

Telefónica Internacional, líder en Iberoamérica

En el marco del proceso de globalización que caracteriza al sector de las telecomunicaciones a nivel mundial, **Telefónica Internacional** ha mantenido durante 1998 su vocación de convertirse en el operador líder en Iberoamérica, intensificando la gestión en las operadoras participadas de cara a fortalecer su posición en sus respectivos países y accediendo a nuevos mercados con gran potencial de crecimiento.

En este sentido, **Telefónica Internacional** resultó ganador del proceso de privatización de las participaciones accionariales del Estado brasileño en el holding **Telebrás** celebrado el 29 de julio de 1998, participando en la gestión de 4 de las 12 operadoras puestas en venta.

A la conclusión del proceso de privatización, los consorcios liderados por **Telefónica Internacional** resultaron adjudicatarios del 51,79% de las acciones con derecho a voto

La estrategia de crecimiento de Telefónica ha combinado la participación en procesos de privatización en operadoras estatales con la búsqueda y evaluación de nuevas oportunidades de inversión como segundo operador de servicios integrales.

de **Telesp Participações** (consorcio en el que participan Portugal Telecom, BBV e Iberdrola), **Telesudeste Celular Participações** (junto con NTT e Itochu) y **Teleleste Celular Participações** (junto con Iberdrola). Adicionalmente, **Telefónica Internacional** adquirió una participación significativa en el consorcio **Portelcom** que



resultó vencedor en la venta de **Telesp Celular Participações**.

Estas adquisiciones sitúan a **Telefónica Internacional** como el principal operador de Brasil, el mayor mercado de comunicaciones de la región, consolidando su posición de liderazgo en el mercado global de las comunicaciones en Latinoamérica.

Las características estratégicas de las nuevas participaciones, que otorgan una posición de dominio en las áreas de mayor desarrollo económico, potencial de crecimiento de los sectores de telecomunicaciones y de más fácil integración y operación, acelerará la consecución del retorno esperado sobre la inversión comprometida.

Con anterioridad al proceso de venta del holding **Telebrás**, **Telefónica Internacional** incrementó su participación en la **Compañía Riograndense de Telecomunicaciones (CRT)** hasta el 85,2% de las acciones ordinarias (31,56% del capital total) al adquirir en junio de 1998 el paquete restante en poder del Estado

(primera fase de privatización el 17 de diciembre de 1996).

Durante 1998, la estrategia de crecimiento de **Telefónica Internacional** ha combinando su participación en procesos de privatización de operadoras estatales, principalmente en Brasil, con la búsqueda y evaluación de nuevas oportunidades de inversión como segundo operador de servicios integrales de comunicaciones, con objeto de aprovechar como base de expansión la experiencia y capacidad competitiva del **Grupo**.

En este contexto, **Telefónica Internacional** accedió al control de **Telefónica El Salvador** (antigua **INTEL**), compañía adjudicataria de la segunda licencia para prestar todos los servicios de telecomunicaciones en El Salvador en competencia con el operador dominante CTE. Esta operación se enmarca en el proyecto de creación de **Telefónica Centroamérica**, cuya constitución tiene por objeto servir de plataforma para la expansión de **TISA** en esta región. **Telefónica Centroamérica** cuenta como socio con Mesoamérica Fund, fondo



Telefónica se sitúa como el principal operador de Brasil, el mayor mercado de comunicaciones de la región.

