

Álvarez-Pallete presenta un nuevo programa para Telefónica, con foco en el crecimiento



Dos momentos de la intervención de Álvarez-Pallete.

El presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, los pasados 29 y 30 de noviembre en Madrid presentó ante 900 directivos el nuevo programa de compañía para el período 2019-2021. Los más de 120.000 profesionales de Telefónica en todo el mundo han podido seguir el encuentro en directo vía streaming.

Su intervención se inició con un repaso a las cifras de la compañía que preside desde 2016. En ese sentido, destacó que Telefónica lleva tres años creciendo en las principales variables económicas, algo que *"no se daba desde hace nueve años"*.

Además, insistió una vez más como cada vez que tiene ocasión en **"el orgullo" y "el privilegio" que es trabajar en Telefónica. "Telefónico se es para toda la vida"**, ha asegurado en una comunicación interna a los emple-

ados Álvarez-Pallete, empresa en la que lleva trabajando 21 años en distintos cargos de responsabilidad.

El nuevo plan de compañía, denominado **'Reconecta'**, nace para dar un nuevo impulso a la compañía tras 'Elegimos todo', vigente los últimos tres años. *"Un programa que nos ha hecho más fuertes"*, señaló Álvarez-Pallete, ya que **la compañía ha crecido en ingresos, OIBDA, clientes y márgenes, invirtiendo cifras récord para desplegar y digitalizar una red de última generación**, a la vez que ha sido capaz de **reducir desde junio de 2016 la deuda de la compañía en cerca de 10.000 millones** y mantener una **atractiva remuneración para el accionista**.

"Y sin embargo", aseguró Álvarez-Pallete, *"no es suficiente y no nos conformamos. Debemos aspirar a capturar mayor crecimiento para todos nuestros stakeholders"*.



Explicó ante su equipo que el sector telco afronta retos como una regulación no adaptada al siglo XXI, la pérdida de relevancia del sector y la intensidad de inversión requerida para desplegar el 5G y fibra. *“Nosotros ya hemos hecho gran parte de los deberes. Hemos transformado y digitalizado nuestra red y aplicado Inteligencia Artificial a nuestras plataformas, que son y serán esenciales para capturar las oportunidades de crecimiento”*, explicó Álvarez-Pallete.

Cinco ejes clave

Oportunidades como los servicios sobre la **conectividad**, el **Big Data** y la nueva ola de **Inteligencia Cognitiva**, en las que Telefónica parte de una posición de ventaja para capturarlas, y que *“podrán acelerarse si la compañía se enfoca en la digitalización, en la simplificación con una gestión de activos con foco en aumentar el retorno del capital empleado (ROCE)”*. La compañía, aseguró Álvarez-Pallete, ha sido capaz de identificar para cada mercado donde opera, las oportunidades de crecimiento significativas en las que se enfocará durante los próximos años.

La ambición de crecimiento del programa **'Reconecta'** de Telefónica se resume en cinco ejes clave que el presidente explicó a los directivos:

- **Crecimiento en relevancia para los clientes** a través de una **experiencia digital** excelente basada en la **simplicidad y personalización de la oferta**, a través de las plataformas tecnológicas de la compañía y la aplicación de la **Inteligencia Artificial**.
- **Crecimiento de los ingresos** con foco en **monetizar una propuesta de valor atractiva** que incluya tanto los **productos y servicios de Telefónica** como los **de terceros**, bajo un modelo de *“ecosistema abierto de partners”* que impulse a Telefónica como uno de los principales *“distribuidores de tecnología”* capaz de satisfacer de manera personalizada a cada cliente.

- **Crecimiento de los retornos** gracias al **crecimiento de ingresos**, a las eficiencias generadas por la digitalización, la simplificación y a una gestión basada en el retorno del capital empleado (ROCE).
- Todo lo anterior redoblando la apuesta de la compañía por un **crecimiento sostenible y responsable** con las sociedades donde opera la compañía, aumentando el **papel proactivo de Telefónica en temas regulatorios** y **garantizando la inclusión digital y el respeto de los derechos digitales de los ciudadanos**.
- Y, por último, la **motivación del equipo de profesionales de Telefónica como elemento clave** del mismo, capaz de multiplicar el crecimiento. El pre-



Santiago G. Carrero y Luis Álvarez en la presentación del programa 'Reconecta' en el encuentro de directivos de Telefónica.

sidente mostró su confianza en el equipo Telefónica y en la capacidad de la compañía para reinventarse cuando ha sido necesario. *“En nuestros casi 100 años de historia, Telefónica siempre ha encontrado nuevas vías para seguir creciendo. El gen del cambio está en el ADN del equipo Telefónica”*.

El presidente de Telefónica cerró su intervención mostrándose optimista, a pesar del complejo entorno que atraviesa el sector de las telecomunicaciones. *“No es importante si el vaso está medio lleno o medio vacío -dijo Álvarez-Pallete- lo único que importa es que puede rellenarse”*.

Aludió, además, a la importancia de los debates éticos que se presentan ante los retos y oportunidades que ofrece la tecnología. En este sentido recalcó que, el nuevo programa vuelve a incidir en las personas y subraya que deben ser éstas quienes den sentido a la tecnología y no al revés. Álvarez-Pallete concluyó su presentación destacando que *“queremos hacer nuestro mundo más humano, conectando la vida de las personas”*, como **misión de la compañía**.



