

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE TELEFONICA

INFORME

D. CÉSAR ALIERTA

PRESIDENTE EJECUTIVO DE TELEFÓNICA S.A.

MADRID, 31 DE MAYO DE 2005

A. Introducción	2
B. Nuestros resultados en 2004	3
C. Nuestra visión del futuro	18
D. Cierre	26

A. INTRODUCCIÓN

Señoras y señores accionistas:

Buenos días y bienvenidos a esta Junta General. Quiero, antes de nada, agradecerles su presencia en este acto, en el que les voy a presentar los aspectos más destacables de los resultados de la gestión realizada durante el ejercicio 2004, así como la visión y aspiraciones para Telefónica en el futuro cercano y lo que vamos a hacer para conseguirlas.

Permítanme que comience mi intervención agradeciendo al equipo humano de Telefónica su dedicación, buen hacer y esfuerzo continuados, gracias a lo cual hoy es posible revalidar el mensaje de optimismo que enunciaba el año pasado sobre las magníficas expectativas de crecimiento y rentabilidad de nuestra Compañía. De su esfuerzo son fruto los hitos históricos y los resultados económico-financieros que hemos alcanzado en 2004.

B. NUESTROS RESULTADOS EN 2004

Comenzaré diciéndoles que nuestros resultados reflejan que 2004 ha sido un año excelente para Telefónica, en el que hemos seguido recogiendo los frutos del trabajo realizado durante los últimos años.

Así, el beneficio neto de nuestro Grupo alcanzó al cierre del ejercicio 2004 el record histórico de 2.877,3 millones de euros, un 30,6% superior al registrado en 2003. Este logro se apoya no sólo en la eficiencia operativa, sino fundamentalmente en el retorno a la senda de crecimiento de nuestras ventas: los ingresos por operaciones ascendieron a 30.321,9 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 6,8% respecto al año anterior.

Este crecimiento se ha obtenido gracias a la expansión de nuestra base de clientes y a la intensificación de nuestros esfuerzos comerciales. Al mismo tiempo, el avance en eficiencia operativa realizado en 2004 nos ha permitido lograr los mejores ratios del sector, con un margen de EBITDA, es decir, un resultado bruto de explotación antes de intereses, impuestos y amortizaciones, sobre ingresos del 43,6%.

Tanto en el comportamiento de las ventas como en el de los costes, Telefónica ha marcado en 2004 el mejor desempeño en las Telecomunicaciones europeas, y garantiza, de cara al futuro, una clara capacidad de crecimiento rentable y sostenible.

Pero lo que cualifica especialmente a estos resultados es la capacidad demostrada por Telefónica para transformarlos en caja de forma rentable. En 2004, nuestra generación de caja después de inversiones aumentó un 6,4%, hasta alcanzar los 9.443,5 millones de euros, lo que supone un 31% sobre nuestra cifra de ingresos.

Se trata del mejor ratio de conversión de ingresos en flujo de caja libre entre los grandes operadores europeos, que destaca frente al 28% que obtiene France Telecom, el 23% de Deutsche Telekom o el 15% de British Telecom.

Además, la rentabilidad sobre el capital invertido en Telefónica aumentó en 2004 hasta superar el 12%, adelantando así en un año el objetivo de alcanzar un nivel de ROCE de dos dígitos que nos habíamos fijado para 2005. De nuevo, este ratio es el mejor de los conseguidos por los grandes operadores integrados de Europa.

El empleo de este flujo de caja libre durante 2004 ha respondido fielmente al objetivo estratégico de Telefónica de mejorar la retribución de sus accionistas, manteniendo en todo momento un balance muy sólido.

En este sentido, en 2004 hemos destinado 3.955 millones de euros a remunerar a nuestros accionistas en forma de dividendos y recompra de acciones, lo que representa 2,3 veces la cantidad destinada a este propósito en 2003. Considerando la revalorización de la acción en 2004, el retorno total para el accionista de Telefónica se ha situado este año en el 22,5%.

