

Telefonica

Móviles

Resultados Financieros
ENERO - MARZO 2003



TEA MC TEA

Aspectos más destacados de los resultados

Sólido crecimiento de la base de clientes activos y mejora de la calidad del parque:

- 41,8 millones de clientes activos gestionados¹ al cierre de 1T03, con un incremento anual del 36,2%:
 - +76% en Latinoamérica, tras la incorporación de los activos de Brasilcel al cierre de 2002, hasta alcanzar 21,4 millones de clientes activos.
 - + 8% en España, alcanzando un parque de clientes activos de 18,7 millones.
- Mejora de la calidad del parque gestionado en todas las regiones de operaciones
- Actividad comercial² de Telefónica Móviles España (+16% vs. 1T02) centrada en fidelización, migración y captación selectiva.
- Mantenimiento de la posición de liderazgo en el mercado, con una cuota de tráfico de salida estimada estable respecto a 1T02, y un incremento de la ganancia neta en los segmentos corporativo y PYMEs.
- Churn de TME en niveles mínimos, con registros mensuales por debajo del 1% y churn económico aún inferior.
- Cuota de altas de Brasilcel superior al 50% en todas las áreas de operaciones, con fuerte crecimiento en Sao Paulo.

Excelente evolución de los ratios de consumo unitarios de TME:

- Se reafirma la tendencia de recuperación del ARPU en 1T03 con un crecimiento interanual del 2,6% en el mes de marzo.
- Fuerte incremento del uso de los servicios de voz (MOU +9,6%).
- Mayor ARPU de datos (+7%), impulsado por el buen comportamiento en el segmento corporativo.
- Todo ello, a pesar del impacto negativo de las reducciones de precios y de la sustitución de la cuota mensual de los contratos por un compromiso de consumo mínimo en marzo 2002.

Primera fase de la red GSM en México completada, preparada para el próximo lanzamiento de operaciones.

Importante avance en la eficiencia operativa:

- Fuerte contención de los costes operativos, que reducen su peso sobre los ingresos hasta el 54,1% frente al 61,3% en 1T02.
- Incremento interanual del EBITDA del 18,6% asumiendo tipos de cambio constantes y del 8,4% después del impacto negativo de los tipos de cambio. El EBITDA generado por el Grupo en 1T03 asciende a 993 MM€.
- Crecimiento de los ingresos por operaciones del 8,3% en moneda constante, impulsado por los mayores ingresos de servicio (+10,3% asumiendo tipos de cambio constantes), que compensan las menores ventas de terminales. Sin embargo, debido al efecto de las fluctuaciones de los tipos de cambio, el importe en euros se reduce en un 5,8%, hasta situarse en 2.129,8 MM€ en 1T03.
- Margen de EBITDA consolidado del 46,6% vs. 40,5% en 1T02.
- Telefónica Móviles España sigue siendo una referencia en el sector por su niveles de eficiencia y rentabilidad.

Significativo crecimiento del beneficio neto:

- Obtención de un beneficio neto de 359,1MM€ frente a 286,7MM€ en 1T02.
- Crecimiento del 25,3% derivado exclusivamente de la mejora de los resultados operativos, sin influencia de resultados extraordinarios.

¹ Clientes totales incluyendo los clientes de Brasilcel más los clientes de las operadoras celulares gestionadas en Chile y Puerto Rico.

² Incluye altas, migraciones y canjes

Creciente generación de Flujo de Caja Consolidado³, que refuerza la sólida estructura de capital de la Compañía:

- 621MM€ en 1T03, un 35% más que el generado en 1T02.
- Más de 2.500 MM€ de reducción de la deuda financiera neta consolidada en los últimos 12 meses.
- 1,6x de ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA al cierre de 1T03, frente a 2,4x en 1T02.

³ Flujo Libre de Caja Consolidado = EBIT (1-t) + Amortizaciones – Capex – Opex capitalizado^s.
Enero-Marzo
2003

Los estados financieros correspondientes al ejercicio 2003 reflejan la composición real del Grupo Telefónica Móviles, no existiendo ninguna diferencia con la información pública periódica correspondiente presentada a la CNMV.

Los estados financieros correspondientes al ejercicio 2002 y los comentarios de gestión incluidos en este documento respecto a dicho ejercicio hacen referencia a datos proforma (“estados financieros proforma”), por lo que existen diferencias con la información pública periódica correspondiente presentada a la CNMV. Para una correcta comprensión de este informe, se ha elaborado la conciliación entre la información financiera proforma del ejercicio 2002 y la recogida en la información pública periódica enviada a la CNMV.

Los estados financieros del ejercicio 2002 se han elaborado considerando que todas aquellas sociedades en las que el Grupo Telefónica tuviera participación desde el 1 de enero de 2002, y que a 31 de diciembre de 2002 hubieran sido aportadas y/o vendidas a Telefónica Móviles se incorporaron a los estados financieros del Grupo Telefónica Móviles en el momento de su incorporación al Grupo Telefónica.

Los estados financieros del Grupo Telefónica Móviles no incluyen las operadoras móviles gestionadas por Telefónica Móviles en Chile y Puerto Rico.

Respecto a los cambios en el perímetro de consolidación en los últimos doce meses, debe tenerse en cuenta:

- La participación de Telefónica Móviles en el capital social del Grupo Pegaso Telecomunicaciones, adquirida en el mes de septiembre de 2002, se ha incorporado en los resultados consolidados de Telefónica Móviles a partir del cuarto trimestre de 2002 por el método de integración global.
- El 27 de diciembre de 2002 se constituyó, al 50% junto con Portugal Telecom, la Joint Venture Brasilcel, mediante la aportación del 100% de las participaciones que ambos grupos poseían, directa e indirectamente en las operadoras de comunicaciones móviles en Brasil –Tele Sudeste Celular, CRT Celular y Tele Leste Celular por parte de Telefónica Móviles, y Telesp Celular Participações y una participación adicional de CRT Celular por

parte de Portugal Telecom—. A partir de dicha fecha, los estados financieros recogen la consolidación de Brasilcel⁴ por el método de integración proporcional.

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 proforma de Telefónica Móviles en cada período.

⁴ Y por tanto las filiales aportadas –Tele Sudeste Celular, CRT Celular y Tele Leste Celular por parte de Telefónica Móviles, y Telesp Celular Participações y una participación adicional de CRT Celular por parte de Portugal Telecom.

Participación económica

	Marzo		Método de consolidación	
	2003	2002	1T 2003	1T 2002
T. Móviles España	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Brasilcel ¹	50,00%	-	Integración proporcional	-
TeleSudeste Celular	-	83,16%	-	Integración global
Celular CRT	-	40,42%	-	Integración global
TeleLeste Celular	-	27,71%	-	Integración global
TCP Argentina	97,93%	97,93%	Integración global	Integración global
TEM Perú	97,97%	97,97%	Integración global	Integración global
T. Móviles México ²	92,00%	-	Integración global	-
Norcel	-	100,00%	-	Integración global
Bajacel	-	100,00%	-	Integración global
Movitel	-	90,00%	-	Integración global
Cedotel	-	100,00%	-	Integración global
TEM El Salvador	90,26%	60,77%	Integración global	Integración global
TEM Guatemala	100,00%	67,33%	Integración global	Integración global
Group 3G (Alemania)	57,20%	57,20%	Integración global	Integración global
IPSE 2000 (Italia)	45,59%	45,59%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
3G Mobile (Austria)	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
3G Mobile AG (Suiza)	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Medi Telecom	31,34%	30,50%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Terra Mobile	80,00%	80,00%	Integración global	Integración global
M-Solutions	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Mobipay España	13,33%	13,33%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Mobipay International	36,00%	36,00%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
TmAs	100,00%	-	Integración global	-

(1) Joint Venture que consolida por el método de integración global las operadoras transferidas por TEM (TeleSudeste Celular, Celular CRT y TeleLeste Celular) y por Portugal Telecom (Telesp Celular Participações y una participación adicional en CRT Celular).

