



GRUPO IUSACELL, S.A.B. DE C.V.

**Montes Urales No. 460
Colonia Lomas de Chapultepec
Delegación Miguel Hidalgo
11000 México D.F.
México
Tel. 5 109 5927
Fax. 5 109 5939
www.iusacell.com.mx**

Las acciones de Grupo Iusacell, S.A.B. de C.V., (Grupo Iusacell) han quedado registradas en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., a partir del 4 de agosto de 1999 bajo la clave de pizarra CEL. Las acciones de Grupo Iusacell no expresan valor nominal.

Con fecha 17 de octubre de 2003, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Grupo Iusacell, aprobó realizar una reestructura del capital social mediante la conversión a Serie Única de la totalidad de las acciones de la Serie “A” y Serie “V”, asimismo, aprobó realizar un canje de acciones representativas de la Serie “A” y “V” por acciones Serie Única a razón de veinte acciones de la Serie “A” y “V” por una nueva acción de la serie única.

El capital social autorizado de Grupo Iusacell al 15 de junio de 2007, asciende a la cantidad de **\$16,712’882,664.63** se encuentra representado por 179’113,211 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal.

El capital social autorizado incluye capital no exhibido por \$7,421’070,886.95 pesos, representado por 53’872,687 acciones no pagadas.

Clave de Cotización: CEL

Las acciones de Grupo Iusacell están registradas en la Sección Especial y de Valores del Registro Nacional de Valores.

“La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad del valor o la solvencia del Emisor”.

El Reporte Anual se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores emitidas por la CNBV, año terminado el 31 de diciembre de 2006.

CONTENIDO

I. INFORMACION GENERAL

- a) Glosario de Términos y Definiciones
- b) Resumen Ejecutivo
- c) Factores de Riesgo
- d) Otros Valores
- e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro
- f) Destino de los Fondos
- g) Documentos de Carácter Público

II. LA EMISORA

- a) Historia y Desarrollo de la Emisora
- b) Descripción del Negocio
 - i) Actividad Principal
 - ii) Canales de Distribución
 - iii) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos
 - iv) Principales Clientes
 - v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria
 - vi) Recursos Humanos
 - vii) Desempeño Ambiental
 - viii) Información de Mercado
 - ix) Estructura Corporativa
 - x) Descripción de sus Principales Activos
 - xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales
 - xii) Acciones Representativas del Capital Social
 - xiii) Dividendos

III. INFORMACION FINANCIERA

- a) Información Financiera Seleccionada
- b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación
- c) Informe de Créditos Relevantes
- d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora
 - i) Resultados de Operación
 - ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital
 - iii) Control Interno
- e) Estimaciones Contables Críticas

IV. ADMINISTRACION

- a) Auditores Externos
- b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses
- c) Administradores y Accionistas
- d) Estatutos Sociales y Otros Convenios

V. MERCADO ACCIONARIO

- a) Estructura Accionaria
- b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores

VI. PERSONAS RESPONSABLES

VII. ANEXOS

INFORMACION PROYECTADA

En este Reporte Anual se contienen diversas declaraciones y cifras estimadas incluyendo, entre otras cosas, al desempeño financiero y planeación operativa diseñados para Grupo Iusacell, S.A.B. de C.V. Esta información se fundamenta en consideraciones actuales hechas por nuestra administración, así como en supuestos planteados por la administración con base a la información que actualmente se tiene disponible. Las palabras “estimamos”, “consideramos”, “tenemos contemplado”, “es posible” y “estamos anticipando”, así como expresiones de naturaleza similar, sirven para identificar algunas de estas declaraciones y estados proyectados. Esta información está sujeta a variaciones, riesgos e incertidumbres, así como a otros factores que podrían tener como resultado que nuestros resultados reales, o nuestro desempeño o logros sean diferentes de manera importante comparados con los resultados futuros, que se hayan expresado de manera tácita o expresa en dichas declaraciones y proyecciones. En caso de que las estimaciones de la administración sean inexactas, los resultados reales podrán variar de manera importante y adversa en comparación con las proyecciones. Se previene a los lectores para que no se basen de manera exclusiva en dichas declaraciones y proyecciones, los cuales únicamente tienen validez con efectos a sus respectivas fechas. No asumimos obligación alguna de actualizar públicamente o modificar cualquiera de estas declaraciones o proyecciones, ya sea como resultado de la nueva información adquirida o por eventos futuros, o por cualquier otra razón.

Los factores descritos en este Reporte Anual bajo el Punto 1, “Información General – c) Factores de Riesgo”, podrían tener como resultado el hecho de que los resultados reales difieran de manera importante frente a dichas proyecciones.

* * *

“Grupo Iusacell” significa Grupo Iusacell, S.A.B. de C.V. A menos que el contexto lo requiera de otra manera, los términos “nosotros” o “nuestro” se refieren a Grupo Iusacell en lo individual o a Grupo Iusacell y sus subsidiarias ya sea parte o la totalidad.

“Iusacell Celular” significa Grupo Iusacell Celular, S.A. de C.V. Grupo Iusacell es propietaria del 100% del capital social de Iusacell Celular.

Ciertos términos son definidos la primera vez que son utilizados en este Reporte Anual. El “Glosario de Términos de Telecomunicaciones” contiene las definiciones de ciertos términos técnicos que se utilizan a lo largo de este reporte.

El 29 de julio de 2003, Móvil Access, S.A. de C.V., (Móvil Access) una empresa mexicana de telecomunicaciones, subsidiaria al 99% de Grupo Móvil Acces, S.A. de C.V. (GMA), una empresa de radiolocalización, adquirió a través de una oferta pública en México y en los Estados Unidos el 74.6% del capital de Grupo Iusacell, convirtiéndose en el principal accionista. GMA, Móvil Access, Grupo Elektra, S.A. de C.V., una compañía de cadenas de tiendas, y TV Azteca, S.A. de C.V., una red mexicana de televisión, son parte de un grupo de compañías controladas directa o indirectamente por el señor Ricardo B. Salinas Pliego o en las que el Sr. Salinas Pliego tiene influencia significativa.

El 16 de abril de 2007 Grupo Iusacell y Unefon Holdings S.A de C.V. (Unefon Holdings), compañía controladora propietaria del capital social de Unefon S.A de C.V (Unefon) operador de telefonía móvil enfocado al mercado masivo en México acordaron fusionarse. Creemos que la consolidación permitirá generar sinergias y economías de escala, así como mayor eficiencia en la operación, incremento en la cobertura de la red de transmisión y eliminación de duplicación en gastos. Estimamos que ello fortalecerá el posicionamiento de la compañía en la industria, lo que se traduce en competencia más robusta en el mercado de telefonía inalámbrica.

Los valores que representan el capital de Grupo Iusacell se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Tanto Grupo Iusacell como Iusacell Celular tienen valores de deuda que se cotizan públicamente.

La información financiera y cierta información operativa al 31 de diciembre de 2006 contenida en el presente Reporte Anual, se refiere a Grupo Iusacell y sus subsidiarias a dicha fecha. Por considerarse relevante, se ha incluido información operativa relativa a Unefon y sus subsidiarias como consecuencia de la fusión aprobada por las asambleas

generales extraordinarias de accionistas de Grupo Iusacell y Unefon Holdings, principal accionista de Unefon, el pasado 16 de abril. Para mayor información respecto de la fusión mencionada ver: “I. Información General, b) Resumen Ejecutivo.”

A menos que se especifique de otra manera, todas las referencias a “E.U. dólares”, “E.U. Dólares”, “dólares”, “E.U. \$” o “\$” son a dólares de Estados Unidos, y las referencias a “Ps.” y “pesos” son a pesos mexicanos. Publicamos nuestros estados financieros en pesos, los cuales se ajustan para efectos de reflejar cambios en el poder adquisitivo como consecuencia de la inflación. De esta manera, a menos que se especifique de otra manera, nuestra información financiera se presenta en pesos constantes de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006. Es posible que las cantidades que se presenten en este Reporte Anual muestren inconsistencias debido a su redondeo.

I) INFORMACION GENERAL

a) Glosario de Términos y Definiciones

GLOSARIO DE CIERTOS TERMINOS DE TELECOMUNICACIONES

1XRTT	Un miembro de CDMA 2000 que es una familia de normas que define la radio interfase que permite una transición suave de los sistemas CDMA (1S-95). Esta familia de normas involucra diversas variables y servicios tales como información de voz y paquetes de datos en un solo transportador (1XRTT), únicamente datos (1X-DO).
Análogo	Un método de transmisión que emplea una señal eléctrica continua que varía en amplitud o frecuencia en respuesta a cambios en el sonido, la luz, la posición, etc., impresos en un transductor en el dispositivo de envío.
Banda	Una amplitud de frecuencias entre dos límites definidos.
Banda Celular A	La amplitud de frecuencias que se utiliza para proveer servicio Inalámbrico celular entre 825-835 MHz y entre 870-880 MHz del espectro de radio.
Banda Celular B	La amplitud de frecuencias que se utiliza para proveer servicio inalámbrico celular entre 835-845 MHz y entre 880-890 MHz del espectro de radio.
Canal	Una trayectoria para la transmisión de información entre un punto de envío y un punto receptor.
CDMA	<i>Code Division Multiple Access</i> , por sus siglas en inglés, o acceso de división de código múltiple, la norma digital comercial de más alta capacidad disponible. La CDMA aumenta la capacidad para transmisión de un gran número de conversaciones simultáneas sobre un solo canal, asignando códigos únicos que pueden adjuntarse a la parte receptora.
CINIF	Significa Consejo mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A. C.
Concesión Original	Significa la concesión otorgada el 1 de abril de 1957 a Servicio Organizado Secretarial, S.A., empresa que posteriormente se fusionó en SOS Telecomunicaciones, S.A. de C.V., (SOS Telecomunicaciones) una de las subsidiarias al 100% de Grupo Iusacell, la cual otorga el derecho para prestar servicios de radiotelefonía, telefonía inalámbrica local y de transmisión de datos en todo el país, así como el servicio celular en la Región 9.
Conmutador	Un mecanismo que abre y cierra o selecciona vías o circuitos a ser usados para la transmisión. Conmutar es el proceso de circuitos de interconexión para formar una vía de transmisión entre los usuarios.
Digital	Un método para almacenar, procesar y transmitir información por medio del uso de pulsaciones electrónicas u ópticas distintas que representan a los dígitos binarios 0 y 1. Las tecnologías de transmisión y comunicación digitales emplean una secuencia de pulsaciones distintas y discretas que representan información, opuesta a la señal analógica continua.
El Que Llama Paga (CPP)	<i>Calling Party Pays</i> , por sus siglas en inglés, o El Que Llama Paga es una estructura de pago de telefonía celular en la cual se cobra a la parte que hace la llamada por el acceso de la interconexión, y la parte que recibe no tiene ningún cargo de tiempo aire correspondiente a la llamada.

E-1:	Un formato de telefonía digital que transporta datos a la velocidad de 2.048 Mbps (nivel DS-1). El E-1 es la versión europea y latinoamericana de la versión norteamericana del T-1 con la diferencia de que el T-1 transporta los datos a una velocidad de 1.544 Mbps.
E3/DS3:	Señal digital cuyo número identifica una serie de niveles de transmisiones digitales estándar basadas en DS0, una tasa de transmisión de 64Kbps, el ancho de banda utilizada normalmente por un canal telefónico de voz. Tanto el sistema americano de transmisión T como el sistema europeo de transmisión E operan utilizando series DS como una base múltiple. La señal digital es lo que es transportada dentro del sistema de transporte. DS3, la señal en el transporte T-3, transporta un múltiplo de 28 señales DS1 o 672 DS0s o 44.736 Mbps.
EVDO	Tecnología asimétrica que utiliza una portadora exclusiva para datos y que permite transmitir con velocidades de entre 38.4 y 2.4 Mbps en el enlace de bajada y entre 9.6 hasta 144 kbps en el enlace de subida, lo cual da la pauta para ofrecer servicios con mayor contenido multimedia como: video streaming, video en demanda, acceso a datos, juegos de alta definición, etc.
Hertz	La unidad de medición de la frecuencia con la que una señal electromagnética alterna hace un ciclo a través del estado de valor cero, entre los estados más bajo y más alto. Un Hertz (abreviado Hz es igual a un ciclo por segundo). Khz (kilohertz representa miles de hertz); MHz (megahertz representa millones de hertz); y GHz (gigahertz representa miles de millones de hertz).
IMTS	<i>Improved Mobile Telephone Service</i> , por sus siglas en inglés, o servicio telefónico mejorado; los sistemas IMTS son sistemas telefónicos móviles analógicos que emplean a una sola estación de base de radio potente para comunicarse con teléfonos móviles IMTS que se encuentran aproximadamente dentro de un radio de 25 millas de ancho.
LATA	<i>Local Access and Transport Area</i> , o área de Acceso y Transporte Local; un área en que se permite que un operador de conmutación local proporcione servicio, según lo designa el decreto del Tribunal Federal de los Estados Unidos en 1982 como resultado de un litigio antimonopolio entablado por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos contra la AT&T Corporation.
LMV	Significa la Ley del Mercado de Valores.
LGSM	Significa la Ley General de Sociedades Mercantiles.
México	Significa los Estados Unidos Mexicanos.
PCS	<i>Personal Communications Services</i> , por sus siglas en inglés, o Servicios de Comunicaciones Personales. PCS representa un servicio de comunicaciones inalámbricas con la capacidad de ofrecer características tales como voz, video y aplicaciones de datos, mensajes cortos, buzón de voz, identificador de llamadas, conferencias simultáneas y envío de llamadas.
PCS (Banda A)	La amplitud de frecuencias que se emplea para proveer servicios inalámbricos de PCS entre 1.850-1.865 GHz y entre 1.930-1.945 GHz del espectro radioeléctrico.
PCS (Banda B)	La amplitud de frecuencias que se emplea para proveer servicios inalámbricos de PCS entre 1.870-1.885 GHz y entre 1.950-1.965 GHz del espectro radioeléctrico.

PCS (Banda D)	La amplitud de frecuencias que se emplea para proveer servicios inalámbricos de PCS entre 1.865-1.870 GHz y entre 1.945-1.950 GHz del espectro radioeléctrico.
PCS (Banda E)	La amplitud de frecuencias que se emplea para proveer servicios inalámbricos de PCS entre 1.885-1.890 GHz y entre 1.965-1.970 GHz del espectro radioeléctrico.
PDH	Un sistema de transmisión para comunicación de voz utilizando sincronización plesiocrona. PDH es la tecnología convencional multiplexora para un sistema de transmisión de red.
Tasa de Penetración	Suscriptores de un operador celular dentro de un área definida derivado por el total de POPs dentro del área.
POPs	La población para un área en particular, basada en el censo mexicano de 2000, publicada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática "INEGI". Las cifras de población para un año específico son calculadas aplicando un pronóstico de la tasa de crecimiento anual de la población a los datos derivados del censo mexicano del año 2000. El número de POPs en cualquier región u otra área geográfica no deben confundirse con el número actual de usuarios de servicios inalámbricos en esa región u otra área geográfica y no son indicativos del número de usuarios de servicios inalámbricos en el futuro.
POPS cubiertos	El número de POPs en un área definida para los cuales está disponible una señal celular.
Roaming	Un servicio que ofrecen las operadoras de comunicaciones móviles y que permite al suscriptor utilizar su teléfono cuando se encuentre físicamente en el área de servicio de otra operadora.
SCT	Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
SDH	<i>Synchronous Digital Hierarchy</i> . Se refiere a un grupo de tasas de transmisión de fibra óptica que transportan señales digitales con diferentes capacidades.
STM1	<i>Synchronous Transport Module</i> . Es un término para una serie de señales digitales de transmisión estándares. STM1 es la señal que transporta 155 Mbps.
TDMA	<i>Time Division Multiple Access</i> , por sus siglas en inglés o Acceso Múltiple de División de Tiempo, un estándar de la tecnología celular digital que provee más capacidad portadora de llamadas que la analógica, pero menos que CDMA, entrelazando conversaciones en un solo canal a través de métodos de compartir el tiempo.
Wi-Fi	<i>Wireless Fidelity</i> , por sus siglas en inglés, es el término popular para el área local de la alta frecuencia inalámbrica local (WLAN). La tecnología Wi-Fi está ganando rápidamente aceptación en muchas compañías como una alternativa para una red cableada. Puede ser también instalada para una red casera.

b) Resumen Ejecutivo

Somos una empresa prestadora de servicios de telecomunicaciones inalámbricas en México con cerca de 2.1 millones de usuarios de telefonía móvil inalámbrica al 31 de diciembre de 2006, de los cuales aproximadamente el 66.7%

son clientes de prepago. Somos titulares de, y operamos concesiones en la banda de 800 mega hertz (MHz) que nos permiten prestar servicios inalámbricos celulares en cinco regiones contiguas en el centro y sur de México, y en la banda de 1900 MHz que nos permiten prestar servicios PCS inalámbricos a nivel nacional.

Proveemos servicios digitales utilizando tecnología CDMA, la cual es la tecnología digital de más alta capacidad disponible en la banda de frecuencias de 800 y 1900 MHz. En enero de 2003 lanzamos la primera red de datos de voz y alta velocidad CDMA2000 1XRTT en la Ciudad de México. Con esta avanzada red, aumentamos la capacidad de voz y estamos en posibilidad de ofrecer a los suscriptores nuevos servicios de datos, tales como correo electrónico y acceso a Internet a velocidades hasta de 144 kilo bits por segundo (kbps). Durante 2005 y 2006 hemos continuado con la mejora de nuestra red en ciertas ciudades mediante la implantación de la tecnología EVDO-3G, la cual permite a los usuarios beneficiarse de la transmisión de datos a alta velocidad de hasta 2.4 megabits por segundo. Adicionalmente a nuestros servicios inalámbricos móviles básicos, también prestamos una amplia gama de otros servicios de telecomunicaciones dentro de los cuales se incluyen servicios de larga distancia, telefonía local inalámbrica y transmisión de datos.

Al 31 de diciembre de 2006, nuestra base de clientes era de 2,122,616. De estos clientes, 706,332 eran clientes de prepago, que compran servicios de telefonía móvil bajo contratos con plazos fijos, y los 1,416,284 restantes eran clientes de prepago que pagan por los servicios de telefonía móvil por adelantado, a través de la compra de tiempo aire.

Desde el 29 de julio de 2003, Grupo Iusacell ha estado bajo el control administrativo de Móvil Access. El personal y consultores de Móvil Access han estado íntegramente involucrados en la administración diaria de las operaciones de Grupo Iusacell, así como en la definición e implementación de la estrategia a largo plazo de Grupo Iusacell. A la fecha Móvil Access detenta el 55.67% del capital social de Grupo Iusacell.

