

26/02/2001

TELEFÓNICA MÓVILES GENERÓ UN EBITDA DE 2.451 MILLONES DE EUROS EN EL AÑO 2000, LO QUE SUPONE UN CRECIMIENTO DEL 36,5% SOBRE 1999

- Telefónica Móviles alcanzó un parque de 21,8 millones de clientes, con un crecimiento anual del 52%. Incluyendo los clientes de las operadoras gestionadas en Chile y Puerto Rico, la base de clientes gestionados superó los 23,2 millones.
- Los ingresos por operaciones crecieron un 34,8%, alcanzando un volumen de ventas de 7.401,2 millones de euros, gracias al aumento del número de clientes y al incremento del 56% del tráfico cursado por las redes de Telefónica Móviles.
- El beneficio neto alcanzó los 590,6 millones de euros, lo que representa un aumento anual del 20,1%.
- El margen EBITDA se situó en 33,1% de los ingresos, aplicando los criterios más exigentes en la contabilización de resultados.
- Destaca la contribución de las operadoras latinoamericanas, que en el 2000 representaron el 27% del EBITDA consolidado, fundamentalmente por los mayores márgenes de las empresas brasileñas.
- La solidez financiera de Telefónica Móviles queda reflejada en el ratio de deuda proporcional/ capitalización bursátil, significativamente inferior a la media del sector de las telecomunicaciones.

NOTA: BASES PARA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Los estados financieros ("estados financieros combinados proforma") y los comentarios de gestión incluidos en esta nota de prensa hacen referencia a la evolución financiera de Telefónica Móviles S.A., considerando que todas las sociedades participadas por Telefónica Móviles -y que hubieran lanzado sus operaciones antes del cierre de 2000- así como las operadoras de telefonía móvil de Argentina y Perú, participadas por Telefónica S.A. y en proceso de transferencia a Telefónica Móviles S.A., formaban parte de Telefónica Móviles desde el 1 de enero 1999. De este modo se pretende facilitar el análisis de los resultados, minimizando cualquier distorsión que pueda producir la incorporación de estas compañías en diferentes fechas en el perímetro de consolidación de Telefónica Móviles. No se incluyen, por tanto, las operadoras móviles de Chile y Puerto Rico que Telefónica Móviles gestiona, y cuya transferencia no ha sido acordada, ni los activos celulares que Telefónica S.A. tiene previsto adquirir en México, dado que esta adquisición aún no se ha materializado y durante el ejercicio 2000 no se han gestionado dichos activos.

Madrid, 26 de febrero de 2000.- Telefónica Móviles obtuvo en el año 2000 un EBITDA combinado proforma de 2.451,4 millones de euros, con un incremento anual del 36,5%. El crecimiento del beneficio neto fue del 20,1%, hasta alcanzar 590,6 millones de euros.

Estos incrementos están motivados por el crecimiento rentable de todas las operadoras del Grupo Telefónica Móviles, la creciente diversificación geográfica de la compañía y la entrada en nuevos negocios, en un año marcado por una mayor competencia en todos los mercados donde opera.

Telefónica Móviles, S.A.

Datos Financieros Combinados Proforma Seleccionados

Datos no auditados

En millones de euros

	Diciembre 2000	1999	% Var
Ingresos por operaciones	7.401,2	5.492,3	34,8
EBITDA	2.451,4	1.796,1	36,5
Resultado de explotación	1.411,9	1.097,2	28,7
Resultado antes de impuestos	931,2	657,1	41,7
Resultados antes minoritarios	611,2	459,0	33,2
Beneficio neto	590,6	491,6	20,1
Nº de acciones (en millones) ¹	4.064,4	3.764,4	
BPA	0,15 €	0,13 €	

(1) Número de acciones al final del período, incluyendo las ampliaciones de capital previstas para transferir los activos de telefonía celular de Argentina y Perú. La ampliación de capital de 300 millones de acciones realizada en 2000 con motivo de la OPS sólo se recoge en el año 2000.

Telefónica Móviles alcanzó en el año 2000 un parque total de 21,8 millones de clientes, con un crecimiento anual del 52%. Incluyendo los clientes de las operadoras de telefonía móvil participadas por Telefónica S.A. en Chile y Puerto Rico y gestionadas por Telefónica Móviles, la base de clientes gestionados de Telefónica Móviles en Europa, Latinoamérica y la Cuenca Mediterránea en diciembre de 2000 superaba los 23,2 millones, con un incremento de 7,7 millones respecto a 1999.

Los ingresos por operaciones crecieron un 34,8%, alcanzando un volumen de ventas de 7.401,2 millones de euros. Este incremento es consecuencia del citado aumento del parque de clientes y del mayor tráfico cursado por las redes de Telefónica Móviles, que en 2000 aumentó un 52% hasta alcanzar 31.911 millones de minutos, que permiten más que compensar los menores ARPU's (ingresos medios por cliente) de las operadoras.

Por áreas geográficas, España aporta el 65% de los ingresos consolidados, con 4.796,5 millones de euros y un crecimiento respecto al año anterior del 28,2%. Las operaciones en América representan el 35% del total, 2.574,1 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 47,0%.

La calidad de los resultados y de la rentabilidad de las operaciones de Telefónica Móviles ha mejorado significativamente. El comentado EBITDA del año 2000 (2.451,4 millones de euros, con un incremento en términos absolutos de más de 655 millones de euros y del 36,5% respecto al ejercicio anterior) provocó que el margen EBITDA se haya situado en el 33,1%, de los ingresos, 0,4 puntos porcentuales por encima del registrado en 1999.

