



Resultados Financieros

ENERO - MARZO 2002

Telefónica

Móviles

TEM MC TEM NY

TEM MC TE

ASPECTOS MÁS DESTACADOS

- Continuado incremento de la base de clientes gestionados por la Compañía, que supera los 30,8 millones de clientes y muestra un crecimiento interanual del 21%. Destaca el comportamiento de Telefónica Móviles España, que en un entorno generalizado de ralentización en el ritmo de crecimiento de las bases de clientes de las operadoras europeas, alcanza una ganancia neta en el primer trimestre de 2002 de 522.000 nuevos clientes.
- Importante crecimiento de los ingresos por operaciones consolidados, que muestran un avance del 16,6% respecto a marzo de 2001.
- Creciente utilización de los servicios de datos, que ya representan más del 15% de los ingresos de clientes de Telefónica Móviles de España y muestran un crecimiento anual del 55%.
- Sólido aumento del EBITDA, que en términos absolutos alcanza los 917MM€ y muestra una tasa de variación anual 5,4 p.p. superior a la de los ingresos, como resultado de las políticas de contención de costes. Las mejoras de la eficiencia se traducen en la obtención de un margen de EBITDA del 40,5%, casi 2 p.p. superior al obtenido en el primer trimestre de 2001.
- El efecto de la incorporación de las operadoras de Telefónica Móviles en el norte de México y de la consolidación por integración global de TeleLeste Celular y de Terra Mobile en el ejercicio 2002 es totalmente compensado por el impacto de las fluctuaciones de tipo de cambio. Así, el crecimiento orgánico del EBITDA consolidado, asumiendo tipos de cambio constantes, se hubiera situado en el 22,7%.
- Fuerte incremento del beneficio neto, que alcanza la cifra de 287MM€ y muestra un incremento anual del 85,3%.

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.

RESULTADOS TELEFÓNICA MÓVILES

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

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

Para evitar las distorsiones que pudiese causar el incremento de la participación económica de Telefónica Móviles en TeleLeste Celular, prevista para el segundo trimestre de 2002, con efecto 1 de enero de 2002 se ha procedido a consolidar por el método de integración global esta compañía. Hasta el cuarto trimestre de 2001 TeleLeste Celular se consolidaba por el método

de puesta en equivalencia. A estos efectos, el número de acciones en circulación de Telefónica Móviles S.A. considerado para el cálculo del beneficio neto por acción (BPA) del primer trimestre de 2002 incluye la ampliación de capital prevista como contraprestación a los activos a transferir por Telefónica S.A. en diversas compañías brasileñas, incluyendo TeleLeste Celular.

Debe recordarse que en el último trimestre del año 2001 se procedió a homogeneizar los estados financieros de la filial argentina TCP de acuerdo al ejercicio fiscal del resto de compañías que integran el Grupo Telefónica Móviles. Con anterioridad, los estados financieros consolidados de Telefónica Móviles incorporaban los estados financieros de TCP de acuerdo a su ejercicio fiscal (octubre-septiembre).

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

Participación económica

	Marzo 2002	Marzo 2001	Método de consolidación	
			Marzo 2002	Marzo 2001
T. Moviles España	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
TeleSudeste Celular	83,16%	82,01%	Integración global	Integración global
Celular CRT	40,42%	36,65%	Integración global	Integración global
TeleLeste Celular	27,71%	10,75%	Integración global	Puesta en equivalencia
TCP Argentina	97,93%	97,93%	Integración global	Integración global
TEM Perú	97,97%	93,20%	Integración global	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	60,77%	44,20%	Integración global	Integración global
TEM Guatemala	67,33%	51,00%	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	Integración global
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	30,50%	30,50%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Terra Mobile	80,00%	51,00%	Integración global	Puesta en equivalencia
M-Solutions	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Mobipay España	13,33%	-	Puesta en equivalencia	-
Mobipay International	36,00%	50,00%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia

RESULTADOS TELEFÓNICA MÓVILES

Telefónica Móviles, S.A.

Resultados Consolidados Combinados Proforma

Cifras no auditadas

	En millones de Euros		
	Enero - Marzo		% Var
	2002	2001	
Ingresos por operaciones	2.261,6	1.939,3	16,6
EBITDA	916,6	751,2	22,0
Resultado de explotación	575,8	446,2	29,0
Resultado antes de impuestos	439,2	277,8	58,1
Resultados antes minoritarios	270,3	145,4	85,9
Beneficio neto	286,7	154,7	85,3
Nº de acciones (en millones) ¹	4.316,0	4.064,4	6,2
BPA	0,07 €	0,04 €	74,5

(1) Número de acciones al final de periodo, incluyendo las ampliaciones de capital para transferir las operadoras mejicanas, Norcel, Bajacel y Cedetel a partir del tercer trimestre de 2001, así como la ampliación de capital correspondiente al plan de opciones sobre acciones para los empleados de Telefónica Móviles SA, que se recoge a partir del cuarto trimestre de 2001. También se incluye la ampliación de capital prevista como contraprestación a los activos a transferir por Telefónica S.A. en diversas compañías brasileñas, incluyendo Tele Leste.

La homogeneización del ejercicio fiscal de TCP al del resto de filiales del Grupo no produce diferencias significativas en los estados financieros que hubieran resultado de mantener el ejercicio fiscal de la compañía.

En el primer trimestre del año 2002 el beneficio neto de Telefónica Móviles ascendió a 286,7MM€, con un crecimiento anual del 85,3%. La obtención de este resultado viene determinada por los siguientes factores:

- Favorable evolución de los ingresos por operaciones, que muestran un incremento del 16,6% respecto al primer trimestre de 2001 y se sitúan en 2.262MM€.

Excluyendo el efecto de la incorporación de las operadoras de Telefónica Móviles en el norte de México y de la integración global de TeleLeste Celular y de Terra Mobile, y el significativo impacto de las fluctuaciones en los tipos de cambio, el crecimiento de los ingresos consolidados se hubiera situado en el 12,6%.

Este crecimiento se deriva principalmente del mayor parque de clientes de las operadoras consolidadas globalmente (+28,4% y del 18,7% excluyendo las compañías mexicanas y TeleLeste Celular) y del incremento del tráfico cursado por las redes de estas operadoras (+16,4% en volumen de minutos y +37,5% en SMSs). Estos incrementos más que compensan las reducciones del ARPU en moneda local (-7,2% en media) y el impacto negativo de la depreciación de las monedas respecto al euro.

A finales de marzo de 2002 el parque total del Grupo -que incluye las operadoras participadas por Telefónica Móviles- ascendía a 28,9 millones de clientes.

El parque de clientes activos gestionado por Telefónica Móviles - incluyendo Chile y Puerto Rico- alcanzó en marzo de 2002 los 30,8 millones, con un incremento anual del 21%. En el primer trimestre del año la ganancia neta se ha situado en 965.000 clientes.

Por áreas geográficas, Telefónica Móviles España aporta el 70% de los ingresos consolidados, y alcanza unas ventas de 1.574MM€ (+21% vs. 1T01).

La evolución de los ingresos de las operadoras latinoamericanas consolidadas globalmente (+8,7% vs. 1T01) viene afectada principalmente por la incorporación de los activos celulares de Telefónica Móviles México y de la consolidación por integración global de TeleLeste Celular - que en conjunto explicarían 29 p.p. del crecimiento de estos ingresos-, y el impacto negativo de la devaluación del peso argentino y la depreciación de otras monedas latinoamericanas, especialmente el real brasileño -que minoran la tasa de crecimiento de los ingresos procedentes de Latinoamérica en 17 p.p.-.

