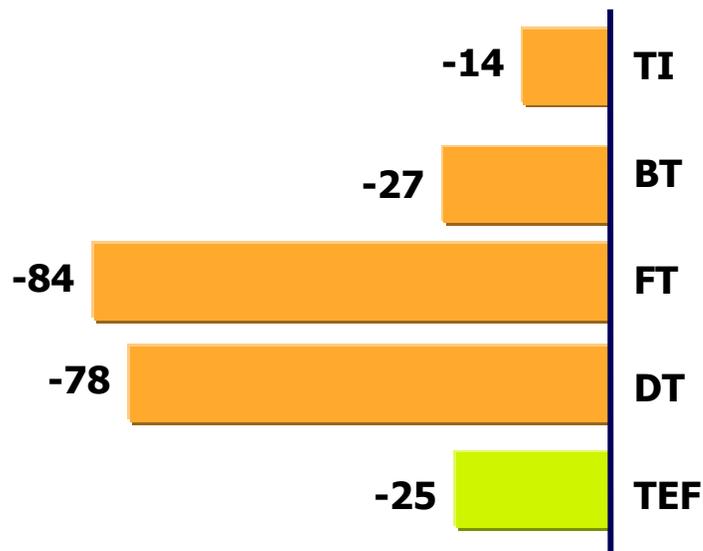
INDICE

- 1 El entorno actual del sector de las Telecomunicaciones**
- 2 Decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa...**
- 3 ... Que ha tenido un impacto en los resultados**
- 4 El compromiso de Telefónica con la generación de caja**
- 5 Conclusiones**

EL ENTORNO ACTUAL DEL SECTOR DE LA TELECOMUNICACIONES

El sector de las telecomunicaciones ha sido uno de los más castigados por la crisis bursátil...

EVOLUCIÓN DE LAS COTIZACIONES
31 DICIEMBRE 1999-21 NOVIEMBRE 2002



DIFERENCIAL BONO 5 AÑOS SOBRE IRS
31 DICIEMBRE 1999-21 NOVIEMBRE 2002

	31-Dic-99	21-Nov-02
BT	0	0
DT	0	0
FT	0	0
KPN	0	0
TI	0	0
TEF	0	0

... aunque el comportamiento relativo de Telefónica ha sido mejor que el de la mayoría de sus comparables.

EL ENTORNO ACTUAL DEL SECTOR DE LA TELECOMUNICACIONES

El sector de las telecomunicaciones ha tenido que hacer frente a problemas específicos de negocio...

- **Las expectativas de crecimiento de los nuevos servicios están tardando en materializarse**
- **Los plazos para rentabilizar las inversiones se han alargado**
- **Presión sobre el negocio de telefonía fija, en especial sobre el tráfico de voz**
- **Retraso en las tecnologías 3G de telefonía móvil.**
- **Sobre-inversión en redes de datos por la estimación sobrevalorada de la demanda**
- **Dificultad para rentabilizar las inversiones en Internet.**
- **Elevado endeudamiento de algunos operadores del sector**

...en un entorno macroeconómico desfavorable

INDICE

- 1 El entorno actual del sector de las Telecomunicaciones**
- 2 Decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa...**
- 3 ... Que ha tenido un impacto en los resultados**
- 4 El compromiso de Telefónica con la generación de caja**
- 5 Conclusiones**

DECISIONES ESTRATEGICAS DE TELEFONICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: CINCO COMPROMISOS BASICOS DE GESTION

- **Prioridad de los “negocios estrategicos” en nuestros mercados naturales.**
- **Esfuerzo continuo para optimizar gastos e inversión.**
- **Freno a las pérdidas en los negocios no rentables.**
- **Gestión activa del riesgo en Latinoamérica.**
- **Compromiso con la disciplina financiera.**

DECISIONES ESTRATEGICAS DE TELEFONICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: CRECIMIENTO EN MERCADOS NATURALES

HEMOS REFORZADO NUESTRA POSICION EN LATINOAMERICA

- México: Completada la adquisición de Pegaso, creando el único operador alternativo con presencia nacional y más de 2,2 millones de clientes.
- Brasil: Constitución de la JV con PT, pendientes de últimas aprobaciones regulatorias, con 13 millones de clientes y acceso al 70% de PIB brasileño.

CERCA DE 87 MILLONES DE CLIENTES GESTIONADOS

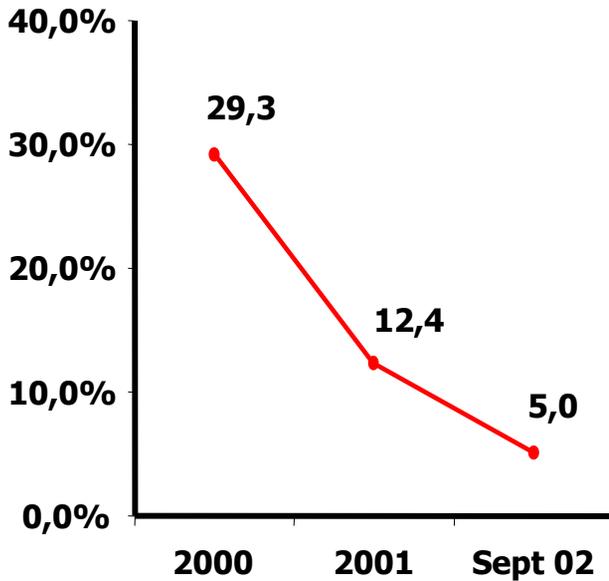
	FIJA	CELULAR
ESPAÑA	 21,2 millones de líneas  0,7 millones de ADSL	 18,1 millones de clientes
LATAM	 24,2 millones de líneas  0,4 millones de ADSL	 22,1 millones de clientes *

* Incluye Medi Telecom en Marruecos y Joint Venture con PT en Brazil.

Datos operativos a Septiembre 2002, excepto ADSL en España a 1 de Noviembre de 2002.

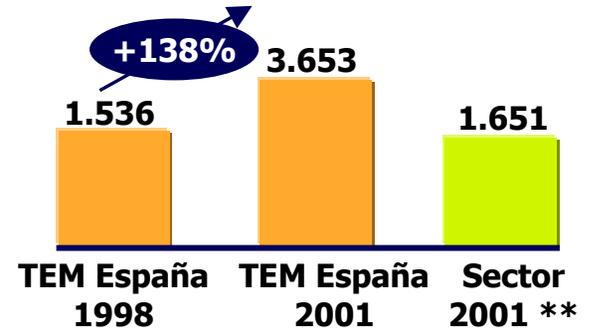
DECISIONES ESTRATEGICAS DE TELEFONICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: OPTIMIZACION DE LOS GASTOS OPERATIVOS

% VARIACIÓN ANUAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS*

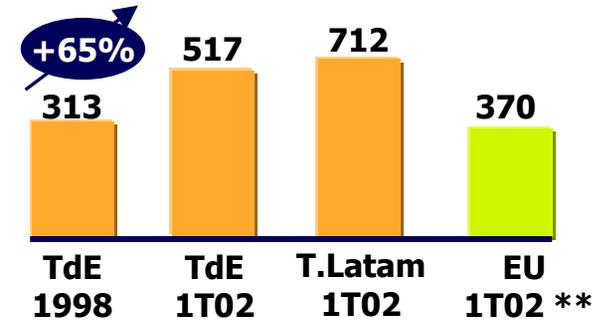


Haciendo de la eficiencia un factor estratégico

CLIENTES POR EMPLEADO



LINEAS POR EMPLEADO



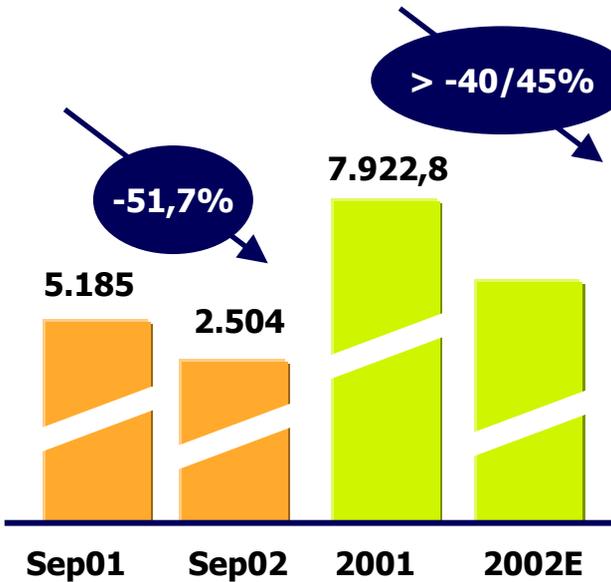
Manteniendo el margen bruto de explotación por encima del 41%.

