

NOTA PARA ANALISTAS E INVERSORES

En un entorno cada vez más globalizado, con competidores con fuerte presencia y diversificación multinacional, Telefónica Móviles consideró hace unos años que era necesaria la expansión europea, buscando un triple objetivo: i) ampliar su tamaño, en busca de economías de escala; ii) diversificar sus fuentes de ingresos y rentabilidad a medio y largo plazo, reforzando su perfil de crecimiento en Europa, área que lidera el desarrollo de la telefonía móvil; iii) mantener el liderazgo en España.

Los crecimientos explosivos del sector en los años precedentes y las elevadas estimaciones de demanda para los servicios de internet fijo y móvil realizadas por todos los consultores y analistas en 1999 y 2000, generaron en todo el sector una gran expectativa sobre la demanda de servicios 3G, tanto en volumen como en la rapidez de su adopción. Además, al negocio UMTS se le confirió una caracterización de mercado muy distinta a la del GSM, presentándose como una “tecnología de ruptura”, donde las bases comerciales y tecnológicas existentes no tenían tanto valor. En consecuencia, se pensaba que el poder de mercado de los operadores 2G establecidos no se transmitiría al nuevo mercado 3G, por lo que los nuevos operadores en cada uno de los países tendrían mayores posibilidades para construir una posición competitiva sostenible.

En este contexto, todos los operadores establecidos en cada país participaron en el proceso de adjudicación de licencias UMTS en sus mercados, ya que la obtención de licencias de una tecnología que complementará y después sustituirá al GSM era un paso obligado para seguir en el mercado. Por otro lado, se magnificó la importancia del “footprint” y los operadores con capacidad de expansión participaron en un proceso que se consideraba imprescindible para ser actor en un futuro escenario de consolidación, ya que, a los precios de mercado de aquel momento, la adquisición de licencias 3G en Europa resultaba más económica que la compra de operadores establecidos, como han puesto de manifiesto los saneamientos de los fondos de comercios generados por este tipo de adquisiciones realizados recientemente por algunos operadores. Asimismo, los importes pagados en el proceso de subasta de licencias UMTS en Reino Unido unos meses antes – del que Telefónica Móviles se retiró- fueron un referente para todos los operadores y pusieron de manifiesto el precio de mercado de estas licencias en aquellos momentos, contrastados por valoraciones independientes realizadas por consultores y bancos de inversión.

No obstante, desde entonces se han producido cambios significativos en el entorno, tanto desde el punto de vista de mercado y tecnología como de competencia, así como en relación a aspectos financieros y regulatorios, que han provocado que Telefónica Móviles revise las hipótesis de los planes de negocios de sus participadas en Alemania, Austria, Italia y Suiza y se replantee su estrategia en estos países en el corto y medio plazo.

Debe señalarse que, desde la adjudicación de las licencias UMTS en estos países, la Compañía ha desarrollado diferentes iniciativas dirigidas a mejorar los planes de empresa, como la firma de acuerdos de roaming y compartición de infraestructuras, la obtención de financiación de proveedores sin recurso, y otros acuerdos comerciales. Al mismo tiempo, se han estudiado y analizado en profundidad otras alternativas estratégicas, como movimientos de consolidación, que permitieran reforzar y mejorar la situación de las compañías participadas en estos países, sin que las diferentes alternativas consideradas viables ofrecieran retornos atractivos para nuestros accionistas.

Móviles

Telefónica Móviles ha realizado una gestión flexible y diligente de estas operaciones, adoptando las decisiones más adecuadas en cada momento en cada país, en función de las condiciones de cada mercado. Así, en Alemania, y teniendo en cuenta los acuerdos de roaming y compartición de infraestructuras alcanzados con otro operador alemán, Group 3G inició sus operaciones como Operador de Red Móvil Virtual (ORMV) de GSM/GPRS a finales de 2001. Mientras, en Italia, y teniendo en cuenta las condiciones particulares del país y la posición accionarial de IPSE 2000, a principios del año 2002 los accionistas decidieron posponer el lanzamiento de las operaciones comerciales y aplicar un modelo de negocio basado en las tecnologías y servicios UMTS, reestructurando la compañía. Y en Austria y Suiza, dónde todavía no se han materializado acuerdos comerciales relevantes, desde principios de año se han reducido sustancialmente las actividades.

