

Telefónica

Móviles

Resultados Financieros

JULIO - SEPTIEMBRE **2004**



- **Incremento de la actividad comercial en los principales mercados de operaciones, en entornos de fuerte y creciente presión competitiva:**
 - Obtención de una ganancia neta¹ de casi 3MM de clientes en 3T04, un 74% superior a la obtenida en 3T03 y un 9,2% mayor a la del trimestre anterior².
 - Favorable evolución del segmento contrato, con una ganancia neta en 3T04 que se incrementa un 47% respecto a 2T04, y especialmente en Latinoamérica (donde se multiplica por 3 vs. 2T04).
 - El parque de clientes gestionados por Telefónica Móviles avanza hasta los 58,8MM en septiembre de 2004 (+23% vs. 3T03).
 - Incluyendo los clientes de las operadoras latinoamericanas de BellSouth³, el parque de clientes gestionados superaría los 71,9MM.
- **Creciente esfuerzo comercial de Telefónica Móviles España (TME), que mantiene su liderazgo en el mercado español a pesar de la mayor intensidad competitiva:**
 - Elevada actividad comercial en el trimestre, tanto en captación como en fidelización, especialmente en clientes de alto valor y en segmentos de alto potencial de crecimiento.
 - Obtención de una ganancia neta en los segmentos contrato residencial y corporativo de casi 270.000 líneas en 3T04.
 - Favorable evolución de los indicadores de consumo, tanto en el tráfico de voz como en los servicios de datos.
 - Mejora de tasa de variación interanual de los ingresos de servicio frente al trimestre anterior, hasta alcanzar el 8,0% vs. 3T03 y el 9,3% en 9M04.
 - Margen EBITDA acumulado de 52,9%, manteniendo una sólida eficiencia operativa a pesar del mayor esfuerzo comercial y de la creciente presión competitiva.
- **Vivo mantiene su posicionamiento como líder en el mercado brasileño, liderando la captación de nuevos clientes en el país:**
 - Continúa la fuerte expansión del mercado brasileño, con una creciente agresividad comercial por parte de los competidores.
 - Vivo alcanza los 24,6MM de clientes a finales de septiembre, tras obtener una ganancia neta en 3T04 superior a los 1,1MM de clientes, con una cuota de mercado media estimada en sus áreas de operaciones del 53%.
 - La evolución de margen de EBITDA viene fuertemente impactada por el volumen de actividad comercial y el entorno competitivo. Excluyendo el efecto comercial, Vivo alcanza un margen de EBITDA ajustado⁴ del 61% en 9M04 (57,6% en 9M03).
- **Mayor actividad comercial de Telefónica Móviles México, que alcanza los 4,5MM de clientes en septiembre:**
 - Mejora del posicionamiento en el mercado, tras obtener una ganancia neta de 415 mil clientes en el trimestre (+35% vs. 2T04 y duplicando la obtenida en 3T03).
 - Cambio de tendencia en la evolución del segmento contrato, que registra una ganancia neta positiva en el trimestre, apoyado en la nueva oferta comercial de la Compañía.
 - Incremento de la cobertura GSM, hasta alcanzar un nivel de población que supone el 74% del PIB del país.
 - A pesar del fuerte esfuerzo comercial, la eficiencia en costes de la operadora permite una contención de las pérdidas de EBITDA en el trimestre.

¹ Ganancia neta correspondiente a todas las compañías gestionadas.

² En las cifras de 2T04 se excluye el impacto de las 1,3 MM de líneas inactivas no consideradas a efectos de parque declarado de Telefónica Móviles España a partir de abril de 2004.

³ Incluyendo 13,1MM de clientes de las filiales de BellSouth, cuya adquisición fue acordada en marzo, a finales de agosto de 2004, mes en que se cierra su 3T.

⁴ Margen de EBITDA, excluyendo gastos comerciales y de publicidad, sobre ingresos de servicio. A efectos comparativos, la cifra de 9M03 incluye TCO desde el 1 de enero.

- **Crecimiento interanual del 12,8% de los ingresos por operaciones, hasta alcanzar €8.236,4MM en 9M04:**
 - Excluyendo la incorporación de Telefónica Móvil Chile al perímetro de consolidación del Grupo y asumiendo tipos de cambio constantes el crecimiento acumulado de los ingresos ascendería al 14,3%.
 - Los ingresos por servicio alcanzan €7.282MM en 9M04, con un avance interanual del 10,5% y del 10,2% en 3T04 vs. 3T03, observándose una mejora en la tasa de crecimiento respecto a 2T04.
- **Impacto de la mayor actividad comercial y de la fuerte intensidad competitiva en el EBITDA consolidado, que muestra un crecimiento del 4,7% vs. 9M03, hasta alcanzar €3.528MM:**
 - Excluyendo la incorporación de Telefónica Móvil Chile al perímetro de consolidación del Grupo y asumiendo tipos de cambio constantes el crecimiento acumulado del EBITDA ascendería al 4,6%.
 - El margen de EBITDA en 9M04 se sitúa en 42,8%, prácticamente estable respecto al registrado en 1S04, a pesar del incremento de la actividad comercial y de la mayor agresividad comercial por parte de los operadores en la mayoría de los mercados de operaciones.
- **Reducción del 7,4% en la deuda financiera neta consolidada en los últimos 12 meses** a pesar del impacto de las adquisiciones del periodo.
- **Obtención de un beneficio neto consolidado de €1.357MM en 9M04, con un aumento interanual del 7,9%:**
 - Excluyendo las partidas extraordinarias, el beneficio neto ascendería a €1.379MM, con un aumento del 10,2% vs. 9M03.
- **Telefónica Móviles reitera que su prioridad sigue siendo preservar su posición de liderazgo en el mercado español, manteniendo un nivel de excelencia operativa que le permitirá seguir siendo un referente en Europa, mientras que al mismo tiempo procurará capturar las oportunidades generadas por el fuerte crecimiento que están registrando los mercados latinoamericanos.**
 - **Todo ello se refleja en mayores esfuerzos comerciales, tanto en captación como en fidelización de clientes, lo que ha conducido a una revisión de las estimaciones de la Compañía para el conjunto del año 2004.** Asumiendo tipos de cambio constantes y excluyendo cambios en el perímetro de consolidación respecto a diciembre de 2003, es decir, excluyendo el impacto de la consolidación de Telefónica Móviles Chile desde el 1 de agosto de 2004 y de los activos comprados a BellSouth en Latinoamérica en el cuarto trimestre del año 2004:
 - la Compañía prevé un crecimiento de los ingresos por operaciones consolidados para el conjunto del año 2004 en torno al 12%-13%.
 - la Compañía estima que el crecimiento interanual del EBITDA consolidado en el conjunto del año 2004 se situará en torno al 3%.
 - la Compañía estima que la inversión material e inmaterial consolidada para el conjunto del año 2004 se situará ligeramente por encima de los €1.500MM, frente a los €1.600MM contemplados inicialmente.

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

- Tele Centro Oeste Celular Participações, S.A. (TCO) se incorporó al perímetro de consolidación del Grupo el 1 de mayo de 2003, por lo que el impacto en 9M03 fue de 5 meses, frente a los 9 meses de 2004.

En octubre 2003, TCP incrementó su participación en TCO hasta el 86,58% de las acciones ordinarias, que representan el 28,87% del capital social total (sin computar las acciones en autocartera).

- En junio de 2003 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.
- En julio de 2003 Medi Telecom llevó a cabo una ampliación de capital a través de la cual Telefónica Móviles aumentó su participación hasta el 32,18%.
- En diciembre de 2003 se vendió la filial austriaca del Grupo Telefónica Móviles, 3G Mobile Telecommunications GMBH, al operador móvil Mobikom Austria. A partir de dicha fecha esta filial dejó de formar parte del perímetro de consolidación del Grupo.
- En marzo de 2004, en Brasil se ha llevado a cabo la capitalización de los créditos fiscales utilizados por Tele Leste, TCO, CRT y Tele Sudeste como consecuencia del aprovechamiento del fondo de comercio existente en dichas sociedades. Esta capitalización no ha supuesto ninguna salida de caja para Brasilcel, pero ha dado lugar a un incremento de la participación en dichas sociedades.
- En junio de 2004 se procedió a la adquisición de un 13,95% adicional en Mobipay Internacional, pasando a tener un 50% de participación en dicha sociedad. El incremento de porcentaje ha motivado el cambio en el método de consolidación de Mobipay International, pasando de consolidarse por puesta en equivalencia a consolidarse por integración proporcional.

- A finales de junio de 2004 Brasilcel materializó la adquisición de las participaciones de NTT DoCoMo, Inc. e Itochu Corporation en Sudestecel Participações -holding que controla un paquete de acciones de la operadora Tele Sudeste Celular Participações -equivalentes al 10,5% de su capital. Con esta operación, Brasilcel pasa a controlar el 100% de Sudestecel Participações.
- El 23 de julio de 2004 se procedió a la adquisición del 100% de Telefónica Móvil Chile, sociedad que presta servicios de telecomunicaciones móviles en Chile, a Telefónica CTC (empresa del Grupo Telefónica). A partir de dicha fecha, Telefónica Móvil Chile ha pasado a consolidarse por integración global dentro del Grupo Móviles. El importe total desembolsado por dicha adquisición es de €1.089MM.