El crecimiento del EBITDA viene determinado por la evolución de gastos por operaciones, que muestran un crecimiento ligeramente inferior al de los ingresos por operaciones. En este sentido, la reducción de los costes de captación de clientes y las economías derivadas del mayor volumen de negocio ha permitido compensar la mayor actividad de las operadoras por el crecimiento de sus base de clientes.

En este sentido destaca la creciente contribución de las operadoras latinoamericanas, que en el año 2000 representaron el 27% del EBITDA consolidado de Telefónica Móviles, frente al 25% en 1999, fundamentalmente por los mayores márgenes de las operadoras brasileñas. Las operaciones en España alcanzaron el 73% del EBITDA consolidado (75% en 1999).

Tamaño de Mercado									
En miles									
	Totales (1)			Gestionados (2)			Proporcionales (3)		
	Diciembre		%	Diciembre		%	Diciembre		%
	2000	1999		2000	1999		2000	1999	
Europa									
Clientes	13.689	9.052	51,0%	13.689	9.052	51,0%	13.689	9.052	51,0%
Pops	194.000	40.000	385,0%	196.600	40.000	391,5%	136.800	40.000	242,0%
Latinoamérica									
Clientes	7.656	5.299	44,5%	9.028	6.499	38,9%	5.484	1.383	297,2%
Pops	125.000	125.000	0,0%	154.000	154.000	0,0%	80.545	38.090	137,7%
Cuenca Mediterránea									
Clientes	515	-	n.a.	515	-	n.a.	157	-	n.a.
Pops	28.000	28.000	0,0%	28.000	28.000	0,0%	8.540	8.540	0,0%
TOTAL									
Clientes	21.840	14.351	52,2%	23.218	15.551	49,3%	18.320	10.435	85,1%
Pops	347.000	193.000	79,8%	378.600	222.000	70,5%	235.885	86.630	172,3%

(1) Incluye los clientes totales de todas las operadoras en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. Excluye Chile, Puerto Rico y México.

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

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

Todas las operadoras del Grupo Telefónica Móviles han aumentado sus niveles de productividad alcanzando una media de 2.056 conexiones por empleado, pese al incremento de la plantilla exigido por el aumento de la base de clientes y de la cobertura de las redes.

En paralelo, Telefónica Móviles ha logrado un ahorro de costes e importantes sinergias fruto de la extensión del conocimiento del negocio a todos los mercados y de una rigurosa política de aprovechamiento de recursos.

La evolución de las principales partidas desde el EBITDA hasta el resultado neto viene explicada por el crecimiento de las amortizaciones en un 48,7%, en buena parte por la incorporación de las mayores dotaciones de las operadoras de Centroamérica y de Miniphone; los resultados negativos de las empresas asociadas, fundamentalmente por las pérdidas de negocios en fase de lanzamiento como Medi Telecom y Terra Mobile; y la mayor tasa impositiva (34% frente al 30% en 1999).

El volumen de inversión de Telefónica Móviles en 2000, excluyendo las inversiones en licencias UMTS en Europa, ascendió a 1.931 millones de euros, con un crecimiento del 6,5% respecto a 1999, como resultado del mayor tamaño de las operaciones de las filiales en sus mercados. Las inversiones totales asociadas a la adjudicación de licencias de UMTS en Europa ascendieron a 12.022 millones de euros, de los cuales 6.617 millones corresponden a Telefónica Móviles, en función de su participación económica en los distintos consorcios.

HECHOS SIGNIFICATIVOS

En el año 2000, primer año de operaciones de Telefónica Móviles como línea de actividad global que gestiona todos los negocios de telefonía celular del Grupo Telefónica, se han producido una serie de hechos significativos que permiten avanzar en el objetivo estratégico de Telefónica Móviles de convertirse en unos de los cinco primeros operadores del sector a nivel mundial:

- Adjudicación de cinco licencias de tercera generación UMTS en Europa, reforzando la presencia de la compañía en este continente y aumentando de forma significativa el tamaño del mercado accesible para Telefónica Móviles.
- Consolidación de la posición de liderazgo de Telefónica Móviles en el mercado latinoamericano, tras la finalización exitosa del proyecto Verónica en Argentina, Brasil y Perú, el proceso de reestructuración societaria de las filiales brasileñas y el acuerdo alcanzado con Motorola para la adquisición de sus operadoras celulares en el norte de México, que permite la entrada en el segundo mayor mercado de la región.
- Posicionamiento en todos los eslabones de la cadena de valor de la telefonía móvil, con el lanzamiento, primero en España y posteriormente en el mercado latinoamericano, de la plataforma de acceso a Internet "e-moción"; la creación, junto con Terra Lycos, de Terra Mobile, el portal móvil del Grupo Telefónica; y el desarrollo de MobiPay International, un innovador medio de pago que permitirá realizar compras a través del móvil.

- Culminación, en noviembre de 2000, del proceso de salida a bolsa de la compañía, dotando a Telefónica Móviles de "una moneda de cambio" que permitirá a la compañía jugar un papel activo en el proceso de consolidación del sector y reforzar la solidez de su balance.

La estrategia de la compañía ha permitido situar a Telefónica Móviles como la segunda operadora mundial por población gestionada y en una de las diez principales operadoras por clientes proporcionales, reforzando así mismo su carácter pionero e innovador en el desarrollo de nuevos servicios de valor añadido y de datos.

Con posterioridad al cierre de ejercicio 2000 se han producido algunos hechos que, por su relevancia, merecen destacarse:

- El 24 de enero, Telefónica Móviles y Portugal Telecom anunciaron un acuerdo para la creación de una joint venture, participada al 50% por cada uno de los operadores, que agrupará todos sus activos de telefonía móvil en Brasil, sujeto a la obtención de los permisos necesarios de las autoridades regulatorias de telecomunicaciones (ANATEL).

