

Telefónica Móviles, S.A. remite, como **OTRAS COMUNICACIONES**, el discurso pronunciado por el Presidente del Consejo de Administración de Telefónica Móviles, S.A., D. Luis Lada, en la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada en el día de hoy, solicitando a esa Comisión que, teniendo por presentado este escrito, se sirva admitirlo, en Madrid a 4 de abril de 2002.

**D. Antonio Hornedo Múguero.**  
**Secretario General de Telefónica Móviles, S.A.**

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE**  
**TELEFÓNICA MÓVILES, S.A.**

DISCURSO DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE  
ADMINISTRACIÓN, D. LUIS LADA DÍAZ

Madrid, 4 de Abril de 2001

Señoras y señores accionistas,

Les reitero mi agradecimiento por su asistencia a esta segunda Junta de Accionistas de Telefónica Móviles desde su salida a bolsa y por la confianza que han depositado en nuestra empresa. En el ejercicio 2001, Telefónica Móviles ha tenido unos buenos resultados en un mal año. Sin embargo, el 2001 ha sido prometedor, porque se han podido vislumbrar los primeros signos de lo que será el futuro del sector, el potencial de la telefonía móvil. Pasaré, pues, a realizar una revisión a los elementos clave de este año.

#### *Un año de contrastes*

El año 2001 ha sido el segundo año de la crisis que está afectando al sector de las telecomunicaciones. Ha sido también un periodo en el que los sucesos trágicos del 11 de Septiembre han tenido un fuerte impacto, tanto político como económico, y ha sido el año de la eclosión de la crisis argentina. Un año, en suma, de ralentización de la economía mundial, un escenario difícil, del que Telefónica Móviles ha sabido salir creando nuevas oportunidades, consolidando su posición de liderazgo en los mercados en los que está presente, ganando posiciones entre los grandes operadores y preparando las bases para que nuestro negocio siga creciendo. Y en este contexto, los resultados obtenidos, que más adelante detallaré, han superado todas las expectativas.

Sin embargo, el 2001 ha tenido también su lado positivo. Ha sido un año en el que ya se comienza a anticipar un futuro mejor. Por una parte, el entorno macroeconómico comienza a mejorar y, tanto la Reserva Federal de EEUU como el Banco Central Europeo, hablan abiertamente de recuperación económica.

Por el lado de la tecnología sobre la que se construirá el futuro, las noticias del 2001 también han sido positivas y continúan mejorando. El 2001 ha sido el año de la consolidación del GPRS, lo que una vez más permitió a Telefónica Móviles España confirmar su liderazgo, al ser una de las primeras operadoras europeas en ponerlo a disposición de sus clientes.

En la Junta del año pasado, disponíamos únicamente de un modelo de terminal compatible con el servicio GPRS. Hoy hay decenas de modelos que incorporan elementos tan atractivos como pantallas en color, sonido polifónico, Java, juegos 3D. El ritmo de introducción y la variedad de nuevos terminales están siendo esperanzadores, singularmente los aparatos que soportan servicios de mensajería multimedia, las agendas PDA's que incorporan el móvil y las tarjetas que permiten la conectividad del ordenador portátil con la red móvil.

Por otra parte, se han lanzado los primeros servicios comerciales de 3G en el mundo, a pequeña escala todavía, pero demostrando que la nueva tecnología ha dejado ya los laboratorios y comienza a aparecer en las estanterías de las tiendas para su ajuste comercial. La tecnología del futuro ya se puede tocar y utilizar.

### *Regulación*

También ha habido mejores noticias por el lado de la regulación, cuya actuación ha sido esencial para entender la evolución de este sector. En el 2001, la Unión Europea hizo una revisión crítica del modelo de concesión de licencias UMTS en los distintos países europeos, cuya descoordinación ha sido una de las causas de la crisis del sector. Tras este análisis, se está propiciando que se den los pasos necesarios para obtener reducciones de costes e inversiones en el futuro, permitiendo la compartición de infraestructuras y esperamos que pronto, facilitando la consolidación. Algunos países,

como Francia, redujeron con carácter retroactivo el coste de las licencias UMTS concedidas y otros, como España, disminuyeron en un 75% la tasa a pagar por el uso del espectro radioeléctrico que anteriormente habían aumentado de forma desproporcionada.