Con fecha 2 de junio de 2006, Grupo Iusacell presentó una solicitud de concurso mercantil. Con fecha 30 de marzo de 2007 el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dictó sentencia aprobando el Convenio Concursal de Grupo Iusacell y dio por terminado el procedimiento del concurso, dicha sentencia ha causado ejecutoria. Ver Punto II inciso b) "Procesos, judiciales, administrativos y arbitrales" y Punto III, inciso c) "Informe de Créditos Relevantes".

El 16 de abril de 2007 Grupo Iusacell y Unefon Holdings S.A de C.V., compañía controladora propietaria del capital social de Unefon operador de telefonía móvil enfocado al mercado masivo en México acordaron fusionarse. Creemos que la consolidación permitirá generar sinergias y economías de escala, así como mayor eficiencia en la operación, incremento en la cobertura de la red de transmisión y eliminación de duplicación en gastos. Estimamos que ello fortalecerá el posicionamiento de la compañía en la industria, lo que se traduce en competencia más robusta en el mercado de telefonía inalámbrica.

Con fecha 16 de abril de 2007, las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas de Grupo Iusacell y Unefon Holdings aprobaron la fusión de dichas sociedades, desapareciendo Unefon Holdings como sociedad fusionada y subsistiendo Grupo Iusacell como sociedad fusionante (la Fusión). A la fecha, la Fusión ha surtido efectos entre Grupo Iusacell y Unefon Holdings. Frente a terceros, la Fusión surtirá efectos tres meses después de que se haya llevado a cabo la inscripción del acuerdo de fusión en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal, es decir el 2 de agosto de 2007, sin que se haya formulado oposición alguna.

Con fecha 21 de mayo de 2007, la Comisión Federal de Competencia autorizó mediante oficio No. SE-10-096-2007-306, la concentración por fusión notificada por Unefon Holdings.

Unefon Holdings era la principal tenedora de acciones de Unefon. Unefon a través de sus subsidiarias es titular de concesiones en la banda de 1,900 MHz, 7 GHz y 38 GHz a nivel nacional.

Hasta el 19 de abril de 2007, las acciones representativas del capital social de Unefon se encontraban registradas en el Registro Nacional de Valores. A partir de dicha fecha, se obtuvo la cancelación de la inscripción de las acciones en dicho registro y las acciones de Unefon dejaron de cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

Unefon comenzó operaciones en febrero del año 2000 en la ciudad de Toluca y al 31 de diciembre de 2006 contaba con una base neta aproximadamente de 1'300,000 suscriptores. La gran mayoría de los productos de Unefon se ofrecen sobre una base de prepago.

c) Factores de Riesgo

Factores de Riesgo relacionados con la Liquidez de Grupo Iusacell

Grupo Iusacell es una sociedad controladora y puede pagar sus pasivos únicamente a través del flujo de efectivo de sus subsidiarias o a través de los recursos provenientes de financiamientos. Las obligaciones de Grupo Iusacell, incluyendo las adquiridas bajo los pagarés de Grupo Iusacell por E.U.\$178.2 millones a la tasa de 10 % con vencimiento en 2013, están subordinadas estructuralmente a los acreedores de sus subsidiarias.

Grupo Iusacell es una sociedad controladora que no cuenta con activos representativos, salvo por las acciones de sus subsidiarias. Recientemente, Grupo Iusacell reestructuró su deuda de E.U. \$350.0 millones a la tasa de 14 ¼ % con vencimiento en 2006, mediante la emisión e intercambio de Nuevos Pagarés por E.U.\$178.2 millones a la tasa de 10% con vencimiento en 2013 (en lo sucesivo los Nuevos Pagarés de Grupo Iusacell). Para una mayor descripción respecto de la reestructura de la deuda véase el punto III. “Información Financiera, inciso c), Informe de Créditos Relevantes”. Para poder pagar sus obligaciones, Grupo Iusacell depende de los ingresos de los dividendos, préstamos y otros flujos de efectivo provenientes de sus subsidiarias o deuda o financiamientos de capital. En virtud de que Grupo Iusacell es una sociedad controladora, los requerimientos de sus acreedores, están estructuralmente subordinados a los de los acreedores de las subsidiarias de Grupo Iusacell respecto de los activos de dichas subsidiarias. Al 31 de diciembre de 2006, la deuda consolidada total de las subsidiarias de Grupo Iusacell, incluyendo pagarés comerciales por pagar, ascendía a Ps. 6,583.6 millones (E.U.\$ 610.2 millones), sustancialmente toda en reestructuración. Para una mayor descripción de algunas de las obligaciones y pasivos de Grupo Iusacell, véase el Punto III. “Información Financiera, inciso c) Informe de Créditos Relevantes.”

Los instrumentos de deuda actuales de las subsidiarias de Grupo Iusacell impiden que éstas puedan pagar dividendos o realizar distribuciones de efectivo a Grupo Iusacell, excepto por lo que se refiere a aquellos pagos de dividendos o créditos o anticipos en los momentos y por las cantidades que sean necesarios para permitir a Grupo Iusacell que pague los intereses programados y pagos de principal según éstos vengán con respecto a los Nuevos Pagarés de Grupo Iusacell siempre y cuando no hayan ocurrido ciertos incumplimientos bajo los contratos de crédito de sus subsidiarias. La principal subsidiaria operativa de Grupo Iusacell, Iusacell Celular, se encuentra en proceso de reestructurar su deuda dentro del procedimiento de concurso mercantil iniciado el 18 de julio de 2006. Para mayor información respecto del proceso de reestructura de la deuda de Iusacell Celular, véase el Punto III. “Información Financiera, inciso c) Informe de Créditos Relevantes. Como resultado, los dividendos y los flujos de efectivo de las subsidiarias de Grupo Iusacell pueden no estar disponibles en términos de la deuda vigente de sus subsidiarias y obligaciones que regulan la deuda.

Asimismo, la capacidad de las subsidiarias para pagar dividendos o realizar distribuciones está sujeta a ciertos requerimientos de tipo legal en México los cuales, en términos generales, disponen que una sociedad mexicana puede decretar y pagar dividendos o realizar distribuciones únicamente de las utilidades reflejadas en sus estados financieros al cierre de su ejercicio, siempre y cuando dichos pagos sean aprobados por los accionistas y después de constituir las reservas legales requeridas y absorber o cubrir las pérdidas sufridas en ejercicios fiscales previos.

Es posible que Grupo Iusacell no pueda cumplir con el pago de su deuda o con el fondeo de sus programas de inversiones de capital, que son críticos para competir o aprovechar oportunidades de negocio

Para que Grupo Iusacell implemente su estrategia operativa y a fin de ser capaces de competir en el mercado mexicano, tendrá que incurrir en inversiones de capital importantes. Actualmente Grupo Iusacell estima que requiere de inversiones de capital para 2007, 2008 y 2009, sin incluir intereses capitalizados, que asciendan aproximadamente a E.U.\$ 300.0 millones. Al llevar a cabo inversiones adicionales en su red de telefonía móvil y buscar oportunidades en los negocios de larga distancia y datos, es probable que Grupo Iusacell necesite fondeo externo durante el 2008 y años subsecuentes. Por ejemplo, las inversiones requeridas para mantenerse al ritmo de los cambios tecnológicos, tal como aumento de cobertura en equipo de telecomunicaciones inalámbrico de tercera generación, requerirá recursos de capital adicionales.

En el pasado, el efectivo generado con las actividades operativas no ha sido suficiente para cubrir la deuda de Grupo Iusacell, los requerimientos de capital de trabajo e inversiones de capital. Dado lo anterior, Grupo Iusacell se ha

apoyado en los mercados de capital para contar con recursos y financiar sus adeudos, así como con el financiamiento de los proveedores, la obtención de préstamos y con las aportaciones de capital provenientes de sus accionistas mayoritarios, lo cual ha servido para cubrir sus necesidades financieras. Debido a la situación financiera actual, existe la posibilidad que Grupo Iusacell no pueda obtener fondos para estas inversiones de capital planeadas, sin antes completar de manera exitosa la reestructuración de la deuda actual de Iusacell Celular, su principal subsidiaria.

La falta de obtención de recursos para las inversiones de capital, afectarían adversamente y de forma material la habilidad de Grupo Iusacell para competir frente a operadores en mejor condición financiera y sostenerse en caso de presentarse situaciones negativas en el negocio o en la economía mexicana en general. Adicionalmente, esto podría limitar su habilidad para perseguir oportunidades de negocio que puedan ser de interés.

Iusacell Celular se encuentra en proceso de reestructura de su deuda

Iusacell Celular, principal subsidiaria operadora de telefonía celular de Grupo Iusacell, se encuentra en el proceso de reestructura de su deuda bajo los pagarés por E.U.\$150.0 millones a la tasa del 10% pagaderos en el 2004 y bajo su crédito garantizado por E.U.\$265.6 millones pagadero al 31 de marzo de 2004.

Como parte del proceso, con fecha 18 de julio, 2006, Iusacell Celular presentó una solicitud de concurso mercantil y, posteriormente, por resolución de fecha 3 octubre de 2006 emitida por el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006-I acumulado, Iusacell Celular fue declarada en concurso mercantil.

Iusacell Celular y aproximadamente el 99% de sus acreedores reconocidos bajo el procedimiento de concurso mercantil descrito, han celebrado un convenio concursal. Una vez que el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006-I acumulado, apruebe el convenio concursal mencionado, conforme al cual se acordó reestructurar la deuda que Iusacell Celular tenía con los acreedores reconocidos en los términos ahí señalados, la eficacia de dicho convenio concursal quedará sujeto al cumplimiento de las siguientes condiciones: **(i)** a la emisión de pagarés con vencimiento en el 2011 por una suma principal de E.U.\$189.8 millones, los cuales serán emitidos mediante la correspondiente acta de emisión (*Indenture*), y los cuales devengarán intereses a una tasa de interés anual igual a LIBOR a tres meses más 4%, pagaderos trimestralmente en las fechas de pago de intereses correspondientes **(ii)** a la emisión de pagarés con vencimiento en el 2012 por una suma principal de E.U.\$203.2 millones, los cuales serán emitidos mediante la correspondiente acta de emisión, los cuales devengarán intereses a una tasa de interés anual del 10% pagaderos semestralmente, pudiendo Iusacell Celular optar por pagar en efectivo y en las fechas de pago de intereses correspondientes al menos el 70% de los intereses generados y capitalizar el 30% restante **(iii)** a el otorgamiento de garantías sustancialmente iguales a las otorgadas por Iusacell Celular y sus subsidiarias bajo los instrumentos de deuda objeto de la reestructura.

A la fecha, el convenio concursal descrito anteriormente no ha sido aprobado por el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito y Iusacell Celular no puede anticipar la fecha en la que dicho convenio sea aprobado por el Juez y se considere concluido el procedimiento concursal al que actualmente se encuentra sujeta.

Estamos sujetos a ciertas limitaciones bajo nuestros instrumentos de deuda

Nuestros instrumentos de deuda actuales y los de nuestras subsidiarias, contienen significativas restricciones operativas y financieras. Estas restricciones pueden afectar y, en algunos aspectos en forma significativa limitar o prohibir, nuestra habilidad y la habilidad de nuestras subsidiarias, entre otros aspectos los siguientes:

- Obtención de préstamos,
- Pago de dividendos en acciones,
- Realizar gastos de capital y otras inversiones,
- Utilizar nuestros activos como garantía en otras transacciones; y
- La venta de ciertos activos o la fusión con o en otras compañías.

Si no cumplimos con estas restricciones, podemos caer en incumplimientos incluso si estamos al corriente en el pago de nuestra deuda. Si existiera algún incumplimiento, los tenedores de nuestra deuda podrían solicitar el pago inmediato del total de nuestra deuda. Si esto ocurre, es probable que no estemos en posibilidad de realizar dichos pagos. Esta situación, nos podría llevar a un procedimiento de concurso mercantil, un procedimiento que consiste en dos etapas bajo la legislación mexicana que comienzan con la negociación con los acreedores y, en caso de que no se llegue a un acuerdo en dicha negociación, la emisora podría encontrarse en quiebra o reorganización.

Factores de Riesgo Relacionados con las telecomunicaciones inalámbricas

Grupo Iusacell enfrenta una creciente competencia, lo cual podría reducir sus márgenes de operación

La competencia en el mercado inalámbrico en México es sustancial. Grupo Iusacell enfrenta una importante competencia en los servicios de telefonía móvil por parte de Radio Móvil Dipsa, S.A. de C.V. (Telcel). Al ser una empresa subsidiaria de América Móvil, S.A. de C.V., una sociedad escindida de Telmex, Telcel cuenta con un financiamiento interno significativamente mayor, así como con otros recursos de mayor envergadura que los que tiene disponibles Grupo Iusacell, además de que cuenta con concesiones de telefonía celular y de PCS a nivel nacional, y tiene la capacidad de utilizar los sistemas de telecomunicaciones instalados que tiene Telmex. Asimismo, Grupo Iusacell enfrenta la competencia de Telefónica Móviles, S.A. de C.V. un proveedor de servicios inalámbricos que tiene concesiones en las nueve regiones dentro de México y presta servicios en las principales ciudades de México. También en ciertas ciudades Grupo Iusacell está enfrentando una creciente competencia proveniente de Nextel de México, S.A. de C.V., un proveedor de servicios especializados de radio móvil. En larga distancia, Grupo Iusacell enfrenta competencia de otros nueve concesionarios.

Adicionalmente, el gobierno mexicano puede otorgar concesiones adicionales a otras compañías para prestar servicios similares o iguales a los que Grupo Iusacell proporciona. Además el gobierno mexicano se encuentra en el proceso de desarrollar nuevas regulaciones que autorizará la operación de comercializadoras de servicios de telecomunicaciones.

Es posible que la competencia conduzca a incrementos en las erogaciones por concepto de publicidad y de promoción, el aumento de demandas en el acceso a los canales de distribución y reducciones de precios por minuto. Estos factores pueden tener como consecuencia menores márgenes operativos, un mayor número de opciones para los clientes y el aumento en la rotación de clientes entre competidores, lo cual podría causar mayor dificultad en mantenerse la actual base de clientes o agregar nuevos clientes. En razón de los recursos, y en algunos casos, la participación de compañías más grandes, algunos de los competidores son financieramente más fuertes que Grupo Iusacell, lo que puede permitirles ofrecer servicios a los clientes que Grupo Iusacell no pueda ofrecer debido a su situación financiera o a precios más bajos de los que Grupo Iusacell ofrece por servicios comparables. Si Grupo Iusacell no puede competir en forma efectiva con base en la disponibilidad o en los precios de las ofertas de servicios, sus ingresos y crecimiento pueden verse adversamente afectados. En el pasado, las presiones competitivas no siempre han permitido implementar aumentos de precios para mantener el ritmo con la inflación y han provocado ocasionalmente, la disminución de precios.

El gobierno mexicano puede emitir nuevas leyes o adoptar nuevas interpretaciones a leyes existentes que pueden afectar en forma negativa las operaciones y rentabilidad

El gobierno mexicano puede emitir nuevas leyes o adoptar nuevas interpretaciones a las leyes existentes que pueden afectar en forma negativa las operaciones y rentabilidad. Particularmente y como ejemplo de esto, en el pasado el gobierno mexicano ha tomado acciones para imponer un impuesto de 10% en telefonía móvil. Aún cuando este impuesto ha sido derogado, no se puede asegurar que el gobierno mexicano no busque imponer nuevos impuestos. Si dichas cargas tributarias fueran impuestas, o cualquier otra ley fuera emitida o si hubiera nuevas interpretaciones a leyes existentes que resulten en un incremento de costos, es probable que Grupo Iusacell no sea capaz de traspasar dicho costo a los clientes o que su demanda se vea reducida en virtud de haber traspasado ese costo.

Grupo Iusacell está particularmente expuesto a este riesgo regulatorio debido a la operación en la industria de telecomunicaciones, misma que está altamente regulada. Por ejemplo, en diciembre de 2004, la COFETEL, emitió una resolución en el sentido de que, a partir de enero de 2005 Telmex y su afiliada, *Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V.*, debían

aplicar una tarifa de Ps.2.25 por minuto por concepto de llamadas “El Que Llama Paga” originadas en la red fija y terminadas en teléfonos móviles. Esta tarifa se redujo a Ps.1.82 en 2007. Esta resolución ha forzado a Grupo Iusacell a reducir sus tarifas de “El Que Llama Paga” y tarifas de interconexión a fin de mantenerse competitivo, resultando en una disminución de ingresos y márgenes brutos de Grupo Iusacell.

Adicionalmente, algunos concesionarios del servicio local fijo han presentado un desacuerdo de interconexión ante COFETEL con respecto a la reducción de la tarifa de interconexión de “El Que Llama Paga”. La COFETEL al resolver dicho desacuerdo, podría fijar tarifas de interconexión que afecten la rentabilidad de Grupo Iusacell y generar condiciones adversas para el futuro desarrollo y la rentabilidad de los servicios móviles.

La tecnología que Grupo Iusacell utiliza puede llegar a ser obsoleta frente a los avances tecnológicos

Todas las empresas en la industria de telecomunicaciones deben adaptarse a los rápidos cambios tecnológicos. La tecnología que Grupo Iusacell ha seleccionado en sus actividades comerciales de telefonía inalámbrica puede verse amenazada por la competencia al contar ésta con nuevas y mejores tecnologías digitales que den soporte al servicio inalámbrico así como a otros servicios en el futuro cercano.

Algunos de los cambios más significativos que la industria de telecomunicaciones está experimentando incluyen:

- evolución de los estándares de la industria;
- mejoras continuas en la capacidad y calidad de la tecnología digital;
- ciclos más cortos de desarrollo de nuevos productos, mejoras y cambios en las necesidades y preferencias de los usuarios finales;
- desarrollo de capacidades de la red de datos y banda ancha;
- migración a servicios de la siguiente generación; y
- disponibilidad y funcionalidad expandida de los servicios de Wi-Fi y EVDO y otras nuevas tecnologías inalámbricas.

Se pueden desarrollar nuevas tecnologías por las que se puedan prestar servicios de comunicación inalámbrica o servicios alternativos superiores a los que Grupo Iusacell tiene disponibles o que permitan la comunicación de voz sobre frecuencias no reguladas.

