

Telefonica

Móviles

Resultados Financieros

ABRIL - JUNIO 2003



TEM MC TEM

Aspectos más destacados de los resultados

- **Expansión de la base de clientes en todas las áreas de operaciones hasta alcanzar 46,1 millones de clientes activos gestionados:**
 - 18,9 millones de clientes activos en España (+7% vs. 2T02)
 - 25,5 millones en Latinoamérica (+105% anual)¹
 - Fuerte incremento de la actividad comercial en Brasil, con una ganancia neta de más de 595 mil nuevos clientes (más de 419 mil sin TCO) en 2T03
 - Lanzamiento comercial del servicio GSM en 15 ciudades de México y progresivo repunte comercial
- **España: Excelentes resultados de la estrategia comercial:**
 - Impacto positivo de las migraciones en los ratios de consumo unitario
 - Avance en la modernización del parque de terminales a través de canjes
 - Control del churn en niveles del 0,8%, posicionándose como referente del sector europeo
 - Sólido incremento del tráfico cursado por las redes en 1S03 (+19% vs. 1S02) y del MOU (+9,6% vs. 1S02)
 - Consolidación de la tendencia de crecimiento del ARPU, con un crecimiento interanual superior al 1,4% en 1S03 y del 2,2% en 2T03
 - Eficiente uso de los recursos destinados a actividades comerciales –con un creciente peso de la fidelización- que se traduce en una mejora de la rentabilidad operativa
- **Consolidación del liderazgo en Brasil tras la adquisición del control de TCO.**
- **Positivo crecimiento de los ingresos por operaciones a pesar del efecto negativo del tipo de cambio:**
 - Los ingresos alcanzan 4.635,9MM€ en 1S03, con un crecimiento anual del 2,6% vs. 1S02 y del 11,1% en el trimestre (2T03 vs. 2T02). Asumiendo tipos de cambio constantes y excluyendo el impacto de la adquisición de TCO, el crecimiento interanual de los ingresos consolidados en 1S03 alcanzaría el 12,5%
 - Favorable evolución de los ingresos de TME, impulsada por un crecimiento de los ingresos por servicio del 8% vs. 1S02
- **Aceleración en el ritmo de crecimiento del EBITDA y avances en rentabilidad:**
 - El EBITDA acumulado en 1S03 supera los 2.127MM€, un 14,1% superior al alcanzado en 1S02. Asumiendo tipos de cambio constantes y excluyendo el impacto de la adquisición de TCO, el crecimiento interanual en 1S03 alcanzaría el 20,7%. El EBITDA de 2T03 crece un 19,6% respecto al mismo periodo de 2002
 - Margen de EBITDA consolidado del 45,9% vs. 41,3% en 1S02
- **Alta calidad del Resultado Neto con importante incremento interanual:**
 - Obtención de un beneficio neto de 779MM€ frente a las pérdidas registradas en 1S02.
 - Crecimiento derivado de la mejora de los resultados operativos, situándose en un 36,8% interanual si se excluye el impacto de las provisiones extraordinarias netas contabilizadas en 1S02

¹ Incluye los clientes de Brasilcel, la Joint Venture con Portugal Telecom (incorporando TCO desde mayo 2003), así como los del Grupo Pegaso Telecomunicaciones de México.

- **Sostenida generación de Flujo de Caja Consolidado:**

- 1.170 MM€ en 1S03, un 15% más que el generado en 1S02
- Aumento de la deuda financiera neta consolidada de 323MM€ en los últimos 3 meses, a pesar del impacto neto derivado de la adquisición y consolidación del 20,37% del capital social total de TCO –169 MM€- y del pago de 758 MM€ en concepto de dividendo de Telefónica Móviles, S.A. en junio de 2003.

- **Sólida estructura de capital de la Compañía:**

- 1,7 de ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA al cierre de 1S03, estable con 1S02 a pesar del incremento en la deuda financiera neta por incorporaciones al perímetro de consolidación y pago de dividendos.

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

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

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

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

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

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

parte de Portugal Telecom—. A partir de dicha fecha, los estados financieros recogen la consolidación de Brasilcel² por el método de integración proporcional.

- Tras el acuerdo alcanzado con Terra Lycos en el primer trimestre de 2003 para la reestructuración de Terra Mobile, Telefónica Móviles consolida el 100% de esta compañía en sus estados financieros. La compañía ya se contabilizaba por el método de integración global desde septiembre 2001.
- Tras la adquisición del 61,10% de las acciones ordinarias con derecho a voto - que representan el 20,37% del capital social total- de Tele Centro Oeste Celular Participações, S.A. ("TCO") por parte de Telesp Celular Participações, S.A., esta compañía ha pasado a consolidarse por el método de integración global a partir del 1 de mayo de 2003 en los estados financieros consolidados de Brasilcel.
- En el mes de junio se materializó la venta del 100% de Telefónica Mobile Solutions, S.A. a TS Telefónica Sistemas, S.A., empresa perteneciente al Grupo Telefónica, con efecto a 31 de marzo de 2003, por lo que a partir de dicha fecha deja de incluirse en el perímetro de consolidación del Grupo Telefónica Móviles.

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

² Y por tanto de las filiales Tele Sudeste Celular, CRT Celular, Tele Leste Celular y Telesp Celular Participações (que incorpora Tele Centro Oeste Participações a partir de mayo de 2003)

Participación económica

	Junio		Método de consolidación	
	2003	2002	2T 2003	2T 2002
T. Móviles España	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Brasilcel ¹	50,00%	-	Integración proporcional	-
TeleSudeste Celular	-	83,56%	-	Integración global
Celular CRT	-	40,91%	-	Integración global
TeleLeste Celular	-	27,71%	-	Integración global
TCP Argentina	97,93%	97,93%	Integración global	Integración global
TEM Perú	97,97%	97,97%	Integración global	Integración global
T. Móviles México ²	92,00%	-	Integración global	-
Norcel	-	100,00%	-	Integración global
Bajacel	-	100,00%	-	Integración global
Movitel	-	90,00%	-	Integración global
Cedotel	-	100,00%	-	Integración global
TEM El Salvador	90,26%	60,77%	Integración global	Integración global
TEM Guatemala	100,00%	67,33%	Integración global	Integración global
Group 3G (Alemania)	57,20%	57,20%	Integración global	Integración global
IPSE 2000 (Italia)	45,59%	45,59%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
3G Mobile (Austria)	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
3G Mobile AG (Suiza)	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Medi Telecom	31,34%	30,50%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Terra Mobile	100,00%	80,00%	Integración global	Integración global
M-Solutions ³	-	100,00%	-	Integración global
Mobipay España	13,33%	13,33%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Mobipay International	36,00%	36,00%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
TmAs	100,00%	-	Integración global	-

(1) Joint Venture que consolida por el método de integración global TeleSudeste Celular, Celular CRT, TeleLeste Celular, Telesp Celular Participações. En Telesp Celular Participações se incorpora a partir de mayo de 2003 la participación adquirida en Tele Centro Oeste.

(2) A partir de septiembre de 2002 Telefónica Móviles México consolida por integración global las filiales del norte de México (Norcel, Bajacel, Movitel y Cedotel) y Grupo Pegaso Telecomunicaciones.

(3) Tras la venta de M-Solutions, con efecto 31 de marzo 2003, a partir de esta fecha esta empresa deja de incluirse en el perímetro de consolidación del Grupo TEM.

