

OTRAS COMUNICACIONES

TELEFÓNICA MÓVILES, S.A.

Madrid, 1 de abril de 2003

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 29 de julio, del Mercado de Valores y disposiciones concordantes, y para su puesta a disposición del público, como OTRAS COMUNICACIONES, Telefónica Móviles, S.A. remite el discurso pronunciado por el Sr. Presidente D. Antonio Viana Baptista en la Junta General Ordinaria de Accionistas de Telefónica Móviles, S.A. celebrada en el día de hoy.

En virtud de lo anterior, se solicita a esta Comisión que, teniendo por presente este escrito, se sirva admitirlo, en Madrid a 1 de abril de 2003.

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

Discurso Junta General de Accionistas 2003
Telefónica Móviles

Señoras y señores accionistas

Antes de comenzar, me gustaría agradecerles de nuevo su asistencia a esta Junta General de Accionistas de Telefónica Móviles, que constituye la primera ocasión que tengo de poder dirigirme directamente a ustedes.

No les oculto que esta oportunidad significa para mí un gran reto, puesto que acabamos de finalizar un año especialmente difícil, con abultadas pérdidas y una evolución bursátil que no puede ser del agrado de ninguno de los aquí presentes.

No obstante, estoy absolutamente convencido de que el futuro que se abre ante nosotros es prometedor, y que todas las circunstancias negativas que se combinaron durante el año 2002 están siendo el catalizador de un nuevo ciclo, que servirá para que Telefónica Móviles aparezca como uno de los claros ganadores de este proceso.

Espero, durante mi intervención, mostrarles algunas de razones de este optimismo, para compartir con todos ustedes esta confianza e ilusión.

Acabamos de cerrar un ejercicio que se ha caracterizado por la continuación – ya en su tercer año- de la tormenta financiera y bursátil que azota a todos los mercados en general, pero que está teniendo una especial incidencia en los sectores de tecnología y telecomunicaciones. Esta situación de incertidumbre e inestabilidad, se ha visto acompañada por los continuos retrasos en la disponibilidad de la tecnología UMTS, lo que ha impedido el lanzamiento comercial de esta tecnología y todos los nuevos productos y servicios que llevará consigo.

Estos retrasos han permitido importantes avances en términos de penetración de servicios móviles en todos los mercados europeos. La penetración media de Europa Occidental superó el 77% a finales del año 2002, existiendo países –como es el caso de Italia- que han alcanzado una penetración del 93%. En otros mercados –como el alemán o el austriaco- ya han aparecido evidentes síntomas de saturación del mercado, que se plasman en crecimientos de penetración prácticamente inexistentes –en el entorno del 1 al 3 por ciento- durante el último año.

Este contexto, que ha permitido a los operadores ya establecidos en cada país poner en marcha intensos programas de fidelización de su base de clientes, donde Telefónica Móviles España es un referente a nivel mundial, ha dificultado extraordinariamente la entrada de nuevos operadores, que ven cómo su mercado potencial prácticamente desaparece, convirtiendo su lanzamiento comercial en una operación altamente arriesgada y de dudosa viabilidad financiera a medio y largo plazo.

Tras un riguroso y profundo análisis del entorno esbozado anteriormente, se han tomado decisiones importantes en cuanto al saneamiento de activos y provisión de gastos de nuestras operaciones en los mercados de Alemania, Italia, Austria y Suiza, ya que el drástico cambio de escenario producido en los últimos tres años, aconsejaba una actitud de prudencia en todas las actuaciones operativas y –como reflejo de éstas- en nuestros estados contables.

Telefónica Móviles ha sido la primera compañía mundial en afrontar, con valentía y realismo, este problema que ha afectado a todas las empresas del sector. De hecho, nuestra actuación ha sido posteriormente seguida por otros, aunque no todos han podido hacerlo con la misma firmeza.

