



Resultados Financieros

JULIO -SEPTIEMBRE 2001

Telefonica

Móviles

TEH MC TEH NY

TEH MC TEH

RESULTADOS TELEFÓNICA MÓVILES: ENERO-SEPTIEMBRE 2001

ASPECTOS MÁS SIGNIFICATIVOS

- El beneficio neto registra un crecimiento anual del 37,6% y alcanza 670,2MM€. El beneficio neto del tercer trimestre del año 2001 supera en más de un 71% al alcanzando en el mismo período del año 2000, permitiendo mantener la tendencia de aceleración en la tasa de crecimiento del beneficio neto mostrada a lo largo del ejercicio 2001.
- Crecimiento sostenido del 12,7% de los ingresos por operaciones. Excluyendo el efecto de las fluctuaciones en los tipos de cambio y de los programas de recompensas, los ingresos consolidados mostrarían un incremento anual del 18%.
- Continua expansión de la base de clientes, con un incremento de la ganancia neta respecto al segundo trimestre del año 2001, tanto en España como en Latinoamérica. Destaca la evolución de la base de clientes de Telefónica Móviles España, que en el tercer trimestre del año muestra uno de los mayores crecimientos a nivel europeo.
- Mejora de todos los márgenes, reflejo del continuo esfuerzo de la Compañía para aumentar la rentabilidad de las operaciones. El EBITDA muestra un incremento anual del 35,5% en valores absolutos y del 39% excluyendo el efecto tipo de cambio. El margen EBITDA alcanza el 41%, mostrando un avance de casi 7 p.p. respecto a septiembre de 2000. El EBITDA del tercer trimestre del año 2001 crece un 40,6% respecto al mismo período de 2000, alcanzando un margen de EBITDA del 43,8%.
- Telefónica Móviles España alcanza un margen de EBITDA del 49,8%. El EBITDA conjunto de las compañías latinoamericanas que se consolidan globalmente, excluyendo las variaciones de tipos de cambio, se incrementa un 11,3% anual.
- El saldo de deuda financiera neta consolidada muestra una ligera reducción respecto a junio de 2001, a pesar de la incorporación de las operadoras mexicanas en el tercer trimestre.
- La inversión acumulada en los nueve primeros meses de 2001, excluyendo la adquisición de licencias, muestra una reducción anual del 19% y representa el 16,5% de los ingresos por operaciones del Grupo.
- Se mantiene la creciente generación de flujo libre de caja, que a finales de septiembre asciende a 1.072MM€.

BASES PARA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS TRIMESTRALES

Los estados financieros (“estados financieros combinados proforma”) y los comentarios de gestión incluidos en este informe hacen referencia a la evolución financiera de Telefónica Móviles S.A., considerando que todas las sociedades participadas por Telefónica Móviles a finales de septiembre de 2001 formaban parte de Telefónica Móviles desde el 1 de enero de 2000. Las cuatro compañías mexicanas cuya transferencia efectiva se materializó en el mes de julio de 2001 se han incorporado al perímetro de consolidación del Grupo a partir del tercer trimestre del año 2001.

No se incluyen, por tanto, las operadoras móviles de Chile y Puerto Rico que Telefónica Móviles gestiona, y cuya titularidad corresponde al Grupo Telefónica.

Para contribuir a una más fácil comprensión de los estados financieros de Telefónica Móviles, a continuación se especifican las participaciones económicas de la Compañía en cada una de sus filiales, así como su método de consolidación en los estados financieros consolidados de Telefónica Móviles.

Los porcentajes utilizados en el proceso de consolidación de los estados financieros de las compañías participadas por Telefónica Móviles se corresponden con las participaciones económicas reales en cada período, a excepción de los negocios celulares de Argentina, en los que las participaciones económicas utilizadas en ambos periodos son las mismas y se corresponden con las participaciones transferidas a Telefónica Móviles en el ejercicio 2001.

Participación económica

	2001	2000	Método de consolidación a septiembre de 2001	Método de consolidación a septiembre de 2000
T. Moviles España	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
TeleSudeste Celular	82,02%	85,98%	Integración global	Integración global
Celular CRT	38,20%	36,66%	Integración global	Integración global
TeleLeste Celular	10,75%	9,48%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
TCP Argentina ⁽¹⁾	97,93%	97,93%	Integración global	Integración global
TEM Perú	97,06%	93,15%	Integración global	Integración global
Norcel	100,00%	-	Integración global	-
Bajacel	100,00%	-	Integración global	-
Movitel	90,00%	-	Integración global	-
Cedetel	100,00%	-	Integración global	-
TEM El Salvador	44,22%	44,22%	Integración global	Integración global
TEM Guatemala	51,00%	51,00%	Integración global	Integración global
Group 3G (Alemania)	57,20%	57,20%	Integración global	Integración global ⁽²⁾
IPSE 2000 (Italia)	45,59%	-	Integración global	-
3G Mobile (Austria)	100,00%	-	Integración global	-
3G Mobile AG (Suiza)	100,00%	-	Integración global	-
Medi Telecom	30,50%	30,50%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Terra Mobile	51,00%	51,00%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
M-Solutions	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Mobipay International	50,00%	-	Puesta en equivalencia	-

(1) El ejercicio fiscal de TCP abarca el período octubre-septiembre.

(2) La licencia se concedió en agosto de 2000 y a septiembre de 2000 no había operaciones.

RESULTADOS TELEFÓNICA MÓVILES

Resultados Consolidados Combinados Proforma

Datos no auditados

	En millones de Euros			En millones de Euros		
	Enero - Septiembre		%	Julio - Septiembre		%
	2001	2000		2001	2000	
Ingresos por operaciones	6.168,5	5.475,3	12,7	2.234,6	2.029,9	10,1
EBITDA	2.529,3	1.867,1	35,5	977,7	695,6	40,6
Resultado de explotación	1.583,7	1.124,7	40,8	660,3	434,1	52,1
Resultado antes de impuestos	1.142,9	806,3	41,7	519,0	308,3	68,3
Resultados antes minoritarios	647,5	517,3	25,2	286,4	170,3	68,2
Beneficio neto	670,2	487,2	37,6	291,4	170,1	71,2
Nº de acciones (en millones) ¹	4.267,4	4.064,4	5,0	4.267,4	4.064,4	5,0
BPA	0,16 €	0,12 €	31,0	0,07 €	0,04 €	63,1

(1) Número de acciones al final de periodo, incluyendo las ampliaciones de capital para transferir las operadoras mejicanas, Norcel, Bajacel y Cedotel en el tercer trimestre de 2001. La ampliación de capital correspondiente a la OPS de Telefónica Móviles se recoge a partir del cuarto trimestre de 2000.

El beneficio neto combinado proforma de Telefónica Móviles correspondiente a los nueve primeros meses de 2001 ascendió a 670,2MM€, con un incremento anual del 37,6%. Debe resaltarse el crecimiento registrado en el tercer trimestre del año (+30,0% vs. 2T01; +71,2% vs. 3T00), que ha permitido mantener la tendencia de aceleración en la tasa de crecimiento del beneficio neto mostrada a lo largo del ejercicio 2001. Asimismo, el aumento del beneficio neto ha estado acompañado de un importante crecimiento en la generación de flujo libre de caja, que a finales de septiembre asciende a 1.072MM€.

Los sólidos resultados obtenidos en el período señalado están caracterizados además por su calidad, mostrando los esfuerzos realizados para mejorar la rentabilidad de los negocios, y a pesar del impacto negativo de la evolución de los tipos de cambio de las monedas latinoamericanas en la cuenta de resultados. En este sentido, conviene señalar que, si bien los resultados del tercer trimestre de 2001 incorporan por primera vez las compañías mexicanas transferidas en el mes de julio- y cuyos resultados correspondientes al período julio-septiembre de 2001 se han consolidado por el método de integración global- los crecimientos anuales de las principales partidas de la cuenta de resultados muestran el crecimiento orgánico de las operaciones, ya que los cambios producidos en el perímetro de consolidación proforma en los últimos doce meses no han tenido impactos significativos en dichas cifras.