Tipos de cambio medio aplicados

	Primer semestre	
	2003	2002
Argentina (€ / Peso Argentino)	3,306	2,423
Brasil (€ / Real Brasileño)	3,548	2,191
El Salvador (€ / Colón)	9,651	7,847
Guatemala (€ / Quetzal)	8,697	7,086
México (€ / Peso Mexicano)	11,559	8,969
Perú (€ / Nuevo Sol Peruano)	3,829	3,149

Conciliación con los Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Datos Consolidados proforma		Datos Estatutarios		Diferencias	
	Enero - Junio		Enero - Junio		Enero - Junio	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Ingresos por operaciones	4.635,9	4.516,7	4.635,9	4.433,3	0,0	83,4
EBITDA	2.127,0	1.864,4	2.127,0	1.835,8	0,0	28,6
Resultado de explotación	1.402,2	1.191,1	1.402,2	1.184,1	0,0	7,0
Resultados antes minoritarios	768,1	(4.373,8)	768,1	(4.370,6)	0,0	(3,2)
Beneficio neto	778,9	(4.333,3)	778,9	(4.331,0)	0,0	(2,3)
Beneficio neto antes de Extraordinarios no recurrentes ¹	778,9	569,2	778,9	571,4	0,0	(2,2)

(1) Excluye el impacto de las provisiones extraordinarias netas imputables por saneamiento de activos y gastos de reestructuración dotados en el segundo trimestre de 2002.

Grupo Telefónica Móviles

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Junio		%	Abril - Junio		%
	2003	2002		2003	2002	
Ingresos por operaciones	4.635,9	4.516,7	2,6	2.506,2	2.255,1	11,1
EBITDA	2.127,0	1.864,4	14,1	1.133,9	947,7	19,6
Resultado de explotación	1.402,2	1.191,1	17,7	766,4	615,3	24,6
Resultado antes de impuestos	1.157,0	(4.029,9)	c.s.	639,7	(4.469,0)	c.s.
Resultados antes minoritarios	768,1	(4.373,8)	c.s.	422,0	(4.644,0)	c.s.
Beneficio neto	778,9	(4.333,3)	c.s.	419,8	(4.619,9)	c.s.
Beneficio neto antes de Extraordinarios no recurrentes ¹	778,9	569,2	36,8	419,8	282,6	48,6
Flujo Libre de Caja ²	1.170,1	1.017,3	15,0	548,7	469,7	16,8
Nº de acciones (en millones) ³	4.330,6	4.316,0	0,3	4.330,6	4.316,0	0,3
BPA ⁴	0,18 €	-1,00 €	c.s.	0,10 €	-1,07 €	c.s.
BPA antes de Extraordinarios no recurrentes ⁵	0,18 €	0,13 €	36,4	0,10 €	0,07 €	48,1
FLC/A ⁶	0,27 €	0,24 €	14,6	0,13 €	0,11 €	16,4
Dividendo por acción	0,175 €	-	n.a.	0,175 €	-	n.a.

(1) En 2002, excluye el impacto de las provisiones extraordinarias netas imputables por saneamiento de activos y gastos de reestructuración dotadas en el segundo trimestre.

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

(3) Número de acciones al final del periodo. A junio 2003 se incluyen las ampliaciones de capital correspondientes al aumento de participación en las operadoras de Guatemala y El Salvador realizadas en julio de 2002.

(4) Beneficio Neto por acción

(5) En 2002, beneficio neto antes de provisiones extraordinarias netas imputables por saneamiento de activos y gastos de reestructuración dotadas en 2T02, por acción.

(6) Flujo Libre de Caja por acción

En el primer semestre de 2003 Telefónica Móviles ha obtenido unos sólidos resultados, tanto operativos como financieros, que se han reflejado en la obtención de un beneficio neto de 779MM€, frente a las pérdidas de 4.333MM€ registradas en 1S02. Excluyendo el impacto de las provisiones extraordinarias netas contabilizadas en 1S02, el incremento anual del resultado neto de 1S03 sería del 36,8% respecto al mismo periodo de 2002 (779MM€ vs. 569MM€ en 1S02), lo que muestra que el crecimiento se deriva principalmente de la positiva evolución de los resultados operativos.

En términos trimestrales, el resultado neto de 2T03 se ha situado un 16,9% por encima del registrado en 1T03, reflejando la tendencia de aceleración en el crecimiento de las principales partidas de la cuenta de resultados (ingresos y EBITDA).

A lo largo de 2T03 se ha mantenido la fuerte generación de Flujo Libre de Caja

Consolidado³, que en los primeros seis meses del año se sitúa en 1.170 MM€, lo que supone un incremento del 15% respecto al mismo periodo de 2002.

Debe señalarse la alta calidad de los resultados, ya que se han registrado crecimientos notables a pesar del impacto negativo de los tipos de cambio en la contribución a los resultados consolidados de las operadoras latinoamericanas, y además, el resultado neto de 1S03 no viene afectado por partidas extraordinarias significativas.

A continuación se señalan los aspectos más relevantes de los resultados:

- Crecimiento interanual de los ingresos por operaciones acumulados del 2,6% en 1S03, y del 11,1% en términos trimestrales (2T03 vs. 2T02). Asumiendo tipos de

³ Flujo Libre de Caja Consolidado = EBIT (1-t) + Amortizaciones - Capex - Opex capitalizados

cambio constantes, y excluyendo el impacto de la adquisición de TCO, el crecimiento interanual de los ingresos consolidados en 1S03 alcanzaría el 12,5%.

Destaca la favorable evolución de los ingresos de Telefónica Móviles España (TME), con un incremento interanual del 7,8% en 1S03, fundamentalmente gracias a los mayores ingresos de servicio derivados de la sólida tendencia del ARPU -que por primera vez en términos acumulados muestra crecimiento interanual- y a las mayores ventas de terminales registradas en 2T03. TME aporta el 74,8% de los ingresos consolidados.

Las operadoras latinoamericanas que se consolidan globalmente aportan el 25,0% de los ingresos del Grupo en 1S03.

La evolución de estos ingresos, que refleja la consolidación por el método de integración global de Tele Centro Oeste (TCO) a partir de mayo de 2003, está fuertemente determinada por el impacto de los tipos de cambio. Así, los ingresos de estas operadoras en euros muestran una disminución del 6,8% respecto a 1S02. Hay que resaltar que a pesar de la evolución favorable del real brasileño en los últimos meses, el tipo de cambio medio ha pasado de 1€ / 2,191R\$ en 1S02 a 1€ / 3,548R\$ en 1S03. Por su parte el peso argentino ha evolucionado de 1€ / 2,423 pesos en 1S02 a 1€ / 3,306 pesos en 1S03. Excluyendo este impacto, así como la incorporación de TCO al perímetro de consolidación, estos ingresos hubieran mostrado un crecimiento de 29,1%.

Al cierre de junio de 2003 el parque de clientes activos gestionados por Telefónica Móviles en sus áreas de operaciones ascendía a 46,094 millones (31,357 millones en junio 2002).

- Estricto control de costes. Así, la disminución interanual de los gastos por operaciones consolidados alcanza el 6,7%, reduciéndose su peso sobre los ingresos operativos en 5,4 p.p. hasta situarse en el 54%. En términos trimestrales, en 2T03 los gastos por operaciones crecen un 4,0% frente a 2T02, y a pesar de un incremento en las ventas superior al 11%.

- Reflejo de la mejora en la rentabilidad operativa, el EBITDA del Grupo se sitúa en 2,127MM€ en 1S03, un 14,1% superior al alcanzado en 1S02. Excluyendo el efecto negativo de las fluctuaciones de los tipos de cambio, así como la incorporación de TCO al perímetro de consolidación, el crecimiento anual del EBITDA consolidado se situaría en el 20,75%.