Por su trascendencia, la regulación es todavía uno de los principales retos de este sector. A principios de este año se aprobaron en el seno de la Unión Europea las nuevas Directivas que, una vez traspuestas a las legislaciones nacionales, regirán el sector en la primera década de este nuevo siglo. Los principios que inspiran estas nuevas Directivas son los de una mayor confianza en las fuerzas de mercado y una menor intervención regulatoria. El mercado se ha hecho más global y la regulación ha de intentar responder a esta nueva realidad, donde lo que ocurre en un país, o en un mercado, repercute inmediatamente en el resto, por lo que ya no caben regulaciones locales desvinculadas o independientes.

Los gobiernos y la Comisión Europea tienen ahora la oportunidad de liderar la reactivación del sector, esencial para el desarrollo de la Sociedad de la Información, promoviendo la adopción de medidas que contribuyan a respaldar a los agentes que lo componen, estimulando la armonización necesaria para facilitar un mercado único, eliminando las barreras que impiden la consolidación del sector, e impulsando las inversiones en las nuevas tecnologías.

Las comunicaciones móviles son fundamentales en el desarrollo de la Sociedad de la Información y decisivas, por tanto, en el impulso económico y tecnológico y en la creación de riqueza. En muchos países, las comunicaciones móviles permitirán extender a las regiones más remotas o deprimidas el acceso a servicios de banda ancha antes que ninguna otra tecnología. Es fundamental, por tanto, que los gobiernos tomen

conciencia del valor estratégico del sector y se estimulen las fuertes inversiones que son necesarias para hacerlo crecer.

Al margen de los costes de obtención de licencias 3G, el complejo desarrollo de las nuevas redes y el lanzamiento de los nuevos servicios, requieren el mantenimiento de un entorno basado en la competencia entre redes, pero con garantías para los inversores de que esas redes podrán ser desplegadas sin la imposición de obligaciones que puedan limitar la recuperación de los recursos comprometidos.

El escenario debe ser claro, y las condiciones del juego iguales para todos. Por eso creemos que debe avanzarse hacia la completa privatización del sector en Europa, donde aún quedan todavía demasiadas operadoras con participaciones estatales, lo que impide garantizar un terreno de juego equilibrado y sin distorsiones.

### *Telefonía Móvil y Salud*

En estos últimos meses, la telefonía móvil ha estado en el punto de mira de la opinión pública por la sorprendente e injustificada alarma social generada en torno a las antenas de telefonía móvil. En este punto, Telefónica Móviles, desde su absoluto convencimiento de que nuestros niveles de emisión no afectan a la salud de los ciudadanos, ha afrontado el problema del modo más transparente, facilitando información, aunque hayan tenido más eco las opiniones poco fundadas de alarmistas que utilizan elementos mágicos para no enfrentarse al método científico. De las innumerables investigaciones científicas llevadas a cabo por instituciones solventes - nacionales o internacionales-, ninguna ha podido demostrar que estas emisiones puedan resultar, en modo alguno, perjudiciales para la salud. Las conclusiones de la Organización Mundial de la Salud son igualmente contundentes.

La Unión Europea, que ya había realizado en 1999 una Recomendación sobre los límites que garantizan la inocuidad de las emisiones, acaba de confirmar, tras una profunda revisión de todas las investigaciones posteriores a esa fecha, que dichos límites no deben ser modificados. El Real Decreto publicado en España en septiembre de 2001 se adecua exactamente a dicha Recomendación, igual que lo hacen la inmensa mayoría de los países de la Unión Europea. Sin embargo, multitud de distintas normativas autonómicas y municipales españolas están dibujando un mapa distorsionante y confuso, que frena de manera alarmante el ritmo del despliegue de las instalaciones, poniendo en peligro la calidad y la cobertura de unas redes que habían alcanzado los mejores niveles en Europa.

