

# Telefónica

---

## **Resultados Enero-Marzo 2000**

### Notas:

- Los resultados del primer trimestre de 1999 se presentan homogeneizados con la estructura y relaciones intergrupo vigentes durante el año 2000, que son diferentes a las del año 1999 debido a la reestructuración de la compañía por líneas de negocios.
- Los estados financieros incluidos en el informe resultan de la transformación de las partidas registradas en pesetas a euros, y las sumas parciales se realizan ya en esta moneda. Esto podría resultar en pequeñas diferencias en el redondeo de los decimales.

Telefónica ha presentado cuatro solicitudes de registro bajo forma de F-4 ante la SEC, una por cada oferta de canje que Telefónica realizará sobre las acciones que no posee en TdP, Telesp, Tele Sudeste y Telefónica de Argentina. Cada una de estas solicitudes es provisional y puede ser completada. Telefónica registrará ante la SEC una o más modificaciones a estas solicitudes de registro con el fin de completar la información contenida en las mismas, así como otros documentos de relevancia en relación con las ofertas de canje. **RECOMENDAMOS A LOS INVERSORES LA LECTURA DE LAS VERSIONES DEFINITIVAS DE LAS SOLICITUDES DE REGISTRO / FOLLETOS Y CUALQUIER OTRO DOCUMENTO DE RELEVANCIA QUE TELEFÓNICA HAYA REGISTRADO O PUEDA REGISTRAR ANTE LA SEC, DADO QUE CONTIENEN INFORMACIÓN IMPORTANTE.**

Los inversores podrán obtener copias de las solicitudes de registro y otros documentos en la "Public Reference Room" de la SEC que se encuentra en 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549, Teléfono 1-202-942.8090, Fax 1-202-628.9001, Correo electrónico: [publicinfo@sec.gov](mailto:publicinfo@sec.gov). Además, los documentos registrados por Telefónica ante la SEC (excluyendo anexos) pueden obtenerse sin coste alguno del Director de Relaciones con Inversores en Gran Vía 28, 28013 Madrid, España, Teléfono 34-91-584.0306. Una vez que las solicitudes de registro sean firmes, los inversores podrán también obtener dichas solicitudes sin coste alguno en la página web de Telefónica, <http://www.telefonica.com>. **LEA CON ATENCIÓN LAS VERSIONES DEFINITIVAS DE LAS SOLICITUDES DE REGISTRO / FOLLETOS ANTES DE TOMAR NINGUNA DECISIÓN RELATIVA A LAS OFERTAS DE CANJE.**

Esta comunicación no constituye una oferta de venta o una solicitud de petición de compra, ni se llevará a cabo una venta de valores en aquellas jurisdicción donde dicha oferta, solicitud o venta sea ilegal antes de su registro o autorización de acuerdo con la legislación del mercado de valores vigente en dicha jurisdicción.

## **INTRODUCCIÓN**

### **CAMBIOS EN EL PERÍMETRO Y CRITERIOS EN LA CONSOLIDACIÓN CONTABLE**

- De acuerdo a los principios de contabilidad aplicables en España, la compañía brasileña Celular CRT Participações, participada por el Grupo Telefónica en un 36,97% desde agosto de 1999, se ha consolidado por el método de integración global en el 2000. Durante el año 1999 esta compañía se consolidó por el método de puesta en equivalencia, con excepción del mes de diciembre de 1999 que se consolidó por integración global.

Por otro lado, en el año 2000 CRT Fixa se ha registrado en los estados financieros del Grupo Telefónica por el valor teórico contable correspondiente al mes de diciembre de 1999, dado el carácter transitorio de la participación en esta compañía.

- En virtud de los acuerdos firmados a principios del 2000 para la futura venta de Cablevisión, esta compañía se ha registrado en los estados financieros del Grupo Telefónica al valor teórico contable registrado en diciembre de 1999 (por el método de puesta en equivalencia en 1999).
- DTS Distribuidora de Televisión Digital, S.A., ha ampliado capital en el ejercicio 2000. Telefónica Media, S.A. filial 100% de Telefónica, S.A., ha acudido a dicha ampliación adquiriendo un menor número de títulos del que le correspondía, disminuyendo su participación en el capital social de DTS hasta el 48,63% (68,6% en diciembre de 1999 y 43,04% en marzo del mismo año). La compañía continúa consolidándose por el método de puesta en equivalencia.
- En el primer trimestre de 2000, Telefónica, S.A., en virtud de los acuerdos alcanzados con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A., ha vendido a éste el 3% del capital de Terra Networks, S.A.. Esta compañía, participada por el Grupo Telefónica en un 67,47% (100% en marzo de 1999), continúa consolidándose por el método de integración global.
- En el primer trimestre de 2000, el Grupo Terra ha adquirido un 5% adicional del capital de Terra Networks Guatemala, S.A. Con esta adquisición el Grupo Terra controla la totalidad del capital de la compañía, que sigue consolidándose por el método de integración global.

Asimismo, Terra Networks, S.A. ha participado al 50% en la constitución de Red Universal de Marketing y Booking On-Line, S.A. (RUMBO), que se ha integrado en los estados financieros del Grupo Telefónica por el método de integración global.

- En febrero del 2000, Telefónica, S.A. ha vendido el 6,1% del capital de Amper, S.A., manteniendo una participación en esta compañía del 6,1% (12,2% en marzo de 1999), que continúa consolidándose por el método de puesta en equivalencia.
- En el mes de enero del 2000, Telefónica Intercontinental, S.A., filial 100% de Telefónica, S.A., ha vendido el 4% de Médi Telecom (Marruecos), manteniendo una participación del 30,5% en el capital de esta compañía. Médi Telecom se ha incorporado en el ejercicio 2000 al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia (al coste en 1999).
- Telefónica Publicidad e Información, S.A., filial al 63% de Telefónica, S.A., ha adquirido el 24,44% adicional del capital de TMP Worldwide España, S.A. en el mes de enero del 2000. La compañía, en la actualidad controlada en su totalidad por TPI, continúa consolidándose por el método de integración global.

- A lo largo de 1999 Telefónica Internacional incrementó en un 5,03 % su participación en el capital de Telefónica del Perú hasta el 40,03% (36,44% en marzo de 1999). La compañía continúa consolidándose por el método de integración global.
- Durante el año 1999 Telefónica Internacional incrementó su participación en algunas de las compañías brasileñas. A finales de marzo del 2000 Telefónica Internacional posee un 19,3% de Telesp, S.A. (12,1% en marzo de 1999), un 17,6% de TeleSudeste Celular Participações, S.A. (15,9% en marzo de 1999) y un 9,0% de TeleLeste Celular Participações, S.A. (7,3% en 1999).
- Durante 1999 Telefónica Media elevó su participación en el capital de Antena 3 de Televisión hasta el 47,21% (40,49% en marzo de 1999). Esta compañía continúa consolidándose por el método de puesta en equivalencia.
- En 1999 Telefónica Media adquirió el 30% de Patagonik Film Group, S.A. Al cierre de marzo del 2000 esta compañía está registrada por su coste de adquisición.
- En el segundo semestre de 1999 Telefónica Media adquirió el 100% de la sociedad radiofónica Uniprex, S.A. y de Cadena Voz de Radiodifusión, S.A., consolidándose ambas compañías por el método de integración global.
- En la segunda mitad de 1999, Telefónica S.A. incrementó su participación en el capital de Portugal Telecom S.A. hasta el 3,75% (3,5% en marzo de 1999). Esta compañía continúa consolidándose por el método de puesta en equivalencia.
- En diciembre de 1999 Producciones Multitemáticas, filial de Telefónica Media, incrementó su participación en Lola Films, S.A., hasta aproximadamente el 70% del capital de esta compañía (33,3% en marzo de 1999). En el 2000, esta compañía se ha consolidado por el método de integración global (por puesta en equivalencia hasta noviembre de 1999).
- Telefónica Medios de Comunicación, S.A., filial de Telefónica Media, vendió en el mes de diciembre de 1999 el 20% del capital que poseía en Recoletos Compañía Editorial. Esta compañía se consolidaba hasta la fecha por el método de puesta en equivalencia.
- Telefónica Servicios Móviles S.A. adquirió en diciembre de 1999 el 10% restante del capital de Compañía Gestora del Servicio Mensatel, S.A., que continúa consolidándose por el método de integración global.
- En diciembre de 1999, Telesp adquirió el 72,6% del capital de CETERP, que se registró al coste en los estados financieros del Grupo Telefónica, pasando a consolidarse por el método de integración global a partir de la toma de posesión por Telesp de esta compañía (3 de enero de 2000).
- El 16 de diciembre de 1999 Infonet comenzó a cotizar en bolsa, reduciéndose la participación del Grupo Telefónica en esta compañía hasta el 14,35% en marzo de 2000 (18,74% en marzo de 1999). Hasta dicho momento esta compañía se contabilizaba al coste, empezando a consolidarse por el método de puesta en equivalencia a partir de su salida a bolsa.
- En junio de 1999 Telefónica Internacional ejercitó una opción de compra sobre el 19% de las acciones de TLD, incrementando su participación en esta compañía hasta el 98% del capital (79% en marzo de 1999). TLD continúa consolidándose por el método de integración global.
- En junio de 1999, Telefónica Media adquirió el 5% del grupo editorial Pearson. Esta compañía se consolida por el método de puesta en equivalencia.

