

Telefónica

Móviles

Resultados Financieros

ENERO - MARZO 2005



- **El parque de clientes gestionados supera los 81,4MM en 1T05 (+50% vs. 1T04) de los cuales 59MM corresponden a las operadoras en Latinoamérica (+84%).**

- Fuerte actividad comercial¹ en todas las áreas de operaciones, a pesar de la estacionalidad propia del trimestre, que se traduce en la captación de más de 3MM de nuevos clientes en 1T05.
- Extensión de la Campaña de Navidad hasta el período de Reyes en la mayoría de los países, con impacto positivo en la evolución de las altas, en entornos donde se mantiene la agresividad comercial por parte de los competidores.

- **España:**

- Sólida evolución de los ingresos de servicio de TME (+7% vs. 1T04), sustentado en un importante crecimiento del tráfico cursado por las redes de la compañía (+11% vs. 1T04). El mayor tráfico viene impulsado por los nuevos esquemas de precios introducidos, a pesar del efecto estacional desfavorable.
- Telefónica Móviles España registra en 1T05 un fuerte volumen trimestral de actividad comercial (+12.5% frente 1T04 y +4% vs. 4T04), en un escenario de fuerte presión competitiva, especialmente en acciones de portabilidad. En este entorno, el parque de clientes se incrementa en 100 mil clientes en 1T05.
- Positivos resultados del enfoque en mantener el liderazgo en cuota de ingresos, con una ganancia neta de más de 219 mil nuevos clientes en el segmento contrato en 1T05, que ya representa el 50% del parque total de la compañía.
- Margen OIBDA impactado por la fuerte actividad comercial: 47,5% en 1T05 (50,6% en 1T04).
- Avance en el despliegue de red UMTS, alcanzado 4.100 estaciones base a finales de marzo.

- **Latinoamérica:**

- Fuerte diversificación en la región, con una creciente contribución de las operaciones en la Región Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y en la Región Sur (Argentina, Chile y Uruguay) a los resultados del Grupo.
- Los ingresos procedentes de las operadoras en Latinoamérica se multiplican por 2,4 veces respecto a 1T04 y suponen el 43,6% de los ingresos del Grupo.
- El resultado operativo antes de amortizaciones procedente de estas operadoras alcanza los €353MM (+2,6 veces superior al de 1T04).
- El margen OIBDA se sitúa en el 22%, fuertemente impactado por el esfuerzo comercial de las operadoras. Los gastos comerciales representan 21p.p. de los ingresos en 1T05.
- En Brasil, Vivo centra sus esfuerzos comerciales en los clientes de mayor valor e incrementa su parque de clientes contrato en un 10% vs. 1T04, impulsado por el segmento corporativo (+31%), a pesar de la mayor presión competitiva en este segmento.
- Telefónica Móviles México registra una actividad comercial un 60% superior a la de 1T04 y alcanza un parque de clientes de más de 6MM de clientes (+61% vs. marzo de 2004), consolidando su posicionamiento en el mercado.
- En Argentina, el parque de las operadoras gestionadas supera los 6MM de clientes, impulsado por la favorable evolución del segmento contrato, que ya representa más del 40% del total, con un excelente comportamiento de los ingresos de servicio.
- En Colombia la compañía mantiene su apuesta por el crecimiento e incrementa su parque de clientes hasta 3,7MM.
- Las operaciones en Venezuela se convierten en uno de los principales generadores de cash-flow operativo del Grupo, aportando €106MM al OIBDA del Grupo.
- Importantes avances en el proceso de integración de las operadoras adquiridas en 2004 y enero de este año. Entre otras actividades, destaca la unificación de ofertas comerciales, la optimización de estructuras, y la integración de emplazamientos y centros de atención a clientes.

- **Los ingresos consolidados muestran un crecimiento anual del 39,3% y alcanzan €3.676MM en 1T05:**

- Los ingresos por servicio alcanzan €3.201MM en 1T05 (+41% vs. 1T04).
- El crecimiento orgánico² de los ingresos consolidados se sitúa en el 13,8%.

¹ Actividad comercial incluye altas, migraciones y canjes de terminal.

² Crecimiento orgánico incluyendo la consolidación de Telefónica Móvil Chile y de los activos adquiridos a BellSouth en Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela desde 1 de enero de 2004, y excluyendo la variación del tipo de cambio.

- **El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) consolidado crece un 19,1% vs. 1T04 y se sitúa en €1.318MM:**
 - El crecimiento orgánico³ del OIBDA del Grupo sería de un 1,1% vs. 1T04, impactado por el aumento de los costes comerciales, los mayores gastos de red derivados del despliegue de redes en algunos de los países de operaciones y los costes de integración (especialmente en Argentina y Chile).
 - El margen OIBDA se sitúa en el 36%.
- **Obtención de un resultado neto consolidado de €432,1MM en 1T05.**
 - La evolución viene fuertemente impactada por:
 - Cambios en el perímetro de consolidación y por la amortización acelerada de activos intangibles (clientes, licencias y software) de las adquisiciones realizadas en 2004.
 - Mayores pérdidas en resultados financieros, partida que en 1T04 estuvo afectada favorablemente por la evolución de los tipos de cambio que se tradujo en ese trimestre en el registro de diferencias positivas de cambio en los préstamos intragrupo. De haberse cerrado el 1T04 con tipos de cambio similares a los de 4T04, el resultado financiero del primer trimestre de 2004 hubiese sido de signo contrario y, por tanto, la comparativa interanual del 1Q05 reflejaría un saldo positivo.

La evolución de los tipos de cambio en los posteriores trimestres de 2004 lleva a que en el total del año 2004 se contabilicen mayores gastos financieros bajo IFRS que bajo las normas contables españolas.

En el total de 2004 los resultados por diferencias de tipos de cambio en préstamos intragrupo fueron negativos, con lo que el efecto que ha tenido la comparación en el 1Q05 no será relevante al final del ejercicio.
- **El Flujo Operativo de Caja⁴ asciende a €1.007MM en 1T05, con un crecimiento anual del 12,6%, a pesar del fuerte esfuerzo comercial realizado.**

³ Crecimiento orgánico incluyendo la consolidación de Telefónica Móvil Chile y de los activos adquiridos a BellSouth en Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela desde 1 de enero de 2004, y excluyendo la variación del tipo de cambio.

⁴ Resultado operativo antes de amortizaciones – inversión material e inmaterial.

