



Estimado accionista,

Un año más es para mí una verdadera satisfacción poder compartir unas líneas sobre cuáles han sido los resultados de la gestión de Telefónica, en este caso en 2005, y sobre cómo entendemos el negocio de las telecomunicaciones a futuro.

Y lo es, de forma especial, en esta ocasión en la que creo que realmente tenemos razones para felicitarnos, tanto por los resultados excepcionales obtenidos, como por el impacto de las operaciones realizadas.

Sin duda, el pasado ejercicio ha marcado un hito, no sólo por la consolidación del liderazgo y la construcción de un perfil diferencial para nuestra Compañía, sino también en cuanto a nuestras expectativas a corto y largo plazo.

El contexto actual del sector de telecomunicaciones es a la vez prometedor y desafiante. Los retos y las oportunidades son mayores que en el pasado. Hoy el mercado es más global, y los competidores más dinámicos y variados. La tecnología está eliminando las fronteras entre sectores, y abriendo nuevas oportunidades para nosotros y para compañías de sectores adyacentes al nuestro, frente a las cuales nuestra gran baza será, una vez más, ir por delante.

Una nueva Telefónica

Hace dos años iniciamos un importante cambio, que se está traduciendo en una excelente combinación entre escala y diversificación, de cara a un objetivo: aportar el máximo valor para el accionista. Cada año Telefónica marca nuevas distancias frente al resto de operadoras del sector, porque crece más que las demás, y porque al mismo tiempo tiene el mejor equilibrio geográfico y de negocio.

A la vez, Telefónica está abriendo nuevas oportunidades de negocio y alcanzando mayores niveles de eficiencia, derivados de su modelo de gestión integrada. La fortaleza comercial local, la integración de soluciones para cada segmento de cliente, las ventajas de ser una marca mundial, unidas a la transferencia de mejores prácticas y a la coordinación de redes y servicios, definen hoy los rasgos de una Telefónica más fuerte y más flexible, que se sustenta en tres pilares:

- Orientación al cliente.
- Innovación.
- Eficiencia operativa.

No sólo es distinto nuestro perfil, también lo son los resultados. El perfil único de Telefónica se debe tanto a sus características singulares como operadora de telecomunicaciones como a la solidez de sus resultados, que se aprecia en la consistencia de su crecimiento, rentabilidad, generación de caja y retribución al accionista.

En 2005, los resultados de Telefónica han vuelto a demostrar que la compañía es capaz de crecer en un entorno cada vez más competitivo. El beneficio neto aumentó un 40%, logrando de nuevo una cifra récord de 4.445,8 millones de euros y un beneficio neto por acción de 0,913 euros, un 43,4% mayor que en 2004. Estas cifras son evidencia del firme crecimiento orgánico de nuestros negocios y de la eficiencia de nuestras operaciones.

Los ingresos por operaciones superaron el notable crecimiento obtenido el año anterior, con un incremento interanual del 25,1%, que se compara favorablemente al de cualquiera del conjunto de las principales operadoras europeas, que registró en 2005 un crecimiento medio ponderado del 5,8%. A tipos de cambio constantes y excluyendo cambios en el perímetro de consolidación, nuestros ingresos hubieran aumentado a un ritmo del 9,3%.

Además, este ejercicio ha permitido a Telefónica alcanzar un resultado operativo antes y después de amortizaciones de 15.276,4 millones de euros y de 8.558,8 millones de euros respectivamente, y con incrementos respecto a 2004 del 25% y el 30,5%.

Estas cifras han sido compatibles con un aumento del 42,3% de la inversión, que asciende a 5.358,7 millones de euros, mientras que la generación de flujo de caja libre alcanzó 7.108,1 millones de euros, lo que supone un ratio de conversión del 18,7% de nuestros ingresos.

Telefónica y cada una de sus líneas de actividad han cumplido con todos los objetivos financieros establecidos para el ejercicio 2005.

Estos resultados no son más que el anticipo del potencial de combinar escala, diversificación equilibrada e integración en nuestro sector.