Gracias a estos resultados, a la flexibilidad financiera de que goza Telefónica y a las buenas perspectivas de la Compañía a corto y largo plazo, hoy proponemos a esta Junta General de Accionistas que apruebe un nuevo avance en la política de remuneración a nuestros accionistas. Así, proponemos aumentar un 25% el dividendo a pagar durante 2005, hasta un mínimo de 0,50 euros por acción, siendo nuestra intención mantener, como mínimo, este mismo dividendo para el siguiente ejercicio.

Además, proponemos distribuir acciones representativas del 4% del capital social de nuestra Compañía, en la proporción de una acción por cada veinticinco, procedentes del programa de recompra de acciones propias anunciado en octubre de 2003 para el periodo 2003-2006.

Adicionalmente, a finales de Abril anunciamos nuestra decisión de renovar este programa de recompra de acciones propias por un total de 6.000 millones de euros y extender su ejecución hasta el año 2007. Estos 6.000 millones de euros incluyen las cantidades pendientes de ejecutar del Programa 2003-2006.

Detrás de la mejora continua de la remuneración al accionista se encuentra nuestro convencimiento de la importancia del factor “sostenibilidad” en nuestra estrategia de crecimiento rentable, que no sólo debe afectar a las principales magnitudes de la cuenta de resultados, sino también a dicha política de remuneración.

Por ello, debemos considerar siempre todas las oportunidades, tanto de crecimiento orgánico como externo, que contribuyan a reforzar aún más nuestra escala y perfil de crecimiento a futuro. Durante 2004 destinamos cerca del 55% de los 3.772 millones de euros de nuestra inversión a financiar proyectos para asegurar el crecimiento orgánico de nuestras operaciones, como la banda ancha fija en España y América Latina, el negocio móvil en América Latina y el UMTS en España.

En este sentido se circunscribe el Proyecto de Fusión entre Telefónica S.A. y Terra Networks S.A., que sus respectivos Consejos de Administración acordaron en Febrero de 2005 y que traemos hoy a esta Junta para su aprobación.

La lógica de esta propuesta obedece a diversos factores, entre los que me gustaría destacar la irrupción de la tecnología de banda ancha, que ha propiciado una nueva dinámica del mercado de oferta con la que sólo es posible sintonizar a partir de la plena imbricación entre las funciones de red y la prestación de servicios, o si se prefiere, de la gestión integrada de las capas de conectividad, acceso y servicios.

Además, el cliente ya no se conforma sólo con el acceso a Internet, sino que de forma creciente orienta sus preferencias hacia las ofertas integradas (voz, imagen, acceso a Internet, etc), aspecto que unido a la evolución tecnológica de los servicios, exige de capacidades, escala y recursos cada vez más elevados para poder seguir compitiendo en un mercado creciente en tamaño, pero cada vez más cambiante en la oferta.

Por otro lado, hemos cerrado con éxito la adquisición simultánea de las diez operadoras de telefonía móvil de BellSouth en América Latina, que nos ha permitido entrar en nuevos mercados, como Venezuela, Colombia, Ecuador, Panamá, Uruguay y Nicaragua, consolidar nuestra posición en otros cuatro, esto es, en Argentina, Chile, Perú y Guatemala, e incorporar al Grupo más de 14,7 millones de nuevos clientes.

No les quepa duda, señoras y señores accionistas, que después de esta operación hemos dado un impulso definitivo a la consolidación del liderazgo de nuestras operaciones en la región, reforzando nuestra escala local y regional, y pasando a ser la segunda multinacional móvil del mundo, con más de 74 millones de clientes a finales de 2004. Y lo que es más importante, hemos reforzado nuestras perspectivas de crecimiento, que serán difíciles de superar por cualquier competidor.

Además, y aunque ejecutada ya en 2005, la adquisición de Cesky Telecom, principal operadora de la República Checa, extiende nuestra presencia a la segunda mayor y más saneada economía de los nuevos países de la UE-25, en un mercado de 10,2 millones de habitantes. Cesky Telecom, que a cierre de 2004 generaba flujo de caja operativo superior a 700 millones de euros: es el único operador integrado en este mercado, con casi 3 millones y medio de líneas fijas y más de cuatro millones y medio de clientes móviles, y en el que la Banda Ancha es un negocio aún por desarrollar.