Los cambios tecnológicos pueden requerir nuevas inversiones sustanciales de capital y/o requerir cancelaciones de tecnología obsoleta. Adicionalmente, pueden afectar de manera adversa las operaciones de Grupo Iusacell y su posición competitiva, al grado de que no pueda reaccionar rápidamente a esos cambios.

Si las ofertas de servicios inalámbricos no cumplen las expectativas de los clientes de Grupo Iusacell, su habilidad para atraer y retener clientes se puede ver afectada

La aceptación de los servicios por parte de los clientes es y continuará siendo, afectada por las diferencias basadas en la tecnología y por el desempeño operativo, calidad, confiabilidad y cobertura de las redes inalámbricas de Grupo Iusacell. Es probable que Grupo Iusacell tenga dificultades para atraer y retener clientes si no es capaz de cumplir con sus expectativas, o de resolver asuntos de calidad relacionados con su red inalámbrica, sistema de facturación, o de atención a clientes o si estos temas limitan su habilidad para expandir la cobertura y capacidad de la red o base de clientes; o de alguna manera ponerse en desventaja competitiva con respecto a otros proveedores de servicios inalámbricos en sus mercados.

Grupo Iusacell depende de sus contratos de Roaming con otros operadores, los que podría no llegar a obtener o mantener en el futuro

Los clientes de Grupo Iusacell pueden acceder automáticamente a los sistemas digitales o analógicos de otros operadores solo si el operador permite a los clientes hacer Roaming en su red. Grupo Iusacell depende de contratos para prestar servicios de capacidad de Roaming a sus clientes en muchas áreas fuera de sus áreas de servicio dentro o fuera de México así como mejorar la capacidad dentro de la cobertura de su red.

Algunos competidores pueden obtener mejores tarifas de Roaming que Grupo Iusacell debido a que tienen mayor volumen de llamadas o por su afiliación o participación con operadores inalámbricos, o pueden estar en la posibilidad de reducir cargos de Roaming proporcionando servicios principalmente en su propia red. Adicionalmente, la calidad del servicio que un operador inalámbrico proporciona durante una llamada de Roaming puede ser inferior a la calidad de servicios que Grupo Iusacell o sus afiliadas proporcionan, y sus clientes pueden no estar en la posibilidad de utilizar ciertos servicios avanzados, tales como alta velocidad, mensajes cortos o notificación de correo de voz, que el cliente disfruta cuando hace llamadas en la red de Grupo Iusacell. De manera particular, las más grandes compañías telefónicas de México, Telcel y Telefónica Móviles, S.A. de C.V., pueden ofrecer servicios a nivel mundial de Roaming de voz y datos, lo que se convierte en una desventaja competitiva para Grupo Iusacell en relación con sus clientes corporativos así como otros clientes de alto volumen.

Adicionalmente, los actuales socios de Roaming de Grupo Iusacell pueden migrar su actual tecnología a una tecnología que sea incompatible con la de Grupo Iusacell. En tal caso, Grupo Iusacell no estará mas en la posibilidad de ofrecer servicios de Roaming a sus clientes a través de dichos operadores.

Fallas de equipo, cortes de energía eléctrica, desastres naturales, actos terroristas, o cualquier otra falla en la red o tecnología de seguridad de la información, pueden afectar adversamente el negocio de Grupo Iusacell

Una falla mayor de equipo, cortes de energía eléctrica, desastres naturales, actos terroristas u otras fallas en la red o tecnología de seguridad de información que afecten los conmutadores celulares de Grupo Iusacell, la información de los sistemas, los enlaces de microondas las redes locales y de larga distancia de terceros de las cuales depende, sus sitios celulares o cualquier otro equipo o red de los otros proveedores en los cuales sus suscriptores hacen Roaming, pueden tener un efecto material adverso en sus operaciones. Grupo Iusacell cuenta con seguros para algunos de estos eventos sin embargo, su inhabilidad para operar sus sistemas inalámbricos o acceder a su información de sistemas incluso por un periodo de tiempo corto, o la pérdida de datos de los suscriptores, pueden resultar en la pérdida de suscriptores o limitar su habilidad para prestar servicios a sus suscriptores o atraer nuevos, lo que tendría un efecto material adverso en su negocio, resultados de operación y condición financiera.

Una parte importante de las activaciones de Grupo Iusacell está concentrada en un reducido número de distribuidores

Los tres más grandes distribuidores de Grupo Iusacell representaron el 51%, 54% y 45% de sus activaciones totales en 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Grupo Iusacell ha establecido ciertas medidas con el objeto de reducir el riesgo asociado con esta concentración, tal como la solicitud de ciertas garantías y gravámenes. Aún cuando se considera que esta concentración de distribuidores se reducirá con el paso del tiempo en la medida que las operaciones de Grupo Iusacell crezcan, los resultados de sus operaciones podrían quedar afectados de manera negativa, por lo menos en el corto plazo, con respecto a estos distribuidores, si ocurrieren incumplimientos en el pago, o si entraran en algún proceso de reorganización o quiebra, o si terminaran su relación comercial con Grupo Iusacell.

Grupo Iusacell tiene operaciones relevantes con sus afiliadas, lo que puede crear un conflicto de intereses

Regularmente Grupo Iusacell lleva a cabo operaciones con entidades propiedad de o controladas por o con influencia significativa por parte de su accionista de control. Estas operaciones incluyen campañas de telemarketing y publicidad, operaciones de radiolocalización, venta y distribución de los productos, operación de los centros de venta y atención a clientes, cobranza de clientes y servicios bancarios. Algunos de los miembros del Consejo de Administración, así como algunos de sus ejecutivos forman parte del consejo de administración de TV Azteca, uno de los dos mayores productores de contenido en español para televisión en el mundo; Móvil Access, competidor en servicios de radiolocalización y/o Elektra, un distribuidor de sus productos. Adicionalmente, algunos de los ejecutivos de Grupo Iusacell son también ejecutivos o consejeros en otras compañías controladas por el señor Salinas Pliego. Ver Punto IV. “Administración, inciso b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses”, e “inciso c) Administración y Accionistas”.

Las operaciones de Grupo Iusacell con sus afiliadas pueden crear un potencial conflicto de intereses. Para prevenir estos potenciales conflictos de intereses, Grupo Iusacell ha establecido un Comité de Auditoria y Prácticas Societarias integrado por Consejeros Independientes órgano que realiza una revisión independiente de la operaciones con partes relacionadas y determina si estas transacciones están relacionadas con el negocio y se llevan a cabo en términos que

sean al menos tan favorables como los términos que pudieran ser obtenidos en una transacción similar llevada a cabo a valor de mercado con una tercera parte no relacionada. Sin embargo, podrían darse conflictos de intereses lo que podría tener un efecto negativo en los resultados de operación y en la condición financiera de Grupo Iusacell.

Grupo Iusacell es parte en varios litigios

Grupo Iusacell es parte demandada en ciertos litigios y procedimientos legales que implican el reclamo de importantes cantidades de dinero. Adicionalmente, Grupo Iusacell ha iniciado procedimientos judiciales en contra de algunas disposiciones fiscales por considerarlas en su perjuicio. Grupo Iusacell ha hecho provisiones para algunas de esas contingencias. Las resoluciones a estas acciones pueden tener un efecto material adverso en las operaciones y condición financiera de Grupo Iusacell. Ver Punto II., “La Compañía, inciso b) Descripción del Negocio, subinciso xi. Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales.”

Factores de Riesgo en Relación con la Realización de Operaciones Comerciales en México

El gobierno mexicano puede imponer condiciones adicionales a las concesiones de Grupo Iusacell o inclusive puede revocarlas

Grupo Iusacell presta servicios al amparo de concesiones que ha otorgado el gobierno mexicano. Sus actividades comerciales están sujetas a una serie de regulaciones y supervisión del gobierno. En ocasiones, los concesionarios quedan sujetos a condiciones adicionales o inclusive no renuevan sus concesiones cuando éstas vencen, aunque las condiciones de renovación no se encuentran bien definidas. Las condiciones de renovación podrían ser adversas y/u onerosas y pudieran tener un efecto negativo en los resultados de operación y condición financiera. Las concesionarias celulares de Grupo Iusacell que cubren las regiones 5, 6, 7, 8 y 9 han solicitado a las autoridades la renovación de sus concesiones de conformidad con sus títulos de concesión. No se pueda anticipar los términos y condiciones en que serán renovadas dichas concesiones o si, en su caso, serán renovadas. Las renovaciones de las concesiones están sujetas a criterios que no son siempre predecibles. Adicionalmente, al momento de otorgar la renovación, las concesiones de Grupo Iusacell estarían sujetas en forma automática, al pago de derechos en términos del artículo 244B de la Ley Federal de Derechos, al cual, al día de hoy, no está sujeto. Lo anterior, incrementaría considerablemente pagos por la explotación de las concesiones, lo que pudiera tener un efecto negativo en los resultados de operación y condición financiera de Grupo Iusacell.

Las concesiones de Grupo Iusacell pueden ser revocadas antes de la fecha de su vencimiento si se deja de cumplir con determinadas obligaciones y condiciones. El gobierno mexicano asimismo se reserva el derecho de revocar, suspender temporalmente o expropiar las concesiones o activos relacionados con una determinada concesión por razón, entre otras cosas, de utilidad pública o por situaciones especiales, tales como guerra, desastres naturales a nivel nacional o disturbios públicos graves. Por otro lado, el gobierno mexicano puede otorgar concesiones adicionales a competidores potenciales para que presten servicios similares a los que Grupo Iusacell presta. Cualquiera de estos acontecimientos o medidas gubernamentales podría dañar el valor de las concesiones de Grupo Iusacell o su posición financiera y resultados de operaciones. Ver Punto II. “La Compañía, inciso b) Descripción del Negocio, subinciso iii. Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos.”

Las condiciones políticas y económicas generales en México pueden afectar de manera adversa las operaciones, condición financiera y resultados de operación de Grupo Iusacell

Grupo Iusacell es una empresa mexicana y todas sus operaciones se encuentran en México. Consecuentemente, sus negocios, condición financiera y resultados de operaciones pueden verse afectados de manera adversa por las condiciones generales de la economía mexicana, por la devaluación del Peso, por la inflación y las altas tasas de interés en México. La economía mexicana creció a una tasa anual del 1.4% en 2003, 4.2% en 2004, 2.8% en 2005 y 4.8% en 2006.

El gobierno mexicano ha influido, y continúa influyendo de manera importante en la economía mexicana. Las medidas adoptadas por el gobierno mexicano concernientes a la economía y a empresas paraestatales podrían tener un impacto significativo en las entidades del sector privado mexicano en general, y en Grupo Iusacell en lo particular; así como en las condiciones del mercado, precios y rendimientos de los valores mexicanos, incluyendo las acciones de Grupo Iusacell.

En el pasado, México ha sufrido crisis económicas causadas por factores internos y externos, caracterizadas por la inestabilidad en el tipo de cambio, altos niveles inflacionarios, altas tasas de interés a nivel nacional, contracción de la economía, reducción de los flujos de capitales internacionales, reducción de liquidez en el sector bancario, disparidad en distribución de la riqueza y altos niveles de desempleo. Estas condiciones económicas reducen de manera importante el poder adquisitivo de la población mexicana y como resultado de ello, la demanda de los servicios celulares.

Crisis como éstas podrían dañar la condición financiera y resultados de operaciones de Grupo Iusacell así como el precio en el mercado de sus acciones.

Si el gobierno mexicano impone control de cambios, Grupo Iusacell no podrá adquirir bienes importados, decretar y pagar dividendos, o pagar sumas de principal e intereses en Dólares

En el pasado, la economía mexicana ha experimentado déficit en su balanza de pagos y escasez en sus reservas de divisas. Aunque el gobierno mexicano actualmente no restringe la posibilidad de que personas o entidades mexicanas o extranjeras puedan convertir Pesos a monedas extranjeras en términos generales, y a Dólares en particular, si lo ha hecho en el pasado y podría hacerlo en el futuro. No se puede asegurar que el gobierno mexicano no impondrá una política restrictiva de control de cambios en el futuro. Cualquier política de control de esta naturaleza impediría o restringiría el acceso libre a Dólares u otras divisas necesarias para adquirir bienes de importación y cubrir obligaciones denominadas en Dólares, tales como son los pagos de dividendos o de principal e intereses conforme a los pagarés de deuda de Grupo Iusacell.

Altos índices inflacionarios en México pueden causar que se reduzca la demanda de los servicios y que aumenten los costos

En años recientes, México ha experimentado altos niveles inflacionarios. El índice anual de inflación medido en base al Índice Nacional de Precios al Consumidor, fue de 5.2%, 3.3% y 4.0% en 2004, 2005 y 2006, respectivamente. Los altos índices inflacionarios podrían afectar adversamente la demanda por servicios de telefonía móvil. Adicionalmente, el estado general de la economía mexicana y las presiones competitivas pueden no permitir incrementar los precios en línea con las tasas de inflación, afectando en forma negativa su margen de utilidad.

La depreciación o devaluación del Peso en relación con el Dólar, puede afectar adversamente las condiciones financieras y resultados de operación de Grupo Iusacell

Aunque prácticamente la totalidad de las ventas de Grupo Iusacell se encuentran denominadas en Pesos, la mayor parte de las obligaciones de Grupo Iusacell se encuentran denominadas en Dólares. Como resultado de ello, y a menos que Grupo Iusacell celebre convenios de cobertura, se encuentra expuesto al riesgo de una devaluación del Peso en relación con el Dólar. En el 2006 el Peso se depreció un 1.7%, mientras que en el 2005 y en el 2004 el Peso se apreció en 4.8% y 0.7%, respectivamente, el Peso se depreció en un 13.9% y 7.6% durante 2002 y 2003 respectivamente. No obstante lo anterior, en el pasado, el Peso se ha devaluado sustancialmente frente al Dólar y podría devaluarse de manera importante en el futuro.

La pérdida del valor del Peso frente al Dólar podría afectar de manera adversa la capacidad que Grupo Iusacell tiene para cumplir con sus obligaciones denominadas en Dólares, incluyendo aquellas obligaciones materia de cualquiera de los valores de deuda. En particular, una devaluación puede afectar su capacidad para realizar inversiones futuras debido a que los precios de los equipos están primordialmente establecidos en Dólares. Adicionalmente, cualquier devaluación del Peso podría afectar de manera negativa el precio de los valores de una sociedad mexicana, con ventas en Pesos y deuda en Dólares, tal como es el caso de Grupo Iusacell.

Factores de riesgo inherentes a la Fusión con Unefon Holdings

La Fusión con Unefon Holdings, podría afectar las condiciones financieras y resultados de operación de Grupo Iusacell

Como consecuencia de la Fusión, Grupo Iusacell asumió la deuda de las subsidiarias de Unefon Holdings. Adicionalmente, como consecuencia de la Fusión, el valor de la acción de Grupo Iusacell podría sufrir variaciones, debido a que el capital contable de Unefon Holdings es superior proporcionalmente al aumento en acciones que serán entregadas a

los accionistas de Unefon Holdings, lo que podría afectar el valor de mercado de la misma. Creemos que, la totalidad de los derechos corporativos y patrimoniales otorgados por las acciones de Grupo Iusacell no sufrirán menoscabo alguno con la Fusión.

Asimismo, la valuación de los valores que representan la deuda de Grupo Iusacell podría disminuir por un cambio en la calificación crediticia de Grupo Iusacell.

d) Otros Valores

Las acciones de Grupo Iusacell han estado registradas en la Bolsa Mexicana de Valores desde el 4 de agosto de 1999 bajo la clave de pizarra CEL.

El 19 de diciembre de 2003, Grupo Iusacell concluyó un intercambio de sus acciones Serie A y Serie V por acciones comunes, que no representan ninguna serie y que tienen los mismos derechos y obligaciones.

Hasta el 20 de septiembre de 2005, nuestros ADRs que hasta ese momento representaban 5 acciones de Grupo Iusacell se encontraban listados y eran negociados en la Bolsa de Valores de Nueva York. El 1° de junio de 2005, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas aprobó la terminación del programa de ADRs y el subsecuente desliste de nuestros ADRs de dicha bolsa. El 19 de septiembre de 2005 por instrucciones del Banco de Nueva York se dio por terminado el programa de ADRs. Con fecha 14 de diciembre de 2005, se obtuvo la cancelación del registro de los ADRs ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América, habiendo cesado así las obligaciones de reporte de Grupo Iusacell en dicho mercado.

Recientemente se obtuvo la incorporación de los valores de Grupo Iusacell en el Mercado de Valores Latinoamericanos o Latibex de Madrid, España (Latibex). Estimamos que los beneficios de hacerlo incluyen mayor liquidez de la acción, así como la ampliación del universo de inversionistas potenciales de la compañía. Adicionalmente, consideramos que una de las características positivas del inversionista europeo es su interés por la inversión de largo plazo, que brinda estabilidad a la tenencia en el largo plazo. Para los inversionistas europeos creemos que es positivo que nuestro título se negocie en dicha bolsa, ya que su cotización se lleva a cabo en su propia moneda, y en su horario de operación. Con el fin de llevar a cabo lo anterior, se ha contratado a Caja Madrid como especialista, así como a RBC Dexia como entidad de enlace y agente de pagos siendo su custodio en México Grupo Bursátil Mexicano (GBM).

Presentamos reportes anuales e información financiera trimestral ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Bolsa Mexicana de Valores. De igual forma, presentamos información relevante a los mercados en México en términos de la legislación en materia de valores. Como consecuencia de la incorporación de nuestros valores en Latibex, estamos obligados al envío de información periódica en los mismos términos en los que se realiza en el mercado mexicano.

e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro

El 1° de junio de 2005, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas aprobó la terminación del programa de ADRs y el subsecuente desliste de nuestros ADRs de la Bolsa de Valores de Nueva York. El 19 de septiembre de 2005 por instrucciones del Banco de Nueva York se dio por terminado el programa de ADRs. Como consecuencia, el 20 de septiembre de 2005, se suspendió la cotización de nuestros ADRs en la Bolsa de Valores de Nueva York, obteniéndose la cancelación del registro de dichos valores ante la Comisión de Valores de Estados Unidos de Norteamérica el 14 de diciembre de 2006.

f) Destino de los fondos

No aplica

g) Documentos de Carácter Público

Sin cargo alguno, podemos proporcionar a cualquier persona, copia de este Reporte Anual, previa solicitud verbal o escrita sobre el particular. Las solicitudes por escrito de dichas copias deberán dirigirse a Grupo Iusacell, S.A. de C.V., Montes Urales 460, Colonia Lomas de Chapultepec, 11000, México, D.F., Atención: José Luis Riera Kinkel, Director

General de Finanzas. Las solicitudes por correo electrónico deben ser dirigidas a investor.relations@iusacell.com.mx. Las solicitudes por la vía telefónica podrán dirigirse al teléfono 55-5109-5927.