Por áreas geográficas, el EBITDA de Telefónica Móviles España en 1S03 presenta un incremento anual del 13,2%. El EBITDA de las filiales latinoamericanas consolidadas por el método de integración global, asumiendo tipos de cambio constantes, y excluyendo la incorporación de TCO al perímetro de consolidación, refleja un crecimiento del 6,3% vs. 1S02, si bien tras el efecto de los tipos de cambio, en euros, muestra una disminución del 25,5%, conteniendo el ritmo de caída interanual mostrado en 1T03 (-37,9%).

En términos de margen, el EBITDA consolidado en 1S03 alcanza el 45,9%, frente al 41,3% alcanzado hace doce meses. Este avance viene explicado principalmente por el buen comportamiento en Telefónica Móviles España (+2,6 p.p. vs. 1S02, situándose en el 54,1%), la incorporación de TCO al perímetro de consolidación, y la paralización de las operaciones en el resto de Europa en julio 2002.

En términos trimestrales, el EBITDA consolidado de 2T03, en valores absolutos y en euros, es un 19,6% superior al obtenido en 2T02, mientras que el margen de 2T03 asciende al 45,2%, 3,2 p.p. por encima del alcanzado en 2T02. La ligera erosión del margen en 2T03 vs. 1T03 (-1,4 p.p.) se deriva principalmente de la mayor proporción de venta de terminales en Telefónica Móviles España, las mayores pérdidas operativas en México, en línea con la mayor actividad comercial, y los mayores costes comerciales en Brasil, asociados a la mayor actividad comercial, el lanzamiento de la marca y la presión competitiva.

Asimismo, y respecto a las partidas no operativas, debe destacarse:

- Menores resultados negativos de las empresas consolidadas por puesta en equivalencia respecto a 1S02 (-27,5%),

derivadas de los mejores resultados de Médi Telecom (-23,5 MM€ atribuibles a Telefónica Móviles en 1S03) y las reducidas pérdidas atribuibles a TEM por su participación en IPSE 2002 (-22,3 MM€ en 1S03).

- Disminución del resultado financiero negativo neto en un 23,5% con respecto a 1S02. Esta reducción viene explicada fundamentalmente por el impacto positivo en diferencias de cambio por la apreciación del peso argentino en la deuda de Unifón, (mientras que en 1S02 este mismo concepto tenía un impacto negativo en los resultados del Grupo),

Esta evolución es especialmente destacable si se tiene en cuenta que a partir de julio de 2002 se dejan de capitalizar los gastos financieros asociados a la adquisición de la licencia UMTS en Alemania.

Telefónica Móviles finalizó el 1S03 con una deuda financiera neta consolidada de 6.651 MM€, mostrando una variación del +5,11% respecto a 1T03. El incremento de 323 MM€ en los últimos tres meses viene explicado por el impacto neto de la adquisición y consolidación del 20,37% del capital social total de TCO en abril de 2003 (169MM€) y del pago de 758MM€ en concepto de dividendo de Telefónica Móviles, S.A. en junio de 2003, parcialmente compensados por la fuerte generación interna de caja.

En términos interanuales, la variación (+18,7%) frente a junio de 2002, viene explicada además por cambios en el perímetro de consolidación de los últimos 12 meses (adquisición de Pegaso y constitución de Brasilcel, con una mayor asunción de deuda por la incorporación del Grupo Telesp Celular Participações).

En términos proporcionales, la deuda financiera neta a finales de junio ascendía a 7.341MM€ (7.158MM€ en marzo de 2003). La variación respecto a junio de 2002 (+15,1%) viene explicada fundamentalmente por los factores indicados anteriormente.

De cara a la evolución futura de la deuda neta consolidada, debe recordarse la existencia de obligaciones contractuales de Telefónica Móviles respecto al pago restante de la licencia de IPSE al

Ministerio de Hacienda italiano, por un importe de 540 MM€, que incluye la parte contragarantizada a los socios minoritarios. En el momento en que se efectúe el pago, este importe se reflejará como mayor deuda neta consolidada del Grupo. A efectos de deuda neta proporcional, el impacto será significativamente menor, al estar la parte correspondiente a Telefónica Móviles ya reflejada en las cifras actuales, al incluir la deuda proporcional de las empresas consolidadas por el método de puesta en equivalencia.

- Incremento anual del 14,0% de la dotación de la amortización del fondo de comercio de consolidación, que se explica principalmente por la adquisición de Pegaso, la constitución de Brasilcel y el fondo de comercio generado en la adquisición de TCO (380,3MM€ para el conjunto de Brasilcel y 190,1MM€ en el balance de Telefónica Móviles).
- Por último, señalar que el importe negativo en el epígrafe de "Resultado atribuido a socios externos" (-2,2MM€ en 2T03, reduciendo el acumulado a 1S03 a 10,8 MM€) se explica principalmente por la incorporación al perímetro de consolidación de TCO, que compensa las pérdidas atribuibles a socios externos de México.
- En 1S03 la inversión ha ascendido a 466,2MM€, aumentando un 4,8% en términos interanuales, impulsada por el despliegue de la red GSM en México. No obstante, debe señalarse que las inversiones no muestran una evolución uniforme a lo largo del año, por lo que este comportamiento no es extrapolable para el conjunto de 2003.

Respecto a los gastos capitalizados, únicamente se recoge el importe correspondiente a la provisión por la tasa del espectro radioeléctrico asignado a Telefónica Móviles España para la explotación futura de la tecnología UMTS (11,2MM€ en 1S03)

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

- El 18 de junio Telefónica Móviles, en ejecución del acuerdo adoptado por su Junta General de Accionistas, abonó un dividendo con cargo a reservas voluntarias de prima de emisión de 0,175€ por acción, por un importe total de 758 MM€.
- En el mes de junio se ha materializado la venta del 100% de Telefónica Mobile

Solutions, S.A. a TS Telefónica Sistemas, S.A., empresa perteneciente al Grupo Telefónica, no siendo el importe de esta venta significativo.

- Telefónica Móviles España ha suscrito en el mes de junio un aumento de capital de Médi Telecom mediante la aportación de aproximadamente 21,2MM

Tamaño de Mercado

En miles

	Totales ¹			Gestionados ²			Proporcionales ³		
	Junio		% Var.	Junio		% Var.	Junio		% Var.
	2003	2002		2003	2002		2003	2002	
España y Cuenca Mediterránea									
Clientes	20.640	18.945	8,9%	20.640	18.945	8,9%	19.429	18.027	7,8%
Pops	71.977	71.145	1,2%	71.977	71.145	1,2%	51.498	50.741	1,5%
Latinoamérica									
Clientes	23.330	10.514	121,9%	25.454	12.412	105,1%	11.125	7.969	39,6%
Pops	311.633	147.762	110,9%	330.838	166.741	98,4%	213.036	119.395	78,4%
TOTAL ⁴									
Clientes	43.970	29.459	49,3%	46.094	31.357	47,0%	30.554	25.995	17,5%
Pops	383.610	218.907	75,2%	402.815	237.886	69,3%	264.533	170.136	55,5%

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

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

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

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

Resultados por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	INGRESOS			EBITDA		
	Enero - Junio		% Var.	Enero - Junio		% Var.
	2003	2002		2003	2002	
España	3.469,6	3.217,6	7,8%	1.865,8	1.643,6	13,5%
Latinoamérica ¹	1.159,0	1.243,7	-6,8%	636,7	571,1	11,5%
Resto y eliminaciones intragrupo ²	7,3	55,4	-86,8%	3,7	40,4	-90,8%
TOTAL	4.635,9	4.516,7	2,6%	2.506,2	2.255,1	11,1%