Resultados 3T2018

"El beneficio neto de Telefónica crece el 11,6% y alcanza 2.771 millones de euros en los nueve primeros meses del año."

Ángel Vela - Chief Operating Officer (COO)

José María Álvarez-Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica:

"Los resultados trimestrales reflejan la sólida ejecución de nuestras prioridades estratégicas. En primer lugar, siguen creciendo los clientes de alto valor y su ingreso medio, con un fuerte nivel de altas netas en contrato móvil (incluyendo la mejor cifra de los últimos diez años en España), LTE, fibra y televisión de pago. Más y mejores clientes, que unido a la estabilidad del churn, se traduce en una mayor sostenibilidad del negocio. Si añadimos la mayor cobertura en redes de alta velocidad, las eficiencias que ya estamos capturando en digitalización y simplificación o lanzamientos como Movistar Home a través de AURA, se refuerza nuestro posicionamiento futuro.

Por otro lado, los ingresos y la generación de caja operativa aceleran su crecimiento orgánico, el flujo de caja libre alcanza los 3.000 millones de euros, aumentando un 0,9% frente al año anterior excluyendo espectro y la deuda neta se reduce por sexto trimestre consecutivo.

Las mejores tendencias de crecimiento, la fortaleza y solidez del negocio en el tercer trimestre y el buen posicionamiento operativo en los principales mercados nos permiten **revisar al alza nuestro objetivo de crecimiento de ingresos para 2018 en torno al 2%**.

Telefónica España

Telefónica España registra en el tercer trimestre de 2018 una **excelente actividad comercial**, con **récord histórico en portabilidad fija y móvil**, la **mayor ganancia neta en contrato móvil de los últimos diez años**, y la **mayor ganancia neta en banda ancha fija**

desde el lanzamiento de "Fusión" en el año 2012. Esta intensa actividad comercial se produce sobre todo en **clientes de alto valor** y es consecuencia de nuestra oferta de valor diferencial en el inicio de la temporada de fútbol bajo un nuevo escenario competitivo.

En términos financieros, **los ingresos y la caja operativa se mantienen estables interanualmente** y el margen OIBDA supera el 40%, a pesar del fuerte esfuerzo comercial, el mayor gasto de contenidos en el trimestre, el impacto regulatorio y la pérdida del contrato mayorista con Yoigo/Pepephone.

Los ingresos del trimestre ascienden a 3.188M€ (+0,1% interanual) gracias a la **estabilidad de los ingresos de servicio** (3.090M€; +1,4% excluyendo el recorte de la tarifa de interconexión móvil y pérdida de OMV, en línea con el trimestre anterior) y a la **mayor venta de terminales** (+4,6% interanual, vs +7,5% en el 2T). En los nueve primeros meses del año, los ingresos totales (9.453M€) y los ingresos de servicio (9.176M€) crecen un 0,5% y un 0,3% interanual, respectivamente.

El OIBDA en julio-septiembre asciende a 1.290M€ y el margen OIBDA se sitúa en el 40,5%, 0,6 p.p. menos interanual, fundamentalmente por el mayor crecimiento del coste neto de contenidos. En los nueve primeros meses de 2018, el OIBDA alcanza 3.797M€ (similar al del mismo periodo de 2017) y el margen OIBDA permanece prácticamente estable interanualmente (-0,2 p.p.).

El CapEx en los nueve primeros meses de 2018 asciende a 1.157M€ (+4,8% interanual), afectado por los diferentes calendarios de ejecución. El flujo de caja operativo se sitúa en 2.641M€ (-1,9% interanual excluyendo plusvalías).



Telefónica, entre los 100 pioneros digitales de Europa

El prestigioso periódico económico británico The Financial Times (FT), Google y un panel de destacadas autoridades europeas han elegido a Telefónica como una de las 100 empresas europeas pioneras en el ámbito digital. Telefónica ha sido incluida por el uso innovador de las nuevas tecnologías en un suplemento especial del Financial Times: "Europe's Road to Growth" y en la lista "Europe's 100 digital champions".