RESULTADOS TELEFÓNICA MÓVILES

- Racionalización de los gastos por operaciones, que muestran un incremento anual del 16,9% y mantienen su peso sobre los ingresos por operaciones en un 61%, estable con respecto a marzo de 2001.

En el análisis de la evolución de los costes debe tenerse en cuenta la incorporación de los costes de la filial alemana Group 3G, que inició su actividad comercial a finales de 2001 y de los gastos de las filiales en Austria y Suiza, y que en el primer trimestre de 2001 no fueron significativos. Debe señalarse que con efectos 1 de enero de 2002 todos los costes operativos de las filiales austriaca y suiza se recogen íntegramente como gasto operativo, sin que se capitalice ningún importe. Asimismo, en el caso de Group 3G sólo se han capitalizado aquellos gastos claramente justificables como asociados a actividades necesarias para el futuro lanzamiento de la tecnología UMTS (2,9MM€), una vez que se han iniciado las operaciones comerciales.

Por componentes, el aumento de los gastos de personal (+54% vs. 1T01) se deriva fundamentalmente de la incorporación de plantilla de las nuevas operadoras de México y Europa, así como de la inclusión de TeleLeste Celular. Por otro lado, los mayores aprovisionamientos respecto al primer trimestre de 2001 (+44%) son consecuencia, fundamentalmente, de las mayores compras de terminales en Telefónica Móviles España, ligadas a la introducción del modelo centralizado de compra de terminales a finales de 2001.

- Avances generalizados en los márgenes de EBITDA de las operadoras del Grupo respecto al cuarto trimestre de 2001, como resultado de la menor actividad comercial típica del negocio una vez finalizadas las campañas de Navidades y las mejoras en la eficiencia operativa de las compañías, que se han traducido en la obtención de un margen de EBITDA consolidado del 40,5% (35,9% en 4T01 y 38,7% en 1T01).

En valores absolutos, el EBITDA consolidado asciende a 916,6MM€, un 22,0% superior al alcanzado en el mismo período del año 2001. Debe destacarse que el efecto de la incorporación de las compañías mexicanas y la consolidación por integración global de TeleLeste Celular y de Terra Mobile en el ejercicio 2002 es totalmente compensado por el impacto de las fluctuaciones de tipo de cambio. Así, el crecimiento orgánico del EBITDA consolidado, asumiendo tipos de

cambio constantes, se hubiera situado en el 22,7%.

El EBITDA de Telefónica Móviles España registra un crecimiento anual del 34,4% y asciende a 784MM€, lo que supone un margen de EBITDA del 50% (45% en 1T01).

El EBITDA de las compañías latinoamericanas que se consolidan globalmente, en conjunto y en euros, muestra un incremento del 18%. De haberse mantenido constantes los tipos de cambio y excluyendo la incorporación de Telefónica Móviles México y de TeleLeste Celular en el ejercicio 2002, el crecimiento del EBITDA procedente de Latinoamérica se situaría en el 17%.

El EBITDA de las operadoras europeas en fase de lanzamiento, en conjunto, se sitúa en -75MM€, de los cuales -57,9MM€ corresponden a Group 3G.

- Crecimiento anual del beneficio neto consolidado del 85,3%. El comportamiento del resultado neto respecto al EBITDA viene determinado por las siguientes partidas:
 - Importante aumento de la dotación de la amortización del fondo de comercio de consolidación (21MM€; +183% vs. 1T01), como consecuencia de la incorporación de las operadoras de Telefónica Móviles en el norte de México y la consolidación por integración global de Terra Mobile – Terra Mobile se consolidaba por el método de puesta en equivalencia hasta el tercer trimestre de 2001-.
 - Reducción de los gastos financieros netos, que muestran una caída del 8,4%, explicada principalmente por el menor saldo de deuda, la reducción del coste de la misma, y las menores diferencias negativas de cambio netas compensadas parcialmente por el impacto negativo de la devaluación del peso. Desde el 1 de enero de 2002 los gastos financieros asociados a la adquisición de licencias UMTS en Austria y Suiza han dejado de capitalizarse y se recogen íntegramente en la cuenta de resultados como gasto financiero.

A finales de marzo de 2002 la deuda financiera neta consolidada ascendía a 8.858MM€, con una reducción del 2% respecto a diciembre de 2001. La deuda neta proporcional al cierre del trimestre

ascendía a 6.850MM€ (6.875,1MM€ en diciembre de 2001). La consolidación global de TeleLeste Celular supone un aumento de la deuda neta consolidada de 122MM€.

- Moderado aumento de los resultados negativos de las empresas asociadas, que en total contribuyen con unas pérdidas de 33,6MM. Debe resaltarse que todos los costes operativos de IPSE 2000, así como los gastos financieros asociados a la adquisición de la licencia UMTS italiana se recogen íntegramente como gasto, sin que se capitalice ningún importe.
- Importante reducción de los gastos extraordinarios netos frente al primer trimestre de 2001 (-90%). Debe recordarse que en el primer trimestre del año 2001 se dotaron provisiones extraordinarias para sanear inversiones.
- Respecto al Impuesto sobre sociedades consolidado correspondiente al primer trimestre del ejercicio 2002, cabe destacar el registro en dicho epígrafe de aquellos créditos derivados de deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar fiscalmente sobre los que, siguiendo un criterio de prudencia, no existen dudas sobre su utilización futura. El importe asciende a 23,3MM€ y su contabilización se ha efectuado de acuerdo a lo dispuesto por la Resolución de 15 de marzo de 2002 emitida por el órgano regulador español en la materia (ICAC), más acorde a lo ya estipulado en la normativa contable internacional vigente.
- Reducción de las inversiones, que se sitúan un 18% por debajo de las cifras del primer trimestre de 2001 y alcanzan un ratio sobre ingresos del 8% (12% en 1T01). Así, las inversiones consolidadas en el período enero-marzo de 2002 se sitúan en 191MM€, frente a 231MM€ el año anterior. Esta tendencia es generalizada en todas las operadoras del Grupo, siendo significativo señalar que esta reducción se ha alcanzado a pesar de la incorporación de las inversiones de las

operadoras en el norte de México, de TeleLeste Celular y de Group 3G. No obstante, debe tenerse en cuenta que las inversiones no muestran una evolución uniforme a lo largo del año, por lo que este comportamiento no debe extrapolarse para próximos trimestres.

En el primer trimestre de 2002 el importe total de gastos capitalizados se sitúa en 70,7MM€, cifra un 58% inferior a la del primer trimestre de 2001 (128,7MM€). Estos gastos incluyen la provisión por la tasa del espectro radioeléctrico asignado a Telefónica Móviles España para la explotación futura de la tecnología UMTS (5,3MM€ vs. 40,8MM€ en 1T01), gastos operativos y de establecimiento de Group 3G (2,9MM€) y gastos financieros asociados a la adquisición de la licencia 3G en Alemania (62,5MM€). Teniendo en cuenta la participación económica de Telefónica Móviles en estas filiales, los gastos operativos y financieros capitalizados correspondientes a Telefónica Móviles ascenderían a 6,9MM€ y 29,6MM€, respectivamente.