Respecto a la comparabilidad de la información financiera y las variaciones del perímetro de consolidación cabe destacar:

- En marzo de 2004, en Brasil se llevó a cabo la capitalización de los créditos fiscales utilizados por Tele Leste, TCO, CRT y Tele Sudeste como consecuencia del aprovechamiento de la amortización del fondo de comercio existente en dichas sociedades, incrementándose las participaciones de Brasilcel en dichas sociedades.
- En junio de 2004 se incrementó la participación en Mobipay Internacional hasta el 50%, pasando esta compañía de consolidarse por puesta en equivalencia a consolidarse por integración proporcional.
- En junio de 2004 Brasilcel incrementó su participación hasta el 100% de Sudestecel Participações.
- El 23 de julio de 2004 se adquirió el 100% de Telefónica Móvil Chile, compañía que a partir de dicha fecha ha pasado a consolidarse por integración global dentro del Grupo Móviles.
- Tras las ofertas de adquisición voluntaria sobre Tele Sudeste Celular (TSD), Tele Leste Celular (TBE), Celular CRT (CRT) y Tele Centro Oeste (TCO) lanzadas por Brasilcel, directa o indirectamente a través de su filial Telesp Celular Participações (TCP), y hechas efectivas en octubre de 2004, la participación de Brasilcel en el capital social de dichas filiales aumenta a: 90,9% de TSD, 50,6% de TBE, 67,0% de CRT y la participación de TCP sobre TCO hasta el 50,6%.
- Tras la adquisición del 100% de las acciones del Grupo Bellsouth en las operadoras de telefonía móvil de Bellsouth en Ecuador, Colombia, Guatemala, Panamá, Nicaragua, Perú, Uruguay y Venezuela, estas compañías se han incorporado al perímetro de consolidación del Grupo desde noviembre de 2004 por el método de consolidación global.
- En enero de 2005 quedó suscrita en su totalidad la ampliación de capital de Telesp Celular Participações (TCP) por un importe de aproximadamente 2.054MM de reales. Tras esta operación la participación de Brasilcel en el capital social de TCP queda en 65,70%.
- En enero de 2005 se cerró la adquisición del 100% de BellSouth Chile y de BellSouth Argentina (Movicom). Estas compañías se han incorporado al perímetro de consolidación del Grupo desde enero de 2005 por el método de consolidación global.

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 de Telefónica Móviles en cada período.

Participación económica

	Marzo		Método de consolidación	
	2005	2004	1T 2005	1T 2004
T. Moviles España	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Brasilcel ¹	50,00%	50,00%	Integración proporcional	Integración proporcional
TCP Argentina	97,93%	97,93%	Integración global	Integración global
TEM Perú	97,97%	97,97%	Integración global	Integración global
T. Móviles México	92,00%	92,00%	Integración global	Integración global
TM Chile ²	100,00%	-	Integración global	-
TEM El Salvador ³	91,75%	90,26%	Integración global	Integración global
TEM Guatemala	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Telcel (Venezuela) ⁴	100,00%	-	Integración global	-
TEM Colombia ⁴	100,00%	-	Integración global	-
Comunicaciones Móviles del Perú ⁴	99,85%	-	Integración global	-
TEM Guatemala y Cía. ⁴	100,00%	-	Integración global	-
Otecel (Ecuador) ⁴	100,00%	-	Integración global	-
TEM Panamá ⁴	99,57%	-	Integración global	-
Abiatar (Uruguay) ⁴	100,00%	-	Integración global	-
Telefonía Celular Nicaragua ⁴	100,00%	-	Integración global	-
Radiocomunic. Móviles SA (Argentina) ⁴	100,00%	-	Integración global	-
BellSouth Chile ⁴	100,00%	-	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 AG (Suiza)	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Medi Telecom	32,18%	32,18%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
TM Interacciona	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global
Mobipay España	13,36%	13,36%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Mobipay International ⁵	50,00%	36,05%	Integración proporcional	Puesta en equivalencia
TmAs	100,00%	100,00%	Integración global	Integración global

¹ Joint Venture que consolida por el método de integración global Tele Sudeste Celular Participações, Celular CRT Participações, Tele Leste Celular Participações, Telesp Celular Participações. Telesp Celular Participações incluye por integración global Global Telecom Participações y Tele Centro Oeste Participações.

Las participaciones que consolida Brasilcel en sus filiales a marzo 2005 son las siguientes: Tele Sudeste Celular Participações 90,9%; Telesp Celular Participações 65,7%; Global Telecom Participações 65,7%; CRT Celular Participações 65,9%; Tele Leste Celular Participações 50,6% y Tele Centro Oeste Participações 33,3%.

² Tras la adquisición del 100% de TM Chile esta empresa se consolida por el método de integración global desde el 23 de julio de 2004.

³ Tras la capitalización de préstamos en TEM El Salvador en 2004, el Grupo TEM ha aumentado su participación accionarial hasta un 91,75%.

⁴ Tras el cierre de la adquisición de las operadoras de telefonía móvil de Bellsouth en Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela, estas compañías se han incorporado al perímetro de consolidación del Grupo desde noviembre de 2004 por el método de consolidación global. Argentina y Chile se han incorporado desde enero 2005.

⁵ En junio de 2004 Telefónica Móviles, S.A. ha aumentado su participación accionarial hasta un 50%.

Este documento contiene información financiera elaborada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Se trata de una información preliminar, debido a que las NIIF no resultarán totalmente aplicables hasta el 31/12/2005, no auditada, por lo que no es una información definitiva y podría verse modificada en el futuro. Esta información financiera ha sido elaborada bajo las normas y principios conocidos hasta la fecha, y bajo la asunción de que las NIIF en vigor a día de hoy serán las mismas que las que finalmente resulten de aplicación en la preparación de los Estados Financieros Consolidados correspondientes al ejercicio 2005 y, en consecuencia, no representan una reconciliación completa y definitiva a esta normativa.

Grupo Telefónica Móviles

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Marzo		%
	2005	2004	Var.
Importe neto de la cifra de negocio	3.675,9	2.638,5	39,3%
Resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	1.317,9	1.106,8	19,1%
Resultado operativo (OI)	790,3	756,6	4,5%
Resultado antes de impuestos	707,8	730,9	-3,2%
Resultado del ejercicio operaciones continuadas	431,5	453,7	-4,9%
Beneficio neto	432,1	448,2	-3,6%
Flujo Operativo de Caja ¹	1.006,6	893,7	12,6%
Nº de acciones (en millones)	4.330,6	4.330,6	-
BPA ²	0,10 €	0,10 €	-3,6%
OpCF/A ³	0,23 €	0,21 €	12,6%
Dividendo por acción	0,193 €	0,184 €	5,0%

¹ Flujo Operativo de Caja = Resultado operativo antes de amortizaciones - Inversión material e inmaterial

² Beneficio Neto por acción.

³ Flujo Operativo de Caja por acción.

Tras completar las adquisiciones de los activos de Bell South en Latinoamérica en el mes de enero, **el primer trimestre de 2005 supone el punto de partida de Telefónica Móviles en su nueva dimensión**: presencia en 15 países que suman una población de 500MM de habitantes y en los que las operadoras gestionadas por la Compañía mantienen una sólida posición competitiva (operadores número 1 ó 2 en los principales mercados).

En este sentido, los estados financieros correspondientes a los ejercicios 2004 y 2005 y los comentarios de gestión incluidos en este documento respecto a dichos ejercicios reflejan la composición real del Grupo Telefónica Móviles en cada momento, y por tanto, teniendo en cuenta los cambios en el perímetro de consolidación producidos en los últimos doce meses, los resultados consolidados y de algunas

de las operadoras en ambos períodos no son comparables.

Durante 1T05 los principales mercados de operaciones han registrado una fuerte actividad comercial, impulsada por la extensión de la Campaña de Navidad hasta el período de Reyes en la mayoría de los países, la apuesta de Telefónica Móviles por capturar el crecimiento en mercados de alto potencial en Latinoamérica, y por la continuidad de la presión competitiva por parte de los operadores.

En este entorno, Telefónica Móviles ha cerrado el mes de marzo con un parque gestionado de más de 81,4MM, tras registrar una ganancia neta en 1T05 de 3MM de clientes.

Del parque total, 59MM de clientes corresponden a las operadoras latinoamericanas, 19MM a Telefónica Móviles España (TME) y más de 3MM a Médi Telecom (Marruecos).