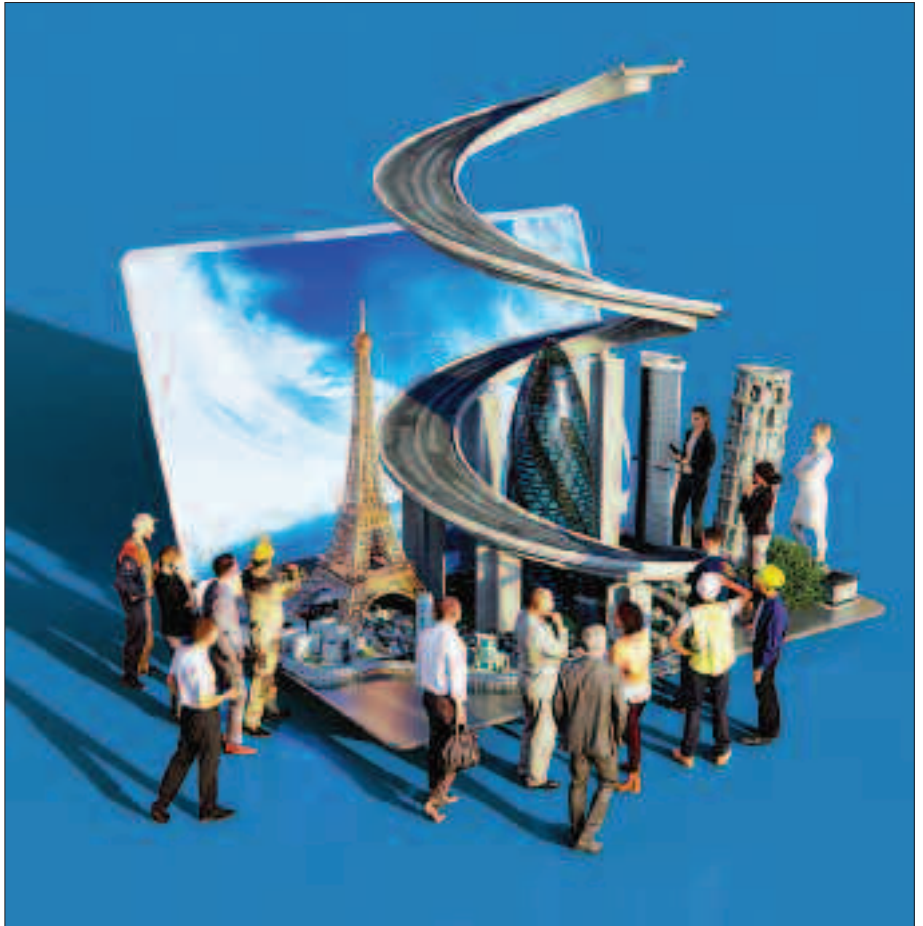
En concreto, **Telefónica es una de las 20 corporaciones europeas reconocidas por utilizar tecnologías digitales para cambiar su forma de operar.** Así, el esfuerzo realizado para **recoger y analizar datos, el uso de la Inteligencia Artificial aplicada al cliente** y las perspectivas de **generar ahorros gracias a la digitalización** son los factores que han servido para que la compañía forme parte de este grupo de organizaciones que son punta de lanza de la transformación digital del viejo continente.

Digitalización centrada en el cliente

Telefónica cuenta con una larga historia de anticipación y transformación. **La compañía ha invertido en su infraestructura global 56.000 mil millones de euros en el periodo 2012-2017** para garantizar una conectividad excelente a sus clientes y ha llevado la **banda ancha ultra-rápida a 49 millones de unidades inmobiliarias.**

Desde hace tiempo, Telefónica ha reforzado significativamente sus capacidades en el ámbito de la recolección, almacenamiento y análisis de los datos. También fue pionera con el lanzamiento de Aura, un asistente digital con inteligencia artificial incorporada que está transformando la forma en que los clientes se relacionan con Telefónica y cómo gestionan su vida digital con la compañía. Más recientemente, con el lanzamiento de Movistar Home, Aura se dispone a reinventar el hogar.

Luca, la unidad de Big Data de Telefónica, está creciendo y teniendo impacto en sus clientes. Por ejemplo, anali-



zando la combinación entre ciudadanos que utilizan transporte y los datos de movilidad, Luca ayuda a mejorar las infraestructuras de transporte público y la planificación de proyectos de transporte en las ciudades.

Además, los clientes de Telefónica están haciendo un uso más intensivo de los canales digitales que la Compañía ha puesto a su servicio. En España, el 68% de los clientes corporativos ya utiliza estos canales mientras que el uso de la app "Mi Movistar" creció el 43% a cierre de septiembre de 2018, comparado con el mismo periodo del año anterior.

Por último, **el proceso de digitalización que Telefónica está acometiendo se va a traducir en ahorros brutos por eficiencias de 300 millones de euros este año, y una proyección de más de 1.000 millones de euros a 2020.**



Resultados Trimestrales **2T2018**

"La capacidad de transformar nuestras redes, crear un ecosistema digital en torno al cliente y estar a la vanguardia en inteligencia cognitiva son las claves de un futuro digital sostenible"

4 claves de estos resultados que debes conocer

Transcurridos los seis primeros meses del año, te contamos cuatro puntos clave para entender los resultados que Telefónica ha conseguido en este periodo y en el segundo trimestre del año.

José María Álvarez-Pallete, presidente de la compañía, nos da las claves:

Seguimos creciendo en beneficios mientras reducimos deuda

- En total, hemos ingresado 12.144 millones de euros, con un beneficio neto de 902 millones, que para la totalidad del semestre ha alcanzado los 1.739 millones (un 8,6% más). El repunte en la venta de terminales y servicios nos ha permitido crecer un 2% en ingresos, y un 9,9% en beneficios en el segundo trimestre frente al año anterior.
- Además, hemos vuelto a reducir la deuda por quinto trimestre consecutivo. Esto supone que nuestra deuda es un 10% inferior a la del año pasado, situándose ahora en 43.593 millones de euros. Y todo ello manteniendo la inversión en niveles históricos.

Trabajamos duro para dar el mejor servicio a nuestros clientes: conectividad, virtualización, IA...

- Estamos cambiando radicalmente nuestras redes para ofrecer la mejor conexión a nuestros clientes. Y gracias a este esfuerzo, hoy contamos con la red de fibra más grande de Europa y América Latina.
- Hemos logrado un incremento en nuestra cobertura 4G, hemos virtualizado más de la mitad de nuestras redes, y estamos permitiendo a nuestros clientes hablar con la red y hacer gestiones en tiempo real gracias a la incorporación de inteligencia artificial y de Aura a nuestra cuarta plataforma.