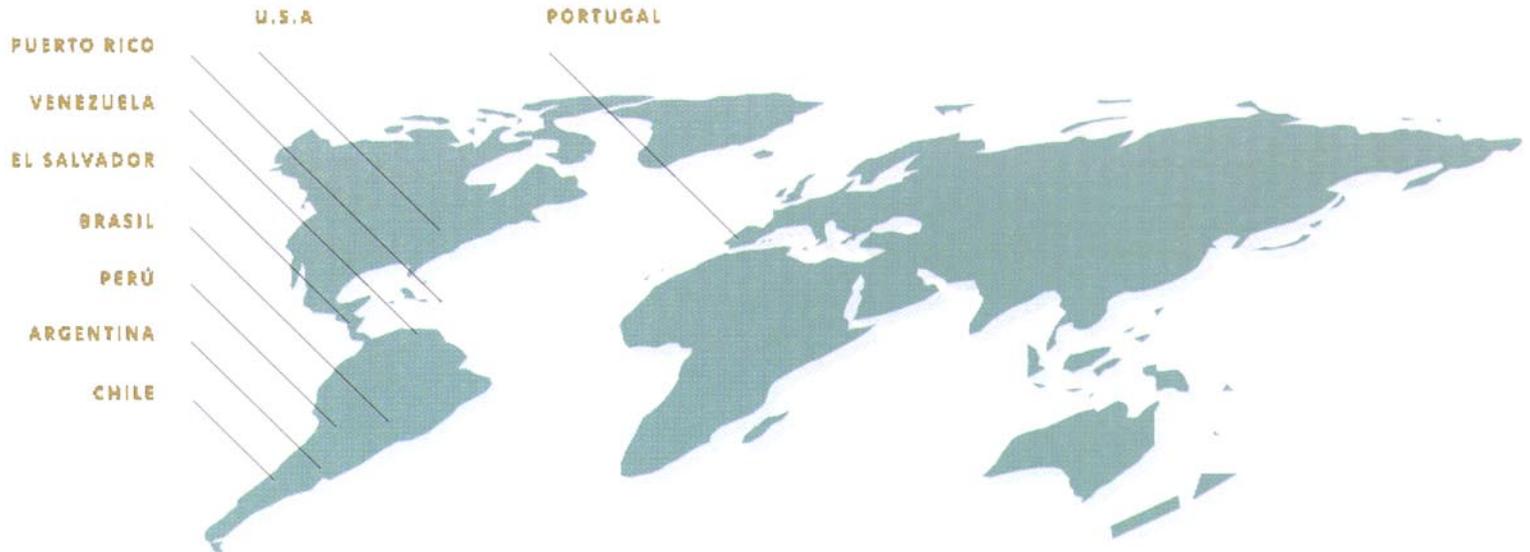


DATOS DE LAS COMPAÑÍAS DEL GRUPO TELEFÓNICA INTERNACIONAL DE ESPAÑA S.A.