- El impacto en los estados financieros consolidados a 31 de marzo de 2002 de la devaluación del peso argentino respecto a la situación a 31 de diciembre de 2001 se ha cuantificado en 15,9MM€ incorporados en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada y 145,5MM€ recogidos en el epígrafe “Diferencias de conversión Consolidación”, de la partida de Fondos Propios. Estos impactos se han evaluado utilizando el tipo de cambio de cierre del trimestre (1US\$=2,85 pesos argentinos; 1€=2,49 pesos argentinos), en tanto que en el cierre del ejercicio 2001 se aplicó un tipo de cambio de 1US\$=1,7 pesos argentinos; 1€=1,51 pesos argentinos).

Debe destacarse que al 31 de marzo de 2002 la exposición del Grupo Telefónica Móviles en las sociedades argentinas ascendía a 241MM€, incluyéndose el valor patrimonial asignable en estas inversiones y la financiación interna prestada.

HECHOS SIGNIFICATIVOS

En los primeros meses de 2002 se han producido los siguientes hechos significativos:

- En 10 de enero se materializó la primera parte del acuerdo de permuta de acciones con Mesotel, por el cual esta última transfirió a Telefónica Móviles un tercio de las acciones comprometidas, en contraprestación de un total de 7,3 millones de acciones de Telefónica Móviles. Las acciones han permitido a Telefónica Móviles incrementar su participación en Telefónica Móviles El Salvador C.V. y Telefónica Centroamérica Guatemala hasta el 60,8% y 67,3%, respectivamente.

El resto de las participaciones de Mesotel en estas dos compañías se transferirá a lo largo de 2002. La Junta General Ordinaria de Accionistas, en su reunión celebrada el 4 de abril, aprobó aumentar el capital social de la compañía mediante la puesta en circulación de 14 millones de acciones, de 0,5€ de valor nominal cada una, que serán entregadas a Mesotel en contraprestación al resto de participaciones que Mesotel ostenta en las compañías centroamericanas. Una vez se ejecute completamente el acuerdo de permuta, Telefónica Móviles tendrá una

participación del 90,3% en Telefónica Móviles El Salvador C.V. y del 100% en Telefónica Centroamérica Guatemala, S.A..

- El 6 de mayo se anunció la firma de los acuerdos definitivos para la adquisición del 65% del capital de la operadora mexicana Pegaso PCS, que posteriormente será integrada con los activos de Telefónica Móviles México. Con esta transacción Telefónica Móviles se convertirá en el segundo operador del mercado mexicano, con más de 2 millones de clientes activos. La formalización de la adquisición está sujeta a la obtención de aprobaciones pertinentes por parte de las autoridades mexicanas.
- En el mes de abril se materializó la entrega de 5MHz por parte de las autoridades españolas, dando cumplimiento a las previsiones contempladas en la licencia del GSM-1800, que implica que antes del 31-12-2002 Telefónica Móviles de España debería contar con la totalidad de los 25MHz previstos, por lo que únicamente quedan pendientes de recibir 5MHz.

Tamaño de Mercado

		En miles							
		Totales (1)		Gestionados (2)		Proporcionales (3)			
		Marzo		Marzo		Marzo		% Var.	
		2002	2001	2002	2001	2002	2001		
Europa y Cuenca Mediterránea									
	Clientes	18.641	14.824	25,7%	18.641	14.824	25,7%	17.744	14.423
	Pops	226.858	222.000	2,2%	168.840	224.600	-24,8%	148.521	145.340
Latinoamérica									
	Clientes	10.282	8.022	28,2%	12.119	10.519	15,2%	7.811	5.631
	Pops	147.211	125.000	17,8%	166.643	163.598	1,9%	118.931	89.122
TOTAL									
	Clientes	28.922	22.847	26,6%	30.760	25.343	21,4%	25.555	20.054
	Pops	374.069	347.000	7,8%	335.483	388.198	-13,6%	267.452	234.462

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

(2) Clientes totales más los clientes de las operadoras celulares gestionadas en Chile y Puerto Rico. En el año 2002 excluye Italia.

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

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Resultados por áreas geográficas

Cifras no auditadas

	INGRESOS			En millones de euros EBITDA		
	Enero - Marzo		% Var.	Enero - Marzo		% Var.
	2002	2001		2002	2001	
Europa	1.583,2	1.300,3	21,8%	709,1	571,9	24,0%
Latinoamérica ^{(1) (2)}	688,9	634,0	8,7%	214,3	182,2	17,7%
Resto y eliminaciones intragrupo	-10,6	5,0	c.s.	-6,8	-2,9	132,4%
TOTAL	2.261,5	1.939,3	16,6%	916,6	751,2	22,0%

(1) En 2002 se incluyen los resultados de las operadoras del Norte de México y de TeleLeste, consolidadas por integración global.

(2) Los datos de Marzo 2001 incluyen los datos de Argentina publicados en el primer trimestre 2001 (correspondientes a Oct-Dic.00).



EUROPA Y CUENCA MEDITERRÁNEA

Europa y Cuenca Mediterránea

Cifras no auditadas

	En miles		
	Marzo		% Var.
	2002	2001	
Datos Operativos			
Cientes totales ⁽¹⁾	18.641	14.824	25,7%
Prepago	13.073	9.870	32,5%
Contrato	5.568	4.954	12,4%
Cientes proporcionales ⁽¹⁾	17.744	14.423	23,0%

	En millones de Euros		
	Enero - Marzo		% Var.
	2002	2001	
Datos Financieros ⁽²⁾			
Ingresos	1.583,2	1.300,3	21,8%
EBITDA	709,1	571,9	24,0%
Margen EBITDA	44,8%	44,0%	0,8 p.p

(1) Incluyen España, Alemania y Marruecos.

(2) Excluye Medi Telecom e IPSE 2000 por consolidar por puesta en equivalencia.



ESPAÑA

T. Móviles España

Cifras no auditadas

	En miles		
	Marzo		% Var.
	2002	2001	
Datos Operativos			
Cientes totales	17.315	14.246	21,5%
Prepago	11.849	9.324	27,1%
Contrato	5.465	4.922	11,0%
Cientes proporcionales	17.315	14.246	21,5%

	En millones de Euros		
	Enero - Marzo		% Var.
	2002	2001	
Datos Financieros			
Ingresos	1.574,0	1.299,9	21,1%
EBITDA	784,1	583,3	34,4%
Margen EBITDA	49,8%	44,9%	4,9 p.p

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

El mercado celular español alcanzó a finales de marzo los 30,7 millones de clientes, con una tasa de penetración del 73,5%. Estas cifras representan un crecimiento interanual del 20%, apenas 2 p.p. por debajo del experimentado en los dos trimestres inmediatamente anteriores, lo que parece confirmar que el mercado español conserva todavía potencial de crecimiento, teniendo en cuenta que la penetración se mantiene por debajo de la media europea.

En este contexto, el desempeño comercial de Telefónica Móviles España (TME) ha sido notable. Así, la Compañía finalizó el primer trimestre de 2002 con más de 17,3 millones de clientes, un 3% superior a la base de clientes a finales de 2001 y un 22% superior a la presentada en el mismo periodo del año anterior. Del parque total, el 32% pertenece a diferentes modalidades de contrato, siendo el resto clientes de prepago. Estas cifras suponen una ganancia neta trimestral superior a los 521.500 clientes, correspondiendo el 32% del total al segmento contrato (28% en 1T01), que muestra un incremento del 7% respecto a la ganancia neta del primer trimestre de 2001.

TME sigue manteniendo su posición de liderazgo en el mercado español, con una cuota estimada de mercado que se mantiene en los mismos niveles que hace 12 meses.