* Excluye el efecto tipo de cambio.

** Incluye FT, TI, DT and BT. Fuente: Informes de la compañías de 31/03/02, excepto para FT (Año 2001). En telefonía móvil: Orange (France y UK), Sonera, Vodafone España and Amena.

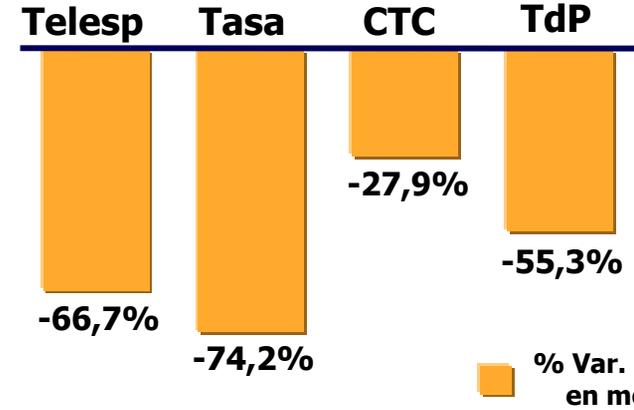
DECISIONES ESTRATÉGICAS DE TELEFÓNICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: OPTIMIZACION DEL ESFUERZO INVERSOR...

IMPORTANTE CAIDA EN 2002

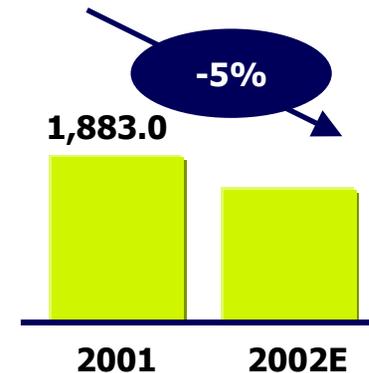


Determinado por

LATINOAMERICA

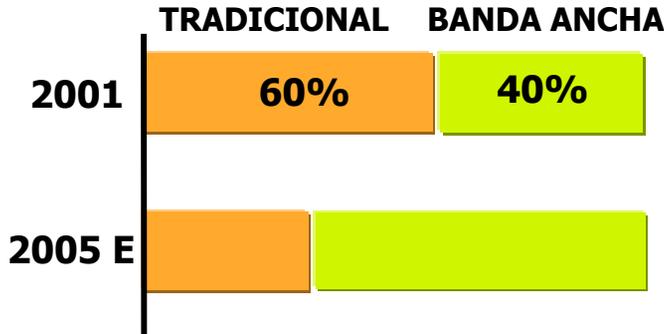


...Y TELEFONICA DE ESPAÑA



DECISIONES ESTRATÉGICAS DE TELEFÓNICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: ...MANTENIENDO LA APUESTA POR EL ADSL

INVERSION EN TELEFONÍA FIJA (%)



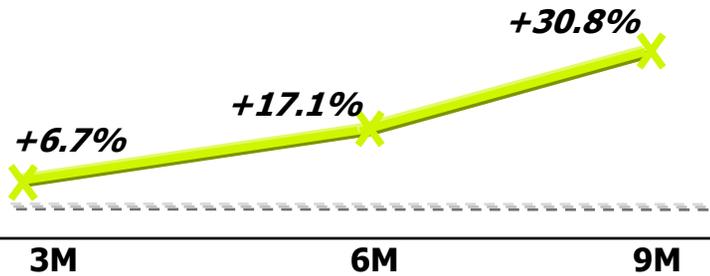
INVERSIÓN TRADICIONAL INGRESOS



INGRESOS INTERNET Y BANDA ANCHA

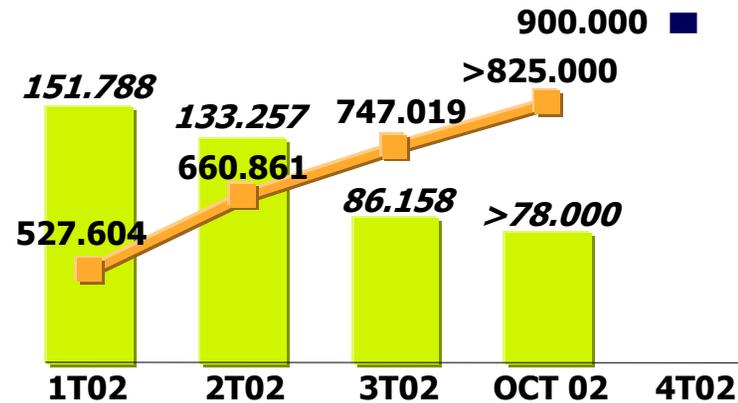
(Var. Interanual acumulada)

9M02 477,7 mill €



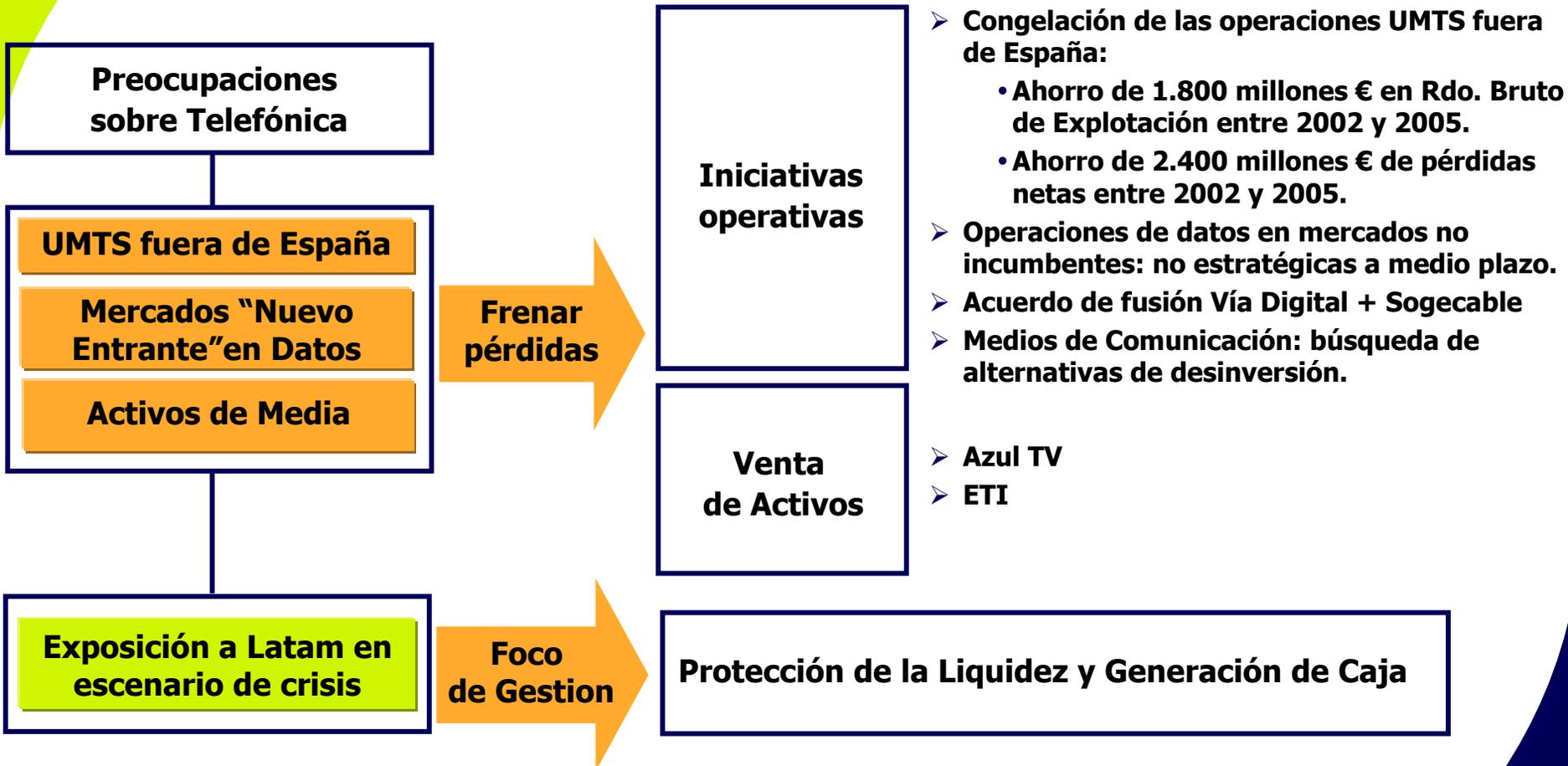
2002 vs. 2001

EVOLUCIÓN CLIENTES ADSL



Altas netas | Planta ADSL | Objetivo

DECISIONES ESTRATEGICAS DE TELEFONICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: FRENO A LAS PERDIDAS EN LOS NEGOCIOS NO RENTABLES