La operadora integrada con perfil más internacional

Junto con la mejora obtenida en los resultados, también ha sido importante situar a Telefónica como la compañía con perfil más internacional entre todas las grandes operadoras integradas. El 59% de nuestros ingresos se generan ya fuera de nuestro mercado de origen, así como el 77% de nuestros accesos.

El año 2005 ha contribuido de manera decisiva a este proceso de internacionalización, con operaciones como la compra del 69,4% de la operadora Cesky Telecom, líder en telecomunicaciones fijas y móviles en la República Checa, o el cierre en enero del proceso de integración de todas las operadoras adquiridas a BellSouth en América Latina, con las que Telefónica termina el ejercicio con operaciones móviles en situación de liderazgo en 15 países que suman una población de casi 500 millones de habitantes.

Resulta destacable la inversión estratégica del 5% en China Netcom, que permite a Telefónica el acceso a una región de gran potencial y abre una fructífera vía de colaboración entre ambas compañías.

Y, finalmente, me gustaría resaltar la compra de la operadora móvil británica O2, anunciada en octubre de 2005, que con más de 27 millones de clientes a finales del ejercicio pasado, y operaciones relevantes en Gran Bretaña, Irlanda y Alemania, aporta a Telefónica un activo de calidad, una nueva fuente de crecimiento, así como rentabilidad desde el primer día.

Si con O2 Telefónica ha alcanzado plena dimensión europea, ya en 2006 se ha anunciado la adquisición del control de Colombia Telecom, con el 50% de las acciones más una, reafirmando nuestro compromiso como inversor a largo plazo con América Latina.

A cierre de 2005, Telefónica contaba con 153,5 millones de accesos totales, de los que 99,1 millones correspondían a accesos móviles, 40,9 millones a telefonía fija, y el resto a accesos de datos, Internet y TV de pago. Con la incorporación de O2, la base de accesos total de Telefónica se sitúa en 180,9 millones, sólo superada a nivel mundial por dos compañías chinas. Este crecimiento en accesos también tiene su reflejo en la presencia de Telefónica en nuevos mercados, con operaciones relevantes en 19 países, de los que 10 han sido incorporados en los dos últimos años, que suman una población total de 670 millones de habitantes.

La inversión en nuestros motores de crecimiento

Una de las características distintivas de la ejecución de Telefónica es la anticipación en los diferentes planos de sus operaciones. Este factor, junto con la evolución tecnológica hace que Telefónica esté aumentando la inversión destinada a nuevos negocios e iniciativas de crecimiento: el despliegue de la banda ancha y la mejora de las redes fijas, el desarrollo pionero de la Televisión sobre IP, el incremento de capacidad de las redes móviles y el despegue de 3G en España, o la regionalización de infraestructuras y sistemas para favorecer la eficiencia de nuestras operaciones en América Latina.

En 2005, Telefónica ha dedicado en conceptos asociados a la innovación tecnológica más de 2.900 millones de euros, cifra un 21% superior a la de 2004. De éstos, 533 millones corresponden a investigación y desarrollo, lo que supone un 1,4% de nuestra cifra de negocios, colocando a Telefónica en este epígrafe entre los primeros puestos del sector de Telecomunicaciones a nivel mundial. Durante 2005, la Comisión Europea ha reconocido a Telefónica como la primera empresa española por esfuerzo en I+D y por participación en proyectos europeos.

Esta inversión en nuestros motores de crecimiento y rentabilidad se ve validada por el crecimiento de los accesos y servicios de banda ancha, tanto en España como en América Latina, por los aumentos de penetración de los servicios móviles y por la positiva progresión de nuestra oferta de soluciones.

Estamos creando el mercado de banda ancha en España, la República Checa y América Latina. Hemos apostado por la tecnología ADSL y las tendencias, a nivel mundial, confirman que no nos hemos equivocado: el 66% de los consumidores de todo el mundo han elegido también esta opción.