En esta positiva evolución sigue representando un papel fundamental la contención de la tasa de bajas de la Compañía. En este sentido, el churn interanual se situó en torno al 12% a finales del primer trimestre de 2002.

Los niveles de penetración alcanzados en el mercado y el extraordinario crecimiento conseguido durante la campaña de Navidad 2001-2002 han tenido una incidencia significativa en el comportamiento de las principales magnitudes de consumo (MOU) e ingreso medio por cliente (ARPU) en el primer trimestre de 2002, alterando puntualmente la tendencia de ambos parámetros.

La Compañía estima que el ARPU medio trimestral ha alcanzado su nivel mínimo en el primer trimestre de 2002 y prevé que a partir del próximo trimestre se produzca una tendencia sostenida de recuperación del ARPU medio trimestral, superpuesta a la evolución típica estacional o a futuras reducciones de precios, apoyada en el crecimiento esperado del MOU propiciado por la nueva estructura de precios. Lógicamente, el ARPU medio anual seguirá descendiendo hasta finales del año en

comparación con las cifras de 2001, para iniciar su recuperación en el próximo ejercicio.

Profundizando en el análisis de la evolución del ARPU del primer trimestre de 2002 respecto al trimestre anterior (4T01) deben tenerse en cuenta: i) la estacionalidad propia del MOU; ii) el fuerte crecimiento del segmento prepago en el cuarto trimestre del año 2001, y; iii) las reducciones de precios llevadas a cabo desde principios del año 2002. Como resultado del menor MOU (-5% vs. 4T01) y de los menores precios, el ARPU del primer trimestre de 2002 se sitúa en 28€, mostrando una disminución respecto al trimestre anterior del 7%.

Respecto a la variación del ARPU 1T02 vs. 1T01 deben considerarse fundamentalmente: i) el incremento del peso del segmento prepago sobre el parque total de clientes; ii) las bajadas de precios producidas en el primer trimestre de 2002 y de los precios de terminación de las llamadas durante 2001. Como resultado, el ARPU del primer trimestre de 2002 muestra una reducción respecto al mismo periodo de 2001 del 11%, en línea con las previsiones que se realizaron al plantear las medidas comerciales tomadas este trimestre.

Todos los factores señalados anteriormente hacen del primer trimestre de 2002 un periodo atípico, que no es en ningún caso comparable ni con el trimestre anterior (4T01) ni con el mismo trimestre del año anterior (1T01).

Las reducciones de precios llevadas a cabo desde principios de año han consistido principalmente en ajustes de los precios de las llamadas en horario comercial, tanto para las modalidades de contrato como de prepago. Asimismo, desde el mes de marzo TME ha transformado el concepto de cuota mensual, integrando su importe dentro del compromiso de facturación mínima. Con estas iniciativas se favorece la confianza y compromiso de los actuales clientes de contrato, al tiempo que se elimina una de las principales barreras de la migración a la modalidad de contrato por parte de clientes de prepago que no están adecuadamente posicionados.

TME pretende así trasladar a los clientes finales sus mejoras en cuanto a la eficiencia operativa y las economías de escala derivadas de su mayor tamaño, contribuyendo a la satisfacción del cliente, lo cual ayudará a mantener los actuales niveles de churn. De forma adicional, con estas medidas se sientan las bases para que en el futuro puedan registrarse incrementos en los

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

ratios de consumo unitario de TME, posicionando las tarifas por debajo de la media europea.

Por lo que respecta al negocio de datos y contenidos, el ratio de SMS por cliente y mes se sitúa en el primer trimestre del año por encima de los 33 mensajes cortos, un 10% superior a la cifra del mismo periodo del año anterior, lo que representa un tráfico total superior a los 1.700 millones de mensajes a lo largo de los tres primeros meses de 2002. En este sentido, debe destacarse que el tráfico trimestral de mensajes relacionados con servicios de valor añadido y contenidos ha experimentado un crecimiento interanual superior al 80%.

De forma conjunta, el total de los ingresos facturados por servicios de datos se sitúa en el 15,3% de la facturación final a clientes durante el primer trimestre del año, tras haber superado este tipo de ingresos en un 55% la cifra registrada en el mismo periodo del año anterior.

La evolución del ARPU es sin duda uno de los referentes del ritmo de crecimiento del negocio móvil ante la ralentización del crecimiento del número de líneas, si bien no deben obviarse otros parámetros que inciden directamente en la rentabilidad del negocio. La comparación de los resultados del primer trimestre de 2002 vs. el mismo periodo de 2001 demuestra que hay situaciones en las que se puede incrementar el margen a pesar de reducciones del ARPU.

En este sentido, debe destacarse el éxito de la Compañía en la contención de costes y en el aprovechamiento de las economías de escala. Así, el SAC trimestral ha experimentado un descenso del 5% respecto al dato del último trimestre de 2001 y del 11% en términos anuales. Si a ello se une la contención de los costes de retención unitarios (SRC), se observa que el peso conjunto de los recursos de captación y fidelización sobre los ingresos por operaciones corregidos (sin tener en cuenta los efectos de la fidelización) se reduce a más de la mitad en el primer trimestre de 2002 respecto al mismo trimestre del año anterior, alcanzando valores inferiores al 10%.

Al analizar la evolución de los resultados deben tenerse en cuenta los efectos de la introducción del modelo centralizado en la gestión de terminales a finales de 2001 y que posibilita un mayor poder de negociación de la Compañía con los fabricantes de terminales, tanto respecto a precios unitarios como a disponibilidad de terminales con nuevas tecnologías.

Así, los ingresos por operaciones de TME en el primer trimestre de 2002 alcanzaron los 1.574MM€, un 21% por encima del primer trimestre de 2001, situándose el peso de los ingresos por venta de terminales en el 10%, frente al 2% registrado en el primer trimestre de 2001. Excluyendo este efecto, el crecimiento de los ingresos se hubiera situado en el 12%.

Debe señalarse que el mayor incremento de los ingresos por operaciones derivado de la total implementación de este modelo a lo largo del año puede tener un aparente efecto negativo sobre el margen EBITDA en trimestres sucesivos, puesto que se prevé un mayor incremento de ingresos por venta de terminales con margen reducido. Sin embargo, el modelo conlleva sensibles mejoras en los costes de fidelización y captación que propician mayores niveles absolutos de EBITDA. Así, frente al incremento de los ingresos, los gastos por operaciones han experimentado un crecimiento interanual del 13% (manteniéndose estables con el primer trimestre de 2001 si excluimos las mayores compras de terminales), lo cual contrasta igualmente con un crecimiento del parque de clientes del 22%.

Como resultado, el EBITDA de la Compañía consigue superar el ritmo de crecimiento de los ingresos, situándose en 784MM€ en el primer trimestre del año, un 9% por encima del último dato trimestral, y casi un 35% superior a la cifra del primer trimestre de 2001. Con todo ello, el margen EBITDA alcanza en el primer trimestre de 2002 el 50%, lo que explica la oportunidad de los momentos elegidos para apostar por el crecimiento y por las reducciones de precios, cuyo impacto en futuros trimestres debe ser compensado con un aumento de la utilización de los servicios y una reducción en los ritmos de captación de clientes.