Estamos actuando para mejorar las perspectivas de nuestros negocios

DECISIONES ESTRATEGICAS DE TELEFONICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: GESTION DEL RIESGO EN LATINOAMERICA

**ACCIONES CONCRETAS
EN
TELEFONICA DE ARGENTINA**

**OPTIMIZACION DE
COSTES**

➤ Reducción internannual del 13% en los costes* en moneda local a Sep 2002

**REDUCCION
DE INVERSION**

➤ Caída de la inversión en un 74,2% en moneda local a Sep 2002

**CONTROL
DE CAJA**

➤ Control de la morosidad, hasta el 7,7%

**REESTRUCTURACION
DE DEUDA**

➤ Los clientes prepago representan el 34% de la ganancia neta a Sep 2002

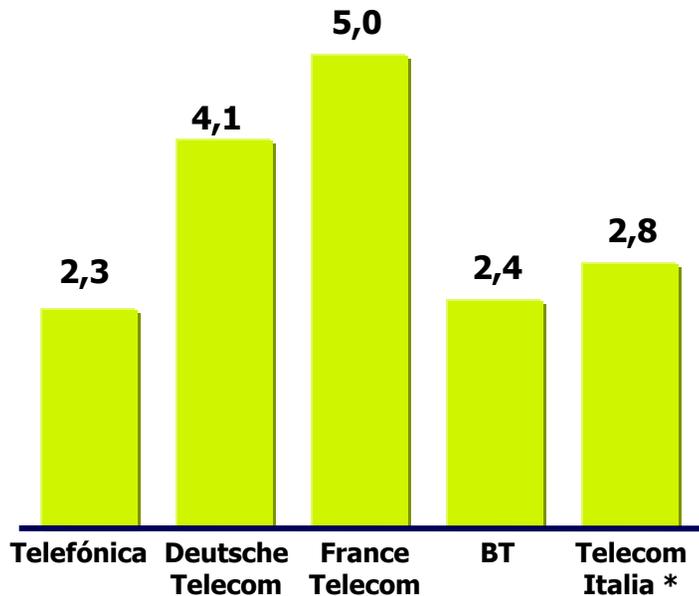
➤ No hay inyección de caja por parte de TEF

ESTAMOS OBTENIENDO RESULTADOS POSITIVOS

Telefónica de Argentina generó 170 Millones de Euros en caja en los primeros nueve meses de 2002

DECISIONES ESTRATEGICAS DE TELEFONICA PARA UNA COYUNTURA ADVERSA: COMPROMISO CON LA DISCIPLINA FINANCIERA

Deuda Neta / RDO.BRUTO EXPLLOT. 2002



RATING (Moody's / S&P)

	Actual	31-Dic-99
BT	Baa1/A+	Aa1/AA+
DT	Baa1/BBB+	Aa2/AA-
FT	Baa3/BBB	Aa2/AA
KPN	Baa3/BBB-	Aa1/AA
TEF	A2/A	A2/A

TEF ES EL ÚNICO OPERADOR INTEGRADO QUE HA MANTENIDO EL NIVEL "A"

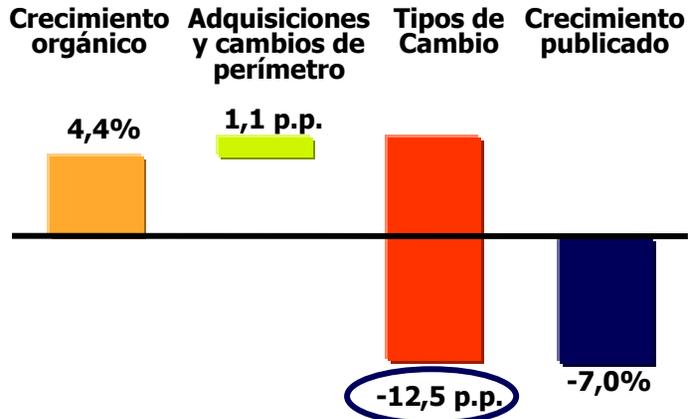
El balance más sólido del mercado dota a Telefónica de total flexibilidad para gestionar de manera eficiente sus negocios.

INDICE

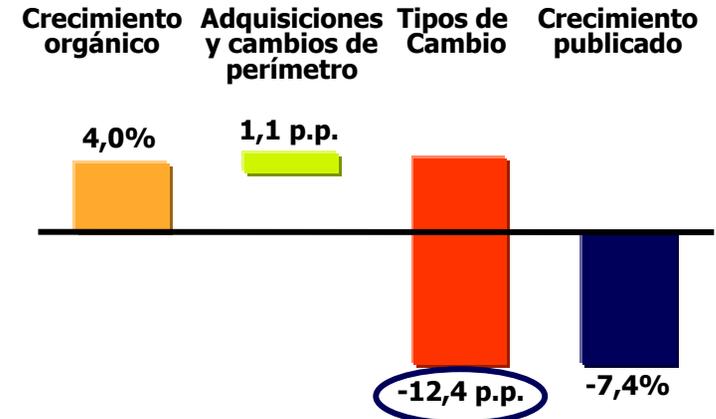
- 1 El entorno actual del sector de las Telecomunicaciones**
- 2 Decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa...**
- 3 ... Que ha tenido un impacto en los resultados**
- 4 El compromiso de Telefónica con la generación de caja**
- 5 Conclusiones**

... QUE HA TENIDO SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS: CRECIMIENTO AFECTADO POR ARGENTINA Y TIPOS DE CAMBIO

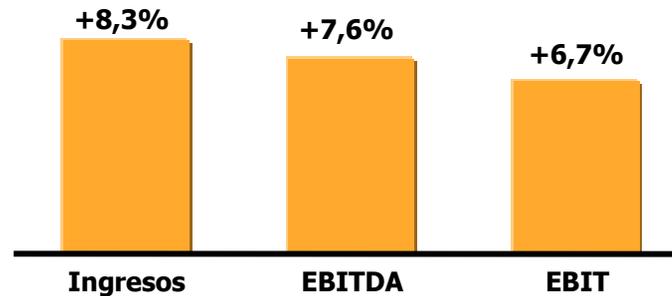
EL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS



EL COMPORTAMIENTO DEL EBITDA

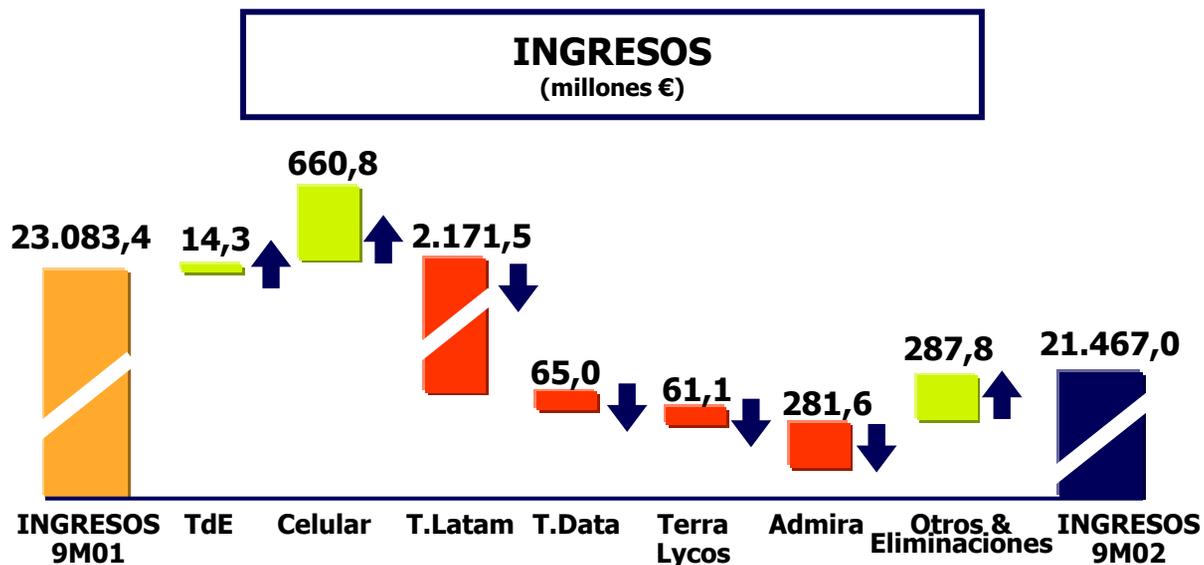


CRECIMIENTO EXCLUYENDO LOS EFECTOS DE ARGENTINA Y EL TIPO DE CAMBIO *



* Excluyendo la depreciación del peso argentino, EBITDA y EBIT antes de ingresos por gerenciamiento.