La nueva compañía, que será gestionada conjuntamente por Telefónica Móviles y PT Movcis, será el mayor operador celular de Brasil y de Latinoamérica, con unos 9,3 millones de clientes gestionados y un mercado potencial de 94 millones de habitantes. La joint venture operará en áreas que representan más del 70% del PIB del país, y actualmente tiene una cuota de mercado de más del 60% en estas áreas, lo que facilitará tanto el crecimiento orgánico como la extensión de las operaciones a otras zonas de interés en dicho país.

La compañía sumará los activos de Portugal Telecom en Telesp Celular (Sao Paulo) y Global Telecom (Santa Catarina y Paraná) y Telefónica Móviles en Telcel Sudeste Celular (Rio de Janeiro y Espírito Santo), CRT Celular (Rio Grande do Sul) y Tele Leste Celular (Bahía y Sergipe, sujeto a aprobación de socios).

- El 25 de enero se materializó la primera parte de la transferencia efectiva de los activos celulares en Argentina y Perú, como estaba previsto en el Folleto Informativo de la OPS, al realizarse el incremento de capital de 174.863.364 acciones correspondiente al negocio celular de Argentina. La ampliación de capital correspondiente al negocio celular en Perú está prevista se produzca en el mes de marzo.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR AREAS GEOGRÁFICAS

Resultados por áreas geográficas						
Cifras no auditadas						
	Ingresos			En millones de euros		
	Diciembre		%	EBITDA		%
	2000	1999		2000	1999	
Europa (1)	4.796,5	3.738,9	26,3%	1.790,6	1.353,5	32,3%
Latinoamérica	2.574,1	1.751,1	47,0%	697,2	440,4	58,3%
Resto y eliminaciones intragrupo	30,6	2,3	1243,9%	-36,5	2,2	c.s.
TOTAL	7.401,2	5.492,3	34,8%	2.451,4	1.796,1	36,5%

(1) Incluye exclusivamente las cifras correspondientes a Telefónica Móviles España.

EUROPA

Europa			
Datos auditados			
	Enero-Diciembre		%
	2000	1999	
			Var.
POPs (1)	194.000	40.000	385,0%
Clientes totales	13.669,0	9.052,0	51,0%
Prepago	8.902,2	5.505,2	61,7%
Contrato	4.766,9	3.547,2	34,4%
Clientes proporcionales	13.669,0	9.052,0	51,0%
Ingresos (millones €)	4.796,5	3.738,9	26,3%
EBITDA (millones €)	1.790,6	1.353,5	32,3%
Margen EBITDA	37,3%	36,2%	+1,1 p.p.

(1) Incluyen en 2000 POPs de Alemania, Italia, Austria, Suiza.

El año 2000 ha marcado el inicio del proceso de expansión selectiva de Telefónica Móviles en Europa, uno de los objetivos estratégicos definidos por la compañía en 1999, que permitirá aumentar el tamaño de Telefónica Móviles, obteniendo significativos ahorros derivados de las sinergias y economías asociadas a una mayor escala de las operaciones.

En este sentido, la obtención de licencias de tercera generación UMTS en cinco países europeos sitúa el mercado potencial de Telefónica Móviles en Europa en cerca de 195 millones de habitantes.

España

T. Móviles España

Datos auditados	En miles		
	Enero-Diciembre 2000	1999	% Var.
POPs	40.000	40.000	0,0%
Cientes totales	13.669,0	9.052,0	51,0%
Prepago	8.902,2	5.505,2	61,7%
Contrato	4.766,9	3.547,2	34,4%
Cientes proporcionales	13.669,0	9.052,0	51,0%
Ingresos (millones €)	4.796,5	3.738,9	28,3%
EBITDA (millones €)	1.790,6	1.353,5	32,3%
Margen EBITDA	37,3%	36,2%	+1,1 p.p.

El mercado celular español superó los 24,3 millones de clientes durante el año 2000, alcanzando un nivel de penetración del 61% de la población, tras haber añadido más de 23 puntos porcentuales en el conjunto del año. En este contexto, Telefónica Móviles España cerró el ejercicio 2000 con 13.669.101 clientes, acumulando una ganancia neta anual de 4.616.754, un 11,0% superior a la obtenida en el año anterior. En términos relativos estas cifras constatan el claro liderazgo de Telefónica Móviles España en el mercado español, ya que:

- Telefónica Móviles España mantiene una cuota de mercado superior al 56%, siendo el operador con mayor cuota de clientes en los grandes países europeos.
- La cuota de mercado en términos de tráfico es aún superior, situándose claramente por encima del 61%, lo que sigue mostrando una mejor calidad relativa de la base de clientes.
- Durante el año 2000, Telefónica Móviles España ha obtenido una cuota de ganancia neta GSM superior al 50%.

En paralelo a este crecimiento en sus aspectos comerciales, Telefónica Móviles España ha logrado una reducción del 17% en los costes de adquisición de clientes (SAC) respecto a 2000.

Las iniciativas encaminadas a incrementar la fidelidad de los clientes de mayor valor, englobadas en el programa "MoviStar Plus", han demostrado ser un éxito que tiene su claro reflejo en una reducción de la tasa de bajas (Churn) y una ganancia neta de clientes de contrato 2,5 veces superior a la del año 1999. El segmento profesional ha continuado mostrando fuertes ritmos de crecimiento, con más de 800.000 altas netas en el conjunto del ejercicio (aumento del

42%), impulsadas por la creciente implantación de los servicios "MoviStar Enlacc" y "MoviStar Corporativo 2000", pioneros en el mercado español.