Por lo que respecta a la inversión, el volumen total de recursos dedicados en el primer trimestre de 2002 se ha reducido significativamente respecto al primer trimestre de 2001, situándose por debajo de los 100MM€. Así, el peso de los recursos de inversión sobre los Ingresos por operaciones ha caído hasta el 6%, 6 p.p. menos que en el primer trimestre del año anterior, lo cual no es sino el reflejo de la eficiencia inversora fruto del aprovechamiento de las economías de escala y de la optimización en el uso de recursos. Sin embargo, y a tenor del fuerte componente cíclico de la inversión, está previsto que en el conjunto del año el peso de estos recursos sobre ingresos se sitúe en torno al 10%, incluyendo los compromisos adquiridos por la Compañía ante la Administración respecto al despliegue de la red UMTS.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Para ello, TME ha seleccionado a Ericsson y Nortel como suministradores de red UMTS. Ericsson actuará como suministrador único para la red de apertura UMTS, proporcionando equipos de acceso radio y conmutación, y Nortel suministrará equipos de infraestructura radio.



RESTO DE EUROPA

Group 3G, la filial de Telefónica Móviles en Alemania que comercializa sus servicios GSM/GPRS desde finales de noviembre de 2001 bajo la marca Quam, contaba a 31 de marzo de 2002 con 91.000 clientes.

Durante el primer trimestre del año Group 3G ha continuado incrementando la capilaridad de su red de distribución, que en la actualidad cuenta con mas de 3.400 puntos de venta. Debe señalarse el importante reconocimiento de marca alcanzado en el mercado alemán en un corto plazo de tiempo, apoyado en las actividades de publicidad y patrocinio realizadas hasta la fecha. La oferta comercial de Group 3G ha sido destacada en el mercado alemán por su carácter innovador y por la sencillez, competitividad y transparencia de sus tarifas.

Por otra parte, y respondiendo a la estrategia de minimización de la exposición financiera del Grupo en Alemania, el 10 de abril se formalizó la firma de los contratos de suministro de infraestructura UMTS y servicios de construcción de red con Ericsson y Nortel, así como de los acuerdos de financiación sin recurso correspondientes, que pondrán a disposición de la compañía un total de hasta 500-600MM€ en el período 2002-2003. Al mismo tiempo, continúa a buen ritmo la colaboración con E-Plus para la implementación del acuerdo para compartición de infraestructuras UMTS alcanzado en 2001, que convertirá a Group 3G en propietaria de activos cercanos al 50% de una de las tres redes UMTS que se estima se construirán en Alemania.

Respecto a los resultados económico-financieros de Group 3G, en el primer trimestre de 2002 los ingresos por operaciones alcanzaron los 9,2MM€, mientras que las pérdidas operativas (EBITDA) ascendieron a 57,9MM€. Las inversiones en el primer trimestre de 2002 se han situado en 38,3MM€.

Por último, la plantilla de TME alcanza a finales de marzo los 4.388 empleados, cuyos índices de productividad, han vuelto a experimentar mejoras significativas en el primer trimestre de 2002, confirmando a TME como una de las operadoras líderes en cuanto a la productividad de su personal en el ámbito internacional.

En el resto de países, Italia, Austria y Suiza, la actividad de las compañías se ha ajustado a su modelo de negocio, estando centradas en el seguimiento proactivo del entorno regulatorio y en el estudio de posibles acuerdos de roaming y de compartición de infraestructuras con otros operadores para evaluar la conveniencia del lanzamiento de operaciones comerciales de UMTS, dentro también de la estrategia de minimización de la exposición financiera del grupo en esos tres países. Debe mencionarse que los esfuerzos realizados por las operadoras locales están logrando una progresiva flexibilización de las condiciones de las licencias y de las posibilidades de compartición de emplazamientos/infraestructuras.

Respecto a los resultados de estas compañías, que no generan ingresos al no haberse iniciado el lanzamiento comercial de sus operaciones, las filiales en Austria y Suiza en conjunto aportan un EBITDA negativo de 17,1MM€, mientras que la contribución de IPSE 2000 - que se consolida por el método de puesta en equivalencia- a los resultados de empresas asociadas asciende a -14,4MM€.

Conviene recordar que desde el 1 de enero de 2002 todos los costes operativos y los gastos financieros asociados a la adquisición de las licencias UMTS en Italia, Austria y Suiza se recogen íntegramente como gasto en la cuenta de resultados de estas operadoras, y por tanto, en los resultados del Grupo, sin que se capitalice ningún importe. Asimismo, en el caso de Group 3G sólo se han capitalizado aquellos gastos claramente justificables como asociados a actividades necesarias para el futuro lanzamiento de la tecnología UMTS (2,9MM€), una vez iniciadas las operaciones 2,5G.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS



MARRUECOS

Médi Telecom contaba al cierre de marzo de 2002 con 1.234.504 clientes, con un crecimiento anual del 114%. En el primer trimestre del año la ganancia neta asciende a aproximadamente 122.000 nuevos clientes, lo que supone doblar la cifra alcanzada en el mismo período de 2001. Esta evolución refleja las mayores activaciones y el buen comportamiento del churn, que muestra una destacada reducción respecto a 2001. Así, la

compañía ha alcanzado una cuota de mercado estimada del 40% en dos años de operaciones comerciales.

En línea con lo anunciado a finales de 2001, los resultados operativos de Médi Telecom muestran una favorable evolución, habiéndose alcanzado en el primer trimestre de 2002 un EBITDA positivo.



LATINOAMÉRICA

Latinoamérica

Cifras no auditadas

En miles

Datos Operativos ⁽¹⁾

	Marzo 2002	2001	% Var.
Clientes totales	10.282	8.022	28,2%
Prepago	7.088	5.001	41,7%
Contrato	3.194	3.022	5,7%
Clientes proporcionales	7.811	5.631	38,7%

En millones de Euros

Datos Financieros ⁽²⁾

	Enero - Marzo 2002	2001	% Var.
Ingresos	688,9	634,0	8,7%
EBITDA	214,3	182,2	17,7%
Margen EBITDA	31,1%	28,7%	2,4 p.p

(1) Los datos de 2001 no incluyen las cifras correspondientes a las operadoras del norte de México, dado que la transferencia efectiva se realizó en el tercer trimestre del año. Incluye los clientes totales de todas las operadoras en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. Excluye Chile y Puerto Rico.

(2) Los datos de Marzo 2001 incluyen los datos de Argentina publicados en el primer trimestre 2001 (correspondientes a Oct-Dic.00), por lo que no se corresponden con la suma de los resultados individuales por operadora presentados a continuación.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS



BRASIL

TeleSudeste Celular, CRT Celular y TeleLeste Celular

Cifras no auditadas

En miles

	Marzo 2002	2001	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	5.841	4.859	20,2%
Prepago	3.947	3.028	30,3%
Contrato	1.894	1.831	3,5%
Clientes proporcionales	3.588	2.776	29,2%

En millones de Euros

	Enero - Marzo 2002	2001	% Var.	% Var. Moneda Local
Datos Financieros ⁽¹⁾				
Ingresos	364,3	329,4	10,6%	24,6%
EBITDA	143,1	150,5	-4,9%	7,1%
Margen EBITDA	39,3%	45,7%	-6,4 p.p	-6,4 p.p

(1) En 2002 se incluyen los datos financieros de Tele Leste por consolidar por integración global.

Las operadoras gestionadas por Telefónica Móviles en Brasil finalizaron el primer trimestre de 2002 con un parque de clientes de 5,8 millones, lo que supone un crecimiento anual del 20,2% y del 3,7% respecto a diciembre de 2001. El segmento prepago representa el 68% del parque total, correspondiendo el resto al segmento contrato, que continua mostrando ligeros crecimientos anuales (+3,5% vs. 1T01), invirtiendo la tendencia mostrada en el mismo período del año anterior.