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

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

España

- **Sólidos resultados de la estrategia comercial, con avance en la base de clientes y creciente enfoque en fidelización de clientes**
- **Fuerte crecimiento del consumo**
- **Consolidación de la tendencia de crecimiento del ARPU**
- **Aceleración en la tasa de crecimiento de los ingresos, impulsada por los ingresos de servicio**
- **Incremento de la rentabilidad operativa**

T. Móviles España

Cifras no auditadas

En miles

	Junio		%
	2003	2002	
			Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	18.877	17.624	7,1%
Prepago	11.764	11.822	-0,5%
Contrato	7.113	5.802	22,6%
Clientes proporcionales	18.877	17.624	7,1%

	Enero - Junio		%
	2003	2002	
			Var.
Datos Financieros			
Ingresos	3.469,6	3.217,6	7,8%
EBITDA	1.875,9	1.657,5	13,2%
Margen EBITDA	54,1%	51,5%	2,6 p.p

En millones de Euros

	Abril - Junio		%
	2003	2002	
			Var.
	1.865,8	1.643,6	13,5%
	991,7	873,3	13,6%
	53,2%	53,1%	0,1 p.p

Los resultados de Telefónica Móviles España (TME) a cierre de junio 2003 ponen de manifiesto la consolidación durante este semestre de la apuesta estratégica de puesta en valor de TME, basada en tres pilares básicos: fidelización, captación selectiva e incentivación del uso.

A cierre de junio 2003, TME mantiene un parque de casi 18,9 millones de clientes activos, consiguiendo un incremento interanual de más del 7% y en línea con los objetivos fijados de **captación selectiva**.

En el área de **fidelización**, donde TME es pionera con el lanzamiento de programas de fidelización hace más de 3 años, y con un creciente peso desde el punto de vista de acciones comerciales realizadas, destaca la consecución de avances significativos:

- El número de canjes supera los 1,8 millones en 1S03, un 160% más que en el mismo periodo de 2002. Esta cifra supone ya el 10% de la base total de clientes de la compañía.

- Las migraciones de prepago a contrato en 1S03 se sitúan por encima de las 500.000, un 53% superior a 1S02. Así, TME consolida su estrategia de puesta en valor de la base de clientes, alcanzando un peso del segmento contrato en el mix del 37,7% a junio de 2003, prácticamente 5 p.p. más que en el mismo periodo del año 2002. Debe resaltarse la importancia de las migraciones como herramienta para impulsar un mayor consumo, y cuyos resultados son patentes en la evolución creciente del MOU y del ARPU.

- El churn de la compañía se mantiene en el 0,8% mensual en 2T03, ligeramente inferior a la de 1T03, manteniéndose como una de las tasas más bajas entre las grandes operadoras europeas. Un trimestre más debe destacarse que el churn económico es sensiblemente menor al churn comercial.

La estrategia de fidelización e impulso de las migraciones favorece también el **crecimiento del uso de voz y datos**. En este sentido, TME presenta un MOU para 1S03 de 111 minutos,

consiguiendo un incremento interanual del 9,6% frente a 1S02 y con cerca de 116 minutos en 2T03 (104,9 en 2T02). De este modo, TME consolida una clara tendencia creciente del ratio, impulsado por la positiva evolución del MOU de salida (+12,2% vs. 1S02). Por lo que respecta al tráfico de minutos cursado por la red, TME consigue un incremento interanual en 1S03 del 19% (18% en 1T03 vs. 1T02), alcanzando casi los 18 millones de minutos.

Gracias a todo ello TME alcanza un ARPU en 1S03 de 28,6€, un 1,4% superior al de 1S02, aún a pesar de la sustitución de las cuotas por un compromiso de consumo realizado en marzo de 2002, lo que supone la obtención de un crecimiento del ARPU acumulado por primera vez en la historia de la compañía. Más destacable es la comparativa del ARPU de 2T03 vs. 2T02, que ya no se encuentra afectada por la eliminación de las cuotas: TME consigue un incremento interanual del ARPU trimestral en torno a un 2,2% (29,5€ en 2T03), lo que adquiere mayor importancia teniendo en cuenta que en 2S02 se materializó una bajada de los precios de terminación de las llamadas de un 17%.

Por todo ello, se puede afirmar que TME ha conseguido invertir la tendencia decreciente del ratio y que, además, gracias a la positiva tendencia de los ratios de consumo, TME va a consolidar dicha tendencia creciente en sucesivos trimestres. Este hecho ya se refleja en el ARPU salida de TME que, al no estar afectado por la reducción de los precios de terminación, refleja directamente el éxito de las políticas de incentivación del uso desarrolladas por TME. Así, el ARPU de salida de TME en 2T03 alcanza un crecimiento del 8,8% frente a 2T02, tasa superior en 4,8 p.p. al de 1T03 vs. 1T02.

La tendencia creciente del ARPU viene acompañada por un crecimiento consolidado del negocio de datos. Así, el ARPU datos de TME supera los 3,5€ en 1S03. La evolución del negocio de datos es consecuencia de la apuesta de TME, tanto por la consolidación de los servicios tradicionales de datos, como por el continuo esfuerzo en el desarrollo de nuevos servicios adaptados a las necesidades concretas de cada segmento de clientes. A este respecto, cabe destacar:

- Se han cursado 4.412 millones de SMS durante 1S03, alcanzando un crecimiento frente al mismo periodo del año anterior de un 13%. Además, se debe resaltar que

el 33% de los SMS cursados están relacionados con tecnologías de acceso a contenidos.

- Por lo que respecta a los contenidos multimedia, se han vendido ya alrededor de 400.000 terminales multimedia.

A este respecto, cabe destacar el lanzamiento del terminal de marca propia TSM 100, un terminal con todos los avances tecnológicos (MMS con cámara integrada, reproductor MP3, pantalla a color y táctil, reconocimiento de escritura, etc.) a un precio muy competitivo. Igualmente, cabe destacar el lanzamiento del TSM 400, un dispositivo PDA con teléfono integrado diseñado para satisfacer las más exigentes necesidades del mercado empresarial. Así, TME ofrece a sus clientes una amplia gama de terminales bajo la marca propia TSM a precios muy competitivos que se verá completada próximamente con nuevos modelos. De este modo, se refuerza la identificación del cliente con la marca Movistar y se elimina la barrera del precio del terminal en el desarrollo de los nuevos servicios avanzados de datos.

- TME ha puesto a disposición de sus clientes el servicio i-mode, integrado dentro de Movistar e-moción. El servicio i-mode de TME presenta como grandes novedades su carácter universal, puesto que está disponible para usuarios de prepago y contrato; integración con la mensajería MMS y la descarga de aplicaciones Java, al utilizar la tecnología DoJa.
- En 2T03 TME ha completado su amplia gama de servicios con el lanzamiento de "Escritorio Movistar" y la incorporación a Movistar e-moción de la descarga de vídeos.

Los resultados de la estrategia comercial han estado acompañados de una mejora en la utilización eficiente de los recursos. De este modo, el peso de los recursos de captación y fidelización sobre los ingresos por operaciones alcanzan el 6,9% en 1S03 (0,4 p.p. inferior a 1S02) y únicamente el 6,5% para 2T03, a pesar del incremento de actividad comercial.

Así, TME ha sido capaz de mantener los costes operativos en niveles óptimos al mismo tiempo que se ha consolidado la tendencia creciente del MOU y del ARPU.