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

	Septiembre		Método de consolidación	
	2004	2003	3T 2004	3T 2003
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
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) ⁴	-	100,00%	-	Integración global
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%	13,33%	Puesta en equivalencia	Puesta en equivalencia
Mobipay International ⁵	50,00%	36,00%	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 a partir de mayo de 2003 Tele Centro Oeste Participações.

Las participaciones que consolida Brasilcel en sus filiales en septiembre 2004 son las siguientes: Tele Sudeste Celular Participações 86,68%; Telesp Celular Participações 65,12%; Global Telecom Participações 65,12%; CRT Celular Participações 50,42%; Tele Leste Celular Participações 27,86% y Tele Centro Oeste Participações 19,08%.

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, Telefónica Móviles SA ha aumentado su participación accionarial hasta un 91,75%.

⁴ Tras la venta de 3G Mobile a Mobilkom Austria, con efecto 23 de diciembre de 2003, esta empresa deja de incluirse en el perímetro de consolidación del Grupo.

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

Tipos de cambio aplicados

	Cuenta de resultados (1)		Balance y Capex (2)	
	Septiembre 2004	Septiembre 2003	Septiembre 2004	Septiembre 2003
Brasil (€ / Real Brasileño)	3,639	3,457	3,547	3,406
México (€ / Peso Mexicano)	13,976	12,131	14,160	12,732
Argentina (€ / Peso Argentino)	3,592	3,287	3,699	3,397
Perú (€ / Nuevo Sol Peruano)	4,093	3,867	4,147	4,058
Chile (€ / Peso Chileno)	746,269	733,788	757,576	770,162
El Salvador (€ / Colón)	10,717	9,714	10,858	10,196
Guatemala (€ / Quetzal)	9,810	8,777	9,823	9,362

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. Las cuentas de resultados de las sociedades que utilizan criterios de contabilización con ajustes por inflación (México, Perú y Chile) se convierten a dólares USA aplicando el tipo de cambio de cierre y la posterior conversión a euros se hace de acuerdo al tipo de cambio medio.

² Tipo de cambio de 30/09/04 y 30/09/03.

Resultados Telefónica Móviles

Grupo Telefónica Móviles

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Septiembre		% Var.	Julio - Septiembre		% Var.
	2004	2003		2004	2003	
Ingresos por operaciones	8.236,4	7.303,8	12,8	2.948,5	2.667,9	10,5
EBITDA	3.527,6	3.368,7	4,7	1.256,8	1.241,7	1,2
Resultado de explotación	2.424,1	2.296,5	5,6	871,6	894,3	(2,5)
Resultado antes de impuestos	2.076,4	1.912,2	8,6	750,4	755,3	(0,6)
Resultados antes minoritarios	1.355,2	1.245,5	8,8	467,4	477,5	(2,1)
Beneficio neto	1.356,5	1.257,5	7,9	467,4	478,7	(2,4)
Flujo Libre de Caja ¹	1.645,5	1.918,4	(14,2)	406,6	748,3	(45,7)
Nº de acciones (en millones)	4.330,6	4.330,6	-	4.330,6	4.330,6	-
BPA ²	0,31 €	0,29 €	7,9	0,11 €	0,11 €	(2,4)
FLC/A ³	0,38 €	0,44 €	(14,2)	0,09 €	0,17 €	(45,7)
Dividendo por acción	0,1838 €	0,1750 €	5,0	0,1838 €	0,1750 €	5,0

¹ Flujo Libre de Caja = EBIT (1-t) + Amortizaciones - Inversión material e inmaterial - Opex capitalizados.

² Beneficio Neto por acción.

³ Flujo Libre de Caja por acción.

El tercer trimestre del año 2004 ha venido marcado por el fuerte esfuerzo comercial realizado por todas las operadoras del Grupo en sus mercados de operaciones, en un entorno donde la presión competitiva por parte del resto de operadores se ha mantenido e incluso intensificado respecto al trimestre anterior.

La alta actividad comercial se ha traducido en la obtención por parte de las operadoras gestionadas por Telefónica Móviles de una ganancia neta de casi 3MM de clientes en 3T04, un 74% superior a la obtenida en 3T03 y un 9,2% mayor a la del trimestre anterior⁵. Debe destacarse la favorable evolución de la ganancia neta en el segmento contrato, que en 3T04 se incrementa un 47% respecto a 2T04, y especialmente en Latinoamérica (donde se multiplica por 3 vs. 2T04).

Así, desde principios del año el Grupo ha incrementado su parque gestionado en cerca de 7MM de clientes, alcanzando al cierre de septiembre un total de 58,8MM de clientes, (+23% vs. 9M03). Del total, 37,5MM corresponden a las operadoras latinoamericanas y 18,7MM a TME.

Incluyendo los clientes de las operadoras latinoamericanas de BellSouth⁶, el parque de clientes gestionados por Telefónica Móviles superaría los 71,9MM, de los que 50,6MM corresponderían a Latinoamérica.

⁵ En las cifras de 2T04 se excluye el impacto de las 1,3 MM de líneas inactivas no consideradas a efectos de parque declarado de Telefónica Móviles España a partir de abril de 2004.

⁶ Incluyendo 13,1MM de clientes de las filiales de BellSouth, cuya adquisición fue acordada en marzo, a finales de agosto de 2004, mes en que se cierra su 3T.

Respecto a los aspectos más relevantes de los resultados de 9M04 debe señalarse:

- **Crecimiento interanual del 12,8% de los ingresos por operaciones**, hasta alcanzar €8.236,4MM en 9M04. La incorporación de Telefónica Móvil Chile al perímetro de consolidación del Grupo aporta 0,9 p.p. al crecimiento acumulado de los ingresos, mientras que la variación de los tipos de cambio resta 2,4 p.p. a la tasa de crecimiento de los ingresos en los primeros nueve meses de 2004.

Por componentes, los ingresos por servicio alcanzan €7.282MM en 9M04, con un avance interanual del 10,5% y del 10,2% en 3T04 vs. 3T03, observándose una mejora en la tasa de crecimiento respecto a 2T04. Por su parte, las ventas de terminales (€954MM en 9M04) registran un crecimiento interanual del 34%.

Por compañías, los ingresos por operaciones de TME en 9M04 ascienden a €6.043MM, con un avance del 10,5% vs. 9M03.

Las operadoras latinoamericanas consolidadas aportan €2.195MM a los ingresos consolidados en 9M04, con un crecimiento en euros del 20,0%. Excluyendo la incorporación de Telefónica Móvil Chile al perímetro de consolidación del Grupo y asumiendo tipos de cambios constantes, estos ingresos hubieran mostrado un crecimiento del 26,1% vs. 9M03.

- **Impacto de la mayor actividad comercial y de la fuerte intensidad competitiva en el EBITDA consolidado, que muestra un crecimiento del 4,7% vs. 9M03, hasta alcanzar €3.528MM. La**

incorporación de Telefónica Móviles Chile al perímetro de consolidación del Grupo aporta 0,5 p.p. al crecimiento acumulado del EBITDA, mientras que la variación de los tipos de cambio resta 0,3 p.p. a la tasa de crecimiento del EBITDA en los primeros nueve meses de 2004.

El margen de EBITDA en 9M04 se sitúa en 42,8%, prácticamente estable respecto al registrado en 1S04, a pesar del incremento de la actividad comercial y de la mayor agresividad comercial por parte de los operadores en la mayoría de los mercados de operaciones, lo que se ha traducido en un repunte de los costes comerciales unitarios en los principales mercados.

En España, el EBITDA de TME en 9M04 alcanza los €3.196MM (+7,7% vs. 9M03), situándose en términos de margen en el 52,9%.

El EBITDA de las filiales latinoamericanas consolidadas, en euros, se reduce un 16,6% frente a 9M03, impactado por los esfuerzos comerciales realizados para liderar el crecimiento en los mercados en los que el Grupo está presente. No obstante, conviene señalar una cierta contención en la erosión en los márgenes de EBITDA vs. trimestres anteriores, a pesar de la mayor actividad comercial, especialmente en México.

Asumiendo tipos de cambio constantes y excluyendo la aportación de Telefónica Móviles Chile a los resultados consolidados, el EBITDA de estas compañías disminuiría un 17,5% vs. 9M03.