Destaca el mantenimiento de la posición de liderazgo de todas las operadoras en sus áreas de operaciones, con una cuota de mercado media estimada superior al 64%. En el primer trimestre de 2002 las tres operadoras han incrementado sus cuotas de ganancia neta respecto al mismo trimestre de 2001, reforzando su posición competitiva ante la próxima entrada de nuevos operadores en sus mercados.

Desde el punto de vista financiero, los ingresos procedentes de las operadoras brasileñas, en moneda local, registran un incremento del 24,6%. Excluyendo los ingresos de TeleLeste Celular en los resultados de 2002 –la compañía se consolida globalmente a partir del 1 de enero de 2002- el crecimiento orgánico de los ingresos de las operadoras brasileñas, en moneda local, se hubiera situado en el 7,1%. El incremento de los ingresos deriva del mayor parque de las operadoras (+20% en conjunto), que compensa los menores ARPU registrados (-8% en moneda local) y los menores ingresos por venta de terminales.

El EBITDA total de las tres operadoras, en moneda local y después de gastos de gerenciamiento, muestra un incremento anual del 7,1%. Excluyendo el EBITDA de TeleLeste Celular el EBITDA procedente de las operadoras brasileñas mostraría una caída del 6%, afectado por los mayores gastos comerciales y la depreciación del real.

En términos de margen, el EBITDA alcanza el 39,3% (40,1% excluyendo TeleLeste Celular). Si bien en comparación con marzo de 2001 el margen de EBITDA muestra una reducción de 6,4 p.p., respecto al margen obtenido en el cuarto trimestre de 2001 se observa una positiva evolución, con un avance de más de 9 p.p., como resultado de la menor actividad comercial y la reducción del SAC. La comparación anual viene afectada por la fuerte depreciación interanual del real respecto al dólar, que se refleja en mayores costes de captación unitarios como consecuencia del incremento del coste de los terminales

Debe señalarse el lanzamiento en Río de Janeiro, en el mes de abril, de servicios 2.5G, a través de la tecnología CDMA 1xRTT, que facilitan una velocidad de transmisión de datos de 144 Kbps. La oferta de estos servicios se enmarca dentro de los desarrollos preparatorios realizados por Telefónica Móviles y Portugal Telecom durante el período de espera de la aprobación definitiva por parte del regulador brasileño a la Joint Venture. De hecho, el lanzamiento por parte de Telefónica Celular en Río de Janeiro de sus servicios 2.5G se produce en paralelo con el lanzamiento similar realizado por Telesp Celular en Sao Paulo.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Respecto a la Joint Venture, una vez nombrado el nuevo Presidente de Anatel se está a la espera de la próxima aprobación de la regulación sobre

SMP para determinar el proceso de migración de las operadoras a SMP, que permitirá la futura integración de las operaciones.



MEXICO

T. Móviles Mexico

Cifras no auditadas

En miles

Marzo
2002

Datos Operativos

Clientes totales	1.250
Prepago	987
Contrato	263
Clientes proporcionales	1.224

En millones de Euros

Enero - Marzo
2002

Datos Financieros

Ingresos	126,6
EBITDA	14,2
Margen EBITDA	11,2%

Al cierre del primer trimestre de 2002 el parque de clientes de Telefónica Móviles México ascendió a 1,250 millones, con un incremento del 21% respecto a marzo de 2001, siendo especialmente remarcable el mayor incremento registrado en el segmento contrato, que alcanza el 39% en términos anuales, representando el 21% del parque total de clientes vs. 18% hace 12 meses. El positivo comportamiento del segmento contrato es resultado de la estrategia implementada por la compañía de crecimiento y consolidación del parque en este segmento como palanca de aseguramiento de ingresos. En este sentido debe resaltarse la alta aceptación en el mercado del Plan Ahorro, que representa cerca del 50% de las altas de este segmento.

La ganancia neta registrada en el trimestre del año se sitúa en aproximadamente 37.500 clientes, mostrando un lógico descenso respecto al cuarto trimestre del año 2001, una vez finalizada la campaña de Navidad. No obstante, debe resaltarse que en términos interanuales la ganancia neta muestra una favorable evolución, ya que en el primer trimestre de 2001 esta fue negativa. El cambio de tendencia viene determinado por la puesta en marcha de las acciones de retención y fidelización, que han permitido una importante reducción en la tasa de bajas.

Durante el primer trimestre de 2002 ha continuado la campaña de lanzamiento de marca, posicionando a la compañía con una imagen innovadora, confiable y moderna. En ese sentido y reforzando esta estrategia, Telefónica Móviles México fue pionera en el lanzamiento del producto del Plan Ahorro en el año 2001, y en el mes de enero de 2002 ha introducido, con gran aceptación por parte de los usuarios, el servicio de mensajes cortos (SMS).

Con relación a la red de distribución, cabe destacar el aumento de la capilaridad, gracias a los acuerdos alcanzados con grandes cadenas de tiendas de consumo, y que al cierre del trimestre ascienden a más de 530 puntos de venta. Este canal no existía al cierre del mismo período del año anterior.

Respecto a los resultados financieros de las operadoras, en moneda local, -las compañías mexicanas entran en el perímetro de consolidación del Grupo por el método de integración global a partir de julio de 2001- los ingresos por operaciones mostraron una reducción del 18,6% respecto al cuarto trimestre de 2001 que viene determinada por la estacionalidad del negocio tras las fuertes ventas en la época Navideña y teniendo en cuenta que en el primer trimestre el mercado experimenta habitualmente una menor actividad.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

En sentido contrario, el EBITDA muestra una notable mejora respecto al trimestre anterior, situándose en términos de margen en el 11,2%, frente al margen negativo alcanzando en el último trimestre de 2001 como consecuencia de los

gastos publicitarios incurridos en la campaña navideña y el lanzamiento de marca. Deben señalarse los esfuerzos realizados para mejorar la productividad, con una reducción de la plantilla del 16% respecto al cierre de 2001, y que suma a la ya realizada en el año 2001 (40%).



ARGENTINA

TCP

Cifras no auditadas

En miles

	Marzo 2002	2001	% Var.
Datos Operativos			
Cientes totales	1.696	1.852	-8,4%
Prepago	1.134	1.154	-1,7%
Contrato	562	697	-19,4%
Cientes proporcionales	1.661	1.813	-8,4%

En millones de Euros

	Enero - Marzo 2002	2001 ¹	% Var.	% Var. Moneda Local
Datos Financieros				
Ingresos	73,9	196,3	-62,3%	-23,4%
EBITDA	17,9	20,6	-13,1%	76,4%
Margen EBITDA	24,2%	10,5%	13,7 p.p	13,7 p.p

(1) Debido a la homogeneización de los estados financieros de TCP en diciembre 2001, a efectos comparativos, las cifras publicadas corresponden a la información contable correspondiente al periodo real enero - marzo 2001.

El mercado celular argentino se está viendo fuertemente afectado por el actual proceso recesivo y de inestabilidad de la economía del país. En consecuencia, durante el primer trimestre de 2002 se ha acelerado la tendencia de contracción del parque total de clientes de telefonía móvil del mercado, retrayéndose la penetración a niveles del 18%.

En este contexto, TCP ha procedido a regularizar su parque de clientes, especialmente en el segmento contrato. Así, a finales de marzo de 2002 TCP contaba con aproximadamente 1,7 millones de clientes, lo que supone una caída del 8% respecto a marzo de 2001. El segmento prepago representa el 67% del parque total vs. 62% en marzo de 2001.