Posteriormente, y una vez disponibles los datos operativos y económicos de dos trimestres de operaciones como ORMV de 2/2.5G en Alemania se ha comprobado que los resultados de Group 3G desde el lanzamiento del servicio hasta la fecha muestran desviaciones relevantes respecto a los objetivos establecidos, afectando sensiblemente a la rentabilidad prevista del negocio en un entorno de fuerte ralentización del mercado alemán, ya que se estima que el crecimiento del número de clientes de telefonía móvil en Alemania ha sido inferior al 1% en el primer semestre de 2002. En consecuencia, y tras contrastar la previsible evolución de estos parámetros con un informe independiente, se ha constatado que su continuidad no generaría valor para los accionistas de Group 3G - Telefónica Móviles y Sonera-, por lo que estos han decidido la paralización de las actividades comerciales en Alemania.

En los próximos meses Group 3G ajustará sus actividades y estructura operativa a la nueva situación, estando previsto que a finales del ejercicio se haya finalizado el proceso de adaptación y reestructuración de la compañía. Esta decisión está en línea con la adoptada por los accionistas de Ipse 2000 en Italia en enero de 2002. Asimismo, en Austria y Suiza se continuarán reduciendo las actividades que no se consideren imprescindibles. En los cuatro países se pospondrá cualquier actuación en UMTS hasta que se produzca una importante mejora de las condiciones tecnológicas y de mercado.

Recientemente se ha producido otra serie de cambios que han llevado a Telefónica Móviles a redefinir sus objetivos a corto y medio plazo en Europa, ante el retraso en la disponibilidad de la tecnología UMTS y la necesidad de revisar el modelo de negocio teniendo en cuenta la situación del mercado en Alemania, Austria, Italia y Suiza.

La publicación del último documento sobre la Tercera Generación por la Comisión Europea el pasado mes de junio, pone de manifiesto que, a corto plazo, parece poco probable que los órganos reguladores del sector en Europa flexibilicen de forma significativa las condiciones de las licencias UMTS ante los cambios que se han producido en el entorno. Por otro lado, el continuo retraso en la disponibilidad comercial de la tecnología UMTS, así como su incierta capacidad competitiva en sus fases iniciales respecto a las tecnologías ya existentes, restan atractivo a un despliegue rápido y masivo de redes 3G por parte de los operadores, que contrarán sus esfuerzos inversores en las principales ciudades de cada país. Como consecuencia, los acuerdos de compartición de infraestructuras pierden eficacia, al desaparecer la posibilidad de la compartición geográfica a corto plazo, ya que todos los operadores desplegarían sus redes 3G en las mismas áreas para cumplir las exigencias regulatorias y atender sus intereses comerciales, eliminándose así los posibles ahorros

Móviles

derivados de estos acuerdos y encareciéndose, por tanto, los recursos empleados por cada operador en el desarrollo de su red.

Las estimaciones de demanda de servicios 3G se han corregido fuertemente a la baja como consecuencia de la evolución de la demanda de los actuales servicios de datos - por la imposibilidad de coordinar la cadena de valor y por los conflictos entre fabricantes y desarrolladores de software y aplicaciones, que dificultan la adopción de productos interoperables- y de los continuos retrasos en la disponibilidad de una tecnología UMTS estable y competitiva. Por otro lado, ante el retraso en la disponibilidad del UMTS, los operadores establecidos tienen mayor capacidad para lograr una transición más suave hacia los servicios 3G, lo que dificulta las oportunidades de éxito de los nuevos entrantes. Asimismo, este retraso ha provocado que en el momento de la introducción del UMTS los mercados europeos estén muy próximos a la saturación, por lo que el mercado potencial de los nuevos entrantes se centra en clientes marginales de menor valor o aquellos que no han podido ser retenidos por los operadores establecidos. Al mismo tiempo, ha aumentado la incertidumbre sobre las expectativas de viabilidad de los nuevos entrantes en estos mercados, incluso en tecnologías más maduras como GSM, restando importancia al "footprint" y poniéndose de manifiesto la necesidad de obtener escala en cada mercado para alcanzar unas rentabilidades razonables.

Teniendo en cuenta todas estas circunstancias, Telefónica Móviles decidió solicitar a principios de julio la colaboración de expertos independientes, que han realizado una valoración de los planes de negocio de estas compañías. La contratación de expertos independientes está alineada con las recomendaciones realizadas por la SEC (Securities Exchange Commission).

Como resultado de las nuevas valoraciones obtenidas, Telefónica Móviles ha procedido a revisar el valor reflejado en su balance de los activos en Alemania, Austria, Italia y Suiza. En consecuencia, los resultados económico-financieros del primer semestre de 2002 reflejan la contabilización de provisiones extraordinarias netas por importe de 4.902 millones de euros, imputables a los saneamientos de activos en estos países y a la provisión de gastos de reestructuración en los mismos.