El tráfico gestionado por las redes de Telefónica Móviles España en el año 2000 ha alcanzado 21.013 millones de minutos aire, con un crecimiento anual del un 53%.

En cuanto a servicios de datos, el total de mensajes cortos facturables ha ascendido en el cuarto trimestre a 786 millones, alcanzando en el año 2.276 millones de mensajes, lo que significa un incremento anual del 322%. Sólo en el mes de diciembre se logró la cifra récord de 339 millones de mensajes, alcanzando una media de 26 mensajes facturables por cliente y mes. La creciente utilización de los servicios de datos ha permitido que en el año 2000 estos servicios representen el 8% de los ingresos de tráfico de clientes (3% en 1999) y en torno al 5% de los ingresos totales de Telefónica Móviles España.

Telefónica Móviles España lanzó a finales de año dos nuevos servicios basados en mensajes cortos: "MoviStar Chat" y "MoviStar Mensajes entre Grupos". Ambos servicios, que permiten el envío de mensajes a más de un receptor, cuentan a los dos meses de su lanzamiento con más de 200.000 clientes registrados.

Telefónica Móviles España finalizó el año con 500.000 clientes WAP, alcanzando en el mes de diciembre más de 6,8 millones de páginas vistas.

El 10 de enero de 2001 Telefónica Móviles España realizó el lanzamiento comercial del servicio "MoviStar GPRS", que cuenta desde su inicio con la misma cobertura que el GSM, siendo uno de los operadores pioneros en Europa en ofrecer estas facilidades.

La fuerte contención de costes y las economías de escala generadas han permitido compensar los costes asociados al fuerte crecimiento de nuestra base de clientes, el lanzamiento de nuevos servicios y áreas de negocio y las reducciones de precios. Con ello se ha logrado una mejora de los resultados de la empresa.

Así, pese a la caída del ARPU (23%), los ingresos por operaciones alcanzaron los 4.796 millones de euros, un 28% más que en 1999. Este hecho es especialmente significativo teniendo en cuenta que en 2000 se comenzó a contabilizar como menores ingresos los importes devengados por clientes en concepto de "puntos" de los programas de fidelización.

El EBITDA alcanzó los 1.791 millones de euros, un 32,3% superior al año 1999. Esta cifra representa un margen EBITDA del 37%, superior respecto al año anterior a pesar del crecimiento récord de clientes. El resultado neto ascendió a 774,4 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 37,6%, aplicando consistentemente los criterios más exigentes en la contabilización de resultados, tanto operativos como financieros.

Deben destacarse los elevados niveles de productividad de la compañía. A finales de 2000 ha logrado un ratio de 3.461 conexiones por empleado, lo que sitúa a Telefónica Móviles España a la cabeza de las operadoras celulares europeas por productividad.

En marzo Telefónica Móviles España obtuvo, con la máxima calificación de los consorcios presentados, una de las cuatro licencias para el desarrollo de tecnología UMTS en España por 131 millones de euros. Tras la adjudicación de la licencia, Telefónica Móviles España ha firmado ya acuerdos con Ericsson, Nokia y Motorola, que serán los encargados de

implantar, antes del 1 de agosto de 2001, la infraestructura UMTS de Telefónica Móviles España en las ciudades con más de 250.000 habitantes, lo que supone la instalación de unas 750 estaciones base en esta fase inicial del proyecto.

Por último, parece necesario mencionar los anuncios de cambios regulatorios en nuestro país, que suponen una alteración del marco previsto en las actuales licencias GSM y UMTS, lo que ha aconsejado una mayor prudencia en la asunción de riesgos, tanto en inversiones en infraestructuras como en la captación de nuevos usuarios, para asegurar la sostenibilidad del servicio a los clientes actuales y unos retornos razonables para los recursos comprometidos, promoviéndose una etapa de crecimiento más moderado en el número de clientes.

Resto de Europa

En el año 2000, Telefónica Móviles, a través de su filial Telefónica Móviles Intercontinental, resultó adjudicataria de licencias de UMTS en cuatro países europeos. El enfoque seguido por la compañía, participando junto con socios internacionales y locales, ha permitido limitar la exposición financiera de Telefónica Móviles en los mayores mercados. En éstos, Telefónica Móviles mantiene el control de las operaciones, con el derecho de nombrar a los máximos ejecutivos de cada una de las compañías adjudicatarias de las licencias. En el mes de febrero de 2001 se han realizado los nombramientos de los primeros ejecutivos para las filiales de Alemania e Italia.

En el mes de agosto, el consorcio participado por Telefónica Móviles (57,2%) y Sonera (42,8%) obtuvo una de las licencias de UMTS en Alemania por 8.471 millones de euros, de los cuales 4.845 millones de euros corresponden a Telefónica Móviles. Ernst Folgman, ejecutivo de amplia experiencia en el sector de las telecomunicaciones alemán, fue nombrado consejero delegado (CEO). La sede corporativa ha sido establecida en Munich.

En Italia, IPSE 2000, consorcio liderado por Telefónica Móviles (45,6%) y en el que también participan Sonera y otros socios locales de reconocido prestigio (Grupo Fiat, Banca di Roma, Acea Edison, etc.), se adjudicó en noviembre una de las dos licencias de UMTS de mayor capacidad (2x15 Mhz + 5 MHz). El precio de la licencia ascendió a 3.270 millones de euros, habiéndose desembolsado en el año 2000 el precio mínimo fijado por el gobierno italiano para cada una de las licencias subastadas (2.066 millones de euros). El importe restante será podrá ser desembolsado por IPSE 2000 durante un periodo máximo de 10 años (según las condiciones de la normativa de la licitación), habiendo obtenido el consorcio italiano garantía sobre el pago diferido con diversas entidades italianas e internacionales de acuerdo con la normativa vigente. Pierluigi Celli, anterior director general de la RAI, ha sido nombrado presidente de IPSE 2000.