A continuación se resumen los aspectos más relevantes de los resultados de 1T05:

- **El importe neto de la cifra de negocio (ingresos) alcanza los €3.676MM en el trimestre, con un crecimiento interanual de 39,3%, impulsados por el buen comportamiento de los ingresos de servicio.** El crecimiento orgánico⁵ de los ingresos consolidados se sitúa en el 13,8%.

Los ingresos por servicio alcanzan €3,201MM en 1T05 (+41% vs. 1T04), mientras que los ingresos por ventas de terminales ascienden a €475MM (+29%).

Por áreas geográficas, los ingresos de Telefónica Móviles España (TME) muestran un incremento interanual del 6,1% hasta €2.075MM, destacando la positiva evolución de los ingresos de servicio, con un crecimiento del 7% respecto a 1T04, a pesar de la mayor presión competitiva y de la reducción de los precios de terminación de las llamadas aplicada desde noviembre de 2004.

Los ingresos de las operadoras latinoamericanas consolidadas ascienden a €1.603MM (+135,0%), incrementándose su peso sobre el total consolidado en 17,8 p.p. hasta alcanzar el 43,6%. El crecimiento orgánico⁵ de los ingresos de las operaciones en Latinoamérica se situaría en un 25,3% vs. 1T04.

- **El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) consolidado se sitúa en €1.318MM en 1T05 (+19,1% vs. 1T04).** Esta evolución viene determinada por los mayores esfuerzos comerciales realizados por las operadoras del Grupo en sus mercados.

El crecimiento orgánico⁵ interanual del OIBDA consolidado se situaría en 1,1%.

El margen OIBDA consolidado se sitúa en el 35,9%, impactado por el aumento de los costes comerciales derivados de las estrategias seguidas por las operadoras para

capturar una parte importante del crecimiento del mercado en Latinoamérica – donde la ganancia neta ha aumentado un 24% frente a 1T04– y mantener su posicionamiento competitivo en entornos de fuerte agresividad comercial –en España caracterizado por la continuidad de la fuerte actividad en portabilidad iniciada en 2004.

Por regiones, el OIBDA de TME alcanza €987MM en 1T05 (-0,3% vs. 1T04), con un margen OIBDA del 47,5%.

El OIBDA de las filiales latinoamericanas consolidadas, en euros, asciende a €353MM (2,6 veces superior al de 1T04). El crecimiento orgánico⁵ del OIBDA en las operaciones en Latinoamérica se situaría en un 5,2%.

Respecto al resto de principales partidas, debe señalarse:

- **El aumento de la dotación de la amortizaciones de inmovilizado** (+50,7% vs. 1T04), explicado fundamentalmente por los cambios en el perímetro de consolidación del Grupo, incluyendo €61MM asociados a la amortización de activos intangibles de Telefónica Móvil Chile y de las ocho operadoras adquiridas a BellSouth en Latinoamérica en 2004.

Al cierre de 1T05 no se ha producido asignación del precio de compra de las operadoras adquiridas a BellSouth en Argentina y Chile en el mes de enero. Estas adquisiciones han generado un fondo de comercio inicial de €659MM. La asignación del precio se materializará en los próximos meses en base a las conclusiones obtenidas de las valoraciones a realizar por expertos independientes.

- **La mejora de los resultados por puesta en equivalencia**, con una reducción del 31,6% en las pérdidas de las empresas consolidadas por este método (-€8,6MM en 1T05 vs. -€12,5MM en 1T04). Las pérdidas atribuibles al Grupo por su participación en Médi Telecom muestran una reducción interanual del 12% y las pérdidas atribuibles a IPSE 2000 se reducen un 39% frente al 1T04.

- **Mayores pérdidas en resultados financieros**, partida que en 1T04 estuvo afectada favorablemente por la evolución de los tipos de cambio que se tradujo en ese trimestre en el registro de diferencias positivas de cambio en los préstamos intragrupo. De haberse cerrado el 1T04 con

⁵ Crecimiento orgánico incluyendo la consolidación de Telefónica Móvil Chile y de los activos adquiridos a BellSouth en Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela desde 1 de enero de 2004, y excluyendo la variación del tipo de cambio.

tipos de cambio similares a los de 4T04, el resultado financiero del primer trimestre de 2004 hubiese sido de signo contrario y, por tanto, la comparativa interanual del 1Q05 reflejaría un saldo positivo.

La evolución de los tipos de cambio en los posteriores trimestres de 2004 lleva a que en el total del año 2004 se contabilicen mayores gastos financieros bajo IFRS que bajo las normas contables españolas.

En el total de 2004 los resultados por diferencias de tipos de cambio en préstamos intragrupo fueron negativos, con lo que el efecto que ha tenido la comparación en el 1Q05 no será relevante

Los gastos financieros por intereses se incrementan un 44% respecto 1T04, por el mayor saldo medio de deuda neta en 1T05 (+106% vs. 1T04).

La evolución de la deuda financiera neta consolidada viene determinada por las adquisiciones en el segundo semestre de 2004 y enero de 2005 (Telefónica Móvil Chile, activos de Bell South en Latinoamérica y ofertas de adquisición voluntaria sobre las filiales de Brasilcel).

A finales de 1T05 la deuda neta consolidada ascendía a €9.369MM (€4.565MM en 1T04), mientras que la deuda financiera neta proporcional alcanzaba €9.999MM (€4.404MM en 1T04).

- **Tasa impositiva del 39%, impactada fundamentalmente por las operaciones en Venezuela**, donde no existe consolidación fiscal.
- **El beneficio neto asciende a €432MM en 1T05** (€448MM en 1T04), impactado fundamentalmente por los mayores resultados financieros netos negativos.

En 1T05 la inversión material e inmaterial consolidada alcanza €311MM.

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

- El 6 de mayo la Junta General Ordinaria de Telefónica Móviles aprobó todos los puntos del orden del día, incluyendo la distribución de un dividendo por importe bruto de €0,193 por acción, cuyo pago se realizará el próximo 15 de junio.
- El 20 de abril Telefónica Móviles, a través de su filial 100% TEM Puerto Rico Inc, procedió a la conversión de los pagarés representativos del 49,9% del capital social de la sociedad de Puerto Rico, Newcomm Wireless Services Inc, una vez obtenidas las autorizaciones regulatorias pertinentes.
- En el mes de abril, se ha lanzado una oferta pública de adquisición sobre el capital de la empresa peruana Comunicaciones Móviles del Perú, S.A., adquirida a Bellsouth y participada en un 99,85% por Telefónica Móviles, S.A., en manos de accionistas minoritarios.

Resultados Telefónica Móviles

Tamaño de Mercado

En miles

	Totales ¹			Gestionados ²			Proporcionales ³		
	Marzo		%	Marzo		%	Marzo		%
	2005	2004	Var.	2005	2004	Var.	2005	2004	Var.
España y Cuenca Mediterránea									
Clientes	22.298	21.981	1,4%	22.298	21.981	1,4%	20.114	20.596	-2,3%
Latinoamérica ⁴									
Clientes	59.140	29.711	99,0%	59.140	32.211	83,6%	39.991	13.476	196,8%
TOTAL									
Clientes	81.438	51.692	57,5%	81.438	54.192	50,3%	60.105	34.072	76,4%

¹ Clientes totales de todas las operadoras de telefonía celular en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. En 1T04 excluye Chile.

² En 1T04, clientes totales más los clientes de TM Chile, operadora que Telefónica Móviles gestionaba.

³ Clientes resultantes de ponderar las participaciones económicas que Telefónica Móviles mantiene en las operadoras. En 1T04 excluye Chile.

