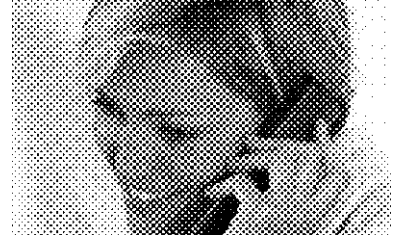


*El negocio de la
telefonía fija es
la principal fuente
de cash-flow del Grupo.
En el año 2000
generó unos ingresos
de 22.766 millones
de euros*

Telefonía Fija



La decidida apuesta de Telefónica de España por servicios de mayor ancho de banda se refleja en el notable incremento de la oferta de líneas con cobertura para ADSL

La telefonía fija

El negocio de la telefonía fija es la principal fuente de cash-flow del Grupo. En el año 2000 generó unos ingresos de 22.766 millones de euros, de los cuales 10.183 corresponden a España y el resto a América. El negocio en España es responsabilidad de Telefónica de España, en tanto que las operadoras americanas están adscritas a la Línea de Negocio Telefónica Latinoamericana.

Telefónica de España

Durante el año 2000 se ha completado la liberalización de las telecomunicaciones en España, lo que ha permitido confirmar la buena adaptación de Telefónica de España al nuevo entorno. Tres son los factores principales en los que se sustenta: una política comercial muy dinámica, el

progresivo crecimiento de los nuevos servicios y la optimización de la gestión que la ha convertido en una de las operadoras más eficientes de Europa.

En el mes de junio, el Gobierno aprobó un importante paquete de medidas liberalizadoras, que tuvieron su continuación en diciembre cuando la Comisión Delegada para Asuntos Económicos aprobaba la Oferta del Bucle de Abonado (OBA) y fijaba en 13,0 euros mensuales la cantidad a pagar por los operadores para tener acceso al bucle de abonado. La medida se producía como consecuencia de la recomendación de la Unión Europea a los Estados miembros para tomar las medidas oportunas para llevar a cabo la apertura del bucle local. El acceso indirecto para el tráfico local y la apertura del bucle van a permitir, a partir del año 2001, que los abonados elijan el operador con el que cursar las llamadas metropolitanas.

Como consecuencia de todas estas medidas, Telefónica de España tiene mayor libertad para fijar sus tarifas desde el mes de agosto de 2000, de acuerdo con el régimen de precios máximos "Price Cap", lo cual permitirá a la Compañía una mayor flexibilidad comercial además de avanzar hacia el reequilibrio de tarifas.

Por otra parte, Telefónica continuó en el intento de recuperar el Déficit de Acceso, y pidió subsanar el desequilibrio tarifario proponiendo un aumento de la cuota de abono mensual ajustada a los costes reales. En este sentido, con la revisión del "Price Cap", en abril de 2001, Telefónica vió aprobada una actualización de la cuota de abono que, de manera



Telefónica de España desarrolla una política comercial muy activa basada en reducciones de precios. El plan "Europa 15", dirigido para el tráfico Internacional, alcanzó la cifra de 193.698 planes contratados al mes de diciembre, y el número de suscriptores del "País 30" para el tráfico Interprovincial llegó a 478.839

Telefónica de España lanzó en el mes de julio "Telefónica On-line", un canal comercial de Telefónica de España en Internet, y lo anunció a través de una original campaña de publicidad en diferentes medios de comunicación

escalonada, se situará al final del año 2003 en 12,62 euros. Asimismo, Telefónica de España espera que pronto el Regulador apruebe una compensación a través del Fondo Nacional de Compensación del Servicio Universal por la obligación, para el operador dominante, de prestar el servicio universal que en la actualidad no se ha puesto todavía en marcha.

Como respuesta a estas nuevas reglas del mercado, Telefónica de España ha puesto en práctica una política comercial muy activa basada en reducciones de precios para fidelizar clientes y capturar cuota de mercado. Destaca, en primer lugar, la buena acogida de los planes de descuento y productos franquiciados que han impulsado el crecimiento del consumo hasta alcanzar 16,83 minutos por línea y día a finales del año 2000, con un crecimiento de un 25,6% respecto a 1999.