Sabemos, por las constantes mediciones que llevamos años realizando, que nuestras instalaciones se adecuan escrupulosamente, y con un elevado margen de seguridad, a todas las especificaciones del Real Decreto. No obstante, nos comprometemos a realizar una labor pedagógica sobre el funcionamiento de nuestros equipos. Y apelamos a las diferentes Administraciones para que colaboren en esta labor de comunicación, para reconducir unos alarmismos que no se corresponden en absoluto con la realidad.

### *Gestión*

En este año de luces y sombras, Telefónica Móviles ha obtenido unos excelentes resultados, tanto en términos absolutos, como en relación a sus principales competidores. El valor de la acción depende fundamentalmente de las expectativas futuras de una empresa, del sector en el que se sitúa y de que comuniquen adecuadamente sus realidades. En este sentido, el valor en Bolsa de Telefónica Móviles, pese a la crisis general, se ha venido comportando mejor que sus competidores, aunque en los últimos días su evolución se ha visto afectada por una sobre-reacción a la

cotización del peso Argentino. Los factores más significativos que han caracterizado positivamente nuestra trayectoria son los siguientes:

- En términos de moneda local, hemos aumentado los márgenes en los principales mercados.
- Hemos crecido y afianzado la posición en mercados con alto potencial de crecimiento, como Brasil y México.
- Tenemos un endeudamiento sensiblemente inferior al promedio del sector.
- Hacemos gala de austeridad, con una gran eficiencia en el uso de recursos, que sitúa a nuestra operación en España a la vanguardia del sector en términos de eficiencia y productividad.
- Hemos sido capaces de anticipar y adaptarnos a los cambios, adecuándonos a los movimientos del mercado y de los diferentes entornos macroeconómicos.
- Tenemos una gestión transparente, lo que nos permite ofrecer a inversores y analistas un nivel y profundidad de información que pocas empresas pueden igualar.
- Somos una compañía innovadora, que aprovecha antes las ventajas de los nuevos servicios
- Y estamos sabiendo aprovechar nuestro tamaño global –más de 30 millones de clientes- para gestionar economías de escala en compras, creación de plataformas y provisión de servicios.

El potencial de Telefónica Móviles, que el grupo Telefónica supo valorar desde el principio y en el que ustedes, como accionistas, han depositado su confianza, se ha puesto de manifiesto el año 2001, en un escenario mayoritariamente considerado como difícil.



## *Resultados*

Hemos crecido, y mucho. Para empezar, en clientes. Cerrábamos el año 2000 con 21,8 millones y hemos finalizado el 2001 al borde de los 30 millones de clientes gestionados, lo que representa un crecimiento del 28%. Casi 12 millones están en Latinoamérica, donde hemos aumentado el número de clientes en un 32%. En Marruecos hemos doblado nuestro tamaño, superando holgadamente el hito del millón de clientes. Y en España, donde se dibujaba un panorama difícil, debido a la fuerte competencia y a la elevada penetración de los móviles en el mercado, hemos finalizado el ejercicio con unos 16,8 millones, creciendo un 23% respecto al año 2000 y demostrando la capacidad de mantener a nuestros clientes y de conquistar a muchos otros nuevos, consolidando el liderazgo que nos caracteriza.

En todos los casos, el crecimiento en los últimos meses del año ha demostrado que la capacidad de respuesta del mercado es significativa y sabe reaccionar ante nuevos estímulos.

Los ingresos por operaciones del Grupo han crecido un 14%, superando los 8.411 millones de euros. Los ingresos procedentes de las operaciones en Latinoamérica han crecido un 4%, aunque si se excluyera el efecto tipo de cambio, lo habrían hecho en un 14%. Estos crecimientos se deben al aumento de número de clientes y a la mayor utilización de las redes, tanto en minutos de voz como en número de mensajes cortos, a pesar del entorno macroeconómico desfavorable.

En contraposición, los gastos por operaciones crecieron apenas un 1%, como consecuencia de las políticas de racionalización de costes. Estos resultados son especialmente destacables en el caso de Telefónica Móviles España, donde se han reducido en casi un 2%, mientras que el incremento de los ingresos ha superado el 19,5%.