Respecto al detalle de la evolución operativa y financiera de Telefónica Móviles en los primeros nueve meses de 2001 hay que destacar los siguientes aspectos:

- Crecimiento sostenido de los ingresos por operaciones, que muestran un crecimiento anual del 12,7% y del 10,1% en términos intertrimestrales (3T01 vs. 3T00), a pesar del efecto negativo de los tipos de cambio. Excluyendo el efecto de las fluctuaciones en los tipos de cambio, los ingresos consolidados hubieran mostrado un crecimiento anual del 15,3%. Aislado también los efectos de la contabilización de los programas de recompensas, el crecimiento anual de los ingresos del Grupo se habría situado en torno al 18%.

Por zonas geográficas, España aporta el 68% de los ingresos del Grupo, con un incremento en sus ventas del 18% respecto a septiembre de 2000. Los ingresos de las operadoras latinoamericanas que se consolidan por integración global, en euros, reflejan un incremento del 4% respecto a septiembre de 2000, si bien excluyendo la variación de los tipos de cambio muestran un crecimiento anual del 12%.

La evolución de los ingresos viene determinada principalmente por el incremento en el parque de clientes de las operadoras que se consolidan globalmente (+28%; que sería del 22% excluyendo las compañías mexicanas) y el mayor tráfico cursado por dichas operadoras (+30,4%). Estos crecimientos son parcialmente minorados por los menores ARPU's registrados (-14% en media, en euros) y el efecto de tipo de cambio anteriormente mencionado.

Debe señalarse la tendencia de aceleración de la ganancia neta, tanto en España como en Latinoamérica, observada en el tercer trimestre de 2001, y que pone de manifiesto los positivos resultados que se están obteniendo de las políticas de gestión de los clientes emprendidas por las compañías, con una importante reducción de las bajas en todas las regiones. Así, las operadoras participadas por Telefónica Móviles contaban a finales de septiembre de 2001 con 26,2 millones de clientes activos, registrando una ganancia neta de 4,4 millones de nuevos clientes desde principios de año (3,3 millones excluyendo México). Incluyendo los clientes de las operadoras gestionadas en Chile y Puerto Rico, la base de clientes gestionados por Telefónica Móviles a finales de septiembre de 2001 alcanzaba los 27,9 millones de clientes activos, con un incremento de 6,5 millones en los últimos doce meses.

- Fuerte esfuerzo en contención de costes, cuyos resultados se reflejan en el comportamiento de los gastos por operaciones, que se mantienen en los mismos niveles de septiembre de 2000 (+0,3%), y se reducen un 5,7% en el tercer trimestre de 2001 comparado con el mismo período del año 2000. Así, los gastos por operaciones reducen su peso sobre los ingresos operativos en más de 7 p.p. respecto septiembre de 2000. Deben destacarse las caídas generalizadas de los costes comerciales, tanto en términos absolutos como unitarios, y las economías de escala obtenidas. Asimismo, hay que resaltar la continua mejora de la productividad, habiéndose alcanzado un ratio medio de 1.851 conexiones por empleado para el conjunto de operadoras que se consolidan globalmente.

Este comportamiento es aún más significativo si se tiene en cuenta que los gastos de 2001 incluyen costes derivados de la expansión de las operaciones en los cuatro países europeos, además de España, donde Telefónica Móviles ha obtenido licencias de tercera generación.

- Mejora de todos los márgenes, reflejo del continuo esfuerzo de la Compañía para aumentar la rentabilidad de las operaciones.

Destaca el comportamiento del EBITDA, con un incremento interanual del 35,5% en valores absolutos hasta alcanzar los 2.529,3MM€, y una tasa de crecimiento superior en más de 22 p.p. a la de los ingresos por operaciones, situándose como porcentaje de las ventas en el 41%. Esta cifra supone un avance de casi 7 p.p. respecto a la alcanzada en septiembre de 2000. En el tercer trimestre del año 2001 el margen de EBITDA se ha incrementado en más de 9 p.p. respecto al mismo período de 2000 (43,8% vs. 34,3%) y en 3,6 p.p. respecto al trimestre anterior, alcanzando un crecimiento en términos absolutos del 40,6% respecto al tercer trimestre del año 2000.

Telefónica Móviles España aporta 755MM€ al crecimiento del EBITDA consolidado, alcanzando un margen de EBITDA del 49,8%. El EBITDA conjunto de las compañías latinoamericanas que se consolidan globalmente, en euros, se reduce un 1,5% respecto a septiembre de 2000. Si se excluye el efecto tipo de cambio, el EBITDA conjunto de estas operadoras se hubiese incrementado un 11%, mientras que el del Grupo hubiese crecido un 39%. Las operaciones en el resto de Europa en fase de lanzamiento, en conjunto, contribuyen con un EBITDA negativo de 58MM€.

Asimismo, debe señalarse la mejora del margen de EBIT, que aumenta como porcentaje de los ingresos por operaciones en más de 5 p.p. hasta alcanzar el 25,7%, a pesar de las

mayores dotaciones de amortizaciones del inmovilizado. En términos absolutos, el EBIT alcanza los 1.583,7MM€, con un crecimiento anual del 40,8%.

- Incremento anual del beneficio neto del 37,6%, habiéndose superado en los nueve primeros meses de 2001 el beneficio neto alcanzado en el conjunto del año 2000 (590,6MM€).

Respecto a la evolución de los resultados no operativos, el comportamiento de los gastos financieros netos (+7,6% vs. septiembre de 2000) viene explicado fundamentalmente por las fluctuaciones de los tipos de cambio de las divisas latinoamericanas, efecto parcialmente compensado por la adaptación de la estructura de la deuda al entorno de reducción de tipos de interés. El hecho de que la mayor parte de la deuda esté referenciada a tipos variables ha permitido que en el tercer trimestre del año 2001 los gastos financieros netos muestren una reducción del 36,5% respecto al mismo trimestre del año anterior. Debe señalarse que el saldo de deuda financiera neta consolidada, 10.377MM€, se ha reducido ligeramente respecto a junio de 2001, a pesar de la incorporación de las operadoras mexicanas en el tercer trimestre, y que en conjunto aportan 211MM€. La deuda neta proporcional a finales de septiembre ascendía a 6.900MM€, prácticamente estable respecto al segundo trimestre del año.

La dotación de la amortización del fondo de comercio muestra un incremento del 39,5%, reflejándose por primera vez la partida correspondiente al fondo de comercio derivado de la consolidación por integración global de las cuatro operadoras del Norte de México.

Los mayores resultados extraordinarios negativos derivan fundamentalmente de las provisiones extraordinarias dotadas en el primer trimestre del año y del saneamiento de activos en algunas filiales latinoamericanas en el tercer trimestre.

- Creciente generación de flujo libre de caja. Los mayores fondos generados por las operaciones -EBITDA: +662,2MM€ respecto a septiembre de 2000-, y las menores inversiones realizadas en 2001 (1.017MM€, -19% vs. 2000, excluyendo la adquisición de licencias en ambos años), con caídas en todas las operadoras en comparación con el mismo período del año anterior, permiten incrementar sustancialmente el diferencial entre el EBITDA, la inversión material e inmaterial –excluyendo adquisición de nuevas licencias- y los gastos capitalizados, alcanzando un importe de 1.072MM€ al cierre de tercer trimestre del año.

La inversión acumulada en los nueve primeros meses de 2001, excluyendo la adquisición de licencias, representa el 16,5% de los ingresos por operaciones del Grupo, mostrando una significativa reducción (más de 6 p.p.) frente al mismo período del año 2000

Los gastos capitalizados incluyen la provisión por la tasa del espectro radioeléctrico de las frecuencias asignadas a Telefónica Móviles de España para la explotación futura de la tecnología UMTS, y cuyo importe devengado para el periodo enero-septiembre de 2001 ascendería a 122MM€, y diversos gastos operativos y financieros derivados de la preparación de las operaciones en Alemania Italia, Austria y Suiza (319MM€ en conjunto).