Es importante destacar que, a partir del mes de noviembre, Telefónica de España comenzó a ofrecer Tarifa Plana para Internet así como bonos económicos para el tráfico metropolitano, experimentando una extraordinaria acogida por el mercado.

Gracias al éxito de la política comercial, la pérdida de cuota de mercado en todos los ámbitos ha sido moderada y menor de la esperada a principios del ejercicio tanto en tráfico como en líneas.

El tráfico telefónico ha continuado aumentando, tanto por la buena aceptación de planes de descuento y de los bonos económicos para tráfico

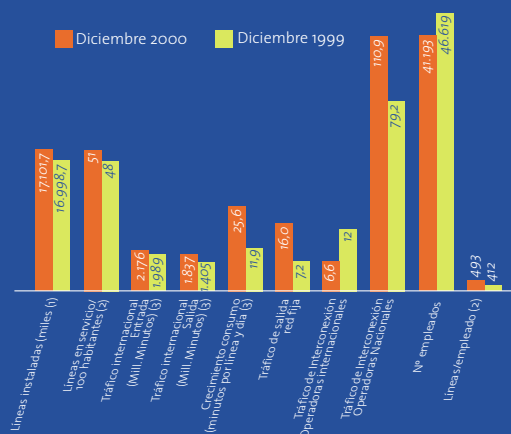
metropolitano, como por los crecimientos de los nuevos servicios, que han dado como resultado el buen comportamiento de las cuotas de mercado. El plan "Europa 15" dirigido para el tráfico internacional alcanza la cifra de 193.698 planes contratados al mes de diciembre, y el número de suscriptores de "País 30" para el tráfico interprovincial son 478.839. Los bonos económicos para el tráfico metropolitano, Bono Ciudad y Bono Ciudad Plus, alcanzan los 260.065 y 435.576 a finales del año, respectivamente, superando las previsiones, mientras son ya más de 74.000 los clientes que disfrutan de tarifa plana para Internet.

La decidida apuesta de Telefónica de España por servicios de mayor ancho de banda, se refleja en el notable incremento de la oferta de líneas con cobertura para ADSL, terminando el año con 12,5 millones de líneas y superando el objetivo de 10,5, y en la instalación de 100 nodos GigADSL y 633 concentradores DSLAM. Los usuarios a finales de diciembre de 2000 ascienden a 47.950.

El despliegue de banda ancha permite que la tecnología GigADSL llegue al 90% de las centrales de Telefónica de España, y que el número de kilómetros desplegados de fibra óptica ascienda a 54.920 a finales del año, permitiendo a la Compañía ofrecer, además de servicios de acceso a Internet de alta velocidad, otros servicios multimedia como vídeo, televisión, videoconferencia, música bajo demanda, etc. La red de Fibra Óptica interconecta a todas las ciudades de más de 10.000 habitantes, lo que representa el 66% de los clientes. Asimismo, en la red de transporte

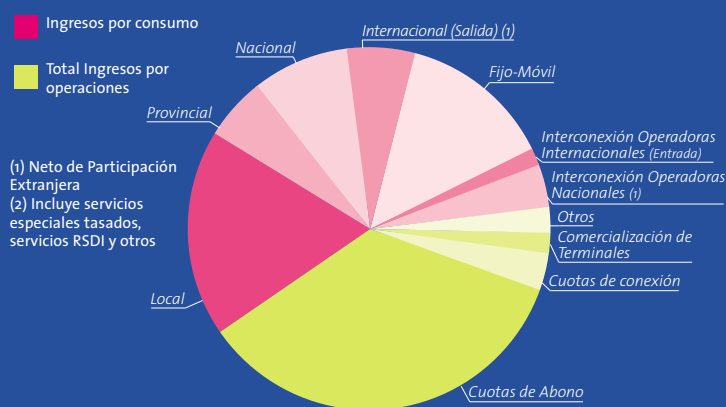


DATOS OPERATIVOS TELEFÓNICA DE ESPAÑA



- (1) Lineas instaladas comercializables de Telefonía Básica
- (2) Lineas de Telefonía Básica (Incluyendo TUB), Ibercom, RDSI y Conexiones de Red para Centralitas
- (3) Datos estimados. Incluyendo Servicios Especiales y operadores móviles

INGRESOS POR OPERACIONES DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA (INDIVIDUAL)



- (1) Neto de Participación Extranjera
- (2) Incluye servicios especiales tasados, servicios RSDI y otros

se han instalado 100 sistemas de DWDM, lo cual ha permitido un avance en la modernización de la misma.