⁴ A efectos comparativos, tras la cancelación del acuerdo de gestión de Movistar Puerto Rico, su base de clientes se excluye del parque gestionado del Grupo.

Resultados por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	INGRESOS			RDO. OPERATIVO ANTES DE AMORTIZACIONES		
	Enero - Marzo		%	Enero - Marzo		%
	2005	2004	Var.	2005	2004	Var.
España	2.075,2	1.955,8	6,1%	986,5	989,9	-0,3%
Latinoamérica	1.602,7	681,9	135,0%	353,0	134,6	162,2%
Brasil	370,7	351,3	5,5%	141,9	142,5	-0,4%
Región Norte	313,9	204,5	53,4%	-20,1	-41,0	-50,9%
Región Andina	565,8	56,1	n.c.	169,3	14,3	n.c.
Cono Sur	352,3	70,0	n.c.	61,9	18,9	n.c.
Resto y eliminaciones intragrupo	-2,0	0,8	c.s.	-21,5	-17,8	21,0%
TOTAL	3.675,9	2.638,5	39,3%	1.317,9	1.106,8	19,1%

La comparativa está afectada por la incorporación de TM Chile desde agosto 2004, de las operadoras móviles latinoamericanas adquiridas a BellSouth en Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela desde noviembre de 2004 y en Argentina y Chile desde enero de 2005.

España

	Enero - Marzo		
	2005	2004	% Var.
Cientes (miles) ¹	19.077	19.939	n.c.
Prepago	9.599	11.633	n.c.
Contrato	9.479	8.306	n.c.
Cifras no auditadas (millones de Euros)			
Importe neto de la cifra de negocios	2.075	1.956	6,1%
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	987	990	-0,3%
Margen OIBDA	47,5%	50,6%	-3,1 p.p.
Inversión	135	137	-1,4%

¹ Al cierre de 1S04 se llevó a cabo un ajuste de 1,3MM de tarjetas SIM inactivas no consideradas a efectos de parque declarado.

Desglose de Importe neto de la cifra de negocios (% s/ total)

	Enero - Marzo	
	2005	2004
Ingresos de Clientes	66%	65%
Interconexión	17%	19%
Venta de Terminales	13%	13%
Roaming - In	2%	2%
Otros	1%	1%

El primer trimestre del año ha estado marcado tanto por el final de la campaña de Navidad como por el impacto de la Semana Santa en el mes de marzo (que en 2004 cayó en abril), por lo que en los primeros tres meses de 2005 se ha mantenido la fuerte tensión competitiva que se observó en 2004, fundamentalmente a partir del segundo trimestre, con especial relevancia de los procesos de portabilidad.

Así, el mercado alcanzaba a finales de marzo de 2005 un tamaño estimado de casi 40MM de líneas, lo que supone un 4,5% de crecimiento respecto a 1T04 y representa una penetración estimada del 90,3% (+3 p.p. vs. 1T04).

En este entorno, TME ha registrado en 1T05 un fuerte volumen trimestral de actividad comercial, habiendo llevado a cabo más de 2,5MM de acciones (+12.5% frente 1T04).

Como reflejo de la apuesta de la Compañía por una estrategia de crecimiento orientada a mantener el liderazgo en cuota de ingresos, destaca el buen comportamiento de las altas netas de contrato, que ha crecido casi un 40% respecto a 1T04. Esta evolución, unida al mantenimiento del ritmo migratorio de clientes de prepago a contrato (más de 210.000 migraciones en 1T05) ha propiciado que las líneas de contrato supongan ya la mitad del parque de TME a finales de marzo, lo que

supone un incremento de 18 p.p. en tres años y de 8 p.p. en el último año.

Por lo que se refiere a las acciones comerciales de cambio de terminal, se han llevado a cabo más de 1MM de renovaciones (+23% vs. 1T04).

Así, TME consigue un incremento del parque en 1T05 de más de 100.000 líneas, hasta alcanzar los 19MM de clientes.

Por lo que respecta a las magnitudes de tráfico, las redes de TME gestionaron en 1T05 casi 11.000MM de minutos, (+11% vs. 1T04), destacando la positiva evolución del tráfico on-net (+13%).

El MOU en 1T05 se ha situado en 133 minutos (+8,9% vs. 1T04 en términos comparables). En el positivo comportamiento de las magnitudes de consumo de voz ha influido significativamente la campaña de estímulo al consumo en horas valle lanzada en marzo bajo el nombre comercial de "Ya Te Llamo Yo"⁶, habiéndose suscrito a esta primera campaña más de 850.000 líneas.

⁶ A través de esta oferta los clientes pueden hablar de forma gratuita por las noches y en fines de semana con cualquier número movistar durante un periodo de tiempo limitado a cambio del pago de una cuota de suscripción

Por lo que respecta al negocio de datos, destaca la creciente aceptación de los servicios de acceso a contenidos, como la navegación a través del portal e-moción, con más de 4,2 MM de usuarios en marzo, accediendo más de medio millón de ellos a través de la tecnología i-mode. Por su parte, la cifra de usuarios de MMS alcanzó en marzo de 2005 un volumen de 1,4 MM, manteniendo niveles de consumo medios superiores a los 3 MMS mensuales.

Con todo ello, los ingresos generados por servicios de datos y contenidos superan en 1T05 los €250MM (+9% vs. 1T04).

Asimismo, destaca la positiva evolución del negocio de itinerancia (roaming out), impulsada por la introducción de la Tarifa Única Mundial (TUM)⁷ a finales de 2004.

Con todo ello, el ARPU en 1T05 alcanza €32,9 (+4,8% vs. 1T04 en términos comparables), siendo el ARPU de datos de €4,4.

Además, en lo que va de año se han lanzado una serie de nuevos productos y se han puesto en marcha diversas iniciativas con el objetivo de consolidar nuevas fuentes de ingresos:

- Lanzamiento de **Ruta movistar**, un servicio pionero en el mundo por el que el teléfono móvil pasa a convertirse en un avanzado sistema online de navegación gracias a un dispositivo GPS y el software de navegación que integran el pack comercial.
- Lanzamiento del servicio **Pagos movistar**, por el que los clientes de la compañía pueden pagar con su móvil en máquinas expendedoras de bebidas y alimentos situadas en aeropuertos, estaciones de tren, centros comerciales y universidades.
- Lanzamiento de **Mail movistar Empresas**, un nuevo servicio de correo electrónico en tiempo real para los clientes corporativos que tiene como principal novedad que es compatible con teléfonos móviles con sistemas operativos como Symbian y Windows Mobile, ampliando así las soluciones que permiten gestionar el correo en movilidad al no requerir el uso de terminales propietarios.
- Incorporación al portal e-moción UMTS/3G de las últimas noticias de Antena 3

Televisión a través del **Canal A3 24 Horas**, un canal exclusivo de noticias suministrado por Antena 3, siendo la primera vez que una televisión nacional ajusta su parrilla informativa al formato de video de un teléfono móvil para que pueda ser vista por los usuarios con un terminal 3G.

- Puesta en marcha junto con Lotojuegos.com de un servicio pionero en España y en Europa de **apuestas por el móvil**, por el que los usuarios podrán realizar apuestas de Lotería, Quiniela y Euromillón y pagarlas desde el móvil a través de Mobipay.

