



TELEFONICA MOVILES

RESULTADOS TRIMESTRALES

ENERO-JUNIO 2001

Luis Lada, Presidente
27 de julio, 2001

Telefónica

Móviles

- **Expansión de la base de clientes en todas las regiones**
- **Mantenimiento de la posición competitiva en todos los mercados**
- **Fuerte crecimiento en todas las líneas de resultados derivado de un perfil de crecimiento diversificado**
- **Creciente contribución de los servicios de datos**
- **Mejoras continuas en rentabilidad, a pesar del entorno macroeconómico**
- **Alta calidad de los resultados**
- **Creciente generación de flujos de caja libre**
- **Mejora de los planes de empresa de las nuevas operaciones en Europa**

DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

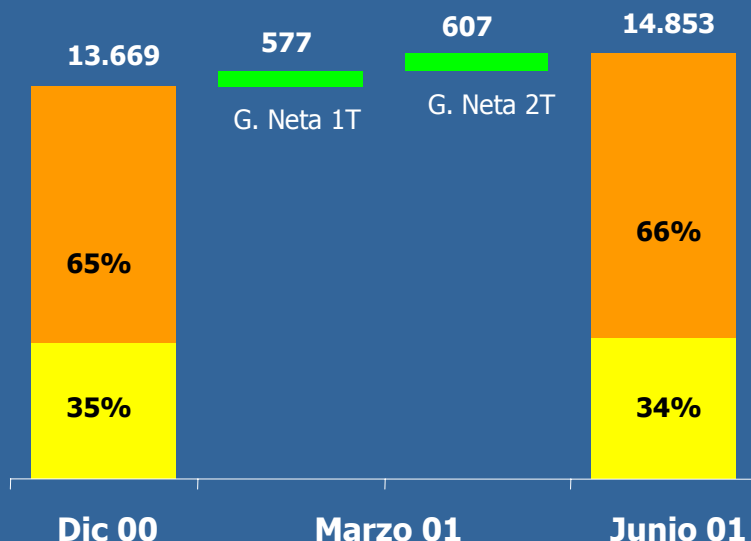
<i>Datos financieros combinados proforma no auditados (MM€)</i>	1S01	% var. (1S01/1S00)	% var. (2T01/2T00)
Clientes gestionados ⁽¹⁾ (000's)	26.552	28,7%	28,7%
Ingresos por operaciones	3.933,9	14,2%	11,2%
EBITDA	1.551,6	32,4%	36,2%
Margen EBITDA	39,4%	+5,4 p.p.	+7,38 p.p.
Resultado explotación (EBIT)	923,4	33,7%	44,5%
Margen EBIT	23,5%	+3,4 p.p.	+5,5 p.p.
Beneficio neto	378,8	19,5%	23,8%
Inversión (material.+inmat.)	628,7	(31,8%)	n.s.

Generación de flujo de caja libre: 618 MM €

(1) Incluye Chile, Puerto Rico y México.

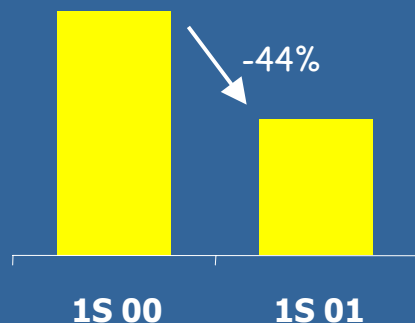
TEM ESPAÑA: EVOLUCIÓN OPERATIVA

Cientes Activos (000s)