... QUE HA TENIDO SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS: SE MANTIENE LA FORTALEZA DE LOS NEGOCIOS EN ESPAÑA



CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO*

Neg. Celular: + 2,1 p.p.
Fija España: + 0,3 p.p.
T.Latam: - 8,9 p.p.

El negocio celular continúa siendo el que más aporta al crecimiento de los ingresos del grupo

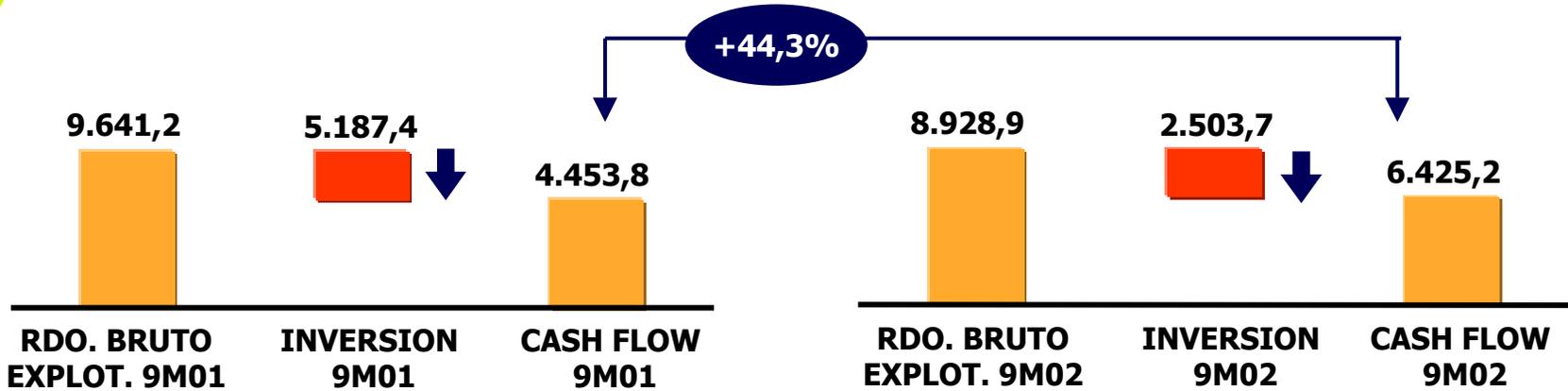
El negocio de telefonía fija recupera la senda positiva en el crecimiento de los ingresos

INDICE

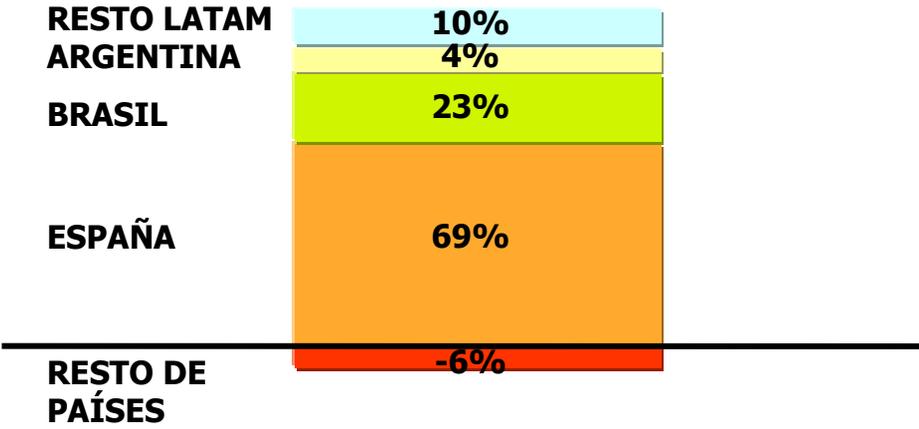
- 1 El entorno actual del sector de las Telecomunicaciones**
- 2 Decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa...**
- 3 ... Que ha tenido un impacto en los resultados**
- 4 El compromiso de Telefónica con la generación de caja**
- 5 Conclusiones**

EL COMPROMISO DE TELEFONICA CON LA GENERACION DE CAJA

CASH FLOW OPERATIVO (millones de euros)



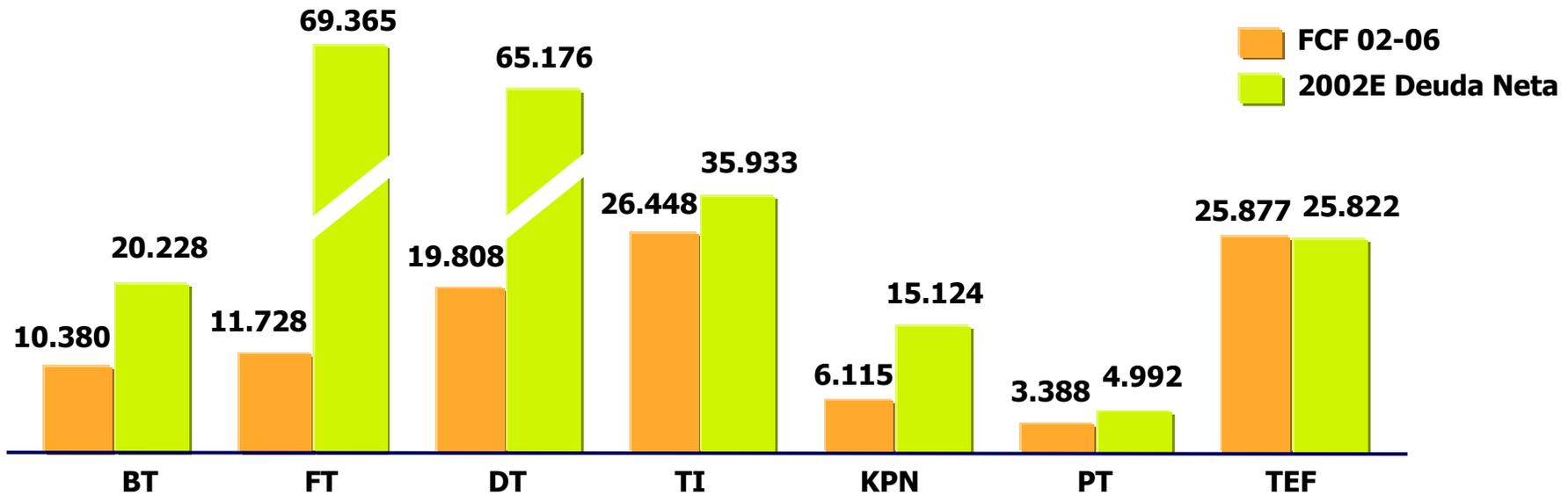
CONTRIBUCIÓN AL CASH FLOW OPERATIVO POR PAÍSES:
Enero - Septiembre 2002



2/3 Generados en España
1/3 Generado en Latam

EL COMPROMISO DE TELEFONICA CON LA GENERACION DE CAJA: TENEMOS LA FLEXIBILIDAD PARA OPTIMIZAR SU USO

FLUJO LIBRE DE CAJA vs. DEUDA NETA: CAPACIDAD DE PAGO*

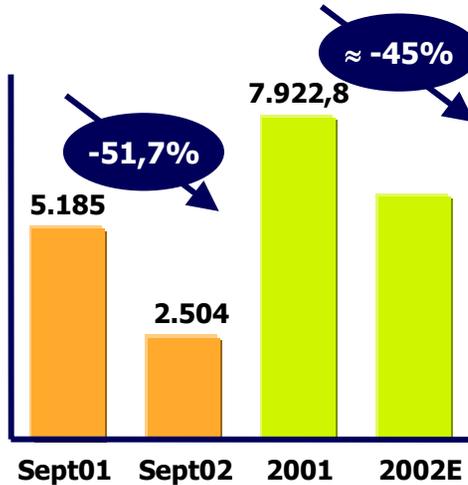


El flujo libre de caja generado por telefónica repagar la totalidad de la deuda en tan sólo 5 años