Con todo ello, nuestro margen de explotación ha crecido. En un entorno de ralentización económica y de depreciación de las principales monedas latinoamericanas, nuestro EBITDA ha alcanzado los 3.333,7 millones de euros, lo que supone un 36% de crecimiento respecto al año anterior. Hemos sido capaces de mostrar crecimientos sostenidos en todos los resultados operativos y financieros, mejorar significativamente la rentabilidad y reforzar nuestro balance, gracias a la adecuación de las estrategias a las nuevas condiciones de mercado, a la contención de costes, la optimización de las inversiones y el aprovechamiento de las economías de escala. El EBITDA de Telefónica Móviles España, que ha aumentado en un 57,3%, ha sido el principal motor de este crecimiento.

Como compendio de los resultados del ejercicio que acabamos de cerrar, creo necesario resaltar que nuestro beneficio neto por acción creció un 43% con relación al año anterior.

Fruto de esta evolución de resultados, nos encontramos con una posición crediticia saneada, ya que los 9.013 millones de euros de deuda neta consolidada en el 2001 suponen una reducción del 10% respecto al año anterior.

Les dijimos hace un año que nos habíamos organizado para ganar, y estos resultados son la prueba de que estamos en el camino adecuado. El mercado actual de la telefonía móvil se sitúa en torno a los de 1.000 millones de usuarios en el mundo y las

previsiones indican que para el 2005 se duplicará esta cifra. Todos los indicadores nos apuntan a un futuro de enorme alcance e indudable solidez.

Telefónica Móviles es ya un gran protagonista de ese mercado mundial y lo va a ser más. Si hoy cuenta con más de 30 millones de clientes gestionados en un mercado cercano a los 400 millones de habitantes, nuestro objetivo es alcanzar 60 millones de clientes en un mercado de 500 millones de habitantes en el 2005, doblando nuestro tamaño en los próximos cuatro años.

Ha sido un año de incremento de la presión competitiva en los 14 países en los que operamos. Sin embargo, en 2001 hemos fortalecido nuestra posición allí donde éramos líderes y hemos avanzado significativamente en los países donde operamos desde hace poco tiempo. Éste es el caso de Marruecos, donde ya alcanzamos el 38% del mercado, o en Puerto Rico, donde hemos crecido un 25,3% en número de clientes, mientras que el conjunto del mercado aumentaba un 7%.

La prioridad estratégica ha sido consolidar nuestra posición de liderazgo en España y en Latinoamérica y lo estamos logrando, tras obtener posiciones importantes en los dos países con mayor potencial: México y Brasil.

### *España*

En España nos proponemos captar una parte significativa de los nuevos clientes, a la vez que nos concentraremos en seguir manteniendo a los que ya tenemos, controlando como hasta ahora el índice de bajas. Sabemos que una buena parte del éxito en esta tarea reside en la cultura de calidad que impregna todas las actuaciones de la empresa. Por ello, no sólo nos conformamos con mantener nuestras certificaciones de calidad ISO 9.000 y Medio-ambiente ISO 14.000 en las que fuimos pioneros, sino que llevamos

dos años comparándonos con las grandes empresas del continente, mediante la aplicación de la metodología EFQM desarrollada por la Fundación Europea de Gestión de Calidad.

Por otra parte, queremos aumentar el uso del móvil -aún por debajo de la media europea- ofreciendo a nuestros clientes nuevos servicios y reduciendo las tarifas en la medida que la generación de economías de escala lo permita. Los mensajes cortos de hoy, pese a sus limitaciones, son sólo un ejemplo de cómo van a cambiar la forma de comunicarnos con el móvil. Pensamos que el lanzamiento de la mensajería multimedia, que se producirá en la segunda mitad del año, va a suponer a medio plazo un reforzamiento del valor de los servicios de mensajería.