C. mercado (E)	56,1%	55,9%	55,8%
C. tráfico (E)	61%	61%	61%

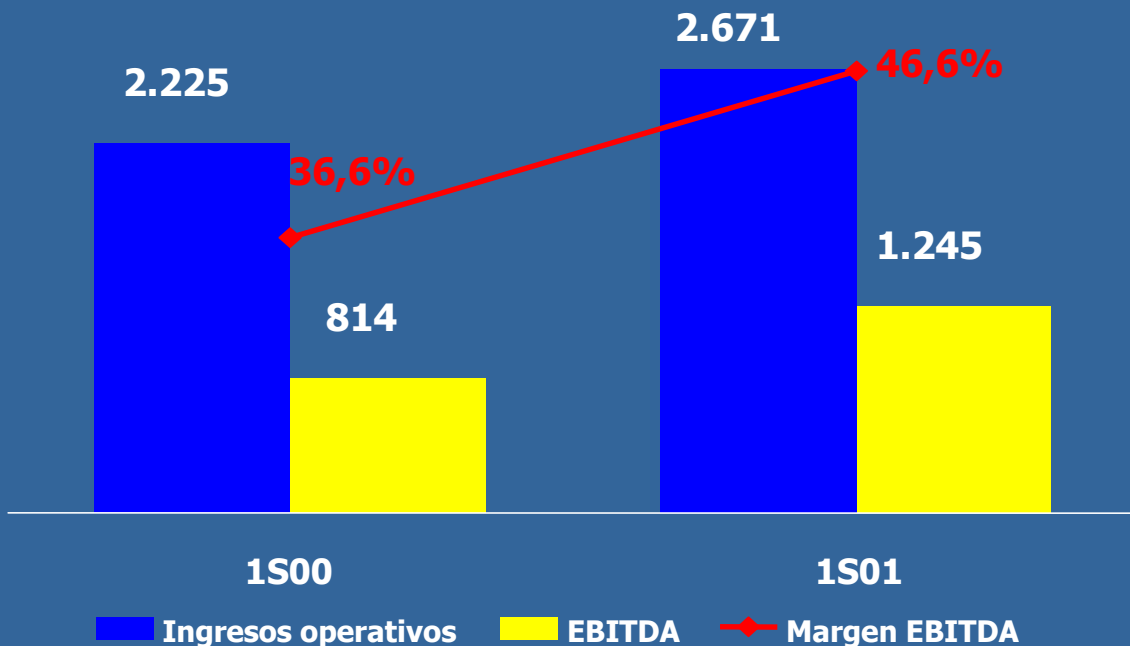
Indice de bajas



- Cuota de ganancia neta GSM 2T01: 55%
- Mantenimiento de la cuota de tráfico
- 200% incremento en SMS
- 7% ARPU incremental en usuarios de e-mocion
- Suave reducción del MOU: -2,5% versus 2S00
- Desaceleración en las caídas del ARPU (13% versus 1S00 y 6% vs. 2S00)
- Lanzamiento de servicios georreferenciados
- Enfoque en fidelización de clientes
- Resultados positivos de los programas de fidelización:
 - 23% reducción en bajas
 - Menor índice de bajas, a pesar del estricto criterio de contabilización del parque
 - Impacto económico de las bajas 30% inferior a la tasa de bajas convencional
- 39% caída interanual del SAC