Coincidiendo con el cambio de la imagen de marca movistar, a principios del mes de abril se ha lanzado un nuevo producto para todos los clientes residenciales y profesionales de TME, Mi Favorito, que ofrece la tarifa más reducida del mercado español, 1 céntimo por minuto para todas las llamadas de voz y videollamadas que tengan por destino un número movistar elegido por el cliente, ofreciendo además una tarifa única y reducida para el envío de mensajes de texto y multimedia. El lanzamiento de un producto de estas características representa claramente el compromiso que la Compañía ha adquirido con sus clientes para ofrecer productos atractivos, sencillos e innovadores a precios asequibles para todos.

Por lo que respecta a los resultados financieros de TME:

- Los ingresos se sitúan en €2.075MM en 1T05, un 6,% más que los obtenidos hace un año, manteniéndose el peso de los ingresos por venta de terminales sobre el total en el 13%.

Los Ingresos del Servicio siguen manteniendo un sólido ritmo de crecimiento hasta situarse en €1.815MM en 1T05, un 7% más que en el mismo periodo del año anterior.

- El fuerte incremento de la actividad comercial (+12.5%) y el aumento del peso de las acciones de portabilidad sobre el total de altas han influido en la evolución de los costes comerciales, haciendo que el peso de los recursos de captación y fidelización sobre los ingresos se sitúe en 1T05 en el 11,2%, 3 p.p. por encima del dato de 1T04.

- Con todo ello, el OIBDA se sitúa en €987MM, un 0,3% por debajo del dato del año anterior. Excluyendo el impacto de los

⁷ A través de dicho lanzamiento la Compañía ofrece una estructura de precios mucho más transparente y simplificada al vincular el precio de las llamadas a una determinada zona geográfica haciéndolo independiente del país al que se desplace y del operador a cuya red se conecte.

costes comerciales y de la publicidad, el crecimiento del OIBDA se hubiera situado en el 7%.

- El margen OIBDA se sitúa en el 47,5%.
- La inversión en 1T05 se sitúa en €135MM, TME continúa con el proceso de despliegue de la nueva red UMTS, de la que dispone ya de más de 4.100 estaciones base instaladas.

Marruecos

Médi Telecom mantiene su tendencia de crecimiento en clientes, cerrando el primer trimestre del año con 3,2MM de clientes⁸, tras alcanzar una ganancia neta de 297 mil clientes en 1T05.

En cuanto a los resultados financieros, los ingresos en 1T05 se sitúan en €92MM (+26,8% vs. 1T04), apoyados en el avance en el parque y en el aumento en el tráfico. El resultado operativo antes de amortizaciones alcanza los €34,7MM, dando lugar a un margen OIBDA de 38% (42% en 1T04), impactado por la fuerte actividad del trimestre.

⁸ En 1T05 se ha procedido a la homogenización del criterio de contabilización del parque de Medi Telecom conforme al criterio aplicado en Latinoamérica.

Latinoamérica

Enero - Marzo			
	2005	2004	% Var.
Clientes (miles)	59.140	32.211	83,6%
Prepago	46.867	25.657	82,7%
Contrato	11.297	6.555	72,4%
Fixed Wireless	975	0	n.s.
Cifras no auditadas (millones de Euros)			
Importe neto de la cifra de negocios	1.603	682	135,0%
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	353	135	162,2%
Margen OIBDA	22,0%	19,7%	2,3 p.p.
Inversión	176	76	132,9%

La comparación anual está afectada por la incorporación de TM Chile desde agosto 2004 y de las operadoras móviles adquiridas a BellSouth en Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela desde noviembre de 2004 y Argentina y Chile desde enero 2005.

Brasil

Enero - Marzo				
	2005	2004	% Var.	% Var. Moneda local
Clientes (miles)	26.959	21.875	23,2%	
Prepago	21.650	17.032	27,1%	
Contrato	5.308	4.843	9,6%	
Cifras no auditadas (millones de Euros)				
Importe neto de la cifra de negocios	371	351	5,5%	1,9%
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	142	142	-0,4%	-3,8%
Margen OIBDA	38,3%	40,5%	-2,3 p.p.	-2,3 p.p.
Inversión	77	19	301,7%	

Durante el primer trimestre del año 2005, el mercado brasileño ha seguido mostrando un sólido crecimiento, si bien a un ritmo menor que el mostrado a lo largo de 2004. Así, a cierre de marzo, la tasa de penetración en Brasil se sitúa en un 38%, frente al 37% en diciembre de 2004 y 28% en marzo de 2004, (41% en las áreas de operaciones de Vivo).

En este contexto, en el que se mantiene la fuerte agresividad comercial por parte de todos los operadores, Vivo mantiene su posición de liderazgo en el mercado, con un parque que alcanza casi los 27MM de clientes al cierre de 1T05 (+23,2% de crecimiento interanual). La cuota media de mercado de Vivo en sus áreas de operaciones se sitúa en un 49%.

VIVO mantiene su esfuerzo en la captación y retención de los clientes de alto valor, alineando las barreras de entrada en el segmento contrato con la competencia, y fomentando las migraciones de prepago a contrato. Reflejo de

ello es el fuerte aumento en la actividad comercial en este segmento, que se incrementa un 49% frente a 1T04, reflejándose en un aumento del parque de contrato del 10% vs. 1T04, impulsado por la favorable evolución de los clientes corporativos (+31% en los últimos doce meses).

Respecto a los indicadores de clientes y tráfico, el MOU total en 1T05 se situó en 80 minutos (93 minutos en 1T04), afectado principalmente por la evolución en el MOU de entrada. Por su parte el ARPU total del trimestre ascendió a 29 reales (35 reales en 1T04).

La evolución interanual de los indicadores sigue marcada por el crecimiento en el parque total, impulsado por el segmento prepago –que representa el 80,3% a finales de marzo de 2005, frente al 77,9% en 1T04–, las promociones de tráfico y el impacto en el tráfico de entrada del bloqueo de llamadas a móvil por los operadores fijos. Asimismo, ha de tenerse en cuenta el

Evolución de los Negocios por Áreas Geográficas

impacto del reposicionamiento en los precios en el segmento contrato, ante la mayor agresividad por parte de los competidores.

Destaca la positiva tendencia en el uso de los servicios de datos, cuyos ingresos representan el 5,5% de los ingresos por servicio de Vivo en 1T05 (vs. 4,4% en 1T04). Más reseñable es el hecho de que más del 25% de estos ingresos corresponden a descargas y navegación, reflejando el creciente uso de los servicios de acceso a internet y descargas de "Vivo ao Vivo".

Respecto a los resultados financieros, los ingresos en 1T05 muestran un incremento anual en moneda local del 1,9%, derivado del incremento en los ingresos de servicio (+5,2%) parcialmente compensado por los menores ventas de terminales.

El resultado operativo antes de amortizaciones se sitúa en €142MM en 1T05, dando lugar a un margen OIBDA después de management fee de 38,3% (40,5% en 1T04). La evolución interanual de ambos indicadores está marcada fundamentalmente por el incremento en costes comerciales y del call centre, resultado de la agresividad en el entorno competitivo y el enfoque de VIVO en clientes de alto valor.

Por último, la inversión en 1T05 asciende a €77MM, impulsada por el incremento de capacidad de las redes de las operadoras y por el mayor despliegue de las redes 1XRTT y EV-DO de Vivo.