Resultados de Telefónica España

- En España, además de haber lanzado la marca O2, hemos reforzado nuestra propuesta de valor con la compra de los derechos de la Liga de Fútbol Profesional (LFP) y de la Liga de Campeones de la UEFA. Además, la buena acogida de nuestros servicios nos ha permitido ingresar un 0,3% más, llegando a los 3.167 millones de euros.

Estos resultados continúan reafirmando que vamos por el camino correcto

- Estos resultados nos dan la confianza de que vamos por el camino correcto, y de que estamos en línea con los objetivos financieros anunciados para este 2018.
- En definitiva, la capacidad de transformar nuestras redes, crear un ecosistema digital en torno al cliente, establecer la digitalización como eje de generación de eficiencias y estar a la vanguardia en inteligencia cognitiva son las claves de un futuro digital sostenible. No hay duda de que en **Telefónica** nos estamos preparando para ser **la puerta de acceso al mejor futuro posible**.

Álvarez-Pallete asegura que gestiona Telefónica pensando en los próximos 30 años



José María Álvarez-Pallete

PRESIDENTE EJECUTIVO DE TELEFÓNICA S.A.

El presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, ha destacado durante su intervención en el ciclo "Asumándonos a un mundo digital" en la Universidad de Deusto en Bilbao que, más allá de las coyunturas concretas y del actual valor de la acción, la teleco está "construyendo la compañía para los próximos 20 o 30 años" y que es "imposible" gestionar solo con vista al "próximo trimestre". Por ello, lamenta que los inversores no tengan en cuenta suficientemente el valor "intrínseco" de la compañía y se muestra confiado en que repuntará en Bolsa.

El presidente confía en remontar esa situación con sus propias fortalezas. "Somos más fuertes que hace cinco años y estamos convencidos de su valor intrínseco", ha dicho. Asimismo, también ha recordado que la compañía ya ha comenzado a crecer en ingresos gracias a la digitalización, un proceso que se "acelera".

El mensaje de Álvarez-Pallete durante el ciclo de conferencias de Deusto Fórum que aborda la transformación digital iba dirigido a los inversores que, según ha sugerido, no ponen en su justa medida el **esfuerzo de Telefónica** —ni su valor real— **en la extensión de su red de fibra y en las inversiones** que ha hecho en esa dirección, y que le diferencian de muchas otras empresas del sector. En concreto, **más de 40.000 millones en redes de conexión y otros 7.000 millones para la gestión de datos**. La compañía, ha destinado, además, otros **74.000 millones adicionales en sistemas de datos de nueva generación**. El presidente de Telefónica subraya "que se requiere

una gran inversión para desplegar nuevas redes, pero la regulación no incentiva a hacerlo".

Entre los impedimentos que según Álvarez-Pallete desincentivan a los inversores en el sector de las telecomunicaciones, es que ven la necesidad de invertir masivamente en fibra: "Nosotros intentamos explicarles que Telefónica ha hecho una gran parte de la inversión, pero muchos de nuestros competidores todavía no la han hecho".

José María Álvarez-Pallete ya lanzó el mensaje de que **el mercado no estaba reconociendo el valor real de la compañía** durante la última Junta General de Accionistas, pero ha señalado que **Telefónica tiene el negocio asegurado para los próximos 20 años después de que su red de fibra óptica y el esfuerzo inversor en ese campo la hayan convertido en una de las mayores del mundo**, tan solo por detrás de Japón y Corea del Sur. "Hay más fibra en España que en Alemania, Reino Unido, Francia y Portugal juntos. La implantación de la fibra en España es del 71% (de los hogares), cifra que en el País Vasco llega al 84%", ha resaltado.

Pese a esa realidad, **Telefónica cree que en la fibra y los datos está el negocio de los próximos años**. "A medio plazo, el futuro también está en los datos, ya que en tres años el 95% de los teléfonos vendrán ya con aplicaciones de inteligencia artificial—reconocimiento de voz e imágenes— y en 5 o 6 años llegará la red móvil 5G, que también usa datos", señala el presidente.

Movistar, el operador con la oferta convergente más variada del mercado y mayor número de funcionalidades en TV

Cuenta también con la mejor valoración en atención, calidad de servicio e infraestructura.

Movistar cuenta con la oferta más confiable tanto en productos convergentes como en televisión, además de obtener **la mejor valoración en atención comercial, calidad de servicio y mejor infraestructura**, según los datos obtenidos en estudios de Top Position y @deces.

En cuanto a la oferta de productos convergentes, ninguno de ellos, tanto nuevas altas como promociones, tiene compromiso de permanencia y se adapta a las necesidades de sus clientes al contar con la mayor **variedad de planes del mercado**, desde el más sencillo de 48€ hasta el más completo de 210€, **sin compromiso de permanencia** (salvo los 3 primeros meses por instalación en el caso de la fibra), además de ser el **único operador que incluye televisión en todos los paquetes**.

Precisamente en el ámbito de la televisión, Movistar también tiene la oferta de contenidos de deporte (todo el fútbol, ACB, Euroliga y NBA, Moto GP, Fórmula 1, tenis, etc), cine y series más amplia y es el único operador del mercado de **TV que genera contenidos de producción original** (Velvet Colección, La Zona, La Peste, Vergüenza, Matar al Padre, El día de mañana...), con el mayor volumen de ellos en castellano, y un **canal, #0**, de programas de producción propia (Late Motiv, Locomundo, Fama a bailar, Cuando ya no esté, Ilustres Ignorantes...). Además, solo Movistar cuenta con cobertura nacional de TV tanto por fibra como por satélite.