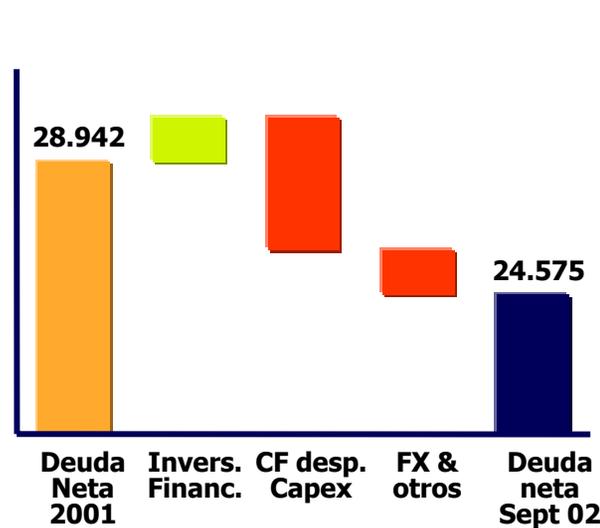
* Estimaciones SSSB: Informe Sectorial, 10 de Junio 2002. TI incluye la deuda neta de Olivetti a 31/3/02.
FCF=Resultado Bruto de Explotación-Inversión-Intereses-Impuestos.

EL COMPROMISO DE TELEFONICA CON LA GENERACION DE CAJA: TENEMOS EL COMPROMISO DE REMUNERAR AL ACCIONISTA

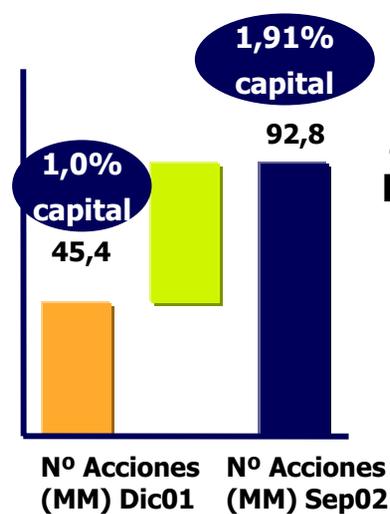
INVERSION COMPATIBLE CON CRECIMIENTO ORGANICO



CONTINUA REDUCCION DE DEUDA SIN VENTA DE ACTIVOS. COMPROMISO CON RATING "A"



AUTOCARTERA



POLITICA DE ADQUISICIONES

Tras la adquisición de Pegaso, no hay objetivos que cumplan los requisitos de Telefónica.

EL SIGUIENTE PASO

Propuesta del Consejo a la Junta General de Accionistas 2003

- Amortización de la Autocartera.
- Reinstauración de la política de dividendos en efectivo.
- Continuar la reducción de la deuda.

Sin poner en riesgo la calidad crediticia.

INDICE

- 1 El entorno actual del sector de las Telecomunicaciones**
- 2 Decisiones estratégicas de Telefónica para una coyuntura adversa...**
- 3 ... Que ha tenido un impacto en los resultados**
- 4 El compromiso de Telefónica con la generación de caja**
- 5 Conclusiones**

- ✓ **Telefónica está trabajando para anticipar y adaptarse a las tendencias del sector**
- ✓ **Estamos gestionando activamente los retos del sector y la compañía para mejorar las perspectivas de negocio**
- ✓ **Nuestra fortaleza financiera nos otorga flexibilidad para concentrarnos en la gestión operativa diaria**
- ✓ **Estamos concentrados en gestionar los “negocios estratégicos” en nuestros mercados naturales**
- ✓ **Unos resultados positivos en el marco actual, manteniéndose la fortaleza de los negocios domésticos**
- ✓ **Tenemos la flexibilidad para elegir la mejor alternativa para maximizar la rentabilidad de nuestros accionistas**



Barcelona

22 de Novembre de 2002

Telefónica
Móviles

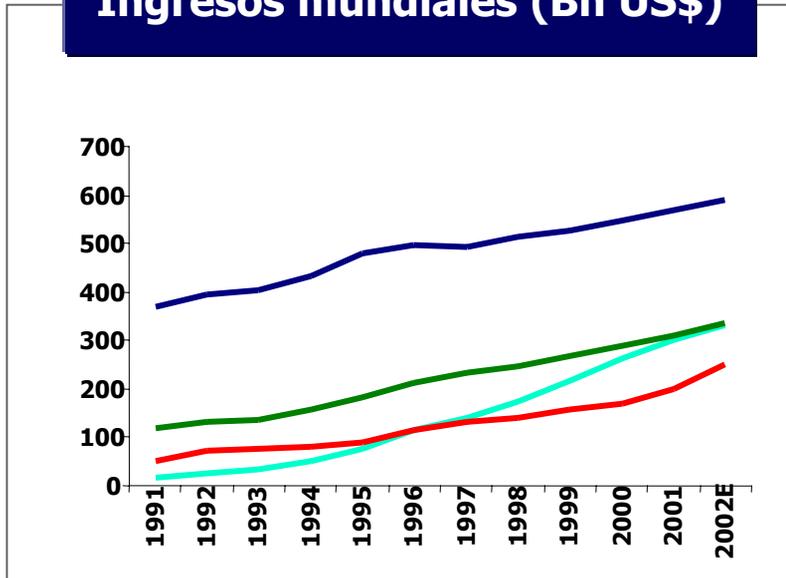
Maria García-Legaz

Directora de Relaciones con Inversores
Telefónica Móviles S.A.



EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

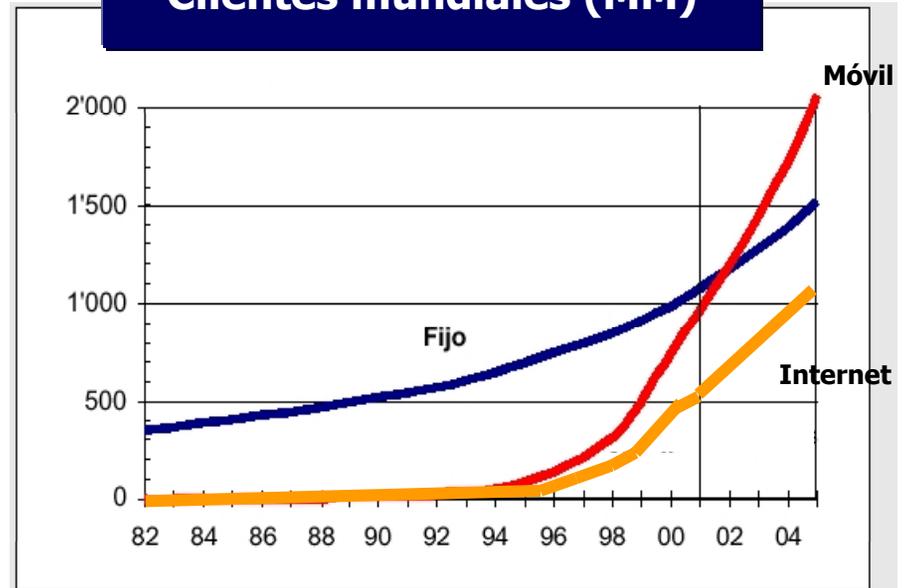
Ingresos mundiales (Bn US\$)



- Telefonía fija
- Móvil
- Servicios de datos
- Equipos

Fuente: International Telecommunications Union

Clientes mundiales (MM)



1.000MM clientes telefonía móvil, el doble que en internet

El sector sigue mostrando un importante ritmo de crecimiento, con una creciente importancia de la telefonía móvil

TEM: ADAPTACIÓN DE LA ESTRATEGIA A LOS CAMBIOS EN EL ENTORNO DE OPERACIONES

- **Redefinición de los objetivos a corto y medio plazo en Alemania, Austria, Italia y Suiza, reduciendo la exposición como nuevos entrantes en mercados maduros**
- **Enfoque en los mercados naturales, consolidando la posición de liderazgo de TEM en España y Latinoamérica**
- **Reforzar la posición en mercados con alto potencial de crecimiento: México y Brasil**