Tamaño de Mercado

Cifras no auditadas

En miles

	Totales (1)			Gestionados (2)			Proporcionales (3)		
	Septiembre		% Var.	Septiembre		% Var.	Septiembre		% Var.
	2001	2000		2001	2000		2001	2000	
Europa y Cuenca Mediterránea									
Clientes	16.513	13.130	25,8%	16.513	13.130	25,8%	15.893	12.902	23,2%
Pops	224.051	68.531	226,9%	224.051	68.531	226,9%	144.647	48.643	197,4%
Latinoamérica									
Clientes	9.694	6.965	39,2%	11.360	8.232	38,0%	7.160	5.000	43,2%
Pops	145.500	123.214	18,1%	164.803	142.070	16,0%	111.366	89.874	23,9%
TOTAL									
Clientes	26.206	20.095	30,4%	27.873	21.362	30,5%	23.053	17.902	28,8%
Pops	369.551	191.745	92,7%	388.853	210.601	84,6%	256.013	138.517	84,8%

(1) Incluye los clientes totales de todas las operadoras en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. Excluye Chile y Puerto Rico. Las cifras de México sólo se incluyen en el año 2001.

(2) Clientes totales más los clientes de las operadoras celulares gestionadas en Chile y Puerto Rico. Las cifras de 2001 incluyen México.

(3) Clientes resultantes de ponderar las participaciones económicas que Telefónica Móviles mantiene en las operadoras. Excluye Chile y Puerto Rico. Las cifras de 2001 incluyen México.

HECHOS SIGNIFICATIVOS

En el tercer trimestre de 2001 se han producido los siguientes hechos significativos:

- El 14 de septiembre Telefónica Móviles anunció su decisión de cancelar la oferta pública de adquisición de acciones dirigida a la adquisición de acciones representativas de hasta la totalidad del capital social de Celular CRT Participações S.A., titular del 100% la operadora Celular CRT, tras los excepcionales acontecimientos acaecidos en días anteriores, que provocaron una significativa alteración en el normal funcionamiento de los mercados de capitales internacionales, con un incremento en la volatilidad de los mercados que ponía en riesgo la ejecución eficiente de la transacción.
- En el mes de julio se materializó la transferencia efectiva de Bajacel, Movitel, Norcel y Cedetel -las cuatro operadoras del norte de México gestionadas por Telefónica Móviles desde el mes de marzo- mediante un incremento de capital de 203 millones de acciones que fue suscrito íntegramente por Telefónica S.A..
- Como hecho posterior al cierre del trimestre, debe señalarse que el 11 de octubre se realizó la ampliación de capital destinada a servir de cobertura al programa de opciones sobre acciones de Telefónica Móviles, y que ya había sido aprobada por la Junta General de Accionistas de Telefónica Móviles. Esta ampliación ha supuesto la emisión y puesta en circulación de 21.445.962 acciones, de 0,5 euros de valor nominal cada una, lo que supone el 0,50% del capital social resultante tras dicha ampliación, con lo que el número total de acciones emitidas se eleva a 4.288,9 millones.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Resultados por áreas geográficas

Datos no auditados

En millones de Euros

En millones de Euros

	INGRESOS						EBITDA					
	Enero - Septiembre		%	Julio - Septiembre		%	Enero - Septiembre		%	Julio - Septiembre		%
	2001	2000	Var.	2001	2000	Var.	2001	2000	Var.	2001	2000	Var.
Europa ⁽¹⁾	4.217,4	3.586,9	17,6%	1.546,3	1.361,9	13,5%	2.040,9	1.343,5	51,9%	817,2	529,4	54,4%
Latinoamérica ⁽²⁾	1.951,4	1.871,5	4,3%	695,4	654,5	6,2%	525,3	531,8	-1,2%	179,3	173,3	3,5%
Resto y eliminaciones intragrupo	-0,3	16,9	c.s.	-7,1	13,4	c.s.	-36,9	-8,2	n.s.	-18,8	-7,1	n.s.
TOTAL	6.168,5	5.475,3	12,7%	2.234,6	2.029,9	10,1%	2.529,3	1.867,1	35,5%	977,7	695,6	40,6%

(1) En 2000 incluye exclusivamente las cifras correspondientes a Telefónica Móviles España.

(2) Las cifras de 2001 incorporan, a partir del tercer trimestre del año, las cuatro operadoras del norte de México.

EUROPA Y CUENCA MEDITERRANEA

Europa y Cuenca Mediterránea

Datos no auditados

En miles

	Septiembre		%
	2001	2000	Var.
Datos Operativos			
Clientes totales ⁽¹⁾	16.513	13.130	25,8%
Prepago	11.359	8.607	32,0%
Contrato	5.153	4.523	13,9%
Clientes proporcionales ⁽¹⁾	15.893	12.902	23,2%

En millones de Euros

En millones de Euros

	Enero - Septiembre			Julio - Septiembre		
	2001	2000	% Var.	2001	2000	% Var.
Datos Financieros						
Ingresos ⁽²⁾	4.217,4	3.586,9	17,6%	1.546,3	1.361,9	13,5%
EBITDA ⁽²⁾	2.040,9	1.343,5	51,9%	817,2	529,4	54,4%
Margen EBITDA ⁽²⁾	48,4%	37,5%	10,9 p.p	52,9%	38,9%	14,0 p.p

(1) Incluyen España y Marruecos.

(2) Excluye Medi Telecom por consolidar por puesta en equivalencia.

España

T. Móviles España

Datos no auditados

En miles

	Septiembre		%
	2001	2000	Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	15.621	12.801	22,0%
Prepago	10.523	8.301	26,8%
Contrato	5.098	4.501	13,3%
Clientes proporcionales	15.621	12.801	22,0%

En millones de Euros

En millones de Euros

	Enero - Septiembre			Julio - Septiembre		
	2001	2000	% Var.	2001	2000	% Var.
Datos Financieros						
Ingresos	4.217,3	3.586,9	17,6%	1.546,3	1.361,9	13,5%
EBITDA	2.098,9	1.343,5	56,2%	854,0	529,4	61,3%
Margen EBITDA	49,8%	37,5%	12,3 p.p	55,2%	38,9%	16,4 p.p

Telefónica Móviles España ha concluido el mes de septiembre con una cifra ligeramente superior a los 15,6 millones de clientes activos (17 millones de clientes registrados), lo que supone un crecimiento anual del 22%, y de los que 10,5 millones pertenecen a modalidades de prepago y 5,1 millones a modalidades de postpago. La penetración de la telefonía móvil en España se sitúa en el 68,7%, para una población de 40,5 millones de habitantes.

La ganancia neta del tercer trimestre, 767.238 clientes activos, aumenta un 26,4% respecto al trimestre anterior, tras absorber el impacto inicial de las eliminaciones de las subvenciones en el segmento prepago. A pesar de la estacionalidad del período de verano, el crecimiento de la ganancia neta en España compara favorablemente con el comportamiento registrado por los principales operadores europeos en el mismo período. Esta misma componente de estacionalidad afecta positivamente al tráfico y a los resultados económicos, ya que tradicionalmente los meses de verano suelen ser los de mayor utilización de los servicios de telefonía móvil, a lo que también contribuye el incremento en el número de roamers en nuestra red.

De nuevo, y al igual que se hizo en el trimestre anterior, es importante resaltar los efectos del nuevo ciclo del negocio. Tras los intensos crecimientos de los últimos años, el reto actual se centra prioritariamente en gestionar de forma exitosa la base de clientes y en incrementar permanentemente la satisfacción de los usuarios, como vías para mantener su grado de confianza en la compañía y estimular el consumo, sin renunciar al importante potencial de crecimiento rentable que todavía existe.