Con esta operación adquirimos un operador integrado, líder en su mercado y con potencial de crecimiento; con recorrido para mejoras de eficiencia, a través de la transferencia de las mejores prácticas de nuestras operadoras fijas y móviles, y de obtención de sinergias operativas, consecuencia de su integración en el Grupo Telefónica.

Las dos operaciones que les he mencionado son consistentes con los principios básicos que ya hemos definido para nuestra expansión pero, sobre todo, no afectan ni a nuestra solvencia, ni a nuestros compromisos de retribución con ustedes, porque estos dos aspectos son prioritarios en nuestra gestión.

De hecho, repasando nuestros resultados correspondientes al primer trimestre de 2005, podemos confirmar que la Compañía sigue consolidando su perfil de crecimiento como factor diferencial en el sector. A cierre de Marzo de 2005, los ingresos de Telefónica suben el 16,7% frente al primer trimestre de 2004, gracias al sólido crecimiento de las operaciones y a la mejora de todas las

líneas de actividad del Grupo, apoyados ambos en el fuerte crecimiento de nuestra base de clientes que, incluyendo los clientes que se incorporan con Cesky Telecom, en tan sólo tres meses ha aumentado en 17 millones de accesos con respecto al cierre del año 2004. De esta forma, Telefónica ha conseguido elevar su beneficio neto en el primer trimestre de este año hasta los 912 millones de euros, lo que supone un 36% más que en el mismo periodo del año 2004.

En definitiva, señoras y señores accionistas, hoy podemos decir que Telefónica es líder en los mercados en que está presente: un liderazgo que abarca diferentes dimensiones pero, fundamentalmente, líder por fortaleza financiera y por capacidad de generación de flujo de caja libre, y también líder por capitalización bursátil.

En el año 2004, Telefónica de España ha sido el único de los grandes operadores europeos de telecomunicaciones fijas que ha conseguido simultáneamente hacer crecer sus ingresos, concretamente en un 2,4%, a la vez que revertía la tendencia a la pérdida de líneas tradicionales, haciendo crecer el número de accesos fijos en un 1,3% durante el pasado año.

Nuestro negocio fijo en España, con más de 800.000 ADSLs vendidos sólo en 2004, ha alcanzado un total de 2.490.000 accesos de Banda Ancha, y se consolida como el auténtico motor de la Banda Ancha en nuestro país, con una cuota de mercado del 55,5%, al tiempo que mantiene los niveles máximos de eficiencia entre las operadoras fijas europeas.

Paralelamente, nuestro negocio de telecomunicaciones fijas en América Latina logró incrementar el número de líneas tradicionales en 523.000 durante 2004, y el de accesos DSL en un 85%, alcanzando la cifra de más de 1.400.000 a final de año.

En lo que respecta a nuestro negocio móvil, presente en 16 países, a finales de 2004 contaba ya con más de 74 millones de clientes. En España lideramos el mercado, con una cuota de mercado del 48,5% en clientes y del 54% en los ingresos por servicios, consiguiendo un crecimiento de los mismos de un 9,2% en 2004, cifra ésta claramente superior a la media de la industria europea, que fue del 6%.

Todo este esfuerzo y resultados alcanzados han sido bien valorados por los mercados financieros, que nos examinan cada día y que por tanto son el mejor barómetro para evaluar nuestra gestión.

En efecto, el pasado año la acción de Telefónica registró una revalorización del 19,1%, superando a sus principales competidores y, en los últimos 17 meses, Telefónica ocupa la 1ª posición por revalorización entre todas las compañías importantes del sector. Y por otra parte, hemos superado índices internacionales de referencia del sector de las telecomunicaciones, como el Dow Jones Telco, que se apreció un 11,9% en 2004, y a índices generales del mercado bursátil, como Standard & Poors 500, Dow Jones Euro Stoxx 50 e Ibex 35, que se revalorizaron en el mismo periodo un 9,0%, un 6,9% y un 17,4% respectivamente. Es, por tanto, evidente el respaldo de los mercados de capitales a la estrategia de Telefónica, que ha alcanzado una posición en el sector sin precedentes históricos para nuestra Compañía. Telefónica es hoy la tercera compañía del sector a nivel mundial por capitalización bursátil, lo que supone un significativo avance desde el puesto quince que ocupábamos a finales de 1999.