Gracias a todo lo anterior, TME continúa consolidándose como un referente claro de rentabilidad y solidez en el entorno europeo de la telefonía móvil:

- Los ingresos de operaciones de 2T03 presentan un crecimiento interanual de un 13,5%, situándose los ingresos de 2S03 en 3.470MM€, casi un 8% superior a 1S02, impulsado tanto por los mayores ingresos de servicio (+8%) como de ventas de terminales (+9%). De este modo, la evolución de los ingresos de operaciones de TME se alinea con el objetivo de crecimiento marcado para el conjunto del año 2003.

Debe señalarse la excelente evolución de los ingresos de servicio -ingresos de operaciones sin venta de terminales-, con una aceleración en el ritmo de crecimiento anual respecto al trimestre anterior (9%

en 2T03 vs. 2T02 frente a +6% en 1T03 vs. 1T02). Este crecimiento se sustenta en una evolución muy positiva del ARPU de salida de TME.

- El EBITDA alcanza en 1S03 1.875MM€, más de un 13% superior al registrado en 1S02. Con ello TME alcanza un margen de EBITDA en 1S03 del 54%. El menor margen registrado en 2T03 vs. 1T03 viene explicado por las mayores ventas de terminales, que no generan márgenes significativos.
- El EBITDA por cliente y mes en 1S03 se sitúa en 16,7€, uno de los más elevados del sector en Europa, y consolidando una clara tendencia creciente (+5% 1S03 vs. 1S02).

Marruecos

- **Consolidación de la posición competitiva y mejora de la rentabilidad**

Médi Telecom cerró el 2T03 con 1,763 millones de clientes activos, lo que supone un incremento anual del 33,4%. La compañía mantiene su cuota de mercado, que se estima superior al 41%.

Respecto a los resultados, durante 2T03 ha continuado la positiva evolución de los ingresos y del EBITDA. Así, el EBITDA de 1S03 ha alcanzado los 36,5MM€, superado el EBITDA total registrado en el ejercicio 2002.

En términos de margen el EBITDA se sitúa en el 29,0% frente al 7,3% en 1S02. El mayor ritmo de crecimiento de los ingresos, junto con las promociones comerciales llevadas en el 2T03 explican la leve reducción del margen del trimestre vs. 1T03.

Latinoamérica

Latinoamérica

Cifras no auditadas

En miles

	Junio		% Var.
	2003	2002	
Datos Operativos			
Clientes totales ¹	23.330	10.514	121,9%
Prepago	17.492	7.365	137,5%
Contrato	5.838	3.149	85,4%
Clientes proporcionales	11.125	7.969	39,6%

En millones de Euros

	Enero - Junio		% Var.
	2003	2002	
Datos Financieros			
Ingresos	1.159,0	1.243,7	-6,8%
EBITDA	291,0	390,5	-25,5%
Margen EBITDA	25,1%	31,4%	-6,3 p.p

En millones de Euros

	Abril - Junio		% Var.
	2003	2002	
	636,7	571,1	11,5%
	157,9	176,2	-10,4%
	24,8%	30,9%	-6,1 p.p

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

Brasil

- Consolidación del liderazgo en el país tras la adquisición del control de TCO
- Fuerte incremento de la actividad comercial con avance sostenido del parque de clientes
- Presión puntual en los márgenes por el lanzamiento de la marca y la mayor agresividad comercial de los competidores

Brasil

Cifras no auditadas

En miles

	Junio		% Var.
	2003	2002	
Datos Operativos			
Clientes totales ¹	17.521	6.035	n.c.
Prepago	12.843	4.137	n.c.
Contrato	4.678	1.898	n.c.
Clientes proporcionales ²	5.601	3.706	51,1%

En millones de Euros

	Enero - Junio		% Var.	% Var. Moneda Local ⁴	Abril - Junio		% Var.
	2003	2002			2003	2002	
Datos Financieros ³							
Ingresos	585,3	694,4	-15,7%	25,6%	344,7	330,1	4,4%
EBITDA	217,3	273,1	-20,4%	17,8%	121,5	130,1	-6,6%
Margen EBITDA	37,1%	39,3%	-2,2 p.p	-2,2 p.p	35,3%	39,4%	-4,1 p.p

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

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

(3) En Junio 2003 incluye la consolidación por integración proporcional de Brasilcel (incorporando TCO desde mayo 2003), y en 2002 los datos correspondientes a TeleSudeste Celular, TeleLeste Celular y CRT Celular.

(4) Variación en moneda local excluyendo la incorporación de TCO.

A finales de abril 2003 se materializó la compra por Brasilcel, a través de TCP, del paquete de control de Tele Centro Oeste Participações (TCO). Con esta adquisición, Brasilcel ha consolidado su liderazgo en el mercado brasileño, cerrando junio de 2003 con un parque de más de 17,5 millones de clientes activos y una cuota de mercado media en las áreas de operaciones cercana al 60%, a pesar de la mayor agresividad comercial por parte de los competidores.

El crecimiento frente al parque de cierre del 1T03 (+27,2%; +3% excluyendo TCO) refleja el significativo avance en la actividad comercial en 2T03, impulsado por el lanzamiento de la marca VIVO en abril y el desarrollo de las campañas del Día de la Madre y del Día de los Enamorados.

A pesar del incremento de la presión competitiva, especialmente en el área de Río de Janeiro, la compañía ha mantenido su posicionamiento en todas las regiones de operaciones, manteniendo una cuota estimada de las altas en los mercados donde está presente superior al 50% en 2T03. En concreto, en dos de los mercados principales, como son Río de Janeiro y Sao Paulo, las altas del 2T03 han aumentado un 20% frente al trimestre anterior.

El MOU total en 2T03 se ha situado en 97 minutos, mientras que el ARPU total de 2T03 se situó en 41 reales, no siendo comparables con los datos de 1T03 ni 2002 por el cambio en la metodología de contabilización de ingresos de prepago, y por la incorporación de TCO al perímetro de consolidación.

Respecto a la aportación de las compañías brasileñas a los resultados consolidados del Grupo Telefónica Móviles, debe recordarse que los resultados del año 2003 reflejan la consolidación por el método de integración proporcional de Brasilcel, mientras que en 2002 se contabilizaron los resultados de las tres compañías controladas por Telefónica Móviles en Brasil en dicho momento. Por tanto, la comparación interanual de los resultados del primer semestre no es homogénea.

En cuanto a la comparativa entre 2T03 y 1T03, ésta viene afectada por la consolidación por integración global en Brasilcel, y posterior integración proporcional en TEM, de los resultados de TCO a partir del 1 de mayo de 2003. Así, los ingresos por operaciones muestran un crecimiento vs. 1T03, en moneda local, de 30,9% (+12,4% sin TCO). El EBITDA por su parte se incrementa en un 15,5% en moneda local (-3,0% sin TCO).

El mayor crecimiento de los gastos operativos frente a los ingresos, que ya se había anticipado, se deriva principalmente de los mayores costes comerciales impulsados por la mayor actividad comercial en las campañas de abril y mayo, el impacto de los costes de publicidad asociados al lanzamiento de la marca, así como a la presión de la competencia; dando lugar a una reducción del margen de 4,5 p.p. frente a 1T03. Así, el margen EBITDA acumulado en el 1S03 se sitúa en 37,1%.

México

- **Lanzamiento de servicios GSM en 15 ciudades**
- **Mayores pérdidas operativas por repunte de la actividad comercial**

T. Móviles México

Cifras no auditadas

En miles

	Junio		%
	2003	2002	
Datos Operativos			
Clientes totales ¹	2.539	1.281	n.c.
Prepago	2.261	1.024	n.c.
Contrato	278	256	n.c.
Clientes proporcionales	2.336	1.254	n.c.