Hay que destacar que la RDSI continúa con una excepcional aceptación y crece un 77,9% en accesos básicos, con una planta en servicio que se sitúa en 632.466. Los accesos primarios crecen un 52,8%, alcanzando 13.639 accesos en servicio.

Siguiendo con la política de ofrecer más y mejores servicios al cliente, se ha introducido la identificación del llamante en el Servicio Contestador en Red (CAR) que actualmente usan más de 9 millones de clientes y hay que destacar que los buzones de voz han recogido 1.811 millones de llamadas a lo largo del año 2000.

Cuenta de Resultados

Los ingresos de Telefónica de España bajan sólo un 0,3% respecto al año anterior lo que se debe, principalmente, al efecto de la subida en la cuota de abono mensual, de 0,6 euros desde comienzos del mes de agosto y a la fuerte expansión de la RDSI y de los servicios a Mayoristas, cuyos ritmos de crecimiento absorben, en gran medida, tanto la pérdida de cuota de mercado, como la caída de los ingresos efectivos por minuto debida a la reducción de tarifas/precios y la intensificación del volumen de descuentos. La progresiva

importancia de los nuevos servicios (acceso a Internet, RSDI, servicios de banda ancha, Centrex, Red Inteligente y RPV), que mantienen su ritmo de crecimiento por encima del 45%, y representan más del 17% de los ingresos, muestran el compromiso de la Compañía con la extensión y desarrollo de nuevos y más avanzados servicios.

Se mantiene el control de los gastos operativos, que siguen influenciados por los gastos ligados a la generación de ingresos (interconexión y comerciales). Los gastos operativos antes de interconexión se reducen un 1,8%, lo que junto con el buen comportamiento de los ingresos, hacen que el EBITDA se reduzca sólo un 10,5%, mejorando las expectativas iniciales para el año 2000.

Telefónica de España ha continuado con la aplicación decidida de programas de reducción de costes que le han permitido convertirse en una de las operadoras más eficientes de Europa. A finales de 2000, la plantilla era de 41.193 empleados y el ratio de productividad, medido en términos de líneas equivalentes en servicio por empleado, se situaba en 493,2, con un aumento de un 19,6%.

Cara al futuro, Telefónica de España ha manifestado su compromiso de seguir trabajando de acuerdo con una política de eficiencia e innovación basada en la relación con los clientes, apostando por la calidad como elemento diferenciador respecto a la competencia, así como seguir avanzando en su transformación en una "E-Company".

En noviembre de 2000 se adquirió el carrier americano CTI

LÍNEAS EN SERVICIO TELEFONÍA FIJA EN LATINOAMÉRICA

(en miles)

	Dic. 99	Dic. 00	% VAR.
Chile - Telefónica CTC	2.592	2.701	4,2%
Argentina - TASA	4.041	4.327	7,1%
Perú - TDP	1.689	1.717	2%
Brasil - TELESP	8.251	10.596	28%
Venezuela - CANTV (*)	2.586	2.606	0,8%
Total líneas en servicio	19.159	21.947	15%

(*) Sin gestión

Telefónica Latinoamericana

La Operación Verónica -a la que hacíamos referencia al comienzo del Informe Anual- y la consiguiente segregación por líneas de negocio, llevada a cabo por Telefónica, S.A. en 2000, han convertido a Telefónica en el mayor inversor en la región Latinoamericana y líder indiscutible del negocio de telefonía fija con más de 19 millones de líneas gestionadas. La gestión integrada de los negocios de telefonía fija en Latinoamérica significará la captación de importantes sinergias y economías de escala. Además, permitirá que la contribución de Telefónica Latinoamericana al resultado del Grupo Telefónica aumente en más de un 120% en el año 2001.