Respecto al resto de principales partidas debe destacarse:

- **La mejora de los resultados por puesta en equivalencia**, al reducirse en un 47% las pérdidas de las empresas consolidadas por este método (-€30MM vs. -€57MM en 9M03). Las pérdidas atribuibles al Grupo por su participación en Médi Telecom muestran una reducción interanual del 60% mientras que las pérdidas atribuibles a IPSE 2000 se reducen más de un 30% frente a 9M03.
- **Caída interanual del 9,3% en los resultados financieros negativos netos** vs. 9M03, explicada fundamentalmente por los menores gastos financieros netos derivados del menor saldo medio de deuda neta.

Respecto a la evolución de la deuda financiera neta consolidada de Telefónica Móviles, al cierre de 9M04 el saldo ascendía a

€5.270MM, lo que supone una reducción del 7,4% en los últimos doce meses. El aumento respecto a 2T04 (+8,5%) viene explicado por el impacto de la adquisición de Telefónica Móvil Chile a finales de julio.

La deuda financiera neta proporcional en septiembre de 2004 era de €5.972MM (un 7,5% inferior a la de septiembre de 2003).

- **La reducción del 20% en la dotación de la amortización del fondo de comercio de consolidación** vs. 9M03, explicada fundamentalmente por la asignación en 4T03 de parte del fondo de comercio de Telefónica Móviles México como mayor valor de la licencia de la compañía. Asimismo, en 2T04, después de finalizar el análisis de los activos y pasivos de TCO se ha procedido a asignar parte del fondo de comercio generado en la adquisición de TCO como mayor valor de activos, principalmente licencias e instalaciones telefónicas. En 3T04 se incluyen dos meses de amortización del fondo de comercio generado en la adquisición de Telefónica Móvil Chile.
- **La contabilización de resultados extraordinarios negativos netos** por importe de €23MM, frente a €6MM positivos registrados en 9M03.
- **Obtención de un beneficio neto consolidado de €1.357MM en 9M04, con un aumento interanual del 7,9%**. Excluyendo las partidas extraordinarias, el beneficio neto ascendería a €1.379MM con un aumento del 10,2% vs. 9M03.

La inversión material e inmaterial consolidada en 9M04 asciende a €1.029MM, con un incremento interanual del 59%, explicado por las mayores inversiones en los principales mercados (despliegue de red UMTS de TME, redes GSM en Argentina y México e incremento de capacidad en Brasil) y el impacto de la incorporación de Telefónica Móvil Chile. Por su parte, la inversión comprometida asciende a €1.437MM.

El Flujo Libre de Caja Consolidado⁷ generado en 9M04 alcanza €1.646MM, con una reducción del 14,2% respecto al mismo período de 2003 derivada del mayor esfuerzo inversor en el año en curso.

⁷ FCF= EBIT (1-t) + Amortizaciones -Inversión material e inmaterial - Opex capitalizados.

PREVISIONES PARA EL CONJUNTO DEL AÑO 2004 EN EL ACTUAL ENTORNO DE OPERACIONES

En el mercado español, caracterizado por una creciente madurez, desde principios del año se ha observado un importante cambio en el entorno competitivo, con una fuerte presión comercial por parte del resto de operadores, tanto en el área de portabilidad como en precios, lo que ha provocado que la Compañía haya incrementado sus esfuerzos en fidelización y promociones de tráfico y se esté registrando una fuerte presión en los precios para el segmento corporativo.

Por otro lado, la realidad comercial observada en los primeros nueve meses del año y durante el inicio del cuarto trimestre pone de manifiesto un fuerte dinamismo en los principales mercados latinoamericanos, impulsado por una creciente competencia -derivada de la mayor agresividad comercial por parte de los operadores existentes y de la entrada, en algunos países o regiones, de nuevos operadores - y por la estabilidad del entorno macroeconómico en la región, lo que se ha traducido en significativos crecimientos interanuales en el número de usuarios totales. Estos crecimientos, que batan en la mayoría de los casos las expectativas más optimistas, han provocado una revisión al alza del potencial de crecimiento de estos mercados, tanto por parte de la Compañía como de terceros (órganos reguladores, bancos de inversión....).

En este contexto, **Telefónica Móviles reitera que su prioridad sigue siendo preservar su posición de liderazgo en el mercado español, manteniendo un nivel de excelencia operativa que le permitirá seguir siendo un referente en Europa, mientras que al mismo tiempo procurará capturar las oportunidades generadas por el fuerte crecimiento que están registrando los mercados latinoamericanos.**

Todo ello se refleja en mayores esfuerzos comerciales, tanto en captación como en fidelización de clientes, impactando en los gastos comerciales y en los ingresos por operaciones (mayores promociones de tráfico y dotación de programas de puntos, contabilizadas como menores ingresos), lo que ha conducido a una revisión de las estimaciones de la Compañía para el conjunto del año 2004.

INGRESOS

La Compañía estima que el crecimiento de los ingresos por operaciones consolidados para el

conjunto del año 2004 se situará en torno al 12%-13%⁸

En España, teniendo en cuenta los factores ya señalados, junto al menor crecimiento del parque activo, el mayor número de altas sin terminales y el impacto de la reducción del 12% de los precios de terminación de las llamadas recientemente aprobada por el regulador - aplicable desde el 1 de noviembre- **la Compañía estima que el crecimiento interanual de los ingresos, tanto por operaciones como de servicio superará el 8% en 2004.**

EBITDA

La Compañía estima que el crecimiento interanual del EBITDA consolidado en el conjunto del año 2004 se situará en torno al 3%⁸.

En España, a pesar del repunte de los gastos comerciales frente al año 2003, **Telefónica Móviles España reitera su objetivo de mantener un margen de EBITDA superior al 50% para el conjunto del año 2004**, lo que le permitirá seguir siendo un referente en Europa.

En Brasil, el mayor crecimiento del mercado total y la creciente agresividad comercial por parte de los competidores respecto a las previsiones iniciales de la Compañía han provocado un incremento de los objetivos comerciales de Vivo para el cierre del año. **En este escenario, la Compañía espera alcanzar en el conjunto del año 2004 un margen de EBITDA, después de gastos de gerenciamiento, del 30%-35%. A pesar de la revisión a la baja de los márgenes a corto plazo, la Compañía reitera sus objetivos de alcanzar márgenes de EBITDA superiores al 40% a medio plazo, una vez el ritmo de crecimiento del mercado supere los niveles de máxima intensidad.**

En Argentina, el mayor crecimiento económico y el lanzamiento de la red GSM están permitiendo expandir de forma importante nuestra base de clientes y hacen esperar una fuerte actividad comercial en los próximos meses, lo que lógicamente debería impactar

⁸ Asumiendo tipos de cambio constantes y excluyendo cambios en el perímetro de consolidación respecto a diciembre de 2003. Por tanto, excluye el impacto de la consolidación de Telefónica Móviles Chile desde el 1 de agosto de 2004 y de los activos comprados a BellSouth en Latinoamérica en el cuarto trimestre del año.

significativamente en los márgenes para el conjunto del año. En este sentido, **la Compañía prevé que la contribución de las operaciones en Argentina al EBITDA del Grupo en 2004 no sea significativa.**

INVERSIÓN

Respecto a la inversión material e inmaterial consolidada⁹ para el conjunto del año 2004, la Compañía estima que se situará ligeramente por encima de los €1.500MM, frente a los €1.600MM contemplados inicialmente.

Del total, en torno a €650MM corresponden a Telefónica Móviles de España. En México, la compañía prevé invertir una cifra ligeramente superior a los €400MM en 2004 para continuar expandiendo su red GSM a nivel nacional. En Brasil, la inversión correspondiente al 50% de Vivo en 2004 se situará en torno a €250MM, impulsada por el fuerte crecimiento del parque. En Argentina, la inversión prevista por TCP Unifón para el 2004 alcanzará los €130MM y estará dedicada al despliegue de su nueva red GSM.

⁹ Excluye el impacto de la consolidación de Telefónica Móviles Chile desde el 1 de agosto de 2004 y de los activos comprados a BellSouth en Latinoamérica en el cuarto trimestre del año.

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

- A lo largo del mes de octubre Telefónica Móviles ha cerrado la adquisición de las operadoras de BellSouth en Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

Las previsiones de la Compañía apuntan a que la adquisición del resto de operadoras (en Argentina y Chile) se produzca a lo largo del año 2004, una vez que se hayan recibido las pertinentes autorizaciones por parte de las autoridades regulatorias.

- A mediados de octubre concluyeron las ofertas de adquisición voluntaria lanzadas por Brasilcel y su filial Telesp Celular Participações (TCP), sobre parte de las acciones en circulación de algunas de sus filiales. Como resultado de estas ofertas las participaciones de Brasilcel en sus filiales se han incrementado hasta alcanzar los siguientes porcentajes:

Participaciones de Brasilcel en :	ON	PN	Total
TSD	91,7%	90,3%	90,9%
TBE	68,7%	40,9%	50,6%
CRT	91,0%	49,7%	67,0%

Participaciones de TCP en:	ON	PN	Total
TCO	86,2%	32,8%	50,6%

En su conjunto, el importe total de las OPAs asciende a aproximadamente 607 millones de Reales para Brasilcel y a aproximadamente 902 millones de Reales para TCP.