TEM ESPAÑA: SÓLIDOS RESULTADOS FINANCIEROS

Millones de euros



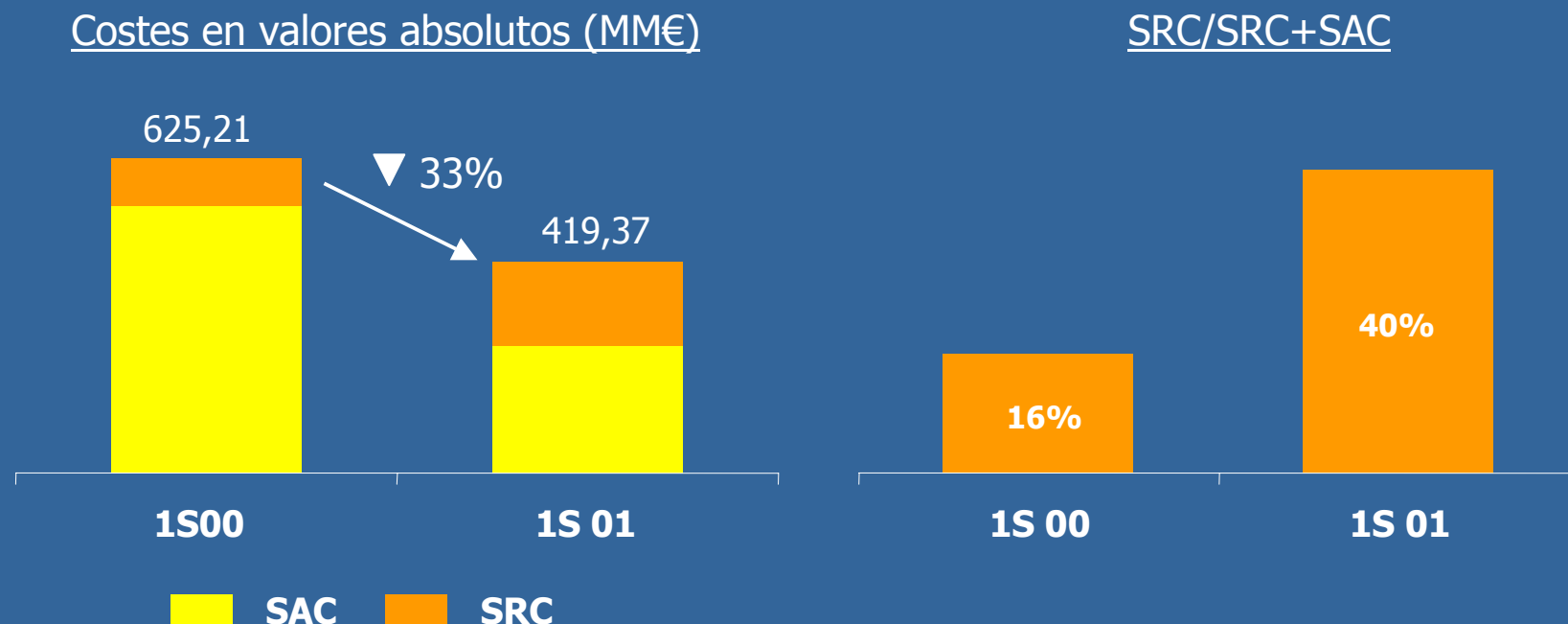
	Var. anual
Ingresos ¹	20%
EBITDA	53%
Margen EBITDA	+10 p.p.

Los servicios de datos representan casi el 12,5% de los ingresos de clientes (x2 vs 1S00)

Mejora continua de la rentabilidad derivada del crecimiento de ingresos y mayor eficiencia

¹ Los importes devengados por los clientes en concepto de "puntos" de los programas de fidelización se contabilizan como menores ingresos.

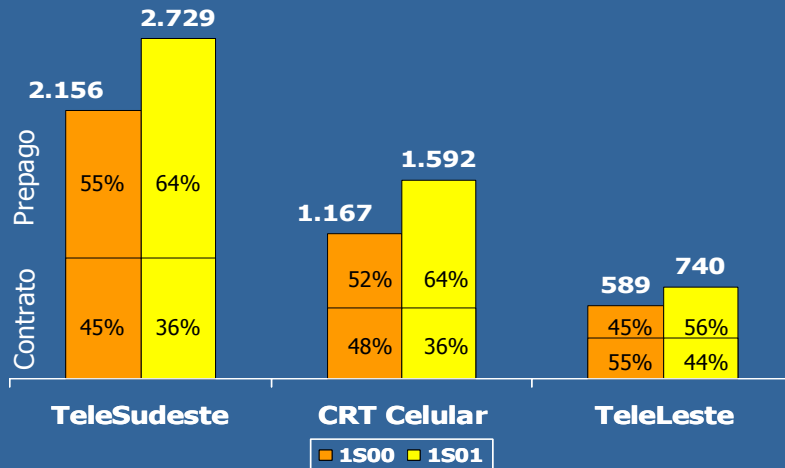
TEM ESPAÑA: GESTIÓN DE LA NUEVA ESTRUCTURA DE COSTES



- Enfoque hacia fidelización de clientes
- Continúa la mejora de la productividad: 3.584 conexiones por empleado (+22% vs 1H00)