En este contexto, los resultados que se vienen consiguiendo trimestre a trimestre evidencian que Telefónica Móviles España está gestionando adecuadamente este nuevo entorno. Los resultados cosechados en los niveles de desconexión de nuestros clientes (*churn*) se han situado en base anualizada durante el tercer trimestre en el 12,6%, lo que supone uno de los mejores registros de la industria a pesar de utilizar estrictos criterios para contabilizar las bajas. Además, es importante señalar dos aspectos sobre este indicador: (i) aún teniendo en cuenta las mejoras que se han producido en los últimos meses en el churn de postpago, no existen diferencias relevantes en el grado de fidelidad de nuestros clientes en función de la modalidad, gracias al excelente comportamiento registrado por nuestros clientes de prepago, y (ii) el impacto económico de las bajas (*churn económico*) es aún inferior al ratio habitual medido en términos de números, porque la calidad media de los clientes que se dan de baja es sensiblemente inferior a la media de la base de clientes de Telefónica Móviles España.

Para alcanzar estos niveles, la compañía ha centrado sus esfuerzos en mejorar la satisfacción y la calidad de sus servicios a través de diversas vías, entre las que destacan los Programas de Recompensas. La compañía no espera que el impacto de estos Programas en términos relativos crezca de forma significativa en un futuro, siendo un coste variable, en función del valor de cada cliente, mucho más eficiente y controlable que los costes de captación de clientes que se han dado tradicionalmente en el sector.

En este sentido, Telefónica Móviles España ha reducido considerablemente sus costes unitarios de captación (SAC), al objeto de garantizar un modelo rentable y sostenible, sin renunciar en modo alguno al crecimiento. La reducción de este indicador ha sido prácticamente del 40% sobre el año anterior, manteniéndose la tendencia de caída mostrada en los seis primeros meses del año, a pesar del crecimiento de la ganancia neta registrado en el tercer trimestre del año respecto al segundo.

La mayor estabilidad de la base de clientes, combinada con el incremento en la penetración en el uso de nuevos servicios y aplicaciones, está consiguiendo modular la tendencia decreciente en el comportamiento del consumo unitario de tráfico (*MOU*) y que comienza a observarse ya en las comparaciones entre trimestres. Desde los valores de este ratio observados a finales del pasado ejercicio, influidos por los elevados porcentajes de crecimiento relativo de la base de clientes, se están registrando incrementos positivos en el MOU, cuya mejora puede cuantificarse en la actualidad en torno a los cinco minutos/usuario y mes, respecto al cuarto trimestre del año pasado. El número de minutos aire hasta septiembre se elevó a 19.455 millones, un 30% más que en los nueve primeros meses del año 2000.

En todo caso, la medición tradicional del consumo a partir del tráfico debe completarse con las nuevas posibilidades de comunicación relacionadas con el negocio de datos, cuyo máximo exponente son los servicios de mensajes cortos o SMS, que son utilizados ya habitualmente por 6 de cada 10 clientes. El número de SMS facturables al mes por cliente promedio de Telefónica Móviles España se eleva a 26,7 mensajes y el número total de mensajes por cliente -ratio comparable a las cifras reportadas por el resto de operadores, y que incluye los mensajes no facturables asociados a ciertos servicios como los de chat- a 32,7, experimentando un incremento del 115% frente al año anterior. Asimismo, y durante los nueve primeros meses del año, el total de SMS facturables ha sido de 4.351 millones, un 192% más que en el mismo período de 2000, lo que implica que el 40% de las comunicaciones que realizan nuestros clientes a través de su teléfono móvil se hacen mediante un mensaje corto.

Es importante comentar también que se evidencia una importancia cada vez mayor de los servicios de valor añadido y de los contenidos dentro del negocio, en una tendencia que irá creciendo en el futuro y que proporciona fuentes de ingresos adicionales y anteriormente inexistentes para las operadoras. Durante el tercer trimestre del año, un tercio de todos los mensajes cursados por nuestros clientes han estado relacionados con SVA y contenidos.

Esta misma tendencia es extrapolable al proveedor de acceso a internet (WISP) "e-moción", donde el número de clientes registrados superó el pasado mes de agosto el millón y medio

cuando a comienzos de año apenas existían 225.000, gracias a la oferta más variada y completa del mercado de servicios WAP (180 proveedores de servicios a finales de septiembre). En lo que llevamos de ejercicio, el servicio ha registrado más de 165 millones de páginas vistas, habiéndose abierto desde el pasado mes de junio los primeros servicios Premium, que implican un pago adicional al correspondiente al tráfico cursado, destinado a los proveedores de contenidos, y que irá segmentando las aplicaciones que aporten mayor valor añadido para los clientes.

En cuanto a GPRS, se espera que a finales de año comience su introducción masiva, con unas de las tarifas más competitivas de Europa, y un amplio número de terminales homologados antes de que finalice el año (más de 20 modelos distintos) que permitan extraer las grandes posibilidades de esta tecnología, tanto para los servicios basados en WAP, como para la transmisión de datos y la conexión convencional a Internet en ámbitos de movilidad. La plataforma MovilForum y diversas alianzas y "joint ventures" con líderes tecnológicos están creando un tejido de iniciativas que facilitarán el despliegue de las aplicaciones que soportarán las nuevas generaciones de móviles.

En su conjunto, el total de los ingresos facturados por servicios de datos ha superado ligeramente el 13% de la facturación final a clientes durante el trimestre, cuando hace doce meses este porcentaje apenas alcanzaba el 8%.

Como consecuencia de todos los factores que hemos comentado, y aunque deba tenerse en cuenta la estacionalidad comercial del negocio, se están produciendo síntomas de recuperación en los ARPU, que hacen que se haya registrado un crecimiento del ARPU frente al trimestre anterior (crecimiento cercano al 3%), a pesar de las reducciones de las tarifas de terminación de llamadas. Asumiendo una perspectiva temporal más amplia, la reducción en el ARPU frente al tercer trimestre del año 2000 es del 8%, cuando hace sólo un año las reducciones se situaban en niveles próximos al 23%.

La mejora generalizada de las principales magnitudes de gestión y un control estricto de los costes permiten una mejora generalizada de los resultados, que tiene su mejor exponente en los márgenes operativos alcanzados, situando a Telefónica Móviles España como una de las operadoras europeas con niveles más elevados de eficiencia y productividad:

- Los ingresos por operaciones han alcanzado en los nueve meses del año 2001 los 4.217,3MM€, con un crecimiento del 17,6% frente al mismo período del año anterior, siendo los ingresos del tercer trimestre (1.546,3MM€) superiores en cerca de un 13%% a los del segundo. Es importante recordar que los importes devengados por los clientes en concepto de "puntos" de los programas de recompensas se contabilizan como menores ingresos por lo que, aislando los efectos de dicho sistema de contabilización, el crecimiento de los ingresos se habría situado en el 21%.
- El volumen de gastos de operaciones, y que no incluyen el canon UMTS, se ha situado en 2.186,2MM€, cifra incluso inferior a la del mismo período del año anterior (2.279,8 MM€), lo que pone de relieve el fuerte esfuerzo realizado por la empresa en el ámbito del control de costes, a lo que se ha unido la disminución en el ritmo de crecimiento del mercado registrado a lo largo del ejercicio.
- El EBITDA alcanzó los 2.098,9MM€, un 56,2% más que en los nueve meses del año 2000, con un ritmo de crecimiento mucho mayor que los ingresos o que el propio parque de clientes, por la mayor eficiencia operativa de Telefónica Móviles España y por la fuerte reducción en los costes de captación, como refleja el crecimiento obtenido en el tercer trimestre frente al segundo -incremento de EBITDA del 29,1% frente al ya comentado 12,8% de los ingresos-. El margen de EBITDA en el conjunto del ejercicio se sitúa en el 49,8%.

Destaca el crecimiento del EBITDA registrado en el tercer trimestre del año 2001 respecto al mismo período del año anterior, +61,3%, habiéndose alcanzado un margen de EBITDA en el tercer trimestre de 2001 del 55,2%.