Adicionalmente, el Consejo de Administración de TCP aprobó una ampliación de capital por importe de aproximadamente 2.054 millones de Reales. Los fondos procedentes de la ampliación de capital se destinarán a: (i) cancelación de un préstamo puente otorgado para el lanzamiento de la OPA sobre parte del capital de TCO, y (ii) cancelación de otras deudas con vencimiento a corto plazo. La ampliación de capital mejorará la estructura de capital de TCP, dotándola de flexibilidad financiera para llevar a cabo su programa de inversiones.

Resultados Telefónica Móviles

Tamaño de Mercado

En miles

	Totales ¹			Gestionados ²			Proporcionales ³		
	Septiembre		% Var.	Septiembre		% Var.	Septiembre		% Var.
	2004	2003		2004	2003		2004	2003	
España y Cuenca Mediterránea									
Clientes	21.269	20.974	1,4%	21.269	20.974	1,4%	19.524	19.708	-0,9%
Pops	73.964	72.357	2,2%	73.964	72.357	2,2%	53.494	52.049	2,8%
Latinoamérica									
Clientes	37.346	24.627	51,6%	37.504	26.834	39,8%	18.297	10.892	68,0%
Pops	334.868	314.408	6,5%	338.820	333.670	1,5%	280.524	207.083	35,5%
TOTAL									
Clientes	58.615	45.601	28,5%	58.773	47.807	22,9%	37.821	30.600	23,6%
Pops	408.832	386.765	5,7%	412.784	406.028	1,7%	334.018	259.131	28,9%

¹ Clientes totales de todas las operadoras de telefonía celular en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. En 2003 excluye Chile y Puerto Rico. En 2004, tras la adquisición de TM Chile, sólo excluye Puerto Rico.

² Clientes totales más los clientes de las operadoras celulares gestionadas.

³ Clientes resultantes de ponderar las participaciones económicas que Telefónica Móviles mantiene en las operadoras. En 2003 excluye Chile y Puerto Rico. En 2004, tras la adquisición de TM Chile, sólo excluye Puerto Rico.

Resultados por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	INGRESOS						EBITDA					
	Enero - Septiembre			Julio - Septiembre			Enero - Septiembre			Julio - Septiembre		
	2004	2003	% Var.	2004	2003	% Var.	2004	2003	% Var.	2004	2003	% Var.
España	6.042,9	5.467,2	10,5%	2.138,9	1.997,6	7,1%	3.195,6	2.966,9	7,7%	1.136,9	1.091,0	4,2%
Latinoamérica ¹	2.194,7	1.829,6	20,0%	811,9	670,5	21,1%	384,7	461,4	-16,6%	138,4	170,5	-18,8%
Resto y eliminaciones intragrupo	-1,2	7,0	c.s.	-2,4	-0,2	n.s.	-52,7	-59,5	-11,5%	-18,5	-19,8	-6,4%
TOTAL	8.236,4	7.303,8	12,8%	2.948,5	2.667,9	10,5%	3.527,6	3.368,7	4,7%	1.256,8	1.241,7	1,2%

¹ La comparativa está afectada por la incorporación de TCO desde mayo 2003 y de TM Chile desde agosto 2004.

España

- **Mantenimiento del liderazgo en el mercado español a pesar de la mayor intensidad competitiva.**
- **Elevada actividad comercial en el trimestre, tanto en captación como en fidelización, especialmente en clientes de alto valor y en segmentos de alto potencial de crecimiento.**
- **Favorable evolución de los indicadores de consumo, tanto en el tráfico de voz como en los servicios de datos.**
- **Mejora de tasa de variación interanual de los ingresos de servicio frente al trimestre anterior.**
- **Sólida eficiencia operativa a pesar del mayor esfuerzo comercial y de la creciente presión competitiva.**

T. Móviles España

En miles

	Septiembre		%
	2004	2003	Var.
Datos Operativos¹			
Clientes totales	18.697	19.108	n.c.
Prepago	9.824	11.605	n.c.
Contrato	8.872	7.503	n.c.
Clientes proporcionales	18.697	19.108	n.c.

Cifras no auditadas

	Enero - Septiembre		%
	2004	2003	Var.
Datos Financieros			
Ingresos por operaciones	6.042,9	5.467,2	10,5%
EBITDA	3.195,6	2.966,9	7,7%
Margen EBITDA	52,9%	54,3%	-1,4 p.p

En millones de Euros

	Julio - Septiembre		%
	2004	2003	Var.
	2.138,9	1.997,6	7,1%
	1.136,9	1.091,0	4,2%
	53,2%	54,6%	-1,5 p.p

¹ Parque de clientes neto de 1,3MM de tarjetas SIM inactivas no consideradas a efectos de parque declarado y para calcular métricas de negocio a partir del 1 de abril de 2004, en función de la decisión adoptada por la Compañía al cierre de 1S04

Desglose de Ingresos de Operaciones (% s/ total)

	Enero - Septiembre		Julio - Septiembre	
	2004	2003	2004	2003
Ingresos de Clientes	67%	66%	67%	64%
Interconexión	19%	21%	19%	20%
Venta de Terminales	10%	9%	9%	9%
Roaming - In	3%	4%	5%	5%
Otros	0%	1%	0%	1%

Durante el tercer trimestre del año se han mantenido las condiciones de mercado observadas en la primera mitad del año, con una creciente presión comercial por parte de los competidores, enfocada fundamentalmente en procesos de portabilidad y en una mayor agresividad en precios en el segmento corporativo.

En el actual entorno de mercado, la estrategia comercial de la Compañía ha continuado centrándose fundamentalmente en los segmentos de alto valor y en determinados nichos de mercado con alto potencial de crecimiento, sobre los cuales se han presentado numerosas novedades comerciales durante el trimestre.

TME cerró el mes de septiembre con un parque de 18,7MM de clientes, tras haber registrado durante 3T04 una ganancia neta de 58 mil clientes, impulsada por la incorporación en el segmento contrato (residencial y corporativo) de casi 270.000 líneas, parcialmente compensada por la pérdida de clientes en el segmento prepago, en la que un componente importante se deriva de los procesos de portabilidad. Así, el peso del segmento contrato sobre el parque total asciende ya al 47,5%, 8,2p.p. superior al mismo periodo del ejercicio anterior. Esta evolución viene favorecida por el continuo flujo de migraciones de prepago a contrato, que mantiene niveles trimestrales superiores a los 200.000 movimientos, alcanzando en el acumulado del año un

volumen total de aproximadamente 780.000 operaciones, muy similar al registrado en los primeros nueve meses de 2003.

Al mismo tiempo, y enmarcado también dentro de la estrategia de fidelización de la Compañía, los canjes se acercan a los 2,7MM en los primeros nueve meses del ejercicio, lo que muestra un buen ritmo en la renovación de terminales a través de los programas existentes.

Así, teniendo en cuenta todas las acciones comerciales (altas, migraciones y canjes de terminales), la actividad comercial de la Compañía hasta septiembre muestra un crecimiento del 7% frente al mismo período de 2003.

Por otro lado, en los últimos meses la Compañía ha lanzado diversas iniciativas dirigidas a incrementar el tráfico en las redes de TME, entre las que destacan la promoción específica de verano "Mis Favoritos" (con la cual cualquier cliente de TME podía, a cambio del pago de una cuota de suscripción de €3, seleccionar 2 números de teléfono con los cuales hablar y enviar SMS o MMS por sólo €0,01/min.) Al mismo tiempo, se ha lanzado el Número Internacional Activa para responder a las necesidades de comunicación del creciente número de extranjeros que residen en España. Por último, se ha lanzado la tarifa Sub-26, con unas condiciones muy atractivas para los clientes menores de 26 años.

Gracias a estas iniciativas y al incremento generalizado en el uso del teléfono móvil por parte de los clientes, el tráfico cursado por TME en 3T04 se incrementa un 12% respecto a 3T03 y un 5% respecto a 2T04, alcanzando un crecimiento en el acumulado del año del 14%.

Ello ha supuesto que el MOU en 9M04 se haya situado en 128 minutos (138 en 3T04).

Respecto a los servicios de datos, continúa el incremento de uso en los clientes de la Compañía. Así, más de 2,8 millones de clientes han utilizado la navegación a través de GPRS en el mes de septiembre, más de 800.000 clientes han cursado mensajes multimedia y medio millón ha utilizado la tecnología i-mode.

Por lo que respecta a los nuevos servicios, hemos de destacar que el servicio de Ring-Back Tones, lanzado bajo el nombre comercial de Ya Voy en el trimestre anterior de forma pionera en nuestro país, contaba ya a finales de septiembre con casi 700.000 usuarios, a los cuales se les requiere el pago de una suscripción mensual para el mantenimiento del servicio.