Tras esta importante decisión, la más adecuada para los intereses de nuestros accionistas, Telefónica Móviles ha salido reforzada por varias razones:

En primer lugar, porque la actuación ha sido unánimemente refrendada por los mercados de valores, lo que ha provocado que nuestra acción haya sido la de mejor comportamiento bursátil entre todos los valores de telefonía móvil europeos durante el año 2002.

En segundo lugar, porque la compañía ha demostrado su compromiso con la política de transparencia y confianza que inspira a todo el Grupo Telefónica. En unos tiempos donde estos principios adquieren una especial relevancia, Telefónica Móviles ha dado un ejemplo de diligencia y conservadurismo, pensando, sobre todo, en aquellos pequeños ahorradores con mayores dificultades para el acceso a la información.

Por último -y quizá más importante- porque esta decisión permite asegurar nuestra capacidad para mantenernos entre las compañías líderes del sector.

Tenemos los recursos, el balance y la flexibilidad financiera para afrontar el futuro con unas perspectivas más sólidas que la mayoría de nuestros competidores. No existen trabas, rémoras o aspectos por resolver que puedan limitar nuestra capacidad de crecimiento.

Las perspectivas, pues, son inmejorables, porque nos permitirán seguir invirtiendo en propuestas que refuercen nuestro liderazgo en los mercados de habla hispana y portuguesa. Aunque las oportunidades son muchas, me limitaré a exponerles brevemente las más destacadas:

En primer lugar, me gustaría señalar el enorme potencial para desarrollar nuevos servicios y productos que existe en nuestra organización.

Liderado por nuestra operación en España –que sigue siendo uno de los pilares de nuestra rentabilidad y crecimiento- se continúa trabajando con gran intensidad para, a través de la innovación, satisfacer las necesidades de los clientes, anticipándonos a los cambios que la “cultura del móvil” está provocando en todos los estratos y situaciones sociales.

Este compromiso de liderazgo tecnológico se muestra en hechos: tan sólo en España, habremos destinado en el período 2000-2003 más de 530 millones de euros a investigación y desarrollo. Unas inversiones que son la garantía de nuestro futuro.

El año 2002 supuso el nacimiento de los servicios de mensajería multimedia a través del móvil. Y este hecho tiene un alcance mayor de lo que podría imaginarse, ya que el móvil dio un paso decisivo para evolucionar desde un simple teléfono a un dispositivo multimedia de comunicaciones, información y ocio.

El año 2003, por su parte, supondrá la generalización de estos servicios. La introducción del color y mayores capacidades gráficas en un buen número de terminales –a precios asequibles- permitirá la utilización de menús más atractivos y fáciles de usar, tal como ya ha ocurrido en la reciente remodelación de e-moción, nuestro acceso móvil a Internet. Estas facilidades adicionales también permitirán que se generalicen nuevas aplicaciones de ocio, como los juegos on-line y las descargas de videoclips musicales o deportivos, donde podremos recibir los goles de nuestro equipo de fútbol favorito.

En el ámbito empresarial, se lanzarán iniciativas -como la Oficina Movistar- que aglutina facilidades como la gestión del correo electrónico, el acceso a los datos de empresa o la realización de videoconferencia, aspectos que mejorarán aún más la productividad y competitividad de estos clientes empresariales.

Hemos liderado el mercado español en todas y cada una de las transiciones que se han producido. Lo hemos hecho en el pasado y lo seguiremos haciendo en el futuro, tal como ocurrirá en el próximo lanzamiento de imode, el sistema de internet móvil más exitoso del mundo, que Telefónica Móviles ofrecerá en exclusiva a partir de Junio para el mercado español.

La consolidación de nuestra posición en Brasil es otro de los factores que me gustaría destacar. A través de Brasilcel -la sociedad conjunta con Portugal Telecom- ya poseemos más del 50% de ese mercado, siendo la única empresa de telefonía móvil brasileña que genera flujo de caja positivo. La reciente adquisición de TCO –Tele Centro Oeste- refuerza el indiscutible liderazgo de nuestra empresa en el mayor mercado de Sudamérica, triplicando el tamaño de nuestro más inmediato competidor. Al mismo tiempo, esta adquisición nos permite obtener presencia en prácticamente todo el país, siendo el operador de referencia en los principales mercados, como Sao Paulo, Río de Janeiro o la capital federal, Brasilia.