Compañía	País	Población (Mill.)	Servicios Prestados	Competencia
CTC	Chile	14,8	Telefonía básica, Larga Distancia, Teléfonos Públicos, Telefonía Móvil, Alquiler y venta de equipos y terminales, Televisión por cable, Radiobúsqueda y Transmisión de datos.	Todos los servicios de Telefonía en Chile están liberalizados.
TASA	Argentina	16,6	Telefonía básica, Larga Distancia, Telefonía Móvil, Radiobúsqueda, Páginas amarillas y otros servicios de valor añadido.	Los servicios de Telefonía básica y de Larga Distancia nacional e internacional están en régimen de monopolio hasta nov. 99, a través de una de las dos licencias existentes para su explotación. El resto de los servicios están liberalizados.
Telefónica del Perú	Perú	24,6	Telefonía básica, Larga Distancia, Telefonía Móvil, Radiobúsqueda y Televisión por cable.	Sector liberalizado.
CRT	Brasil	9,52 ⁽¹⁾	Telefonía básica, Telefonía Móvil, Alquiler de líneas de transmisión de datos, Páginas amarillas, Servicio go, Servicio de valor añadido e inserción de anuncios en prensa.	Los servicios prestados en el estado de Río Grande do Sul no están abiertos a la competencia, excepto en móviles.
CANTV	Venezuela	23,2	Telefonía básica, Larga Distancia, Teléfonos Públicos, Telefonía Móvil, Centros de telecomunicaciones públicos, Redes privadas, Servicios de Telefonía rural, Transmisión de datos y servicios de información de guías.	Los servicios prestados de Telefonía básica y de Larga Distancia nacional e internacional y conmutada están en régimen de monopolio hasta el 2000. El resto de los servicios están liberalizados, exceptuando la Telefonía Móvil donde existe un duopolio.
TLD	Puerto Rico	3,8	Servicios de larga distancia.	Sector liberalizado.
Cablevisión	Argentina	35,6	Televisión por cable.	Sector liberalizado.
T y C	Argentina	35,6	Contenidos audiovisuales y medios de comunicación.	Sector liberalizado.
Infonet	EE.UU.	N/A	Transmisión de Datos.	Sector liberalizado.
Contactel	Portugal	10	Radiobúsqueda.	Sector liberalizado.
TUPR	Puerto Rico	3,8	Servicios de larga distancia intraisla e internacional por satélite y radio.	Sector liberalizado.
TYSSA	Argentina	36,1	Consultoría de telecomunicaciones.	Sector liberalizado.
Telesp Participações	Brasil (Sao Paulo)	34,1 ⁽¹⁾	Telefonía local y larga distancia intrarregional y Transmisión de datos.	Monopolio hasta inicio operaciones compañías espejo (local e intrarregional) y Embratel (intrarregional) a partir de julio 99. 1/1/2002 apertura total del mercado a nuevos entrantes y a actuales concesionarios y compañías espejo si cumplen las metas anticipadamente; entrada de las compañías espejo en el resto de regiones si cumplen sus metas de 31/12/2003; entrada de las actuales concesionarias en el resto de regiones si cumplen sus metas de 31/12/2003.
Telesudeste Celular Participações	Brasil (Rio de Janeiro, Espiritu Santo)	16,6 ⁽¹⁾	Telefonía celular.	Duopolio hasta el 1/1/2001 en que se licitaran licencias PCS.
Teleste Celular Participações	Brasil (Bahia, Sergipe)	14,5 ⁽¹⁾	Telefonía celular.	Duopolio hasta el 1/1/2001 en que se licitaran licencias PCS.
Telesp Celular Participações	Brasil (Sao Paulo)	34,1 ⁽¹⁾	Telefonía celular.	Duopolio hasta el 1/1/2001 en que se licitaran licencias PCS.
Telefónica El Salvador	El Salvador	6,1	Telefonía básica, Larga Distancia, Telefonía Móvil, y Transmisión de datos.	Sector liberalizado.

(1) Población exclusiva en el área de cobertura.

Posicionamiento de Telefónica Internacional



de inversiones integrado por la sociedad norteamericana Bain Capital y algunos de los grupos empresariales centroamericanos más relevantes.

A lo largo del pasado ejercicio, **Telefónica Internacional** ha mantenido como objetivo prioritario la creación de valor para sus accionistas mediante la rentabilidad de sus inversiones, el fortalecimiento de la gestión

desde posiciones de control y el liderazgo en sus mercados de desarrollo.

Con este objetivo, las operadoras del **Grupo** han centrado sus esfuerzos en potenciar la orientación al cliente de sus actividades, dando respuesta de forma integral a sus necesidades de comunicación, así como gestionar con eficiencia sus recursos de cara a mejorar

los indicadores de calidad y productividad de las compañías.

En el futuro, **Telefónica Internacional** combinará la consolidación de las inversiones efectuadas con objeto de maximizar su rentabilidad, con la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio en la región que garanticen el crecimiento de la compañía en los próximos años.