II) LA EMISORA

a) Historia y Desarrollo de la Emisora

Grupo Iusacell, es una sociedad anónima de capital variable con duración indefinida constituida al amparo de las leyes de México el 6 de agosto de 1998. Iusacell Celular, la principal subsidiaria operadora de Grupo Iusacell, es una sociedad anónima de capital variable con duración indefinida, constituida al amparo de las leyes de México el 6 de octubre de 1992.

El nombre comercial de Grupo Iusacell es “Iusacell”, aunque sus subsidiarias operativas comercializan sus productos bajo la marca *Iusacell®*. Grupo Iusacell actualmente opera en México exclusivamente al amparo de la legislación mexicana, incluyendo entre otras, la Ley Federal de Telecomunicaciones, la LMV y la LGSM.

Iusacell Celular a través de sus subsidiarias, se dedica principalmente a actividades comerciales en la industria de telecomunicaciones inalámbricas y mantiene concesiones para operar sistemas de telefonía celular en cinco áreas contiguas en el centro y sur de México. Para mayor información respecto de nuestros títulos de concesión ver: II. La Emisora; b) Descripción del Negocio, iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos”. Recientemente se obtuvo la autorización de la SCT a favor de Iusatel, S.A. de C.V. para proporcionar a nivel nacional servicios fijos de voz y datos y provee además servicios de larga distancia a nivel nacional.

Iusacell PCS, otra subsidiaria operadora de Grupo Iusacell, y Iusacell PCS de México, S.A. de C.V. tienen ahora concesiones para proveer servicios inalámbricos fijos y móviles de telefonía utilizando la Banda de PCS a nivel nacional como resultado del otorgamiento de concesiones por parte de la SCT en abril de 2005 para las 7 regiones restantes. Derivado de lo anterior, actualmente Grupo Iusacell tiene cobertura a nivel nacional.

El 29 de julio de 2003, Móvil Access completó una oferta pública de acciones tanto en México como en Estados Unidos, a través de la cual adquirió el 74.6% de las acciones en circulación de Grupo Iusacell. En diciembre de 2003, Grupo Iusacell completo un split inverso por el cual los accionistas de Grupo Iusacell recibieron una nueva acción común, a cambio de 20 acciones de la Serie “A” o “V”.

En 2006, excluyendo los efectos de la inflación, los intereses capitalizados y ciertos créditos no monetarios, Grupo Iusacell invirtió aproximadamente un total de E.U.\$68.4 millones en inversiones de capital, sin incluir intereses capitalizados para adquirir, construir y operar su red de PCS a nivel nacional, aumentar la cobertura y mejorar la calidad de la red celular en las regiones centrales y de larga distancia, así como para expandir la red con capacidad de transmisión de datos en las principales ciudades. Véase Punto IV., “Información Financiera, inciso d) Cometarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora, subinciso ii. Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.”

En 2007, planeamos invertir aproximadamente un total de E.U.\$115.0 millones en inversiones de capital, sin incluir intereses capitalizados para adquirir, construir y operar la red de PCS a nivel nacional, aumentar la cobertura y mejorar la calidad de la red celular en las regiones centrales y de larga distancia, así como para expandir la red con capacidad de transmisión de datos en las principales ciudades. La habilidad de Grupo Iusacell para llevar a cabo estas inversiones de capital, depende de la obtención de fondos suficientes. No está claro si Grupo Iusacell será o no capaz de obtener los fondos requeridos de sus operaciones, de financiamiento de proveedores o de otras fuentes.

Con fecha 1 de junio de 2005, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Grupo Iusacell aprobó la terminación del programa de ADRs y el subsecuente desliste de sus ADRs de la Bolsa de Valores de Nueva York. El 19 de septiembre de 2005 por instrucciones del Banco de Nueva York se dio por terminado el programa de ADRs. Como consecuencia, el 20 de septiembre de 2005, se suspendió la cotización de los ADRs de Grupo Iusacell en la Bolsa de Valores de Nueva York y el 14 de diciembre de 2006 se obtuvo la cancelación del registro de dichos valores ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de Norteamérica.

Con fecha 16 de abril de 2007, las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas de Grupo Iusacell y Unefon Holdings, aprobaron la fusión de dichas sociedades, desapareciendo Unefon Holdings como sociedad fusionada y subsistiendo Grupo Iusacell como sociedad fusionante. A la fecha, la fusión ha surtido efectos entre Grupo Iusacell y

Unefon Holdings. Frente a terceros, la Fusión surtirá efectos tres meses después de que se haya llevado a cabo la inscripción del acuerdo de fusión en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal, es decir el 2 de agosto de 2007, sin que se haya formulado oposición alguna.

Con fecha 21 de mayo de 2007, la Comisión Federal de Competencia autorizó mediante oficio No. SE-10-096-2007-306, la concentración por fusión notificada por Unefon Holdings.

Unefon Holdings era la principal tenedora de acciones de Unefon. Unefon a través de sus subsidiarias es titular de concesiones en la banda de 1,900 MHz, 7 GHz y 38 GHz a nivel nacional.

Las oficinas corporativas principales de Grupo Iusacell están ubicadas en Montes Urales No. 460, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, 11000, México, D.F. El número de teléfono de Grupo Iusacell es (5255) 5109-4400 y su página de Internet es www.iusacell.com.mx. La información de la página de Internet no debe considerarse como parte de este Reporte Anual.

b) Descripción del Negocio

Grupo Iusacell es una empresa prestadora de servicios de telecomunicaciones inalámbricas en México con cerca de 2.1 millones de usuarios de telefonía móvil inalámbrica al 31 de diciembre de 2006, de los cuales aproximadamente el 67% son clientes de prepago. Grupo Iusacell es titular de, y opera concesiones en la Banda de 800 MHz que le permiten prestar servicios inalámbricos celulares en cinco regiones contiguas en el centro y sur de México, y en la Banda de 1900 MHz prestar servicios PCS inalámbricos a nivel nacional.

Grupo Iusacell provee servicios digitales utilizando tecnología CDMA la cual es la tecnología digital de más alta capacidad disponible en la Banda de frecuencias de 800 y 1900 MHz. En enero de 2003 lanzó, la primera red de datos de voz y alta velocidad CDMA2000 1XRTT en la Ciudad de México. Con esta avanzada red, Grupo Iusacell aumentó la capacidad de voz y está en posibilidad de ofrecer a los suscriptores nuevos servicios de datos, tal como correo electrónico y acceso a Internet a velocidades hasta de 144 kilo bits por segundo (kbps). En el 2006 mejoró su red en ciertas ciudades, mediante la implantación de la tecnología EVDO-3G, la cual permite a los usuarios beneficiarse de la transmisión de datos a alta velocidad de hasta 2.4 megabits por segundo. Adicionalmente a los servicios inalámbricos móviles básicos, también presta una amplia gama de otros servicios de telecomunicaciones dentro de los cuales se incluyen servicios de larga distancia, telefonía local inalámbrica y transmisión de datos.

Desde el 29 de julio de 2003, Grupo Iusacell ha estado bajo el control administrativo de Móvil Access. El personal y consultores de Móvil Access han estado íntegramente involucrados en la administración diaria de las operaciones de Grupo Iusacell, así como en la definición e implementación de la estrategia a largo plazo de Grupo Iusacell. A la fecha Móvil Access detenta el 55.67% del capital social de Grupo Iusacell. Ver Punto IV. "Administración, inciso c) Administradores y Accionistas".

Con fecha 16 de abril de 2007, las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas de Grupo Iusacell y Unefon Holdings, aprobaron la fusión de dichas sociedades, desapareciendo Unefon Holdings como sociedad fusionada y subsistiendo Grupo Iusacell como sociedad fusionante. A la fecha, la fusión ha surtido efectos entre Grupo Iusacell y Unefon Holdings. Frente a terceros, la Fusión surtirá efectos tres meses después de que se haya llevado a cabo la inscripción del acuerdo de fusión en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal, es decir el 2 de agosto de 2007, sin que se haya formulado oposición alguna.

Con fecha 21 de mayo de 2007, la Comisión Federal de Competencia autorizó mediante oficio No. SE-10-096-2007-306, la concentración por fusión notificada por Unefon Holdings.

Unefon Holdings era la principal tenedora de acciones de Unefon. Unefon a través de sus subsidiarias es titular de concesiones en la banda de 1,900 MHz, 7 GHz y 38 GHz a nivel nacional.

Unefon comenzó operaciones en febrero del año 2000 en la ciudad de Toluca y al 31 de diciembre de 2006 contaba con una base neta de aproximadamente 1'300,000 de suscriptores. La gran mayoría de los productos de Unefon se ofrecen sobre una base de prepago.

La Industria de Telecomunicaciones en México

Servicios de Telefonía Móvil

El gobierno mexicano comenzó sus esfuerzos para liberalizar la industria de telecomunicaciones en 1989, dividiendo a México en nueve regiones geográficas para la prestación de servicios celulares. A fin de ofrecer una alternativa para los clientes celulares, se otorgaron dos concesiones en cada región, una a Telcel, la subsidiaria celular de Telmex, y la otra a un operador independiente. Además, Telmex fue requerido a interconectar a todos los operadores celulares a su red en un esfuerzo para facilitar la competencia. Las nueve Regiones geográficas celulares se describen en la siguiente tabla.

Región No.	Cobertura Geográfica	Ciudades Principales en la Región
1	Los estados de Baja California Norte y Baja California Sur y los municipios de San Luis Río Colorado en la parte noroeste del estado de Sonora.	Tijuana, Mexicali, Ensenada, Tecate y La Paz.
2	Los estados de Sonora y Sinaloa (excepto para los municipios de San Luis Río Colorado en la parte noroeste del estado de Sonora).	Hermosillo, Ciudad Obregón, Culiacán y Mazatlán.
3	Los estados de Chihuahua y Durango y los municipios de Torreón, Francisco I. Madero, Matamoros, San Pedro y Viesca en el estado de Coahuila.	Ciudad Juárez, Chihuahua, Durango, Gómez Palacio y Torreón.
4	Los estados de Tamaulipas, Nuevo León y Coahuila (excepto por los municipios de Torreón, Francisco I. Madero, Matamoros, San Pedro y Viesca).	Monterrey, Saltillo, Tampico, Ciudad Victoria, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros.
5	Los estados de Colima, Jalisco (excepto por 12 municipios en el noreste de Jalisco), Michoacán y Nayarit.	Guadalajara (la segunda ciudad más grande de México), Morelia, Tepic, Colima y Manzanillo.
6	Los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas y 12 municipalidades en el noreste de Jalisco.	Aguascalientes, León, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.
7	Los estados de Guerrero, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz.	Puebla, Acapulco, Veracruz y Oaxaca.
8	Los estados de Yucatán, Quintana Roo, Campeche, Chiapas y Tabasco.	Mérida, Cancún, Villahermosa, Campeche, Tuxtla Gutiérrez y San Cristóbal de las Casas.
9	Los estados de México, Hidalgo y Morelos y el Distrito Federal.	Ciudad de México, Toluca, Cuernavaca y Pachuca.

Las mismas nueve regiones geográficas aplican para la provisión de servicios de PCS, sin embargo, las regiones celulares 5, 6, 7 y 8 corresponden a las regiones 6, 7, 8 y 5 de PCS respectivamente.

En diciembre de 1990, el gobierno mexicano inició la privatización de Telmex, quien en ese momento era el único operador de telefonía fija, larga distancia y celulares exclusivos de Banda Celular B. En dicho año, el gobierno mexicano vendió 20.4% del capital social y 50.1% de las acciones con derecho a voto de Telmex a un consorcio privado, a un precio de E.U.\$1.76 billones. Dicho consorcio estaba constituido por el Grupo Carso, S.A. de C.V., un conglomerado de empresas mexicanas que es propietario o controla de otra manera la mayoría de las acciones con derecho de voto del consorcio, SBC Communications Inc. y France Telecom, S.A. Posteriormente, el gobierno mexicano redujo su participación en Telmex a través de diversas transacciones y terminó el proceso de venta en junio de 1994. En 2001, Telcel y otras subsidiarias internacionales en el ramo de telefonía inalámbrica de Telmex fueron escindidas de Telmex para formar una nueva sociedad denominada América Móvil, S.A. de C.V., conocida como América Móvil.

Telcel opera las concesiones de la Banda Celular B y la Banda D de PCS en cada una de las nueve regiones celulares y, por lo tanto, es el mayor operador celular en México. Las subsidiarias de Grupo Iusacell operan la concesión de Banda Celular A en las regiones celulares 5, 6, 7, 8 y 9 y la concesión de la Banda E de PCS en las regiones 1 y 4 y una concesión de la Banda de 1900 MHz en el resto de las regiones de PCS. Telefónica Móviles, S.A. de C.V. opera, a través de sus subsidiarias, la concesión de Banda Celular A en las regiones 1, 2, 3 y 4 y la concesión de la Banda E de PCS a nivel nacional.

Mercado de Telecomunicaciones con Oferta por Debajo de la Demanda

No obstante el importante aumento en la penetración de líneas telefónicas e inalámbricas en México a lo largo de los últimos años, Grupo Iusacell considera que aún existe una demanda substancial no satisfecha con respecto a servicios telefónicos en México. De acuerdo con informes de la COFETEL al 31 de diciembre de 2006 en México había aproximadamente 18.9 líneas alámbricas por cada 100 habitantes, lo cual es inferior a las tasas de penetración telefónica de algunos otros países latinoamericanos y substancialmente menor que las existentes en países desarrollados como Estados Unidos. Debido a que la penetración del cableado telefónico es relativamente baja en países en desarrollo como México, los aumentos en los niveles de penetración de servicios inalámbricos pueden parcialmente atribuirse a los usuarios que adquieren servicios inalámbricos como el medio principal de telecomunicación.

i. Actividad Principal

a) Servicios de Telecomunicaciones por Grupo Iusacell

Servicios de Telefonía Móvil

Historia y Perspectiva General

Grupo Iusacell se constituyó como la primera prestadora mexicana de servicios de telecomunicaciones celulares en 1989, cuando comenzó las operaciones de su red de Banda A celular en la Región 9. Por medio de una serie de transacciones de 1990 a 2002, Grupo Iusacell adquirió el 100% de las empresas concesionarias de la Banda Celular A en las regiones 5, 6, 7 y 8. En diciembre de 2001, inició el lanzamiento comercial de los servicios PCS en las ciudades de Tijuana y Monterrey en las regiones 1 y 4 en el norte de México. En abril de 2005, obtuvo concesiones para operar la Banda de 1900 MHz para el resto de las regiones de PCS, alcanzando así cobertura nacional.

El 29 de marzo de 2007 Iusacell anunció que acordó fusionarse con Unefon Holdings, compañía controladora propietaria del capital social de Unefon. Creemos que la consolidación permitirá generar sinergias y economías de escala, así como mayor eficiencia en la operación, incremento en la cobertura de la red de transmisión y eliminación de duplicación en gastos. Estimamos que ello fortalecerá el posicionamiento de la compañía en la industria, lo que se traduce en competencia más robusta en el mercado de telefonía inalámbrica.

Grupo Iusacell ofrece servicios de comunicaciones inalámbricas en una diversidad de planes, los cuales se dividen en dos grupos básicos a saber: “pospago”, en el cual se factura mensualmente al cliente por uso durante el mes inmediato anterior con base a un servicio contratado, o “prepago” en el que el cliente paga anticipadamente por un volumen determinado de uso durante un período específico.

Servicios de Pospago

Al 31 de diciembre de 2006, los suscriptores de pospago ascendían a un total de 706,332, representando 33.2% de su base de clientes. El ingreso promedio mensual por usuario (ARPU por sus siglas en inglés) en este segmento fue de Ps. 687 para 2006.

Grupo Iusacell ofrece también un cierto número de servicios de valor agregado, concebidos específicamente para satisfacer las demandas de sus clientes de pospago. Tales servicios incluyen correo de voz, transferencia de llamadas, llamada en espera, conferencia tripartita y servicios secretariales. Grupo Iusacell proporciona también reportes de noticias, deportes y entretenimiento, servicios de emergencia, servicios de asistencia vial y legal, así como el servicio de compra de productos tales como boletos para conciertos, boletos de autobuses, pizza y productos farmacéuticos. Además, los clientes de pospago con servicio digital CDMA cuentan con identificador de llamadas, servicio de mensajes cortos y servicios multimedia. En julio de 2004, Grupo Iusacell lanzó servicios 3G basados en su red de tercera generación, misma que ofrece a los suscriptores con teléfonos de tercera generación, aplicaciones tales como transferencia de tonos, imágenes, juegos, correo electrónico, chat, mensajes multimedia y servicios de radio sobre celular, entre otros servicios, en ciudades con cobertura 1XRTT. Durante 2005, Grupo Iusacell lanzó Móviloffice, servicios de oficina móvil con sincronización de correo electrónico y Ubicacel, que es un servicio de localización (LBS, por sus siglas en inglés) por virtud del cual un suscriptor puede tener acceso a direcciones o puede localizar el teléfono de otros suscriptores. Grupo Iusacell cree que estos servicios de valor agregado aumentan el uso por parte de clientes de pospago y mejoran la imagen de Grupo Iusacell como proveedor de servicios completos e integrales de telefonía móvil.

La Banda EVDO de Grupo Iusacell le permite ofrecer servicios de valor agregado como LBS (Ubicacel), transferencia de video (Iusaclips), servicios móviles de oficina (Móviloffice), acceso a cámaras en línea (Iusacam) y acceso a servicios de alta velocidad Internet móvil (BAM) donde uno puede obtener conexión a velocidades de hasta 2.4 megabites por segundo. Durante el segundo trimestre de 2006 Grupo Iusacell lanzó el acceso a señal de televisión (IusaTV) y a finales del 2006 lanzó el servicio de “(ring back tones” *Mientras Contesto*) personalización de tonos para quien llama.

Servicios de Prepago

Al 31 de diciembre de 2006, los suscriptores de prepago (incluyendo telefonía pública y rural) ascendían a un total de 1,416,284 representando 66.7% de su base de clientes. El ingreso promedio por usuario (ARPU por sus siglas en inglés) fue de Ps.121 para 2006.