(2) En 2003 Telefónica Móviles México consolida las filiales del norte de México (Norcel, Bajacel, Movitel y Cedotel) y Grupo Pegaso Telecomunicaciones.

Tipos de cambio medio aplicados

	Primer trimestre	
	2003	2002
Argentina (€ / Peso Argentino)	3,395	1,773
Brasil (€ / Real Brasileño)	3,739	2,087
El Salvador (€ / Colón)	9,388	7,668
Guatemala (€ / Quetzal)	8,423	6,960
México (€ / Peso Mexicano)	11,552	7,913
Perú (€ / Nuevo Sol Peruano)	3,731	3,020

Conciliación con los Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Datos Consolidados proforma		Datos Estatutarios		Diferencias	
	Enero - Marzo		Enero - Marzo		Enero - Marzo	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Ingresos por operaciones	2.129,8	2.261,6	2.129,8	2.211,9	0,0	49,6
EBITDA	993,2	916,6	993,2	899,0	0,0	17,6
Resultado de explotación	635,9	575,8	635,9	551,0	0,0	24,8
Resultados antes minoritarios	346,1	270,3	346,1	272,7	0,0	(2,4)
Beneficio neto	359,1	286,7	359,1	288,0	0,0	(1,3)

Enero-Marzo

2003

Grupo Telefónica Móviles

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Marzo		% Var.
	2003	2002	
Ingresos por operaciones	2.129,8	2.261,6	(5,8)
EBITDA	993,2	916,6	8,4
Resultado de explotación	635,9	575,8	10,4
Resultado antes de impuestos	517,3	439,2	17,8
Resultados antes minoritarios	346,1	270,3	28,0
Beneficio neto	359,1	286,7	25,3
Flujo Libre de Caja ¹	621,4	462,0	34,5
Nº de acciones (en millones)	4.330,6	4.316,0	0,3
BPA ²	0,08 €	0,07 €	24,8
FLC/A ³	0,14 €	0,11 €	34,0

(1) Flujo Libre de Caja = EBIT (1-t) + Amortizaciones - Capex - Opex capitalizados

(2) Beneficio Neto por acción

(3) Flujo Libre de Caja por acción

En 1T03 Telefónica Móviles ha obtenido un beneficio neto de 359MM€, con un incremento anual del 25,3% respecto a 1T02. Debe señalarse la alta calidad de los resultados, ya que este sólido crecimiento se ha alcanzado a pesar del impacto negativo de los tipos de cambio en la contribución a los resultados consolidados de las operadoras latinoamericanas.

La obtención de este resultado neto ha estado acompañado de una importante generación de flujo libre de caja⁵, que ha ascendido a 621,4MM€ en 1T03, con un incremento del 34,5% respecto al mismo periodo de 2002.

Los aspectos más significativos de los resultados son:

- Moderada caída de los ingresos por operaciones respecto a 1T02 (-5,8%), explicada fundamentalmente por el impacto de los tipos de cambio, que restan 14,1 p.p. al crecimiento del Grupo. Asumiendo tipos de cambio constantes, el crecimiento interanual de los ingresos consolidados en 1T03 alcanzaría el 8,3%, explicado por los mayores ingresos por servicio.

Telefónica Móviles España (TME) aporta el 75,3% de los ingresos consolidados. El volumen total de ingresos de TME muestra un incremento interanual del 1,9%, gracias al buen comportamiento de los ingresos por servicio, que más que compensan las menores ventas de terminales registradas en 1T03.

Las operadoras latinoamericanas que se consolidan globalmente representan el 24,5% de los ingresos del Grupo en 1T03. Como consecuencia del impacto de los tipos de cambio -especialmente de la depreciación del real brasileño frente al euro- los ingresos procedentes de estas compañías, en euros, muestran una caída del 22,3%. Cabe resaltar que el tipo de cambio medio del real brasileño ha pasado de 1€ / 2,087 R\$ en 1T02 a 1€ / 3,739 R\$ en 1T03; y el peso argentino de 1€ / 1,773 pesos en 1T02 a 1€ / 3,395 pesos en 1T03. Excluyendo este impacto y asumiendo tipos de cambio constantes, estos ingresos crecerían un 25% respecto a 1T02.

El descenso de los ingresos con respecto al 1T02 ya había sido anticipado, dado el contexto de tipos de cambios medios,

⁵ Flujo Libre de Caja Consolidado = EBIT (1-t) + Amortizaciones - Capex - Opex capitalizados
Enero-Marzo

previéndose una evolución positiva en próximos trimestres.

Por otro lado, debe señalarse que desde el 1 de enero de 2003 se ha procedido a aplicar en todas las operadoras latinoamericanas gestionadas por Telefónica Móviles criterios homogéneos para contabilizar los clientes de prepago "activos", dándose de baja a aquellos clientes que en 3 meses no generen tráfico entrante ni saliente y no dispongan de saldo para realizar una llamada.

Tras las regularizaciones de clientes realizadas –y que han afectado a los parques de algunas operadoras brasileñas, de TCP Argentina y de Telefónica Móviles Perú- el 100% del parque de prepago de las diferentes operadoras que conforman el Grupo es "activo", en función del criterio para la contabilización de clientes mencionado anteriormente, que es más estricto que el de las competidoras de la zona. En España, el criterio aplicado por TME es el más conservador del sector, al considerar bajas a aquellos clientes de prepago que no han recargado su tarjeta tras un mes sin saldo, aunque reciban llamadas.

Así, el parque de clientes activos gestionados por Telefónica Móviles en sus áreas de operaciones al cierre de 1T03 ascendía a 41,76 millones (30,67 millones en 1T02).

- Importante contención de los costes operativos, que reflejan una disminución del 16,9% frente a 1T02 y reducen su peso sobre los ingresos en 7,2 p.p. hasta situarse en el 54,1%.

Como resultado, el EBITDA consolidado en 1T03 asciende a 993,2MM€, con un crecimiento interanual del 8,4%, que se hubiese situado en el 18,6% asumiendo tipos de cambio constantes.

En términos de margen, el EBITDA alcanza el 46,6% frente al 40,5% en 1T02. El avance de los márgenes viene explicado principalmente por la mejora de 5,3 p.p. en Telefónica Móviles España -situándose en el 55,13%- y la paralización de las operaciones en el resto de Europa –con un EBITDA en 1T03 no significativo- que más que compensan la integración de Pegaso.

Por ámbitos geográficos, el EBITDA de Telefónica Móviles España muestra un incremento anual del 12,8%. El EBITDA de las operadoras latinoamericanas consolidadas globalmente, asumiendo tipos de cambio constantes, refleja un crecimiento del 6% vs. 1T02, si bien tras el efecto de los tipos de cambio, en euros, muestra una disminución del 37,9%.

- Reducción de los resultados negativos de las empresas consolidadas por puesta en equivalencia respecto a 1T02 (-29,4%), que se derivan de los mejores resultados de Médi Telecom y las menores pérdidas atribuibles a IPSE 2000.
- Positiva evolución del resultado financiero neto negativo, que prácticamente se mantiene estable respecto a 1T02 (+1,4%), a pesar de los cambios en el perímetro de consolidación.