Además, en 2005 Telefónica cumple 80 años cotizando en bolsa. En este tiempo nuestra capitalización bursátil ha pasado de 100 millones de pesetas a casi 70.000 millones de euros: más de 100.000 veces su valor de salida en 1925. En este camino Telefónica se ha convertido en la segunda compañía integrada de telecomunicaciones del mundo por capitalización bursátil y en la quinta empresa de la zona euro, además de estar entre las 40 empresas más importantes del mundo.

En este sentido me gustaría resaltar que, en 2004, entre las cuarenta mayores compañías del mundo por capitalización bursátil, la acción de Telefónica ocupó la séptima posición por revalorización anual de su cotización. Si reducimos esta comparación a las veinte compañías no americanas más grandes del mundo por valor en bolsa, Telefónica se sitúa en una destacadísima segunda posición.

C. NUESTRA VISIÓN DE FUTURO

Pero esto ya es el pasado y ahora tenemos que mirar al futuro. Permítanme compartir con ustedes un mensaje de optimismo, no sólo por las oportunidades que el sector nos ofrece, sino porque se van a producir en el marco de un entorno macroeconómico favorable para los grandes mercados relevantes en que desarrollamos nuestras operaciones.

En Telefónica nos hemos fijado como objetivo proporcionar la mejor combinación de crecimiento y retribución al accionista del sector europeo de las telecomunicaciones. Para conseguirlo, nuestra estrategia es maximizar el flujo de caja libre que generamos en todas nuestras operaciones, acelerando el crecimiento de nuestros ingresos, financiando proyectos de crecimiento orgánico y manteniendo con rigor nuestra excelencia operativa.

Y el flujo de caja que vamos a generar mediante esta estrategia se asignará teniendo siempre en mente la obtención del objetivo que les acabo de enunciar. Así, en primer lugar, haremos que Telefónica siga estando entre los primeros en cuanto a retribución al accionista. Además, mantendremos con firmeza nuestra salud financiera. Y, finalmente, aprovecharemos aquellas oportunidades de crecimiento no orgánico que se nos presenten y que contribuyan a reforzar nuestra escala y perfil de crecimiento a futuro.

El crecimiento es indispensable para el éxito de nuestra estrategia. Para obtenerlo, trabajaremos en dos frentes:

- Primero, acelerando la penetración del acceso, fijo y móvil, en nuestros mercados.
- Y segundo, llenando de servicios esos accesos, en orden a darles mayor valor, y aumentar por esa vía la demanda.

En el primero de estos dos frentes, esperamos alcanzar en 2008 más de 8 millones de accesos ADSL minoristas en todo el mundo, y gestionar para entonces más de 125 millones de clientes a través de nuestra filial de telefonía móvil.

Y en cuanto a incorporar servicios valiosos a los accesos, proporcionaremos soluciones específicas a las necesidades de nuestros clientes en todos los ámbitos en que éstos desarrollan sus actividades diarias: en el ámbito personal, el del hogar y el de la empresa.

En definitiva, nuestra base de clientes, medida en accesos, crecerá de los casi 123 millones de finales de 2004 hasta más de 190 millones en 2008. Así, en moneda constante y excluyendo no previsibles, nuestros ingresos aumentarán entre un 7 y un 11% anual hasta 2008, nuestro resultado operativo antes de depreciaciones y amortizaciones lo hará entre un 8 y un 12%, y el resultado operativo crecerá entre un 13 y un 19% también por año.

Para conseguir estos objetivos deberemos avanzar también en la implantación de un modelo de negocio más eficiente y ligero en activos. En este marco, esperamos que la inversión crezca entre un 3 y un 7% anual, enfocada principalmente a proyectos de crecimiento orgánico. Sirva como ilustración que, en 2008, la práctica totalidad del tráfico de Telefónica de España viajará ya por su Red IP, más del 40% de nuestros clientes móviles en España dispondrá de terminales UMTS, y el despliegue de la arquitectura de Redes de Nueva Generación en nuestras redes fijas y móviles nos permitirá ofrecer a nuestros clientes servicios más integrados y de mayor valor.