### *Europa*

Nuestra apuesta en Alemania ha requerido notables esfuerzos de gestión, pero empieza a rendir sus frutos tras el lanzamiento de la marca Quam. No obstante, mantenemos abiertas todas las opciones, limitando nuestro riesgo financiero y actuando de forma proactiva para que la regulación y la conformación del mercado se adecuen a la realidad económica del sector.

En dicho país hemos lanzado los servicios de GSM/GPRS sin esperar a la introducción del UMTS. Lo hemos hecho porque se daban las condiciones para empezar a posicionar nuestra marca para el futuro de forma pragmática, controlando los recursos a comprometer. Contamos con acuerdos de roaming y compartición de redes con E-Plus, lo que va a reducir sensiblemente nuestras previsiones de inversión y nos convertirá en propietarios al 50% de una de las tres redes de tercera generación del mayor mercado de Europa, lo que sin duda tiene valor.

Hemos llegado a acuerdos con nuestros suministradores de red UMTS para obtener créditos sin recurso al accionista, que financiarán una buena parte de nuestra inversión y reducirán nuestro riesgo financiero. Estamos entrando en este mercado de manera prudente, optimizando los recursos y preparándonos para que los cambios, que inevitablemente deben producirse, se conviertan en una oportunidad para nosotros.

En Italia, los accionistas de IPSE2000 han optado por seguir el modelo de negocio de UMTS puro. Seguimos analizando posibles acuerdos de roaming y de compartición de redes, mientras que hemos reducido el presupuesto de gastos del 2002 a menos de 100 millones de euros.

En Austria y Suiza los costes de las operaciones se van a reducir sustancialmente en los próximos dos años, mientras negociamos acuerdos de roaming y compartición de redes y esperamos a que los escenarios de competencia estén más definidos.

Por tanto, en Europa, los aplazamientos en la disponibilidad de las tecnologías de tercera generación y la crisis del sector, están siendo aprovechadas para mejorar nuestros planes de negocio gracias a la compartición de infraestructuras, a la vez que la ampliación de los plazos de las licencias facilita la recuperación de los costes de las mismas.

### *Latinoamérica*

A pesar de la ralentización económica en Latinoamérica, y especialmente de la crisis argentina, hemos sido capaces de obtener buenos resultados en moneda local, y ése es otro ejemplo de nuestra capacidad para adaptar las operaciones a entornos cambiantes.

Acabamos de dar un paso de gigante al ampliar nuestra presencia en el segundo mercado de la región: México. El acuerdo de compra del 65% de Pegaso y su futura

fusión con Telefónica Móviles México, nos convertirá en el segundo operador del país, con dos millones de clientes activos. Estamos reforzando la apuesta por un país con 100 millones de habitantes, que cuenta con inmejorables perspectivas no sólo por su estratégica situación geográfica, sino también por tener una economía en alza y en progresiva convergencia con Estados Unidos. Nuestra gestión en México durante el año 2001, tras la compra de cuatro operadoras en el norte del país, está empezando a rendir sus frutos, obteniendo reducciones significativas en el índice de bajas y logrando aumentos en tráfico e ingresos medios por cliente. Aplicaremos la experiencia adquirida en esta segunda y prometedora etapa, que va a aumentar la base de clientes y nos permitirá ofrecer nuestros servicios en todo el país, con el objetivo de superar los seis millones de clientes en el año 2005.

En Brasil, primer mercado de la región, el período de espera impuesto por la regulación brasileña para la constitución definitiva de la Joint Venture con Portugal Telecom ha sido fructífero. Ambos socios hemos cerrado ya acuerdos con la mayoría de nuestros distribuidores comerciales, hemos lanzado los servicios SMS y WAP y pondremos pronto a disposición de nuestros clientes nuevos servicios de valor añadido. Aunque todavía no se ha formalizado legalmente, la Joint Venture ya nos ha permitido lograr reducciones en los costes de terminales, en inversiones de red y en sistemas de información, mientras preparamos desarrollos conjuntos de productos y servicios. La Joint Venture generará EBITDA positivo desde su creación y nos consolidará como el mayor operador del país, con más de un 40% de los usuarios de móvil de Brasil. El éxito logrado hasta ahora, en las experiencias por separado de ambos socios, nos augura un inmejorable futuro, partiendo de los casi 12 millones de clientes con los que nacerá la nueva sociedad, que estará participada al 50% por Telefónica Móviles.