En millones de Euros

	Enero - Junio		%	% Var.	Abril - Junio		%
	2003	2002			2003	2002	
Datos Financieros ¹							
Ingresos ²	266,0	196,5	35,3%	n.c.	135,6	86,2	57,4%
EBITDA	-16,7	25,1	c.s.	n.c.	-12,2	11,0	c.s.
Margen EBITDA	-6,3%	12,8%	c.s.	n.c.	-9,0%	12,8%	c.s.

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

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

En mayo Telefónica Móviles México (TMM) ha iniciado la comercialización de los servicios GSM, tanto en contrato como en prepago, en 5 de las ciudades más importantes del país, en México D.F., Guadalajara, Monterrey, Tijuana y Ciudad Juárez.

Recientemente, en el mes de julio, Telefónica Móviles México ha anunciado el lanzamiento del servicio GSM en 10 nuevas ciudades - Ensenada, Nuevo Laredo, Mexicali, Chihuahua, Reynosa, Cuernavaca, Toluca, Monclova, Matamoros y Saltillo. Así, en total el servicio GSM de TMM ya está disponible en 15 ciudades, adelantándose a los plazos previstos inicialmente para el despliegue de red.

El lanzamiento de los nuevos servicios en 2T03, junto con las campañas comerciales del Día de la Madre en el mes de mayo, se ha traducido en un repunte de la actividad comercial en el trimestre, impulsada por el lanzamiento de Telefónica Movistar como marca común a nivel nacional.

Así, la ganancia neta en el 2T03 ha sido ligeramente inferior a los 110.000 clientes, siendo destacable la captación de más de

42.000 clientes en GSM en poco más de un mes de operaciones. Con ello, a cierre del 1S03 TMM contaba con un parque de 2,539 millones de clientes.

Obviamente, y teniendo en cuenta que por la propia dinámica del mercado la actividad comercial en México suele estar concentrada en los últimos meses del año, no será hasta entonces cuando se puedan observar volúmenes de ganancia netas más elevados.

El MOU en 2T03 alcanzó los 80 minutos, mientras que el ARPU se situó en 205 pesos mexicanos.

Respecto a los resultados financieros de TMM, hay que destacar que la comparativa interanual de los resultados acumulados a 1S03 vs. 1S02 está distorsionada por la incorporación de Grupo Pegaso Telecomunicaciones por el método de integración global a partir de septiembre de 2002.

Los ingresos en 2T03 ascienden a 136 MM€, con aumento de 4,1% en moneda local frente al trimestre anterior, impulsado por el crecimiento en el parque. El incremento en la

actividad comercial, junto con los costes asociados al lanzamiento de la nueva marca Telefónica Movistar derivan en unas mayores pérdidas operativas en 2T03 (-12,2 MM€) que en 1T03.

Con relación a la inversión, en línea con el objetivo de aceleración del despliegue de red GSM en el año, la inversión acumulada a 1S03 asciende a 191,5 MM€.

Argentina

- Fuerte crecimiento interanual del EBITDA en euros (+39%) a pesar de la ligera caída en ingresos y la negativa evolución de los tipos de cambio
- Cambio de tendencia de la base de clientes, con obtención de una importante ganancia neta positiva en el trimestre y fuerte avance del ARPU
- Mejora de la rentabilidad operativa

Telefónica Comunicaciones Personales (TCP)

Cifras no auditadas

En miles

	Junio		%
	2003	2002	Var.
Datos Operativos			
Cientes totales	1.608	1.662	-3,2%
Prepago	1.120	1.126	-0,5%
Contrato	488	536	-8,9%
Cientes proporcionales	1.575	1.627	-3,2%

En millones de Euros

	Enero - Junio		%	% Var.	Abril - Junio		%
	2003	2002	Var.	Moneda Local	2003	2002	Var.
Datos Financieros							
Ingresos	105,3	108,8	-3,2%	32,0%	56,6	34,8	62,4%
EBITDA	32,6	23,6	38,5%	89,0%	17,0	5,7	200,6%
Margen EBITDA	31,0%	21,7%	9,3 p.p	9,3 p.p	30,1%	16,3%	13,8 p.p

Durante 2T03 se ha materializado el cambio de tendencia del mercado móvil argentino, y después de la contracción experimentada durante más de un año, se empiezan a observar los primeros síntomas de crecimiento, estimándose un incremento en los usuarios de telefonía móvil durante 2T03 de aproximadamente el 2%. En este contexto el parque de Unifón se ha situado en 1,608 millones de clientes activos, mostrando un decremento interanual del 3% y un incremento del 4% respecto a 1T03. TCP se mantiene como el segundo mayor operador móvil del país.

Ante el nuevo escenario de mercado, TCP ha realizado una serie de acciones comerciales

dirigidas a incrementar las activaciones, que crecen un 25% respecto a 1T03 y suponen más del doble respecto al mismo semestre del año anterior. Así, la ganancia neta en 2T03 ha superado los 61.000 clientes.

Asimismo debe señalarse el buen comportamiento del churn, que se acerca a los valores registrados en España.

En cuanto al tráfico total, el volumen de minutos cursados por los clientes en 2T03 aumentó un 4% respecto a 2T02, a pesar de contar con un parque medio 5% inferior al de dicho período, y un 8% respecto a 1S02. Esta evolución, conjuntamente con los mayores ingresos de interconexión móvil-móvil y las

subidas de precios realizadas a lo largo de 2002 se ha traducido en un crecimiento interanual del ARPU en moneda local del 35,4% respecto a 1S02.

Respecto a los resultados financieros, es especialmente reseñable el fuerte crecimiento del EBITDA en euros, que se sitúa un 38,5% por encima del alcanzado en 1S02, a pesar del ligero decrecimiento de los ingresos en euros y del impacto negativo del tipo de cambio

En moneda local, el EBITDA de TCP en 1S03 muestra un incremento interanual del 89,0%,

situándose en el 31% en términos de margen (22% en 1S02).

A ello contribuyen el crecimiento de los ingresos por operaciones de TCP en 1S03, en moneda local(+32% vs. 1S02) impulsado por el aumento en el tráfico y ARPU, así como la continuación de las iniciativas dirigidas a mejorar la eficiencia operativa. En este sentido, los gastos operativos en 2T03 en moneda local, muestran un crecimiento anual muy inferior al de las ventas. Entre estas iniciativas deben señalarse, entre otras, la optimización de los costes de red, la racionalización de espacios para oficinas y la reducción de la morosidad.

Perú

- **Crecimiento de parque incrementándose el peso del segmento contrato**
- **Aumento de los ratios de consumo, impulsado por el mayor tráfico on-net, con impacto positivo en rentabilidad**
- **Avance en el margen de EBITDA**

T. Móviles Perú

Cifras no auditadas

	Junio		En miles
	2003	2002	% Var.
Datos Operativos			
Cientes totales	1.304	1.181	10,5%
Prepago	1.015	926	9,6%
Contrato	289	254	13,7%
Cientes proporcionales	1.278	1.157	10,5%

En millones de Euros

	Enero - Junio		% Var.	% Var. Moneda Local	Abril - Junio		% Var.
	2003	2002			2003	2002	
Datos Financieros							
Ingresos	121,3	145,2	-16,4%	1,6%	58,6	68,3	-14,3%
EBITDA	44,4	48,1	-7,7%	12,2%	21,8	23,1	-5,6%
Margen EBITDA	36,6%	33,1%	3,5 p.p	3,5 p.p	37,2%	33,8%	3,4 p.p

A cierre de junio 2003, el parque activo de Telefónica Móviles Perú ascendía a 1.304 miles de clientes, mostrando un crecimiento interanual del 10,5%, y manteniendo estable la posición de liderazgo en el mercado, con una cuota de mercado estimada superior al 52%.