Región Norte

	Enero - Marzo		
	2005	2004	% Var.
Cientes (miles)	8.294	4.232	96,0%
Prepago	7.628	3.900	95,6%
Contrato	523	332	57,5%
Fixed Wireless	144	0	n.c.
Cifras no auditadas (millones de Euros)			
Importe neto de la cifra de negocios	314	205	53,4%
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	-20	-41	-50,9%
Margen OIBDA	-6,4%	-20,0%	13,6 p.p.
Inversión	24	28	-15,3%

¹ La comparación anual está afectada por la incorporación de las operadoras móviles adquiridas a BellSouth en Guatemala, Panamá y Nicaragua desde noviembre de 2004.

México

	Enero - Marzo			
	2005	2004	% Var.	% Var. Moneda local
Cientes (miles)	6.061	3.772	60,7%	
Prepago	5.792	3.550	63,1%	
Contrato	269	222	21,3%	
Cifras no auditadas (millones de Euros)				
Importe neto de la cifra de negocios	210	164	27,8%	36,5%
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	-49	-47	4,5%	11,6%
Margen OIBDA	-23,2%	-28,3%	5,2 p.p.	5,2 p.p.
Inversión	11	26	-56,8%	

El mercado mexicano ha estado caracterizado por una intensa actividad comercial en el 1T05, durante el cual Telefónica Móviles México

(TMM) ha desarrollado su Campaña de Reyes en los primeros días en enero, como prolongación de la campaña de Navidad.

Evolución de los Negocios por Áreas Geográficas

Como consecuencia de estas campañas TMM obtuvo una ganancia neta de 422 mil clientes en el trimestre, con un fuerte incremento frente a la registrada en 1T04 (+33%).

Así, el parque de TMM a cierre de 1T05 supera los 6MM (+7,5% vs. 4T04 y +61% vs. 1T04), consolidando su posicionamiento en el mercado mexicano, con una cuota de mercado estimada del 15%.

La captación de clientes GSM, apoyada en la oferta de servicios de la operadora, se mantiene como principal palanca del crecimiento en el parque de clientes. A marzo de 2005, el peso de los clientes GSM sobre el parque total aumenta hasta el 78% (frente al 72% en diciembre de 2004).

En esta dinámica, el MOU en el 1T05 es de 54 minutos (61 en 1T04) y el ARPU es de 151 pesos

mexicanos (174 en 1T04). La variación de estos indicadores respecto al 1T04 está impactada por un crecimiento acelerado, y la estacionalidad de este trimestre (la Semana Santa en 2004 tuvo lugar en abril).

Respecto a los resultados financieros, los ingresos en moneda local crecen un 36,5% frente a 1T04, impulsados por el aumento en ventas de terminales, y por el crecimiento en ingresos de servicio (+27% vs. 1T04) derivado del avance en el parque.

Por otro lado, cabe destacar el mantenimiento de las pérdidas operativas antes de amortizaciones (€49MM en 1T05) en línea con 1T04 (€47MM), a pesar del aumento de la actividad comercial en un 60% frente al año anterior.

La red GSM de TMM alcanza ya 279 ciudades (248 a cierre del año 2004).

Región Andina

Enero - Marzo			
	2005	2004	% Var.
Cientes (miles)	12.583	1.635	n.c.
Prepago	9.885	1.331	n.c.
Contrato	2.081	303	n.c.
Fixed Wireless	617	0	n.c.
Cifras no auditadas (millones de Euros)			
Importe neto de la cifra de negocios	566	56	n.c.
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	169	14	n.c.
Margen OIBDA	29,9%	25,5%	n.c.
Inversión	40	3	n.c.

¹ La comparación anual está afectada por la incorporación de las operadoras móviles adquiridas a BellSouth en Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador desde noviembre de 2004.

Venezuela

	Enero - Marzo
	2005
Clientes (miles)	4.595
Prepago	3.748
Contrato	306
Fixed Wireless	540
Cifras no auditadas (millones de Euros)	
Importe neto de la cifra de negocios	261
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	106
Margen OIBDA	40,7%
Inversión	14

El mercado móvil en Venezuela ha mostrado un fuerte crecimiento en el primer trimestre de 2005, impulsado por la mejora en los indicadores económicos del país (con una menor inflación acumulada en 1T05 que en 1T04), junto con las campañas orientadas a la captación del crecimiento del mercado. Así, la penetración estimada al final de marzo de 2005 alcanzó el 34% de la población, frente a 30% a cierre de diciembre 2004, y por encima de las expectativas iniciales.

En este contexto, el parque de TM Venezuela a cierre de marzo de 2005 se situaba en 4,6MM clientes, habiendo logrado captar 269 mil clientes en el 1T05, con un importante crecimiento de los ingresos de servicio.

A pesar de la elevada actividad comercial en el 1T05, la Compañía continúa mostrando un sólido margen OIBDA, que se sitúa en el 40,7%, con €106 MM de resultado operativo antes de amortizaciones en el trimestre.

Colombia

	Enero - Marzo
	2005
Clientes (miles)	3.699
Prepago	2.730
Contrato	969
Cifras no auditadas (millones de Euros)	
Importe neto de la cifra de negocios	157
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	31
Margen OIBDA	19,7%
Inversión	20

A pesar de la estacionalidad típica del primer trimestre, el ritmo creciente en la actividad comercial se ha mantenido en Colombia en este periodo, llevando la penetración estimada hasta el 27% de la población (vs. 23% en diciembre 2004).

TM Colombia continúa en 1T05 con su mayor esfuerzo en captación de clientes, incrementado desde la campaña de Navidad de

2004. De este modo, la ganancia neta en 1T05 supera los 400 mil clientes, llevando el parque total hasta 3,7MM de clientes.

Respecto a los resultados financieros, el margen OIBDA se ve impactado por la elevada actividad comercial del trimestre, situándose en un 19,7%.

Perú

Enero - Marzo				
	2005	2004	% Var.	% Var. Moneda local
Cientes (miles)	2.971	1.635	81,8%	
Prepago	2.378	1.331	78,6%	
Contrato	519	303	71,2%	
Fixed Wireless	74	0	n.c.	
Cifras no auditadas (millones de Euros)				
Importe neto de la cifra de negocios	83	56	47,5%	45,4%
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	26	14	82,0%	79,4%
Margen OIBDA	31,5%	25,5%	6,0 p.p.	6,0 p.p.
Inversión	4	3	28,8%	

¹ La comparación anual está afectada por la incorporación de la operadora móvil adquirida a BellSouth en Perú desde noviembre de 2004.

A cierre de marzo de 2005 el parque de las operaciones de Telefónica Móviles en Perú – combinando Telefónica Móviles Perú y la operadora adquirida a BellSouth en octubre de 2004– ascendía a cerca de 3MM de clientes.

La ganancia neta en el trimestre se situó en 102 mil clientes, manteniéndose un trimestre más la tendencia favorable en el segmento contrato, que en 1T05 supone el 22% de la ganancia neta total.

En cuanto a los resultados financieros, debe tenerse en cuenta que los resultados de 1T05 incluyen la aportación de la operadora adquirida a BellSouth en octubre de 2004.

Los ingresos de las operaciones en Perú en 1T05 se sitúan en €83MM, impulsados por el crecimiento en el parque y el mayor tráfico. Hay que recordar que los ingresos de servicio se ven negativamente afectados por el menor tráfico de entrada procedente de redes fijas y la reducción de las tarifas fijo-móvil.

Por su parte, el margen OIBDA alcanza el 31,5%, a pesar de los mayores costes iniciales derivados del mantenimiento de la dos redes existentes, favorablemente impactado por la estacionalidad en la actividad comercial propia de este trimestre.