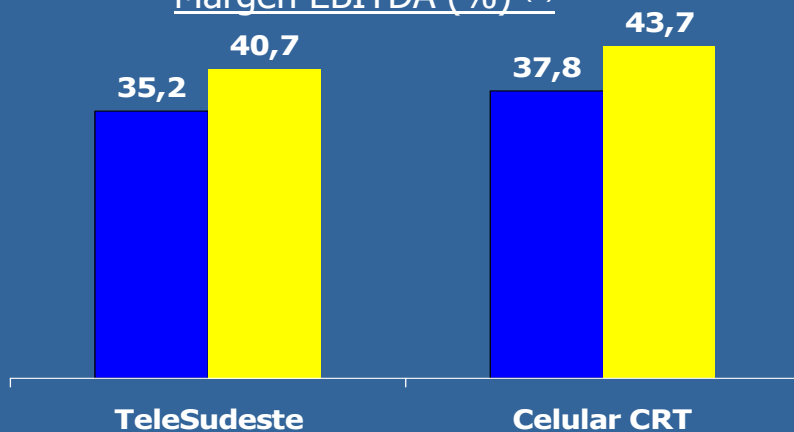
BRASIL: CRECIMIENTO RENTABLE

Cientes (000)



Cuota de Mercado **62,6%** **70,5%** **61,9%**

Margen EBITDA (%) ⁽¹⁾



- Crecimiento sostenido de la base de clientes compatible con mejoras de rentabilidad
- Mantenimiento de la posición de liderazgo en cada una de las regiones: 65% cuota de mercado media
- Reducción anual del MOU (-11%) derivada del cambio en el mix de clientes
- Positiva evolución del MOU de contrato: +12,5% vs 1S00.

Excelentes resultados en moneda local

% Var. 1S01/1S00

	Ingresos	Gastos	EBITDA
TeleSudeste	+12,5	+2,9	+30,2
CRT Celular	+9,3	-1,1	+26,3

(1) Después de comisiones de gerenciamento

- **Equipo directivo consensuado:**

- Por parte de TEM:**

- Finanzas, compras, recursos humanos y desarrollo corporativo (CFO)
 - Secretario General y del Consejo
 - Tecnología, red y sistemas
 - Máximo responsable de las filiales de TEM (COO's)

- Por parte de PT Moveis:**

- Consejero Delegado
 - Sinergias
 - Planificación Estratégica y Regulación
 - Máximo responsable de las filiales de PT (COOs)

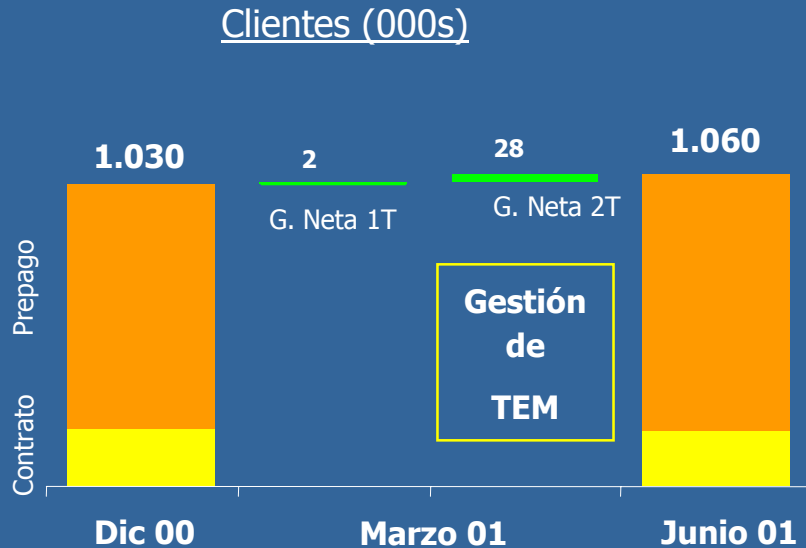
- **Equipos de trabajo conjuntos ya establecidos en varias áreas:**

- Compras
 - Comercial
 - Tecnología
 - Marca
 - Desarrollo Corporativo...