Telefónica Móviles finalizó el 1T03 con una deuda financiera neta consolidada de 6.328MM€, lo que supone una reducción de 642MM€ respecto al cierre de 2002 y una caída del 28,6% en los últimos doce meses.

Asimismo, la deuda financiera neta proporcional muestra una favorable evolución respecto a diciembre de 2002 (-550MM€), situándose en 7.158 MM€ al cierre de 1T03. La variación respecto a marzo de 2002 (+4,5%) viene explicada fundamentalmente por los cambios producidos en el perímetro de consolidación en los últimos doce meses.

- En 1T03 la inversión ha ascendido a 149MM€, disminuyendo un 21,7% en términos interanuales. No obstante, debe señalarse que las inversiones no muestran una evolución uniforme a lo largo del año, por lo que este comportamiento no es extrapolable para el conjunto de 2003. Asimismo, debe tenerse en cuenta que las cifras de 1T03 todavía no incorporan el despliegue de la red GSM en México.

Respecto a los gastos capitalizados, únicamente se recoge el importe correspondiente a la provisión por la tasa del espectro radioeléctrico asignado a Telefónica Móviles España para la explotación futura de la tecnología UMTS (5,6MM€ en 1T03).

En los últimos meses se han producido los siguientes hechos significativos:

- El 26 de abril se materializó la adquisición del 61,10% de las acciones ordinarias con derecho a voto -que representan el 20,37% del capital social total- de la compañía celular brasileña Tele Centro Oeste Celular Participações, S.A. ("TCO") por parte de Telesp Celular Participações, S.A. Con esta adquisición Brasilcel, la Joint Venture brasileña de Telefónica Móviles y Portugal Telecom, consolida su liderazgo en el mercado de telefonía móvil brasileño, incluyendo los mercados clave de Sao Paulo, Río de Janeiro y Brasilia.

Tras esta adquisición, se realizará una oferta pública de adquisición a los restantes accionistas titulares de acciones ordinarias de la sociedad. Posteriormente se llevará a cabo una oferta de intercambio de acciones de TCO por acciones de Telesp Celular Participações, lo que permitirá a esta última sociedad tener el 100% de las acciones representativas del capital social de TCO.

- El 7 de abril Telefónica Móviles, T-Mobile International y TIM (Telecom Italia Mobile) anunciaron un acuerdo de intenciones para suscribir una alianza estratégica que les permitirá ofrecer a sus clientes productos y servicios comunes y de superior calidad, reforzando la capacidad de los socios de competir en los distintos mercados donde están presentes.

Esta alianza pretende obtener beneficios para los clientes actuales y futuros de sus miembros, afectando a las operadoras en una doble vía:

- Incremento de los ingresos, mediante el desarrollo conjunto de ofertas para viajeros (ofertas atractivas de "roaming" y "virtual home environment").

- Por la vía de los costes, mediante la normalización de productos y servicios que permitiría obtener economías de escala que podrían ser trasladadas a sus clientes.

La alianza estará abierta a la incorporación como socios de otras operadoras de móviles interesadas en contribuir a impulsar las distintas áreas objeto del acuerdo.

- La Junta General Ordinaria de Telefónica Móviles, en su reunión celebrada el 1 de abril, aprobó la distribución de un dividendo por importe bruto de 0,175€ por acción, con cargo a reservas voluntarias (epígrafe "prima de emisión"). El pago de este dividendo se efectuará a lo largo del próximo mes de junio.

Así mismo, y en línea con la política de máxima transparencia y aplicación del Código de Buen Gobierno y las recomendaciones del denominado 'Informe Aldama', la Junta aprobó la modificación del mecanismo de retribución del Consejo de Administración, por el que se atribuye a la Junta de Accionistas la facultad de fijar el importe máximo a percibir por el Consejo de Administración.

La Junta de Accionistas también aprobó el nombramiento como nuevos miembros del Consejo de Administración de Fernando de Almansa Moreno-Barreda y Alejandro Burillo Azcárraga.

- En el primer trimestre de 2003 se ha llegado a un acuerdo con Terra Lycos para la reestructuración de Terra Mobile y por el cual Telefónica Móviles pasará a ostentar el 100% de esta compañía.

Tamaño de Mercado

En miles

	Totales ¹			Gestionados ²			Proporcionales ³		
	Marzo		% Var.	Marzo		% Var.	Marzo		% Var.
	2003	2002		2003	2002		2003	2002	
España y Cuenca Mediterránea									
Clientes	20.378	18.549	9,9%	20.378	18.549	9,9%	19.222	17.692	8,7%
Pops	71.784	70.942	1,2%	71.784	70.942	1,2%	51.386	50.619	1,5%
Latinoamérica									
Clientes	19.321	10.282	87,9%	21.381	12.119	76,4%	9.728	7.811	24,5%
Pops	279.270	147.211	89,7%	298.419	166.643	79,1%	202.668	118.931	70,4%
TOTAL ⁴									
Clientes	39.699	28.831	37,7%	41.759	30.669	36,2%	28.950	25.503	13,5%
Pops	351.053	218.153	60,9%	370.203	237.585	55,8%	254.054	169.550	49,8%

(1) Incluye los clientes totales de todas las operadoras de telefonía celular en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. En 2003 incluye los clientes de Brasilcel, la Joint Venture con Portugal Telecom en Brasil. Excluye Chile y Puerto Rico.

(2) Clientes totales más los clientes de las operadoras celulares gestionadas en Chile y Puerto Rico.

(3) Clientes resultantes de ponderar las participaciones económicas que Telefónica Móviles mantiene en las operadoras. En 2003 incluye los clientes proporcionales en Brasilcel, la Joint Venture con Portugal Telecom en Brasil. Excluye Chile y Puerto Rico.

(4) Tras la paralización de las operaciones UMTS en Europa, a efectos comparativos, en 2002 y 2003, no se incluyen ni la población ni los clientes de Europa.

Resultados por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	INGRESOS			EBITDA		
	Enero - Marzo		% Var.	Enero - Marzo		% Var.
	2003	2002		2003	2002	
España	1.603,9	1.574,0	1,9%	884,2	784,1	12,8%
Latinoamérica ¹	522,4	672,7	-22,3%	133,0	214,3	-37,9%
Resto y eliminaciones intragrupo ²	3,5	14,9	-76,5%	-24,0	-81,8	-70,7%
TOTAL	2.129,8	2.261,5	-5,8%	993,2	916,6	8,4%

(1) Como consecuencia de la consolidación de los estados financieros de Telefónica Móviles México tras la integración de las operadoras del Norte de México y Grupo Pegaso Telecomunicaciones, los ingresos presentados tanto en 2003 como en 2002 recogen las cifras netas de eliminaciones intragrupo entre estas operadoras.

(2) Tras la paralización de las operaciones UMTS en Europa, a efectos comparativos, sus datos financieros tanto en 2003 como en 2002, se incluyen en este epígrafe.

España

- Excelentes resultados de la estrategia comercial enfocada en fidelización, fomento de migraciones de prepago a contrato y captación selectiva.
- Niveles mínimos de churn mensual, con churn económico aún inferior.
- Creciente utilización de servicios de voz y datos.
- Crecimiento interanual de 6% de los ingresos del negocio tradicional.
- Mejora de la eficiencia operativa.

T. Móviles España

Cifras no auditadas

	Marzo		En miles
	2003	2002	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	18.694	17.315	8,0%
Prepago	11.886	11.849	0,3%
Contrato	6.808	5.465	24,6%
Clientes proporcionales	18.694	17.315	8,0%

En millones de Euros

	Enero - Marzo		%
	2003	2002	Var.
Datos Financieros ¹			
Ingresos	1.603,9	1.574,0	1,9%
EBITDA	884,2	784,1	12,8%
Margen EBITDA	55,1%	49,8%	5,3 p.p

(1) Incluye el management fee de Médi Telecom.