TAMAÑO DEL MERCADO. GRUPO TELEFÓNICA INTERNACIONAL

SOCIEDAD	Líneas en servicio			Clientes celulares			Clientes TV Cable		
	31-DIC-98	VAR 98/97	31-DIC-97	31-DIC-98	VAR 98/97	31-DIC-97	31-DIC-98	VAR 98/97	31-DIC-97
CTC	2.649.786	10,7 %	2.393.707	554.225	151,8 %	220.070	280.570	9,4 %	256.524
TASA	3.905.353	1,8 %	3.837.125	840.471 ⁽¹⁾	10,1 %	763.273	—	—	—
TELEFÓNICA DEL PERÚ	1.555.746	-5,5 %	1.645.920	504.339	57,8 %	319.706	305.200	21,0 %	252.225
TELESP + CTBC FIJA	6.407.452								
CRT ⁽²⁾	1.438.600	39,4 %	1.031.806	552.658	53,8 %	359.344			
TELESUDESTE CELULAR ⁽³⁾				772.141	—	—			
TELEESTE CELULAR ⁽⁴⁾				226.785	—	—			
TELEFÓNICA EL SALVADOR ⁽⁶⁾				20.052	—	—			
TOTAL GESTIONADAS	15.956.940	79,1 %	8.908.558	3.470.671	108,8 %	1.662.393	585.770	15,1 %	508.749
CANTV	2.615.854	-3,2 %	2.702.609	639.107	70,5 %	374.875			
TELESP CELULAR				1.804.220	—	—			
CABLEVISIÓN ⁽⁵⁾							1.501.997	44,0 %	1.043.111
TOTAL	18.572.794	60,0 %	11.611.167	5.913.998	190,3 %	2.037.268	2.087.767	34,5 %	1.551.860

(1) Los clientes celulares a 31/12/98 incluyen 612.873 clientes de Miniphone + 227.598 clientes de TCP.

(2) Los clientes celulares a 31/12/98 incluyen 542.695 clientes celulares + 9.963 procedentes de Ruralcel.

(3) Incluye los clientes celulares de las operadoras de Telerj (Rio de Janeiro) y Telest (Espiritu Santo).

(4) Incluye los clientes celulares de las operadoras de Telebahia (Bahia) y Telergipe (Sergipe).

(5) El proceso de fusión-escisión concluyó el 1/7/98, por lo que los datos de diciembre 1998 no son comparables con diciembre 1997.

(6) Telefónica El Salvador comenzó a ofrecer el servicio Movistar el 7 de diciembre de 1998.

Negocios Internacionales

Al cierre del ejercicio, **Telefónica Internacional** participa en la gestión de más de 18,5 millones de líneas, lo que representa un crecimiento interanual del 60% derivado principalmente de la toma de control de **Telesp Participações** que concluyó 1998

con una planta en servicio superior a 6,4 millones de líneas. La entrada de la compañía en Brasil ha permitido también ampliar significativamente la cartera de clientes celulares del **Grupo** al cerrar 1998 con más de 5,9 millones de clientes, tres veces más que el número de los gestionados en el ejercicio anterior.

Pese al entorno de ralentización que vivieron las economías iberoamericanas, los ingresos de **Telefónica Internacional** crecieron un 7,7%. No obstante, como consecuencia de las importantes inversiones realizadas, especialmente por las adquisiciones efectuadas en el mercado brasileño, el beneficio registra un descenso del 22,4% situándose en 27.266 millones de pesetas, que representan un 26,3% del total de ingresos consolidados.

Telefónica de Argentina se acercó a los 4 millones de líneas en servicio lo que supone alcanzar una penetración de 23 líneas por cada 100 habitantes. De este modo, **Telefónica de Argentina** se mantiene como empresa líder del sector de telecomunicaciones en la región. Desde mayo de 1998, la compañía cuenta con una red 100% digital, capaz de dar soporte a la comercialización de nuevos servicios de valor añadido orientados a clientes residenciales y corporativos.

CTC obtuvo una ganancia neta de más de 250.000 líneas durante el ejercicio 1998 hasta alcanzar 2,6 millones de líneas en servicio, constituyéndose como la única

compañía que presta servicios de telefonía fija en todo el país.

Con objeto de fortalecer su posición competitiva en el segmento de mercado de larga distancia, **CTC** procedió a adquirir el 100% de **VTR Larga Distancia** en octubre de 1998. Tras sólo dos años compitiendo en este segmento de negocio, la cuota de mercado de **CTC** tanto en larga distancia nacional como internacional se sitúa en torno al 40%.

En Perú, **Telefónica del Perú** cerró el ejercicio con más de 1,5 millones de líneas, alcanzando un grado de digitalización del 90%.

Por su parte, **CRT** registró un crecimiento de su planta en servicio del 39% en 1998 cerrando el año con más de 1,4 millones de líneas. En sólo dos años de gestión por parte de **Telefónica Internacional** la planta en servicio de **CRT** ha mantenido un crecimiento medio anual del 36%, incrementando su grado de digitalización en 20 puntos porcentuales hasta situarlo en el 71%.