Tras la regularización del parque efectuada en 1T03, en este trimestre se recupera la tendencia de ganancia neta, impulsada por la campaña comercial de la Semana Movistar en

el mes de mayo y el mayor control de las bajas. Así, TM Perú se ha posicionado como líder en captación de clientes en el 1S03.

La estrategia comercial de la compañía, enfocada en la retención de clientes, a través de planes de fidelización y renovación de equipos, ha permitido un trimestre más Mantener el crecimiento en el segmento contrato, que muestra un aumento del 14% respecto a 1S02, incrementando su peso

sobre el parque total hasta alcanzar el 22,1% (21,5% en 1S02).

Respecto a los resultados, en 1S03 los ingresos por operaciones de Telefónica Móviles Perú, en moneda local, muestran un ligero crecimiento respecto a 1S02, debido principalmente al crecimiento en ingresos de servicio en ambos segmentos, que se ve compensado con menores ingresos de interconexión.

El EBITDA mostró un crecimiento interanual, en moneda local, de 12,2% vs. 1S02, gracias a la política mantenida durante el 1S03 de racionalización y control de gastos, siendo especialmente destacable la reducción del SAC alcanzada. El mayor ritmo de crecimiento de EBITDA comparado con el de ingresos deriva en un aumento del margen EBITDA de 3,5 p.p. vs. 1S02, situándose en 37% en 1S03.

Chile

- Incremento de la rentabilidad operativa**

Telefónica Móvil -filial de Telefónica CTC Chile y gestionada por Telefónica Móviles- finalizó el 1S03 con un parque de 1.944 miles de clientes activos frente a 1.710 miles de usuarios en 1S02 (+14%). En 1S03 la ganancia neta se ha situado por encima de 95 mil clientes, con un fuerte crecimiento en los últimos tres meses. (60 mil en 2T03 vs. 35 mil en 1T03).

Respecto a los resultados financieros, el margen EBITDA de gestión se sitúa en el 33% en 1S03, 2 p.p. más que en 1S02.

Guatemala y El Salvador

- Expansión de la base clientes en ambos países**
- Mejora de los resultados financieros y avance de los márgenes frente a 1T03 y 2T02**

TEM Guatemala y TEM El Salvador

Cifras no auditadas

En miles

	Junio		%
	2003	2002	
			Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	358	356	0,6%
Prepago	253	151	67,1%
Contrato	105	204	-48,6%
Clientes proporcionales ¹	336	225	49,5%

En millones de Euros

	Enero - Junio		%
	2003	2002	
			Var.
Datos Financieros			
Ingresos	81,1	98,8	-17,9%
EBITDA	13,3	20,5	-35,3%
Margen EBITDA	16,4%	20,8%	-4,4 p.p

En millones de Euros

	Abril - Junio		%
	2003	2002	
			Var.
	41,2	51,6	-20,2%
	9,8	6,3	53,7%
	23,7%	12,3%	11,4 p.p

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

A finales de 2T03 el parque conjunto de las operadoras de Telefónica Móviles en Guatemala y El Salvador se situaba en 358,5 mil clientes activos (125,5 mil en Guatemala y 233,0 mil en El Salvador), prácticamente estable respecto a 2T02. No obstante, hay que resaltar la favorable evolución de la ganancia neta en 2T03 (casi 25.000 nuevos clientes), que ha superado en más de 4 veces a la registrada en 1T03, obteniéndose crecimientos del parque en ambos países.

Respecto a los resultados financieros, en 2T03 se ha producido una importante mejora respecto al trimestre anterior, alcanzando un EBITDA de 9,8MM€ frente a 3,5MM€ en 1T03. Así, el margen de EBITDA acumulado en 1S03 se sitúa en el 16% frente a 8,8% en 1T03.

Resaltar asimismo la generación de cash-flow (EBITDA-Capex) positivo, que asciende a 8,4 MM€ en 1S03.

Puerto Rico

- **Ganancia neta positiva en el conjunto el año, impulsada por el segmento contrato.**

La operadora gestionada por Telefónica Móviles en este país, Movistar Puerto Rico, cerró el mes de junio con 179,9 mil clientes activos, lo que supone haber obtenido una ganancia neta de cerca de 4 mil clientes en 2T03. Debe señalarse la favorable evolución del segmento contrato, cuyo peso sobre el total del parque se sitúa en el 56,5% vs. 49,7% en 2T02.

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Junio		% Var	Abril - Junio		% Var
	2003	2002		2003	2002	
Ingresos por operaciones	4.635,9	4.516,7	2,6	2.506,2	2.255,1	11,1
Gastos por operaciones	(2.525,6)	(2.706,5)	(6,7)	(1.373,6)	(1.320,7)	4,0
Aprovisionamientos	(1.102,5)	(1.197,6)	(7,9)	(617,3)	(579,3)	6,6
Gastos de personal	(237,4)	(291,1)	(18,4)	(118,2)	(143,0)	(17,3)
Servicios exteriores y tributos	(1.185,7)	(1.217,8)	(2,6)	(638,1)	(598,5)	6,6
Otros ingresos (gastos) netos	16,7	54,2	(69,2)	1,3	13,4	(90,3)
EBITDA	2.127,0	1.864,4	14,1	1.133,9	947,7	19,6
Amortizaciones	(724,8)	(673,3)	7,6	(367,5)	(332,5)	10,5
Resultado de explotación	1.402,2	1.191,1	17,7	766,4	615,3	24,6
Resultado empresas asociadas	(47,7)	(65,8)	(27,5)	(24,1)	(32,2)	(25,1)
Resultados financieros	(157,0)	(205,2)	(23,5)	(78,1)	(127,3)	(38,7)
Amortización fondo de comercio	(46,5)	(40,8)	14,0	(25,5)	(20,2)	26,1
Resultados extraordinarios	6,0	(4.909,2)	c.s.	1,0	(4.904,5)	n.s.
Resultado antes de impuestos	1.157,0	(4.029,9)	c.s.	639,7	(4.469,0)	c.s.
Provisión impuesto	(388,9)	(343,9)	13,1	(217,7)	(175,0)	c.s.
Resultados antes minoritarios	768,1	(4.373,8)	c.s.	422,0	(4.644,0)	c.s.
Resultado atribuido socios externos (beneficios)	10,8	40,5	(73,3)	(2,2)	24,1	c.s.
Beneficio neto	778,9	(4.333,3)	c.s.	419,8	(4.619,9)	c.s.
Beneficio neto antes de Extraordinarios no recurrentes ¹	778,9	569,2	36,8	419,8	282,6	48,6
Nº de acciones (en millones) ²	4.330,6	4.316,0	0,3	4.330,6	4.316,0	0,3
BPA ³	0,18 €	-1,00 €	c.s.	0,10 €	-1,07 €	c.s.
BPA antes de Extraordinarios no recurrentes ⁴	0,18 €	0,13 €	36,4	0,10 €	0,07 €	52,7

(1) Excluye el impacto de las provisiones extraordinarias netas imputables por saneamiento de activos y gastos de reestructuración dotadas en el segundo trimestre de 2002.

(2) Número de acciones al final del periodo. A junio 2003 se incluyen las ampliaciones de capital correspondientes al aumento de participación en las operadoras de Guatemala y El Salvador realizadas en julio de 2002.