En Argentina, dada la situación que vive el país, nuestras previsiones apuntan a una actividad comercial limitada en el año 2002. Dedicaremos nuestro trabajo a la optimización de los costes, adaptándonos a la situación del entorno. El riesgo de morosidad es relativo, ya que más del 65% de nuestra base de clientes es de prepago y en los últimos meses el nivel se ha mantenido estable. Esperamos que haya menos competencia en el mercado, lo que reducirá los índices de bajas y fomentará la consolidación de los operadores, mejorando el posicionamiento cuando la economía del país se recupere. En todo caso, conviene recordar que Argentina supone solamente el 3% de nuestro EBITDA, por lo que el impacto de un eventual deterioro de la situación es moderado.

En el resto de países de Latinoamérica, seguiremos demostrando nuestra capacidad de adaptación a las condiciones específicas de cada mercado, sacando provecho de la experiencia y las mejores prácticas que cada operación aporta al resto de compañías “hermanas”.

#### *Cuenca Mediterránea*

En cuanto a nuestra actividad en la Cuenca Mediterránea, donde acabamos de cumplir dos años desde el lanzamiento comercial en Marruecos junto con Portugal Telecom y otros socios marroquíes, seguiremos ampliando nuestra presencia en el mercado y ya estamos cruzando la barrera de la rentabilidad en EBITDA. Los logros conseguidos en tan sólo dos años y las perspectivas del mercado, permiten prever una expansión importante de nuestra base de clientes y unos resultados que contribuyan al crecimiento global del Grupo.

El sector de la telefonía móvil lleva mucho tiempo preparando una nueva forma de uso del móvil, las aplicaciones de datos, que brindarán oportunidades adicionales de crecimiento. Este mercado se estructurará de un modo diferente al actual, ya que están configurándose nuevos agentes que contribuirán a su crecimiento: los proveedores de contenidos y aplicaciones, impulsores de una nueva cadena de valor que dinamizará fuertemente el mercado y ayudarán a consolidar su futuro. Es tan fuerte esta tendencia al uso de datos sobre el móvil que, sin esperar a la extensión de las tecnologías específicamente diseñadas para ello, como el GPRS y el UMTS, ya existe todo un subsector creado alrededor de las nuevas aplicaciones que utiliza hoy las posibilidades tecnológicas de los mensajes cortos y el WAP sobre GSM. El crecimiento de los mensajes cortos en España ha sido espectacular, alcanzando el 177% en un año y casi un 500% en los dos últimos años. Como consecuencia de ello, los ingresos facturados por Telefónica Móviles España por servicios de datos han experimentado un crecimiento del 114% en el 2001.

Toda crisis tiene una vertiente de renovación del pensamiento. Es un momento de tránsito, en el que los modelos antiguos ya no sirven y los nuevos no acaban de llegar. El 2002 debe ser el año que facilite la superación de la crisis.

El sector de la telefonía móvil es hoy más optimista y, como ya se ha dicho, se está dotando de una tecnología muy atractiva para los usuarios. Sobre esta tecnología, cuyos terminales y servidores se han estado presentando este año en los principales Congresos y Exposiciones del sector, se configurarán los nuevos servicios multimedia sobre el móvil, que serán una nueva fuente de ingresos.



Cuando una crisis se supera, los que están mejor posicionados y los que se han preparado, son los que aprovechan la recuperación para aumentar su valor. Telefónica Móviles es uno de los líderes en la utilización de las innovaciones y esto le permitirá aprovechar el crecimiento que se espera, porque tenemos y seguiremos teniendo mucho que ofrecer a nuestros clientes, gracias al enorme esfuerzo realizado para permanecer en la vanguardia tecnológica. Sólo en España, Telefónica Móviles ha dedicado 265 millones de Euros en el período 2000-2001 al desarrollo de nuevos servicios, lo que supone aproximadamente el 15% de la inversión en I+D de todo el sector de las telecomunicaciones en España.