- La inversión acumulada de los nueve primeros meses de 2001 ha ascendido a 479 MM€, un 38% menos que en el año anterior, situándose como porcentaje de los ingresos en el 11%. Excluyendo las inversiones realizadas en el año 2000 para obtener la licencia UMTS, dicha inversión se reduce un 26%.
- Finalmente, la plantilla de TME se situó a finales de Septiembre en 4.140 personas y nuestros índices de productividad se elevaron hasta los 3.815 clientes por empleado, cifras que se convierten en una referencia dentro de la industria de las comunicaciones móviles en Europa.

Resto de Europa

En los últimos meses Telefónica Móviles y Sonera han seguido avanzando en el proceso de revisión del plan de empresa de Group 3G, con el objetivo obtener mejoras en las proyecciones financieras de la compañía. En este marco, Group 3G firmó un acuerdo con E-Plus para la compartición de infraestructuras UMTS, que prevé la compartición de emplazamientos y equipos de red de radio de tercera generación y el reparto geográfico del desarrollo de la red en las áreas de menor densidad de población, permitiendo obtener significativos ahorros en las inversiones y gastos operativos previstos inicialmente. Debe señalarse que Group 3G mantiene conversaciones avanzadas con otros operadores alemanes, que podrían resultar en su incorporación a los acuerdos, lo que posibilitaría una reducción adicional de las inversiones y los gastos operativos asociados al despliegue de las redes, reduciendo asimismo las necesidades de financiación de la compañía.

En el marco del nuevo plan de empresa de Group 3G -que supone una significativa reducción de las inversiones y de las pérdidas operativas estimadas inicialmente- Telefónica Móviles y Sonera han acordado que los préstamos de accionistas concedidos para financiar la adquisición de la licencia sean equiparables a capital y se conviertan en recursos permanentes de la Compañía, lo que reforzará la estructura de capital de Group 3G.

Group 3G presentó a principios de octubre la marca comercial bajo la cual prestará servicios en ese país: Quam. Respecto a la red de distribución, la compañía tiene previsto abrir varias tiendas propias antes finales de año y ya ha cerrado acuerdos con diversos distribuidores, que aportarán más de 1.500 puntos de venta en el momento del lanzamiento de los servicios. Una vez lanzados los servicios GSM/GPRS en las próximas semanas, la mayor parte de los gastos que hasta ahora se capitalizaban como gastos de establecimiento pasarán a considerarse costes corrientes.

En Italia, IPSE 2000 firmó en el mes de agosto un preacuerdo de itinerancia nacional (*roaming*) con Omnitel para servicios GSM/GPRS, y que complementa el acuerdo de interconexión alcanzado con Telecom Italia en el mes de junio. Actualmente continúan las conversaciones con otros operadores para analizar la posibilidad de compartir infraestructuras de red UMTS.

En Austria y Suiza, países donde se han firmado contratos de interconexión con otros operadores, Telefónica Móviles limitará sus inversiones hasta que se concluyan los acuerdos de roaming y compartición de infraestructuras con otros operadores que se están negociando en ambos países.

Telefónica Móviles seguirá gestionando las operaciones en estos países para obtener mejoras sobre los planes de negocios iniciales de estas compañías, reduciendo significativamente los recursos comprometidos y manteniendo la flexibilidad necesaria ante los cambios que pudieran producirse en el entorno regulatorio y competitivo en cada uno de estos países, para mejorar la opcionalidad de las posiciones tomadas en estos países.

Marruecos

A finales de septiembre de 2001 Médi Telecom contaba con un parque de 892.146 clientes activos, mostrando un incremento interanual superior al 170%. La ganancia neta acumulada en el

ejercicio, superior a 377.000 nuevos clientes, ha permitido superar en los nueve primeros meses el parque de clientes previsto para el conjunto del año.

La excelente evolución de la ganancia neta en el ejercicio muestra los resultados de las campañas comerciales realizadas para fomentar las recargas en el segmento prepago y las actividades realizadas para incrementar la fidelización en el segmento contrato, que se han traducido en una importante reducción de la tasa de bajas respecto a septiembre de 2000.

Respecto a los resultados económicos de Medi Telecom, en los últimos tres meses se ha mantenido la tendencia de generación de EBITDA positivos, habiéndose alcanzado por primera vez desde el lanzamiento de las operaciones un EBITDA trimestral positivo, avanzando de esta forma en el objetivo de finalizar el ejercicio 2001-segundo año de actividad de la operadora- alcanzando el punto de equilibrio.

LATINOAMÉRICA

Latinoamérica

Datos no auditados

En miles

Septiembre		%
2001	2000	Var.

Datos Operativos ⁽¹⁾

Cientes totales	9,694	6,965	39.2%
Prepago	6,462	4,057	59.3%
Contrato	3,232	2,908	11.1%
Cientes proporcionales	7,160	5,000	43.2%

En millones de Euros

En millones de Euros

Enero - Septiembre		%	Julio - Septiembre		%
2001	2000	Var.	2001	2000	Var.

Datos Financieros ⁽¹⁾

Ingresos	1,951.4	1,871.5	4.3%	695.4	654.5	6.2%
EBITDA	525.3	531.8	-1.2%	179.3	173.3	3.5%
Margen EBITDA	26.9%	28.4%	-1.5 p.p	25.8%	26.5%	-0.7 p.p

(1) Los datos de 2001 incluyen a partir del tercer trimestre las cifras correspondientes a las operadoras del norte de México.

A finales de tercer trimestre de 2001 el parque de clientes gestionado por Telefónica Móviles en la región ascendía a 11,4 millones de clientes, con un incremento anual del 38%. En términos trimestrales, la base de clientes totales, excluyendo las operadoras de Chile y Puerto Rico, se ha incrementado en aproximadamente 345.000 clientes, lo que supone un crecimiento de la ganancia neta obtenida en el tercer trimestre del 19% respecto al segundo trimestre del año, a pesar del entorno macroeconómico en la región.

La estrategia seguida por las compañías, enfocada en la mejora de la rentabilidad -con especial énfasis en la contención de costes y de las inversiones- y en una expansión selectiva de las bases de clientes con una creciente orientación hacia la reducción de las bajas, ha permitido incrementar el EBITDA de todas las operadoras en moneda local, respecto al mismo período del año 2000, excepto en Argentina.

Brasil

TeleSudeste Celular, CRT Celular y TeleLeste Celular

Datos no auditados

En miles

Septiembre		%
2001	2000	Var.

Datos Operativos

Cientes totales	5.298	4.219	25,6%
Prepago	3.411	2.385	43,0%
Contrato	1.887	1.834	2,9%
Cientes proporcionales	3.065	2.521	21,6%

En millones de Euros

Enero - Septiembre	%	% Var.	En millones de Euros	%
2001	2000	Var.	Julio - Septiembre	Var.
			2001	2000

Datos Financieros

Ingresos ⁽¹⁾	911,0	982,6	-7,3%	11,9%	279,0	346,8	-19,6%
EBITDA ⁽¹⁾	359,4	359,2	0,1%	20,7%	95,9	129,9	-26,2%
Margen EBITDA ⁽¹⁾	39,5%	36,6%	2,9 p.p	2,9 p.p	34,4%	37,5%	-3,1 p.p

(1) Los datos financieros excluyen Tele Leste Celular.

A finales de septiembre de 2001, el parque de clientes conjunto de TeleSudeste Celular, Celular CRT y TeleLeste Celular – operadoras gestionadas por Telefónica Móviles en Brasil- ascendía a 5,3 millones de clientes, con un incremento interanual del 26% y una ganancia neta de aproximadamente 1,1 millones de nuevos clientes en los últimos doce meses. En el tercer trimestre la ganancia neta de las tres operadoras ascendió a 247.000 nuevos clientes, lo que supone un incremento del 28% respecto al segundo trimestre del año 2001, fundamentalmente explicado por las campañas promocionales características del tercer trimestre del año.