Potenciales ahorros en compra de terminales, equipos, sistemas, publicidad ...

- **Inicio del proceso de valoración de los activos**

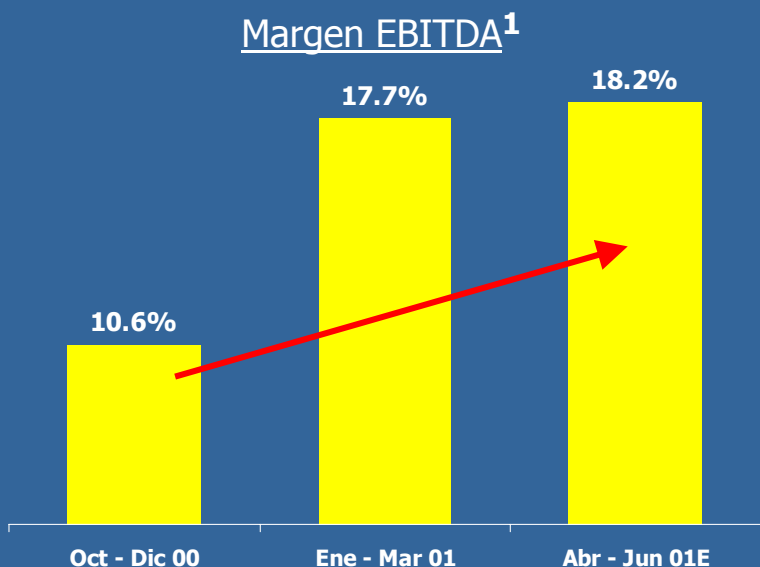
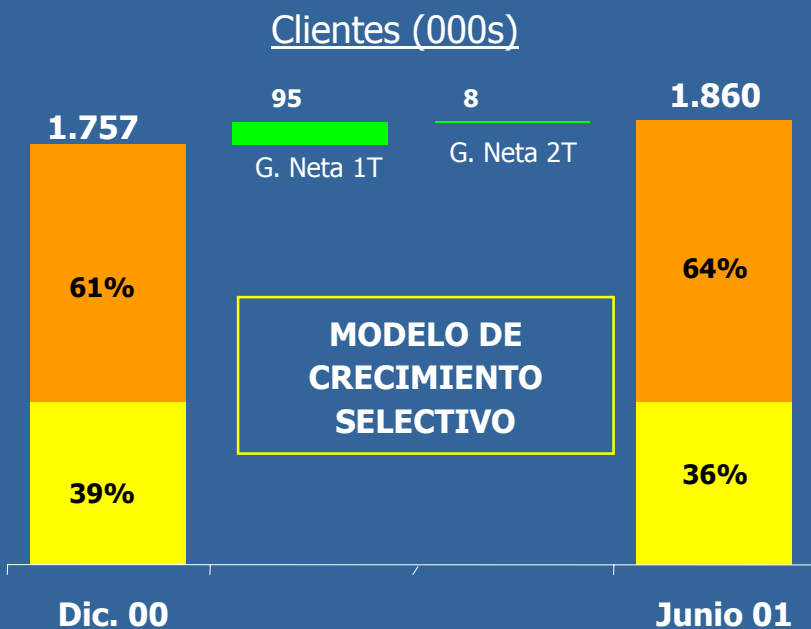
MEXICO: TOMA DE LA GESTION DE LAS OPERACIONES



- Evolución positiva de la ganancia neta en todos los segmentos
- Cuota de mercado en el segmento contrato >35%
- Enfoque en fidelización de clientes y reducción de 2 p.p en el índice de bajas