En móviles, **Telefónica de Argentina** cerró el año

Durante el ejercicio Telefónica ha consolidado su posición en todos los países con notables incrementos de su base de clientes en los distintos segmentos de servicio.





con más de 800.000 clientes distribuidos entre sus dos filiales, **Miniphone** con operaciones en Buenos Aires y **TCP** cuya área de cobertura se concentra en el sur del país. En Chile, **CTC** concluyó el ejercicio con cerca de 555.000 clientes a través de su filial Startel, registrando un crecimiento interanual del 152%, resultado del dinamismo de las políticas comerciales aplicadas y del paulatino abaratamiento del servicio.



Telefónica del Perú multiplicó por 1,5 veces su base de abonados en 1998 hasta superar los 500.000 clientes, manteniendo su liderazgo con una cuota de mercado del 66%.

La capacidad competitiva del **Grupo Telefónica** quedó demostrada en el pasado año tras el éxito del inicio de la comercialización del servicio celular en El Salvador, al captar **Telefónica El Salvador** más de 20.000 clientes en sólo 24 días de operaciones (cuota de mercado del 22%).

Durante 1998, el compromiso del **Grupo Telefónica** en dotar a las operaciones celulares de una mayor autonomía,

facilitando así su expansión y desarrollo, supuso estructurar las participaciones celulares en Perú y Brasil (**CRT**) como filiales independientes, en línea con las operadoras celulares en Chile y Argentina.

En telecomunicaciones de uso público, **Telefónica de Argentina** alcanzó 72.286 líneas, lo que representa un crecimiento interanual del 25%. Asimismo, **Telefónica del Perú** cerró 1998 con 47.040 líneas (23% más que en 1997), **CTC** con 13.619 líneas (incremento interanual del 11%), **CRT** con 36.345 líneas (25% de crecimiento interanual) y **Telesp Participações** con cerca de 162.000 teléfonos públicos.

Referente a guías y directorios, **Publiguías en Chile**, sociedad participada en un 51% por **Telefónica Internacional** y en un 9% por **CTC**, tiene una penetración en el mercado de las guías telefónicas del 54%, publicando más de 3 millones de ejemplares. En Argentina, **Telinver**, responsable de la edición de **Páginas Doradas** cerró 1998 con un crecimiento en la facturación por publicidad del 13% gracias a la mejora de sus productos y procesos

de comercialización. Durante el ejercicio, las compañías han seguido profundizando en el desarrollo de los productos soportados por entorno multimedia (CD-Rom), con objeto de incentivar el nacimiento de nuevas líneas de negocio y fuentes de ingresos.

En televisión por cable, las operaciones de **Telefónica Internacional** en la región han consolidado su posición en sus respectivos mercados locales, gestionando a nivel agregado más de 2 millones de clientes.

En Argentina, **Cablevisión** alcanzó al final del ejercicio 1,5 millones de clientes, lo que representa un crecimiento interanual del 44%, mientras que en Chile y Perú, **Metropolis-Intercom** y **Cable Mágico** alcanzaron 280.000 y 305.000 clientes (incremento interanual del 9% y 21%), respectivamente. Cabe destacar el incremento de la participación de **CTC** en **Metropolis-Intercom** en un 10% en 1998 hasta alcanzar un 40% del capital.

Por último y en la provisión de servicios «on-line» y de acceso a la red Internet, **Advance**

El control de Telefónica El Salvador se enmarca dentro del proyecto de expansión del Grupo en Centroamérica.

Al finalizar 1998, Telefónica participa en la gestión de 18,5 millones de líneas en Iberoamérica, con un crecimiento interanual del 60%.



Telecomunicaciones es el primer proveedor del servicio Internet en Argentina con una cuota de mercado del 43%. Desde mayo de 1998, **Advance Telecomunicaciones** se constituyó en filial 100% de **TASA** tras el traspaso de las participaciones originales de **TISA** y **CEI** a **Telefónica de Argentina**.