Región Cono Sur

Enero - Marzo			
	2005	2004	% Var.
Cientes (miles)	11.304	4.470	n.c.
Prepago	7.704	3.393	n.c.
Contrato	3.385	1.077	n.c.
Fixed Wireless	214	0	n.c.
Cifras no auditadas (millones de Euros)			
Importe neto de la cifra de negocios	352	70	n.c.
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	62	19	n.c.
Margen OIBDA	17,6%	26,9%	n.c.
Inversión	35	25	n.c.

¹ La comparación anual está afectada por la incorporación de TM Chile desde agosto 2004 y de las operadoras móviles adquiridas a BellSouth en Uruguay desde noviembre de 2004, y en Argentina y Chile desde enero 2005.

Argentina

	Enero - Marzo			
	2005	2004	% Var.	% Var. Moneda local
Clientes (miles)	6.155	1.970	212,4%	
Prepago	3.440	1.334	157,9%	
Contrato	2.501	636	293,0%	
Fixed Wireless	214	0	n.s.	
Cifras no auditadas (millones de Euros)				
Importe neto de la cifra de negocios	205	70	193,0%	194,7%
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	24	19	29,2%	30,0%
Margen OIBDA	11,9%	26,9%	-15,1 p.p.	-15,1 p.p.
Inversión	17	25	-34,0%	

¹ La comparación anual está afectada por la incorporación de la operadora móvil adquirida a BellSouth en Argentina en enero 2005

El mercado móvil en Argentina continúa manteniendo el fuerte ritmo de crecimiento visto a lo largo de 2004, alcanzando a finales de marzo de 2005 una penetración estimada del 38% de la población (frente a 34% en diciembre 2004).

Tras el cierre de la adquisición de la operadora de BellSouth en Argentina, en enero de 2005, Telefónica Móviles ha consolidado su posicionamiento en el mercado argentino. En este sentido, a finales de marzo 2005, el parque total superaba los 6MM de clientes, habiendo obtenido en el trimestre una ganancia neta de 419 mil clientes.

En relación con la actividad comercial, continúa siendo destacable el avance en el segmento contrato como palanca de crecimiento de la base de clientes. Así, a cierre de marzo de 2005, el peso de este segmento sobre el total supera ya el 40%.

Respecto a los resultados financieros, en 1T05, los ingresos de las operaciones en Argentina

alcanzaron los €205MM, impulsados por el fuerte avance en el parque y del tráfico.

El resultado operativo antes de amortizaciones (€24MM) está impactado por el alto volumen de actividad comercial –siendo la actividad comercial del 1T05 casi el doble que la cursada por Unifon y BellSouth Argentina en su conjunto, en 1T04–, por la mayor presión competitiva, así como por los costes asociados al despliegue de la red GSM. También es reseñable el impacto de los costes de integración de las dos operadoras gestionadas por Telefónica Móviles. De este modo, el margen OIBDA se situó en el 11,9% en 1T05.

Por último, la inversión del trimestre se sitúa en €17MM, impulsada por el despliegue de la red GSM, que ha continuado avanzando en 1T05.

Chile

	Enero - Marzo
	2005
Cientes (miles)	4.907
Prepago	4.077
Contrato	831
Cifras no auditadas (millones de Euros)	
Importe neto de la cifra de negocios	138
Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	35
Margen OIBDA	25,1%
Inversión	13

A cierre de marzo de 2005, Telefónica Móviles mantiene su liderazgo en el mercado chileno, con un parque conjunto –combinando Telefónica Móviles y la operadora adquirida a BellSouth en enero de 2005– de 4,9MM de clientes y una cuota de mercado estimada de 50%.

La ganancia neta en 1T05, en un trimestre marcado por la estacionalidad en cuanto a actividad comercial, asciende a 156 mil nuevos clientes.

Los ingresos de las operaciones en Chile alcanzaron los €138MM en 1T05, mientras que el margen OIBDA se sitúa en 25,1%, impactado por los costes de integración de las dos operadoras gestionadas por Telefónica Móviles, así como por los mayores costes de red por el despliegue de la red GSM.

Grupo Telefónica Móviles

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Marzo		%
	2005	2004	Var.
Importe neto de la cifra de negocios	3.675,9	2.638,5	39,3%
Trabajos para inmovilizado (1)	21,1	11,3	87,6%
Gastos por operaciones	(2.383,0)	(1.502,8)	58,6%
Aprovisionamientos	(1.211,0)	(724,8)	67,1%
Gastos de personal	(200,3)	(119,2)	68,1%
Servicios exteriores	(901,1)	(621,0)	45,1%
Tributos	(70,5)	(37,8)	86,4%
Otros ingresos (gastos) netos	5,9	(40,3)	c.s.
Resultado de enajenación de activos	(2,0)	0,1	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0,0	0,0	n.s.
Resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	1.317,9	1.106,8	19,1%
Amortizaciones de inmovilizado	(527,6)	(350,2)	50,7%
Resultado operativo (OI)	790,3	756,6	4,5%
Resultado participaciones puestas en equivalencia	(8,6)	(12,5)	-31,6%
Resultados financieros	(74,0)	(13,2)	n.s.
Resultado antes de impuestos	707,8	730,9	-3,2%
Impuesto de Sociedades	(276,3)	(277,1)	-0,3%
Resultado del ejercicio operaciones continuadas	431,5	453,7	-4,9%
Resultado operaciones en discontinuación	0,0	0,0	n.s.
Resultados atribuidos a socios externos	0,6	(5,6)	c.s.
Resultado neto	432,1	448,2	-3,6%
Número medio acciones (millones)	4.330,6	4.330,6	0,0%
Resultado neto por acción	0,10	0,10	-3,6%

(1) Incluye obra en curso.