En contraste a los suscriptores de pospago, los clientes de prepago típicamente generan bajos niveles de uso celular, tienen acceso a un limitado número de servicios de valor agregado o pueden optar por comprar un aparato telefónico con minutos preestablecidos. Los clientes de prepago a menudo no desean adquirir un compromiso financiero fijo o no tienen el perfil crediticio para adquirir los servicios de telefonía móvil del plan de pospago. Los clientes pueden adquirir tiempo aire en efectivo o con tarjeta de crédito o débito, a través de los puntos de venta de distribuidores, centros de atención y venta, cajeros automáticos, el sitio web de la compañía o por teléfono.

El programa de prepago comercializa cuatro tarjetas de prepago de diferentes denominaciones que amparan un importe en Pesos representado en valor de tiempo aire para utilizarse en un determinado período. Para compras a través de cajeros automáticos, se ofrecen ocho denominaciones específicas. Grupo Iusacell ofrece dos denominaciones específicas de tiempo aire virtual. Grupo Iusacell hace cargos por las llamadas salientes, así como por las llamadas entrantes de larga distancia, Roaming y algunos servicios de valor agregado.

Un cliente de prepago deja de ser considerado cliente de Grupo Iusacell cuando después de un período de tiempo específico ha dejado de comprar y activar o agregar crédito a su última recarga de tiempo aire. El número telefónico del cliente es desactivado, y el cliente es dado de baja.

Roaming

Grupo Iusacell ofrece servicios nacionales a sus suscriptores de telefonía móvil de prepago y de pospago a través de contratos de “Roaming”, y solamente a clientes pospago el servicio internacional a través de convenios de “Roaming”. A través de estos contratos, los suscriptores pueden hacer llamadas desde cualquier sitio en México que cuente con el servicio de una operadora celular de Banda A o una operador de la Banda de PCS, y puede recibir cualquier llamada al número del suscriptor (“suministro automático de llamadas”), independientemente de la región en México en que esté

ubicado el suscriptor. Asimismo, Grupo Iusacell proporciona servicios de telefonía móvil a todos los suscriptores de otras operadoras de telefonía móvil en México, siempre que dichos suscriptores estén ubicados temporalmente en una región en la que Grupo Iusacell preste el servicio.

Un operador (el operador anfitrión) que proporciona servicio al suscriptor de otro operador ubicado temporalmente en su región de servicio (“roamer visitante”) obtiene ingresos por el uso de su red. Grupo Iusacell factura al operador (el operador de base) de un roamer visitante por el uso de la red de Grupo Iusacell. En el caso de “Roaming” por parte de un suscriptor de Grupo Iusacell en la región de un operador anfitrión (“roamer viajero”), el operador anfitrión factura a Grupo Iusacell por el uso de la red del primero de parte del suscriptor de Grupo Iusacell. Grupo Iusacell paga la cantidad facturada al operador anfitrión y factura a su propio cliente. Como resultado, se tiene el riesgo de cobranza de los cargos de “Roaming” en que incurran los suscriptores de Grupo Iusacell. Por el contrario, los cargos de “Roaming” facturados por Grupo Iusacell derivados del uso de “Roaming” visitante por suscriptores de otros operadores son responsabilidad de esos operadores. Los cargos de “Roaming” entre operadores inalámbricos se liquidan mensualmente.

Los cargos de interconexión pagaderos a Telmex y los cargos de larga distancia pagaderos al operador como resultado del “Roaming”, son responsabilidad del operador anfitrión. Los ingresos del “Roaming” visitante representaron 4.3% de los ingresos por servicios durante 2006. Los cargos por “Roaming” viajero representaron 2.6% de los ingresos por servicios de Grupo Iusacell durante 2006.

Grupo Iusacell tiene firmados más de 60 contratos con operadores de los Estados Unidos, Canadá, Latinoamérica y otros operadores extranjeros para proporcionar servicios de “Roaming” internacional a sus suscriptores, incluyendo suministro automático de llamadas sin que la persona que llama tenga que marcar claves de acceso. Estos operadores incluyen a Verizon Wireless, AT&T Wireless, Sprint, Alltel y Telus, entre otras. Actualmente, los clientes de Grupo Iusacell pueden comunicarse en más de 2,000 poblaciones en los Estados Unidos y Canadá así como en más de 180 países alrededor del mundo.

Servicios de Larga Distancia

En agosto de 1996, Grupo Iusacell se convirtió en una de las primeras competidoras de Telmex en el servicio de larga distancia cuando comenzó a ofrecer servicios de larga distancia a su base de suscriptores de telefonía móvil en México, de conformidad con una concesión con duración de 30 años.

Grupo Iusacell proporciona actualmente servicios de larga distancia con el uso de sus propios conmutadores y equipo de transmisión y una combinación de cables de fibra óptica, enlaces de microondas y líneas arrendadas a Telmex y a otros operadores. Al 31 de diciembre de 2006, Grupo Iusacell presta servicio de larga distancia en 56 ciudades. Grupo Iusacell obtuvo una exención por parte de la COFETEL que le permite no poner a disposición de sus clientes los servicios de larga distancia de otros operadores. Grupo Iusacell no puede asegurar que la COFETEL no cancele esta exención en el futuro. Los ingresos relacionados con los servicios de larga distancia representaron 5.5% de los ingresos por servicios de Grupo Iusacell por servicios durante 2006.

Grupo Iusacell ha sido capaz de reducir sus inversiones de capital para su negocio de larga distancia al celebrar contratos de intercambio de fibra óptica con otras tres compañías de larga distancia entre 1998 y 2002. Grupo Iusacell adquirió fibras en las redes de fibra de larga distancia construidas por Marcatel, S.A. de C.V., Bestel, S.A. de C.V. y Telereunión, S.A. de C.V. en el centro, norte y este de México a cambio de fibras en la red de fibra de larga distancia que construyó en el centro y oeste de México. Como resultado, Grupo Iusacell pudo obtener redundancia en la parte central y el oeste de México y tener acceso a la frontera de los Estados Unidos y este de México a un costo mínimo.

Grupo Iusacell intercambió tráfico de larga distancia internacional con AT&T y Teleglobe USA, Inc. Estos acuerdos permiten entregar tráfico de larga distancia internacional a través de dos rutas alternas. En marzo de 2002, la Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos otorgó a Iusatel USA, Inc., subsidiaria de Grupo Iusacell, una autorización de la Sección 214 que le permite ofrecer instalaciones en Estados Unidos y reventa de servicios de telecomunicaciones dentro de Estados Unidos. Grupo Iusacell tiene acuerdos de terminación de tráfico internacional con operadores de Estados Unidos.

Otros Servicios

Servicios de Mensajes Cortos (SMS) y Servicios Multimedia de Mensajes (MMS)

En diciembre de 2003, Grupo Iusacell firmó acuerdos con los otros operadores de telefonía móvil en México, para permitir a sus respectivos clientes el intercambio de mensajes cortos. Adicionalmente, tiene contratos con casi todos los operadores en E.U. y Canadá, lo que permite a sus suscriptores el envío y recepción de mensajes cortos de los usuarios de telefonía móvil de Estados Unidos y Canadá. En adición a los servicios básicos de mensajes cortos, Grupo Iusacell ofrece servicios Premium de mensajes con contenido de compañías transmisoras de televisión y estaciones de radio. A través de los servicios de mensajes Premium, los suscriptores pueden recibir información de deportes, clima, noticias, bromas y pueden participar en concursos, entre otras cosas.

En el 2006, los servicios de mensajes representaron 5.5% de los ingresos por servicios de Grupo Iusacell. No se ha podido todavía determinar si los servicios de mensajes han tenido o tendrán en el futuro un impacto adverso en el volumen de las llamadas de voz que pudiera a su vez tener un impacto adverso en sus ingresos.

En la segunda mitad de 2004, Grupo Iusacell lanzó servicios multimedia de mensajes. A través del MMS (por sus siglas en inglés), los suscriptores pueden enviar mensajes que incluyen fotos, video o sonido a otro teléfono con capacidad para enviar y recibir mensajes multimedia, correo electrónico o portal de Internet. Grupo Iusacell cree que el MMS puede experimentar un crecimiento significativo durante 2007.

Transmisión de Datos

Grupo Iusacell ofrece tres tipos de servicios de transmisión de datos: **(i)** líneas privadas tales como E3/DS3 y STM1 directamente a los operadores y a los clientes de grandes corporativos; **(ii)** acceso a Internet a los operadores y proveedores de Internet; y **(iii)** conexión digital de multiservicios a conmutadores de los clientes (PBX) para reducir costos por llamadas locales y de larga distancia a los operadores y clientes corporativos.

En enero de 2003, Grupo Iusacell lanzó comercialmente la primera red de datos de voz y alta velocidad móvil CDMA2000 1XRTT en la ciudad de México. En el segundo semestre de 2004, completó la actualización de su red en esta tecnología. Como consecuencia de esta red altamente avanzada, aumentó su capacidad de voz, lo que le permite ofrecer a los suscriptores nuevos servicios de datos tales como acceso a alta velocidad a Internet, intranet, correo electrónico, mensajes instantáneos, sistema múltiple para bajar datos para aplicaciones multimedia y soluciones a velocidades de hasta 144 kilo bits por segundo (kbps).

Durante la última parte de 2003 y principios de 2004, Grupo Iusacell completó la etapa de pruebas técnicas de diferentes plataformas para ofrecer voz sobre servicios de Internet en la modalidad de grupos, comercialmente conocidos como “push to talk”. Actualmente, Grupo Iusacell está esperando la autorización por parte de la COFETEL para introducir estas aplicaciones. Durante el último trimestre de 2005, Grupo Iusacell lanzó el servicio de Internet de Banda ancha (BAM) basado en tecnología EVDO, ofreciendo servicios de datos para velocidad de Banda ancha de hasta 2.4 mega bits por segundo, video y acceso a canales de televisión, entre otras cosas.

Los ingresos por servicios de transmisión de datos representaron el 0.1% de los ingresos por servicios en el 2006 de Grupo Iusacell.

Telefonía Pública y Rural y Telefonía Inalámbrica Local Fija

Grupo Iusacell opera programas de telefonía pública y rural utilizando la capacidad celular disponible. Estos programas ofrecen servicios de telecomunicaciones por medio de teléfonos celulares en casetas telefónicas y áreas rurales. La prestación de estos servicios cumple con los términos de su concesión para la prestación del servicio telefónico celular y utiliza su red celular para ofrecer cobertura de telecomunicaciones en áreas con pocos o ningún servicio telefónico. Al 31 de diciembre de 2006, Grupo Iusacell tenía 50,891 teléfonos celulares en servicio al amparo de sus programas de telefonía pública y rural; de los cuales 9,123 representaban planes de pospago y 41,768 eran suscriptores de prepago.

Grupo Iusacell ofrecía adicionalmente en forma experimental, el servicio inalámbrico local en la Banda de frecuencia de 450 MHz en mercados seleccionados de la región 9 celular. Actualmente Grupo Iusacell ya no cuenta con usuarios de este servicio.

Los ingresos por telefonía rural y pública así como por telefonía inalámbrica local fija representaron el 1.6% del total de sus ingresos en el 2006.

Telefonía Local Alámbrica Fija

El 19 de diciembre de 2005, Iusatel, S.A. de C.V. recibió una autorización de la SCT para proveer servicios locales fijos a nivel nacional. Esta autorización fue otorgada por medio de una modificación a la concesión de larga distancia de Grupo Iusacell por la duración de la concesión original. Bajo esta autorización Iusatel, S.A. de C.V. está obligada a construir 15 anillos urbanos de fibra óptica en 5 ciudades. Iusatel, S.A. de C.V. no está obligada a realizar pagos de contraprestaciones al gobierno por la prestación de este servicio.

Radiolocalización

El 14 de diciembre de 1995, Iusacell Celular e Infomin, S.A. de C.V., acordaron formar de manera conjunta Infotelecom, S.A. de C.V., para comercializar servicios de radiolocalización nacional e internacional. Iusacell Celular es propietaria del 51% de Infotelecom, S.A. de C.V.

Al 31 de diciembre de 2006, Infotelecom, S.A. de C.V. tenía 47 clientes de radiolocalización y proveía servicios en la ciudad de México. Los ingresos de Grupo Iusacell relacionados con los servicios de radiolocalización representaron menos del 0.1% del total de ingresos de 2006. Grupo Iusacell considera que el servicio de radiolocalización no mostrará crecimiento debido a la competencia de los servicios de mensajes cortos.

Estacionalidad

El negocio no se ve afectado en forma significativa por la estacionalidad.

Publicidad

Periódicamente, Grupo Iusacell lanza campañas de publicidad que enfatizan los beneficios de sus productos y servicios. Además, Grupo Iusacell lanzó campañas promocionales para soportar el lanzamiento de nuevos productos y la difusión de promociones temporales. Grupo Iusacell considera que estas acciones fortalecen la marca.

Servicio a Clientes

Los clientes de pospago y de prepago pueden acceder al soporte asignado marcando *611, un número local sin costo. En el cuarto trimestre de 2003, Grupo Iusacell sub-contrató las operaciones de atención a clientes a una afiliada de Móvil Access, su accionista controlador. Esta sub-contratación le ha permitido reducir costos operacionales. El servicio de atención telefónica a clientes es prestado mediante una plataforma de servicio automatizado, que presenta diversas opciones en su menú que dirigen a los clientes, con mayor rapidez, hacia el agente del área especializada que requiera. Ver Punto V. “Administración, inciso b) Operaciones entre Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses.”

Los representantes de atención a clientes están capacitados para responder preguntas relacionadas con los productos y servicios, las 24 horas del día los 7 días de la semana. Los representantes de Grupo Iusacell de atención a clientes están capacitados para asegurar que cada cliente reciba atención oportuna, respuestas informadas a cualquier pregunta satisfactorias a sus necesidades. Su principal herramienta es una aplicación de software que reduce la complejidad en la atención a clientes, evitando la interacción con múltiples aplicaciones concentrando la información de contacto de sus clientes bajo un solo sistema. Esta aplicación permite ofrecer una mejor atención a sus clientes de pospago.

Con el fin de motivar a los representantes de atención a clientes, Grupo Iusacell desarrolló un plan de compensaciones para incentivarlos, compensándolos con base en el desempeño, que incluye establecer metas y evaluaciones semanales relacionando el servicio con su compensación.

Adicionalmente, Grupo Iusacell implemento un programa de lealtad y retención. Este programa incluye llamadas de bienvenida y llamadas de primera factura. También se hacen llamadas a aquellos clientes que están por terminar su contrato o que han decidido cancelar sus servicios, ofreciéndoles una gama de planes de servicios alternativos basados en

su perfil para motivar la renovación de su contrato. Se mantiene activamente un programa de “puntos” de recompensa para los clientes de prepago y pospago para motivar la lealtad.

Precios

General

Grupo Iusacell ofrece una variedad de opciones de precios flexibles para los clientes de telefonía móvil. Los componentes principales de los planes de precios de servicios de pospago incluyen cuotas mensuales, cargos adicionales de uso por minuto y un cierto número de minutos incluidos. El programa de prepago de Grupo Iusacell vende tiempo aire que otorga un crédito en Pesos a la cuenta de un cliente, para ser utilizados en un período no mayor a 30, 60 ó 90 días. Véase – Punto III., “La Emisora, inciso b) Descripción del Negocio, subinciso i. Actividad Principal – Servicios Móviles Inalámbricos - Clientes de Prepago”. La mayoría de los planes de pospago incluyen una selección de equipos sin costo alguno para su uso. Los planes de prepago no incluyen equipos gratuitos.

Se revisan de manera continua los precios del mercado con el fin de mantener ofertas competitivas y atraer a los clientes. Como resultado de los constantes ajustes para efectos de mantener actualizada la oferta a las condiciones del mercado y ser competitivo es posible que la compañía requiera aumentar o reducir los precios. En el pasado, no se ha podido incrementar precios para alcanzar los niveles de inflación debido a presiones competitivas.

Planes de Pospago

Los planes de precios aplicables a clientes de pospago están diseñados con el objeto de lograr el alto y moderado uso de comunicación básica de los suscriptores dentro de este rubro. Los clientes de alto uso de tiempo aire están por lo general dispuestos a pagar cuotas mensuales superiores a cambio de mayores bloques de minutos, servicios de valor agregado, un aparato inalámbrico moderno, y menores cargos por tiempo aire / por minuto. Los suscriptores con moderado o bajo uso por lo general prefieren las opciones que tienen un cargo mensual inferior, menos minutos incluidos, un equipo menos caro (aunque todavía con subsidio) y mayores cargos por tiempo aire por minuto que aquellas opciones elegidas por los consumidores con alto volumen.

En diciembre de 2003, Grupo Iusacell lanzó un nuevo conjunto de planes para prepago y pospago cuyo principal objetivo es posicionar a Grupo Iusacell como la mejor alternativa del segmento del mercado de alto valor. Estos nuevos planes de pospago se diseñaron de acuerdo a las necesidades de los segmentos en los que se desea posicionar y están soportados por las campañas publicitarias y de comercialización. Estos planes fueron actualizados durante 2004, 2005 y 2006 para asegurar la competitividad y rentabilidad de los mismos.

Adicionalmente, Grupo Iusacell ofrece planes multilíneas diseñados para adaptarse a las necesidades de comunicación de pequeños grupos de usuarios. Asimismo, los planes especiales para zonas fronterizas en virtud de los cuales los usuarios pueden hacer llamas a un costo menor a lo largo de México, Estados Unidos y Canadá, se ofrecieron a los suscriptores de las regiones 1 y 4 de PCS. Finalmente en las regiones 1 y 4 de PCS y 8 celular, Grupo Iusacell ofrece planes locales con precios competitivos por minuto.

Para sus clientes corporativos, Grupo Iusacell ofrece ya sea una combinación flexible de sus diversos paquetes de servicio a un precio por volumen o un paquete de minutos que puede ser compartido entre diversos usuarios a un precio competitivo por minuto.

Planes de Prepago

En contraste con los clientes de pospago, los clientes de prepago normalmente generan niveles más bajos de uso, tienen acceso a un limitado número de servicios de valor agregado, generalmente poseen un teléfono móvil, y no están dispuestos a sujetarse a un compromiso financiero fijo, o no tienen el perfil crediticio para adquirir servicios de planes de pospago.

Los servicios prepagados de Grupo Iusacell, mismos que se comercializan como planes “VIVA” ofrecen la activación automatizada, así como servicios de valor agregado, como mensajes de voz. Grupo Iusacell ofrece las tarjetas de prepago VIVA en denominaciones de Ps.100, Ps.150, Ps.200 y Ps.300. Adicionalmente, a través de medios electrónicos,

ofrece tiempo aire virtual en denominaciones adicionales de Ps.30, Ps.50, Ps.500 y Ps.1000 a través de cajeros automáticos, de su sitio de Internet *AIRE, así como en las tiendas Elektra y Salinas y Rocha, y otras cadenas a nivel nacional que no son afiliadas. En octubre de 2005, se introdujo una estrategia agresiva para crecer y reforzar los clientes de prepago que consistió en otorgar llamadas locales gratis a otros clientes de Grupo Iusacell en tarjetas prepagadas de Ps. 200 o más.