En línea con el deterioro de la situación económica del país y el menor parque de clientes, el tráfico muestra una importante reducción respecto al mismo periodo de 2001 (-23%), si bien el menor tráfico cursado respecto al cuarto trimestre de 2001 (-15%) viene afectado también por factores estacionales. No obstante, en términos mensuales el tráfico ha permanecido prácticamente estable en los meses de enero,

febrero y marzo de 2002. La compañía ha lanzado campañas tendentes a incentivar las recargas de tarjetas de prepago.

El cambio en el enfoque estratégico del negocio iniciado en el año 2001, en el cual es prioritaria la gestión de la caja, ha redundado en fuertes esfuerzos de reducción de costes, contención de la morosidad y un mayor énfasis en la retención de clientes de alto valor. En este sentido debe destacarse la eliminación de los subsidios de terminales y de las promociones de tráfico, con un efecto inmediato en la reducción del SAC.

Los resultados operativos en moneda local muestran una reducción de los ingresos por operaciones en el primer trimestre de 2002 del 23%, explicada principalmente por el menor parque y la caída del consumo. Sin embargo, las estrictas políticas de contención de costes han permitido incrementar el EBITDA respecto al primer trimestre de 2001. Los gastos por operaciones en moneda local se han situado un 48% por debajo de los del mismo periodo de 2001, reflejándose en la consecución de un margen de EBITDA del 24,2%, casi 14 p.p. superior al de hace 12 meses y estable con el

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

alcanzado en el cuarto trimestre de 2001, a pesar de la crisis económica del país.

Asimismo, debe destacarse la estabilidad de los niveles de morosidad en los tres primeros meses del año 2002, que se sitúan ligeramente por debajo de los alcanzados en el cuarto trimestre de 2001.

En línea con el objetivo de minimizar las salidas de caja a la vista de la evolución del mercado, la

inversión de TCP se ha reducido al máximo, mostrando una caída del 98% respecto al primer trimestre de 2001 y situándose por debajo de 0,5MM€.

Debe señalarse que con posterioridad al cierre del trimestre, en el mes de abril TCP ha incrementado sus tarifas en moneda local, aplicando un incremento medio del 8%-10% en los precios finales a los clientes.



PERÚ

T. Móviles Perú

Cifras auditadas

En miles

	Marzo 2002	2001	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	1.131	921	22,8%
Prepago	892	712	25,3%
Contrato	239	209	14,0%
Clientes proporcionales	1.108	859	29,0%

En millones de Euros

	Enero - Marzo 2002	2001	% Var.	% Var. Moneda Local ⁽¹⁾
Datos Financieros				
Ingresos	76,9	68,1	12,9%	7,2%
EBITDA	25,0	19,1	31,0%	24,4%
Margen EBITDA	32,6%	28,1%	4,5 p.p	4,5 p.p

(1) Variaciones en dólares.

Telefónica Móviles Perú cerró el primer trimestre del año con un parque 1.131.211 clientes, lo que representa un incremento anual del 22,8%.

Debe destacarse el importante crecimiento interanual del mercado de telefonía móvil en Perú, cercano al 37%, dando lugar a un índice de penetración del 7%, frente al 5% del año anterior.

A pesar del mayor entorno competitivo, Telefónica Móviles Perú continúa liderando el mercado, con una cuota estimada del 61%. A este respecto, cabe destacar el aumento interanual en la cuota de ganancia neta estimada, que asciende al 43% en este primer trimestre (30% en 1T01).

Es importante recordar la favorable evolución del segmento contrato en el mix de clientes, que por segundo trimestre consecutivo obtiene ganancia neta positiva. Ello se debe no sólo al significativo aumento de las activaciones (53% de crecimiento interanual) sino también a los positivos resultados obtenidos de los planes de retención existentes

desde el primer trimestre del año anterior, dando lugar a una fuerte reducción interanual de la cifra de bajas de contrato.

Respecto a los resultados económicos, los ingresos operativos en dólares mostraron un crecimiento anual del 7,2% respecto al primer trimestre del año anterior. Este incremento se explica principalmente por el aumento en la base de clientes y un aumento en el tráfico prepago, incentivado por la introducción de tarjetas prepago en soles en enero 2002. Ambos efectos compensan la caída interanual del ARPU, derivada principalmente del cambio en el mix de clientes.

El continuo esfuerzo comercial como consecuencia de una mayor agresividad en el entorno competitivo deriva en una ligera erosión del margen de EBITDA respecto al trimestre anterior (32,6% acumulado a marzo 02 versus 34,1% en 4T01). Sin embargo, las reducciones obtenidas en gastos operativos -por la existencia

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

de mayores promociones en el primer trimestre de 2001 ante la entrada de nuevos competidores- y en costes de red, han permitido obtener un aumento interanual en el margen de EBITDA (+4,5 p.p. frente al primer trimestre de 2001). Así,



CHILE

Telefónica Móvil, compañía filial de Telefónica CTC Chile y gestionada por Telefónica Móviles, finalizó el mes de marzo de 2002 con 1,65 millones de clientes, lo que representa un crecimiento anual del 27%. En el primer trimestre de 2002 la ganancia neta se ha situado un 14% por encima de la registrada en el mismo período de 2001, fundamentalmente como consecuencia de las menores bajas tras los buenos resultados

de las mejoras en la estructura de costes se ha traducido en un aumento anual del EBITDA en términos absolutos del 24% en dólares.

de los programas de fidelización de clientes.

Respecto a los resultados financieros, en el primer trimestre del año se mantiene la tendencia de mejora iniciada en el año 2001. Así, el margen de EBITDA de gestión del período enero-marzo de 2002 se sitúa en el 29%, 2 p.p. superior al del primer trimestre de 2001, pesar de la mayor ganancia neta obtenida este año.



GUATEMALA Y EL SALVADOR

TEM Guatemala y TEM El Salvador

Cifras no auditadas

En miles

	Marzo		%
	2002	2001	
			Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	363	390	-6,9%
Prepago	127	106	19,9%
Contrato	236	284	-16,9%
Clientes proporcionales	230	183	25,5%

En millones de Euros

	Enero - Marzo		%
	2002	2001	
			Var.
Datos Financieros			
Ingresos	47,2	44,8	5,4%
EBITDA	14,2	-5,7	c.s.
Margen EBITDA	30,0%	-12,7%	42,7 p.p

El parque conjunto de las operadoras de Telefónica Móviles en Guatemala y El Salvador ascendía a finales de marzo de 2002 a 363.000 clientes, mostrando una contracción del 7% respecto al cierre de 2001. Esta evolución viene explicada por el enfoque de las operadoras en los clientes de mayor valor, y que se está reflejando favorablemente en los resultados financieros de las compañías.

Así, los ingresos por operaciones generados por

estas dos operadoras, en euros, muestran un crecimiento del 5,4% respecto al primer trimestre de 2001, siendo más significativo el comportamiento del EBITDA conjunto, que asciende a 14,2MM€, frente a las pérdidas registradas en el primer trimestre de 2001. Tanto la operadora de El Salvador como la de Guatemala han obtenido resultados operativos positivos, situándose el margen de EBITDA conjunto en el 30%.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Las compañías seguirán aplicando un modelo de crecimiento rentable, enfocándose en la

obtención de resultados financieros positivos.