- Adaptación al modelo de negocio de Telefónica Móviles
- Desarrollo del canal consumo
- Acciones previstas para la segunda mitad del año:
 - Distribución:
 - Desarrollo de nuevos canales
 - Remodelación de tiendas
 - Implementación de un nuevo modelo logístico
 - Nuevos planes de precios
 - Lanzamiento de marca
 - Mayor actividad comercial

ARGENTINA: GESTION DEL ACTUAL ENTORNO MACROECONOMICO

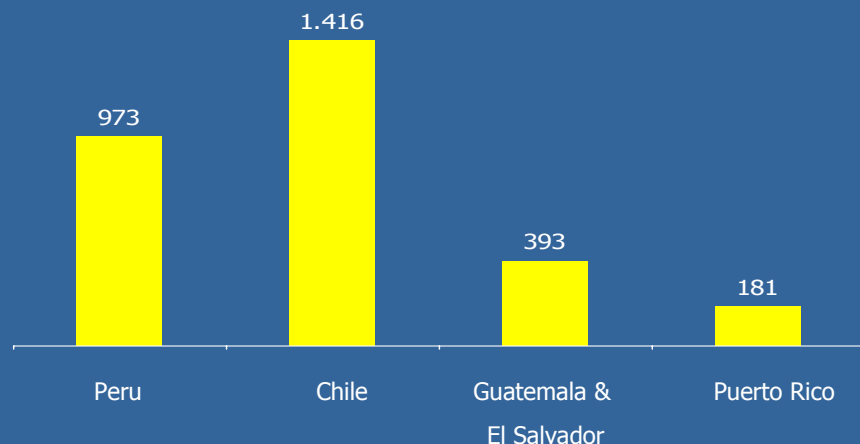


- **Menor riesgo de morosidad por incremento del peso del segmento prepago**
- **Menores MOUs y ARPUs compensados con políticas de contención de costes :**
 - Reducción de los costes de captación (subsidio de terminales, comisiones a distribuidores)
 - Menor esfuerzo publicitario
 - Externalización del centro de Relación con el cliente
- **Mejora de la productividad (+34%)**
- **Reducción significativa de la inversión**

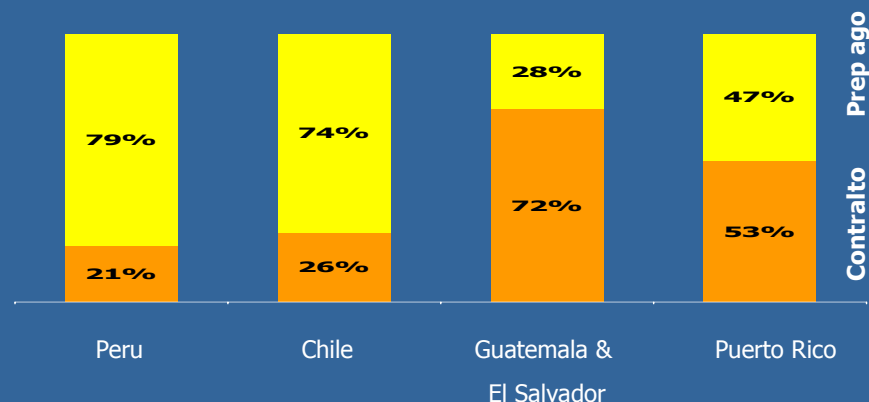
- **Mejoras continuas en los márgenes de EBITDA¹:**
 - Cifras del 3T01 superiores a las del 3T00, tanto en términos absolutos como en margen

EVOLUCION DE LAS OTRAS OPERACIONES EN LATINOAMERICA

Clientes a junio de 2001 (000's)



Mix de clientes (junio 01)



TEM Perú

- Cuota de mercado del 66%: incremento de 14 p.p. en la cuota de ganancia neta en 2T vs. 1T
- Enfoque en fidelización de clientes: reducción del 65% en las bajas de contrato
- Mejora del margen EBITDA: 34% en 2T vs. 28% en 1T

Guatemala & El Salvador

- Incremento del 33% en la base de clientes vs. junio 00
- Cuota de mercado estable, a pesar la mayor competencia
- Mejora de los resultados. Prácticamente se alcanza el punto de equilibrio en EBITDA

Chile

- Crecimiento anual del 16% en la base de clientes, con menores SACs
- Reducción del diferencial de clientes respecto al principal competidor
- Licitación de la frecuencia 1900 MHz

Puerto Rico

- Fuerte crecimiento del parque de clientes por dinamismo del segmento prepago (47% del total)
- Cuota de mercado del 14%: +6 p.p.