En el ámbito de la expansión geográfica de Telefónica Latinoamericana, destaca la adquisición en noviembre de 2000 del carrier americano CTI, que se va a incorporar al modelo de gestión integrada del tráfico internacional de las operadoras latinoamericanas y permitirá incrementar el tráfico de entrada a las mismas procedente de USA. La alta capilaridad de las operadoras de Telefónica Latinoamericana, unida a la red de fibra óptica de Emergia, permitirá a Telefónica ofrecer conectividad óptima a los clientes corporativos.

A lo largo del año 2000, la fuerte expansión de las operaciones en Brasil ha permitido compensar los efectos recesivos registrados en Argentina y Perú y el impacto del nuevo decreto tarifario de Chile.

Al cierre del ejercicio, Telefónica Latinoamericana contaba con un total de 22 millones de líneas en servicio (de las que gestionaba directamente 19,3 millones) lo que supone una tasa de crecimiento interanual del 15%.

El EBITDA generado por Telefónica Latinoamericana en el 2000 supera los 5.300 millones de euros y asciende a más del 45% del EBITDA del Grupo Telefónica.

Brasil

Telesp, operadora de telefonía en el Estado de São Paulo, cerró el año 2000 con un total de 10,596 millones de líneas en servicio, lo que supone un incremento del 28% con respecto al cierre de 1999.

El ritmo mensual se situó en 215.000 altas/mes, reduciéndose un 53% de la lista de espera. La red alcanzó una digitalización del 94% y la productividad un total de 790 líneas por empleado, constituyéndose como una de las operadoras más eficientes del mundo. Destaca el agresivo plan de instalación de ADSL en São Paulo, con un número de líneas ADSL previstas cercano a los de países europeos como España o Gran Bretaña.

En octubre, se vendió la participación de Telesp en Ceterp Celular a Telesp Celular, cuyo principal accionista es Portugal Telecom. Asimismo, Telefónica Internacional y Portugal Telecom intercambiaron sus respectivas

En Brasil la red alcanzó una digitalización del 94%, y la productividad, un total de 790 líneas en servicio por empleado, constituyéndose como una de las operadoras más eficientes del mundo



participaciones en SPT (holding de Telesp fija) y Portelcom (holding de Telesp Celular), permitiendo incrementar la participación de Telefónica Internacional en Telesp en 4,7 puntos.

La anticipación del cumplimiento de metas por Telesp en São Paulo, a finales de 2001, permitirá al Grupo Telefónica optar a la prestación de todos los servicios de telecomunicaciones sin limitaciones territoriales en Brasil. El potencial de mercado al que accedería Telefónica sería equivalente a lo que representa el actual negocio de telefonía fija en el Estado de São Paulo.

Argentina

Telefónica de Argentina (TASA) cerró el ejercicio con una planta en servicio de 4,327 millones de líneas, lo que supone un crecimiento del 7,1%, con un importante crecimiento del tráfico local por línea gracias al desarrollo del tráfico de Internet.

A 31/12/00 las cuotas de mercado de TASA de telefonía local, larga distancia nacional y larga distancia internacional ascendían al 52%, 41% y 47%, respectivamente, manteniéndose como primer operador de telecomunicaciones en el país. En noviembre de 2000 se produce la liberalización total del mercado con reducción del 50% de los precios de interconexión y la introducción del discado directo para la competencia en larga distancia, si bien este último no se hará efectivo hasta finales de 2001.

En el ejercicio 2000, TASA incrementó la productividad un 12% hasta alcanzar 494 líneas en servicio por empleado.

Chile

Telefónica CTC Chile cerró el ejercicio 2000 con 2,7 millones de líneas en servicio, lo que supone un crecimiento interanual del 4% respecto del ejercicio 1999. Las líneas en servicio por empleado han pasado de 459 en 1999 a 582 en 2000, situándose como la segunda operadora más productiva del grupo.