(3) Beneficio Neto por acción

(4) Beneficio neto antes de provisiones extraordinarias netas imputables por saneamiento de activos y gastos de reestructuración dotadas en 2T02, por acción.

Balance Consolidado

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Junio 2003
Inmovilizado	10.334,5
Gastos de establecimiento	370,8
Inmovilizado inmaterial neto	2.275,1
Inmovilizado material neto	4.546,3
Inmovilizado financiero	3.142,3
Fondo de comercio de consolidación	1.700,3
Gastos a distribuir en varios ejercicios	25,7
Activo circulante	4.128,9
Existencias para consumo	127,0
Deudores	1.628,7
Inversiones financieras temporales ¹	1.937,6
Tesorería	46,9
Otros	388,7
Total Activo = Total Pasivo	16.189,4
Fondos propios	3.246,7
Socios externos	168,0
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	24,2
Provisiones para riesgos y gastos	1.155,4
Deudas con Administraciones Públicas I.p.	50,5
Acreedores a largo plazo	5.704,4
Deudas a corto plazo	2.931,6
Otros acreedores	2.908,6

(1) Sólo se incluyen las IFT que generan rendimientos

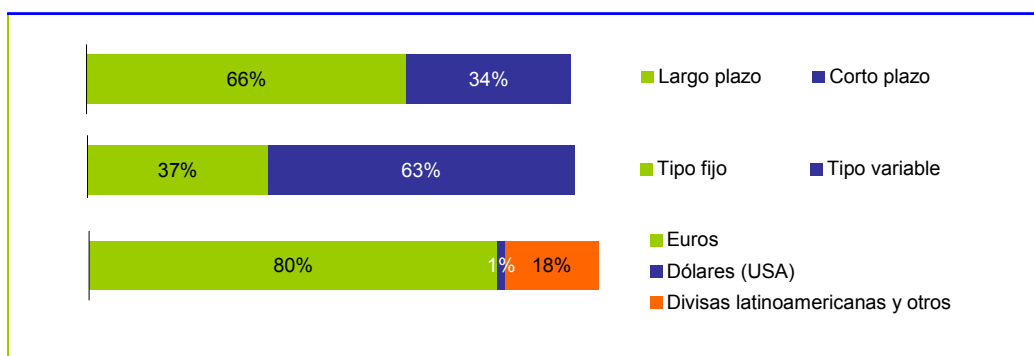
Deuda Financiera

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Junio 2002	Diciembre 2002	Junio 2003
Deuda financiera neta consolidada	5,602.2	6,970.2	6,651.5
Deuda financiera neta proporcional ⁽¹⁾	6,380.7	7,707.9	7,341.1

(1) A partir de diciembre de 2002 integra la participación del 50% que TEM tiene en Brasilcel, Joint Venture con Portugal Telecom, ponderada por la participación económica en cada una de las operadoras.

Estructura de la deuda financiera consolidada

Grupo Telefónica Móviles

Desglose de clientes, ingresos y EBITDA por países

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Junio 2003			Enero - Junio 2002		
	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA
España	18.877	3.469,6	1.875,9	17.624	3.217,6	1.657,5
Brasil ¹	17.521	585,3	217,3	6.035	694,4	273,1
México ²	2.539	266,0	(16,7)	1.281	196,5	25,1
Argentina	1.608	105,3	32,6	1.662	108,8	23,6
Perú	1.304	121,3	44,4	1.181	145,2	48,1
Guatemala y El Salvador	358	81,1	13,3	356	98,8	20,5

(1) En 2003, Brasil incorpora las cifras de Clientes, Ingresos y EBITDA de Tele Centro Oeste (TCO) desde mayo 2003.

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

Inversión por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Junio		% Var.	Abril - Junio		% Var.
	2003	2002		2003	2002	
España	217,5	270,1	-19,5%	106,0	176,2	-39,8%
Latinoamérica						
Brasil ¹	42,1	54,7	-23,0%	21,1	23,0	-8,4%
México	191,5	25,8	n.s.	181,7	13,0	n.s.
Resto	14,4	26,0	-44,5%	7,9	16,6	-52,7%
Resto ²	0,6	68,3	-99,1%	0,3	28,5	-98,8%
TOTAL	466,2	444,9	4,8%	317,0	257,3	23,2%

(1) Incorpora la inversión de TCO desde mayo 2003.

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

Telefónica Móviles España

Desglose de Ingresos de Operaciones (% s/ total)

	Enero - Junio		Abril - Junio	
	2003	2002	2003	2002
Ingresos de Clientes	66%	63%	64%	63%
Interconexión	21%	24%	20%	24%
Venta de Terminales	9%	9%	11%	8%
Roaming - In	3%	3%	4%	4%
Otros	1%	1%	1%	1%

Grupo Telefónica Móviles

Reconciliaciones de Variaciones de Deuda

En millones de Euros

<i>Flujo de caja</i>		Junio 2003
I	Flujo de caja operacional	1.806,78
II	Otros pagos relativos a actividades operacionales	31,15
III	Pagos de intereses financieros netos	-196,34
IV	Pago de Impuesto sobre Sociedades	-31,95
A=I+II+III+IV	Flujo de caja neto de actividades operacionales	1.609,64
V	Pagos netos de inversión en activos materiales e inmateriales	-344,74
VI	Pagos netos por inversión financiera	-179,11
B=V+VI	Flujo de caja neto de actividades de inversión	-523,85
C	Pago de dividendos	-757,89
D=A+B+C	Flujo de Caja después de dividendos	327,91
E	Aumentos de capital	8,00
F	Efectos de tipo de cambio, derivados y otros sobre la deuda neta	85,16
G	Efecto de variación de perímetro sobre la deuda neta	-67,97
H	Deuda neta al inicio del periodo (dic-02)	6.970,17
I =H-D-E+F+G	Deuda neta al final del periodo (jun-03)	6.651,46

- VI Incluye el pago realizado por la adquisición de TCO e incremento de capital de Medi Telecom
C En concepto de dividendo de Telefónica Móviles, S.A. en junio de 2003
F Incluye la apreciación del real vs. diciembre de 2002.
G Por la asunción de la deuda neta correspondiente a TCO.

Grupo Telefónica Móviles

Flujo de Caja

En millones de Euros

EBITDA	2.127,02
(+/-) Resultado por venta/bajas de inmovilizado	1,21
-CAPEX devengado en el periodo	-466,15
+Bajas de inmovilizado	29,84
-Pagos de intereses financieros netos	-196,34
-Pagos/cobros extraordinarios	31,15
-Pago Impuesto de Sociedades	-31,95
-Pagos netos por inversión financiera	-179,11
-Pago de dividendos	-757,89
(+/-) Inversión en circulante	-192,32
(+/-) Otros	-37,55
Flujo de Caja después de dividendos	327,91

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.

En el caso del ARPU de las operadoras brasileñas, el ARPU se calcula como ingresos de servicio (ingresos por operaciones – venta de terminales) dividido entre el parque medio.

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

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

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

Deuda financiera neta consolidada: Incluye la deuda financiera neta de todas las compañías del Grupo consolidadas por los métodos de integración global y proporcional.

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

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

Para mayor información:

Departamento de Relaciones con Inversores
Paseo de Recoletos 7-9 – 2ª Planta. 28004 – Madrid
Tel: 91 - 423 40 27. Fax: 91 - 423 44 20
E-mail: garcialegaz_m@telefonicamoviles.com
sanroman_a@telefonicamoviles.com
www.telefonicamoviles.com/ir

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



www.telefonica.moviles.com