- En junio de 1999 se cerró la Oferta Pública de Venta del 35% de las acciones de TPI-Páginas Amarillas en bolsa. Esta compañía continúa consolidándose por el método de integración global.
- En mayo de 1999 Telefónica Data S.A. adquirió el 50% de la sociedad Rey Moreno S.A. de Colombia, que se consolida por el método de puesta en equivalencia desde diciembre de 1999. Durante el mes de junio del mismo año, Telefónica Data S.A. adquirió el 50,93% de la sociedad Telecomunicaciones Ganaderas S.A. en Colombia, que también se consolida por puesta en equivalencia.
- En mayo de 1999 Telefónica vendió el 100% de su filial Temasa a Tyco Submarine Systems Ltd. Esta compañía se consolidaba hasta la fecha por el método de integración global.
- En marzo de 1999 Telefónica vendió la totalidad de las acciones que poseía, equivalentes al 25% de participación en Sofres Audiencia de Medios. Esta compañía se consolidaba hasta la fecha por el método de puesta en equivalencia.
- Hay que señalar la reclasificación que se ha realizado de los ingresos y gastos asociados al contrato de gerenciamiento de Telefónica Argentina, que a partir de 2000 se recogen en ingresos por operaciones y servicios exteriores, respectivamente. En 1999 estas partidas se recogían en otros ingresos/gastos de explotación. No obstante, en las cuentas que se presentan se han homogeneizado las cifras del año 1999, aplicando el mismo criterio en ambos ejercicios.
- A partir del segundo trimestre de 1999, en los estados financieros de Telefónica Móviles se procedió a reclasificar la variación de existencias desde “trabajos para el inmovilizado” a “aprovisionamientos”. Las cifras correspondientes al primer trimestre de 1999 se han recalculado para facilitar una comparación homogénea con las del ejercicio actual.

## TELEFÓNICA S.A. DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

### (OPERADORAS DE TISA POR PUESTA EN EQUIVALENCIA)

*Datos no auditados  
(Millones de euros)*

	<b>Enero-Marzo</b>		
	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>% Var.</b>
Ingresos por operaciones	3.577,6	3.171,3	12,8
EBITDA	1.477,2	1.665,8	(11,3)
Rdo. De explotación	556,5	647,3	(14,0)
Rdo. Antes de impuestos	496,8	323,0	53,8
Beneficio neto	346,0	257,9	34,2
Beneficio neto por acción	0,11€	0,08€	28,4
Nº acciones, millones <sup>(1)</sup>	3.276,8	3.136,1	4,5

<sup>(1)</sup> Acciones en circulación al final del periodo. Incremento por ampliaciones de capital gratuitas (1x50) de 62.722.527 y 63.976.998 y 13.966.207 nuevas acciones procedentes de bonos convertibles. El número de acciones recoge el split (3x1) producido el 23/07/99 y ha sido homogeneizado el número de acciones de marzo de 1999.

## **Resultados Telefónica, S.A.**

***Todos los comentarios de gestión incluidos en este informe hacen referencia a la evolución financiera de Telefónica S.A., considerando todas las operadoras participadas por Telefónica Internacional por el criterio de puesta en equivalencia.***

El Grupo Telefónica obtuvo un resultado neto de 346,0 millones de euros durante el primer trimestre del ejercicio 2000, lo que supone un 34,2% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Este crecimiento se ha obtenido gracias al buen comportamiento que ha registrado Telefónica Móviles en España, cuyo beneficio neto ha experimentado un incremento superior al 43%, así como a la mayor aportación a los resultados del Grupo de las filiales latinoamericanas, lo que ha permitido compensar parcialmente el efecto negativo de las reducciones de tarifas en telefonía fija en España que se produjeron en el ejercicio 1999 y primer trimestre de 2000 y de los resultados de Terra, como consecuencia del agresivo plan de expansión que está llevando a cabo y del lanzamiento de acceso gratis a Internet en diferentes países de la región latinoamericana.

Asimismo, los resultados de este primer trimestre se han visto influenciados por una serie de efectos extraordinarios, principalmente las plusvalías realizadas por la venta del 3% de Terra, compensadas en parte por provisiones extraordinarias destinadas en su mayoría a la actualización de obligaciones con el personal de Telefónica de España y al saneamiento de inversiones, en línea con los criterios de prudencia aplicados en otros trimestres.

En el caso de que estas circunstancias extraordinarias no se hubiesen producido, el crecimiento del beneficio neto del Grupo habría sido del 18,58%.

El EBITDA del Grupo presenta una caída del 11,3% comparado con el primer trimestre del ejercicio anterior, a pesar del significativo incremento de los ingresos consolidados (+12,8%), debido fundamentalmente a:

- El efecto de las reducciones de tarifas de 1999 y primer trimestre de 2000 en Telefónica de España, que han atenuado el ritmo de crecimiento de los ingresos del Grupo Telefónica de España (+1,5%), a pesar del favorable comportamiento del tráfico. Por otro lado, la competencia creciente continua provocando una intensificación de los esfuerzos comerciales, que se ha traducido en un incremento de los gastos operativos de un 15,9%, lo que ha situado el EBITDA del Grupo Telefónica de España con una caída del 13,3% respecto al primer trimestre del ejercicio 1999.
- La contribución más negativa de Terra respecto a trimestres anteriores como consecuencia del esfuerzo comercial mencionado que, a pesar de haberse traducido en unos buenos resultados operativos (+1,9 millones de nuevos clientes respecto a marzo de 1999) y en mayores niveles de ingresos (35,7 millones de euros frente a 2,2 millones en el primer trimestre de 1999), ha impactado el EBITDA de esta compañía considerablemente, situándolo en 60,9 millones de euros negativos.
- La positiva evolución de los ingresos de Telefónica Móviles (+36,9%), que se ha traducido en un incremento del EBITDA del 39,7% respecto al primer trimestre de 1999. Es especialmente destacable el crecimiento de esta compañía que, a pesar de que sigue incrementando su base de clientes a un ritmo muy rápido, situándose, una vez más, entre las compañías de más crecimiento del ámbito europeo (1.207.803 altas netas en este trimestre), obtiene una mejora de la rentabilidad derivado de las economías de escala, situándose el margen de EBITDA en el 36,4% de los ingresos (35,6% en el mismo periodo del ejercicio anterior).
- El buen comportamiento de los ingresos de otras áreas de negocio del Grupo, como Telefónica Data y Atento, que presentan crecimientos interanuales del 27,9% y 221,9%, respectivamente.