Maximizar la generación de flujo de caja

PRESENCIA PAN-REGIONAL, CON LIDERAZGO EN LOS MERCADOS CLAVE

Septiembre 2002

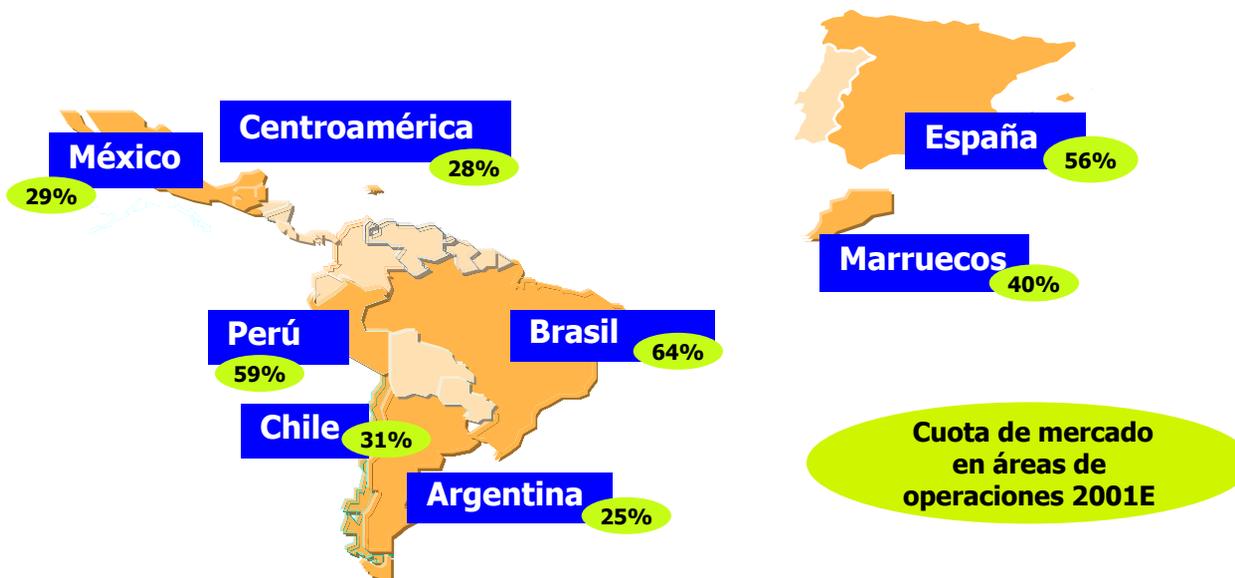
Enfoque en los mercados naturales

ESPAÑA

- ✓ 18,1 MM clientes: +16% anual.
- ✓ Liderazgo en el mercado

LATAM & MARRUECOS

- ✓ 15,1MM clientes gestionados: +23% anual
- ✓ #1/#2 en los principales mercados



ASPECTOS CLAVE DE LOS RESULTADOS

- Sólido crecimiento del beneficio neto
- Expansión sostenida de la base de clientes
- Destacada rentabilidad en España
- Avances en los márgenes de EBITDA en Latinoamérica
- Optimización de las inversiones
- Sustancial crecimiento de la generación de flujo libre de caja
- Alta calidad de los resultados
- Fortaleza financiera

	3T01	2T02	3T02
Ingresos por operaciones (MM€)	2.234,6	2.255,1	2.312,4
EBITDA (MM€)	977,7	947,7	974,6
Inversiones (MM€)	320,8	257,3	160,3
Flujo Libre de Caja ¹ (MM€)	375,5	469,7	578,8
Margen EBITDA	43,8%	42,0%	42,1%
Margen Flujo Libre de Caja	16,8%	20,8%	25,0%
Bº Neto antes provisiones extraordinarias netas ² (MM€)	291,4	282,6	410,2
BPA antes provisiones extraordinarias netas ²	€0,07	€0,07	€0,09
FLC/Acción	€0,09	€0,11	€0,13

Resultados consolidados proforma.

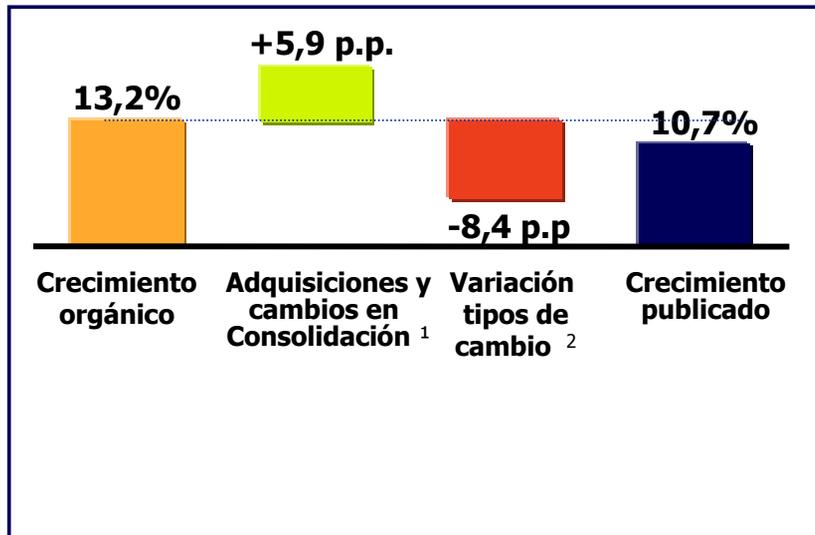
¹ FLC (Flujo Libre de Caja Consolidado)= EBIT (1-t) + Amortizaciones – Inversiones excluyendo licencias – Gastos operativos capitalizados

² Provisiones extraordinarias netas imputables a saneamientos de activos y gastos de reestructuración de las operaciones europeas dotadas en 2T02.

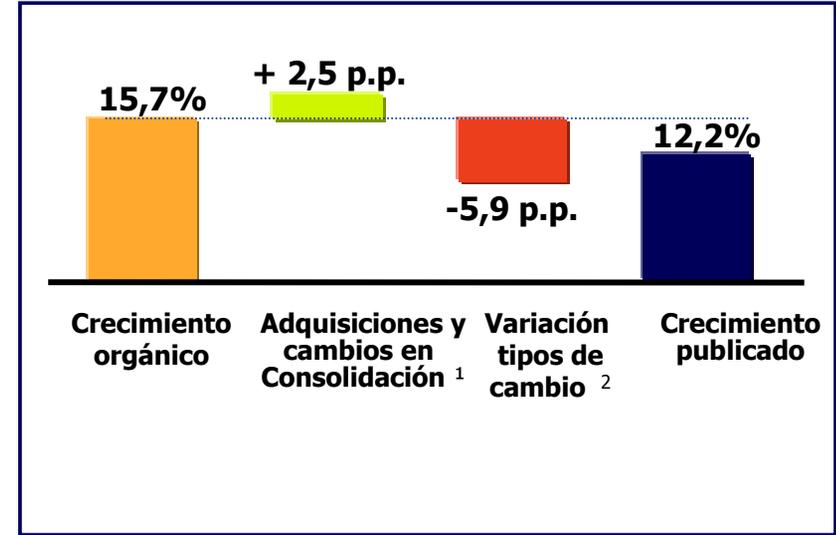
Márgenes calculados como porcentaje de los ingresos por operaciones.

FACTORES EXPLICATIVOS DEL CRECIMIENTO DE INGRESOS Y EBITDA

Ingresos por operaciones



EBITDA

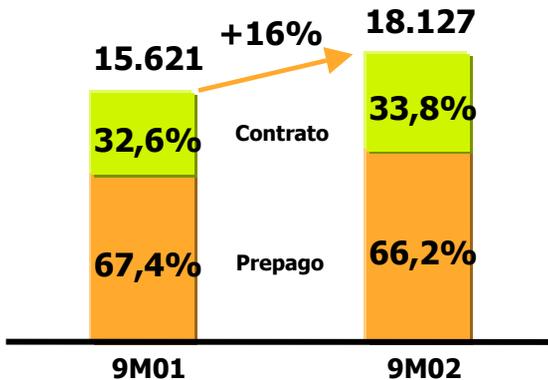


¹ Impacto de la consolidación por integración global de Tele Leste Celular y Terra Mobile y por puesta en equivalencia de IPSE 2000 en 2002. Los resultados del primer semestre de 2002 de las operadoras del norte de México se incluyen en esta partida.

² Impacto de la variación de los tipos de cambio.

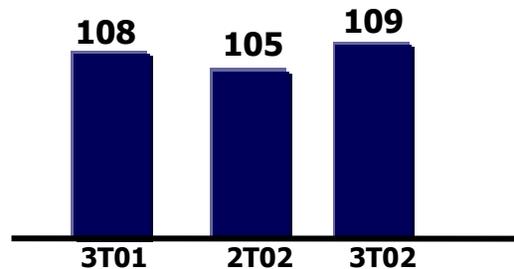
TEM ESPAÑA: SÓLIDOS RESULTADOS OPERATIVOS ...