Como novedad hay que destacar la incorporación de un **canal de nueva creación de producción propia llamado #Vamos**, pensado como el lugar **para los amantes del deporte**. Del mismo pueden **disfrutar todos los**



abonados de Movistar+, incluso los que cuentan con el paquete más básico, al igual que sucede con #0. El nuevo canal de deportes de Movistar+ inició su andadura el pasado domingo 16 de septiembre.

Así mismo, Movistar es el operador que dispone de más variedad de funcionalidades en su servicio de TV Movistar+, entre las que destacan el buscador, el recomendador, el control del directo, Últimos 7 días, control parental, el multiacceso hogar, ver sin conexión, además de Movistar 5S que adapta los contenidos de TV a las personas con discapacidad visual o auditiva.

En el ámbito comercial, **Movistar destaca por ser el mejor valorado en atención global al cliente**, según @deces y se encuentra entre los operadores con **el servicio de atención más amplio y gratuito**. Así mismo ocupa el primer puesto en el sector de telecomunicaciones en relación a la experiencia de usuario en e-commerce global con una nota de experiencia de usuario 7,8 y el menor tiempo de respuesta en RRSS.

movistar+



Presentación del nuevo canal de deportes #Vamos. En la imagen, algunos de los periodistas y presentadores que forman parte del mismo.

En la gestión de averías también Movistar es el operador más confiable con el menor tiempo de resolución de incidencias e índice de reclamaciones por usuario (1,91 reclamaciones/10.000 usuarios) y con un servicio de desplazamiento a casa del cliente gratuito.

Cabe destacar la amplia infraestructura de Telefónica con el mayor despliegue de fibra que llega a más de 20 millones de unidades inmobiliarias y una **cobertura 4G en el territorio nacional del 97%**, también **la mayor de todos los operadores.**

Radiografía actual de Telefónica

Una compañía que impacta positivamente:

- 8.697 millones de euros de inversión en 2017
- 52.232 millones de euros de contribución al PIB
- 23,4 euros de cada 100 se pagan en impuestos

Cada vez más tecnológica:

- Líder en Europa en fibra desplegada y tercer país de la OCDE
- Pionera en 5G en España con "laboratorios vivos" en Segovia y Talavera
- A la vanguardia en virtualización de la red

Más sostenible:

- Reducirá el 30% la emisión de gases de efecto invernadero en 2020
- El consumo eléctrico 100% renovable en 2030
- A la vanguardia en economía circular: se recicla el 98% de las baterías, 97% de los residuos y 99% del papel

Abierta, diversa e inclusiva:

- Es una de las cinco telcos del mundo incluidas en el Índice Bloomberg de Igualdad de Género
- Figura del "Chief Diversity Officer" para garantizar la diversidad
- Objetivo, 30% de mujeres directivas en 2020

Comprometida con el empleo y el talento:

- Un total de 122.718 empleados de 91 nacionalidades en 24 países, el 97,9% de ellos con contratos laborales indefinidos
- Casi un millón de empleos generados entre directo, indirecto e inducido
- En los dos últimos años casi 15.000 jóvenes se han incorporado a la plantilla a nivel global y 25.000 más lo harán en los próximos 3 años

Fuente: Informe integrado de la compañía 2017

Carta del Presidente de Telefónica a los accionistas

Según el propio José María Álvarez-Pallete, "esta carta ha sido pensada y escrita con una ambición: inaugurar una serie de comunicaciones claras y directas a los propietarios de Telefónica, nuestros accionistas. **Pretendo que ésta no sea una carta más, que sea una carta diferente.** Me propongo **explicarle la marcha de nuestro negocio**, por supuesto, **pero también nuestros planes para transformar la Compañía** al ritmo que nos impone el cambio vertiginoso que se está produciendo en la tecnología y en la sociedad. Un cambio que afecta de lleno al mundo de los negocios y aún más a nuestro sector.

Nos encontramos en un momento único, extraordinario y que posiblemente marcará la historia. Y quiero aprovechar esta ocasión para transmitirle los desafíos a los que nos enfrentamos y las enormes oportunidades que se abren ante nosotros...

...Nosotros, haciendo honor a nuestra historia, decidimos aceptar el desafío. Hace ya cinco años empezamos a refundar nuestra Compañía. Nos propusimos **sacar lo mejor de las 125.000 personas que la integramos** y nos propusimos reinventarla; **estar a la altura de quienes la crearon hace casi 100 años y la trajeron hasta aquí.** Y nos pusimos manos a la obra.

Durante los últimos cinco años hemos invertido más de 45.000 millones de euros, a una media de unos 9.000 millones de euros al año. Y seguimos **invirtiendo a un ritmo del 16-17% de nuestros ingresos anuales.** Es un nivel muy elevado, quizá el más alto de nuestra historia.

Ahí está **la apuesta de Telefónica**; ahí está buena parte de los recursos de nuestra Compañía: en la **construcción de la nueva red** que necesitamos para liderar el futuro del sector...

...No nos hemos conformado con invertir. También estamos transformando nuestra oferta para transitar del mundo de la voz al de los datos. Hoy, por primera vez en la historia de Telefónica, la voz ya representa menos de la mitad de nuestros ingresos. Los datos, la conectividad de última generación (fibra

y 4G) y los servicios de valor añadido ya suman más de la mitad de nuestros ingresos y crecen de forma imparable.