El año 2000 ha sido el primer ejercicio de Telefónica CTC Chile donde se aprecia el impacto anual del decreto tarifario. Destaca la fuerte reducción de gastos realizada por la compañía. En el último semestre Telefónica CTC Chile lanzó la tarifa plana de larga distancia nacional.

Perú

Telefónica del Perú cerró el ejercicio con más de 1,7 millones de líneas gracias a la comercialización de innovadores productos prepago adaptados al mercado peruano, fundamentalmente dirigidos a capas de población de renta baja. El grado de digitalización alcanzó el 96% y el de vacantes se redujo en 2 puntos.



La anticipación en el cumplimiento de metas por Telesp en el Estado de São Paulo permitirá al Grupo Telefónica optar a la prestación de todos los servicios de telecomunicaciones sin limitaciones territoriales en Brasil

La apertura del mercado en noviembre de 1999 no ha tenido un impacto significativo en pérdida de cuota de mercado de larga distancia nacional, que se mantiene en torno al 96%. En enero de 2001 ya se ha comenzado la negociación prevista para junio del nuevo Decreto Tarifario, con una reducción de los precios de interconexión del 42%.

Durante el año 2000, la empresa ha realizado un esfuerzo de contención de gastos que le ha permitido mantener el margen de EBITDA en un 69%, así como incrementar el ratio de líneas por empleado hasta 516 Líneas en servicio/empleado.

Puerto Rico

TLD, operadora de larga distancia de Puerto Rico, llevó a cabo a lo largo del 2000 una reestructuración, que se materializó en una reducción del 21% de la plantilla.

Objetivos para 2001

Para el año 2001 se proyecta la consolidación del crecimiento en la región y una moderación generalizada de la inflación, en línea con lo ocurrido en el año 2000.

Los objetivos globales de Telefónica Latinoamericana pueden resumirse en los siguientes puntos: consolidar Brasil como base de crecimiento de futuro para Telefónica Latinoamericana, con el adelanto del cumplimiento de las metas de Telesp de diciembre de 2003 a diciembre de 2001, lo que permitiría a Telefónica prestar los servicios de larga distancia internacional en São Paulo y todos los servicios de telefonía fija en la totalidad del territorio nacional; defender la rentabilidad de TASA y Telefónica del Perú en el nuevo entorno competitivo y regulatorio; minimizar el impacto negativo del Decreto Tarifario en Telefónica CTC Chile; capturar sinergias tras la materialización de la Operación Verónica mediante la utilización de Centros de Servicios Compartidos, desarrollo de Centros de Competencia, adopción de sistemas de información comunes y cambio de los procesos de producción, que permitirán incrementar la eficiencia y reducir costes. Igualmente, se profundizará en el desarrollo de proyectos comunes (como la expansión del ancho de banda), productos regionales, iniciativas e-business y financiación centralizada desde Telefónica Latinoamericana.

VARIABLES SIGNIFICATIVAS DE LAS OPERADORAS EN AMÉRICA (1)