Planes Híbridos

En 2000, Grupo Iusacell lanzó un plan híbrido con elementos de pospago y de prepago dirigido al segmento socio – económico bajo de la población, que generalmente busca los servicios de comunicación de un teléfono móvil pero que requiere controlar su uso. En marzo de 2003, Grupo Iusacell discontinuó los planes híbridos en virtud de los altos niveles de desconexiones experimentados. Sin embargo, debido a la demanda de sus clientes y habiendo replanteado el servicio, se reintrodujo los planes híbridos en enero del 2004. Grupo Iusacell ha modificado los requerimientos de contratación en un esfuerzo para disminuir el número de desconexiones.

En 2004, Grupo Iusacell lanzó planes híbridos en tres cadenas comerciales operadas por Grupo Elektra y sus subsidiarias (Elektra, Bodega de Remates y Salinas y Rocha). Estos planes híbridos conocidos como “Planes VIVA Control” (Planes VIVA Control) permiten a los clientes realizar pagos semanales a la vez que controlan su nivel de consumo. Los clientes de “Planes Viva Control” pueden comprar tiempo aire si desean exceder los minutos incluidos en su pago semanal.

Procedimientos de Activación, Facturación y Cobranza

Se puede activar un teléfono celular en un plazo de 15 minutos o menos tanto para clientes de prepago como de pospago a través del uso de nueva tecnología a través del método “Over the Air Service Provisioning” (OTA). Para los suscriptores que tienen el plan de pospago y la intención de pagar sus cargos mensuales con una tarjeta de crédito o en efectivo existe un proceso de evaluación de crédito automático antes de que se entregue y active un teléfono móvil. Los requerimientos del depósito son determinados en forma automática con base en la evaluación del perfil de riesgo.

Grupo Iusacell ha puesto también en práctica un sistema para supervisar los niveles de MOUs (minutos de uso por sus siglas en inglés) y el número de llamadas a ciertas áreas geográficas, a fin de identificar el uso anormal por parte de los clientes de pospago. Cuando se detecta un uso anormal, Grupo Iusacell contacta al suscriptor para investigar si se ha autorizado dicho uso. Se considera que estos procedimientos son eficaces para reducir el número de disputas por facturación con los suscriptores y las pérdidas derivadas por fraude.

La facturación se administra actualmente con el uso de cinco sistemas de facturación diferentes, que incluyen:

- un sistema de atención y facturación a clientes que presta Schlumberger Distribución México, S.A. de C.V.;
- el sistema punto de venta, el cual contiene una estructura que permite llevar la facturación, administración y control de cuentas;
- un sistema propietario de larga distancia residencial;
- un sistema para clientes de alto volumen en larga distancia; y
- un sistema adquirido para clientes de radiolocalización.

Se recopila información sobre facturación de los conmutadores por transferencia electrónica cada media hora para procesarlos a través de los sistemas de facturación. Se toman medidas que permiten recuperar información de facturación que pudiera perderse en virtud de desastres.

Grupo Iusacell factura a sus clientes de pospago al final de cada mes por el servicio del mes anterior. Todos los clientes gozan de 19 días de crédito, después de los cuales reciben una notificación de saldo vencido, excepto un selecto número de clientes de pospago distinguidos por su volumen, a los cuales se les otorga un plazo mayor de crédito. La política de pago de Grupo Iusacell estipula que después de 60 días, a partir de la fecha de factura, no se realiza el pago, se

suspenden las líneas; y después de 120 días de no recibir el pago se desconectan las líneas y se considera como un cliente cancelado.

Grupo Iusacell disminuye su exposición crediticia de siete maneras:

- mediante la obtención de un reporte crediticio del Buró Nacional de Crédito, filial mexicana de TransUnion Corporation, para aquellos clientes que no se encuentran en su base de datos interna;
- mediante la ejecución de una calificación de crédito por la vía automática y dependiendo del perfil del riesgo, se puede requerir a los clientes cierto número de pagos anticipados de su cuota mensual;
- requiriendo que se efectúe el pago con cargo a tarjeta de crédito;
- requiriendo el pago total del equipo telefónico al momento de la compra;
- estableciendo límites de crédito, y segmentación de cartera, de acuerdo con la calidad crediticia del cliente;
- utilizando servicios de prepago que eliminan todo riesgo crediticio; y
- mediante la aplicación adicional de procedimientos de cobranza de acuerdo con el comportamiento de pago previo del cliente.

Para 2006, Grupo Iusacell reservó el aproximadamente 2.1% de los ingresos netos para cubrir contingencias respecto de cuentas por cobrar de dudosa recuperación.

Asimismo, Grupo Iusacell registró una estimación para cuentas incobrables con base en sus tendencias históricas mediante la aplicación de un porcentaje a las cantidades adeudadas por aquellos clientes de pospago que estaban retrasados en sus pagos y cuyo servicio había sido suspendido. Grupo Iusacell permite el servicio de llamadas entrantes y continuas cargando cuotas mensuales a clientes suspendidos por dos meses adicionales, aunque reserva una parte sustancial de las cuotas mensuales como una estimación para cuentas incobrables.

Cancelaciones y desconexiones

Cancelaciones de Pospago

Las cancelaciones de pospago se miden en clientes desconectados de manera voluntaria e involuntaria. El promedio de cancelaciones mensuales por un periodo determinado de tiempo es calculado dividiendo la suma de todos los clientes de pospago desconectados durante dicho periodo, entre la suma de los clientes de pospago de principios de mes, expresado en un porcentaje. Las desconexiones voluntarias comprenden suscriptores que eligen no continuar con los servicios de pospago de Grupo Iusacell o que eligen alguna de sus opciones de prepago. Las desconexiones involuntarias comprenden clientes cuyos servicios son terminados después de haber incumplido con los requerimientos de pago de Grupo Iusacell.

El promedio mensual de desconexiones de pospago por los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2006 fue 2.56%. Para reducir las desconexiones, se ha implementado un programa de retención que incluye llamadas proactivas a los clientes así como el desarrollo específico de ofertas de retención para resolver problemas específicos.

Cancelaciones de prepago

Grupo Iusacell evalúa métodos alternativos para determinar las desconexiones de clientes de prepago en una base continua, toda vez que el método actual depende de, entre otras cosas, el número de días sin uso que se permiten antes de desactivar los números telefónicos.

Bajo su política actual, los clientes de prepago tienen 30, 60 ó 90 días dependiendo del plan de prepago, para utilizar el tiempo aire activado, activar nuevamente tiempo aire por cualquiera de los medio disponibles o de alguna otra manera recargar tiempo aire a su cuenta. Si el cliente no ha activado una nueva tarjeta o recargado tiempo aire electrónico a

su cuenta al término del periodo de 30, 60 ó 90 días, el saldo de la cuenta del cliente se convierte en cero y el cliente pierde la capacidad de realizar llamadas por un periodo adicional de 90 días. Durante este periodo de 90 días, un cliente de prepago podrá recibir llamadas pero no podrá hacer llamadas. Una vez que termina el periodo de 90 días, y a menos que el cliente haya activado una nueva tarjeta, recargado tiempo aire en su cuenta o recibido llamadas entrantes, el número telefónico del cliente es desactivado. Este periodo de 90 días puede ser extendido mediante la recepción de llamadas.

En el tercer trimestre de 2003, Grupo Iusacell hizo ciertos cambios a las políticas de cancelaciones y desconexiones con el fin de proveer más transparencia y enfocarse en clientes activos. Redujo el periodo en el cual un cliente de prepago puede recibir llamadas pero no puede hacer llamadas de 305 y 275 días (dependiendo de la cantidad de tiempo aire cargado) al periodo actual de 90 días. Mediante este cambio de política, en el tercer trimestre de 2003, Grupo Iusacell identificó y desconectó cerca de aproximadamente 437,000 clientes existentes de prepago que no habían utilizado sus servicios o recibido llamadas entrantes por más de 90 días. En el cuarto trimestre de 2003, Grupo Iusacell desconectó aproximadamente 135,000 líneas adicionales por este mismo motivo.

Adicionalmente, Grupo Iusacell redujo el periodo inicial para utilizar una tarjeta prepagada y activar una nueva tarjeta de 60 ó 90 días dependiendo del plan de prepago, al actual periodo de 30, 60 ó 90 días.

El promedio mensual de desconexiones de prepago para 2006 fue de 3.85%.

Servicios de Telecomunicaciones por Unefon

Unefon es un operador de telefonía que ofrece servicios de telecomunicación móvil en México. Unefon, a través de Operadora Unefon es titular de concesiones a nivel nacional para prestar servicios inalámbricos en la banda de 1,900 MHz Unefon tiene la capacidad de prestar una amplia gama de servicios de telecomunicaciones e información a personas, hogares y empresas mexicanas, incluyendo primeramente servicios de transmisión de voz, así como transmisión de datos y servicios de valor agregado.

Asimismo, Unefrecuencias, S.A. de C.V., una subsidiaria de Operadora Unefon, es titular del título de concesión para la prestación del servicio de provisión de capacidad para el establecimiento de enlaces de microondas de punto a punto en la banda de frecuencias de 7GHz con cobertura a nivel nacional.

Desde que inició sus operaciones comerciales, Unefon ha enfocado sus esfuerzos comerciales hacia el mercado masivo al ofrecer servicios de telefonía móvil de alta calidad con las tarifas más bajas en el mercado. La gran mayoría de los clientes de Unefon contratan los servicios sobre una base de prepago.

Adicionalmente, Frecuencia Móvil, S.A. de C.V., una subsidiaria al 100% de Unefon, es titular de un título de concesión para la prestación del servicio del servicio de provisión de capacidad para el establecimiento de enlaces de microondas de punto a punto en la banda de frecuencia de 38 GHz a nivel nacional

El 16 de abril de 2007 Grupo Iusacell y Unefon Holdings, compañía controladora propietaria del capital social de Unefon operador de telefonía móvil enfocado al mercado masivo en México acordaron fusionarse. Creemos que la consolidación permitirá generar sinergias y economías de escala, así como mayor eficiencia en la operación, incremento en la cobertura de la red de transmisión y eliminación de duplicación en gastos. Estimamos que ello fortalecerá el posicionamiento de la compañía en la industria, lo que se traduce en competencia más robusta en el mercado de telefonía inalámbrica.

ii. Canales de Distribución

Ventas, Mercadotecnia y Distribución

La estrategia de mercadotecnia de Grupo Iusacell está dirigida a lograr un incremento en sus ingresos, enfocada primordialmente al negocio de telefonía móvil. Su estrategia de ventas y mercadotecnia está enfocada en productos innovadores y servicios de valor agregado para los clientes digitales de pospago y prepago, lo cuales se definen como las personas que utilizan y dependen de la comunicación móvil a diario. Los suscriptores de servicios inalámbricos han sido clasificados conforme a cinco diferentes perfiles de uso. Grupo Iusacell está poniendo en práctica planes de precios, servicio a clientes, publicidad y distribución, dirigidos a cada segmento específico de clientes para incrementar el uso de tiempo aire.

Actualmente, Grupo Iusacell se enfoca a varios segmentos de la base de suscriptores por medio de varios canales de venta y distribución. Su plan de compensación proporciona capacitación continua, un salario base e incentivos monetarios de manera que aliente a la fuerza de ventas para activar cuentas productivas y leales, vender todo el complemento de sus ofertas de servicios y mantener sus normas en publicidad, promociones y servicio a clientes.

Durante la segunda mitad de 2004, Grupo Iusacell implementó una estructura regional de ventas y mercadotecnia por virtud de la cual cada región es tratada como una unidad independiente de negocios, con campañas de mercadotecnia y canales de venta creadas con base en las características de cada una.

Centros de Ventas y de Servicio a Clientes

Como parte de su estrategia de posicionamiento Grupo Iusacell decidió fortalecer la operación de sus Centros de Venta y convertirlos en Centros de Atención Especializados (CAE) cuya primordial función ahora es la de atender y resolver las necesidades de los clientes actuales buscando ofrecer soluciones inmediatas y definitivas a cualquier problemática que se presente. Como parte del portafolio de servicios ofrecidos también se pueden activar nuevos contratos de planes de renta o comprar tarjetas de prepago o accesorios en estos centros sin que esto distraiga el enfoque especializado hacia la atención al cliente que ahora se tiene en estas sucursales.

Como consecuencia alineada a estas acciones Iusacell decidió también retomar el control del 100% de los Centros de Atención rescindiendo su relación operativa, exclusivamente en la operación de estos centros con Elektra del Milenio, por lo que actualmente Grupo Iusacell es responsable directo de operar, supervisar y administrar los más de 130 Centros de Atención distribuidos en la República Mexicana.

Fuerza de Ventas Corporativas

Para dar servicio a las necesidades de sus clientes corporativos, Grupo Iusacell ha creado una fuerza de ventas directa, la cual, al 31 de diciembre de 2006 se integraba por 289 representantes de ventas de tiempo completo. Estos representantes de ventas se encuentran distribuidos en todo México para prestar un servicio personalizado, además de buscar aumentar las ventas a través de:

- concretar las oportunidades de ventas en los diferentes nichos del mercado;
- la agrupación de distintos servicios en paquetes a la medida, diseñados para satisfacer las necesidades de los clientes;
- el desarrollo y comercialización de nuevos servicios para satisfacer las demandas de dichos clientes; y
- la capacitación de los gerentes de compras corporativos de distintas empresas sobre planes de precios y servicios alternos.

Distribuidores Independientes

Grupo Iusacell mantiene relaciones con una amplia red de distribuidores exclusivos y establecimientos a nivel nacional. Al 31 de diciembre de 2006, estos distribuidores exclusivos y establecimientos vendían todos sus productos en 2,600 puntos de venta en México, un aumento comparado con los 2,550 puntos de venta del año anterior. Este incremento se debe principalmente a los esfuerzos para afiliar nuevos distribuidores a través de las fuerzas de ventas regionales. Incluyendo distribuidores no exclusivos, las tarjetas de prepago de Grupo Iusacell se distribuyeron aproximadamente en 100,000 puntos de venta en 2006.

A fin de asegurar que se mantengan las normas de servicio en todos los puntos de distribución, Grupo Iusacell ofrece asistencia a sus distribuidores en capacitación, promociones y publicidad. Asimismo, proporciona información sobre su base de clientes para permitir que los distribuidores brinden de manera eficaz el mejor servicio posible a los clientes.

Particularmente, en mayo de 2004, Grupo Iusacell lanzó una página web para sus distribuidores exclusivos que les permite ofrecer casi todos los servicios que son provistos en sus centros de ventas y atención a clientes tales como activaciones de servicios prepagados y de pospago, pagos, copias de facturas y cambios a los planes de servicios.

Comisionistas

En el pasado Grupo Iusacell contaba con comisionistas como fuerza de ventas flexible en todas sus regiones de servicios de telefonía móvil. Los agentes funcionaban como comisionistas de servicios de telefonía móvil para Grupo Iusacell y trabajaban en sus propios locales. Estos agentes proporcionaban puntos de distribución adicionales con apoyo mínimo de Grupo Iusacell. A inicios de 2005, se discontinuó el uso de los comisionistas como agentes de venta ocupando solo la propia fuerza de ventas corporativas.

Telemercadeo

Ocasionalmente Grupo Iusacell contrata proveedores de servicios de telemercadeo como un mecanismo de mercadeo directo para dar seguimiento a comunicados lanzados o para recepción de llamadas a través de un número 800. Recientemente, Grupo Iusacell ha utilizado el telemercadeo como una herramienta para salir a buscar prospectos de clientes. Ver Punto IV, “Administración, inciso b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses. Servicios de Operadoras de Teleactivos.”

Medios Electrónicos

Grupo Iusacell ha implementado cuatro herramientas para la venta de tiempo aire sin la adquisición de una tarjeta de prepago:

- venta a través de cajeros automáticos;
- venta automatizada a través del teléfono mediante la marcación de *AIRE;
- venta a través de la red –www.iusacell.com.mx;
- venta a través de puntos de venta específicos en cadenas comerciales.

Las ventas en cajeros automáticos son cargadas a las cuentas de los clientes mediante el uso de un número de identificación personal. Grupo Iusacell ha implementado ventas en cajeros automáticos en Banco Azteca, Banamex-Citibank, BBVA Bancomer, Scotia Bank Inverlat y HSBC. Las ventas utilizando *AIRE y la página de Internet son cargadas a la tarjeta de crédito o de débito del cliente.

Para compra a través de puntos de venta específicos, los clientes pueden adquirir tiempo aire con ciertos distribuidores exclusivos simplemente dando su número telefónico.

iii. Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos

Grupo Iusacell y Operadora Unefon no llevan a cabo actividades de investigación y desarrollo. El nombre comercial de Grupo Iusacell es “Grupo Iusacell”, aunque sus subsidiarias operativas comercializan sus productos bajo la marca *Iusacell*® y los productos de prepago se comercializan bajo la marca *VIVA*® de *Iusacell*.

Otras marcas bajo las cuales se comercializan diversos productos son “3G de *Iusacell*”® que cubre servicios de descargas de aplicaciones de tercera generación dirigidas a entretenimiento, localización de personas y vehículos (“*Ubicacel*”®), “*Móviloffice*”® y “*BAM de Iusacell*”® que se refiere a servicios de conexión móvil de alta velocidad a Internet.

Operadora Unefon, principal subsidiaria de Unefon, es la propietaria de diversas marcas y avisos comerciales los cuales se asocian con la palabra "UNEFON" o bien, con palabras relacionadas con el ramo de las telecomunicaciones, mismas que han generado en los usuarios una identificación con los servicios que Unefon presta.

Entre las marcas utilizadas se encuentran las siguientes: “Unefon”® registrada en México desde 1998 y que también ha sido registrada en Colombia, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Ecuador, entre otros pero bajo la titularidad de Elektra; “Plan Inteligente” ® en el cual el teléfono es gratis, se firma un contrato a 12 o 18 meses y se obtienen tarifas preferenciales planas para llamadas locales y para larga distancia; “Red Privada Movil”; “WOW” ® Es un producto que permite a los Usuarios obtener el servicio de.LDN, Estados Unidos y Canadá y “Unefon Evolution” ®

Por otro lado, algunos de los avisos comerciales utilizados son: *Plan dúo Unefon* y *¿Dónde te agarró el Gol?*

Contratos Materiales

El 29 de marzo de 2007 Iusacell anunció que acordó fusionarse con Unefon Holdings, compañía controladora propietaria del capital social de Unefon. Creemos que la consolidación permitirá generar sinergias y economías de escala, así como mayor eficiencia en la operación, incremento en la cobertura de la red de transmisión y eliminación de duplicación en gastos. Estimamos que ello fortalecerá el posicionamiento de la compañía en la industria, lo que se traduce en competencia más robusta en el mercado de telefonía inalámbrica.