PUERTO RICO

Movistar Puerto Rico, operadora gestionada por Telefónica Móviles, finalizó el primer trimestre de 2002 con un parque de clientes de 186.231, mostrando un incremento anual del 9,8% y situándose ligeramente por debajo del parque de diciembre de 2001. La evolución en el primer

trimestre del año es consecuencia del estancamiento que muestra el mercado celular desde septiembre de 2001, en línea con la menor actividad en los principales sectores económicos del país.

NEGOCIOS HORIZONTALES

Tras la reorientación del modelo de negocio y la concentración de sus actividades en los mercados más significativos -España, Alemania y Reino Unido- Terra Mobile contaba a marzo de 2002 con aproximadamente 5 millones de usuarios registrados, lo que supone un crecimiento anual del 22%.

En el primer trimestre del año 2002 el EBITDA de Terra Mobile ha ascendido a -5,8MM€.

Los resultados del resto de negocios horizontales y las compañías que los integran, Mobipay España, Mobipay International y Telefónica m-Solutions, no han sido significativos ni han tenido un impacto material en las cuentas del Grupo.

Telefónica Móviles, S.A.**Resultados Consolidados Combinados Proforma**

Cifras no auditadas

	En millones de Euros		% Var
	Enero - Marzo 2002	2001	
Ingresos por operaciones	2.261,6	1.939,3	16,6
Gastos por operaciones	(1.385,8)	(1.185,9)	16,9
Aprovisionamientos	(618,4)	(428,6)	44,3
Gastos de personal ¹	(148,2)	(96,3)	53,9
Servicios exteriores y tributos	(619,3)	(661,1)	(6,3)
Otros ingresos (gastos) netos	40,9	(2,2)	n.s.
EBITDA	916,6	751,2	22,0
Amortizaciones	(340,8)	(304,9)	11,8
Resultado de explotación	575,8	446,2	29,0
Resultado empresas asociadas	(33,6)	(30,4)	10,2
Resultados financieros	(77,8)	(84,9)	(8,4)
Amortización fondo de comercio	(20,6)	(7,3)	183,4
Resultados extraordinarios	(4,7)	(45,8)	(89,8)
Resultado antes de impuestos	439,2	277,8	58,1
Provisión impuesto	(168,8)	(132,4)	27,5
Resultados antes minoritarios	270,3	145,4	85,9
Resultado atribuido socios externos (beneficios)	16,4	9,4	74,6
Beneficio neto	286,7	154,7	85,3
Nº de acciones (en millones) ²	4.316,0	4.064,4	6,2
BPA	0,07 €	0,04 €	74,5

(1) El aumento de los gastos de personal en el 1T 01 vs. 1T 02 es consecuencia principalmente de la incorporación de la plantilla de las nuevas operadoras de México y de las aportaciones de las operadoras europeas, así como la inclusión de TeleLeste.

(2) Número de acciones al final de periodo, incluyendo las ampliaciones de capital para transferir las operadoras mejicanas, Norcel, Bajacel y Cedetel a partir del tercer trimestre de 2001, así como la ampliación de capital correspondiente al plan de opciones sobre acciones para los empleados de Telefónica Móviles SA, que se recoge a partir del cuarto trimestre de 2001. También se incluye la ampliación de capital prevista como contraprestación a los activos a transferir por Telefónica S.A. en diversas compañías brasileñas, incluyendo Tele Leste.

La homogeneización del ejercicio fiscal de TCP al del resto de filiales del Grupo no produce diferencias significativas en los estados financieros que hubieran resultado de mantener el ejercicio fiscal de la compañía.

Telefónica Móviles, S.A.**Balance Consolidado Combinado Proforma**

Cifras no auditadas

En millones de Euros

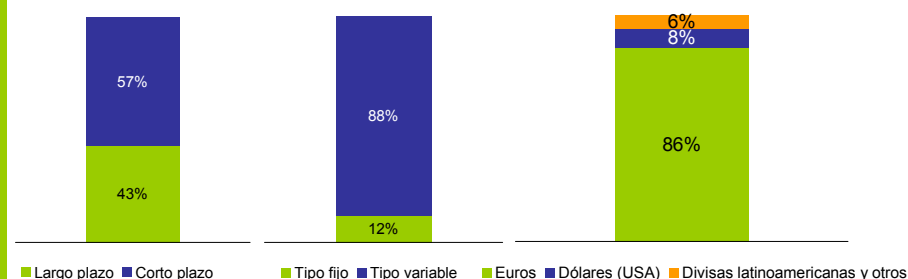
	Marzo 2002
Inmovilizado	18.281,5
Gastos de establecimiento	445,2
Inmovilizado inmaterial neto	11.043,4
Inmovilizado material neto	5.136,5
Inmovilizado financiero	1.656,4
Fondo de comercio de consolidación	1.187,3
Gastos a distribuir en varios ejercicios	33,5
Activo circulante	5.838,1
Existencias para consumo	256,1
Deudores	1.782,4
Inversiones financieras temporales	3.500,1
Tesorería	219,7
Otros	79,8
Total Activo = Total Pasivo	25.340,4
Fondos propios	7.555,1
Socios externos	1.312,4
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	125,1
Provisiones para riesgos y gastos	25,6
Deudas con Administraciones Públicas I.p.	228,3
Acreedores a largo plazo	5.177,3
Deudas a corto plazo	6.898,9
Otros acreedores	4.017,7

Deuda Financiera

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Marzo 2002
Deuda financiera neta consolidada	8.858
Deuda financiera neta proporcional	6.850

Estructura de la deuda financiera consolidada

Telefónica Móviles, S.A.

Desglose de clientes, ingresos y EBITDA por países

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Marzo 2002			Enero - Marzo 2001		
	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA
España	17.315	1.574,0	784,1	14.246	1.299,9	583,3
Alemania	91,0	9,2	(58,0)	--	--	--
Austria y Suiza	--	0,1	(17,1)	--	--	--
Brasil	5.841	364,3	143,1	4.859	329,4	150,5
México	1.250	126,6	14,2	1.032	n.d.	n.d.
Argentina	1.696	73,9	17,9	1.852	196,3	20,6
Perú	1.131	76,9	25,0	921	68,1	19,1
Guatemala y El Salvador	363	47,2	14,2	390	44,8	(5,7)

Inversión por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de euros

		Enero - Marzo		%
		2002	2001	Var.
Europa	España	93,9	152,5	-38,4%
	Alemania	38,3	0,4	n.s.
	Resto	1,0	0,3	n.s.
Latinoamérica	Brasil ⁽¹⁾	31,7	20,0	58,7%
	México	12,8	n.a.	n.a.
	Resto	9,4	56,6	-83,4%
Resto		3,4	1,5	125,7%
TOTAL		190,5	231,3	-17,6%

⁽¹⁾ En 2002 incluye TeleLeste por pasar a consolidar por integración global

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.

Deuda financiera neta consolidada: Incluye la deuda financiera neta de todas las compañías del Grupo consolidadas por el método de integración global. Incluye, por tanto, el préstamo de Sonera a Group 3G por importe aproximado de 2800MM€, y que está previsto se convierta en capital en un futuro próximo.

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 las compañías en las que Telefónica Móviles ostenta una participación económica, ponderadas en cada caso por dicha participación. En su cálculo se excluye, por tanto, el préstamo de Sonera a Group 3G por importe aproximado de 2.800MM€.

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: garciallegaz_m@telefonicamoviles.com
sanroman_a@telefonicamoviles.com
delosreyes_r@telefonicamoviles.com
www.telefonicamoviles.com/ir

Telefónica

Móviles

www.telefonicomoviles.com