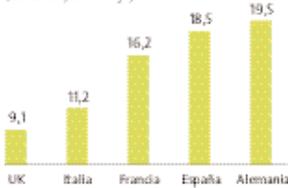


## *marcando tendencias*

Telefónica está adelantándose al sector con negocios innovadores en torno a la tecnología ADSL, que potenciarán el crecimiento del negocio de Banda Ancha

### Penetración Banda Ancha en hogares con acceso a Internet en Europa 2002 (datos en porcentaje)



Con más de un millón de líneas ADSL instaladas, España es el segundo país europeo en penetración de la Banda Ancha en los hogares



Telefónica se ha caracterizado en los últimos años por adelantar las estrategias que luego serían comunes en el sector. Cara al futuro, va a mantener esa dinámica, para lo cual seguirá avanzando en la configuración de modelos de negocio viables y en priorizar los mercados más relevantes; todo ello sobre la base de la excelencia en la gestión empresarial.

### Apuesta por la Banda Ancha

En los servicios, Telefónica confía en el gran potencial de crecimiento del negocio de Banda Ancha en comunicaciones fijas y móviles. La tecnología ADSL es el foco de su estrategia de innovación en comunicaciones fijas de gran capacidad. Aunque actualmente el valor del negocio de Banda Ancha reside casi exclusivamente en la conectividad, existe un gran potencial de crecimiento si se desarrollan modelos de negocio innovadores con múltiples proveedores de servicios y contenidos que añadan valor a la conectividad.

En las comunicaciones móviles el negocio de Banda Ancha contribuirá a un significativo crecimiento del tráfico de datos y de los ingresos por abonado en los próximos años que generarán un balance positivo en la evolución de los ingresos totales.

En esta línea, Telefónica tiene un papel destacado en el despliegue de la Banda Ancha en Europa. Con más de un millón de líneas ADSL instaladas, España es el segundo país europeo en penetración de la Banda Ancha en los hogares (7,3% de las líneas), sólo por detrás de Alemania (7,6%).

La implantación de la Banda Ancha se está haciendo bajo un modelo de negocio que permita la ren-

tabilidad de las inversiones. Durante los primeros años se realizará un importante esfuerzo inversor, si bien habrá un período largo para la recuperación de estas inversiones. En este modelo, el desarrollo de servicios y contenidos se considera como una palanca crítica para impulsar el crecimiento de usuarios así como para generar ingresos adicionales para el sector, ya que supone abrir un nuevo segmento de mercado.

El potencial crecimiento de las comunicaciones fijas gracias a la Banda Ancha permitirá estabilizar los ingresos del mercado tradicional de voz, que, en cualquier caso, seguirá siendo el mayor servicio generador de Flujo Libre de Caja de las comunicaciones fijas.

### Foco en la generación de caja y aumento de la rentabilidad

En un entorno caracterizado por una fuerte inestabilidad en el sector y una crisis importante en Latinoamérica, Telefónica se ha vuelto a anticipar en 2002 a las tendencias del sector, poniendo el foco en la generación de caja y en el aumento de la rentabilidad. En concreto, el ritmo de crecimiento de la generación libre de caja ha aumentado el 62,6% en términos interanuales hasta alcanzar los 7.935 millones de euros (EBITDA - Capex).

En este contexto, Telefónica ha adoptado una serie de decisiones y acuerdos estratégicos que han mejorado sustancialmente la calidad de su balance y que sientan las bases para el crecimiento sostenido en los próximos años del flujo de caja, del beneficio neto y del retorno sobre el capital empleado. Entre ellas, destacan las siguientes:



*Telefónica se ha vuelto a anticipar en 2002 a las tendencias del sector, poniendo el foco en la generación de caja y en el aumento de la rentabilidad*



- **Reestablecimiento de la política de retribución al accionista a través del pago de dividendo.** El Consejo de Administración aprobó, en su reunión de diciembre de 2002, proponer a la Junta General de Accionistas el reparto de un dividendo de 0,25 euros por acción con cargo a reservas de libre disposición.
- **Reestructuración y saneamiento de las inversiones de telefonía móvil de tercera generación en Europa.**
- **Recompra de alrededor del 2% de acciones propias** y propuesta del Consejo de Administración a la Junta General de Accionistas de la amortización de las mismas.
- **Desinversión o disminución de la actividad en los negocios no estratégicos** con claro enfoque en la reducción de las salidas de caja. En este sentido, se ha firmado un acuerdo con Sogecable para integrar las plataformas de TV de pago por satélite de ambos grupos, quedando los activos de Vía Digital incorporados a la nueva plataforma. En el negocio de datos se han vendido las operadoras de Austria y Uruguay y en el negocio de media se ha vendido la Cadena argentina Azul TV.



*Telefónica desarrolla actuaciones conjuntas para promover un marco para la Sociedad de la Información que prime la inversión y la innovación*

- **Constitución de Brasilcel**, la Joint Venture entre Telefónica Móviles y Portugal Telecom, con el 100% de las participaciones de ambos grupos en compañías de telefonía móvil en Brasil. Además, la compra de la operadora móvil Tele Centro Oeste (TCO), junto con la Joint Venture, ha hecho que Telefónica cuente con 16,8 millones de clientes y el 80% del mercado.

- **Adquisición e integración con las operaciones existentes de la operadora mexicana Pegaso**, que convierte al Grupo Telefónica en la segunda Compañía celular en México y en la única alternativa de carácter nacional al operador incumbente, con 2,2 millones de clientes.

### **Construyendo un nuevo marco para la Sociedad de la Información**

Telefónica participa activamente en las discusiones sobre el nuevo marco de regulación en Europa y ha desarrollado actuaciones conjuntas con la industria y los operadores para promover un marco para la Sociedad de la Información que prime la inversión y la innovación.

En línea con las tendencias más avanzadas, la Compañía promueve un nuevo modelo que se

basa en la competencia entre distintas plataformas tecnológicas abiertas, basadas en redes tradicionales modernizadas, de cable, móvil celular, acceso radio y satélite, y otras futuras capaces de distribuir toda clase de contenidos. Este modelo debería estar regido básicamente por las leyes generales de la competencia aplicables a cualquier sector económico.

En una etapa de elevada intensidad regulatoria, que puede dificultar las inversiones y la innovación, Telefónica defiende la necesidad de un menor intervencionismo en el mercado y de unos marcos regulatorios que permitan a todos los operadores, incluidos los que ostenten posiciones significativas en los mercados, una amplia libertad de actuación y de precios en los servicios finales; con estructuras de precios en los que permanezcan regulados y que permitan la recuperación de las inversiones.

Telefónica promueve también, la neutralidad tecnológica en la regulación del mercado de Banda Ancha y un tratamiento coherente con su carácter de mercado emergente, que requiera inversiones con mayor riesgo tecnológico y comercial.