Concesiones

Grupo Iusacell presta sus servicios de telefonía móvil y otros servicios con base en las concesiones otorgadas por el gobierno mexicano.

Concesiones y Permisos

Para prestar servicios públicos de telecomunicaciones en México a través de una red pública, el prestador del servicio debe obtener primero una concesión de la SCT. De acuerdo con la Ley Federal de Telecomunicaciones, las concesiones para redes públicas no pueden exceder de un plazo de 30 años y las concesiones para el espectro radioeléctrico no pueden exceder de un plazo de 20 años. Las concesiones pueden prorrogarse por un plazo equivalente al plazo original sin exceder de un límite de 20 o 30 años, según sea el caso. Las concesiones establecen, entre otras cosas:

- el tipo de red, sistema o servicio;
- el espectro asignado, en caso de que fuera aplicable;
- la región geográfica en que el concesionario puede prestar el servicio;
- el programa de cobertura;
- el plazo durante el cual puede prestarse dicho servicio;
- el pago, cuando sea aplicable, que se requiere desembolsar para adquirir la concesión, incluyendo, cuando sea aplicable, la participación del gobierno mexicano en los ingresos del titular de la concesión; y
- cualquier otro derecho y obligación que afecte al concesionario.

Además de las concesiones, la SCT puede también otorgar permisos para (i) establecer, operar o explotar servicios de telecomunicaciones que no constituyan una red pública (por ejemplo, reventa) y (ii) instalar, operar o explotar estaciones de transmisión terrestre. No hay un plazo máximo específico para los permisos. De acuerdo con la Ley Federal de Telecomunicaciones, se requiere únicamente el registro ante la SCT para prestar servicios de telecomunicaciones de

valor agregado.

De acuerdo con la Ley Federal de Telecomunicaciones y la Ley de Inversión Extranjera, las concesiones pueden otorgarse solamente a personas físicas mexicanas y a sociedades mexicanas cuya participación de inversión extranjera no exceda de 49% de las acciones con derecho a voto, o que no estén controladas por extranjeros, con la excepción de que, en el caso de las concesiones para servicios de comunicaciones celulares, la participación de inversión extranjera puede exceder de 49% con la aprobación previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, que depende de la Secretaría de Economía de México. A solicitud de Unefon, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras resolvió que las concesiones para servicios de PCS debían ser tratadas de manera similar a las concesiones para servicios celulares tratándose de inversión extranjera. No existe restricción alguna sobre la participación de inversión extranjera con respecto a operaciones efectuadas al amparo de permisos.

De acuerdo con la Ley Federal de Telecomunicaciones, una concesión o permiso puede terminar por:

- el vencimiento de su plazo;
- la renuncia del concesionario o el permisionario;
- revocación;
- expropiación;
- rescate; o
- disolución o quiebra del concesionario o permisionario.

Una concesión o un permiso puede revocarse antes de su vencimiento bajo ciertas circunstancias, tales como:

- interrupción no autorizada o injustificada del servicio;
- ejecución de cualquier acto que menoscabe los derechos de otros concesionarios o permisionarios;
- el incumplimiento de las obligaciones o condiciones establecidas en la concesión o permiso;
- la falta de prestación de servicios de interconexión a otros concesionarios y permisionarios de telecomunicaciones;
- la pérdida de la nacionalidad mexicana del concesionario o permisionario en los casos en los que es necesario tener la nacionalidad mexicana conforme a la ley;
- la cesión, transferencia o afectación no autorizada de la concesión o permiso, de cualquier derecho bajo las concesiones o permisos o de los activos empleados en la explotación de la concesión o permiso;
- la falta de pago de derechos al gobierno mexicano por el otorgamiento de la concesión o, cuando sea aplicable, de su participación en los ingresos del concesionario o permisionario; o
- la participación de cualquier gobierno extranjero en el capital social del concesionario o permisionario.

Además, la SCT puede establecer otras situaciones que pudieran dar por resultado la revocación de una concesión.

El gobierno mexicano, por medio de la SCT, puede también requisar temporalmente todos los activos relacionados con una concesión o permiso en caso de un desastre natural, guerra, trastorno público, amenazas a la paz interna y por otros motivos relacionados con la preservación del orden público o por motivos económicos.

Adicionalmente, el gobierno tiene el derecho de expropiar la concesión (rescate) y los activos relacionados con su explotación por razones de orden público. De acuerdo con la ley mexicana, el gobierno está obligado a indemnizar al propietario de los activos en el caso de una expropiación o de una confiscación temporal, salvo en caso de guerra. En caso de que el gobierno mexicano requiera temporalmente dichos activos, debe indemnizar al concesionario o permisionario por todos los daños y perjuicios, incluyendo ingresos perdidos.

En caso de la expropiación de una concesión y activos, equipos y locales relativos al negocio de la concesión, el monto de la compensación será determinado en la declaratoria de rescate. La declaratoria de rescate puede excluir ciertos activos de la expropiación (rescate) y no pagará compensación por los mismos.

Cuando la parte afectada por la expropiación esté en desacuerdo con el monto resultante, está facultada para acudir ante el juez competente para que éste determine el monto de la compensación. Grupo Iusacell no tiene conocimiento de ningún caso en que la SCT haya ejercido estas facultades con relación a una compañía celular.

Grupo Iusacell, a través de sus subsidiarias, cuenta con las siguientes concesiones:

Concesiones Celulares

México está dividido en nueve regiones celulares. La SCT ha asignado frecuencias de sistemas telefónicos celulares en cada región en la Banda Celular A y la Banda Celular B. En cada región, Telcel posee la concesión de la Banda Celular B y su competidora celular, en cada región, posee la concesión de Banda Celular A.

En la región 9, Grupo Iusacell tiene el derecho de ofrecer servicios celulares de acuerdo con una autorización otorgada a SOS por la SCT en 1989, al amparo de la Concesión Original, con una vigencia de 50 años, misma que venció el 1 de abril de 2007; aún y cuando la COFETEL ha emitido opinión favorable para su renovación por encontrarnos al corriente en el cumplimiento de nuestras obligaciones contenidas en el título de concesión, la SCT no ha dado respuesta a nuestra solicitud, trámite que se inició en forma oportuna y en los términos del propio título de concesión y la regulación aplicable.

En las regiones 5, 6, 7 y 8, Grupo Iusacell tiene el derecho de ofrecer servicios celulares por medio de sus subsidiarias al 100% *Comunicaciones Celulares de Occidente, S.A. de C.V.*, conocida como “Comcel”, *Sistemas Telefónicos Portátiles Celulares, S.A. de C.V.*, conocida como “Portacel”, *Telecomunicaciones del Golfo, S.A. de C.V.*, conocida como “Telgolfo” y *Portatel del Sureste, S.A. de C.V.*, conocida como “Portatel”, respectivamente. Comcel, Portacel, Telgolfo y Portatel tienen, cada una de ellas, concesiones por 20 años que expiran en 2010, que les autorizan a instalar, operar, mantener y explotar redes públicas de radiotelefonía móvil con tecnología celular para uso comercial en la Banda Celular A. Como contraprestación de estas autorizaciones y concesiones, las subsidiarias efectuaron pagos iniciales al gobierno mexicano y, además, deben efectuar pagos según se indica en la siguiente tabla:

<u>Subsidiaria</u>	<u>Porcentaje de los Ingresos Brutos Pagadero al Gobierno Mexicano</u>
Comcel	8%
Portacel	7%
Telgolfo	8%
Portatel	6%
SOS	5%

De acuerdo con los términos de sus concesiones, Comcel, Portacel, Telgolfo y Portatel deben modernizar continuamente sus servicios después de que la SCT apruebe sus planes técnicos y económicos. Para aprobar estos planes, la SCT está facultada para considerar si los planes abordan de manera suficiente factores como el interés público (incluyendo, entre otros, la teledensidad), la eficiencia y la uniformidad en las telecomunicaciones en todo México. Estas concesiones pueden revocarse o darse por terminadas antes del vencimiento de su plazo en caso de que el concesionario no cumpla con las obligaciones establecidas en las concesiones o en la ley aplicable. Sin embargo, las concesiones pueden prorrogarse por un término igual al término original mediante solicitud previa y oportuna a la SCT, con la condición de que el concesionario haya cumplido con todos los requisitos de su concesión y acepte los nuevos términos y condiciones

establecidos por la SCT en el momento de dicha prórroga. Actualmente se encuentran en trámite de prórroga el cual se presentó oportunamente.

Concesiones de PCS

En octubre de 1998, la SCT otorgó en favor de Iusacell PCS una concesión para la instalación y explotación de una red pública para prestar servicios de acceso inalámbrico fijo y móvil, una concesión en la frecuencia de 1900 MHz en la Región 1 (que incluye a la ciudad de Tijuana) y otra en la Región 4 (que incluye a la ciudad de Monterrey), por un plazo renovable de 20 años. Bajo los términos de los títulos de concesión, Iusacell PCS está obligada a cubrir por lo menos al 20% del total de la población en esas regiones al término del tercer año contado a partir del otorgamiento de la concesión y un 50% de la población total en esas regiones al término del quinto año contado a partir del otorgamiento de la concesión. Actualmente se ha dado cumplimiento a los compromisos de cobertura en términos de nuestra concesión. Derivado de una solicitud en noviembre de 2000, la SCT concedió en favor de Iusacell PCS un período de gracia de 5 años para cumplir con la obligación de ofrecer a sus clientes la opción de escoger a su proveedor de larga distancia, distinto de Grupo Iusacell. Grupo Iusacell no puede garantizar que se obtendrá la extensión a esta exención.

En abril de 2005, la SCT otorgó a Iusacell PCS de México, S.A. de C.V., una subsidiaria de Iusacell PCS, una concesión para instalar y explotar una red pública de telecomunicaciones para proveer servicios de acceso local fijo y móvil y una concesión para operar las Bandas de 1900 MHz en las regiones 2, 3, 5, 6, 7, 8 y 9, por un término renovable de 20 años. Bajo los términos de esta concesión, Iusacell PCS de México, S.A. de C.V. está obligada a cubrir por lo menos el 20% y el 50% del total de las poblaciones de estas regiones para el fin del tercer y quinto año de la concesión respectivamente. Adicionalmente, y a diferencia de las concesiones de PCS, para las Regiones 1 y 4, el uso, goce, aprovechamiento y explotación de las frecuencias amparadas por estas concesiones están sujetos al pago de derechos en términos del artículo 244B de la Ley Federal de Derechos. Ver Punto II. “La Emisora, xi. Procedimientos Legales”.

Radiolocalización

El 14 de diciembre de 1995, Iusacell Celular e Infomin, S.A. de C.V., acordaron formar Infotelecom, S.A. de C.V. como empresa de co-inversión para comercializar servicios de radiolocalización móvil, nacional e internacional. Infomin, S.A. de C.V. tenía una concesión, para proveer servicios de radiolocalización nacional en México que vence el 20 de julio de 2009. De acuerdo con el convenio de accionistas entre Iusacell Celular e Infomin, S.A. de C.V., Infomin, S.A. de C.V. transfirió la concesión de radiolocalización a Infotelecom, S.A. de C.V.

Infotelecom, S.A. de C.V. está obligada a realizar pagos mensuales a Infomin, S.A. de C.V. equivalentes al 5% de los ingresos brutos correspondientes al mes anterior. Este pago representa el monto que Infomin, S.A. de C.V. en calidad de concesionario, debe pagar a la SCT por el derecho de prestar el servicio de radiolocalización. En 2000, Infomin, S.A. de C.V. recibió aprobación del gobierno para transferir su concesión de radiolocalización a Infotelecom, S.A. de C.V.

Larga Distancia

El derecho que Grupo Iusacell tiene para ofrecer servicios de larga distancia deriva de una concesión de larga distancia otorgada por la SCT a Iusatel, S.A. de C.V. el 16 de octubre de 1995. El plazo de la concesión de larga distancia es de 30 años y puede prorrogarse, mediante solicitud previa y oportuna a la SCT, por un período de tiempo igual al plazo anterior, con la condición de que Iusatel, S.A. de C.V. cumpla con ciertos requisitos. A solicitud de parte, la SCT y la COFETEL modificaron dicha concesión el 17 de diciembre de 1997, autorizando un cambio a los requisitos de cobertura y al incremento en la flexibilidad en la opción de tecnología de transmisión. Iusatel ha cumplido con sus compromisos de cobertura.

Telefonía Local Alámbrica Fija

El 19 de diciembre de 2005, la SCT otorgó a Iusatel, S.A. de C.V. una autorización para prestar servicios de telefonía local alámbrica fija a nivel nacional. Esta autorización fue otorgada mediante la modificación de la concesión de larga distancia y tiene la misma duración que la concesión. Bajo esta autorización, Iusatel, S.A. de C.V. está obligada a construir 15 anillos urbanos de fibra en 5 ciudades y no está obligada a pagar ninguna contraprestación por la explotación de esta concesión.

Permiso para Servicios de Valor Agregado

El 17 de junio de 1993, se otorgó un permiso a SOS para prestar a sus suscriptores celulares, por medio de su red pública, los siguientes servicios de telecomunicaciones de valor agregado:

- servicio secretarial;
- correo de voz; y
- transmisión de datos.

La vigencia de este permiso es igual al de la autorización para usar la red celular de la región 9; es por medio de esta red que se ofrecerán los servicios de valor agregado. De acuerdo con este permiso, se requiere que SOS efectúe pagos anuales al gobierno mexicano por un monto equivalente al 5% de los ingresos brutos derivados directamente de la prestación de estos servicios. En octubre de 1994, Comcel, Telgolfo y Portacel recibieron cada una de ellas un permiso para ofrecer servicios secretariales bajo los mismos términos otorgados a SOS, incluyendo la obligación de hacer los pagos anuales antes mencionados al gobierno mexicano.

Concesiones Unefon

El 23 de junio de 1998, la SCT otorgó a Operadora Unefon, la Concesión para instalar, operar y explotar una red pública de telecomunicaciones para prestar, entre otros, el servicio de telefonía local inalámbrica fija o móvil;

El 27 de septiembre de 1999, se otorgaron a Operadora Unefon, 9 títulos de Concesión para el uso, aprovechamiento y explotación de bandas de frecuencias del Espectro Radioeléctrico para la prestación del servicio de acceso inalámbrico fijo o móvil sobre las 9 regiones del territorio nacional en la banda de frecuencias 1.9 GHz; y

El 1 de septiembre de 2000, se le otorgó a Torres y Comunicaciones, S.A. de C.V., la Concesión para instalar, operar y explotar una red pública interestatal para prestar, entre otros, el servicio de larga distancia nacional e internacional.

La vigencia de dichas concesiones es de 20 años contados a partir de la fecha de su otorgamiento.

Concesión Unefrecuencias

Unefrecuencias, S.A. de C.V. (Unefrecuencias) una subsidiaria al 100% de Operadora Unefon, es titular de un título de concesión para explotar las bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico para la prestación del servicio de provisión de capacidad para el establecimiento de enlaces punto a punto en la banda de 7 GHz. Esta concesión tiene una vigencia de 20 años contados a partir del 20 de enero de 2000.

Concesión Frecuencia Móvil

Frecuencia Móvil, S.A. de C.V. (Frecuencia Móvil), una subsidiaria al 100% de Operadora Unefon, es titular de un título de concesión para explotar las bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico para la prestación del servicio de provisión de capacidad para el establecimiento de enlaces punto a punto en la banda de 38 GHz. Esta concesión tiene una vigencia de 20 años contados a partir del 20 de diciembre de 1999.

Restricciones a la Inversión Extranjera

De conformidad con la Ley Federal de Telecomunicaciones y la Ley de Inversión Extranjera, ninguna persona extranjera, excluyendo proveedores de servicios celulares, puede detentar la mayoría de las acciones con derecho a voto de, o controlar de cualquier otra manera a cualquier concesionario que preste servicios de telecomunicaciones en México.

Como consecuencia de la adquisición por parte de Móvil Access del 74.6% del capital social de Grupo Iusacell en julio de 2003, ésta no se encuentra ya sujeta a las restricciones de inversión extranjera.

En noviembre de 2003, Grupo Iusacell firmó un acuerdo con el señor José Ramón Elizondo Anaya para tomar, dentro de los dos años siguientes, las acciones necesarias para adquirir la participación del señor José Ramón Elizondo Anaya en Iusatelecomunicaciones, S.A. de C.V., Iusatel, S.A. de C.V., Punto a Punto Iusacell, SA. de C.V., Iusacell PCS e Infotelecom, S.A. de C.V. En octubre de 2005 se realizó el pago final al señor José Ramón Elizondo Anaya y, desde entonces, el señor José Ramón Elizondo Anaya no participa en Iusatelecomunicaciones, S.A. de C.V., Iusatel, S.A. de C.V., Punto a Punto Iusacell, SA. de C.V., Iusacell PCS e Infotelecom, S.A. de C.V.

Tarifas para los Servicios de Telecomunicaciones

Conforme a la Ley Federal de Telecomunicaciones, las tarifas para los servicios de telecomunicaciones incluyendo los servicios celulares y de larga distancia, son determinadas libremente por los proveedores de dichos servicios. Se prohíbe que los proveedores adopten prácticas discriminatorias en la aplicación de las tarifas. Además, la SCT está autorizada para imponer requisitos específicos a las tarifas sobre aquellas compañías que la Comisión Federal de Competencia determine que tienen un poder substancial de mercado. Antes de entrar en vigor, las tarifas para los servicios de telecomunicaciones (que no sean servicios de valor agregado) deben registrarse ante la COFETEL.

En enero de 2001, Grupo Iusacell negoció una reducción en la tarifa con Telmex que redujo tanto los cargos de interconexión celular para larga distancia como para llamadas locales, de E.U.\$0.0330 a E.U.\$0.0125 por minuto. Además negoció con Telmex los términos correspondientes al pago de los proyectos a que Telmex se comprometió para efectos de preparar su red de larga distancia frente a la competencia. Grupo Iusacell pagó a Telmex un cargo fijo por aproximadamente E.U.\$13.0 millones y convino pagar una sobretasa por minuto y en base a uso de E.U.\$0.0053 para la tarifa de interconexión alámbrica local durante los siguientes cuatro años para llamadas de larga distancia terminadas en las redes locales de Telmex. En septiembre de 2004 Grupo Iusacell realizó el pago final a Telmex.