A finales de 2005, Telefónica contaba con casi 5,9 millones de líneas ADSL (3,5 millones en España). Cabe destacar igualmente el crecimiento del 52,1% de la banda ancha en América Latina hasta alcanzar 2,2 millones de líneas, o el desempeño de Imagenio, el servicio de televisión de pago sobre DSL que en España consiguió el pasado año una cobertura del 33% y más de 200.000 usuarios.

Sabemos lo que queremos ser

Queremos estar entre los más capaces de adelantarse a los deseos y las necesidades del consumidor y de convertir los avances tecnológicos en elementos imprescindibles del día a día.

A ello hemos dirigido una profunda transformación de nuestras estructuras con un objetivo bien definido: reorientar toda nuestra organización a la interacción, la colaboración y las sinergias entre todas las personas y áreas de negocio que componen Telefónica.

Desde una prioridad, el consumidor como centro, y la oferta de soluciones integrales como meta.

A través de distintos programas de transformación que abarcan todas nuestras áreas de servicio y de gestión, con una clara visión de compañía: queremos ser la operadora integral más competitiva, la más capaz de aportar soluciones al consumidor, y al mismo tiempo, de ofrecer la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad para el accionista.

En este marco, Telefónica está inmejorablemente posicionada para obtener valor de los productos de valor añadido, los mercados emergentes o las nuevas posibilidades de un sector ampliado, y de hecho ya lo está haciendo.

La mejor combinación de crecimiento y retribución al accionista

Nuestro desempeño y nuestra evolución nos permiten ofrecer, un año más, la mejor combinación de crecimiento y retribución al accionista del sector. Un crecimiento que, como ya comenté antes, alcanza este año el 25,1 % en ingresos. En cuanto a la retribución al accionista, en 2005 se ha entregado un dividendo correspondiente al ejercicio fiscal 2004 de 0,5 euros por acción, se han distribuido acciones propias en la proporción 1x25 correspondientes al 4% del capital social, y se ha avanzado en el programa de recompra de acciones.

En esta dirección se encuadran los cambios societarios que nos enfocan más en las actividades clave y habilitan el aligeramiento de la estructura de activos y costes. En mayo de 2005, fue aprobada la absorción de Terra Networks por parte de Telefónica S.A., accediendo así a los beneficios de la integración operativa de las actividades en red fija e Internet, que se hace más necesaria con el desarrollo de la banda ancha. Ya en 2006, se propone la fusión entre Telefónica Móviles y Telefónica S.A., reforzando un modelo estratégico que se beneficia de las economías de escala y alcance, así como de una oferta integrada, y es coherente con un desarrollo tecnológico que difumina las barreras entre redes y servicios fijos y móviles.

Los resultados y las decisiones de 2005 mejoran el posicionamiento de Telefónica para abordar las perspectivas de los próximos años. Perspectivas que seguirán siendo favorables tanto para Europa y América Latina en el plano macroeconómico, como para la actividad del sector TIC. Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones están demostrando que son esenciales para incrementar la competitividad y la productividad de las economías, así como la calidad de vida de los ciudadanos. Las Telecomunicaciones son la herramienta clave para hacer realidad la Sociedad de la Información, cuyo desarrollo ya lideran, y por ello nuestro sector cuenta con expectativas de crecimiento muy positivas, asociadas a los aumentos de uso, de penetración, y a los nuevos servicios y mercados.

El compromiso de Telefónica

Creo que tenemos motivos más que suficientes para ser optimistas.

Estamos preparados para una nueva fase, donde la estrategia se medirá por el éxito en la ejecución. Por eso y para eso seguiremos trabajando. Desde un triple compromiso: con nuestro equipo de profesionales, con el conjunto social y, por supuesto, con todos y cada uno de nuestros accionistas.

En nombre del Consejo de Administración de Telefónica y en el mío propio quiero agradecerle, una vez más, la confianza que ha depositado en nosotros y asegurarle que pondremos todo nuestro esfuerzo para seguir mereciéndola.



César Alierta

Presidente Ejecutivo Telefónica, S.A.