A cierre de marzo 2003, el **éxito de la estrategia comercial de TME**, basada en la fidelización de clientes y captación selectiva, se ha traducido en los siguientes logros:

- Estimulo a las migraciones: Un año después de la sustitución de la cuota de abono mensual por un compromiso de consumo mínimo, casi 250.000 clientes de prepago han migrado al segmento contrato en 1T03, más del doble que en el mismo período de 2002. De esta forma, TME alcanza un peso del segmento contrato en el mix del 36,4%, casi 5 p.p. más que en el mismo periodo de 2002 y siendo el quinto trimestre consecutivo en que dicho peso se incrementa. Además, es destacable la influencia muy positiva en los ratios globales de consumo e ingreso unitario, dado el incremento de ARPU y MOU que generan los clientes migrados.
- En el primer trimestre del año se han realizado más de 830.000 canjes de

terminales, 2,5 veces más que los realizados en el mismo periodo del año anterior.

- Nivel mínimo de churn: TME se mantiene como la operadora de menor nivel de tasa de bajas entre las grandes operadoras europeas, con un churn mensual en 1T03 inferior al 1%. Conviene recalcar que el impacto económico de las bajas es sensiblemente menor al que indica el churn comercial, dado que el consumo de las mismas es muy inferior al consumo medio de los clientes activos de la compañía.

Todo ello ha derivado en un incremento de las acciones comerciales de TME frente a 1T02 - la suma de activaciones, migraciones y redenciones supera los 1,9 millones, un 16% más que en 1T02-, cobrando un mayor peso las actividades de fidelización.

En este contexto, TME cerró el mes de marzo con un parque de casi 18,7 millones de clientes activos, mostrando un crecimiento interanual del 8,0% y manteniendo una cuota de tráfico de salida estimada estable en los últimos doce meses y superior a su cuota de mercado.

Los buenos resultados de las políticas comerciales desarrolladas por TME han venido acompañadas por una continua mejora en la eficiencia de los recursos destinados a captación y fidelización. De este modo, dichos recursos suponen el 7,3% de los ingresos de operaciones de TME en 1T03, 0,7 p.p. menos que en el mismo trimestre del año 2002. Este hito adquiere mayor importancia teniendo en cuenta el crecimiento de la actividad comercial frente al mismo periodo de 2002 mencionado anteriormente.

Destacar por otro lado, **el creciente uso de los servicios, tanto de voz como de datos.**

En cuanto al tráfico de minutos cursados en la red, TME consigue un incremento en 1T03 del año de un 18% frente al mismo periodo del año anterior, superando los 8.400 millones de minutos. Con ello, TME alcanza un MOU en torno a los 106 minutos en 1T03, un 9,6% superior al del primer trimestre de 2002, siendo el cuarto trimestre consecutivo en el que TME consigue crecimientos interanuales del ratio, lo que consolida la tendencia creciente del MOU. Obviamente, la evolución del MOU respecto a 4T02 viene determinada por factores estacionales del negocio.

La positiva evolución de los ratios de consumo ha propiciado que en este primer trimestre de 2003 se reafirme la tendencia de recuperación del ARPU. Así, el ARPU de TME alcanza los 27,6€ en 1T03 (27,7€ en 1T02), confirmándose el punto de inflexión en la tendencia. Todo ello a pesar de que la comparación interanual todavía no es homogénea, dado que el primer mes en el que se sustituyó la cuota por un compromiso de consumo fue marzo de 2002, y que en el segundo semestre de 2002 se materializó una reducción de los precios de terminación próxima al 17%. Hay que destacar además que en este mes de marzo se produce por primera vez un aumento interanual en el ARPU (+2,6%). Por lo tanto, es de esperar que, dada la muy positiva evolución de los ratios de consumo, TME consiga consolidar a partir del próximo trimestre una tendencia creciente del mismo. Además, debe

destacarse que esta positiva tendencia se sustenta en la evolución del ARPU de salida de TME, donde más directamente pueden afectar las políticas de la compañía. Así, el ARPU de salida de TME de 1T03 es un 4% superior al del mismo periodo del año anterior.

La positiva evolución del consumo de servicios de voz viene acompañada por la consolidación del negocio de datos, como parte primordial de la estructura de ingresos de TME. Así, el ARPU de datos alcanza 3,52€, frente a 3,29€ en 1T02.

Esta positiva evolución del negocio de datos se sustenta tanto en el crecimiento de los servicios tradicionales de datos como en la continua apuesta de TME por la innovación y la mejora continua de los servicios:

- Por lo que respecta al servicio SMS, en 1T03 se han cursado 2.145 millones de SMSs, un 18% más que en 1T02. Por otro lado, sería importante destacar que el 33% de los SMS cursados por los clientes están relacionados con servicios de acceso a contenidos.
- El número de terminales MMS vendidos hasta marzo de 2003 ha alcanzado las 180.000 unidades. Este servicio, una vez los precios de los terminales estén más ajustados, presenta unas muy positivas expectativas de cara a 2003, sobre todo si tenemos en cuenta que a lo largo del año se incrementará el número de diferentes modelos y los precios de los mismos tenderán a la baja.
- TME ha puesto a disposición de sus clientes una oferta renovada de acceso a servicios de información y entretenimiento bajo la identidad "Movistar e-moción". Las principales características de este servicio son los contenidos en color más ricos – juegos descargables, música polifónica, etc.-, gráficos e imagen, un nuevo menú de navegación wap más intuitivo, la facilidad de uso y las diversas formas de acceso (navegación, mensajería, voz y descargas). De este modo, todos los clientes de Telefónica Movistar pueden optar desde su móvil, independientemente del tipo de terminal, a nuevas formas de comunicación.
- En el mercado empresarial, la introducción de servicios avanzados de datos es cada vez más patente, destacando los acuerdos

ya alcanzados o en fase de negociación con grandes empresas para la implantación de productos como Movistar Intranet, servicios de localización, Movistar Intrapap, etc..

Por otro lado, se debe destacar el lanzamiento de los terminales "Movistar" en 1T03 bajo la marca TSM. Con ello, se fortalece la identificación de los clientes con la compañía, siendo una herramienta más para incrementar la fidelización de los clientes, y se mejora la experiencia de usuario, dado que TME tiene la capacidad de introducir las aplicaciones y configuraciones óptimas para sus servicios de valor añadido. Además, a lo largo del año se desarrollaron nuevas gamas y modelos de terminales, favoreciendo de este modo el desarrollo de los servicios de datos al poner a disposición de nuestros clientes terminales de calidad a unos precios muy competitivos.

Como resultado de todo lo anterior, TME continúa mejorando sus resultados, consolidándose como una de las operadoras más sólidas y rentables del entorno europeo:

- Los ingresos por operaciones de 1T03 alcanzan los 1.604MM€, con un crecimiento interanual del 1,9%

Los ingresos de servicio, aquellos que realmente generan márgenes significativos, registran un incremento del 6% respecto a 1T02. Además, los ingresos por facturación a clientes –es decir, excluyendo interconexión– directamente relacionados con las políticas desarrolladas por la compañía, alcanzan un crecimiento frente al mismo trimestre del año anterior de un 12,1%.