En los meses de noviembre y diciembre, Telefónica Móviles obtuvo dos licencias de UMTS en Austria y Suiza, por importes de 117 y 33 millones de euros, respectivamente.

Desde la fecha de obtención de las distintas licencias, Telefónica Móviles y sus socios en los respectivos consorcios han iniciado diversas actividades encaminadas al próximo lanzamiento de las operaciones en cada uno de los países, aplicando el modelo de "Cellico in a box", una metodología utilizada por Telefónica m-Solutions, filial 100% de Telefónica Móviles, para desarrollar las nuevas operadoras en Europa, y que permite un rápido despliegue de las operaciones en los nuevos mercados. Un ejemplo de los resultados obtenidos aplicando este

concepto ha sido el lanzamiento de las operaciones en Marruecos, sólo nueve meses después de haberse obtenido la licencia.

LATINOAMÉRICA

Latinoamérica			
Datos no auditados	En miles		
	Enero-Diciembre 2000	1999	% Var.
POPs	125.000	125.000	0,0%
Clientes totales	7.656,2	5.296,3	44,5%
Prepago	4.649,7	2.422,9	91,9%
Contrato	3.006,5	2.876,0	4,5%
Clientes proporcionales	5.494,0	1.382,7	297,3%
Ingresos (millones €)	2.574,1	1.751,1	47,0%
EBITDA (millones €)	697,2	440,4	58,3%
Margen EBITDA	27,1%	25,2%	+1,9 p.p

El año 2000 ha estado marcado por la expansión de las operaciones de Telefónica Móviles en Latinoamérica. Por un lado, el Grupo aumentó significativamente sus participaciones en TeleSudeste Celular y en las operadoras de Argentina y Perú, tras los exitosos resultados de las ofertas públicas de adquisición de acciones lanzadas por Telefónica y finalizadas el 5 de julio. Por otro lado, en el mes de octubre Telefónica Móviles alcanzó un acuerdo con Motorola para la adquisición de sus operadoras celulares en el norte de México, entrando así en el segundo mayor mercado de la región y consolidando su posición como primer operador en Latinoamérica.

La estrategia seguida por las operadoras de Telefónica Móviles en 2000, basada en un modelo de crecimiento rentable, ha permitido no sólo un crecimiento significativo del número de clientes gestionados en la región, sino también una considerable mejora de la rentabilidad de las operadoras latinoamericanas. Así, a finales de 2000, Telefónica Móviles gestionaba más de 9 millones de clientes en Brasil, Argentina, Perú, Chile, El Salvador, Guatemala y Puerto Rico, lo que representa un crecimiento del 39% respecto a 1999. El motor principal de este crecimiento ha sido la creciente aceptación de la modalidad prepago, que al mismo tiempo ha permitido reducir significativamente el riesgo de morosidad.

Brasil

TeleSudeste Celular, CRT Celular y TeleLeste Celular

Datos no auditados

En miles

	2000	Enero-Diciembre 1999	% Var.
POPs	42.000	42.000	0,0%
Cientes totales	4.629,0	3.354,3	38,0%
Prepago	2.786,1	1.443,4	93,0%
Contrato	1.843,1	1.911,2	-3,6%
Cientes proporcionales	2.763,0	728,2	279,4%
Ingresos (millones €) (1)	1.359,1	1.208,3	12,7%
EBITDA (millones €) (1)	475,1	315,2	50,7%
Margen EBITDA (1)	35,0%	26,1%	+8,9 p.p.

(1) Sólo incluye TeleSudeste Celular y CRT Celular

Al cierre de 2000, las operadoras gestionadas por Telefónica Móviles en Brasil (TeleSudeste Celular, CRT Celular y TeleLeste Celular) contaban con 4,6 millones de clientes, lo que supone una ganancia neta de 1,3 millones de clientes respecto al año anterior y un crecimiento interanual del 38%.

La actividad comercial de las operadoras brasileñas del Grupo Telefónica Móviles en 2000 estuvo caracterizada por el dinamismo experimentado por el segmento de prepago, lanzado a finales de 1999, que representa en torno al 60% de su base de clientes total.

En todos los casos, y a pesar de la creciente presión competitiva en sus respectivos mercados, las operadoras brasileñas mantuvieron el liderazgo en los estados donde operan, con cuotas de mercado que se sitúan entre el 61% en el caso de TeleLeste Celular y del 74% de CRT Celular, incrementando el diferencial de clientes respecto a los segundos operadores.

Las operadoras lanzaron servicios de mensajes cortos en el segundo semestre del año y servicios WAP en todos los estados en los que las operadoras prestan servicios. El rápido lanzamiento del servicio de acceso a Internet a través de "e-mocion", ha permitido finalizar el año con más de 200.000 clientes WAP en Brasil.

Por otro lado, a principios de año, y en colaboración con las diferentes compañías celulares de Telefónica Móviles en la región, se suscribieron acuerdos de roaming automático entre los operadores de los diferentes países, adhiriéndose, junto con Telefónica Móviles España, al servicio "Américas". Ello dota a las operadoras americanas de Telefónica Móviles de una mayor cobertura internacional, al contar con la cobertura GSM, que facilita el gran número

de acuerdos de roaming de Telefónica Móviles España.