## **HECHOS SIGNIFICATIVOS:**

- El 18 de abril, TPI y Lycos España alcanzaron un acuerdo de colaboración que facilita el acceso de los usuarios de Lycos a los servicios y soluciones de Páginas Amarillas y Páginas Blancas de TPI. Este acuerdo incluye la posibilidad de añadir nuevos servicios y soluciones de TPI a esta oferta.
- El 14 de abril, Terra Networks Brasil presentó su nuevo portal WAP, en colaboración con las filiales celulares brasileñas, que tendrá contenidos específicos accesibles desde el teléfono móvil, como información sobre ocio, cultura, entretenimiento, economía, deportes, cotizaciones en bolsa y últimas noticias.
- El 7 de abril se celebró la Junta General de Accionistas de Telefónica, S.A., aprobándose todos los puntos del orden día, que incluían, entre otros, la aprobación de las cuentas de la compañía correspondientes al ejercicio 1999, los diversos planes de retribución para directivos y para el conjunto de la plantilla de las empresas del Grupo Telefónica referenciados al valor de cotización de la acción, dos ampliaciones de capital de 1x50 acciones con cargo a reservas de libre disposición y una para llevar a cabo la compra de la Endemol.
- El 26 de marzo, Terra y TelePizza alcanzaron un acuerdo de intenciones para desarrollar una plataforma de comercio electrónico que permita la entrega en una hora de productos tales como vídeos, libros, CDs, tarjetas prepagadas, productos de entretenimiento, etc. Según este acuerdo, ambas compañías crearán una sociedad conjunta al 50% para desarrollar una tienda virtual. Además, el acuerdo incluye la entrada de Atento en el accionariado de TelePizza, con un 4,89% del capital social; desarrollando Atento servicios de call-center, telemarketing y atención telefónica para la nueva empresa conjunta.

La alianza combina la capacidad de distribución de TelePizza con las amplias audiencias que Terra tiene en Internet. Los clientes de este nuevo servicio de Terra y TelePizza podrán acceder a la compra de estos productos mediante un servicio multicanal, tanto a través de Internet como de un servicio telefónico.

- El 17 de marzo del 2000, Telefónica S.A. y Endemol Entertainment Holding N.V. anunciaron la consecución de un acuerdo por el que Telefónica hará una oferta pública de compra por el 100% de Endemol, la mayor productora independiente de televisión de Europa. La capacidad creativa de Endemol y su catálogo de formatos de alta calidad proporcionarán nuevos contenidos para todos los canales de distribución de Telefónica: Telefónica Media, Terra Networks, Telefónica Móviles y futuras iniciativas de banda ancha.
- El 1 de marzo, las acciones de Telefónica S.A. iniciaron su cotización en la Bolsa de Valores de Lima, como paso previo a la Oferta Pública de Intercambio de acciones de Telefónica del Perú por títulos de Telefónica, S.A., que esta última ha anunciado.

# TELEFÓNICA S.A.

## TAMAÑO DEL MERCADO

Miles	Marzo		% Var. 00/99	Ponderadas (*)		% Var. 00/99
	2000	1999		Marzo 2000	Marzo 1999	
<b>Líneas en servicio</b>	<b>39.510,4</b>	<b>36.022,2</b>	<b>9,7</b>	<b>24.194,7</b>	<b>22.011,2</b>	<b>9,9</b>
En España	19.510,6	18.441,4	5,8	19.510,6	18.441,4	5,8
En otros países <sup>(1)</sup>	19.999,8	17.580,7	13,8	4.684,1	3.569,7	31,2
<b>Clientes celulares</b>	<b>21.824,0</b>	<b>12.001,3</b>	<b>81,8</b>	<b>12.634,7</b>	<b>6.821,4</b>	<b>85,2</b>
En España	10.260,2	5.716,8	79,5	10.260,2	5.716,8	79,5
En otros países	11.563,8	6.284,5	84,0	2.374,5	1.104,6	115,0
<b>Clientes TV de pago</b>	<b>1.102,3</b>	<b>872,2</b>	<b>26,4</b>	<b>495,0</b>	<b>352,1</b>	<b>40,6</b>
En España	502,4	286,6	75,3	245,4	123,2	99,1
En otros países <sup>(2)</sup>	599,9	585,6	2,4	249,6	228,9	9,1
<b>TOTAL</b>	<b>62.436,6</b>	<b>48.895,6</b>	<b>27,7</b>	<b>37.324,4</b>	<b>29.184,6</b>	<b>27,9</b>

(\*) Ponderadas por la participación económica en cada una de las compañías.

(1) Las cifras de 1999 y 2000 no incluyen las líneas de CRT, dado el carácter transitorio de la participación en dicha compañía.

(2) Las cifras de 1999 y 2000 no incluyen los clientes de Cablevisión, dado el carácter transitorio de la participación en dicha compañía.

## TELEFÓNICA S.A. RESULTADOS POR COMPAÑÍAS (\*)

Datos no auditados Millones de Euros	Ingresos			EBITDA		
	Enero-Marzo			Enero-Marzo		
	2000	1999	% Var.	2000	1999	% Var.
G. Telefónica de España	2.504,2	2.468,3	1,5	1.169,0	1.348,9	(13,3)
G. Telefónica Servicios Móviles	1.067,1	779,5	36,9	388,1	277,7	39,7
G. Telefónica Data	154,7	121,0	27,9	26,0	20,0	30,0
G. Terra Networks	35,7	2,2	n.s.	(60,9)	(1,6)	n.s.
Otras filiales	458,4	354,4	29,3	(30,0)	20,0	c.s.
Eliminaciones	(642,6)	(554,1)	16,0	(15,1)	0,7	c.s.
<b>GRUPO</b>	<b>3.577,6</b>	<b>3.171,3</b>	<b>12,8</b>	<b>1.477,2</b>	<b>1.665,8</b>	<b>(11,3)</b>

(\*) Las operadoras participadas por TISA se integran por puesta en equivalencia.

## ANÁLISIS DE RESULTADOS POR COMPAÑÍAS

### GRUPO TELEFÓNICA DE ESPAÑA

Telefónica de España, como línea de actividad para la explotación del negocio de la telefonía fija en España, afronta el año 2000 en un entorno que se caracteriza por un mercado totalmente liberalizado, con una creciente competencia y políticas comerciales agresivas por parte de los competidores.

Al finalizar el año pasado la Compañía competía con operadores globales plenamente implantados, numerosos operadores de cable y de nicho y dos operadores móviles que empezaron a ofrecer servicios de telefonía fija a través de las licencias B1. A esto hay que añadir las nuevas licencias de Acceso Radioeléctrico de Banda Ancha otorgadas en el mes de marzo de

2000 y que se prevé que puedan ofrecer acceso directo al bucle de cliente a partir del último cuatrimestre del año.

A pesar de este aumento de la competencia y de las reducciones de precios, especialmente intensificadas a partir de último trimestre del año pasado (reducciones en el período julio 1999-enero 2000 del 11,9% en llamadas locales, del 10,6% en llamadas provinciales, del 26,3% en llamadas interprovinciales, del 12,5% en llamadas internacionales y del 16,9% en llamadas fijo-móvil), los ingresos por operaciones del Grupo Telefónica de España del primer trimestre de 2000 reflejan un buen comportamiento y ascienden a 2.504,2 millones de euros con un crecimiento interanual del 1,5%. Los correspondientes a la matriz disminuyen sólo un 2,3%, gracias a que la apertura del mercado ha impulsado fuertemente el crecimiento del mercado total y ha favorecido de manera importante los ingresos por consumo de Telefónica de España, a pesar de la pérdida de cuota de mercado y de las importantes disminuciones de precios.