ESTRUCTURA DEL CAPITAL & RESULTADOS FINANCIEROS

	Junio 2001
Deuda financiera neta consolidada pro-forma	€10.46 Bn
Deuda financiera neta proporcional pro-forma	€6.86 Bn

Detalle por divisa de la Deuda financiera consolidada pro-forma	Junio 2001
Euros	81.48%
US\$	10.94%
Divisa LatinoAmerican	7.50%
Otros	0.08%

MM€	1H01	1H00	% Cambio 1H01/1H00
Gastos financieros por intereses	209.3	158.5	32%
Ingresos financieros	66.6	25.3	163%
Gastos financieros netos	(142.7)	(133.2)	7%
Provisiones financieras y diferencias de cambio netas	(42.4)	(5.7)	n.m.
Resultados financieros netos	(185.1)	(138.9)	33%

TRANSACCION CON CRT CELULAR : EN MARCHA

Ampliación del límite de caída del Índice Bovespa, en US\$: hasta un 25% respecto al precio de cierre del 24 de julio de 2001

- | | | |
|-------|--|-----------------|
| ✓ | Anuncio de la transacción | - 27 de febrero |
| ✓ | Aprobación de la OPA por la Junta de Accionistas de Celular CRT | - 17 de mayo |
| ✓ | Aprobación de las ampliaciones de capital por la Junta de Accionistas de TEM | - 1 de junio |
| ✓ | Primer registro ante la SEC | - 5 de junio |
| ✓ | Primer registro ante la CVM | - 15 de junio |
| <hr/> | | |
| • | Fecha prevista para la finalización de la Oferta | - Septiembre 01 |

ACTUALIZACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA DE GROUP 3G: PRINCIPALES MODIFICACIONES

- **Lanzamiento anticipado de las operaciones con oferta de servicios GSM/GPRS:**
 - Acuerdo de itinerancia nacional con E-Plus
 - Acuerdo de interconexión con DT
 - **Retraso en el lanzamiento de servicios UMTS por el estado de desarrollo de la tecnología**
 - **Reducción de las inversiones y gastos operativos de red por compartición de infraestructuras**
 - **Menores necesidades de financiación derivadas de la reducción de las inversiones y financiación de proveedores**
- Captación de clientes y cuota de mercado antes del lanzamiento de servicios UMTS
 - Obtención de ingresos antes de lo previsto
 - Retraso de las inversiones en UMTS

Gestión del entorno actual con significativas mejoras en la generación de flujos de caja

GROUP 3G: OPORTUNIDAD PARA COMPARTIR INFRAESTRUCTURAS

- Regulación en línea con la propuesta de Group 3G
- **Posición ventajosa para obtener importantes y mayores ahorros que otros operadores**

Vodafone

Group 3G

E-Plus

Mobilcom

Viag

DT

- El modelo de Grupo 3G contempla:
 - ⇒ Partición geográfica en determinadas zonas
 - ⇒ Compartición de redes y equipos en resto del territorio: emplazamientos, estaciones base (Nodos-B) y elementos de transmisión
 - ⇒ Se garantiza la cobertura exigida según los términos de la licencia.
- **Ventajas por compartición de infraestructuras:**
 - ⇒ **Ahorros en inversiones y gastos operativos de red:** menor despliegue de red (partición geográfica) y menores inversiones y costes por compartición de redes y equipos
 - ⇒ **Acelera el lanzamiento de las operaciones**
 - ⇒ **Mejora la eficiencia**
 - ⇒ **Permite mantener la independencia de las operaciones y el control de la red y de los clientes**
 - ⇒ **Reduce el impacto medioambiental y agiliza la obtención de permisos**