También es destacable, por último, la apuesta que estamos realizando en el mercado mexicano. La compra del 65% de la compañía Pegaso, y su posterior integración con nuestras operaciones ya existentes, nos permitirá acceder al inmenso potencial de este mercado de más de 100 millones de habitantes. La adquisición de Pegaso nos ha dado entrada en todas las regiones donde no estábamos presentes, siendo un claro ejemplo de ello su capital, México D.F., que cuenta con más de 20 millones de habitantes. La economía mexicana es una de las más estables de la región, como resultado del proceso de convergencia con Estados Unidos, su socio comercial tras el Acuerdo de Libre Comercio.

Telefónica Móviles México ya es el segundo operador de este mercado y se configura como la alternativa más solvente al operador histórico.

Por tanto, y en conclusión, dadas las oportunidades que acabo de enumerar, creemos que crecimiento sigue siendo la palabra que podría definir nuestro futuro:

- ?? Crecimiento a través del liderazgo en los principales mercados donde estamos presentes.
- ?? Crecimiento en nuevos servicios y aplicaciones.
- ?? Y Crecimiento en ingresos y resultados.

Las perspectivas que se abren ante nosotros, nos van a permitir iniciar una política de remuneración que también estará marcada por esta palabra: Crecimiento en los retornos para el accionista, por medio del reparto de dividendo. Una decisión que como Presidente, tengo la satisfacción de proponerles para su aprobación en esta Junta.

Una vez expuestos los principales argumentos en los que se basa nuestra confianza en el futuro de Telefónica Móviles, permítanme realizar un repaso a los resultados operacionales y financieros del ejercicio 2002.

En un entorno macroeconómico complejo, marcado por la grave crisis sufrida en Argentina y por las incertidumbres preelectorales –ya resueltas- en Brasil, los resultados operativos de la compañía pueden considerarse excelentes.

Unos resultados que, excluyendo el efecto de los saneamientos y provisiones de las operaciones UMTS en Europa, habrían crecido más del 46% en el conjunto del año, lo que muestra la fortaleza de nuestro negocio.

Telefónica Móviles superó los 41,4 millones de clientes gestionados al cierre de ejercicio, lo que supone un aumento anual del 39%. Al día de hoy, nuestra cifra de clientes está en torno a los 45 millones, de los que más de la mitad están en Latinoamérica, lo que da una idea de la diversificación de fuentes de ingresos de nuestro Grupo.

La compañía obtuvo unos ingresos por operaciones que superaron los 9.139 millones de euros, con un crecimiento interanual del 9%. Asumiendo tipos de cambio constantes, el crecimiento de los ingresos consolidados en el año 2002 se hubiese situado en un 19% respecto al año 2001.

El EBITDA acumulado creció un 12% hasta sumar 3.736 millones de euros, apoyado en el aumento de los ingresos. Es importante reseñar que el EBITDA hubiese crecido el 19% si no se hubieran producido variaciones en los tipos de cambio de las monedas latinoamericanas.

Por su parte, el margen de EBITDA consolidado se situó en un 41%, lo que coloca a Telefónica Móviles como una de las operadoras más eficientes del sector.

Los resultados del año reflejan unas pérdidas de 3.724 millones de euros, a consecuencia del saneamiento ligado a la decisión de paralizar las actividades en Alemania, Italia, Suiza y Austria, donde se obtuvieron -en el año 2000- licencias para operar la tecnología UMTS.

En este punto, creo importante comentarles que estos saneamientos y provisiones tienen un efecto contable negativo en las cuentas del año 2002, pero no suponen una salida de caja. Y que mejoran claramente las expectativas de cara al ejercicio 2003, ya que partimos de una base de activos muy saneada.