Esta evolución de los ingresos se debe principalmente a la fuerte expansión de la RDSI y de los Servicios Mayoristas (servicios a otras operadoras), cuyos ritmos de crecimiento absorben en gran medida los impactos de la caída de tarifas/precios, de la pérdida de cuota de mercado y de la intensificación del volumen de descuentos. La expansión de los nuevos servicios, considerando el acceso a Internet, RDSI, Banda Ancha, Centrex, Red Inteligente y RPV, que crecen un 48% y representan más del 15% del total de los ingresos, refleja la política de sustitución de los servicios tradicionales por servicios emergentes, asegurando un buen posicionamiento futuro.

El consumo telefónico, en términos de minutos por línea y día, se sitúa en 15,6 y crece casi un 23% respecto al primer trimestre del año anterior, ascendiendo el total del consumo a 24.441 millones de minutos (+27,1% en términos interanuales). Esta favorable evolución del consumo se debe tanto al crecimiento del tráfico de entrada (68,9%) como al de salida de la red, y en el que destaca el incremento superior al 30% del tráfico internacional, impulsado por el Plan Europa 15 (15 minutos al día en llamadas a países de la Unión Europea, en horario valle, por 9€ al mes). El tráfico provincial, por su parte, crece el 6% y el interprovincial un 2,2%, destacando especialmente los ritmos de crecimiento del tráfico con destino Internet, que crece un 130% al mes de marzo, y el de Fijo-Móvil (+44,4%).

A esta positiva evolución del consumo contribuye de forma destacada el notable éxito comercial de los planes de descuento y la incorporación de las tarifas planas (Bononet, Europa 15, País 30 y Novacom Multiplan), que permiten hacer más competitiva la oferta de Telefónica. En este sentido, hay que señalar que el número de suscriptores del Plan Europa 15 es al final del trimestre de 203.098 y que el Plan País 30 (30 minutos al día en llamadas interprovinciales, en horario valle, por 9€ al mes), cuyo lanzamiento tuvo lugar a mediados del mes de marzo, tenía 80.000 suscriptores a final de mes, habiendo alcanzado a mitad del mes de abril más de 250.000.

Como consecuencia de la firme apuesta por los servicios de mayor Ancho de Banda, se ha intensificado la instalación de tecnologías directamente relacionadas con el desarrollo de ADSL, de acuerdo con un plan acelerado para impulsar la penetración de Internet en el mercado español. Resultado de este esfuerzo, la disponibilidad de accesos de líneas ADSL alcanza al mes de marzo 5,9 millones. La RDSI crece un 103,4% en accesos básicos, cuya planta en servicio se sitúa en 427.832 y en accesos primarios crece un 59,4%, alcanzando los 10.129 en servicio.

Los gastos por operaciones del Grupo Telefónica de España se elevan a 1.402,7 millones de euros y crecen un 15,9% sobre el año anterior debido, sobre todo, a la evolución que presentan los gastos de interconexión y otros también asociados a la obtención de ingresos. Los gastos por operaciones antes de interconexión de Telefónica de España, con 878,8 millones de euros al mes de marzo, disminuyen un 0,6% con relación al año anterior, gracias al esfuerzo realizado en los gastos de personal y en la continua política de reducción de otros gastos no directamente relacionados con los ingresos.

Los gastos de Interconexión de Telefónica de España crecen un 34,5% por la evolución de la Interconexión fijo-móvil, que supone un 93,6% del total de esta partida, y que está en línea con la

fuerte expansión que ha registrado el mercado español de la telefonía móvil, contrarrestado parcialmente por las reducciones de precios de julio del año pasado y enero del año 2000.

Los gastos de personal disminuyen un 4,3% respecto a 1999, en línea con el menor número de bajas esperadas en el 2000 respecto a 1999, y por la incorporación en el trimestre de 1.255 empleados, la mayoría en el área comercial. La plantilla al final del trimestre se sitúa en Telefónica de España en 46.990 empleados, un 9,3% menos que el año anterior, permitiendo situar a Telefónica de España en un nivel de eficiencia de 415,2 líneas por empleado.

Respecto a los trabajos, suministros y servicios exteriores de Telefónica de España, hay que destacar que al mes de marzo crecen un 8,4% debido, por un lado, a la evolución de los gastos comerciales en general y a los de publicidad en particular, dado el mayor esfuerzo de posicionamiento de imagen y promocional realizado para contrarrestar la competencia y por otro, y con menor importancia relativa, a la externalización de actividades.

Como consecuencia de la evolución de los ingresos y gastos, el EBITDA del Grupo Telefónica de España se sitúa en 1.169,0 millones de euros y presenta una disminución del 13,3% que, compensado por la caída que se produce en las amortizaciones como consecuencia del saneamiento extraordinario que se produjo en marzo de 1999, hace que el resultado de explotación del Grupo Telefónica de España se sitúe en 429,7 millones de euros y disminuya el 7,3% sobre el obtenido en el primer trimestre de 1999.

El resultado neto del Grupo Telefónica de España asciende a 142,5 millones de euros, un 33,4% más que en el mismo periodo del año anterior.

## **GRUPO TELEFÓNICA MÓVILES**

El mercado español ha registrado durante el primer trimestre del 2000 un crecimiento extraordinario, alcanzando el 43,8% de penetración y situándose muy próximo a la media europea. El crecimiento de la penetración en España, tanto en términos trimestrales (6,3 p.p.) como interanuales (22,7 p.p.), es uno de los mayores de Europa, manteniéndose en marzo el liderazgo en incremento interanual del parque (107%).

En este contexto, la ganancia neta de Telefónica Móviles durante el primer trimestre del año ha ascendido a 1.207.803 clientes, alcanzando 10.260.150 conexiones, lo que ha supuesto que sea:

- El sexto operador europeo (y noveno del mundo) que supera los 10 millones de clientes.
- El operador europeo con mayor crecimiento interanual en puntos porcentuales de penetración (11,36 p.p.).
- El 2º operador europeo que más crece en número absoluto de clientes durante el primer trimestre del 2000.

Del número total de clientes, 9.654.726 corresponden al servicio GSM dual MoviStar, que todavía ha mantenido durante el trimestre una cuota de ganancia neta estimada del 50% en el mercado digital, aunque ha capturado en torno al 56% del incremento de tráfico generado durante este mismo periodo.

Basándonos en los datos facilitados por los competidores, el diferencial de clientes de Telefónica Móviles con respecto a su inmediato seguidor se sitúa en 4,6 millones, lo que supone aumentar en un 49,2% el diferencial existente en marzo de 1999. Por otra parte, merece la pena destacar que la cuota estimada de tráfico es superior al 63%, en torno a 5 p.p. más que la cuota de usuarios, lo que indica un mayor porcentaje de clientes efectivos y/o una cuota superior en los clientes de mayor valor.

Como viene siendo habitual, las diferentes modalidades de tarjeta prepago englobadas en la familia MoviStar Activa, han sido el motor del crecimiento, aportando cerca del 80% del incremento neto del parque digital. No obstante, el lanzamiento del nuevo concepto MoviStar Plus - que comprende una serie de iniciativas encaminadas a incrementar y fidelizar el segmento de clientes dispuestos a asumir un compromiso con Telefónica Móviles- ha supuesto duplicar la ganancia neta de clientes de contrato respecto al primer trimestre del año anterior.