Este esfuerzo económico, tecnológico y creativo, es la mejor garantía para que nuestros servicios sean los mejores, ahora y en el futuro, y podamos avanzar en la transmisión de datos y el aprovechamiento de internet en ámbitos de movilidad. Para ello, Telefónica Móviles cuenta con las herramientas necesarias para impulsar este desarrollo:

- En primer lugar, debemos citar a E-moción, que ofrece a nuestros usuarios una gran variedad de contenidos a través de mensajes cortos o navegación. En la actualidad, contamos con más de 250 proveedores de contenidos y aplicaciones, ofreciendo un abanico de posibilidades que ha hecho posible que se haya superado la cifra de 2,5 millones de usuarios.
- También contamos con Terra Mobile, el portal de internet móvil del Grupo Telefónica. Se trata de una de las principales compañías internacionales especializada en la producción y comercialización de contenidos y servicios para todos los usuarios de dispositivos móviles. Esta empresa ya cuenta con más de 5 millones de clientes registrados en España, Reino Unido y Alemania y,

recientemente, ha iniciado su implantación en Latinoamérica, con el lanzamiento en Brasil.

- MovilForum, por su parte, es la iniciativa que encabeza Telefónica Móviles para fomentar el desarrollo de nuevos servicios. Este vehículo es un instrumento de colaboración con las empresas de desarrollo, cooperando en el lanzamiento de sus propios negocios y participando en diversas “joint ventures” con líderes tecnológicos como Compaq, Ericsson, HP, IBM, Nokia, Oracle, Sun o Microsoft. De esta manera, se está creando un tejido de importantes proyectos e iniciativas para el desarrollo de nuevas aplicaciones.
- Para acabar este apartado, me gustaría mencionar a MOBIPAY, la alianza entre operadores móviles, entidades bancarias y procesadoras de medios de pago, que va a permitir a los clientes de telefonía móvil realizar sus compras a través del teléfono móvil. Este servicio será realidad en los próximos meses, después de haber adecuado los objetivos y necesidades de todos los agentes implicados, en lo que va a ser sin duda una de las prestaciones del teléfono móvil que más van a cambiar los hábitos del usuario. Este mismo mes, se efectuará una prueba piloto en la provincia de Valladolid.

### *Conclusión*

A veces resulta complejo traducir a palabras las razones del optimismo en un sector, sobre todo en tiempos difíciles. Telefónica Móviles cree que el móvil será en el futuro un elemento esencial en la vida cotidiana de las personas, en todos sus ámbitos de actuación. Como todas las “visiones” es más sencillo compartirlas con imágenes que con palabras, por lo que espero que hayan podido ver el vídeo que se ha proyectado

mientras esperaban el inicio de esta Junta, a la vez que les invito a visitar nuestro Centro de Demostraciones en la Plaza de la Independencia.

Antes de finalizar, me gustaría señalar que para hacer todo esto realidad contamos con otra gran fortaleza a la que quisiera rendir tributo: las mujeres y hombres que trabajan en Telefónica Móviles. Tenemos una compañía joven, en constante evolución, y que, por tanto, requiere de ellos una enorme capacidad de trabajo, adaptación y formación. Su profesionalidad y dedicación está haciendo posible nuestro crecimiento y nuestros resultados.

El balance final de este ejercicio podría resumirse en que hemos crecido, y hemos crecido mucho. Hemos salido fortalecidos de este año 2001, porque hemos sabido aprovechar la ocasión para convertir los retos en oportunidades, dibujando un futuro prometedor. En este camino, esperamos seguir contando con la confianza de nuestros accionistas, para los que trabajamos día a día con el objetivo de incrementar el retorno sobre Fondos Propios y, por lo tanto, el valor de los recursos que nos tienen encomendados.

En definitiva, tenemos el compromiso, contamos con una excelente base de partida y, lo que es más importante, tenemos una clara visión del futuro y de cómo hacerlo realidad.

Muchas gracias