Entre las novedades introducidas recientemente en el negocio de datos y contenidos, destacar el lanzamiento de una Tarifa Única Europea de Datos para los tráficos Internet, Intranet y Wap vía GPRS que se realicen dentro de la zona definida como TUE (tarifa única europea), que comprende gran parte de los países de Europa occidental, y que también facilita una tarifa única de voz a los clientes de TME que se encuentren en Roaming.

Asimismo hay que destacar el lanzamiento de otros servicios novedosos en nuestro país como el "SMS Sorpresa" y servicios multimedia de fútbol (vídeos y fotos de los goles, seguimiento en vivo de los marcadores de la jornada de la liga española...). En el campo de la televigilancia y telecontrol, TME ha lanzado servicios pioneros como la posibilidad de seguir en un terminal imágenes on-line captadas con una webcam. Igualmente destaca la colaboración con la organización ONCE para el lanzamiento de un servicio de lotería a medida basado en terminales GPRS, que se encuentra ya operativo en todo el país y cuenta con más de 6.000 dispositivos móviles de GPRS gestionados a través de la red de TME.

Esto ha permitido un importante incremento de los ingresos de datos generados por la Compañía, que en 9M04 alcanzan un total de €721MM (+15% vs. 9M03). En términos unitarios, el ARPU de datos alcanza los €4,2 en 9M04.

Todo ello se traduce en una positiva evolución del ARPU, que en 9M04 se sitúa en €32,4 y en €35,0 en 3T04.

Respecto a los resultados económico-financieros:

- Los ingresos por operaciones en 3T04 ascienden a €2.139MM, con una variación interanual del 7,1%, alcanzando en el acumulado del ejercicio un incremento vs. 9M03 del 10,5%.

Por componentes, los ingresos del servicio ascienden en 3T04 a €1.953MM, mostrando una ligera mejora en la tasa de variación interanual frente al trimestre anterior, hasta alcanzar el 8,0% vs. 3T03 (+7,1% en 2T04 vs. 2T03). En 9M04 el volumen total de ingresos por servicio se sitúa en €5.433MM, un 9,3% superior al registrado en 9M03.

Por su parte, los ingresos por venta de terminales se sitúan en 3T04 en €186MM, ligeramente por debajo de la cifra del año anterior, mostrando un incremento

interanual en el conjunto de los primeros nueve meses de 2004 del 23%.

- Derivado de la mayor intensidad comercial que se está registrando en el mercado y del mayor esfuerzo de la Compañía en acciones de captación y fidelización, el porcentaje de recursos de captación y fidelización sobre los ingresos por operaciones alcanza el 8,3% en 3T04 (+1,5 p.p. vs. 3T03) y el 8,2% en 9M04 (+1,3 p.p. vs. 9M03). Este mayor esfuerzo viene motivado principalmente por el creciente peso de las acciones de portabilidad, de alto coste comercial, y por el esfuerzo realizado en las actividades de captación y fidelización en los meses de verano.
- El EBITDA en 3T04 alcanza los €1.137MM, con un incremento del 4,2% respecto a 3T03, mientras que en términos acumulados hasta septiembre el crecimiento se sitúa en el 7,7%, alcanzando un total de €3.196MM.

De esta forma, el margen de EBITDA sobre los ingresos de operaciones en 3T04 es del 53,2%, resultando en un margen acumulado en 9M04 del 52,9% (-1,4 p.p. vs. 9M03), a pesar del fuerte esfuerzo comercial que está realizando la Compañía.

Un trimestre más, conviene recordar que desde el 1 de marzo de 2004 han dejado de activarse el canon por uso del espectro UMTS y el resto de los gastos activables de esta tecnología. Adicionalmente se ha comenzado a amortizar el importe capitalizado hasta el momento con un impacto de €31MM en amortizaciones.

- La inversión en 9M04 se sitúa en €439MM, impulsada por el despliegue de la red UMTS, que explica aproximadamente un tercio de la inversión total en el período.

Marruecos

- **Incremento de la actividad comercial en el trimestre.**
- **Mantenimiento de la tendencia creciente en los resultados operativos.**

Médi Telecom cerró el mes de septiembre con 2,572MM clientes, con un crecimiento interanual del 38% y del 20% frente a 2T04.

El 3T04 se ha caracterizado por un incremento en la actividad comercial, resultado del lanzamiento de nuevos packs y de las campañas de verano. La ganancia neta en el trimestre ha sido de 424 mil clientes, 4 veces superior a la de 2T04 y a la de 3T03.

Respecto a los resultados financieros, se mantiene la positiva evolución en ingresos y EBITDA, impulsada por el incremento en el parque y en el tráfico. De este modo, el crecimiento interanual de los ingresos por operaciones acumulados en euros a septiembre se sitúa en 23%, hasta los €248MM (€100MM en 3T04), con un EBITDA de €103MM, un 51% superior al de 9M03 (€38MM en 3T04, una vez más por encima del trimestre anterior).

Por su parte el margen EBITDA se ve afectado por la elevada actividad comercial del trimestre, situándose en el 38% (41,5% en 9M04).

Todo ello, junto con la contención en la inversión, permite alcanzar un cash-flow operativo acumulado a septiembre de €66MM, el doble del valor total del año 2003.

Latinoamérica

Latinoamérica

En miles

	Septiembre		
	2004	2003	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales ¹	37.346	24.627	51,6%
Prepago	30.225	18.710	61,5%
Contrato	7.121	5.917	20,3%
Clientes proporcionales	18.297	10.892	68,0%

Cifras no auditadas

	Enero - Septiembre		
	2004	2003	% Var.
Datos Financieros ²			
Ingresos por operaciones	2.194,7	1.829,6	20,0%
EBITDA	384,7	461,4	-16,6%
Margen EBITDA	17,5%	25,2%	-7,7 p.p

En millones de Euros

	Julio - Septiembre		
	2004	2003	% Var.
	811,9	670,5	21,1%
	138,4	170,5	-18,8%
	17,0%	25,4%	-8,4 p.p

¹ Clientes totales de todas las operadoras de telefonía celular en las que Telefónica Móviles tiene una participación económica. En 2003 excluye Chile y Puerto Rico. En 2004, tras la adquisición de TM Chile, sólo excluye Puerto Rico.

² La comparativa está afectada por la incorporación de TCO desde mayo 2003 y de TM Chile desde agosto 2004.

Brasil

- **Vivo sigue liderando el crecimiento del mercado, con una ganancia neta de más de 1,1MM de clientes en el trimestre.**
- **Impacto de la fuerte actividad comercial y de la mayor presión competitiva en los resultados operativos.**
- **Excluyendo el impacto de los gastos comerciales, Vivo alcanza un margen de EBITDA ajustado¹⁰ del 61% en 9M04.**

Brasil

En miles

	Septiembre		
	2004	2003	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales ¹	24.645	18.470	33,4%
Prepago	19.657	13.742	43,0%
Contrato	4.989	4.728	5,5%
Clientes proporcionales ²	6.077	5.039	20,6%

Cifras no auditadas

	Enero - Septiembre		% Var.	% Var. Moneda Local	Julio - Septiembre		% Var.
	2004	2003			2004	2003	
Datos Financieros ³							
Ingresos por operaciones	1.118,5	973,3	14,9%	21,0%	386,6	388,0	-0,4%
EBITDA	385,2	373,2	3,2%	8,7%	123,2	155,9	-21,0%
Margen EBITDA	34,4%	38,3%	-3,9 p.p	-3,9 p.p	31,9%	40,2%	-8,3 p.p

¹ Clientes de Brasilcel, la Joint Venture con Portugal Telecom.

² Clientes resultantes de ponderar la participación económica que Telefónica Móviles mantiene en Brasilcel.

³ La comparativa está afectada por la incorporación de TCO desde mayo 2003.

¹⁰ Margen de EBITDA, excluyendo gastos comerciales y de publicidad, sobre ingresos de servicio. A efectos comparativos, la cifra de 9M03 incluye TCO desde el 1 de enero.

En Brasil, un trimestre más, incluso a pesar de la estacionalidad típica del período tras las fuertes campañas comerciales del Día de la Madre y de los Enamorados en 2T04, se ha mantenido el fuerte ritmo de crecimiento en el número total de usuarios de telefonía móvil.

Continúa así el importante avance en la tasa de penetración de la telefonía móvil en el país, que se sitúa por encima del 33% a finales de septiembre frente al 30% en junio (35% en las áreas de operaciones de Vivo).

En este contexto de fuerte expansión del mercado, con una creciente agresividad comercial por parte de todos los operadores, Vivo mantiene su posicionamiento de líder en captación de clientes, alcanzando un parque al cierre de septiembre de 2004 de 24,6MM de clientes, (+33% respecto a septiembre 2003 y +5% respecto a junio 2004). La ganancia neta del trimestre se ha situado por encima de 1,1MM de clientes, impulsada por la campaña del Día del Padre en el mes de agosto (aunque por debajo de los 1,6MM en 2T04 debido a la mencionada estacionalidad del tercer trimestre, y frente a 0,95MM en 3T03).