En lo que se refiere al tráfico, el volumen de minutos gestionados por las redes de Telefónica Móviles ha ascendido a 4.579 millones de minutos, un 81,5% más que el año anterior. Es de destacar el extraordinario dinamismo de los Servicios de Datos y especialmente del Servicio de Mensajes Cortos que, con un volumen global superior a los 400 millones de mensajes en el primer trimestre (539 millones en todo el año 1999), supone un crecimiento del 700% en términos interanuales. Por otro lado, se encuentran en fase comercial los accesos WAP, una vez normalizado el suministro de terminales, siendo ya más de 25 las instituciones que proporcionan sus servicios y aplicaciones a través de MoviStar WAP.

Al cierre del trimestre, los ingresos por operaciones alcanzan los 1.067,1 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 36,9% respecto a marzo del año anterior.

A pesar de haber obtenido una ganancia neta superior a 1,2 millones de clientes (cifra cercana al récord histórico obtenido en el cuarto trimestre de 1999) y ser uno de los operadores de mayor crecimiento en Europa, el estricto control de gastos y la contención en los costes de captación - con una reducción del SAC del 15% en términos interanuales- han permitido obtener un EBITDA de 388,1 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 39,7% respecto al mismo trimestre de 1999.

Por su parte, y a pesar de los conservadores criterios de provisiones habitualmente aplicados, el beneficio neto del trimestre asciende a 147,2 millones de euros, superior en un 43,7% al del año anterior.

Para obtener unos índices de calidad incluso superiores a los del año anterior -a pesar del fuerte crecimiento en clientes (79,5%) y tráfico (81,5%) antes mencionados- se han realizado inversiones por importe de 181 millones de euros.

Dentro de la filosofía de ofrecer a nuestros clientes la gama más amplia y avanzada de servicios y facilidades, cabe destacar que se han superado los 200 acuerdos operativos de "roaming", que cubren más de 100 países. A estos acuerdos, habría que añadir otros 31 ya firmados, que entrarán en servicio progresivamente, y 14 convenios con operadores que no utilizan nuestro estándar tecnológico, pero que nos permiten ofrecer el servicio en países donde no existe cobertura GSM (a través de los servicios "MoviStar Global" y "MoviStar Américas").

Por último, cabe destacar la obtención - con la mayor puntuación entre todas las candidaturas presentadas- de una de las cuatro licencias UMTS concedidas en España, a la vez que se ha obtenido una de las dos licencias TETRA (telefonía en grupo cerrado de usuarios digital) otorgadas en concurso público. El precio de la licencia UMTS asciende a 131 millones de euros, cuyo desembolso se hará efectivo en el mes de abril.

## **GRUPO TELEFÓNICA INTERNACIONAL**

A finales del primer trimestre del 2000, Telefónica Internacional gestionaba 17,4 millones de líneas en servicio (20,0 millones en total), con un incremento interanual del 16,4%. Este crecimiento está basado en la fuerte expansión de la planta en servicio de Telesp (+27,9%), que supera la cifra de 8,7 millones de líneas en servicio, situándose la lista de espera a finales de marzo, una vez depurada, en 3,8 millones de solicitudes, mostrando el enorme potencial del Estado de Sao Paulo. Asimismo, Telefónica del Perú registra un crecimiento en el número de líneas en servicio del

5,7%, impulsado por la implantación del “teléfono popular” (+99% respecto a marzo de 1999), que ya supone el 15% del total de líneas (8% en marzo de 1999).

Respecto al número de clientes celulares de Telefónica Internacional, al cierre del primer trimestre del año, este alcanzaba la cifra de 11,5 millones (+83,4% en términos interanuales), de los que más de 7,0 millones son gestionados directamente por Telefónica Internacional (+94,4% respecto a marzo de 1999). Las significativas tasas de crecimiento de las bases de clientes de todas las compañías están impulsadas por la gran aceptación de las tarjetas prepago, que en todos los casos han elevado su peso sobre los parques totales de clientes considerablemente, permitiendo una reducción de los costes unitarios de adquisición de nuevos clientes y de los niveles de morosidad. Destacan los crecimientos de TCP en Argentina (+113,4% interanual) y de Tele Sudeste Celular y Tele Leste Celular (+115,2% y +101,0% frente a marzo de 1999, respectivamente). Por otro lado, en los últimos doce meses Telefónica El Salvador ha más que cuadruplicado su cifra de clientes, manteniendo una cuota de mercado superior al 30%, y Telefónica Guatemala, que comenzó sus operaciones en octubre de 1999, ha conseguido cerca de 78.000 clientes, con una cuota de mercado del 19%.

La contribución de los resultados de las participadas latinoamericanas a los resultados de Telefónica Internacional asciende a 92,7 millones de euros, con un crecimiento interanual del 153,1%, mostrando un cambio de tendencia respecto a 1999, reflejo de la recuperación económica en la región y de la apreciación de las monedas locales respecto al dólar.

- El resultado neto de Telefónica CTC Chile, en términos nominales, asciende a 21,2 millones de euros, con un significativo crecimiento respecto al primer trimestre de 1999 (+110%), que viene explicado por los siguientes factores:
  - Caída del margen EBITDA en términos absolutos, como resultado del efecto en ingresos del nuevo decreto tarifario aprobado en agosto de 1999 y de los menores ingresos por llamadas de larga distancia, que no han compensado la favorable evolución de los ingresos de la telefonía celular y el moderado crecimiento de los gastos operativos. No obstante, la política de contención de costes aplicada por la Compañía y la mejora de los niveles de morosidad se ha traducido en una recuperación del margen EBITDA como porcentaje de las ventas, que se ha situado en el 44%, alcanzando valores próximos a la situación previa a la aprobación del decreto tarifario.
  - Menores resultados no operativos negativos, derivados de la apreciación del peso respecto al dólar, que ha supuesto una corrección monetaria positiva frente a importes negativos en 1999 y que ha permitido compensar los mayores gastos financieros.
- En el primer trimestre del 2000, el beneficio neto de Telefónica de Argentina en euros (108,0 millones) registra una caída del 12%, derivada principalmente de los mayores gastos no operativos:
  - El EBITDA se mantiene prácticamente estable respecto a 1999, como resultado de la combinación de mayores ingresos - fundamentalmente por el importante incremento del número de clientes celulares y de Internet - y gastos - derivado del aumento de los gastos comerciales en telefonía celular por el elevado número de altas netas y de los gastos de publicidad y otros servicios exteriores, dirigidos al lanzamiento de nuevos servicios y a la fidelización de los clientes ante la apertura del mercado a la competencia, y que han contrarrestado la caída de los gastos de personal y la significativa reducción de la morosidad.
  - Los gastos financieros netos crecen en términos interanuales, como consecuencia del mayor endeudamiento tras la adquisición de licencias PCS en junio de 1999.
  - Los gastos extraordinarios muestran un incremento significativo principalmente como resultado de las indemnizaciones por despido.
- El beneficio neto de Telefónica del Perú, en euros y términos nominales, se duplica respecto a marzo de 1999, alcanzando la cifra de 56,1 millones de euros. Este crecimiento está

fundamentado por un lado, en la buena evolución de los resultados operativos, gracias a los mayores ingresos, especialmente en telefonía móvil, telefonía local y telefonía pública, y a los menores gastos de personal. Por otro lado, el cambio de signo de la corrección monetaria respecto al primer trimestre de 1999 también ha incidido positivamente en crecimiento del beneficio neto. Un trimestre más hay que señalar los logros alcanzados en el control de la morosidad, que se han traducido en una reducción de las provisiones para incobrables como porcentaje de los ingresos.