PRINCIPALES HIPÓTESIS OPERATIVAS Y FINANCIERAS

- El plan de empresa de Group 3G se ha modificado para incorporar los cambios producidos en el mercado alemán en los últimos meses. Principales modificaciones:
 - Estrategia de entrada:
 - ⇒ Oferta de servicios GSM/GPRS en los próximos meses
 - ⇒ Migración paulatina de clientes hacia UMTS cuando la tecnología esté disponible. En 2006/07, la práctica totalidad de los clientes utilizarán la tecnología UMTS
 - Reducción de los ARPU's previstos, acorde con el actual punto de partida en el mercado alemán, con una menor contribución de los servicios de datos
 - Revisión a la baja de las inversiones en red y gastos operativos relacionados con la gestión de la red, por compartición de infraestructuras, menor cuota de mercado esperada y menor utilización de los servicios de datos
- Se mantiene la fecha para alcanzar el punto de equilibrio operativo, a pesar de los menores ingresos y gastos
- Se incrementa la generación de flujo de caja libre: la reducción de las inversiones compensa los menores resultados operativos (EBITDA)
- Se reducen significativamente las necesidades de financiación máximas

DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS EN EUROPA: RESUMEN

- Financieramente, el nuevo plan de empresa recoge mejoras significativas :
 - Anticipa la generación de ingresos
 - Reduce las necesidades de financiación del proyecto
 - Minora las aportaciones de los socios
- Enfoque Pan-europeo:
 - Maximiza economías de escala
 - Asegura las mismas ventajas y condiciones para todos los consorcios
 - Acelera la ejecución de los acuerdos
- Negociaciones avanzadas con suministradores a escala Pan-europea
- Estructura operativa en funcionamiento y lanzamiento de las operaciones previsto para los próximos meses

CONCLUSIONES FINALES

- **Sólidos resultados operativos y financieros, a pesar del entorno macroeconómico**
- **Mayor calidad en los resultados**
- **Enfoque hacia la eficiencia y la rentabilidad**
- **Gestión del riesgo de tipo de cambio**
- **Creciente generación de flujos de caja**
- **Aceleración del lanzamiento de las operaciones en Europa, apalancándonos en el enfoque paneuropeo y minimizando la exposición financiera**

El presente documento contiene, o en su presentación, se pueden hacer consideraciones sobre hechos futuros (en el sentido usual y en el de la Private Securities Litigation Act USA de 1995), intenciones, expectativas o previsiones de la compañía o de su dirección a la fecha del mismo y puede referirse a diversos aspectos, y entre ellos a la base de clientes y a su evolución; al crecimiento de distintas líneas de negocio y al del negocio global; a la cuota de mercado; a los resultados de la compañía y a distintos otros aspectos de la actividad y su situación.

Dichas intenciones, expectativas o previsiones están sujetas, en cuanto tales a riesgos e incertidumbre que podrían determinar que en la realidad no se corresponda con ellas y la compañía no se obliga a revisar públicamente en el caso de que se produzcan cambios de estrategia o de intenciones o acontecimientos no previstos que puedan afectar.

Lo expuesto en esta declaración debe tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la compañía y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se invita a todos aquellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por la compañía en entidades de supervisión de mercados de valores emitidos por la compañía y, en particular, los Folletos informativos y la información periódica registrada ante la CNMV española y el informe anual en formato 20F y la Información en formato 6K que se registran ante la Securities and Exchange Commission USA.

Todos los comentarios de gestión en esta presentación hacen referencia a la evolución financiera de Telefónica Móviles S.A.,

Considerando todas las operadoras participadas y/o gestionadas por Telefónica Móviles. De este modo se pretende minimizar

Cualquier distorsión en el análisis de resultados que puede producir un cambio en el perímetro de consolidación de estas

Participadas.

Telefónica

Móviles