La estrategia comercial de las operadoras en el año 2001 está basada en un modelo de crecimiento selectivo y rentable, con un mayor enfoque en la gestión de la base de clientes y preparándose ante un entorno de mayor competencia en el próximo ejercicio. En el tercer trimestre las operadoras lanzaron el programa de recompensas “Mundo de Vantagens MoviStar Top”, basado en la acumulación de puntos en función del consumo y que pueden ser canjeados por terminales y accesorios. En este sentido, las operadoras han registrado una mejora en la tasa de bajas en el segmento contrato que, como media, ha disminuido 0,7 p.p. en los primeros nueve meses del año. Los resultados de este nuevo modelo se reflejan en el mantenimiento de la posición de liderazgo de las tres operadoras en sus respectivos mercados, con una cuota media de mercado similar a la de junio de 2001 (65%), a pesar de la fuerte competencia.

En el área de desarrollo de nuevos servicios, a lo largo del trimestre se ha continuado incorporando nuevos proveedores de contenidos a “e-moción” y se ha lanzado el servicio de chat a través de mensajes cortos.

Respecto a los resultados financieros, hay que destacar los excelentes resultados registrados en moneda local por las operadoras que se consolidan por el método de integración global - TeleSudeste Celular y Celular CRT. Así, los ingresos por operaciones de estas compañías muestran crecimientos de 13,5% y 8,6%, respectivamente, alcanzando de forma conjunta un incremento del 11,9% respecto a los primeros nueve meses de 2000. Este crecimiento viene explicado por el mayor número de clientes de las operadoras, compensado parcialmente por los menores ARPUs (-11% en media, en moneda local). No obstante, debe destacarse el mantenimiento de los ARPUs medios en el tercer trimestre del año en relación al trimestre anterior, impulsados por el mayor enfoque en clientes de contrato. Así, el MOU y el ARPU de contrato de ambas compañías muestran una tendencia creciente en los últimos meses, a pesar de la ralentización en el crecimiento económico del país.

El EBITDA conjunto de las dos operadoras muestra un crecimiento anual, en reales, del 20,7%, 8,8 p.p. superior al de los ingresos, y situándose en términos de margen en el 39,5%, con un incremento anual de 2,9 p.p., a pesar del efecto negativo de la depreciación del real en los costes de captación unitarios, parcialmente compensado por los esfuerzos en contención de costes realizados por las operadoras. Excluyendo los costes de captación el margen EBITDA de las operadoras se sitúa en torno al 50%. En términos trimestrales, el EBITDA de ambas operadoras

se sitúa en el 34,4%, ligeramente por debajo del alcanzando en el segundo trimestre, afectado por las mayores altas en el tercer trimestre del año y el incremento del SAC por la depreciación del real –más acentuada en el último trimestre-.

Alineado con las políticas de reducción de costes debe señalarse la reducción de las inversiones de las operadoras respecto a septiembre de 2000.

Por otra parte, se continúa trabajando intensamente con Portugal Telecom para obtener el mayor número de sinergias posibles entre las operadoras brasileñas antes de que pueda constituirse legalmente la joint-venture anunciada.

México

T. Móviles Mexico

Datos no auditados

En miles

Septiembre
2001

Datos Operativos

Cientes totales	1.103
Prepago	893
Contrato	210
Cientes proporcionales	1.081

En millones de Euros

Julio - Septiembre
2001

Datos Financieros

Ingresos	124,0
EBITDA	14,1
Margen EBITDA	11,3%

En el mes de julio se materializó la transferencia efectiva de las operadoras del norte de México - Bajacel, Movitel, Norcel y Cedetel- a Telefónica Móviles, lo que ha permitido el inicio de la gestión plena de estas operadoras.

Al cierre del tercer trimestre de 2001 el parque activo total de Telefónica Móviles México, que agrupa a las cuatro operadoras mexicanas, ascendía a 1.103.314 clientes activos, habiendo alcanzado el segmento contrato el 19% de la base total de clientes activos. La ganancia neta sigue mostrando una evolución favorable respecto a trimestres anteriores en todos los segmentos del mercado, aumentando un 53% en el tercer trimestre respecto al segundo trimestre del año. El segmento contrato representa el 44% de la ganancia neta acumulada.

Desde el punto de vista comercial, debe destacarse el incremento de la cuota estimada de altas entre junio y septiembre, singularmente en el segmento contrato. La mayor participación de Telefónica Móviles México en el crecimiento del mercado viene fundamentalmente explicada por la profundización y desarrollo de los actuales canales de distribución y la mejora de la oferta comercial. Asimismo, debe señalarse que la captación de clientes de mayor valor y la reconsideración de los criterios de contabilización del parque han permitido alcanzar un ARPU medio en el tercer trimestre superior al del mismo periodo del año 2000.

Asimismo, las acciones comerciales de retención de clientes se han reflejado en una disminución del 38% del número de bajas de septiembre en relación al mes de marzo, fecha del inicio de la gestión de las operadoras del norte de México, observándose importantes reducciones del churn. Debe señalarse la importancia de este hecho, en un mercado donde se presume que otros operadores utilizan criterios mucho menos estrictos de contabilización de sus parques, y cuyas tasas de inactividad pueden alcanzar el 25%. Los diferentes criterios se ven reflejados en la

comparativa de los ARPUs de prepago publicados por los dos principales operadores de México, siendo los de Telefónica Móviles México superiores en un 22% y 39%.

Respecto al desarrollo de la oferta comercial, el lanzamiento inicial del “producto ahorro”, destinado a aumentar el ARPU y mejorar la retención de los clientes, ya está mostrando resultados positivos. Este producto, único por sus características en el mercado mexicano, permite una diferenciación con el resto de los competidores. Asimismo, en los últimos meses se ha ampliado sensiblemente la gama de terminales que se ofrecen a los clientes, tanto para prepago como para contrato.

Durante el tercer trimestre se han realizado las acciones de preparación para el lanzamiento de la marca Movistar, bajo la que se comercializarán los servicios de las cuatro operadoras : definición del posicionamiento, diseño de nueva oferta de productos y servicios, adecuación de los puntos de venta de los canales indirectos y directos, creación de elementos publicitarios, etc. El lanzamiento de marca, que se realizó a finales de octubre, supondrá una mejora en el posicionamiento de las operadoras del norte de México y representará un hito clave para desarrollo comercial de las operaciones.

En el área de red y sistemas se han producido diversos avances, entre los que deben señalarse: la optimización de la red existente consiguiendo un significativo aumento de la capacidad de conmutación de tráfico digital; la transformación de la red en una red abierta mediante la instalación del estándar IS41-C, que posibilita la implantación de una amplia gama de servicios de valor agregado, SMS, servicios de red inteligente, mensajería unificada, etc.; implantación de la nueva plataforma de prepago, que permitirá el lanzamiento de una nueva oferta de productos y servicios, lo que supondrá una ventaja competitiva en el mercado mexicano.

Los resultados de Telefónica Móviles México se consolidan por primera vez en los estados financieros del Grupo por el método de integración global. Los ingresos por operaciones, según criterios contables mexicanos, registraron en pesos un incremento del 4% respecto al trimestre anterior, explicado por el crecimiento del parque de clientes. El EBITDA en moneda local, y según criterios contables mexicanos, registra un incremento del 33% respecto al trimestre anterior, situándose en el 11% de los ingresos por operaciones. Esta evolución viene determinada principalmente por un enfoque en la mejora de la rentabilidad, con especial atención a la racionalización de los costes. En este sentido, en los últimos meses se ha realizado diversas acciones dirigidas a optimizar la estructura de costes, y entre las que se encuentran la reducción de personal (1.515 empleados desde el inicio del ejercicio; la externalización de actividades, como los servicios de call center, con impacto en traslación de costes fijos a variables; o la implantación del Sistema Avanzado de Compras, que permite obtener significativos ahorros. Asimismo, se ha introducido la posibilidad de que los clientes realicen el pago de sus facturas por Internet, y que está orientada a mantener los reducidos bajos niveles actuales de incobrabilidad de los clientes.

Argentina

TCP

Datos no auditados

En miles

Septiembre			%
2001	2000		Var.