- Las compañías brasileñas, en conjunto, aportan 24,3 millones de euros a los resultados de Telefónica Internacional (-4,8 millones en marzo de 1999), una vez superados los efectos de la devaluación del real y su traducción en corrección monetaria negativa, y de la nueva política de amortizaciones adoptada a principios de 1999.
  - En el caso de Telesp, el continuo crecimiento de la planta en servicio y del tráfico ha resultado en un incremento de las ventas y del EBITDA de dos dígitos, alcanzando un beneficio neto de 90,8 millones de euros (+37%). Asimismo, el esfuerzo realizado por la Compañía para aumentar la productividad ha permitido situar a la compañía a la cabeza de las compañías más eficientes del mundo, con un ratio de 611 líneas por empleado.
  - Respecto a las compañías celulares, en el primer trimestre del año se observa una clara mejora de la rentabilidad de los negocios, resultado de la fuerte expansión de las bases de clientes en los últimos 18 meses, que ha permitido obtener significativas economías de escalas, con la consiguiente recuperación de los márgenes de EBITDA, que alcanzan niveles superiores al 35% en CRT Celular y TeleSudeste Celular y próximos al 20% en TeleLeste Celular (en valores negativos al cierre de 1999). La evolución del EBITDA, junto a los efectos mencionados anteriormente respecto a la evolución del real frente al dólar y a la política de amortizaciones, se han reflejado en incrementos de los resultados netos de las compañías, que alcanzan los 15,2 millones de euros en el caso de TeleSudeste Celular (+44%) y 10 millones de euros en CRT Celular (frente a las pérdidas de 1999). TeleLeste Celular obtiene unas pérdidas de 4 millones de euros (3,4 millones de euros en marzo de 1999), pero significativamente inferiores a las del cuarto trimestre de 1999.

A nivel del beneficio neto de Telefónica Internacional, los mayores resultados de las empresas participadas, el crecimiento de los ingresos por gerenciamiento (+22,3%) y los resultados extraordinarios positivos han más que compensado el incremento de los gastos financieros, derivados de la apreciación del dólar respecto al euro, y los mayores impuestos.

## **GRUPO TELEFÓNICA DATA**

A finales de marzo, Telefónica Data contaba con una planta en servicio de más de 90.000 paquetes de InfoNegocio.com, el entorno de servicios integrales que ayuda a profesionales y empresas a integrar su negocio en Internet, cifra que representa un crecimiento superior al 500% en los últimos seis meses, con un ritmo de altas superior a 25.000 paquetes al mes.

InfoNegocio.com, con acceso a Internet de altas prestaciones, alojamiento de la Website de la empresa en la Red y cuentas de correo electrónico, entre otras prestaciones, incluye un conjunto de funcionalidades que permiten al empresario optimizar la gestión de su negocio en Internet.

Además, Telefónica Data ha desarrollado una amplia gama de productos y servicios de telecomunicación para empresas con el objetivo de facilitar a éstas su acceso. Entre ellos, cabe destacar también MegaVía ADSL, que permite la conexión a Internet a alta velocidad, a través de la línea telefónica convencional y con tarifa plana.

En este trimestre, Telefónica Data ha lanzado al mercado un servicio de integración de voz y datos para entornos corporativos. Esta iniciativa permite a Grandes Clientes y a Pymes integrar sus comunicaciones corporativas de voz sobre la infraestructura desplegada para un servicio de datos. Esta integración se realiza sobre la tecnología IP. Con este servicio, los clientes disponen de una tarifa plana mensual y de una factura única para voz y datos, lo que les permite una reducción de los costes globales de las comunicaciones corporativas de su empresa.

Asimismo, en el primer trimestre del 2000, Telefónica Data ha presentado "TData Internet Centers", centros de datos de alto potencial para servicios a empresas en España y Latinoamérica. Los centros de datos, integrados en la Red IP y dotados con los máximos niveles de velocidad y seguridad, ofrecerán servicios de Web Hosting y Aplicaciones en Red con un ancho de banda ilimitado. La iniciativa, que cuenta con una inversión inicial de más de 180 millones de euros, desplegará centros interconectados en Madrid, Barcelona, Sao Paulo, Buenos Aires, Santiago de Chile, Miami y Lima. Los TData Internet Centers (TICs), serán el eje del crecimiento de la compañía en el futuro, que ya tiene cerca de 75.000 clientes de servicios de Web Hosting.

Por otro lado, Telefónica Data y AECOC (Asociación Española de Codificación Comercial) han lanzado un nuevo servicio, denominado AECOC-Data, que permite el intercambio automático de información sobre productos comerciales a través de la Red. La iniciativa, dirigida a proveedores y distribuidores, combina Internet con la tecnología EDI (Intercambio Electrónico de Documentos), y puede considerarse como la primera pieza del comercio electrónico entre empresas.

El servicio AECOC-Data evita los procesos de comunicación basados en métodos tradicionales, como el teléfono, fax etc., y garantiza que el distribuidor trabaje exactamente con los mismos datos que el proveedor. Es decir, hace posible que el alineamiento de la información contenida en los catálogos de productos se realice de forma automática. De este modo, el nuevo servicio agiliza el envío de información sobre los productos, reduce el coste operativo y administrativo y asegura que los diferentes interlocutores se entiendan utilizando las mismas referencias comerciales.

En el ámbito internacional, y tras superar con éxito la inspección técnica pertinente, la Dirección Nacional de Comunicaciones certificó el 29 de marzo de 2000 la concesión a Telefónica Data Uruguay de la licencia para el servicio LMDS. De este modo, a lo largo del año se ha ido consolidando la presencia internacional de Telefónica Data, que ya está presente en diez países (Argentina, Austria, Brasil, Colombia, España, Italia, Marruecos, Perú, Uruguay y Venezuela).

Por otro lado, el tráfico Internet cursado a través de InfoVía Plus mantiene su tendencia alcista, con más de 1.128 millones de minutos cursados en el mes de marzo, lo que supone un crecimiento interanual del 71%, manteniendo Telefónica Data su liderazgo en el mercado, con una cuota superior al 60%.

Desde el punto de vista económico-financiero, los ingresos de Telefónica Data en los tres primeros meses del 2000 han alcanzado los 154,7 millones de euros, con un incremento del 27,9% respecto a marzo de 1999. La reducción de los precios de alquiler de circuitos ha influido positivamente en la evolución del EBITDA, que en términos absolutos muestra un crecimiento anual del 30%, situándose como porcentaje de los ingresos en un 17%, mientras que el beneficio neto ha ascendido a 6,7 millones de euros.

El Grupo Telefónica Data consolida por integración global las siguientes compañías: Telefónica Datacorp, Telefónica Data España e Interdomain. Las actividades de datos del resto de las compañías latinoamericanas siguen integradas dentro de sus respectivas compañías matrices, a la espera de la reorganización del Grupo que se acometerá posteriormente a la terminación de las ofertas de adquisición por las participaciones minoritarias de diferentes compañías latinoamericanas participadas en curso.

## **GRUPO TELEFÓNICA MEDIA**

El tamaño del Grupo Telefónica Media ha experimentado un significativo crecimiento desde comienzos de este año, como consecuencia de la reasignación de los activos de media en Argentina -ATCO, Azul y Torneos y Competencias- que hasta diciembre de 1999 eran propiedad de Telefónica Internacional y de la incorporación de las participaciones en Hispasat y el Grupo Pearson, que en el ejercicio pasado figuraban en Telefónica, S.A. Estos cambios y las inversiones realizadas en el último trimestre de 1999 han hecho que el perímetro de consolidación, que en marzo del año pasado estaba compuesto por 10 empresas, haya pasado a estar formado por 21.

De las empresas que componen el Grupo Telefónica Media, tres son de carácter instrumental y el resto configuran las tres líneas de negocio del Grupo: Publicidad y programación, en la que figuran cinco empresas (Antena 3, Onda Cero, Radio Voz, Azul y ATCO); Contenidos, con diez compañías y Distribución con otras tres empresas (Vía Digital, Hispasat y Telefónica Servicios Audiovisuales).