CLIENTES (000s)



Creciente peso del segmento contrato

MINUTOS/CLIENTES/MES



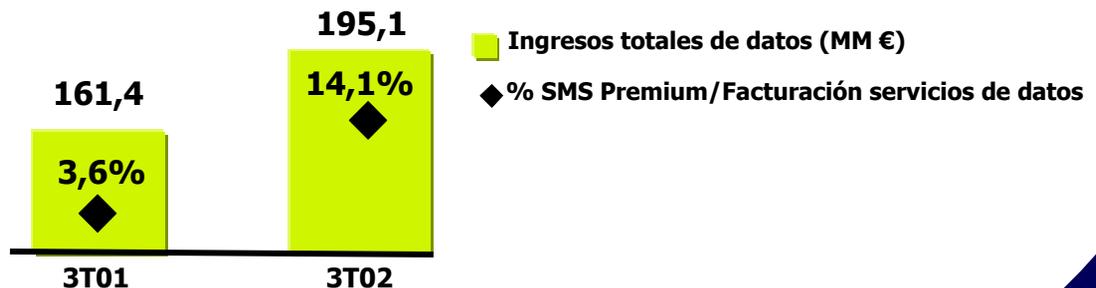
Incremento del consumo

INGRESO MEDIO/CLIENTE/MES (ARPU)



Hacia la estabilización del ARPU

CRECIENTE CONTRIBUCIÓN DE LOS SERVICIOS DE DATOS



% Datos/ARPU

11,0%

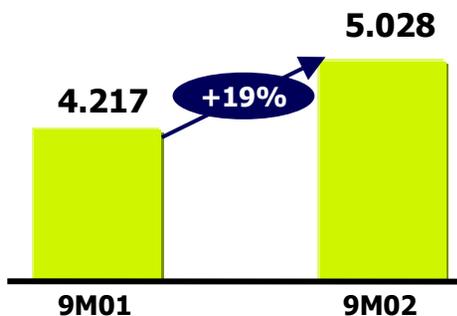
12,1%

... COMPATIBLES CON INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD Y OPTIMIZACIÓN DE LAS INVERSIONES

Ingresos por operaciones

- Incremento del parque de clientes (+16%)
- Mayor tráfico en minutos (+19%) y SMSs (+44%)
- Aumento de las ventas de terminales

MME

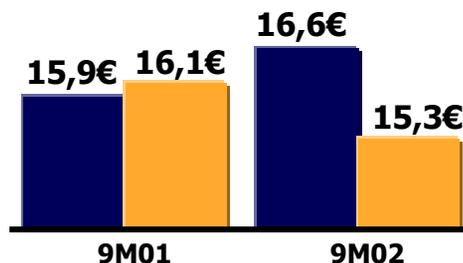
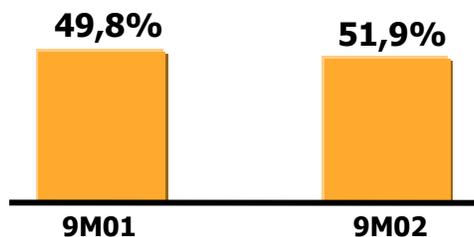


EBITDA:

€2.607MM; +24% vs. 9M01

- Mayor margen de EBITDA antes de ventas de terminales en la historia de la compañía
- Control de los gastos comerciales: -28% anual en costes de captación y fidelización

Margen de EBITDA



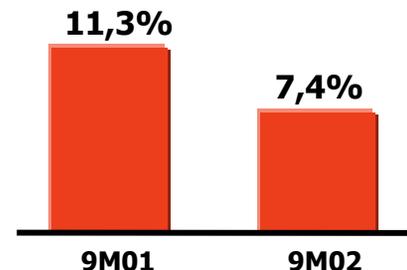
■ EBITDA/cliente/mes ■ CPU/mes

Inversión:

€374MM; - 22% vs. 9M01

- Eficiencia en la utilización de los recursos

Inversión/ingresos operativos



RESTO DE EUROPA Y CUENCA MEDITERRÁNEA

**Alemania, Austria, Italia
y Suiza**

- **Aceleración del proceso de reestructuración**
- **Importante avance en los procesos de adecuación de las plantillas y cancelación de contratos**
- **Suspensión de las actividades comerciales y del servicio 2G en Alemania**
- **Reducción de las pérdidas operativas en 3T02 y 4T02E**

Marruecos

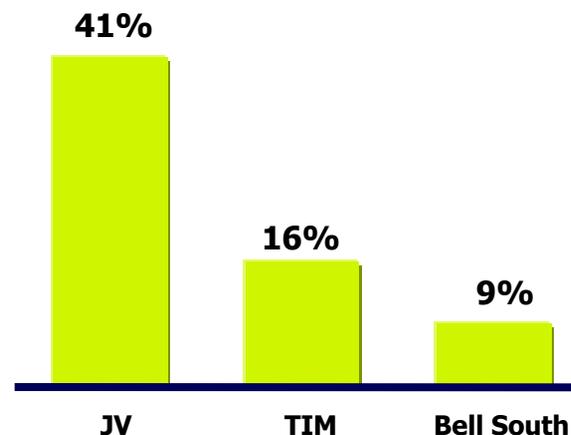
- **Continua expansión de la base de clientes: 1,5MM (+69% anual)**
- **Avances en la cuota de mercado: 41,6% en septiembre de 2002E**
- **Mejora de la eficiencia operativa: EBITDA positivo desde principios de año**

CREACIÓN DEL OPERADOR LÍDER EN BRASIL

TEM-PT JOINT VENTURE

- Fortalecimiento de la posición competitiva: amplio diferencial de escala respecto a competidores
- Rentabilidad muy superior a la media del país
- Importantes sinergias derivadas de actividades no comerciales (E)
- Resultados positivos y creciente generación de caja desde el momento de su constitución
- Sólida estructura de capital

Cuota de mercado en Brasil (01E)



9M02 MMR\$	Clientes (000)	% Var.			EBITDA-Capex	Margen EBITDA 9M02
		anual	Ingresos	EBITDA		
Telesp Celular	5.755	15%	2.463,3	1.024,1	832	41,6%
Tele Sudeste Celular	3.296	15%	1.349,0	500	316	37,1%
CRT	1.981	19%	661,2	281,3	205	42,5%
Global Telecom	1.027	42%	348,9	65,5	(36)	18,8%
Tele Leste Celular	932	20%	315,7	103,2	76	32,7%
Total¹	12.991	18%	5.138,1	1.974,1	1.393	38,4%

¹ Cifras agregadas según principios contables locales.