Datos Operativos

Clientes totales	1.869	1.564	19,5%
Prepago	1.223	939	30,2%
Contrato	646	625	3,4%
Clientes proporcionales	1.830	1.532	19,5%

En millones de Euros

En millones de Euros

Enero - Septiembre			%	% Var.	Julio - Septiembre			%
2001	2000	Var.		Moneda Local	2001	2000	Var.	

Datos Financieros

Ingresos ⁽¹⁾	562,9	561,8	0,2%	-4,8%	174,8	193,3	-9,5%
EBITDA ⁽¹⁾	69,1	95,5	-27,7%	-31,3%	30,2	17,5	73,1%
Margen EBITDA ⁽¹⁾	12,3%	17,0%	-4,7 p.p	-4,7 p.p	17,3%	9,0%	8,3 p.p

(1) Equivale al periodo octubre-junio en las cifras relativas a los nueve meses, y al periodo abril-junio en las trimestrales.

En el año 2001 el mercado de telefonía móvil en Argentina se ha visto afectado por la situación macroeconómica del país, reflejándose en una ralentización en el crecimiento del mercado total, que en el último trimestre del ejercicio -finalizado en el mes de septiembre- se ha mantenido prácticamente estable respecto a junio de 2001. En este contexto, el crecimiento de la base de clientes de TCP en los últimos doce meses ha sido similar al del mercado argentino, alcanzando un parque de 1,87 millones de clientes activos a finales de septiembre de 2001 (+19,5% vs. septiembre de 2000) y manteniéndose como el segundo operador del mercado.

En el período julio-septiembre de 2001, el parque de clientes se incrementó en 9.275 clientes, en línea con la ganancia neta obtenida en el trimestre anterior, y resultado de la aplicación de una estrategia comercial adecuada al entorno de operaciones, que supone una política de captación de nuevos clientes muy selectiva y un mayor énfasis en la gestión de la base de clientes de la compañía. En este sentido debe destacarse la reducción del 10% en el número de bajas producidas en último trimestre respecto al segundo trimestre del año y el lanzamiento en el mes de agosto del “Primer Programa de Recompensas” de telefonía móvil en el país para el segmento contrato (Unifón Top), y que permite a estos clientes acumular puntos, en función de su facturación, para canjearlos por terminales de última generación.

El crecimiento registrado en el parque de clientes está impulsado por el segmento prepago, que a finales de septiembre representaba un 65% del parque total de clientes vs. 60% hace doce meses, limitando el riesgo de morosidad.

En los últimos meses TCP ha continuado con la política de estricto control de costes iniciada a principios del año, reduciendo significativamente los costes de captación, impulsando a lo largo del ejercicio la disminución y/o eliminación de los subsidios de terminales, reduciendo las promociones de tráfico y las comisiones a los distribuidores. Asimismo, desde principios del año y hasta finales de septiembre la plantilla se ha reducido en un 30%, y el número de conexiones por empleado se ha incrementado en un 48% respecto al año anterior. Además, se ha reducido sustancialmente el esfuerzo publicitario y se mantiene una fuerte restricción en los costes de red y otros gastos generales, frenándose drásticamente la extensión de la cobertura. En línea con estas políticas, la compañía ha adecuado su inversión a los niveles de demanda, lo que se ha reflejado en una reducción de la inversión en el ejercicio del 65% respecto a 2000.

En este contexto, los ingresos por operaciones de TCP en moneda local, en los primeros nueve meses del ejercicio 2001 -periodo octubre 2000/junio 2001- mostraron un descenso del 4,8% sobre el año anterior. Esta evolución viene explicada fundamentalmente por los menores ingresos por venta de terminales, como consecuencia de la menor demanda respecto al ejercicio anterior, y la reducción del ARPU en los últimos doce meses, que compensan el incremento en la base de clientes.

En el tercer trimestre del año se ha mantenido la positiva evolución del margen EBITDA respecto a meses anteriores, reflejando la capacidad de reacción de la Compañía ante cambios en el entorno de operaciones. Debe resaltarse el favorable comportamiento de los gastos por operaciones en moneda local, que en el período octubre 2000-junio de 2001 muestran una reducción anual del 16%. En relación con el mismo trimestre del año anterior, los gastos por operaciones se han reducido más de un 32%, mostrando el compromiso de la compañía para mejorar la rentabilidad de las operaciones en el actual escenario del mercado argentino. Así, en el tercer trimestre del ejercicio 2001, finalizado en junio, el margen EBITDA alcanzó el 17,3%, lo que supone una mejora de 8,3 p.p. respecto al mismo trimestre del año 2000 y de 6,8 p.p. respecto al trimestre anterior.

En los próximos meses la compañía seguirá llevando a cabo medidas dirigidas a limitar el impacto de la situación actual del país, avanzando en el proceso de adecuación de la plantilla iniciado hace unos meses.

Perú

T. Móviles Perú

Datos no auditados

En miles

Septiembre		%
2001	2000	Var.

Datos Operativos

Cientes totales	1.028	851	20,8%
Prepago	818	634	28,9%
Contrato	210	217	-3,0%
Cientes proporcionales	998	793	25,9%

En millones de Euros

En millones de Euros			En millones de Euros			
Enero - Septiembre		%	% Var.	Julio - Septiembre		%
2001	2000	Var.	Moneda Local ⁽¹⁾	2001	2000	Var.

Datos Financieros

Ingresos	211,7	185,9	13,9%	8,2%	69,1	63,0	9,7%
EBITDA	67,2	63,3	6,2%	0,8%	22,9	19,2	19,2%
Margen EBITDA	31,7%	34,0%	-2,3 p.p	-2,3 p.p	33,2%	30,5%	2,6 p.p

(1) Variaciones en dólares.

A finales de septiembre de 2001 Telefónica Móviles Perú superó la marca del millón de clientes activos (1.028.262 clientes activos), mostrando un crecimiento anual del 21%. En el tercer trimestre del año la ganancia neta obtenida ascendió a más de 55.000 nuevos clientes, un 7% superior a la del trimestre anterior, y un 34% por encima a la del tercer trimestre del año 2000, manteniendo por segundo trimestre consecutivo -desde la entrada de un nuevo competidor en el mercado a principios de año- el liderazgo en la cuota de ganancia neta del mercado.

Debe señalarse el crecimiento de la base de clientes en el segmento contrato en el tercer trimestre del año, que demuestra los positivos resultados que se están obteniendo en la gestión de los clientes y tras la introducción de tarifas más competitivas. Estas acciones han permitido reducir en un 34% las bajas de clientes de contrato en los nueve primeros meses del año en comparación con el mismo período del año 2000.

En los tres primeros trimestres de 2001 Telefónica Móviles Perú registró un incremento en sus ingresos del 8% respecto al mismo periodo de 2000. Este incremento viene explicado por el crecimiento de la base de clientes y los mayores ingresos por interconexión, parcialmente compensados por los menores ARPU, como consecuencia del aumento del número de clientes de prepago (80% vs. 75% en septiembre de 2000), de la situación macroeconómica del país y la mayor presión competitiva en el mercado. No obstante, debe destacarse la tendencia de desaceleración en las reducciones del ARPU respecto a trimestre anteriores.

En el tercer trimestre de 2001 el margen EBITDA experimentó una mejora de 2,6 p.p. respecto al mismo trimestre de 2000, hasta alcanzar en términos acumulados el 32%. En valores absolutos, el EBITDA registró un ligero aumento respecto a septiembre de 2000, a pesar de los mayores recursos destinados a actividades de retención de los clientes.

Chile

A finales del tercer trimestre de 2001, Telefónica Móvil, compañía filial de Telefónica CTC Chile y gestionada por Telefónica Móviles, contaba con un parque de 1,48 millones de clientes activos, mostrando un crecimiento anual del 28%. El tercer trimestre del ejercicio se ha caracterizado por una desaceleración en el ritmo de crecimiento del mercado de telefonía móvil en Chile. En este período, la base de clientes de Telefónica Móvil se ha incrementado en un 5%. Cabe destacar el mayor crecimiento de la ganancia neta en el segmento contrato (+70% vs. 2T01), como resultado del enfoque captación de clientes de mayor valor en este segmento y en el segmento corporativo.