Como resultado final, nuestra capacidad de generación de caja se va a acelerar, por lo que esperamos obtener más de 36.000 millones de euros de flujo de caja libre acumulado en el periodo 2005-2008. Comparando esta cifra con los 27.000 millones de euros, que eran nuestro objetivo en 2003 para un periodo de igual duración, queda claro que las perspectivas de nuestros negocios son mejores que hace un año, y que muy pocos operadores están preparados hoy para asumir objetivos como los que nos estamos fijando en Telefónica.

Asimismo, en el ejercicio de nuestra Responsabilidad Social Corporativa, vamos a prestar una especial atención al entorno económico y social en que realizamos nuestras actividades, con el objetivo de colaborar de forma eficaz en el reto que supone el avance en el desarrollo real de la Sociedad de la Información.

Una de las muestras de nuestro compromiso con el desarrollo económico y tecnológico sostenible de los mercados en que estamos presentes es el nivel de nuestro esfuerzo inversor en innovación. Así, en 2004, Telefónica ha invertido 2.400 Millones de euros en I+D+i a nivel global, aumentado en un 26% la inversión realizada en 2003, hasta alcanzar casi un 8% de sus ingresos. Sólo en España, la inversión en innovación de Telefónica en 2004 ha supuesto el 24% de la de todo el sector español de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, manteniéndose por tanto, un año más, como el grupo empresarial que más esfuerzo inversor dedica a innovación en España.

Además de contribuir al desarrollo económico de las sociedades en que estamos presentes, Telefónica mantiene al mismo tiempo un claro compromiso solidario, que se canaliza principalmente a través de la Fundación Telefónica. En el año 2004, la acción social de Telefónica ha supuesto una inversión cercana a los 50 Millones de euros, de los que algo más de 24 millones fueron gestionados por la Fundación Telefónica en forma de proyectos que han beneficiado a más

de 14 millones de personas en España, América Latina y Marruecos. Esta inversión tiene un especial foco en el acercamiento de las nuevas tecnologías a los sectores más desfavorecidos.

Estos dos campos de actuación, el I+D+i y la acción social, forman parte de la esencia de lo que Telefónica representa y de su responsabilidad social como gran empresa, y les puedo asegurar que haremos lo posible para reforzar nuestro compromiso y para que éste se haga visible a todas las personas e instituciones que tienen cualquier tipo de relación con nuestra Compañía.

Telefónica es un líder a nivel mundial, la primera multinacional española, así como pieza clave en el tejido empresarial español y del resto de las sociedades en que está presente. Es importante que todos los agentes económicos implicados apoyemos juntos el gran activo que Telefónica constituye para la sociedad española. Esto, sin duda, ha de potenciar, en el marco de un entorno estable que impulse la inversión y la innovación, el crecimiento, el empleo y el bienestar de las sociedades.

D. CIERRE

En definitiva, señoras y señores accionistas, queremos que Telefónica sea el mejor y mayor grupo integrado de telecomunicaciones del mundo.

Para ello, debemos crecer más deprisa y más rentablemente que los demás grandes operadores integrados, y esto sólo se hace con más orientación al cliente y más eficiencia operativa. De esta forma, Telefónica continuará siendo capaz de proporcionar a sus accionistas la mejor combinación de crecimiento y retribución del sector de las telecomunicaciones, tanto en el corto como en el largo plazo.

Para este proyecto contamos con los recursos económicos necesarios, reflejados en la fortaleza y salud de nuestro balance y en nuestra elevada capacidad de generación de caja. Pero, por encima de todo, tenemos los dos mejores activos para no desaprovechar esta oportunidad. Por un

lado, la confianza de más de 140 millones de clientes. Y por otro, la preparación y el compromiso del mejor capital humano del sector.

Y ya no me resta sino agradecerles, en nombre del Consejo y en el mío propio, la confianza que ustedes, todos y cada uno de los más de un millón quinientos mil accionistas de Telefónica, han depositado en nuestra Compañía. Les animo a que sigan compartiendo con nosotros los éxitos que Telefónica va a cosechar también en el futuro.

Muchas gracias.