La deuda financiera neta se redujo en más de 2.000 millones de euros, lo que supone una reducción del 23%. Y el peso de los activos intangibles sobre la base total de activos se redujo del 50% a tan sólo el 26%, la más baja del sector.

La inversión, por su parte, alcanzó los 919 millones, lo que supone el 10% de los ingresos.

Así, el Flujo de Caja Consolidado en el conjunto del año 2002 ha superado los 1.805 millones de euros, con un incremento del 134% sobre el año anterior.

Con este aumento de la capacidad de generación de caja, el Consejo de Administración de Telefónica Móviles propone –como ya les adelanté- modificar la política de retribución a los accionistas, mediante el reparto de un dividendo de 17,5 céntimos de euro por acción.

Esta cifra permitirá compaginar la retribución al accionista, no sólo con el mantenimiento de una sólida estructura de balance, sino también con una senda de crecimiento en nuestras actividades.

Un buen ejemplo de la excelente evolución operativa de nuestras filiales es la progresión de Telefónica Móviles España.

El mercado español de telefonía móvil superó a finales de 2002 los 33 millones y medio de líneas, lo que representa una penetración que ya se aproxima al 80% de la población.

En este contexto, Telefónica Móviles España ha concluido el año con más de 18,4 millones de clientes, un 10% más que a finales de 2001. De esta forma, la compañía ha mantenido su posición de liderazgo en el mercado español, con una cuota superior al 55%.

Los ingresos por datos y contenidos representaron el 12% de los ingresos por cliente. En el conjunto del año 2002 se han cursado 8.400 millones de mensajes cortos -casi un millón de mensajes por hora- con un crecimiento del 35% sobre el año anterior.

Una de las palancas clave para consolidar la amplia base de clientes han sido los populares programas de puntos, que facilitan la modernización del parque de terminales y permiten a los clientes acceder a los nuevos servicios.

Pasando a nuestras operaciones en Marruecos, es destacable el crecimiento experimentado durante el año 2002. A finales de diciembre, Médi Telecom contaba con un parque superior a 1,6 millones de clientes, lo que supone un crecimiento del 44% y una cuota de mercado superior al 41%, continuando su tendencia ascendente.

Al otro lado del Atlántico, Telefónica Móviles está presente en ocho mercados de Latinoamérica, que ya aportan más de la mitad de los clientes gestionados por el Grupo.

Brasil es el mercado con mayor potencial de crecimiento en Sudamérica y tenemos la mejor posición competitiva para generar resultados crecientes.

Como ya les indiqué anteriormente, el hecho más significativo en este mercado ha sido la constitución de Brasilcel. Nuestra filial brasileña ha visto cómo su liderazgo se ha convertido en indiscutible después del acuerdo alcanzado en enero pasado para adquirir la operadora Tele Centro Oeste.

En poco días, Brasil va a ser testigo del lanzamiento de una marca unificada para todas las operadoras de nuestra filial, que será aplicada a todos los productos y servicios de las compañías que forman parte de Brasilcel.

Nuestro tamaño -13,7 millones de clientes gestionados- en conjunción con la nueva marca, nos permitirá tener la oferta más atractiva del mercado mientras obtenemos importantes reducciones de costes. Seguiremos liderando el desarrollo de nuevos productos y servicios, especialmente en los segmentos de datos e internet móvil, donde nuestra capacidad de transmisión es muy superior a la de los competidores.

Por otra parte, en México, Telefónica Móviles ha consolidado su posición de mercado con más de 2,4 millones de clientes y es inminente el lanzamiento de una batería de productos y servicios innovadores, basados en una marca única y en una nueva red GSM, que cubrirá a finales de este año las 50 principales ciudades del país.

Convencidos del potencial de crecimiento de este mercado, Telefónica Móviles está acometiendo un ambicioso plan de inversiones que permitirá ofrecer la mejor calidad de servicio y la más amplia oferta de productos y aplicaciones.