El crecimiento de los ingresos totales se ve afectado fuertemente por la evolución de los ingresos por venta de terminales - que son una fuente de ingresos de margen residual y de fuerte estacionalidad- pero que permite a TME mejorar sus políticas comerciales y mantener una oferta homogénea y alineada con la estrategia de la compañía. Las menores ventas de terminales respecto a 1T02, a pesar de la mayor actividad comercial, vienen explicadas por el hecho de que los canales de distribución concentraron sus compras de terminales destinados a acciones comerciales del mes de enero de 2003 en 4T02, mientras que en el ejercicio anterior, las compras de terminales se materializaron en el mismo mes de enero.

También debe tenerse en cuenta el hecho de que las acciones comerciales de fidelización permiten una gestión de los inventarios más eficiente.

No obstante, debe tenerse en cuenta que la evolución de los ingresos por venta de terminales no tiene impacto alguno en la capacidad de generación de flujos de caja de la compañía.

A pesar del moderado incremento de los ingresos en 1T03, y teniendo en cuenta la estacionalidad del negocio -que provoca que las ventas del primer trimestre del año sean las más bajas del ejercicio-, la compañía mantiene sus estimaciones de crecimiento de ingresos por encima del 10% para el conjunto del año, impulsado por la mayor base de clientes activos, el aumento del ARPU y un mayor canje de terminales, lo que propiciará un mayor volumen de ingresos por venta de terminales.

- TME continúa con su política de mejora constante de la eficiencia y aprovechamiento de los recursos. Así, en un entorno en el que la actividad comercial de TME se ha incrementado considerablemente, el MOU de TME ha consolidado su tendencia creciente y se ha consolidado la tendencia de recuperación mes a mes del ARPU, los costes operativos en 1T03 son un 12,4% inferiores a los del mismo periodo del año anterior y los costes operativos por cliente se reducen en un 15,9%. Además, si excluimos los consumos de terminales, y pese al notable incremento de la facturación de clientes ya comentado, los costes operativos totales bajan un 2%.
- El EBITDA alcanzado en 1T03 asciende a los 884MM€, superando en un 12,8% al registrado en 1T02.
- TME alcanza un margen EBITDA en el trimestre de un 55,1%. Asimismo, el EBITDA por cliente y mes sigue mostrando una tendencia creciente, con un incremento interanual del 4%.
- Respecto a la inversión, TME continúa con su política de racionalización en el empleo de los recursos, alcanzando la inversión en este trimestre los 112MM€, el 7% de los ingresos de operaciones de la compañía.

- Por último, la plantilla de TME continúa estable, contando la compañía con un equipo de 4.362 profesionales a finales de marzo de 2003. De este modo, TME alcanza ratios de productividad de la

plantilla excelentes, tanto en términos de EBITDA como de líneas por empleado. Así, el EBITDA por empleado de TME presenta un crecimiento en este trimestre frente a 1T02 de un 12%.

Marruecos

- **Crecimiento sostenido de la base de clientes y los márgenes**

Médi Telecom cerró el 1T03 con 1,684 millones de clientes activos, mostrando un incremento anual del 36%, y manteniendo una cuota de mercado estimada superior al 41%.

Respecto a los resultados financieros, el EBITDA de 1T03 ascendió a 19MM€ frente a

un EBITDA total en el conjunto del ejercicio 2002 de 34,5MM€. Así, el margen muestra una favorable evolución hasta alcanzar el 30,8% de los ingresos por operaciones frente al 15,4% en el conjunto de 2002 y el 19% en 4T02, y a pesar de mantener los niveles de ganancia neta de 4T02.

Latinoamérica

Latinoamérica

Cifras no auditadas

	Marzo		En miles
	2003	2002	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales ⁽¹⁾	19.321	10.282	87,9%
Prepago	14.433	7.088	103,6%
Contrato	4.888	3.194	53,0%
Clientes proporcionales	9.728	7.811	24,5%

En millones de Euros

	Enero - Marzo		% Var.
	2003	2002	
Datos Financieros			
Ingresos	522,4	672,7	-22,3%
EBITDA	133,0	214,3	-37,9%
Margen EBITDA	25,5%	31,1%	-5,6 p.p

(1) Incluye los clientes totales de todas las operadoras de telefonía celular en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. En Marzo 2003 incluye los clientes de Brasilcel, la Joint Venture con Portugal Telecom en Brasil, y del Grupo Pegaso Telecomunicaciones. Excluye Chile y Puerto Rico.

Brasil

- Mantenimiento del liderazgo en todas las áreas de operaciones, con mantenimiento de la cuota.
- Retención de la base de clientes de contrato.
- Fuerte crecimiento en el mayor mercado de Brasil, Sao Paulo.

Brasil

Cifras no auditadas

	Marzo		En miles
	2003	2002	% Var.
Datos Operativos			
Cientes totales ¹	13.771	5.841	n.c.
Prepago	10.053	3.947	n.c.
Contrato	3.718	1.894	n.c.
Cientes proporcionales ²	4.452	3.588	24,1%

	Enero - Marzo		% Var.	% Var. Moneda Local
	2003	2002	Var.	
Datos Financieros ³				
Ingresos	240,6	364,3	-34,0%	18,3%
EBITDA	95,8	143,1	-33,1%	20,0%
Margen EBITDA	39,8%	39,3%	0,5 p.p	0,5 p.p

(1) En Marzo 2003 incluye los clientes de Brasilcel, la Joint Venture con Portugal Telecom, y en 2002 incluye los datos de TeleSudeste Celular y TeleLeste Celular y CRT Celular.

(2) Clientes resultantes de ponderar las participaciones económicas que Telefónica Móviles y Portugal Telecom mantienen en Brasilcel.

(3) En Marzo 2003 incluye las cifras proporcionales de Brasilcel y en 2002 los datos de TeleSudeste Celular y TeleLeste Celular y CRT Celular.

A finales de marzo de 2003, Brasilcel, la JV de Telefónica Móviles y Portugal Telecom en Brasil que comercializa sus servicios bajo la marca unificada "VIVO", contaba a cierre de marzo con un parque de 13,8 millones de clientes activos (+14,8% vs. 1T02).

En los tres primeros meses de 2003 la ganancia neta de Brasilcel se ha situado en 29 mil clientes, una vez descontadas las 235.000 bajas registradas tras la aplicación de los estrictos criterios para la contabilización del parque de prepago mencionados al principio de este informe. A pesar del incremento de la competencia y de la bajas contabilizadas, la compañía ha mantenido su posición competitiva en todas las regiones de operaciones, estimando haber captado más del 50% de las altas en los mercados donde está presente.

En 1T03 el ARPU total se situó en 37 reales, no siendo comparable con el dato de 1T02 por el cambio en la metodología de contabilización de ingresos de prepago. La evolución viene determinada por el entorno

económico en Brasil y por el mayor peso del segmento prepago en el mix de clientes.

Este mismo motivo ha contribuido a que el MOU total se situara en 98 minutos, frente a 107 en 1T02, a pesar del incremento en el segmento contrato, que registró un MOU de 190 minutos en 1T03 (+4% vs. 1T02).

Respecto a la aportación de las compañías brasileñas a los resultados consolidados del Grupo Telefónica Móviles, debe tenerse en cuenta que en 1T03 se refleja la consolidación proporcional de Brasilcel, mientras que en 1T02 se contabilizaron los resultados de las tres compañías controladas por Telefónica Móviles en Brasil en dicho momento. Por tanto, los resultados de Brasil en ambos períodos no son comparables.

El lanzamiento de VIVO como la marca única de las operaciones de la Joint Venture en Brasil supone un paso adelante en la estrategia comercial única de la compañía. De esta manera, VIVO se ha convertido en la mayor comunidad de clientes celulares de Brasil. La estrategia de la campaña de

lanzamiento de marca tiene como objetivo informar a los consumidores de todo el país y a los clientes hasta ahora atendidos regionalmente por Telesp Celular, Tele Sudeste Celular, CRT Celular, Global Telecom y Tele Leste que ahora son clientes de VIVO, con todas las ventajas que ello supone.