Así, la cuota de mercado estimada de Vivo se sitúa en el 42% para el conjunto del país y en el 53% en sus áreas de operaciones.

Respecto a la evolución del tráfico, el MOU total en 3T04 se situó en 87 minutos. Por su parte el ARPU total del trimestre ascendió a 32 reales.

La evolución interanual de los indicadores se explica por el significativo crecimiento del parque total, impulsado por el segmento prepago –que representa el 80% a finales de septiembre de 2004, frente al 74% en 3T03–, el aumento de las promociones de tráfico y el impacto en el tráfico de entrada del bloqueo de llamadas a móvil por los operadores fijos. La comparación frente a 2T04 está marcada también por el mayor peso de prepago en el parque.

Respecto a los resultados financieros, los ingresos por operaciones acumulados a septiembre muestran un incremento anual en moneda local del 21%, derivados del incremento en los ingresos de servicio y del crecimiento del parque. Excluyendo la aportación de TCO durante los primeros 4 meses de 2004, el crecimiento de los ingresos por operaciones en moneda local se hubiese situado en el 11,5% vs. 9M03. Debe recordarse el impacto del entorno competitivo en el crecimiento de los ingresos, con un mayor volumen de promociones de tráfico en el año

2004, así como el impacto de la migración a SMP partir de julio de 2003.

Por otro lado, el crecimiento en moneda local del EBITDA acumulado asciende a 8,7% vs. 9M03. Excluyendo la aportación de TCO durante los primeros 4 meses de 2004, la variación se hubiese situado en -1,6% en moneda local, como resultado del fuerte incremento en la actividad comercial frente al mismo período de 2003 y la mayor intensidad competitiva.

En consecuencia, el margen de EBITDA, después de management fee, alcanza el 31,9% en 3T04 y el 34,4% en 9M04. La práctica estabilidad del margen en 3T04 respecto al trimestre anterior, a pesar de la menor ganancia neta viene explicada por el repunte de los costes de captación unitarios por la mayor agresividad de la competencia.

Excluyendo el impacto de los mayores gastos comerciales, la evolución del margen ajustado¹¹ (60,7% en 9M04 vs. 57,6% en 9M03) refleja la mejora de la eficiencia operativa y las economías de escala derivadas de integración de las diversas operadoras bajo el paraguas único de Vivo.

Por último, la inversión acumulada a septiembre asciende a €169MM, impulsada por el aumento de capacidad de las redes de las operadoras necesario por el crecimiento de la base de clientes y por el mayor despliegue de las redes 1XRTT de Vivo.

¹¹ Margen de EBITDA, excluyendo gastos comerciales y de publicidad, sobre ingresos de servicio. A efectos comparativos, la cifra de 9M03 incluye TCO desde el 1 de enero.

México

- Mejora del posicionamiento competitivo, captando más de 415 mil nuevos clientes en el trimestre.
- Cambio de tendencia en el segmento contrato, con crecimientos del parque vs. 2T04.
- Contención de las pérdidas de EBITDA, a pesar del fuerte esfuerzo comercial y de la mayor agresividad competitiva en el mercado.
- Continúa el despliegue de la red GSM alcanzando una población que supone cubrir el 74% del PIB del país.

T. Móviles México

En miles

	Septiembre		%
	2004	2003	Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	4.495	2.730	64,7%
Prepago	4.235	2.459	72,2%
Contrato	260	271	-3,7%
Clientes proporcionales	4.135	2.512	64,7%

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Septiembre		%	% Var.	Julio - Septiembre		%
	2004	2003	Var.	Moneda Local	2004	2003	Var.
Datos Financieros							
Ingresos por operaciones	456,8	380,8	20,0%	38,2%	155,4	114,7	35,4%
EBITDA	-101,0	-50,4	100,2%	130,6%	-22,1	-33,8	-34,7%
Margen EBITDA	-22,1%	-13,2%	-8,9 p.p	-8,9 p.p	-14,2%	-29,4%	15,2 p.p

Gracias a los esfuerzos realizados para mejorar la capilaridad y eficiencia del canal de distribución y para expandir la cobertura de la red GSM, durante el tercer trimestre de 2004 Telefónica Móviles México (TMM) ha continuado avanzando en la captación de clientes en el mercado, alcanzando una ganancia neta en 3T04 de 415 mil clientes, con un fuerte incremento respecto a 2T04 (+35%) y un volumen que representa más del doble del registrado en 3T03.

Así, TMM alcanza un parque a cierre de septiembre de cerca de 4,5MM de clientes, acelerándose el ritmo de crecimiento del parque frente a trimestres anteriores (+8% en 2T04 vs. 1T04 y +10% en 3T04 vs. 2T04).

Cabe destacar los buenos resultados en el segmento contrato, donde se observa un claro cambio de tendencia, siendo éste el primer trimestre con ganancia neta positiva (20% de avance en el parque frente a 2T04), derivado de la buena aceptación de la nueva oferta para el segmento residencial y la oferta para empresas.

Respecto al tráfico, el MOU del 3T04 se situó en 60 minutos (-2,2% vs. 2T04), mientras que el

ARPU ascendió a 172 pesos mexicanos (estable frente a 2T04).

Respecto a los resultados financieros, destacar la positiva evolución de los ingresos operativos en moneda local en 3T04 vs. 2T04 (+5,6%), derivada del crecimiento de los ingresos de servicio, con un avance de 8,4% vs. 2T04, impulsados por el crecimiento del parque.

Por otro lado, y a pesar del incremento en la actividad comercial vs. 2T04, las pérdidas de EBITDA se sitúan en -€22MM en 3T04, con una reducción del 30% vs. 2T04, gracias a las políticas de control de costes seguidas por la operadora. Así, las pérdidas de EBITDA acumuladas en 9M04 ascienden a -€101MM.

Respecto a la inversión, la cifra acumulada en los primeros nueve meses de 2004 asciende a €287MM. La red GSM de TMM alcanza ya 189 ciudades, cubriendo al cierre del trimestre un nivel de población que supone el 74% del PIB del país.

Por otro lado, a principios de octubre TMM entregó a la COFETEL la solicitud de autorización para participar en la licitación de las nuevas frecuencias PCS.

Argentina

- Fuerte incremento de la ganancia neta, impulsada por la favorable aceptación de la oferta GSM y por el segmento contrato.
- Mejora del MOU y del ARPU, a pesar del fuerte incremento de la base de clientes.
- Resultado operativo impactado por la fuerte actividad comercial y la presión competitiva.

Telefónica Comunicaciones Personales (Unifón)

En miles

	Septiembre		%
	2004	2003	Var.
Datos Operativos			
Cientes totales	2.606	1.689	54,3%
Prepago	1.661	1.170	42,0%
Contrato	945	519	82,0%
Cientes proporcionales	2.552	1.654	54,3%

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Septiembre		%	% Var.	Julio - Septiembre		%
	2004	2003	Var.	Moneda Local	2004	2003	Var.
Datos Financieros							
Ingresos por operaciones	239,6	169,7	41,2%	54,3%	92,8	64,4	44,1%
EBITDA	19,6	50,6	-61,3%	-57,7%	-1,8	18,0	c.s.
Margen EBITDA	8,2%	29,8%	-21,7 p.p	-21,7 p.p	-1,9%	27,9%	-29,8 p.p

Durante el 3T04 el mercado de telefonía móvil en Argentina ha seguido mostrando un fuerte dinamismo, impulsado por la mayor actividad comercial por parte de todos los operadores y el despliegue de redes GSM. Así, al cierre de 3T04 la telefonía móvil en el mercado argentino alcanzaba una tasa de penetración estimada del 29%, frente al 25% en junio de 2004 y al 19% de 3T03.

En línea con la estrategia de la Compañía para mejorar su posicionamiento competitivo en el país, y como consecuencia del incremento de los puntos de venta, las campañas de marketing orientadas a captar el crecimiento del mercado y el despliegue de GSM en nuevas ciudades, Unifón ha registrado una ganancia neta de 417 mil clientes en 3T04, duplicando la obtenida en 2T04 y cinco veces superior a la de 3T03.

Así, al cierre de septiembre el parque de Unifón se situaba en 2,6MM clientes, con un crecimiento interanual de 54% y del 19% frente a 2T04. El crecimiento viene fuertemente impulsado por el parque de clientes GSM, que a cierre de 3T04 representaba el 17% del parque total. Asimismo cabe destacar el avance en el segmento contrato, que a septiembre representa más del 36% del parque total (31% en 3T03).

Continuando con la tendencia de los anteriores trimestres, y apoyados por las campañas de

incentivo a la utilización de servicios de voz y datos, los ratios de consumo unitario evolucionan favorablemente, a pesar de la notable expansión de la base de clientes. Así el MOU se incrementa un 28% frente al 3T03, derivado de la mejora en el tráfico tanto de salida como de entrada. Esto ha permitido que el ARPU de 3T04 crezca un 19% frente a 3T03 y un 8% frente a 2T04, situándose en 45 pesos argentinos.

