

09/10/03

El presidente de Telefónica expone ante cerca de 400 inversores y analistas los ejes principales de la estrategia de la Compañía a medio plazo

CÉSAR ALIERTA: “LA TRANSFORMACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO Y LA CERCANÍA AL CLIENTE IMPULSARÁN EL CRECIMIENTO Y LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE TELEFÓNICA”

- El Grupo enriquece su política comercial y orienta sus objetivos hacia el crecimiento de su cash flow libre y la retribución al accionista.
- Las claves del crecimiento pasan por liderar el mercado de Banda Ancha –que contará en España con 6 millones de conexiones en 2006-, por ampliar el negocio de la telefonía móvil y aprovechar el potencial de desarrollo en Latinoamérica.

Madrid, 9 de octubre de 2003.- El presidente de Telefónica, César Alierta, ha explicado hoy en la apertura de la III Conferencia de Inversores que la estrategia del Grupo para los próximos años pasa por la transformación de la Compañía hacia un enfoque más comercial, con una mayor orientación al cliente y basada en un modelo de negocio más eficiente y flexible. En línea con esta reorientación estratégica, Alierta ha señalado que en el año 2006 el 41% del personal de Telefónica de España y el 38% de los empleados en Latinoamérica se dedicarán a labores comerciales y de marketing. En este sentido, se ha estimado un incremento del personal comercial de Telefónica de España del 25% hasta el año 2007. Para alcanzar este objetivo, Telefónica trabaja en la innovación y en el desarrollo de prácticas comerciales con el fin de garantizar la calidad del producto y la satisfacción del cliente.

La III Conferencia de Inversores ha reunido en Madrid a cerca de 400 miembros de la comunidad financiera internacional. Alierta, junto con otros directivos, expondrá entre hoy y mañana los planes y la estrategia de la Compañía durante el periodo 2003-2006. En su ponencia inaugural, el presidente de Telefónica ha abogado por un modelo estructural más flexible, con una organización más enfocada a los negocios clave, que debe permitir la consecución de un Grupo más ligero en activos y costes.

El objetivo del énfasis comercial y de flexibilidad anunciado por César Alierta facilita el aumento de la generación de caja y la rentabilidad de las inversiones impulsando el crecimiento. En este sentido, los tres focos de crecimiento son la Banda Ancha, la telefonía móvil y la telefonía fija en Latinoamérica:

- Alierta ha explicado que la compañía continuará trabajando para liderar el mercado de Banda Ancha y, para España, ha estimado en 6 millones los accesos para el año 2006. La

Telefonica

compañía quiere ampliar su oferta de Banda Ancha, creando alternativas para todos y convirtiéndolo en un producto de consumo, generando soluciones fruto de la propia iniciativa o a través de acuerdos con terceros.

- El crecimiento de la **telefonía móvil** se trasladará desde el negocio de voz hacia el negocio de datos a medio plazo. Además, Alierta ha anticipado un significativo aumento de la base de clientes en Brasil y México.
- Por lo que respecta a la telefonía fija en **Latinoamérica**, Telefónica atenderá a "*su enorme mercado potencial*", en palabras de César Alierta, con un esfuerzo innovador en productos y segmentado en clientes con el objetivo de llegar a nuevas capas de la población.

Además, y con el fin de estimular este crecimiento (Banda Ancha, telefonía móvil y mercado latinoamericano), los equipos comerciales presentarán nuevos productos ajustados a los diferentes segmentos y canalizarán sus relaciones con los clientes a través de una atención más personalizada para cada uno de ellos. En este ámbito de actuación se inscribe también la diferenciación de soluciones de acuerdo con las necesidades de los clientes, ya sean individuos, hogares, pymes, grandes empresas y administraciones públicas.

Sólida posición financiera

César Alierta ha destacado ante los analistas la sólida posición financiera que ha alcanzado Telefónica en el último año y que le ha permitido diseñar "*la política de retribución al accionista más explícita y más a largo plazo de entre las grandes compañías del sector en Europa*". Según ha señalado en su ponencia, la fuerte generación de caja y la estabilidad de su calificación crediticia sitúan al Grupo Telefónica en una posición ventajosa con respecto al resto de las grandes compañías europeas de telecomunicaciones. Con ello y tras el saneamiento de activos realizado el pasado año y la fuerte posición de la Compañía en sus mercados clave, Telefónica dispone de la flexibilidad financiera y operativa suficiente para acometer nuevas oportunidades de crecimiento.

Telefónica, de acuerdo con César Alierta, ofrece a los inversores una combinación única de resultados a corto plazo, un favorable perfil de riesgo y un potencial de crecimiento a medio plazo.

Tras la presentación inaugural de César Alierta, la jornada de hoy se completa con las ponencias de Julio Linares, presidente de Telefónica de España, José M^a Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica Latinoamérica y Eduardo Caride, presidente de Telefónica Empresas. Mañana viernes, está prevista la intervención de Antonio Viana-Baptista, presidente de Telefónica Móviles y la de Santiago Fernández-Valbuena, director general de Finanzas del Grupo Telefónica. César Alierta cerrará la Conferencia.

Las presentaciones estarán disponibles en la página web de la Compañía:
<http://www.telefonica.com/jr>