Las provisiones realizadas ponen de manifiesto el objetivo de la Compañía de garantizar una correcta valoración de sus inversiones en todo momento, manteniendo, por tanto, una alta calidad de balance.

En el caso de Telefónica Móviles España, debe señalarse que el peso de los activos de UMTS en su balance es muy reducido, y partiendo de una base de cerca de 18 millones de clientes, los plazos para la recuperabilidad de estas inversiones son mucho más cortos y distintos a los de las operaciones como nuevos entrantes en el resto de países europeos.

A pesar del retraso en su disponibilidad comercial, la tecnología UMTS sigue siendo válida, pero en un contexto de menos operadores por país, ya que el retraso en su introducción ha mermado significativamente las posibilidades de los operadores de menor tamaño y escala de recuperar las inversiones adicionales a realizar para el despliegue de las redes UMTS y comercializar terminales multimodo - con unos costes iniciales superiores a los de los terminales actuales-, poniendo de manifiesto la necesidad de los operadores de mantener una cuota de mercado mínima y suficiente

Móviles

que permita absorber la presión en los costes y rentabilizar las operaciones en un entorno de unos ARPU's menores a los que se estimaban hace dos años.

Debe señalarse la actitud de la Compañía al revisar la valoración de sus activos, ya que el importe de las provisiones por saneamiento de activos realizadas y el hecho de provisionar los gastos estimados de reestructuración de las operaciones en estos países ponen de manifiesto los criterios prudentes aplicados por la Compañía en la elaboración de sus estados financieros. Las compañías participadas en estos países orientarán todas sus actividades a lograr el mayor valor posible de las licencias.

No obstante, resulta significativo señalar que, si bien estas provisiones extraordinarias provocan que Telefónica Móviles S.A. registre pérdidas contables en el primer semestre de 2002 y en el conjunto del ejercicio 2002, estas provisiones no suponen una salida de caja.

En estas circunstancias, Telefónica Móviles considera que la mejor opción estratégica para la compañía es reducir su exposición financiera en estos mercados, maximizar la generación de flujos de caja del Grupo a corto plazo y mantener una sólida estructura financiera, limitando al máximo las operaciones que puedan suponer una merma de estos flujos a medio plazo.

En efecto, los flujos de caja del Grupo previstos para los próximos años, una vez descontados los gastos asociados a la reestructuración de las operaciones UMTS fuera de España, se verán incrementados significativamente por los mayores resultados operativos y la reducción de las inversiones del Grupo. Los mayores flujos de caja proporcionan a la Compañía flexibilidad para optimizar la estrategia con las condiciones del entorno, buscando el equilibrio entre los diferentes destinos posibles de la caja y el mantenimiento de una sólida estructura financiera. En consecuencia, la Compañía podrá destinar los recursos generados a reducir la deuda, analizar nuevas oportunidades de inversión atractivas- inexistentes por el momento – y a modificar la política de retribución del accionista anunciada por Telefónica Móviles en el momento de su salida a bolsa en 2000. En este sentido, el Consejo de Administración de Telefónica Móviles propondrá a la Junta General Ordinaria de Accionistas el establecimiento del dividendo a partir del próximo ejercicio.

La mayor generación de flujos de caja permitirá a la Compañía mantener una solidez y calidad de balance que seguirá siendo una ventaja competitiva dentro del sector. Estos aspectos serán claves en un futuro, cuando un posible cambio en las perspectivas de crecimiento del sector valore de nuevo el perfil de crecimiento de las compañías y puedan surgir nuevas oportunidades que resulten atractivas para los inversores de la Compañía. No obstante, Telefónica Móviles continuará apostando por sus operaciones de fuerte potencial de crecimiento, como ha quedado patente con los acuerdos desarrollados en México, un país de 100 millones de habitantes con una penetración del servicio en torno al 20% de la población.

MEMORANDUM TO FINANCIAL ANALYST AND INVESTORS

In a marketplace increasingly globalized, with highly diversified competitors with large multinational footprint, Telefónica Móviles contemplated a few years ago an European expansion for three primary reasons: i) increase size, searching for economies of scale, ii) diversify revenue and profits sources in the medium and long term, reinforcing its growth profile in Europe, which is the leader in the development of mobile telephony; and iii) maintain its leadership position in Spain.