### **Antena 3**

Durante el primer trimestre de 2000, Antena 3 ha mantenido el liderazgo como canal privado de televisión en abierto en España, con una cuota de audiencia en el mes de marzo del 22,3%. Una vez más, Antena 3 confirma su liderazgo entre el público menor de 65 años (el 83% del universo total), con una cuota del 23,1%. A su vez, Antena 3 ha vuelto a ser la cadena más vista en Prime Time con un 22,8% de cuota.

Los ingresos por operaciones del primer trimestre de 2000 han ascendido a 135,6 millones de euros, con un crecimiento del 21,5% respecto al mismo período del año anterior. Este incremento está explicado por los mayores ingresos por publicidad y por la incorporación de los ingresos de Movierecord este año. El crecimiento de las ventas, junto a la evolución de los gastos por operaciones, que crecen menos que las ventas, se ha traducido en la obtención de un resultado de explotación de 35,0 millones de euros (+39,8% en términos interanuales), y a pesar del incremento de las amortizaciones. No obstante, los mayores impuestos en el ejercicio –en el primer trimestre de 1999 se contabilizó un crédito fiscal por las pérdidas de ejercicios anteriores - han atenuado el ritmo de crecimiento del beneficio, que alcanza la cifra de 23,8 millones de euros (+3%).

### **Vía Digital**

Los resultados del primer trimestre de 2000 de Vía Digital reflejan los esfuerzos que esta compañía está realizando para crecer en clientes y conseguir masa crítica. Al terminar el mes de marzo Vía Digital contaba con 500.098 clientes, con 60.000 altas netas durante el primer trimestre del año. Conviene destacar los esfuerzos realizados para orientar los abonados a un mayor consumo de programas “premium” que ha hecho posible que los ingresos medios por abonado se haya situado en 30,7 euros en el primer trimestre de este año, frente a 24,9 euros en el mismo periodo del 1999.

## **GRUPO TERRA NETWORKS**

Durante el primer trimestre del año, los datos operativos y financieros de Terra, y los acuerdos alcanzados y decisiones estratégicas tomadas han consolidado la posición de liderazgo de esta compañía en el mercado de habla hispana y portuguesa. Esta posición de liderazgo se viene poniendo de manifiesto trimestre a trimestre, con la evolución de las principales magnitudes de la compañía.

Así, a finales de marzo de 2000 el número de suscriptores del Grupo Terra Networks ha alcanzado la cifra de 2 millones, lo que supone haber captado 1 millón de suscriptores en menos de 5 meses. En el trimestre se han añadido 675.000 nuevos suscriptores a la cartera total del Grupo, una cifra cerca de un 50% superior a la obtenida en el cuarto trimestre de 1999. Hay que destacar que durante este trimestre se ha producido el lanzamiento de servicios de acceso gratuito en Brasil, México y Chile, lo que ha contribuido al crecimiento en el número de suscriptores del Grupo. No obstante, también hay que resaltar el incremento de la base de clientes de pago, que en los primeros tres meses del año aumentó en 120.000 suscriptores.

En cuanto a las páginas vistas, en el mes de marzo el número de páginas vistas ha crecido en 270 millones respecto a las de diciembre de 1999, casi el doble del crecimiento que si se compara diciembre de 1999 con el mes de septiembre del mismo año. Así, en el mes de marzo, el número de páginas vistas a nivel grupo ascendió a 705 millones de páginas, lo que supone duplicar la audiencia en tan sólo cuatro meses. El crecimiento es significativo en todos los países. En España, las páginas vistas respecto a diciembre de 1999, mes con una elevada audiencia, aumentaron cerca de un 30%. El portal de Terra en España, de acuerdo con OJD - compañía independiente que audita todos los medios de comunicación en España- es líder absoluto. También hay que destacar la evolución de los portales en México, que aumentó el número de páginas vistas respecto a diciembre en un 72%, Chile en un 125%, Perú un 280% y Brasil un 45%. Resulta significativo el caso del portal en USA, que habiendo sido lanzado en enero de 2000 ha tenido 55,7 millones de páginas vistas en marzo, frente a 23 millones en febrero.

Respecto a los datos financieros pro-forma, los ingresos totales del Grupo Terra en el primer trimestre de 2000 ascendieron a 37 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 121% y del 33% respecto al cuarto trimestre de 1999. El 68% de los ingresos provienen del negocio de acceso y el 20% del portal (75% y 5% en marzo de 1999, respectivamente).

Terra está hoy presente en España, Brasil, Méjico, Chile, Perú, Argentina, Venezuela, Centroamérica y Estados Unidos. Aproximadamente el 80% de los ingresos provienen de España, Brasil y Méjico.

Dentro del negocio del ISP, se observa una creciente contribución de los ingresos por tráfico inducido que, en marzo de 2000, ascienden al 11% del total de ingresos del Grupo Terra, aunque el principal componente de los ingresos sigue siendo los ingresos que se obtienen de los 879.000 clientes de pago.

En cuanto al negocio del portal, los ingresos de publicidad ascendieron a 6 millones de euros, más de un 40% superiores a los del período septiembre-diciembre de 1999. Los ingresos de comercio electrónico suponen el 2,3% de los ingresos totales del Grupo.

Asimismo, durante el primer trimestre del año ha continuado la expansión internacional de Terra mediante la adquisición del tercer mayor portal en Venezuela, Chévere y el lanzamiento del portal en Estados Unidos, ampliando al mismo tiempo la oferta en distintas plataformas de acceso a Internet (ADSL en España y Brasil, cable en Brasil, web phone en España, WAP en Brasil y España y satélite en España).

Por otro lado, Terra ha ampliado la oferta de contenidos y servicios en los portales para aprovechar el liderazgo en el tráfico, con el objetivo de conseguir una cuota de mercado líder en el negocio local de publicidad y estar preparados para la explosión del negocio de comercio electrónico, completando la estrategia de oferta de portales horizontales y verticales. En este sentido, en el primer trimestre de 2000 se han cerrado los siguientes acuerdos:

- Toma de una participación del 49% en el banco online Uno-e, participado en un 51% por el BBVA, y adquisición, a través del mismo, del 33% de Uno-First, el primer grupo bancario online de carácter global.
- Acuerdo exclusivo de contenidos con Estado de Sao Paulo (Brasil) y Copesa (Chile), dos de los principales grupos editoriales de sus respectivos países.

- Acuerdo con Logista, uno de los principales grupos de distribución en España, para realizar e-fulfillment en Latinoamérica y España.

Del mismo modo, Terra continua aprovechando al máximo las sinergias y oportunidades que existen con compañías del Grupo Telefónica. A modo de ejemplo, Terra mantiene relaciones con Telefónica de España y algunas de las filiales latinoamericanas en lo que respecta al acceso “dial up” y otros accesos de banda ancha como el ADSL y el cable; con Telefónica Media, para explotar algunos de los contenidos de las filiales de esta compañía; Telefónica Data es uno de los principales proveedores de infraestructura de red de Terra.

## **TPI - PAGINAS AMARILLAS**

Como se ha indicado en anteriores informes, los resultados trimestrales de TPI no son extrapolables a final de año debido al criterio de reconocimiento de ingresos y gastos, que coincide con la publicación de las guías correspondientes - la mayor concentración en la publicación de guías a partir del segundo semestre del año hace que los ingresos no sean proporcionales trimestre a trimestre -. Además, las variaciones en el calendario de publicación de guías hace que no coincidan necesariamente las guías publicadas en el mismo período de dos años distintos, dificultando la comparación entre períodos.