Éste es nuestro futuro..."

En la carta, Álvarez-Pallete afirma que **"Telefónica es hoy incomparablemente más fuerte que hace cinco años"**. Así, subraya que la compañía lleva más de tres años creciendo de forma orgánica. En su opinión, Telefónica afronta un doble desafío ante el crecimiento de la conectividad de los datos: "por un lado, gestionar una radical transformación de la demanda desde la voz hacia los datos y, por otro, la necesidad de transformar una nueva infraestructura capaz de satisfacer esa nueva demanda". Según los datos compartidos por Álvarez-Pallete con los accionistas, "el volumen de datos crece a un ritmo de entre el 50 y el 60% anual".

En la misma carta recuerda que "los ingresos superaron los 52.000 millones de euros; el resultado operativo creció un 24% y creció 6.800 millones de euros; el beneficio neto creció un 32%; la generación de caja fue de un 13% hasta casi alcanzar los 5.000 millones de euros y la deuda se redujo 4.400 millones en 2017".

Telefónica ha logrado las anteriores magnitudes, añade Álvarez-Pallete, al mismo tiempo que **"invierte en nuevas redes, adaptando la oferta, siendo más sencillos y eficientes y asegurando un pago de dividendo de 0,40 euros por acción para 2018"**. Asimismo, el presidente de Telefónica considera "asombroso" el nivel de digitalización de la compañía y destaca que Telefónica dispone "de una cartera de clientes más satisfechos y más fieles".

Respecto a los vaivenes de la cotización en Bolsa, señala en la carta que "los analistas empiezan a reconocer nuestra visión y el consenso de los bancos de inversión sitúa el **precio objetivo por acción en torno a los 10 euros**". Y concluye recordando que "reinventar Telefónica es invertir en las nuevas redes, adaptar la oferta y ser más sencillos y eficientes".

RESULTADOS 1T2018

"Los resultados del período están alineados con nuestras expectativas y nos permiten reiterar los objetivos fijados en el año"

José María Álvarez-Pallete - Presidente ejecutivo de Telefónica

- El beneficio neto de Telefónica crece el 7,4% y alcanza 837 millones de euros en el primer trimestre del año.
- Los **ingresos** totalizan 12.190M€ (-7,2% vs 1T17) y aumentan el 1,9% en términos orgánicos, gracias al crecimiento de la venta de terminales (+15,9%) y a la positiva evolución de los ingresos de servicio (+0,6%).
- El **OIBDA** alcanza 3.864M€ (-3,9% vs 1T17; +3,3% orgánico). El margen de OIBDA también crece con respecto a marzo de 2017, tanto en términos orgánicos (+0,4%) como reportados (+1,1p.p.).
- La **deuda neta** se sitúa en 43.975M€ a cierre de marzo, lo que representa una reducción interanual del 9,8%. Es la primera vez en los últimos cuatro años que la deuda se reduce en el primer trimestre del año.

- Telefónica continúa reforzando su **oferta**, lo que le ha permitido incrementar el ingreso medio por acceso (+2,5% interanual) y al mismo tiempo reducir los niveles de churn.

Resultados Telefónica 1er trimestre 2018

- ✓ Arrancamos el año con fuerza, con clientes cada vez más digitales, acelerando el crecimiento del negocio y mejorando márgenes.
- ✓ El crecimiento este trimestre se ha extendido a todas nuestras unidades de negocio (ex-regulación).
- ✓ Seguimos fortaleciendo nuestro balance y reduciendo nuestra deuda.

Estos resultados nos dan la confianza de que **estamos en el camino adecuado y reiteramos nuestro compromiso con los objetivos financieros que anunciamos para este año.**

Telefónica España renueva su organización para simplificarla y adaptarla al mundo digital

El Consejo de Administración de Telefónica SA aprobó el pasado 31 de enero una nueva estructura organizativa. En palabras de **José María Álvarez-Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica**, "el mundo digital nos exige una renovación permanente. Y a esta exigencia obedece la estructura propuesta. Un relevo generacional en la organización de la compañía, que hará de Telefónica una compañía más ágil, más sencilla y definitivamente centrada en la gestión, el servicio al cliente, el crecimiento, la eficacia y la rentabilidad".

Dentro de esta nueva estructura, los cambios llegan a Telefónica España, destacando el nombramiento de **Emilio Gayo** como presidente en sustitución de Luis Miguel Gilpérez.

La gestión de Luis Miguel Gilpérez al frente de Telefónica España, desde septiembre de 2011, ha sido clave para conseguir el posicionamiento de la compañía como líder y claro referente del sector. El lanzamiento de Fusión, la estrategia en el despliegue de Fibra y la decidida apuesta por los contenidos para disponer de la TV de referencia son, entre otros, claros exponentes del proceso de transformación sin precedentes que ha liderado.

Como consecuencia de este relevo, la organización de Telefónica España cambia su estructura para acelerar el dinamismo que exige el mercado y continuar el proceso de transformación y simplificación emprendido.

- Se crea la figura de Consejera Delegada (COO), cuya posición pasa a asumir **María Jesús Almazor**, hasta entonces Directora Territorio Sur. Esta área aglutina la visión de todos los ingresos de la compañía, repartidos entre los segmentos de **Gran Público, Empresas y Mayorista**. Asimismo, debe liderar las iniciativas de desarrollo y crecimiento de los segmentos y ser el soporte para la ejecución comercial en actividades relacionadas con la comunicación comercial, equipamiento y logística, canal online y las tiendas propias (Telyco).