The explosive growth of the telecom sector in prior years and the strong forecasted demand for fixed and mobile internet made by industry analysts and consultants in 1999 and 2000, resulted in great expectations for the demand for 3G services, both regarding volume and the rapid adoption of the technology. Furthermore, the UMTS business was viewed as having a market with characteristics clearly differentiated from GSM, being bestowed the title of “technological breakthrough”, therefore rendering the existing commercial and technological market positions as less valuable. As a result, it was believed that the market power of existing 2G operators would not be transferred to the new 3G market, enabling new entrants in each of these countries to carve out a sustainable competitive market position.

In this context, the established operators actively participated in the award process of the new UMTS licenses in their markets since the new technology will first complement and later replace GSM. It was a necessary step were they to continue in the market. At the same time, the importance of an international “footprint” was heightened and operators with the necessary financial resources actively participated in this indispensable process in order to play a role in the future consolidation arena, given that the market prices for acquiring 3G licenses at the time were more affordable than the purchase of established operators. This has become apparent as a number of operators have written down the goodwill generated in those acquisitions. Moreover, the prices paid for the UMTS licenses in the United Kingdom few months earlier, a process from which Telefónica Móviles withdrew, were a reference for all operators and set the market valuation of the licenses at that time, supported by fairness opinions from consultants and investment banks.

However, since then there have been significant changes in the marketplace, from a competitive, technological, financial and regulatory perspective which have caused Telefónica Móviles to reevaluate and update the assumptions of the business plans of its affiliates in Austria, Germany, Italy and Switzerland and to reconsider its overall short and medium term strategy in these countries.

It should be noted that, since the UMTS licenses were awarded in these countries, the Company has developed and implemented various initiatives directed at improving the business plans -including among others roaming and network sharing agreements, non-recourse vendor financing and various commercial agreements-. At the same time, other strategic alternatives have been analyzed in great detail, such as potential consolidation plays, that would have enabled the companies to improve and strengthen their positions. At the end, all the alternatives that were considered viable were not pursued since they did not offer our shareholders an attractive return.

Telefónica Móviles has managed these operations in a flexible and diligent manner, adopting the most appropriate decisions at any time in each country as a function of the prevailing conditions in each market. Along these lines, on the basis of the roaming and infrastructure sharing agreements with another German operator, Group 3G started operations as a GSM/GPRS mobile virtual network operator (MVNO) at the end of 2001. In Italy, taking into consideration the conditions of the market and the shareholder structure, at the beginning of 2002 the shareholders decided to postpone the launch of commercial operations and implement a UMTS model restructuring the company. Regarding Austria and Switzerland, no relevant commercial agreements have been signed yet and, since the beginning of the year their activities have been substantially reduced.

Subsequently, and once the actual operational and financial results for two quarters of commercial operations as a 2/2.5G MVNO in Germany have become available, we have realized that the results of Group 3G since the launch of commercial activity up to date showed significant divergences with regards to the original targets. Such deviations have materially impacted the expected profitability of the business in a context of a significant slowdown in the growth of the wireless market in Germany. The number of subscribers is forecasted to grow at a meager less than one percent in the first half of this year. As a consequence, and after an in depth assessment of the expected evolution of these parameters with an independent third party report, it has been concluded that continuing our current operations in Germany will not generate value for Group 3G's shareholders. Therefore, Telefónica Móviles and Sonera have decided to halt all commercial operations in Germany.

In the coming months, Group 3G will adjust its activities and operational structure to implement the decision taken by its shareholders and it is anticipated that this restructuring process will be completed before the end of the current year. This decision is in line with the decision made by the JPSE2000 shareholders in January of this year. At the same time, the non-essential activities in Austria and Switzerland will continue to be reduced. In these four countries, all decisions with regards to UMTS will be postponed until there is a significant improvement in the technological and market conditions.

In light of a series of changes that has taken place recently, Telefónica Móviles has decided to redefine its short and medium term objectives in Europe, as a result of the delay in the availability of commercially viable UMTS technology and the need to update the current business plans, taking into consideration the current market conditions in Austria, Germany, Italy and Switzerland.

With the publication at the end of June of the latest document by European Commission on 3G technology, it has become apparent that, in the short term, it is highly unlikely that there would be any significant changes relaxing the conditions regarding UMTS licenses from regulators across Europe in light of the evolving market conditions. On the other hand, the steady delay in commercially viable UMTS technology as well as the uncertain competitive capabilities of UMTS vis-a-vis the existing technologies, especially in the early phases, does not foster a rapid and large scale build out of 3G networks by the mobile operators. Against this background, operators will direct their efforts to a much more deliberate build out in the main metropolitan areas of each country. As a result, network sharing agreements lose efficiency, as area sharing will not be possible in the short term. Operators will build out their 3G networks in the same areas to comply with the license requirements and to fulfil their

commercial needs, therefore eliminating the significant cost savings derived from network sharing agreements and increasing the financial resources required by all operators to deploy their networks.