Debe señalarse el positivo comportamiento de los resultados financieros, con mejoras significativas en todos los márgenes, habiéndose alcanzando un margen de EBITDA de gestión del 38% en el tercer trimestre, frente al 8% en el mismo período del año 2000 y del 24% en el segundo trimestre del año 2001.

Guatemala y El Salvador

TEM Guatemala y TEM El Salvador

Datos no auditados

En miles

Septiembre		%
2001	2000	Var.

Datos Operativos

Clientes totales	395	330	19,5%
Prepago	117	98	19,5%
Contrato	278	232	19,6%
Clientes proporcionales	185	154	20,1%

En millones de Euros

En millones de Euros

Enero - Septiembre		%	Julio - Septiembre		%
2001	2000	Var.	2001	2000	Var.

Datos Financieros

Ingresos	141,7	141,3	0,3%	48,4	51,4	-5,8%
EBITDA	15,6	13,8	13,2%	16,2	6,7	142,9%
Margen EBITDA	11,0%	9,7%	1,2 p.p	33,4%	13,0%	20,5 p.p

Al cierre de los primeros nueve meses del año 2001, las operadoras de Telefónica Móviles en Guatemala y El Salvador contaban con un parque conjunto de 395.012 clientes activos, mostrando un crecimiento del 20% respecto a septiembre 2000 y manteniéndose prácticamente estable respecto al trimestre anterior, explicado por la política de expansión selectiva de la base de clientes en un entorno de crecimiento moderado del mercado, como resultado de factores estructurales de tipo económico y de los efectos de los desastres naturales en El Salvador ocurridos al comienzo del año.

Los ingresos por operaciones generados por las dos filiales de Telefónica Móviles en esta región, en euros, permanecen prácticamente estables respecto a septiembre de 2000. Esta evolución viene explicada fundamentalmente por los mayores ingresos en telefonía móvil, compensados parcialmente por las menores ventas en las otras actividades de telecomunicaciones realizadas por las operadoras.

Debe señalarse la favorable evolución del EBITDA conjunto, que tanto en el tercer trimestre como en términos acumulados desde el inicio del año registra valores positivos en ambas compañías, alcanzando un margen de EBITDA del 11% en el período enero-septiembre de 2001 y del 33,4% en el trimestre finalizado en septiembre de 2001.

Puerto Rico

Movistar Puerto Rico, operadora gestionada por Telefónica Móviles, ha logrado incrementar su parque de clientes un 65% respecto al mismo trimestre del año anterior, en el marco de un mercado fuertemente competitivo que ha crecido en total un 23% en los últimos doce meses, alcanzando una penetración estimada del 46%. Así, a finales de septiembre de 2001, la operadora contaba con 185.897 clientes activos, de los cuales un 47% corresponde a la modalidad de prepago.

NEGOCIOS HORIZONTALES

Terra Mobile finalizó el mes de septiembre con más de 5,5 millones de usuarios registrados, lo que supone un crecimiento de más de 2,5 millones de usuarios registrados desde diciembre de 2000. Por países, Reino Unido representa el 38% de los usuarios totales, mientras que Alemania, que ya cuenta con aproximadamente 1,5 millones de usuarios registrados, representa el 27% del total. Suecia y Finlandia suponen de forma conjunta el 21%. Debe señalarse el significativo crecimiento registrado en España donde Terra Mobile contaba a finales de septiembre con casi 800.000 usuarios registrados, mostrando un incremento próximo al 60% respecto al pasado mes de junio.

Respecto a Mobipay, a finales de julio se constituyó la sociedad Mobipay España, y en la que participan todos los operadores de telefonía móvil en España – con una participación del 10% cada uno-, el 80% del sistema financiero español- con una participación conjunta del 48%-, y los grandes procesadores de medios de pago del país - Sermepa, Sistema 4B y Euro 6000, con una participación del 4% cada uno-. Esta compañía ya ha iniciado las operaciones en fase de pruebas, estando previsto lanzar comercialmente el servicio en diciembre de este año.

Resultados Consolidados Combinados Proforma

Datos no auditados

	En millones de Euros			En millones de Euros		
	Enero - Septiembre		% Var	Julio - Septiembre		% Var
	2001	2000		2001	2000	
Ingresos por operaciones	6.168,5	5.475,3	12,7	2.234,6	2.029,9	10,1
Gastos por operaciones	(3.614,0)	(3.603,8)	0,3	(1.228,7)	(1.303,6)	(5,7)
Aprovisionamientos	(1.303,0)	(1.283,7)	1,5	(433,0)	(464,7)	(6,8)
Gastos de personal	(354,8)	(241,6)	46,9	(141,0)	(92,5)	52,5
Servicios exteriores y tributos	(1.956,3)	(2.078,5)	(5,9)	(654,6)	(746,4)	(12,3)
Otros ingresos (gastos) netos	(25,2)	(4,5)	n.s.	(28,2)	(30,7)	(8,2)
EBITDA	2.529,3	1.867,1	35,5	977,7	695,6	40,6
Amortizaciones	(945,5)	(742,4)	27,4	(317,4)	(261,4)	21,4
Resultado de explotación	1.583,7	1.124,7	40,8	660,3	434,1	52,1
Resultado empresas asociadas	(96,0)	(68,0)	41,1	(25,2)	(35,2)	(28,3)
Resultados financieros	(236,5)	(219,9)	7,6	(51,4)	(81,0)	(36,5)
Amortización fondo de comercio	(30,4)	(21,8)	39,5	(14,3)	(7,9)	80,5
Resultados extraordinarios	(77,9)	(8,6)	n.s.	(50,4)	(1,7)	n.s.
Resultado antes de impuestos	1.142,9	806,3	41,7	519,0	308,3	68,3
Provisión impuesto	(495,4)	(289,0)	71,4	(232,6)	(138,0)	68,5
Resultados antes minoritarios	647,5	517,3	25,2	286,4	170,3	68,2
Resultado atribuido socios externos (beneficios)	22,7	(30,1)	c.s.	5,0	(0,2)	c.s.
Beneficio neto	670,2	487,2	37,6	291,4	170,1	71,2
Nº de acciones (en millones) ¹	4.267,4	4.064,4	5,0	4.267,4	4.064,4	5,0
BPA	0,16 €	0,12 €	31,0	0,07 €	0,04 €	63,1

(1) Número de acciones al final de periodo, incluyendo las ampliaciones de capital para transferir las operadoras mejicanas, Norcel, Bajacel y Cedetel en el tercer trimestre de 2001. La ampliación de capital correspondiente a la OPS de Telefónica Móviles se recoge a partir del cuarto trimestre de 2000.

Telefónica Móviles, S.A.

Balance Consolidado Combinado

Datos no auditados

En millones de Euros

Septiembre
2001

Inmovilizado	20.325,1
Gastos de establecimiento	382,8
Inmovilizado inmaterial neto	14.363,0
Inmovilizado material neto	5.075,3
Inmovilizado financiero	504,0
Fondo de comercio de consolidación	948,7
Gastos a distribuir en varios ejercicios	174,3
Activo circulante	
Existencias para consumo	256,3
Deudores	1.970,5
Inversiones financieras temporales	2.882,6
Tesorería	91,5
Otros	61,6
Total Activo = Total Pasivo	26.710,6
Fondos propios	7.247,0
Socios externos	2.364,6
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	144,2
Provisiones para riesgos y gastos	64,4
Deudas con Administraciones Públicas I.p.	78,6
Acreedores a largo plazo	3.922,2
Deudas a corto plazo	9.092,0
Otros acreedores	3.797,6

Para mayor información:

Departamento de Relaciones con Inversores

Paseo de Recoletos 7-9 – 2ª Planta. 28004 – Madrid

Tel: 91 – 423 40 27. Fax: 91 – 423 40 20

E-mail: garcialegaz_m@telefonicamoviles.com

sanroman_a@telefonicamoviles.com

delosreyes_r@telefonicamoviles.com

www: telefonicamoviles.com