María Jesús Almazor, Consejera Delegada de Telefónica España

TELEFÓNICA, S.A.

Cambios en áreas corporativas

- ✦ Las áreas de Secretaría General y de Asuntos Públicos y Regulación (hasta ahora bajo la dirección de Ramiro Sánchez de Lerín y de Carlos López Blanco respectivamente), se unifican y pasarán a ser lideradas por Pablo de Carvajal.
- ✦ Se potencia el área de Personas (RRHH), que pasa a reportar al presidente ejecutivo. Al frente de esta dirección se nombra a Marta Machicot, que se integrará en el Comité Ejecutivo.

Cambios en áreas dependientes del Consejero Delegado

- ✦ Cambios en la estructura de Telefónica España:
 - Emilio Gayo reemplaza a Luis Miguel Gilpérez como presidente ejecutivo de Telefónica España.
 - Se crea la figura de Consejero Delegado (COO) de Telefónica España, nombrándose a María Jesús Almazor, hasta ahora Directora de Territorio Sur de Telefónica España.
- ✦ Telefónica Hispanoamérica, hasta ahora liderada por Eduardo Caride, se escinde en dos unidades para atender de forma más efectiva las diferentes situaciones del mercado:
 - Se crea la unidad de Telefónica Hispam Sur (englobando las operaciones de Argentina, Chile, Perú y Uruguay), a cuyo frente se sitúa Bernardo Quinn, (hasta ahora Director de Recursos Humanos globales).
 - Se crea la unidad de Telefónica Hispam Norte (englobando las operaciones de Colombia, México, Centroamérica, Ecuador y Venezuela), a cuyo frente se sitúa Alfonso Gómez Palacio.
 - Se nombra a Fabián Hernández, hasta ahora Director de Asuntos Públicos y Regulación en Telefónica Colombia, como CEO de Telefónica Colombia en sustitución de Alfonso Gómez Palacio
- ✦ En el área de Recursos Globales, liderada por Guillermo Ansaldo, se propone el relevo en la posición de CEO de Telxius, que pasaría a ser ocupada por Mario Martín, hasta ahora director de la oficina del Consejero Delegado de Telefónica, S.A..
- ✦ Se nombra a Natalia Sainz, hasta ahora directora de Planificación Financiera y Coordinación, como directora de la Oficina del Consejero Delegado de Telefónica en sustitución de Mario Martín.



Emilio Gayo, Presidente de Telefónica España



venía desempeñando la responsabilidad de Director de Operaciones y Postventa Empresas de Telefónica España.

- Se crea una **Dirección de Estrategia**, cuyo cometido es la definición de la visión estratégica de la compañía y la gestión de la inteligencia de negocio. **Óscar Candiles, Director de Marketing Gran Público**, asumirá este nuevo rol.
- Se crea la **Dirección de Desarrollo de Negocio Multimarca**, entre cuyas responsabilidades estará el desarrollo y crecimiento del negocio de Tuenti. **Pedro Serrahima** se incorpora a Telefónica España para liderar la oportunidad y el reto que representa.
- La **Dirección de Secretaría General y Regulación** pasará a estar liderada por **Nicolás Oriol**, actual Director de Servicios Jurídicos, sustituyendo a Pablo de

Carvajal, recién nombrado Secretario General y del Consejo de Telefónica SA.

- La **Direcciones de Operaciones, Red y Sistemas, la Dirección de Vídeo, la Dirección de Finanzas y Control de Gestión, la Dirección de Seguridad, la Dirección de RRHH y la Dirección de Secretaría Técnica**, continuarán siendo lideradas por **Joaquín Mata, Sergio Oslé, Jesús Pérez de Urigüen, Amador Madejón, Javier Delgado y Fernando Sánchez Villacorta**, respectivamente.
- Finalmente, para asegurar la coordinación en iniciativas clave del grupo del ámbito de las empresas y la comunicación con los medios, **José Cerdán, Director de B2B y Juan Emilio Maíllo, Director de Comunicación Externa, formarán parte del Comité de Dirección.**

Telefónica aumenta un 32,2% su beneficio neto en 2017, hasta 3.132 millones de euros

Telefónica presentó el pasado 22 de febrero los **resultados financieros correspondientes al ejercicio 2017**, en los que **destaca su solidez y crecimiento, tanto operativo como financiero**, así como la **fuerte reducción de la deuda**, y todo ello en un contexto de **aceleración en el despliegue de redes de banda ancha** ultra-rápida. El beneficio neto del ejercicio aumenta un 32,2% y alcanza 3.132 millones de euros.

Para **José María Álvarez-Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica**, *"en 2017 hemos obtenido unos sólidos resultados, hemos cumplido con los objetivos fijados para el año, que fueron revisados al alza a mitad de año. Cabe destacar el crecimiento en ingresos, OIBDA, flujo de caja operativo, beneficio por acción, y flujo de caja libre, la reducción de la deuda neta en 4.400 millones de euros y, todo ello, a pesar del impacto negativo de la regulación. Más allá de los resultados financieros, seguimos en el intenso proceso de digitalizar la Compañía y avanzado en la transformación hacia una Compañía de plataformas. Las inversiones realizadas en los últimos años nos sitúan en una posición de fortaleza, cubrimos más del 90% de la población en Europa con tecnología LTE y superamos los 70 millones de unidades inmobiliarias pasadas con fibra.*

Empezamos el año 2018 con unas prioridades claras para ejecutar nuestra estrategia, con crecimiento en ingresos, expansión de margen OIBDA por tercer año consecutivo y menor intensidad de capital gracias a los esfuerzos ya realizados. Asimismo, mantenemos nuestro objetivo de seguir reforzando la estructura financiera, compatible con una atractiva remuneración al accionista".