Grupo Telefónica Móviles

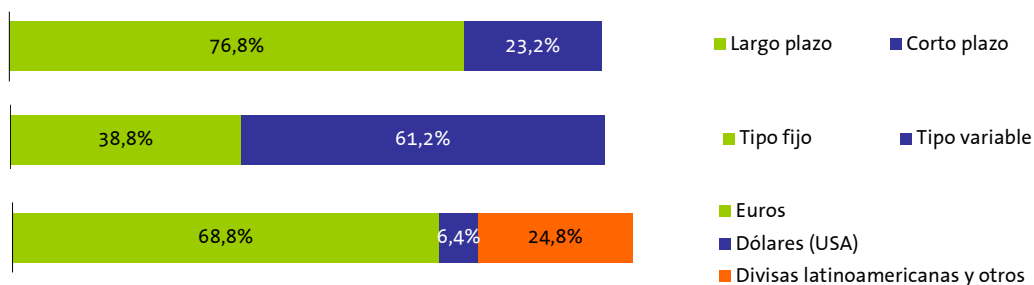
Balance Consolidado

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Marzo		%
	2005	2004	Var.
Activos no corrientes	17.832,7	10.900,0	63,6%
Intangibles	3.665,3	2.402,1	52,6%
Fondo de comercio	3.946,1	887,9	344,4%
Propiedad, planta y equipo y Propiedades de inversión	5.983,6	4.413,9	35,6%
Inmovilizaciones Financieras y otros activos a largo plazo	2.599,2	2.006,0	29,6%
Activos por impuestos diferidos	1.638,5	1.190,1	37,7%
Activos corrientes	6.860,2	5.114,9	34,1%
Existencias	460,0	189,3	143,0%
Deudores	2.486,9	1.828,7	36,0%
Administraciones Públicas deudoras por impuestos corrientes	751,8	309,3	143,1%
Inversiones financieras temporales	2.798,0	2.763,6	1,2%
Efectivo y equivalentes de efectivos	362,7	23,2	n.s.
Activos no corrientes 'destinados para la venta'.	0,9	0,7	24,1%
Total Activo = Total Pasivo	24.692,9	16.014,9	54,2%
Fondos propios	4.121,8	3.374,5	22,1%
Fondos propios atribuibles a los accionistas de la sociedad dominante	4.109,6	3.328,1	23,5%
Socios externos	12,2	46,4	-73,7%
Pasivos no corrientes	11.885,0	7.385,4	60,9%
Deuda financiera a largo plazo	667,4	565,5	18,0%
Deudas con empresas del grupo y asociadas a l.p.	9.044,6	5.079,9	78,0%
Pasivos por impuestos diferidos	747,5	282,3	164,8%
Provisiones a largo plazo	1.183,0	1.214,6	-2,6%
Otros acreedores a largo plazo	242,5	243,1	-0,2%
Pasivos corrientes	8.686,1	5.255,1	65,3%
Deuda financiera a corto plazo	1.144,9	695,3	64,7%
Deudas con empresas del grupo y asociadas a c.p.	3.347,6	1.575,1	112,5%
Acreedores comerciales	2.424,0	2.055,2	17,9%
Administraciones Públicas acreedoras por impuestos corrientes	1.077,9	610,4	76,6%
Provisiones a corto plazo y otras deudas comerciales	691,6	319,1	116,7%
Pasivos asociados a activos no corrientes destinados a la venta	0,0	0,0	n.s.
Datos financieros			
Deuda neta	9.369,0	4.564,9	105,2%
Ratio de endeudamiento	65,8%	55,5%	10,3 p.p.

Estructura de la deuda financiera consolidada



Grupo Telefónica Móviles

Flujo de Caja y variación de deuda

Cifras no auditadas (Millones de Euros)

		Enero - Marzo
		2005
I	Flujo de caja operacional	1.137,2
II	Pagos de intereses financieros netos (1)	(92,4)
III	Pago de impuesto sobre sociedades	(468,1)
A=I+II+III	Flujo de caja neto operativo antes de inversiones	576,6
B	Pagos por inversión en activos materiales e inmateriales	(416,2)
C=A+B	Flujo de caja operativo retenido	160,5
D	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	0,0
E	Pagos netos por inversión financiera	(908,6)
F	Pagos netos por dividendos (2)	0,0
G=C+D+E+F	Flujo de caja libre después de dividendos	(748,1)
H	Efectos del tipo de cambio sobre la deuda neta	175,8
I	Efectos de variación de perímetro sobre la deuda neta y otros	109,8
J	Deuda neta al inicio del periodo	8.335,4
K=J-G+H+I	Deuda neta al final del periodo	9.369,0

(1) Incluye cobros de dividendos de filiales no consolidadas globalmente.

(2) Pagos de dividendos de Telefónica Móviles S.A. y pagos de dividendos a minoritarios por las filiales consolidadas por integración global.

Reconciliaciones del flujo de caja con OIBDA menos Capex

Cifras no auditadas (Millones de Euros)

	Enero - Marzo
	2005
OIBDA	1.317,9
- CAPEX devengado en el periodo (tipo de cambio final)	(311,4)
- Pago de intereses financieros netos	(92,4)
- Pago de Impuesto sobre Sociedades	(468,1)
- Resultado por enajenación de inmovilizado	(1,9)
- Inversión en circulante y otros ingresos y gastos diferidos	(200,1)
= Flujo de caja operativo retenido	243,9
- Pagos netos por inversión financiera	(908,6)
- Pagos netos por dividendos	0,0
- Otros	(83,4)
= Flujo de caja libre después de dividendos	(748,1)

Desglose de clientes por países

Cifras no auditadas

	Enero - Marzo	Enero - Marzo
	2005	2004
	Cientes (miles)	Cientes (miles)
España	19.077,4	19.938,8
Brasil	26.958,5	21.874,6
Región Norte	8.294,4	4.231,8
México	6.061,1	3.772,3
Guatemala	802,9	189,3
El Salvador	405,8	270,3
Panamá	708,8	-
Nicaragua	315,8	-
Región Andina	12.583,5	1.634,8
Venezuela	4.594,8	-
Colombia	3.699,0	-
Perú	2.971,4	1.634,8
Ecuador	1.318,3	-
Cono Sur	11.303,6	4.470,3
Argentina	6.155,0	1.970,2
Chile	4.907,2	2.500,1
Uruguay	241,4	-

La comparación anual está afectada por la incorporación de TM Chile desde agosto 2004 y de las operadoras móviles de BellSouth en Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela desde noviembre 2004, y Argentina y Chile en enero 2005.

Inversión por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Marzo	%	
	2005	2004	Var.
España	135,1	137,1	-1,4%
Latinoamérica			
Brasil	76,6	19,1	301,7%
Región Norte	23,9	28,2	-15,3%
México	11,1	25,7	-56,8%
Guatemala	6,5	1,0	n.s.
El Salvador	1,2	1,6	-21,8%
Panamá	0,5	-	n.c.
Nicaragua	4,6	-	n.c.
Región Andina	40,3	3,2	n.c.
Venezuela	13,6	-	n.c.
Colombia	20,2	-	n.c.
TM Perú	4,1	3,2	28,8%
Ecuador	2,5	-	n.c.
Cono Sur	35,3	25,2	40,3%
Argentina	16,6	25,2	-34,0%
Chile	12,8	-	n.c.
Uruguay	5,9	-	n.c.
Resto	0,1	0,5	-67,3%
TOTAL	311,4	213,1	46,1%

La comparativa está afectada por la incorporación de TM Chile desde agosto 2004, de las operadoras móviles latinoamericanas de BellSouth en Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela desde noviembre 2004 y en Argentina y Chile desde enero 2005.

Tipos de cambio aplicados

	Cuenta de resultados (1)		Balance y Capex (2)	
	Marzo 2005	Marzo 2004	Marzo 2005	Marzo 2004
Brasil (€ / Real Brasileño)	3,495	3,619	3,457	3,555
México (€ / Peso Mexicano)	14,654	13,717	14,641	13,635
Argentina (€ / Peso Argentino)	3,839	3,631	3,782	3,496
Perú (€ / Nuevo Sol Peruano)	4,277	4,338	4,230	4,231
Chile (€ / Peso Chileno)	757,576	735,294	757,576	751,880
El Salvador (€ / Colón)	11,468	10,933	11,343	10,696
Guatemala (€ / Quetzal)	10,108	10,137	9,849	9,912
Colombia (€ / Peso Colombiano)	3.086,420	-	3.076,923	-
Nicaragua (€ / Córdoba)	21,533	-	21,427	-
Uruguay (€ / Peso Uruguayo)	33,156	-	33,124	-
Venezuela (€ / Bolívar)	2.816,901	-	2.785,515	-

¹ Estos tipos de cambio medio se utilizan para convertir las cuentas de pérdidas y ganancias de las sociedades extranjeras del Grupo de moneda local a euros.

² Tipo de cambio de 31/03/05 y 31/03/04.

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@telefonicomoviles.com
sanroman_a@telefonicomoviles.com
ares_a@telefonicomoviles.com
www.telefonicomoviles.com/accionistaseinversores

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.