Dentro del segmento empresa, este año se ha iniciado la comercialización de la aplicación de "MoviStar Gestión", servicio específicamente dirigido al segmento de negocio en el que se incorporan diferentes aplicaciones, como el control de gasto.

Para el segmento de consumo también se han realizado importantes iniciativas, caso del lanzamiento del servicio "MoviStar Top".

Los ingresos por operaciones de Telefónica Móviles en Brasil ascendieron a 1.359,1 millones de euros, con un crecimiento anual del 13%, gracias al aumento del parque medio de clientes, cuyo efecto quedó parcialmente minorado por el descenso medio del ARPU (18%), consecuencia del mayor peso del segmento prepago.

Los márgenes de EBITDA de todas las operadoras brasileñas muestran el resultado de las políticas de crecimiento rentable, con una caída media de los costes de captación por cliente (SAC) del 35% y una fuerte disminución de los niveles de morosidad. Así, TeleSudeste Celular y CRT Celular cerraron el ejercicio 2000 con unos márgenes de EBITDA superiores al 35%, y TeleLeste Celular, que en 1999 registró pérdidas operativas, alcanzó un margen de EBITDA en 2000 del 24%. En valores absolutos, el EBITDA generado por TeleSudeste Celular y CRT Celular ascendió a 475,1 millones de euros, con un incremento de 160 millones (el 50,7%).

Argentina

TCP			
Datos no auditados	En miles		
	2000	Enero-Diciembre 1999	% Var.
POPs	37.000	37.000	0,0%
Clientes totales	1.757,0	1.051,0	67,2%
Prepago	1.075,7	462,9	132,4%
Contrato	680,8	587,9	15,8%
Clientes proporcionales	1.720,0	285,9	501,6%
Ingresos (millones €)	773,7	271,9	184,6%
EBITDA (millones €)	107,2	62,7	71,0%
Margen EBITDA	13,9%	23,0%	-9,1 p.p.

El mercado de telefonía móvil argentino registró en el año 2000 un crecimiento anual del 52%, alcanzando la cifra de más de 6,6 millones de usuarios y una tasa de penetración del 20%, con un crecimiento de 7 puntos porcentuales respecto a 1999.

En este contexto, y teniendo en cuenta que el año 2000 ha supuesto el primer ejercicio completo de operaciones de TCP tras su fusión con Miniphone en el cuarto trimestre de 1999 y de prestación de servicio en todo el territorio nacional, la filial argentina del Grupo Telefónica

Móviles

Móviles se posicionó como el operador de mayor crecimiento del mercado argentino (un 67%), al finalizar 2000 con 1,76 millones de clientes, lo que supone un aumento del 67% y una ganancia neta de más de 705.000 clientes.

Estos niveles han convertido a TCP en la segunda operadora de telefonía móvil del país, avanzando dos puestos en el ranking de operadoras en tan sólo un año y alcanzando una cuota de mercado superior al 26%, lo que supone haber reducido el diferencial respecto al primer operador en tres puntos desde diciembre de 1999, a pesar de la mayor competencia en las distintas zonas del país.

Durante el 2000, TCP inició el despliegue de la red PCS en las principales provincias de la zona norte del país, alcanzando en diciembre una cobertura superior al 50% de la población de esta zona. Asimismo, durante el año 2000 se ha iniciado la armonización de la oferta comercial prestada en las diferentes áreas del país.

Al igual que ocurrió con las operadoras brasileñas del Grupo Telefónica Móviles, TCP lanzó comercialmente el servicio de acceso a Internet "e-moción" en el mes de diciembre, contando en la actualidad con más de 30 proveedores de contenidos locales.

TCP también lanzó en 2000 el producto comercial "Unifón Ahorro", que ha revitalizado las altas de contrato y ha pasado a representar en diciembre el 45% de las altas frente al 19% al inicio del ejercicio.

Los ingresos por operaciones de TCP en el ejercicio 2000, que se corresponde con el periodo octubre-septiembre, se elevaron hasta 773,7 millones de euros, con un incremento anual del 185%, debido, en parte, a la incorporación de Miniphone a partir del 1 de octubre de 1999.

El EBITDA alcanzó los 107,2 millones de euros, con un incremento anual del 71% (refleja la consolidación global de Miniphone en 2000), pese a los mayores gastos asociados a la expansión de las actividades en el norte del país y el elevado volumen de altas registradas en el ejercicio.

Perú

T. Móviles S.A.C.

Datos no auditados

En miles

	Enero-Diciembre		%
	2000	1999	Var.
POPs	27.000	27.000	0,0%
Clientes totales	898,0	712,0	26,1%
Prepago	682,0	475,6	43,4%
Contrato	216,2	236,6	-8,6%
Clientes proporcionales	837,0	285,1	193,6%
Ingresos (millones €)	247,5	204,6	20,9%
EBITDA (millones €)	89,9	66,7	34,9%
Margen EBITDA	36,3%	32,6%	+3,7 p.p.

El mercado de telefonía móvil peruano alcanzó un índice de penetración del 5% en el año 2000, todavía inferior a la media latinoamericana. A finales de año, Telefónica Móviles S.A.C. contaba con un parque de 898.173 clientes, lo que supone 186.000 nuevos clientes. El segmento prepago representó el 76% del total de nuevos clientes.

Telefónica Móviles S.A.C. ha finalizado el año 2000 con una cuota de mercado del 69%, manteniendo su posición de liderazgo en el mercado peruano.