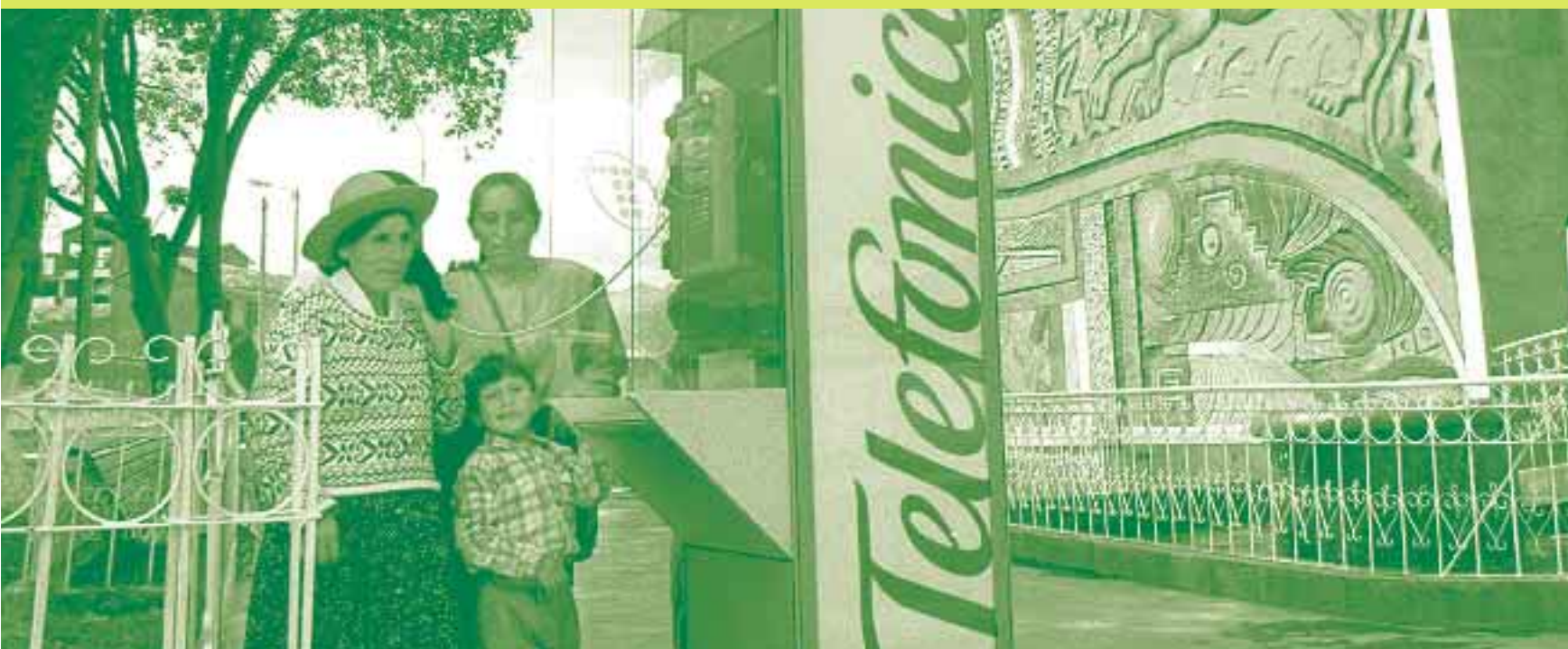
(Millones de dólares)

	INGRESOS OPERATIVOS		EBITDA ANTES DE MF		RESULTADO NETO	
	Enero-Diciembre 2000	% VAR 99/00	Enero-Diciembre 2000	% VAR 99/00	Enero-Diciembre 2000	% VAR 99/00
Brasil - TELESP	3.363	31%	2.213	42%	801	51%
Argentina - TASA (*)	2.858	3%	1.686	(1%)	343	(25%)
Chile - Telefónica CTC	956	(10%)	423	(7%)	(120)	15%
Perú - TDP	1.019	2%	706	2%	114	(37%)
Puerto Rico - TLD	80	(1%)	(1,3)	c.s.	(12,9)	347%
Venezuela - CANTV	2.603	(5%)	1.070	(8%)	65	(51%)
Agregado con gestión (**)	8.276	11%	5.027	14%	1.125	6%

(1) Se excluyen los resultados de móviles

(*) Oct. 1999 - sep. 2000

(**) no incluye CANTV por no tener gestión



DATOS ECONÓMICOS POR PAÍSES

	Población (en mill.habitantes)	PIB per cápita (dólares)	% Cto. PIB (año 2000)*	% Cto. PIB (año 2001)*	% Inflación (año 2000)*	% Inflación (año 2001)*
Chile	15,24	4.656	5,6%	5,7%	4,50%	3,80%
Argentina	37,0	7.686	0,7%	2,8%	0,2%	0,90%
Perú	25,7	2.112	4,0%	2,5%	4,00%	4,50%
Brasil (**)	35,1	5.248	3,9%	4,2%	6,40%	4,60%

(*) Estimado a 31/12/00

(**) La población y el PIB per cápita corresponden al Estado de São Paulo