The estimates for the demand of 3G services have been revised downwards as result of the actual data services demand and the ongoing delay in the availability of a stable and competitive UMTS technology. The demand for data services has been hampered by the impossibility to coordinate the "value chain" and by the conflicts between suppliers and software and application developers -which have hindered the adoption of interoperable devices. On the other hand, the delay in the introduction of a commercially viable UMTS technology has allowed incumbent operators to make a much smoother "migration" to the new technology, thus hampering the successful introduction of new entrants. In addition, the delay has caused the major European markets to approach saturation, reducing the potential market for new entrants to capturing low value marginal clients or those clients that have not been retained by existing operators. At the same time, there has been an increased perception of the difficulty of success of new entrants, even using proven technologies such as GSM. The international "footprint" issue, so important a couple of years ago, is no longer a critical factor and is more important to have sufficient scale in a particular market to obtain reasonable returns.

Taking into account these circumstances, Telefónica Móviles decided at the beginning of July to engage the services of third party independent experts to evaluate the various business plans. The hiring of third parties to perform independent valuations is in line with the recent recommendations of the Securities and Exchange Commission ("SEC") of the United States.

As a result of the valuations of the independent experts, Telefónica Móviles has decided to write-down the carrying value on its balance sheet of its assets in Austria, Germany, Italy and Switzerland. As a consequence, Telefónica Móviles' 2002 first half results included net extraordinary provisions of 4,902 million Euros associated with the write-down of assets and the restructuring costs in these markets.

The recorded provisions reflect the Company's objective to ensure that the carrying values of its investments is always accurately reported. The Company, by recording write-downs of this size and by provisioning restructuring costs, shows once again the prudent accounting criteria applied to the preparation of financial statements. The companies in Austria, Germany, Italy and Switzerland will focus their activities on maximizing value for their UMTS licenses.

In the case of Telefónica Móviles de España, the weight of the UMTS assets on its balance sheet is not significant and, since it has a customer base of almost 18 million customers, the time to recover the value of those investments is significantly shorter and it differs substantially from the ones of start-up operations in other European countries.

Notwithstanding the delay of its commercial availability, the UMTS technology is still valid, but in a scenario of reduced number of players per country. The delay has substantially diminished the chances for lower scale operators to recover the additional investments needed to deploy the UMTS networks and offer multimode handsets - with costs initially higher than those of existing devices - emphasizing the need to maintain a minimum market share in order to absorb cost pressures and achieve required returns in an environment of lower ARPUs than the ones estimated two years ago.

Nevertheless, it is important to mention that, even if these extraordinary provisions cause Telefónica Móviles to record accounting losses in the first half of 2002 as well as for the full year 2002, the provisions for assets write-downs do not entail any form of cash outlay.

Under these circumstances, Telefónica Móviles believes that the best strategic alternative for the Company is to reduce its financial exposure to these markets and to maximize free cash flow generation in the short term to maintain a sound financial structure, thus strictly limiting those operations which could hamper the cash-flow generation objective in the medium term.

The free cash flows forecasted for the Group, in the future, once the restructuring costs associated with UMTS operations outside Spain have been paid, will increase significantly due to higher operating results and lower capital expenditures of the Group. The increase in free cash flow generation will provide the Company with the necessary flexibility to optimise its strategy according with existing market conditions at any time, seeking the equilibrium between employed capital among the different options and maintaining a solid financial structure. As a consequence the Company could direct resources to reduce debt, analyse new attractive investment opportunities, non-existing for the time being, and to redefine its shareholders return policy, announced at the time of its IPO in 2000. In this sense, Telefónica Móviles' Board of Directors will propose to the Annual General Shareholders' Meeting the distribution of dividend from next year.

The increase in free cash flow generation will allow the Company to maintain a sound and solid balance sheet that will continue to be a competitive advantage. These aspects will be critical in the future, when a change in the growth prospects for the sector will revalue the growth profiles of the companies and new growth opportunities could arise, which, in turn, could be attractive to our investors. Nevertheless, Telefónica Móviles will continue to reinforce and to support its operations in high growth regions as evident by the recent agreements in Mexico, a country with over 100 millions inhabitants and a wireless penetration of approximately 20%.