Respecto a los resultados financieros, los ingresos por operaciones de 9M04 crecen un 54,3% en pesos argentinos vs. 9M03 gracias al crecimiento del parque y del tráfico, y al incremento en las ventas de terminales.

Por otro lado, la fuerte aceleración de la actividad comercial con el objetivo de captar una parte importante del crecimiento del mercado argentino, la presión competitiva y los costes asociados a GSM se han traducido en un EBITDA negativo en 3T04 y en la obtención de un EBITDA en moneda local en 9M04 un 58% inferior al de 9M03. Así, el margen de EBITDA acumulado en 9M04 se sitúa en el 8,2% (29,8% en 9M03).

En cuanto a la inversión, en 3T04 se ha continuado ampliando la cobertura de la red GSM, que alcanza ya un nivel de población que supone el 80% del PIB del país. La inversión acumulada a septiembre asciende a €71MM.

Perú

- **Aceleración en la captación de nuevos clientes, liderando el crecimiento del mercado.**
- **Fuerte crecimiento del tráfico de salida y del tráfico on-net.**
- **Mejora del margen EBITDA trimestral a pesar del incremento de la actividad comercial.**

T. Móviles Perú

En miles

	Septiembre		%
	2004	2003	Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	1.966	1.367	43,8%
Prepago	1.627	1.071	51,9%
Contrato	339	296	14,5%
Clientes proporcionales	1.926	1.339	43,8%

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Septiembre		%	% Var.	Julio - Septiembre		%
	2004	2003	Var.	Moneda Local	2004	2003	Var.
Datos Financieros							
Ingresos por operaciones	183,9	182,7	0,6%	6,5%	65,7	61,4	7,1%
EBITDA	48,2	66,1	-27,2%	-22,9%	17,5	21,7	-19,3%
Margen EBITDA	26,2%	36,2%	-10,0 p.p	-10,0 p.p	26,7%	35,4%	-8,7 p.p

Durante 3T04 TM Perú ha continuado liderando el fuerte crecimiento del mercado de telefonía móvil peruano, obteniendo una ganancia neta de 171 mil clientes, un 6% superior a la de 2T04 y 2,7 veces la obtenida en 3T03.

Así, se mantiene el fuerte ritmo de actividad comercial en el trimestre, con una aceleración en el crecimiento del parque tanto en el segmento contrato (+15% vs. 3T03) como en prepago (+52% vs. 3T03). De este modo, el parque de TM Perú a finales de septiembre se situaba en 1,97MM de clientes, con un incremento interanual de 43,8%.

Respecto a los resultados financieros, los ingresos por operaciones en 9M04 crecieron un 6,5% en moneda local vs. 9M03, apoyados por la expansión de la base de clientes y el incremento del tráfico de salida y on-net, que son parcialmente compensados por los menores ingresos de interconexión derivados

del menor tráfico de entrada procedente de redes fijas y la reducción de las tarifas fijo-móvil.

Por otro lado, cabe resaltar que a pesar del incremento en la actividad comercial en 3T04, el margen EBITDA del trimestre es superior al margen obtenido en trimestres anteriores, gracias a las políticas de control de costes, situándose en el 26,7%.

A nivel acumulado, como consecuencia de la intensa actividad comercial llevada en el año se incrementan los gastos operativos, lo que provoca una reducción del EBITDA del 22,9% en moneda local vs. 9M03, reflejándose en un margen de EBITDA en 9M04 del 26,2% frente al 36,2% de 9M03,

Chile

- Fuerte dinamismo del mercado chileno, liderado por Telefónica Móvil Chile, que ya es parte del Grupo desde el 23 de julio de 2004.
- Crecimiento interanual del parque de clientes del 48%.
- Continuo avance del peso de los clientes GSM, que ya alcanzan el 39% del parque total de la Compañía.

T. Móviles Chile

	Septiembre		En miles
	2004	2003	% Var.
Datos Operativos			
Clientes totales	3.002	2.031	47,8%
Prepago	2.542	1.586	60,3%
Contrato	460	445	3,3%
Clientes proporcionales ¹	3.002	0	n.s.

Cifras no auditadas		En millones de Euros
		Agosto - Sept. 2004
Datos Financieros ²		
Ingresos por operaciones		63,2
EBITDA		15,7
Margen EBITDA		24,8%

¹ TM Chile se incorporó al perímetro de consolidación el 23 de julio de 2004. En 2003, Telefónica Móviles sólo gestionaba la compañía.

² Datos desde la incorporación de TM Chile a los resultados consolidados en agosto 2004.

El 23 de julio de 2004 se materializó la adquisición del 100% de Telefónica Móvil Chile, compañía que Telefónica Móviles ya gestionaba.

En un entorno de fuerte crecimiento del mercado chileno, la Compañía continúa liderando la captación de clientes en el 3T04, obteniendo una ganancia neta de 263 mil clientes frente a 86 mil en 3T03 y 238 mil en 2T04. Una vez más, cabe destacar el sólido avance de los clientes GSM, que representan un 39% del parque total, con cerca de 1,2MM de clientes.

En cuanto a los resultados financieros en moneda local, el aumento de la base de clientes

y el mayor tráfico de salida impulsan el crecimiento de los ingresos frente al 9M03, más que compensando los menores ingresos de interconexión por la reducción de las tarifas de interconexión móvil. Por otro lado, la evolución del EBITDA viene determinada por la fuerte actividad comercial frente al año anterior.

Respecto a la contribución de TM Chile a los resultados del Grupo en 2004, que incluye los meses de agosto y septiembre, en ingresos por operaciones asciende a €63MM, situándose a nivel de EBITDA en €15,7MM, con un margen de EBITDA del 24,8%.

Guatemala y El Salvador

- Tendencia creciente en la ganancia neta.
- Mejora de los ingresos por operaciones en euros constantes.

TEM Guatemala y TEM El Salvador

En miles

	Septiembre		%
	2004	2003	Var.
Datos Operativos			
Cientes totales	632	371	70,5%
Prepago	503	268	88,2%
Contrato	129	103	24,6%
Cientes proporcionales	605	348	73,8%

Cifras no auditadas

	Enero - Septiembre		%
	2004	2003	Var.
Datos Financieros			
Ingresos por operaciones	132,7	123,1	7,8%
EBITDA	17,0	21,9	-22,4%
Margen EBITDA	12,8%	17,8%	-5,0 p.p

En millones de Euros

	Julio - Septiembre		%
	2004	2003	Var.
	48,2	42,0	14,8%
	5,8	8,6	-32,3%
	12,1%	20,5%	-8,4 p.p

A cierre de septiembre 2004 el parque conjunto de las operadoras del Grupo en Guatemala y El Salvador ascendía a 632 mil líneas (298 mil en Guatemala y 335 mil en El Salvador), con un incremento interanual de 70,5%.

En 3T04 continúa la aceleración en la captación de clientes en ambos países, con una ganancia neta conjunta de 101 mil clientes en el trimestre, (71 mil en 2T04 y 12 mil en 3T03) impulsada por el segmento prepago.

Los ingresos por operaciones conjuntos a 9M04 crecen un 19,6% en euros constantes, consecuencia del mayor parque de clientes. La mayor actividad comercial impacta en el margen EBITDA, resultando en una caída del EBITDA acumulado hasta septiembre del 13,9% en euros constantes.

Puerto Rico

- Continúa la intensidad comercial de los partícipes en el mercado.

Movistar Puerto Rico finalizó el 3T04 con cerca de 158 mil clientes, tras obtener una ganancia neta positiva de 3 mil clientes por primera vez en el año. Un trimestre más, la evolución del parque refleja la fuerte competencia existente en el mercado.

Una vez cancelado el contrato de gestión con Telefónica Móviles, el Consejo de la operadora, controlado por Clearcomm, presentará en breve el plan de negocio a seguir por la compañía. En base a estos datos se revisará el valor de la inversión de Telefónica Móviles.

La exposición actual de Telefónica Móviles en la operación de Puerto Rico incluye: i) €50,3MM en concepto de pagarés convertibles (principal e intereses); ii) €49,9MM en concepto de

contragarantía¹² con respecto a un préstamo puente otorgado por ABN AMRO; y iii) €9,2MM en pagarés en concepto de adelantos a la deuda de la FCC. En total, la exposición ascendería a un total de aproximadamente €109,4MM.

Por otro lado, la Compañía ha reconocido ingresos en concepto de "management fees & technology transfer" por importe de €4,9MM

¹² No reflejada en el balance consolidado.