Con posterioridad al cierre de 1T03 se ha materializado, a través de TCP, la adquisición del 61,1% de las acciones ordinarias con derecho a voto de Tele Centro Oeste Celular Participações, cuyos resultados en 1T03 muestran una excelente evolución. Así, y según la información publicada por la

compañía en Brasil, TCO finalizó el mes de marzo con más de 3,178 millones de clientes, lo que supone un crecimiento interanual del 26,3% frente a 1T02. Los ingresos por operaciones, en moneda local, y según principios contables brasileños, han reflejado un avance del 25%, mientras que el EBITDA ha crecido un 9,5%, situándose como porcentaje de los ingresos en el 39,5%.

Así, incluyendo el parque declarado por TCO, Brasicel gestionaría cerca de 17 millones de clientes en Brasil, posicionándose claramente como el mayor operador del país.

México

- **Posicionándonos para la mayor actividad comercial esperada con el lanzamiento de sus servicios GSM.**
- **Despliegue de red GSM en tiempo record.**

T. Móviles México

Cifras no auditadas

	Marzo		En miles
	2003	2002	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales ¹	2.430	1.250	n.c.
Prepago	2.131	987	n.c.
Contrato	299	263	n.c.
Clientes proporcionales	2.236	1.224	n.c.

	Enero - Marzo		% Var.	% Var.
	2003	2002	Var.	Moneda Local
Datos Financieros ¹				
Ingresos ²	130,4	110,4	18,2%	n.c.
EBITDA	-4,5	14,2	c.s.	n.c.
Margen EBITDA	-3,4%	12,8%	c.s.	n.c.

(1) En 2003 incluye los clientes y datos financieros de Grupo Pegaso Telecomunicaciones.

(2) Como consecuencia de la consolidación de los estados financieros de Telefónica Móviles México tras la integración de las operadoras del Norte de México y Grupo Pegaso Telecomunicaciones, a efectos comparativos, los ingresos presentados en 2003 y 2002 recogen las cifras netas de eliminaciones intragrupo entre estas operadoras.

Tras la integración de Grupo Pegaso Telecomunicaciones con las operaciones de Telefónica Móviles en el norte de México, la prioridad de Telefónica Móviles México (TMM) en 1T03 ha sido redefinir, unificar y diseñar sus principales procesos y procedimientos, para hacer frente a la mayor actividad comercial esperada con el lanzamiento de sus servicios GSM, al tiempo que se ha avanzado en el despliegue de la red en esta tecnología.

En esta dirección, TMM ha comenzado en abril la unificación de todas sus operaciones bajo la marca Telefónica MoviStar, como paso previo al lanzamiento de una innovadora oferta de productos y servicios. Este cambio implica la renovación de imagen de todas las tiendas Pegaso del territorio nacional, bajo un nuevo modelo de atención al cliente Telefónica MoviStar. En total, cerca de 2.500 tiendas exhibirán la nueva imagen comercial de la compañía en todo el territorio mexicano.

En este contexto, el parque total de TMM a finales de 1T03 ascendió a 2,430 millones de clientes activos, registrando una ganancia neta en el trimestre de 11mil clientes.

El MOU del 1T03 se situó en 87 minutos, habiéndose observado un buen comportamiento del tráfico tras las acciones comerciales realizadas desde principios de año para incrementar el consumo. Por su parte, el ARPU total en 1T03 ascendió a 211 pesos mexicanos.

Respecto a los resultados financieros de TMM, debe tenerse en cuenta que la cifras de 1T03 no son comparables con las de 1T02, ya que la incorporación de Grupo Pegaso Telecomunicaciones por el método de integración global se produjo a partir de septiembre de 2002.

Los ingresos por operaciones de TMM en 1T03 han ascendido a 130,4MM€, mientras

que el EBITDA ha registrado un importe negativo de 4,5MM€. Los menores ingresos respecto a 4T02 vienen explicados por factores estacionales, ya que en el trimestre anterior se registra la campaña de Navidad, con mayor actividad comercial y mayores ventas de terminales. Deben señalarse los esfuerzos realizados en contención de costes, entre los que destaca la adecuación de la plantilla. Así, a finales de marzo de 2003 la plantilla total de TMM es inferior al número de empleados que tenía TM en el norte de México hace doce meses, y a pesar de la incorporación del Grupo Pegaso Telecomunicaciones.

Con relación al desarrollo de la nueva red GSM, es destacable la finalización de los trabajos del despliegue de red en México D.F., Guadalajara, Monterrey y Tijuana para el lanzamiento comercial en los próximos meses. En este sentido, el capex comprometido es de 230 MM €.

Argentina

- **Fuerte recuperación operativa, con crecimiento de las altas y ratios de consumo unitarios.**
- **Importante avance en la rentabilidad.**

Telefónica Comunicaciones Personales (TCP)

Cifras no auditadas

	Marzo		En miles %
	2003	2002	
Datos Operativos			
Clientes totales	1.547	1.696	-8,8%
Prepago	1.066	1.134	-6,0%
Contrato	481	562	-14,5%
Clientes proporcionales	1.515	1.661	-8,8%

En millones de Euros

	Enero - Marzo		%	% Var. Moneda Local
	2003	2002		
Datos Financieros				
Ingresos	48,7	73,9	-34,2%	26,0%
EBITDA	15,6	17,9	-12,8%	66,8%
Margen EBITDA	32,0%	24,2%	7,8 p.p	7,8 p.p

El mercado argentino, tras la fuerte contracción experimentada en el año 2002, refleja en los primeros meses de 2003 ciertas muestras de un cambio de tendencia, con una clara desaceleración de su caída. Así, la penetración del mercado a marzo de 2003 se

estimaba en el 18,6%, continuando TCP en la segunda posición de mercado, con 1.547 mil clientes activos (1.696 mil en 1T02).

Durante el 1T03 la actividad comercial se ha centrado en el impulso a nuevas

incorporaciones de clientes al producto Unifón Ahorro y el incremento de los esfuerzos de captación en el segmento corporativo. Como resultado, las activaciones continúan recuperándose, creciendo un 17% respecto al trimestre anterior y más de un 60% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Es favorable la evolución del ARPU, que mantiene la tendencia ascendente iniciada en el ejercicio anterior, mostrando un incremento interanual del 31% en moneda local, con mayor incidencia en el segmento contrato y apoyada en la recuperación del MOU (+6,2% vs. 1T02).

Respecto a los resultados económico-financieros de TCP en 1T03, los ingresos por operaciones, en pesos, mostraron un crecimiento interanual del 26%. Esta evolución viene explicada por la gestión de precios lograda en el año 2002 - con aumentos de las tarifas en línea con la inflación - así como por los mayores ingresos de interconexión y de roaming, que mas que compensan los efectos del menor parque.

A pesar del fuerte crecimiento de las ventas los esfuerzos en contención de costes han permitido que los gastos operativos muestren un incremento menor (13% vs. 1T02). Debe destacarse el importante control de la morosidad, que muestra una caída de más de 6 puntos porcentuales respecto al mismo período de 2002.

Como resultado de todo ello, el EBITDA de TCP en 1T03 registra un incremento interanual del 66,8% en moneda local. En términos de margen, la evolución también es muy positiva, con un avance de casi un 8 p.p. respecto a un 1T02, situándose en el 32% en 1T03.

Respecto a la deuda financiera de TCP, debe señalarse que en el mes de enero se han suscrito los acuerdos definitivos de refinanciación de deuda entre TCP y sus acreedores, alargando sus plazos de madurez y mejorando las condiciones.