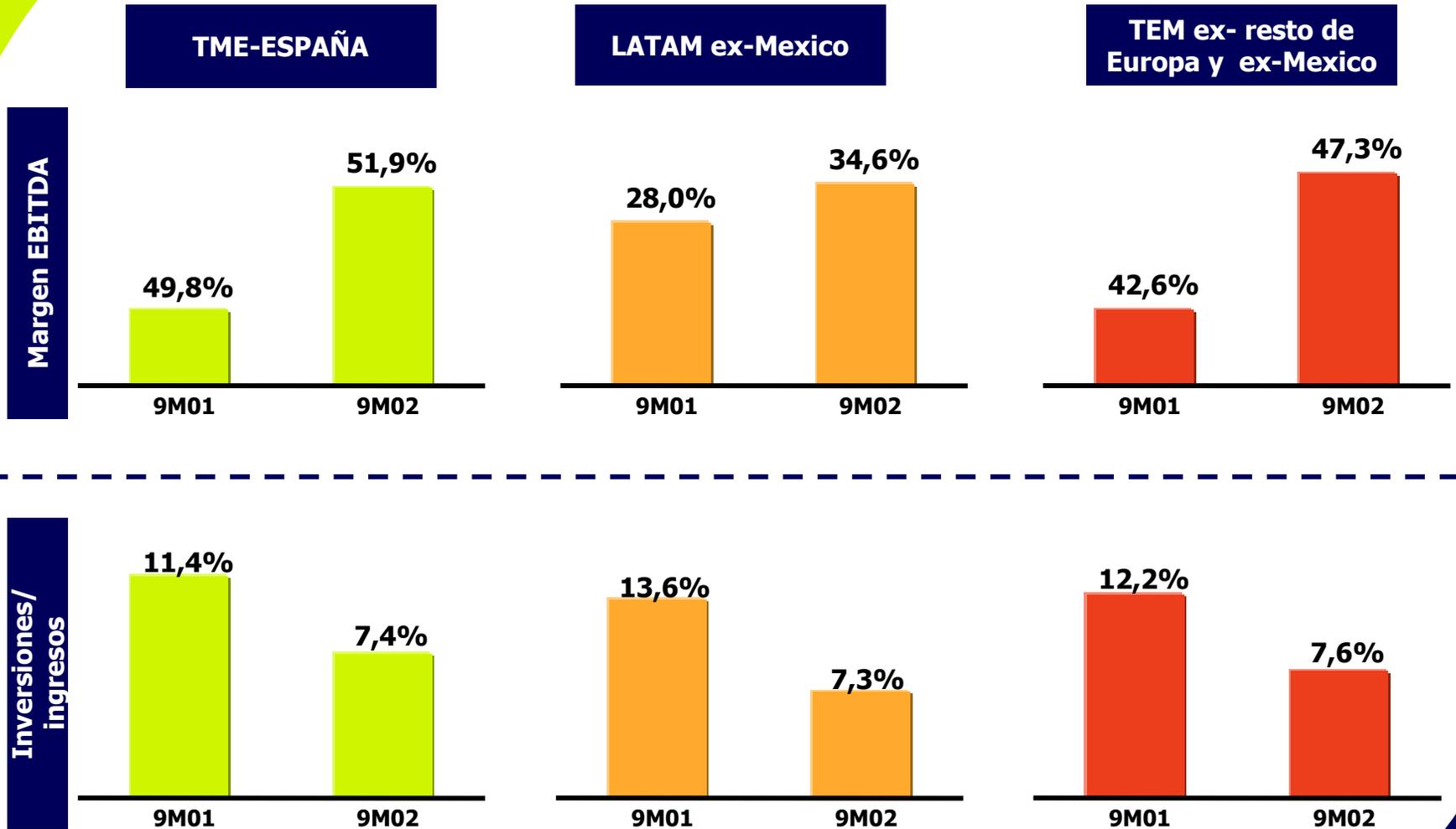
SEGUNDO MAYOR OPERADOR EN MÉXICO



- Operador nacional en un mercado con baja penetración
- Oportunidad para capturar nuevos clientes derivada de los cambios tecnológicos en el mercado
- Acceso a México DF, el mercado más atractivo del país (20MM POPs)
- Óptima distribución de espectro
- Despliegue de una red GSM de alta calidad, con menores inversiones de las inicialmente previstas
- Extensa red de distribución
- Economías de escala y sinergias:
 - Compras, marca, sistemas, red, desarrollo de nuevos servicios...
- Flexibilidad financiera y enfoque en un modelo de crecimiento rentable
- Refuerza el perfil de crecimiento del Grupo

Única alternativa real al operador dominante en el país

CRECIENTE GENERACIÓN DE FLUJO LIBRE DE CAJA

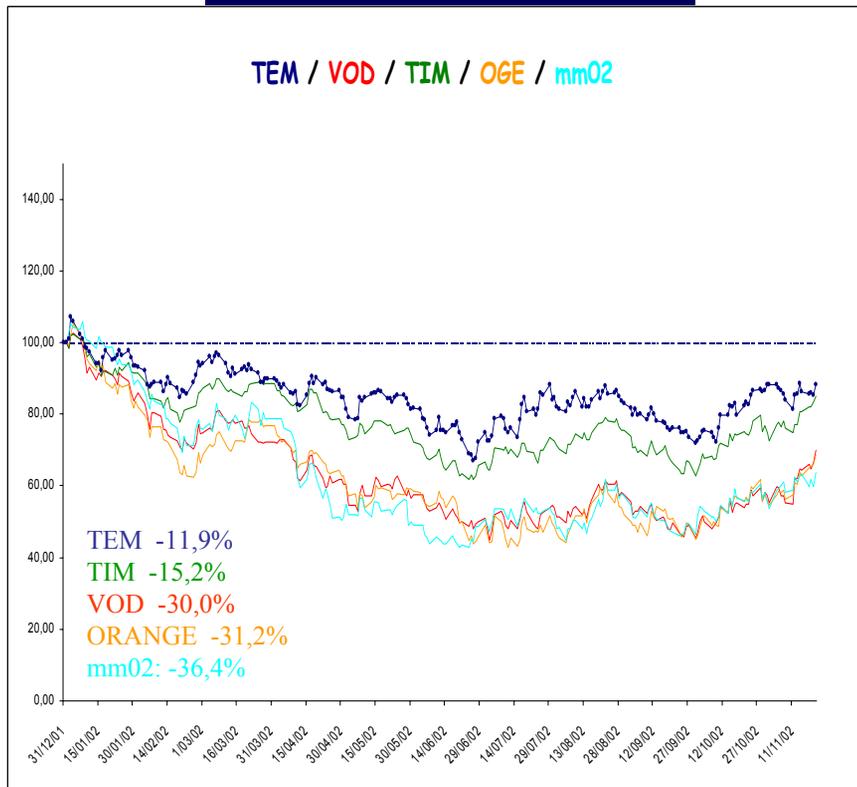


ASPECTOS CLAVE DE LA GESTIÓN DE LAS OPERACIONES

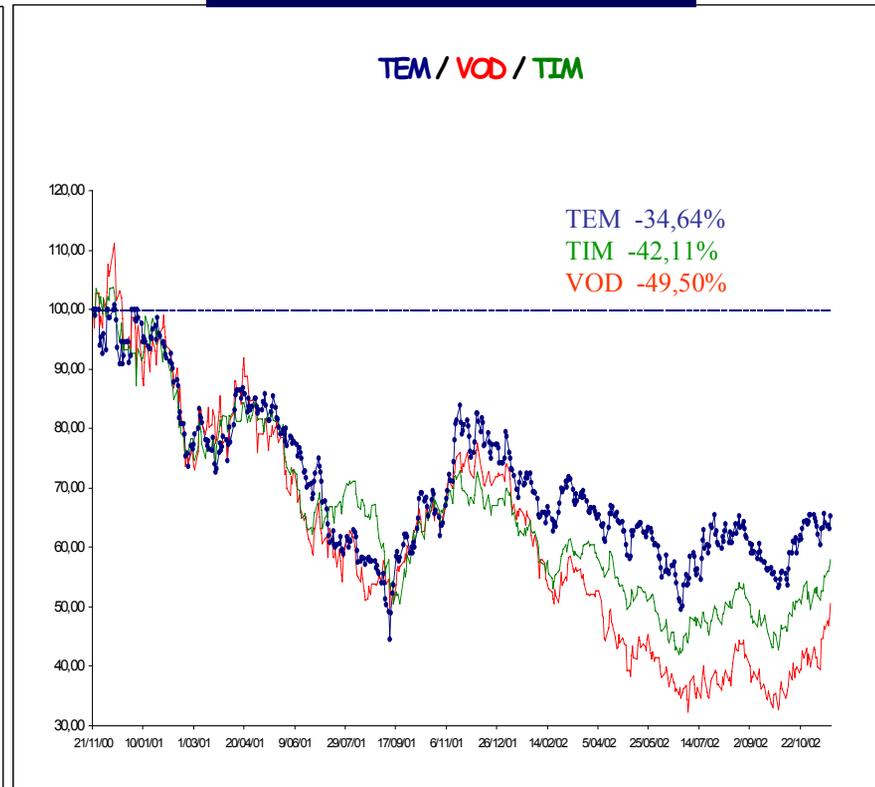
- **Obtención de mejoras en eficiencia y rentabilidad, con enfoque en la generación de flujos de caja**
- **Capacidad de adaptación a cambios en el entorno de operaciones**
- **Sólidos resultados operativos y financieros**
- **Flexibilidad financiera**
- **Propuesta de establecimiento de dividendo en la próxima Junta General de Accionistas**

COMPORTAMIENTO RELATIVO DE TEM EN BOLSA

En el año 2002



Desde la salida a bolsa



A pesar del entorno del mercado, TEM ha tenido un positivo comportamiento relativo



Servicio de Atención al Accionista

900 111 004

www.telefonica.com/ir



Telefonica



Telefonica

Móviles

B | U | R | S | A

OFICINA DEL ACCIONISTA DE TELEFÓNICA MÓVILES

900 175 176

www.telefonicamoviles.com/bursa.htm

Telefonica

Móviles