Grupo Telefónica Móviles

Resultados Consolidados

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Septiembre		%	Julio - Septiembre		%
	2004	2003		2004	2003	
Ingresos por operaciones	8.236,4	7.303,8	12,8	2.948,5	2.667,9	10,5
Gastos por operaciones	(4.740,0)	(3.953,5)	19,9	(1.692,0)	(1.427,9)	18,5
Aprovisionamientos	(2.321,3)	(1.743,3)	33,2	(843,5)	(640,8)	31,6
Gastos de personal	(375,3)	(361,3)	3,9	(127,9)	(123,9)	3,2
Servicios exteriores y tributos	(2.043,4)	(1.848,9)	10,5	(720,5)	(663,2)	8,6
Otros ingresos (gastos) netos	31,2	18,4	69,5	0,3	1,7	(83,6)
EBITDA	3.527,6	3.368,7	4,7	1.256,8	1.241,7	1,2
Amortizaciones	(1.103,4)	(1.072,2)	2,9	(385,2)	(347,4)	10,9
Resultado de explotación	2.424,1	2.296,5	5,6	871,6	894,3	(2,5)
Resultado empresas asociadas	(30,1)	(56,8)	(47,0)	(9,1)	(9,1)	(0,3)
Resultados financieros	(235,0)	(259,0)	(9,3)	(82,6)	(101,9)	(19,0)
Amortización fondo de comercio	(59,7)	(74,3)	(19,6)	(21,1)	(27,8)	(24,0)
Resultados extraordinarios	(23,0)	5,8	c.s.	(8,4)	(0,2)	n.s.
Resultado antes de impuestos	2.076,4	1.912,2	8,6	750,4	755,3	(0,6)
Provisión impuesto	(721,2)	(666,7)	8,2	(283,0)	(277,8)	1,9
Resultados antes minoritarios	1.355,2	1.245,5	8,8	467,4	477,5	(2,1)
Resultado atribuido socios externos (beneficios)	1,3	12,0	(89,1)	(0,1)	1,2	c.s.
Beneficio neto	1.356,5	1.257,5	7,9	467,4	478,7	(2,4)
Nº de acciones (en millones)	4.330,6	4.330,6	-	4.330,6	4.330,6	-
BPA¹	0,31 €	0,29 €	7,9	0,11 €	0,11 €	(2,4)

¹ Beneficio Neto por acción.

Grupo Telefónica Móviles

Balance Consolidado

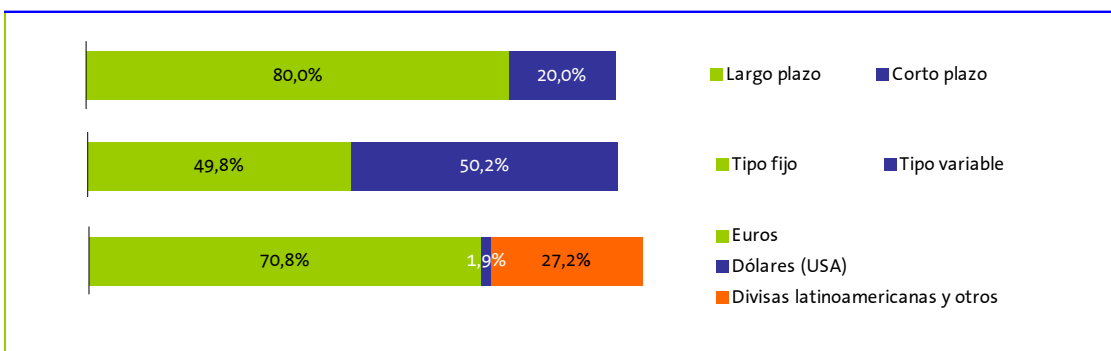
Cifras no auditadas	En millones de Euros
	Septiembre 2004
Inmovilizado	10.681,9
Gastos de establecimiento	309,3
Inmovilizado inmaterial neto	2.758,6
Inmovilizado material neto	4.958,8
Inmovilizado financiero	2.655,2
Fondo de comercio de consolidación	1.618,4
Gastos a distribuir en varios ejercicios	28,3
Activo circulante	5.171,9
Existencias para consumo	392,9
Deudores	2.467,6
Inversiones financieras temporales ¹	1.889,2
Tesorería	83,4
Otros	338,8
Total Activo = Total Pasivo	17.500,5
Fondos propios	4.612,3
Socios externos	80,2
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	40,7
Provisiones para riesgos y gastos	1.170,8
Deudas con Administraciones Públicas l.p.	39,4
Acreedores a largo plazo	5.794,2
Deudas a corto plazo	1.448,0
Otros acreedores	4.314,9

¹ Sólo se incluyen las IFT que generan rendimientos

Deuda Financiera

Cifras no auditadas	En millones de Euros		
	Septiembre 2003	Diciembre 2003	Septiembre 2004
Deuda financiera neta consolidada	5.690,4	5.086,7	5.269,6
Deuda financiera neta proporcional	6.453,6	5.799,4	5.971,8

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 - Septiembre 2004			Enero - Septiembre 2003		
	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA	Clientes (miles)	Ingresos	EBITDA
España	18.697	6.042,9	3.195,6	19.108	5.467,2	2.966,9
Brasil ¹	24.645	1.118,5	385,2	18.470	973,3	373,2
México	4.495	456,8	(101,0)	2.730	380,8	(50,4)
Argentina	2.606	239,6	19,6	1.689	169,7	50,6
Perú	1.966	183,9	48,2	1.367	182,7	66,1
Chile	3.002	63,2	15,7			
Guatemala y El Salvador	632	132,7	17,0	371	123,1	21,9

¹ La comparación anual está afectada por la incorporación de TCO desde mayo 2003.

Inversión por áreas geográficas

Cifras no auditadas

En millones de Euros

	Enero - Septiembre		% Var.	Julio - Septiembre		% Var.
	2004	2003		2004	2003	
España	439,2	359,7	22,1%	171,0	142,2	20,2%
Latinoamérica ¹						
Brasil	168,8	61,2	175,6%	97,5	19,1	410,5%
México	286,5	198,3	44,5%	237,4	6,8	n.s.
Argentina	70,7	1,4	n.s.	10,6	1,0	n.s.
Perú	13,4	15,1	-11,3%	8,0	6,0	33,8%
Chile	18,3	-	n.s.	18,3	-	n.s.
Guatemala y El Salvador	30,9	9,4	n.s.	1,6	4,5	-64,8%
Resto	1,4	1,4	-3,9%	0,7	0,8	-7,2%
TOTAL	1.029,0	646,6	59,1%	545,1	180,4	202,2%

¹ La comparación anual está afectada por la incorporación de TCO desde mayo 2003 y de TM Chile desde agosto 2004.

Grupo Telefónica Móviles

Reconciliaciones de Variaciones de Deuda

		En millones de Euros
<i>Flujo de caja</i>		Junio 2004
I	Flujo de caja operacional	2.989,6
II	Otros pagos relativos a actividades operacionales	-30,6
III	Pagos de intereses financieros netos	-262,4
IV	Pago de Impuesto sobre Sociedades	-43,2
A=I+II+III+IV	Flujo de caja neto de actividades operacionales	2.653,4
V	Pagos netos de inversión en activos materiales e inmateriales	-925,5
VI	Pagos netos por inversión financiera	-1.107,6
B=V+VI	Flujo de caja neto de actividades de inversión	-2.033,1
C	Pago de dividendos	-783,8
D=A+B+C	Flujo de Caja después de dividendos	-163,5
E	Aumentos de capital	0,1
F	Efectos de tipo de cambio, derivados y otros sobre la deuda neta	22,7
G	Efecto de variación de perímetro sobre la deuda neta	-3,2
H	Deuda neta al inicio del periodo (Diciembre 03)	5.086,7
I =H-D-E+F+G	Deuda neta al final del periodo (Junio 04)	5.269,6

- VI** Incluye aportaciones a Ipse para el pago a Ferrovie dello Stato, pagos realizados asociados a la adquisición de TCO, pagos a NTT DoCoMo & Itochu para la adquisición de una participación de Sudestecel, y pagos para la adquisición del 100% de TM Chile entre otros.
- C** En concepto de dividendo de Telefónica Móviles, S.A. en junio de 2004.

Flujo de Caja

	En millones de Euros
EBITDA	3.527,6
(+/-) Resultado por venta/bajas de inmovilizado	-9,6
-CAPEX devengado en el periodo	-1.029,0
+Bajas de inmovilizado	14,6
-Pagos de intereses financieros netos	-262,4
-Pagos/cobros extraordinarios	-30,6
-Pago Impuesto de Sociedades	-43,2
-Pagos netos por inversión financiera	-1.107,6
-Pago de dividendos	-783,8
(+/-) Inversión en circulante	-438,8
(+/-) Otros	-0,7
Flujo de Caja después de dividendos	-163,5

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.

Usuario activo MMS: Todo usuario que en el último mes haya cursado, enviado o recibido un MMS, exceptuando aquellos que sólo reciben MMS de carácter promocional.

Usuario activo i-mode: Todo usuario que en el último mes haya accedido mediante una sesión de navegación a contenidos i-mode.

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
ares_a@telefonicamoviles.com
www.telefonicamoviles.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.