Continuando con el repaso de las operaciones en Latinoamérica, me gustaría hacerles mención de nuestra situación en Argentina, a pesar de que –como ustedes saben– su impacto en nuestros resultados es ahora limitado.

En el año 2002 el mercado argentino de telefonía móvil experimentó una contracción que se ha ido moderando en los últimos meses y ofrece, en la actualidad, las primeras muestras de un cambio de tendencia.

A fin de año teníamos 1,6 millones de clientes y, a pesar del menor volumen de ventas, la estricta política de contención de costes ha permitido registrar avances en los resultados operativos de la compañía.

Para finalizar la revisión del ejercicio 2002, baste destacar que, en un contexto de competencia creciente en el mercado peruano, hemos aumentado un 14% la cifra de clientes, situando nuestra cuota de mercado en el 55%, gracias al liderazgo en la oferta de productos y servicios y la ampliación de las capacidades de la red.///

Tras la revisión efectuada a los resultados y cerca ya de finalizar mi exposición, me gustaría hablarles del funcionamiento interno de la compañía y de su Gobierno Corporativo.

Telefónica Móviles, en línea con el Grupo Telefónica, siempre se ha caracterizado por el estricto cumplimiento de las normas de “Buen Gobierno Corporativo”, y ello tiene su reflejo en la relación de la compañía con sus accionistas, auditores, los mercados financieros y la sociedad en general.

De cara a profundizar en el cumplimiento de las recomendaciones referidas a las prácticas de Buen Gobierno, Telefónica Móviles ha aprobado un nuevo Reglamento Interno de Conducta. En este Reglamento se incluye la creación de un Comité de Cumplimiento Normativo, responsable de velar por el adecuado tratamiento de la información en la compañía.

Pero el compromiso de Telefónica Móviles con la sociedad no se limita al cumplimiento de las directrices sobre Buen Gobierno Corporativo. Tenemos como norma asegurar que nuestra actividad está de acuerdo con la legislación de protección del medio ambiente, en aspectos como el cumplimiento de las normas sobre emisiones radioeléctricas o la reducción del impacto visual de las estaciones base.

Como parte integrante de las sociedades donde operamos, Telefónica Móviles tiene como norma contribuir a proyectos de acción social y cultural, con objeto de mejorar la vida de las personas, especialmente de los colectivos más desfavorecidos.///

No podría cerrar mi intervención sin hacer una especial mención a todos los colaboradores de Telefónica Móviles. Un colectivo de mujeres y hombres que, con su ilusión, creatividad y dedicación, ha marcado una referencia mundial en términos de productividad y excelencia en la gestión. Nuestro equipo humano, en todos los países y compañías donde nos encontramos, es un

activo primordial, y su fidelidad y entusiasmo una herramienta imprescindible para el éxito de nuestra empresa.

Una de las experiencias más satisfactorias desde mi llegada a esta empresa ha sido constatar la calidad humana y profesional de este colectivo, superando las excelentes referencias que tenía con anterioridad. Este factor, que es aún más destacable en tiempos tan difíciles como ha resultado ser el año 2002, refuerza mi convencimiento de que nos encontramos ante una compañía superior, que indudablemente ha salido reforzada de las turbulencias que han afectado a todo el sector en los últimos tiempos.

Con este equipo, con las inmensas oportunidades que hemos sabido construir, y con la promesa de una ilusión y dedicación incansables por nuestra parte, me siento confiado para seguir solicitándoles su apoyo.///

Creemos en el futuro de la telefonía móvil porque todo lo que vemos a nuestro alrededor se está volviendo móvil y precisa comunicación. Y creemos que los líderes del sector –entre los que se encuentra Telefónica Móviles- capturarán la mayor parte del crecimiento y del valor.

Espero, por tanto, contar con su confianza como accionistas para llevar a cabo este apasionante proyecto.

Muchas gracias.