La filial peruana de Telefónica Móviles lanzó "e-moción" en el último trimestre del año, introdujo nuevas ofertas tarifarias para el segmento prepago y lanzó la "Red Privada Movistar", dirigida al segmento corporativo.

Telefónica Móviles S.A.C. obtuvo unos ingresos de 247,5 millones de euros en el año 2000, con un crecimiento anual del 21,0%, derivado del incremento de la base de clientes (26%), que ha compensado la reducción del ARPU (19%), principalmente como consecuencia del mayor peso del segmento de prepago.

El EBITDA alcanzó la cifra de 89,9 millones de euros, situándose el margen EBITDA en el 36% de los ingresos por operaciones, con una mejora anual de 3 puntos porcentuales, resultado de la política dirigida al aumento de la rentabilidad de las operaciones.

Chile

Telefónica Móvil, compañía filial de Telefónica CTC Chile y gestionada por Telefónica Móviles, finalizó el ejercicio 2000 con 1,2 millones de clientes, lo que supone un crecimiento respecto a 1999 del 6%, y una cuota de mercado del 36%.

El año 2000 ha marcado un punto de inflexión en las operaciones de Telefónica Móvil, tras la introducción del modelo de crecimiento rentable a inicios del ejercicio. Este modelo ha permitido mejorar la calidad de la base de clientes, lo que se traducirá en una mejora significativa de las operaciones en ejercicios futuros.

GUATEMALA Y EL SALVADOR

TEM Guatemala y TEM El Salvador

Datos no auditados

En miles

	Enero-Diciembre		%
	2000	1999	Var.
POPs	19,000	19,000	0.0%
Clientes totales	372.2	181.0	105.7%
Prepago	105.9	41.1	157.9%
Contrato	266.3	140.4	89.7%
Clientes proporcionales	174.0	83.6	108.2%
Ingresos (millones €)	193.8	68.3	183.9%
EBITDA (millones €)	25.0	-4.1	c.s.
Margen EBITDA	12.9%	-6.0%	+18,9 p.p

A finales de 2000, la filial de Telefónica Móviles en Guatemala y El Salvador (Telefónica Centroamericana) alcanzó la cifra de 372.234 clientes, lo que supone un crecimiento anual del 105% y una ganancia neta de aproximadamente 191.000 clientes. Destacan las cuotas de mercado alcanzadas por las operadoras de Telefónica Móviles en El Salvador y Guatemala, nuevos entrantes, en su primer año completo de operaciones, que se han situado en el 36% y 23%, respectivamente, y a pesar de la entrada de un cuarto operador en el último trimestre del año en Guatemala.

En ambos países se lanzó "e-moción" en el mes de agosto.

Los ingresos por operaciones generados por las dos filiales centroamericanas de Telefónica Móviles ascendieron a 193,8 millones de euros en el año 2000, frente a 68,3 millones de euros en 1999. Este crecimiento viene explicado fundamentalmente por el inicio de las operaciones en Guatemala a finales del año 1999.

El EBITDA conjunto ascendió a 25 millones de euros, lo que supone alcanzar el punto de equilibrio tan sólo un año después del lanzamiento de las operaciones.

Puerto Rico

NewCom Wireless Services, compañía gestionada por Telefónica Móviles, cerró el ejercicio con 149.329 clientes, con un crecimiento anual del 221% respecto a 1999, alcanzando una cuota de mercado del 12%.

CUENCA MEDITERRANEA

Marruecos

Dirección de Comunicación
Press Office
Goya, 24-1º planta
28001 Madrid

Tel: +34 91 423 40 44
Fax: +34 91 423 40 11
e-mail: prensa_tm@telefonicamoviles.com
<http://www.telefonicamoviles.com>

Móviles

Medi Telecom, empresa participada en un 30,5% por Telefónica Móviles Intercontinental y gestionada conjuntamente con PT, finalizó el año 2000 con 515.139 clientes, alcanzando una cuota de mercado del 28% en tan sólo ocho meses y superando en alrededor de un 30% los objetivos iniciales de la Compañía. Medi Telecom lanzó sus servicios como segundo operador de GSM en Marruecos el 29 de marzo, tras la obtención de la licencia en 1999.

Durante el año 2000 Medi Telecom ha realizado un importante esfuerzo en el despliegue de su red comercial, cerrando el ejercicio con más de 500 puntos de venta.

Actualmente Medi Telecom cuenta con una cobertura del 70% de la población.

NEGOCIOS HORIZONTALES

TERRA MOBILE

Terra Mobile, joint venture creada conjuntamente con Terra Lycos a mediados de 2000, y encargada del desarrollo del portal de Internet móvil del Grupo Telefónica, finalizó el año con más de tres millones de usuarios registrados, triplicando el número de usuarios registrados en tan sólo seis meses y situándose entre los primeros portales europeos.

Terra Mobile, tras la adquisición de Iobox en el mes de julio, ofrece ya sus servicios en Finlandia, Suiza, Alemania, Reino Unido, España (lanzamiento en el mes de septiembre) y Brasil (lanzamiento en diciembre).

La concepción de Terra Mobile como un portal de libre acceso ha permitido firmar acuerdos con 15 operadoras de telefonía móvil en Europa y Latinoamérica, accediendo a un mercado de 98 millones de clientes potenciales.

La oferta de Internet móvil de Terra Mobile ofrece la posibilidad de obtener información sobre finanzas, noticias de última hora, herramientas (agenda personal, un buscador, avisos, foros) y servicios de m-commerce (compra de entradas de cine, flores, libros, CD's, etc.).