Perú

- **Defensa de la base de clientes más rentable**
- **Fuerte aumento de EBITDA**
- **Importante generación de caja**

T. Móviles Perú

Cifras no auditadas

En miles

	Marzo		%
	2003	2002	Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	1.239	1.131	9,5%
Prepago	956	892	7,1%
Contrato	283	239	18,5%
Clientes proporcionales	1.214	1.108	9,5%

En millones de Euros

	Enero - Marzo		%	%
	2003	2002	Var.	Var. Moneda Local
Datos Financieros				
Ingresos	62,8	76,9	-18,4%	0,8%
EBITDA	22,6	25,0	-9,7%	11,6%
Margen EBITDA	36,0%	32,6%	3,4 p.p	3,4 p.p

El mercado celular peruano alcanzó al cierre de 1T03 una penetración estimada del 8,7%, con un avance de 1,5 p.p. respecto a 1T02.

Tras las regularizaciones de parque realizadas en el primer trimestre de 2003, Telefónica Móviles Perú alcanzó 1.239 miles de clientes activos a finales de marzo de 2003, mostrando un crecimiento interanual del 9,5%. La compañía mantiene su posición de liderazgo en el mercado, con una cuota de mercado estimada superior al 53%, más del doble que su inmediato seguidor.

Un trimestre más debe resaltarse el incremento del segmento contrato, que aumentó un 19% con respecto al cierre del 1T02, incrementando su peso sobre el parque total hasta alcanzar el 23% (21% en 1T02). Este crecimiento refleja la estrategia comercial de la compañía, reforzada por la política de

retención de clientes a través de planes de fidelización y renovación de terminales.

Respecto a los resultados, en 1T03 los ingresos por operaciones de Telefónica Móviles Perú, en moneda local, mostraron un crecimiento de 0,8% con respecto a 1T02, principalmente por la reducción del cargo de interconexión con otras operadoras y por la menor venta de terminales.

Durante el 1T03 el EBITDA mostró un crecimiento, en moneda local, del 11,6% versus el 1T02. Asimismo el margen EBITDA registrado en este trimestre fue del 36%, 3,4 p.p. más que el del 1T02. Este crecimiento se explica por la estricta política de racionalización y control de gastos mantenida durante 1T03, y a pesar de la mayor actividad comercial respecto a 1T02, y entre los que destaca la fuerte reducción del SAC.

Chile

- **Mejora de márgenes**
- **Lanzamiento de red GSM con plataforma GPRS.**

A finales de marzo de 2003 el parque de Telefónica Móvil -compañía filial de Telefónica CTC Chile y gestionada por Telefónica Móviles- ascendía a 1,884 millones de clientes activos, con un crecimiento del 14% respecto a 1T02.

Respecto a los resultados financieros del 1T03, el margen EBITDA de gestión se sitúa en el 34%, 5 p.p. más que en 1T02.

Con posterioridad al cierre del trimestre Telefónica Móvil anunció la puesta en marcha de su nueva red GSM con plataforma GPRS, que operará en la banda de frecuencia de 1.900 MHz. De esta manera Telefónica Móvil se ha convertido en el único operador de Chile que cuenta con una red de 2.5G con cobertura nacional.

Guatemala y El Salvador

- Enfoque de las operadoras en los clientes de mayor valor.

TEM Guatemala y TEM El Salvador

Cifras no auditadas

En miles

	Marzo		% Var.
	2003	2002	
Datos Operativos			
Clientes totales	334	363	-8,1%
Prepago	227	127	78,2%
Contrato	107	236	-54,7%
Clientes proporcionales ¹	312	230	35,5%

En millones de Euros

	Enero - Marzo		% Var.
	2003	2002	
Datos Financieros			
Ingresos	39,9	47,2	-15,4%
EBITDA	3,5	14,2	-75,1%
Margen EBITDA	8,8%	30,0%	-21,2 p.p

(1) El incremento de clientes proporcionales incorpora el aumento de participación llevado a cabo en estas operadoras en 2002.

El parque conjunto de las operadoras de Telefónica Móviles en Guatemala y El Salvador ascendía en marzo de 2003 a 334 mil clientes activos (106 mil en Guatemala y 228 mil en El Salvador) frente a 363 mil en 1T02. La contracción del parque es fruto del enfoque de las operadoras en los clientes de mayor valor.

Respecto a los resultados financieros, debe tenerse en cuenta que los resultados de 1T03 vienen afectados por la no contabilización de ingresos por alquiler de torres –y que sí se registraron en 1T02–, así como por el impacto de gastos operativos no recurrentes.

Puerto Rico

- Vuelta al crecimiento.

Movistar Puerto Rico, gestionada por Telefónica Móviles, finalizó el 1T03 con 175.706 clientes activos, habiendo alcanzado en el último trimestre una ganancia neta positiva de aproximadamente 7 mil clientes, lo

que supone un cambio de tendencia respecto a la evolución del parque en meses anteriores. Del parque total, el 54,5% corresponde al segmento contrato (+4,5 p.p. vs. 1T02).

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Marzo		% Var
	2003	2002	
Ingresos por operaciones	2.129,8	2.261,6	(5,8)
Trabajos realizados para el inmovilizado			
Gastos por operaciones	(1.152,0)	(1.385,8)	(16,9)
Aprovisionamientos	(485,2)	(618,4)	(21,5)
Gastos de personal	(119,2)	(148,2)	(19,5)
Servicios exteriores y tributos	(547,6)	(619,3)	(11,6)
Otros ingresos (gastos) netos	15,4	40,9	(62,3)
EBITDA	993,2	916,6	8,4
Amortizaciones	(357,3)	(340,8)	4,8
Resultado de explotación	635,9	575,8	10,4
Resultado empresas asociadas	(23,7)	(33,6)	(29,4)
Resultados financieros	(78,9)	(77,8)	1,4
Amortización fondo de comercio	(21,0)	(20,6)	2,0
Resultados extraordinarios	5,0	(4,7)	c.s.
Resultado antes de impuestos	517,3	439,2	17,8
Provisión impuesto	(171,2)	(168,8)	1,4
Resultados antes minoritarios	346,1	270,3	28,0
Resultado atribuido socios externos (beneficios)	13,0	16,4	(20,5)
Beneficio neto	359,1	286,7	25,3
Nº de acciones (en millones)	4.330,6	4.316,0	0,3
BPA ¹	0,08 €	0,07 €	24,8

(1) Beneficio Neto por acción

Balance Consolidado

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Marzo 2003
Inmovilizado	11.036,4
Gastos de establecimiento	361,3
Inmovilizado inmaterial neto	2.264,3
Inmovilizado material neto	4.427,3
Inmovilizado financiero	3.983,5
Fondo de comercio de consolidación	1.552,0
Gastos a distribuir en varios ejercicios	22,4
Activo circulante	3.624,6
Existencias para consumo	121,3
Deudores	1.532,0
Inversiones financieras temporales ¹	1.556,3
Tesorería	98,7
Otros	316,3
Total Activo = Total Pasivo	16.235,4
Fondos propios	3.580,7
Socios externos	(40,6)
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	24,3
Provisiones para riesgos y gastos	2.119,6
Deudas con Administraciones Públicas I.p.	41,5
Acreedores a largo plazo	6.157,7
Deudas a corto plazo	1.825,2
Otros acreedores	2.527,0

(1) Sólo se incluyen las IFT que generan rendimientos

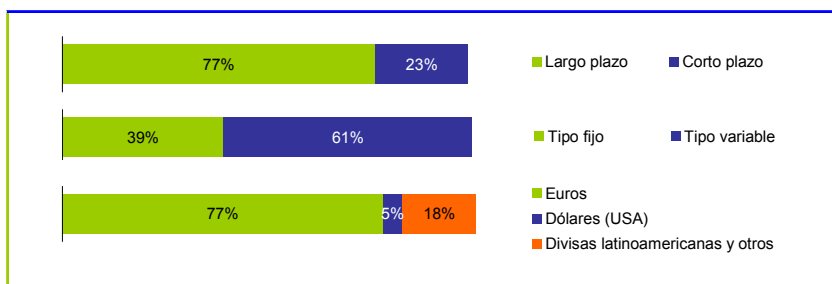
Deuda Financiera

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Marzo 2003	Marzo 2002
Deuda financiera neta consolidada	6.328,0	8.857,7
Deuda financiera neta proporcional ⁽¹⁾	7.157,9	6.849,5

(1) En 2003 integra la participación del 50% que TEM tiene en Brasilcel, Joint Venture con Portugal Telecom, ponderada por la participación económica en cada una de las operadoras.