Aspectos destacados:

- Los ingresos de Telefónica en el ejercicio aumentan el 3,4% en términos orgánicos (-0,1% reportado) y ascienden a 52.008M€. En el cuarto trimestre del año, los ingresos crecen un 4,8% (-4,1% reportado) hasta 13.162M€.
- El OIBDA asciende a 16.187M€ en 2017 (+5,3% orgánico; +7,1% reportado) y acelera su crecimiento en el cuarto trimestre (+9,2% orgánico; 22,8% reportado).
- La deuda neta se sitúa en 44.230M€ a cierre de ejercicio, 4.400M€ menos que a diciembre de 2016. El flujo de caja libre asciende a los 4.947M€ (+13% interanual).



■ Telefónica cumple con todos los objetivos financieros marcados para el ejercicio 2017 y establece un nuevo guidance para 2018:

- ❖ **Ingresos:** crecimiento en torno al 1% vs. 2017 (a pesar del impacto negativo de la regulación, aproximadamente -0,9 p.p.).
- ❖ **Margen OIBDA:** expansión interanual en torno a 0,5 p.p. (a pesar de un impacto negativo de la regulación en el crecimiento interanual del OIBDA en 2018 de -1,6 p.p.).
- ❖ **CapEx/Ventas** (excluyendo espectro): en el entorno del 15%.
- ❖ **La compañía confirma la remuneración al accionista para 2017** (segundo tramo de 0,20€ por acción pagadero en junio de 2018); y anuncia la **política de remuneración para 2018, de 0,40€ por acción en efectivo**, pagadero en diciembre de 2018 (0,20€ por acción) y en junio de 2019 (0,20€ por acción).
- ❖ **Telefónica cierra 2017 con un total de 343,5M de accesos, una base de clientes de mayor calidad gracias a una aceleración del crecimiento del ingreso medio por cliente** en el trimestre (+5,4% orgánico) y a la estabilidad del *churn*, y todo ello como consecuencia de la creciente demanda de datos, velocidad y contenidos. Así, crecen los clientes de LTE (1,5 veces interanual, hasta 97,5M); los accesos de contrato móvil (+5% interanual, hasta 115,9M) y los smartphones (+8% interanual, hasta



158,7M). En términos de accesos fijos, crecen también la banda ancha fija (+1%, hasta 21,4M); los clientes de FTTx y cable (+20%, hasta 11M); y los accesos de TV de pago (+2%, hasta 8,5M).

Telefónica España

Los resultados de Telefónica España confirman en 2017 la **mejora progresiva en la evolución de los ingresos y el OIBDA y un sólido crecimiento de la generación de caja**. Así, los ingresos de servicio aceleran su crecimiento (+0,7% interanual en el trimestre); el OIBDA vuelve a crecer (+0,5%, excluyendo provisiones y plusvalías); y el flujo de caja operativo aumenta un 3,1% en el año.

La mayor actividad comercial registrada y en especial, el **buen comportamiento de las altas**, en un trimestre caracterizado por un fuerte nivel promocional, se ha traducido en una **ganancia neta en banda ancha fija, un sólido avance en TV y un saldo positivo de portabilidad total móvil (contrato + prepago), por primera vez desde el segundo trimestre de 2008**.

Los ingresos del cuarto trimestre ascienden a 3.243M€ en términos orgánicos (estables interanualmente) y mejoran su evolución frente al trimestre anterior (+0,3 p.p.) gracias a los ingresos de servicio (3.123M€; +0,7% inter-

anual, +0,3 p.p. intertrimestral) y la venta de terminales (-15,6%, +3,3 p.p. intertrimestral). En 2017, los ingresos totales alcanzan 12.653M€ (-1,2% interanual) y los ingresos de servicio 12.274M€, permaneciendo prácticamente estables interanualmente (-0,3%, tras el crecimiento registrado los dos últimos trimestres del año).

El OIBDA asciende a 1.221M€ en octubre-diciembre; si bien ascendería a 1.295M€ en el trimestre y a 5.094M€ en 2017 excluyendo provisiones de reestructuración en el cuarto trimestre de 102M€ (tanto de personal, 89M€, como del canal de distribución, 13M€) y en el primero (76M€ de personal), y plusvalías por venta de inmuebles (27M€ en el cuarto trimestre y 8M€ en el segundo). Así, excluyendo dichas provisiones y plusvalías en 2017 y 2016, el OIBDA trimestral vuelve a crecer un 0,5% interanual, +1,2 p.p. frente al trimestre anterior, debido al mejor comportamiento de los ingresos. Por lo tanto, el margen OIBDA se sitúa en 39,9% en el trimestre (+0,2 p.p. interanual) y en el 40,3% en el año (estable frente a 2016).

El CapEx en 2017 asciende a 1.683M€ (-8,8% interanual), reflejando el menor ritmo de despliegue de redes de fibra y 4G frente a 2016 y la captura de eficiencias, y el flujo de caja operativo crece sólidamente hasta 3.411M€ (+3,1% interanual), excluyendo provisiones y plusvalías.