MOBIPAY INTERNATIONAL

A finales de 2000 se constituyó la sociedad Mobipay International, participada al 50%, por Telefónica Móviles España y BBVA, estando prevista la próxima incorporación de nuevos socios con presencia multinacional.

Así mismo, en los próximos meses se establecerán compañías filiales en distintos países abiertas a socios locales, a la vez que se concreta el modelo de negocio con el objetivo de atraer al mayor número posible de entidades financieras y operadores móviles.

M-SOLUTIONS

En junio de 2000 se creó Telefónica "m- Solutions", filial 100% de Telefónica Móviles y responsable de la identificación y materialización de las potenciales sinergias derivadas de la

integración de las operadoras móviles del Grupo Telefónica en la nueva sociedad Telefónica Móviles, S.A.

Entre las actividades desarrolladas por "m- Solutions" a lo largo del ejercicio destaca el inicio de operaciones para el despliegue de las nuevas operadoras en Alemania, Italia, Austria y Suiza, tras la consecución de las respectivas licencias UMTS. Para ello, utiliza una metodología propia, denominada "Celco in a Box", que permite aprovechar la experiencia adquirida en los sucesivos proyectos y reducir los costes de los mismos.

A lo largo del ejercicio "m- Solutions" ha liderado la creación de los centros de competencia, facilitando la transferencia del conocimiento y de las mejores prácticas entre todas las operadoras gestionadas por Telefónica Móviles y ejecutando diversos proyectos con impacto directo en las variables de negocio. En este sentido, destaca como ejemplo el lanzamiento de programas de fidelización, que han supuesto incremento en las altas de contratos y diversas acciones dirigidas a fomentar la recarga del prepago y el roaming entre las operadoras.

Además, "m- Solutions" se ha encargado de gestionar, liderar y coordinar el proyecto e-Business en todas las empresas del Grupo Telefónica Móviles, con el fin de aprovechar los recursos, aplicaciones y sistemas existentes o de nuevo desarrollo.

Telefónica Móviles, S.A.

Resultados Consolidados Combinados Proforma

Datos no auditados

En miles de euros

	Diciembre 2000	1999	% Var
Ingresos por operaciones	7.401,2	5.492,3	34,8
Gastos por operaciones	(4.943,2)	(3.680,6)	34,3
Aprovisionamientos	(1.793,8)	(1.378,4)	30,1
Gastos de personal	(341,8)	(199,3)	71,4
Servicios exteriores y tributos	(2.807,6)	(2.102,9)	33,5
Otros ingresos (gastos) netos	(6,6)	(15,6)	(57,5)
EBITDA	2.451,4	1.796,1	36,5
Amortizaciones	(1.039,5)	(698,9)	48,7
Resultado de explotación	1.411,9	1.097,2	28,7
Resultado empresas asociadas	(97,0)	12,5	(873,9)
Resultados financieros	(296,1)	(236,5)	25,2
Amortización fondo de comercio	(29,5)	(18,9)	55,7
Resultados extraordinarios	(58,2)	(197,1)	(70,5)
Resultado antes de impuestos	931,2	657,1	41,7
Provisión impuesto	(319,9)	(198,2)	61,4
Resultados antes minoritarios	611,2	459,0	33,2
Resultado atribuido socios externos (beneficios)	(20,6)	32,7	(163,1)
Beneficio neto	590,6	491,6	20,1
Nº de acciones (en millones) ¹	4.064,4	3.176,4	27,7
IPSA Office	0,15 €		
Goya, 24-1º planta			
28001 Madrid			

Tel: 91 423 40 44
Fax: 91 423 40 11
e-mail: presna_tm@telefonicomoviles.com
<http://www.telefonicomoviles.com>

Telefónica Móviles, S.A.

Balance Consolidado Combinado Proforma

Datos no auditados

	Millones de euros
	Diciembre 2000
Inmovilizado	19.338,2
Gastos de establecimiento	176,8
Inmovilizado inmaterial neto	13.786,2
Inmovilizado material neto	5.075,0
Inmovilizado financiero	300,3
Fondo de comercio de consolidación	496,7
Gastos a distribuir en varios ejercicios	35,6
Activo circulante	3.645,0
Existencias para consumo	274,2
Deudores	1.872,8
Inversiones financieras temporales	1.251,8
Tesorería	185,6
Otros	60,6
Total Activo = Total Pasivo	23.515,6
Fondos propios	6.043,3
Socios externos	2.428,3
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	118,8
Provisiones para riesgos y gastos	43,7
Deudas con Administraciones Públicas a largo plazo	33,7
Acreedores a largo plazo	3.300,6
Emissiones y deudas a corto plazo	8.216,8
Otros acreedores	3.330,4

La solidez financiera de Telefónica Móviles queda reflejada en el ratio de deuda proporcional/capitalización bursátil, significativamente inferior a la media del sector de las telecomunicaciones. A diferencia de otros operadores, Telefónica Móviles controla un alto porcentaje de las acciones de sus operadoras, por lo que el acceso al cash-flow operativo, similar al EBITDA, aumenta su solidez financiera y refuerza aún más la comparación con los ratios de endeudamiento y cobertura del resto del sector.

La deuda financiera consolidada incluye deuda de IPSE 2000 con la Administración italiana, por importe de 1.207 millones de euros, correspondiente al pago diferido de la licencia UMTS, y 2.807 millones de euros del préstamo concedido por Sonera al consorcio alemán adjudicatario de una licencia UMTS.

Se prevé que la vida media de la deuda supere los 5 años, para lo cual se tienen opciones para extender el vencimiento de 2.700 millones de euros a corto plazo, así como la reestructuración de algunos préstamos con empresas del Grupo Telefónica.