Estructura de la deuda financiera consolidada

Grupo Telefónica Móviles

Desglose de clientes, ingresos y EBITDA por países

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Marzo 2003			Enero - Marzo 2002		
	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA
España	18.694	1.603,9	884,2	17.315	1.574,0	784,1
Brasil	13.771	240,6	95,8	5.841	364,3	143,1
México ⁽¹⁾	2.430	130,4	(4,5)	1.250	110,4	14,2
Argentina	1.547	48,7	15,6	1.696	73,9	17,9
Perú	1.239	62,8	22,6	1.131	76,9	25,0
Guatemala y El Salvador	334	39,9	3,5	363	47,2	14,2

(1) Como consecuencia de la consolidación de los estados financieros de Telefónica Móviles México tras la integración de las operadoras del Norte de México y Grupo Pegaso Telecomunicaciones, los ingresos presentados en 2003 y 2002 recogen las cifras netas de eliminaciones intragrupo entre estas operadoras.

Inversión por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de euros

	Enero - Marzo		% Var.
	2003	2002	
España	111,5	93,9	18,7%
Latinoamérica			
Brasil	21,1	31,7	-33,5%
México	9,8	12,8	-23,2%
Resto	6,6	9,4	-30,4%
Resto ¹	0,3	42,7	n.s.
TOTAL	149,2	190,5	-21,7%

(1) Tras la paralización de las operaciones UMTS en Europa, a efectos comparativos, sus datos financieros tanto en 2003 como en 2002, se incluyen en este epígrafe.

Telefónica Móviles España

Desglose de Ingresos de Operaciones (% s/ total)

	Marzo	
	2003	2002
Ingresos de Clientes	69%	62%
Interconexión	22%	24%
Venta de Terminales	6%	10%
Roaming - In	3%	3%
Otros	1%	1%

Grupo Telefónica Móviles

Reconciliación de variaciones en deuda neta

En millones de Euros

<i>Flujo de caja</i>		Marzo 2003
I	Flujo de caja operacional	840,80
II	Otros pagos relativos a actividades operacionales	-4,43
III	Pagos de intereses financieros netos	-111,98
IV	Pago de Impuesto sobre Sociedades	-12,39
A=I+II+III+IV	Flujo de caja neto de actividades operacionales	712,00
V	Pagos netos de inversión en activos materiales e inmateriales	-156,20
VI	Pagos netos por inversión financiera permanentes	-9,22
B=V+VI	Flujo de caja neto de actividades de inversión	-165,42
C	Pago de dividendos	-0,02
D=A+B+C	Flujo de Caja Libre después de dividendos	546,56
E	Efectos de tipo de cambio sobre deuda neta y otros	95,65
F	Deuda neta al inicio del periodo	6.970,17
G = F-D-E	Deuda neta al final del periodo	6.327,97

IV Incluye pagos de impuestos sobre sociedades de nuestras filiales en Brasil (3,0 millones de euros), México (7,1 millones de euros) Argentina (1,8 millones de euros) y Móviles Perú (2,4 millones de euros).

VI Incluye aportaciones de Telefónica Móviles España a Ipse por valor de 9 millones de euros.

Grupo Telefónica Móviles

Cash flow de operaciones

En millones de Euros

EBITDA	993,19
(+/-) Resultado por venta/bajas de inmovilizado	-0,91
-CAPEX devengado en el periodo	-149,21
-Bajas de inmovilizado ¹	-5,43
(+/-) Otros ²	-23,20
-Pagos de intereses financieros	-111,98
-Pagos/cobros extraordinarios	-4,43
-Pago Impuesto de Sociedades	-12,39
-Inversión en circulante	-129,85
-Inversiones financieras	-9,22
-Dividendos pagados/cobrados	-0,02
Cash flow operaciones	546,56

(1) Bajas de inmovilizado en Alemania y El Salvador

(2) Por diferencias de tipo de cambio

Glosario

ARPU (Average Revenue per User): Ingreso medio mensual por cliente. Incluye ingresos por cuota de conexión, cuota de abono mensual, tráfico –sin descontar las promociones de tráfico–, ingresos de roaming saliente e ingresos por interconexión. Excluye ventas de terminales e ingresos de roaming entrante. A efectos de calcular el ARPU no se contabilizan como menores ingresos los programas de fidelización.

Las cifras de ARPU que aparecen en este informe se refieren al ARPU medio del trimestre.

El parque medio del trimestre se calcula como el promedio de los parques medios de los tres meses del trimestre.

MOU (Minutes of Usage): Minutos aire medios por cliente y mes. Los minutos aire incluyen tráfico de salida (móvil-fijo, móvil-móvil interno y móvil-otros operadores móviles) y tráfico de entrada (fijo-móvil y otros operadores móviles-móvil).

Churn: Tasa de bajas. Calculado como el número de bajas del período considerado entre el parque medio de clientes de dicho período.

Actividad Comercial: Incluye altas, migraciones y canjes de terminal.

Deuda financiera neta consolidada: Incluye la deuda financiera neta de todas las compañías del Grupo consolidadas por el método de integración global.

La deuda financiera neta se define como: Acreedores a largo plazo + Emisiones y deudas con entidades de crédito a corto plazo - Inversiones financieras temporales - Tesorería.

Deuda financiera neta proporcional: Incluye la deuda financiera de todas aquellas compañías en las que el Grupo Telefónica Móviles ostenta una participación económica y una influencia significativa en la gestión, ponderadas en cada caso por dicha participación.

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 44 20
E-mail: garcialegaz_m@telefonicamoviles.com
sanroman_a@telefonicamoviles.com
www.telefonicamoviles.com/ir

El presente documento contiene, y en la exposición oral del mismo se pueden manifestar consideraciones sobre hechos futuros (en su acepción común así como en la contenida en la Private Securities Litigation Act (EEUU) de 1995), intenciones, proyecciones, expectativas o previsiones realizadas por la Compañía a la fecha del mismo. Estas pueden referirse a diversos aspectos tales como la base de clientes y su evolución; el crecimiento del negocio de la Compañía así como de sus distintas líneas la cuota de mercado; los resultados de la Compañía y otros distintos aspectos de su actividad y de su situación. Dichas intenciones, expectativas, proyecciones o previsiones están sujetas, por su propia naturaleza, a riesgos e incertidumbres que podrían determinar alteraciones en las mismas, sin que por ello la Compañía se obligue a realizar revisiones de las mismas en el supuesto en que se produzcan acontecimientos no previstos e incluso si dichas alteraciones se deben a cambios de estrategia.



www.telefonica.moviles.com