Los aspectos más significativos de los resultados del primer trimestre de 2000 se resumen en:

- Fuerte crecimiento de los productos multimedia, que pasan de 0,16 millones de euros en marzo de 1999 a 1,82 millones de euros en el primer trimestre de 2000. Además, las Páginas Amarillas On-line se consolidan como uno de los web más visitados según el ranking elaborado a partir de datos proporcionados por la OJD.
- Crecimiento del 10,1% en Páginas Amarillas comparando libro a libro, si bien diferencias en el calendario de publicación de guías hace que en los primeros tres meses de 2000 se recojan unos ingresos en Páginas Amarillas inferiores en un 38,6% a los recogidos en el mismo período de 1999.
- Menores ingresos en Páginas Blancas por efecto del paulatino trasvase de clientes de Telefónica a TPI. Este hecho hace que ingresos que se reconocían mensualmente pasen a ser reconocidos a la publicación de las guías correspondientes, al ser los clientes ya gestionados por TPI.
- El beneficio neto es un 98,7% inferior al alcanzado en el primer trimestre de 1999, debido a las ventas de las filiales Estratel y Venturi realizadas en dicho período y que generaron unos ingresos extraordinarios brutos por importe de 28,3 millones de euros.

Por otro lado, durante el primer trimestre del año 2000 TPI ha consolidado su presencia en Latinoamérica, mediante la firma de un acuerdo con Telefónica Internacional para la toma de control de la editora chilena de directorios Publiguías, empresa líder en el mercado chileno de directorios que mantiene una cuota de mercado del 98%. Además, TPI Brasil ha iniciado su expansión en Sao Paulo capital –que representa el 37% del mercado brasileño de directorios-, pasando de una posición de intermediación en Sao Paulo Interior mediante los contratos firmados con la editora Listel, a comercializar la guía de Páginas Amarillas y Páginas Blancas de Sao Paulo capital de forma independiente. Para ello TPI Brasil ha creado y formado una fuerza de ventas compuesta por un total de 181 personas. En el año 2000 se espera publicar un total de 32 guías de Páginas Blancas, de las cuales tres se comercializarán de forma independiente por TPI, 29 de Páginas Amarillas y 11 callejeros.

Asimismo, durante este mismo período se ha producido la compra de la empresa editora de contenidos especializados en sectores industriales Goodman Business Press. Con esta adquisición TPI busca acelerar el desarrollo de su negocio editorial, al tiempo que podrá

enriquecer de contenidos especializados comunidades verticales que desarrollarán comercio electrónico. En esta línea, TPI ha llegado a un acuerdo con el BBVA para el desarrollo de una plataforma para el intercambio de productos y servicios entre pymes.

Además, en los primeros tres meses del año, la Compañía ha adaptado su estructura organizativa a su nueva dimensión de empresa multiproducto de ámbito internacional, en base tres áreas de negocio: Productos Editoriales, Productos Electrónicos y Comercio Electrónico entre Empresas. Adicionalmente, se ha creado una dirección general de Internacional, cuyo objetivo es el desarrollo e implementación de la estrategia de crecimiento y posicionamiento internacional de TPI.

## **TELEFÓNICA INTERCONTINENTAL**

Telefónica InterContinental, línea de actividad de Telefónica responsable de las inversiones en el área de la telefonía móvil fuera de los mercados de habla hispana y portuguesa, ha realizado los siguientes avances en el transcurso del año 2000:

- En Marruecos, MediTelecom, consorcio adjudicatario de la 2ª licencia GSM-800 del país, y participado al 30,5% por Telefónica Intercontinental, inició la comercialización de sus servicios a finales del mes de marzo y registrando un total de 37.203 altas al cierre del mes. A 30 de abril, el número de clientes se sitúa en 143.536, lo que representa una cuota de mercado en torno al 21% en sólo 4 semanas.

La oferta de servicios comercializada bajo la marca comercial Meditel, permite una cobertura de calidad sobre el 40% de la población, siendo previsible la consecución de un 75% a comienzos del 2001. Las perspectivas de crecimiento vienen apoyadas por el bajo nivel de penetración de los servicios móviles en el país, en torno al 2%, y a la amplitud de este mercado, que cuenta con una población cercana a los 30 millones de habitantes.

- Telefónica InterContinental constituye asimismo la filial a través de la cual Telefónica se presentará a los procesos de adjudicación de las licencias de tercera generación UMTS que están teniendo lugar en los principales países europeos.

En este sentido, se han alcanzado acuerdos de cooperación con socios relevantes internacionales y sociedades locales: en Italia con ACEA, en Francia con Suez Lyonnaise des Eaux, y en Alemania con Orange y Sonera.

- Por otro lado, en el Consejo de Telefónica S.A. del 12 de enero de 2000 se autorizó el traspaso de las participaciones de las compañías ETI (Austria) y Acea Telefónica (Italia) a Telefónica Data, S.A. Los datos más significativos de estas dos compañías son los siguientes:
  - European Telecom International, tercera operadora del ranking austríaco y participada al 100% por Telefónica Intercontinental, ha seguido progresando en la prestación de sus servicios. Así, el número de clientes de la operadora aumentó un 11% desde finales del año 1999, alcanzando los 18.415, mientras el tráfico cursado aumentaba un 52%, pasando de 13,5 millones de minutos mensuales en diciembre del 1999 a 21,5 millones en marzo de 2000.
  - En el mercado italiano, Acea Telefónica Spa, consorcio gestionado por Telefónica Intercontinental, cuya estructura es 49% Telefónica InterContinental y 51% Acea, tiene por objeto proveer servicios avanzados de telecomunicaciones de voz y datos a empresas y particulares en Roma y la región de Lazio. El mercado de telecomunicaciones en Roma representa un 11 % sobre el total del mercado italiano, con un mercado potencial de 5 millones de personas y un volumen que en 1999

alcanzó un valor de 1.500 millones de US\$, de los cuales 1.106 millones pertenecen al municipio de Roma.

Este proyecto representa para Telefónica la puerta de entrada en el mercado italiano, que se ha confirmado con la concesión de una licencia de voz y datos a nivel nacional.

## **ATENTO**

Atento ha lanzado durante el primer trimestre de 2000 las actividades de "call center" en tres países, como expansión de su negocio, lo que supone aumentar a nueve el número de países en los que opera. En febrero inauguró su primer call center en Marruecos (Casablanca). Atento Marruecos se constituye como la empresa con la más avanzada plataforma de telemarketing del país, con más de 600 posiciones previstas para el año 2000, representando 1.200 puestos de trabajo y espera alcanzar dos mil posiciones en el año 2003. La inversión inicial prevista es de 40 millones de dólares. También en el mes de febrero se inauguró el call center de Colombia, con 600 posiciones previstas para el 2000 y una inversión de 9 millones de dólares. Por último en marzo, empezó a operar el mayor "call center" del Caribe, y primero de varios, que se establecerán en Puerto Rico. Este centro prevé tener más de 500 posiciones en el 2000, con el propósito de alcanzar 1.300 posiciones en el año 2003, lo que supondrá la creación de 1.500 empleos en dos años y 3.000 durante los próximos cinco, con una inversión estimada de 25 millones de dólares.

A finales de marzo de 2000, el número de puestos de atención del Grupo Atento supera la cifra de 16.000, atendidas por un número de personas superior a las 26.000.

Los ingresos del Grupo Atento en este primer trimestre se sitúan en 91,0 millones de euros, lo que supone un incremento del 221,9% respecto del año anterior, motivado por la entrada en actividad de las empresas de Atento que operan en Latinoamérica y que se encontraban en fase de constitución el año anterior. El EBITDA muestra un positivo comportamiento, alcanzando los 10,6 millones de euros.

### **PARA MAYOR INFORMACIÓN CONTACTAR:**

Subdirección General de Relaciones con Inversores.

Gran Vía 28, planta 3ª. 28013 Madrid.

Tel: 91- 584 47 00 / 584 47 02 / 584 03 06.

Fax: 91- 531 99 75.

E-mail: Francisco.Blanco@telefonica.es

E-mail: jaime.nicolasmoure@telefonica.es

E-mail: mariano.g.oliva@telefonica.es

[www.telefonica.es](http://www.telefonica.es)