En diciembre de 2001, Telmex, Alestra y Avantel llegaron a un acuerdo con el fin de reducir otra vez la tarifa de interconexión de larga distancia de E.U.\$0.0125 por minuto a E.U.\$0.00975 por minuto. Grupo Iusacell negoció con Telmex obtener términos similares tanto para la tarifa de sus operaciones de larga distancia como para la interconexión celular a nivel local hasta el 31 de diciembre de 2005. No se ha renovado el contrato y no se encuentra en negociaciones para renovarlo. Grupo Iusacell está operando actualmente bajo las mismas tarifas de larga distancia e interconexión local utilizadas en 2005.

Tarifas de Interconexión a concesionarios fijos

Grupo Iusacell cuenta con contratos de interconexión directa e indirecta con la mayoría de los concesionarios locales y de larga distancia. Por la terminación de llamadas en redes fijas, paga una tarifa de interconexión de EU\$0.00975 por minuto y en el caso de Iusatel, paga adicionalmente un sobrecargo del 2.85% por intento de llamada.

Deuda

Grupo Iusacell es deudor en una serie de contratos de crédito e instrumentos de deuda, mismos que se describen en el Punto IV. “Información Financiera, inciso c) Informe de Créditos Relevantes.”

Monetización de Torres

Grupo Iusacell vendió ciertas de sus torres y rentó espacio en las mismas a MATC Celular. Ver Punto III. “Información Financiera, inciso d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora.”, para una descripción de los contratos que regulan la compraventa y renta de torres.

Adquisición de participaciones en ciertas subsidiarias

El 3 de noviembre de 2003, Grupo Iusacell celebró un contrato con el señor José Ramón Elizondo Anaya para tomar, en un periodo de dos años, todas las acciones necesarias para comprar del señor José Ramón Elizondo Anaya **(i)** el 5.1% de participación y 51% del derecho a voto en Iusatelecomunicaciones, S.A. de C.V. Iusatel, S.A. de C.V., Punto a Punto Iusacell, S.A. de C.V. y Iusacell PCS, sus compañías de telefonía local, larga distancia, transmisión de datos y de PCS en las regiones 1 y 4 respectivamente, y **(ii)** 2% de participación en Infotelecom, S.A. de C.V., su empresa de co-inversión de radiolocalización. A cambio de dichas participaciones, se acordó pagar al señor José Ramón Elizondo Anaya la cantidad de E.U.\$11.2 millones pagaderos en exhibiciones semanales de E.U.\$0.1 millones. Dicha cantidad quedo cubierta en su totalidad el 3 de octubre de 2005.

iv. Principales Clientes

Los servicios de Grupo Iusacell están dirigidos al público en general con necesidades de comunicación inalámbrica de voz y datos y servicios de valor agregado. De igual manera, Grupo Iusacell ofrece soluciones de telecomunicaciones para empresas, pequeños negocios y organismos gubernamentales.

v. Legislación Aplicable y Situación Tributaria

Regulación Gubernamental

Los sistemas de telecomunicaciones en México están regulados por la SCT y la COFETEL, un órgano administrativo desconcentrado de la SCT, de conformidad con la Ley Federal de Telecomunicaciones. Las regulaciones relativas a larga distancia internacional, larga distancia nacional, telefonía local, servicios de telefonía móvil y otros servicios de telecomunicaciones han sido promulgadas bajo la Ley Federal de Telecomunicaciones. No obstante lo anterior, ciertas disposiciones de la *Ley de Vías Generales de Comunicación* y los reglamentos promulgados bajo la misma, incluyendo, sin limitar, el Reglamento de Telecomunicaciones (conjuntamente, las “Leyes de Comunicaciones Originales”) siguen en vigor si no son inconsistentes con la Ley Federal de Telecomunicaciones y sus reglas promulgadas conforme a esa ley.

Estas leyes y reglamentos definen la estructura regulatoria aplicable a la infraestructura de las telecomunicaciones en toda la nación y la prestación de los servicios de telecomunicación. Regulan entre otros:

- solicitudes para obtener concesiones para instalar, mantener y operar los sistemas de telecomunicación,
- el establecimiento de normas técnicas para la prestación de servicios de telecomunicaciones;
- el otorgamiento, revocación y modificación de concesiones y permisos; y
- la licitación del espectro.

En particular, los términos y condiciones de las concesiones y permisos otorgados de acuerdo con las Leyes de Comunicaciones Originales, que es el caso de las concesiones y permisos otorgados a Grupo Iusacell y a sus subsidiarias, se rigen por las Leyes de Comunicaciones Originales y deben respetarse de acuerdo con el nuevo régimen hasta su vencimiento. La Ley Federal de Telecomunicaciones puede otorgar derechos que se acumulen a los establecidos en las Leyes de Comunicaciones Originales. Por ejemplo, las tarifas que cobran los concesionarios y permisionarios de acuerdo con las Leyes de Comunicaciones Originales, no requerían de la aprobación previa de la SCT, sólo del registro de las tarifas ante la COFETEL.

En términos de régimen fiscal, Grupo Iusacell está sujeto al pago del impuesto sobre la renta y el impuesto al valor agregado y otras disposiciones generales de tipo fiscal, como contribuyente persona moral.

vi. Recursos Humanos

La siguiente tabla presenta un desglose de empleados permanentes y temporales de Grupo Iusacell y sus afiliadas controladas:

<u>Empleados</u>	<u>Diciembre 31</u>		
	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>
Empleados Permanentes (1)	1,148	2,328	3,782
Empleados Temporales	2,238	1,919	243

(1) Incluye tanto empleados de tiempo completo como empleados de tiempo parcial

Durante el último cuarto de 2004, Grupo Iusacell implementó una estrategia de ventas y publicidad regionales, mediante la cual cada región es tratada como una unidad independiente de negocios, con campañas de mercadotecnia y canales de venta adaptados a las necesidades de cada región. El incremento en el número de empleados al 31 de diciembre de 2005 en comparación con el 31 de diciembre de 2004 se debe principalmente a la implementación de esta estrategia.

Aproximadamente el 7% de los 3,782 empleados contratados de tiempo completo durante 2006 era personal sindicalizado. Grupo Iusacell nunca ha experimentado un paro de labores y se considera que la relación con los sindicatos y con empleados es buena.

La mayoría de sus empleados prestan servicios a través de empresas de servicios y no son sus empleados directamente.

La siguiente tabla presenta un desglose de los empleados por área.

<u>Áreas</u>	<u>Empleados</u>		
	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>
Ventas, Atención a Clientes y Mercadotecnia	2,613	3,334	2,997
Finanzas y Administración	369	408	369
Tecnología	404	505	659
Total	3,386	4,247	4,025

vii. Desempeño Ambiental

No Aplica

viii. Información del Mercado

Competencia

Los sistemas de telefonía móvil compiten principalmente sobre una base de calidad en los servicios de telecomunicaciones, servicio al cliente, precios, amplitud del área cubierta, capacidades de Roaming y servicios de valor agregado. Las empresas operadoras tienen amplia libertad para establecer sus propias tarifas siempre y cuando estas se determinen tomando en cuenta el costo. La oferta de servicios de telefonía móvil en México está en la actualidad sumamente competida sobre todo con la operadora Telcel que mantiene el liderazgo dominante de una importante parte del mercado.

Grupo Iusacell enfrenta competencia de las siguientes compañías:

- Telcel, la cual es la empresa más grande de servicios de telecomunicaciones inalámbricas. Telcel opera una concesión celular en la Banda B, así como concesiones en la Banda D y F de PCS a nivel nacional.
- Telefónica Móviles, S.A. de C.V., la cual provee servicios en la frecuencia de 1.9GHz (PCS) en muchas de las ciudades en México. Telefónica Móviles, S.A. de C.V. opera adicionalmente una concesión celular en la Banda A en las regiones del norte del país.

También enfrenta la competencia de empresas que prestan servicios de telecomunicaciones inalámbrica móviles utilizando tecnologías existentes alternas. Nextel de México, S.A. de C.V. lanzó al mercado sus servicios de radio móvil

especializado en 1998, el cual actualmente cubre 70 ciudades en México.

En los servicios de larga distancia, enfrenta competencia de otros nueve concesionarios, entre quienes están principalmente Telmex, Alestra, S.A. de C.V., y Axtel, S.A. de C.V., que son compañías en las que AT&T y MCI WorldCom respectivamente tienen participación accionaria. En cuanto a servicios de transmisión de datos, compete en cuanto a clientes con Telmex, Telecomunicaciones de México, de propiedad estatal con las compañías de larga distancia, integrando así un mercado altamente competitivo con más de 20 participantes. Adicionalmente, se considera que el sector de transmisión de datos mexicano actual incluye a más de 1,000 redes privadas que proporcionan este servicio

Adicionalmente, el gobierno mexicano ha otorgado concesiones adicionales a otras compañías para proveer servicios similares a los que presta Grupo Iusacell.

ix. Estructura Corporativa

Móvil Access es parte de un grupo de empresas controladas, directa o indirectamente por el señor Ricardo B. Salinas Pliego. Para una descripción de Móvil Access, principal accionistas de Grupo Iusacell, véase Punto V. “Administración, inciso c) Administradores y Accionistas”.

Grupo Iusacell, es una sociedad tenedora de las acciones de Iusacell Celular y de otras subsidiarias. La siguiente tabla muestra las principales subsidiarias activas, directas o indirectas, su país de constitución, su principal línea de operaciones y el porcentaje de tenencia y de derecho a voto al 31 de diciembre de 2006.

Subsidiaria	Línea de Negocio	País de Constitución	% de participación económica directa e indirecta	% de derecho directo e indirecto de Voto
<i>Iusacell Celular</i>	Operadora celular	México	100.0	100.0
<i>Iusacell PCS, S.A. de C.V.</i>	Regiones 1 y 4 de PCS	México	100.0	100.0
<i>Iusacell PCS de México, S.A. de C.V. (1)</i>	Regiones 2, 3, 5, 6, 7, 8 y 9 de PCS	México	100.0	100.0
<i>Iusacell Infraestructura, S.A. de C.V.</i>	Financiamiento de microondas	México	100.0	100.0
<i>Iusacell Arrendadora, S.A. de C.V.</i>	Arrendamiento	México	100.0	100.0
<i>Iusacell Infraestructura de México, S.A. de C.V.</i>	Financiamiento de microondas	México	100.0	100.0
<i>SOS Telecomunicaciones, S.A. de C.V. (2)</i>	Región Celular 9	México	100.0	100.0
<i>Comunicaciones Celulares de Occidente, S.A. de C.V. (3)</i>	Región Celular 5	México	100.0	100.0
<i>Sistemas Telefónicos Portátiles Celulares, S.A. de C.V. (2)</i>	Región Celular 6	México	100.0	100.0
<i>Telecomunicaciones del Golfo, S.A. de C.V. (2)</i>	Región Celular 7	México	100.0	100.0
<i>Iusacell S.A. de C.V. (2)</i>	Ventas y Mercadotecnia	México	100.0	100.0
<i>Sistecel, S.A. de C.V. (2)</i>	Servicios administrativos	México	100.0	100.0
<i>Iusatel, S.A. de C.V. (2)</i>	Larga Distancia	México	100.0	100.0
<i>Iusatel USA, Inc. (4)</i>	Larga Distancia E.U.	Estados Unidos	100.0	100.0
<i>Iusatelecomunicaciones, S.A. de C.V. (2)</i>	Inalámbrica Local	México	100.0	100.0
<i>Punto-a-Punto Iusacell S.A. de</i>	Transmisión de microondas	México	100.0	100.0

Subsidiaria	Línea de Negocio	País de Constitución	% de participación económica directa e indirecta	% de derecho directo e indirecto de Voto
C.V. (2)				
Infotelecom, S.A. de C.V., S.A. de C.V. (2)	Radiolocalización	México	51.0	51.0
Inmobiliaria Montes Urales 460, S.A. de C.V. (2)	Inmobiliaria	México	100.0	100.0
Iusanet, S.A. de C.V. (2)	Servicios	México	100.0	100.0
Editorial Celular, S.A. de C.V. (2)	Publicaciones	México	40.0	40.0
Grupo Portatel, S.A. de C.V. (2)	Tenedora de acciones de Portatel del Sureste, S.A. de C.V.	México	100.0	100.0
Portatel del Sureste, S.A. de C.V. (5)	Región Celular 8	México	100.0	100.0
Mexican Cellular Investment, Inc. (2)	Controladora de Comunicaciones Celulares de Occidente, S.A. de C.V.	Estado Unidos	100.0	100.0

- (1) Controlada indirectamente a través de Iusacell PCS, S.A. de C.V.
(2) Controlada a través de Iusacell Celular
(3) Controlada a través de Mexicana Cellular Investment, Inc.
(4) Controlada a través de Iusatel, S.A. de C.V.
(5) Controlada a través de Grupo Portatel, S.A. de C.V.

Todas las sociedades anteriormente mencionadas (exceptuando a Editorial Celular, S.A. de C.V.) al 31 de diciembre de 2006 consolidaban en los estados financieros de Grupo Iusacell. Véase Nota 3 a los Estados Financieros Consolidados.

Derivado de la fusión de Unefon Holdings en Grupo Iusacell, las siguientes subsidiarias que consolidaban en Unefon Holdings, consolidarán en Grupo Iusacell: Unefon, Operadora Unefon, S.A. de C.V., Servicios SPC, S.A. de C.V., Torres y Comunicaciones, S.A. de C.V., Operadora SPC, S.A. de C.V., Telecomunicaciones Unefon, S.A. de C.V., Frecuencia Movil, S.A. de C.V., Unefrecuencias, S.A. de C.V., Telefrecuencias, S.A. de C.V., Transmisiones y Frecuencias, S.A. de C.V. y Cosmotransmisiones y Frecuencias, S.A. de C.V.

x. Descripción de los Principales Activos

Red, Equipo y Tecnología de Información Iusacell

Las redes celulares y de PCS de Grupo Iusacell utilizan tecnología digital CDMA de Lucent Technologies principalmente. Adicionalmente, tiene tecnología digital CDMA de Motorola y equipo Hauwei. Al 31 de diciembre de 2006, su red inalámbrica estaba compuesta por diez conmutadores celulares y de PCS, 1 conmutador para servicio local inalámbrico, 3 conmutadores para servicios de larga distancia, 958 sitios celulares y de PCS, y 224 repetidoras.

Grupo Iusacell también tiene 1,021 enlaces de microondas, todos ellos de su propiedad con tecnología SDH o PDH. Por otro lado, renta líneas dedicadas en las regiones 1, 4 de PCS y 8 celular principalmente. Grupo Iusacell ha intercambiado sus derechos sobre ciertos enlaces de microondas de corto alcance por otros de largo alcance en el norte de México, que son propiedad de una afiliada de Telefónica Móviles, S.A. de C.V., el proveedor celular de Banda A. Además, en abril de 2004, obtuvo el derecho de instalar enlaces de microondas de largo alcance utilizando Bandas de frecuencias de Bestel.

Su red de larga distancia abarca 5,310 kilómetros de fibra óptica (incluyendo fibra óptica que obtuvo a través de intercambios), tanto en segmentos metropolitanos y de larga distancia utilizando SDH (STM16 de capacidad en la red) y 3

conmutadores. Su red de larga distancia opera tres conmutadores Nortel Passport 1500 que están localizados en León, Monterrey y Toluca, así como un servidor de llamadas. Estos conmutadores le permiten ofrecer servicios avanzados de voz y datos basados en tecnología de paquetes.

En 2002 Grupo Iusacell inició la prestación de servicios de mensajes cortos (SMS por sus siglas en inglés) de dos vías; y desde enero de 2003, ha estado prestando una plataforma conocida como “Packet Switched Data (PSD)” con el objeto de prestar servicios de información a través de la tecnología 3G-1XRTT. Actualmente, Grupo Iusacell presta servicios 1XRTT en toda su red. 1XRTT mejora la eficiencia del espectro y permite a sus usuarios obtener conexiones de datos más rápidas. En 2005, mejoró su red en Villahermosa, Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Cancún, Ciudad del Carmen y los Cabos implementando tecnología EVDO 3-G, que permite a los usuarios beneficiarse de la transmisión de datos a alta velocidad. Durante 2006 se mejoró la red de Grupo Iusacell a través de la implementación de esta tecnología en 33 ciudades de 7 regiones, las cuales incluyen los principales puntos turísticos.

Grupo Iusacell tenía un centro de operaciones y control de la red (“COCR”) en Toluca, el cual fue trasladado al Distrito Federal, y desde el cual se monitorea, maneja y proporciona soporte técnico a toda su red. Cuando Grupo Iusacell cambió sus oficinas principales en enero de 2004, cerró su COCR de la ciudad de México debido a la falta de espacio. Consecuentemente, su COCR de Toluca, que proveía redundancia antes del cierre de su COCR en la ciudad de México, se ha convertido en su COCR principal. Actualmente se están evaluando la instalación de un nuevo COCR.

En reconocimiento a las necesidades de actualizar la tecnología y mejorar los procesos financieros internos, en la segunda mitad de 2003 Grupo Iusacell inició la implementación de varios módulos administrativos y contables del sistema SAP, mismos que ya ha completado. Los módulos de Recursos Humanos y Control de Activos Fijos, fueron implementados en el primer trimestre de 2005.

Para mejorar el flujo de información dentro de la compañía, Grupo Iusacell implementó un sistema de información corporativa en 2004. Este sistema contiene toda la información relacionada con los procesos de operación del negocio y es actualizado regularmente.

Grupo Iusacell es propietario de su equipo de telecomunicaciones, sin embargo su equipo celular está sujeto a ciertos gravámenes bajo los instrumentos de deuda de Iusacell Celular.

Grupo Iusacell es propietarios de sus oficinas principales, las cuales se encuentran ubicadas en Montes Urales 460, Colonia Lomas de Chapultepec, 11000, México, D.F.

En la mayoría de los casos, Grupo Iusacell renta los inmuebles en donde se localizan los centros de ventas a clientes y servicio; así como espacio para torres celulares, sitios celulares, antenas, equipo de transmisión de microondas y centrales. Grupo Iusacell es propietario de algunas oficinas administrativas y renta otras en la ciudad de México, así como en Guadalajara, León, Puebla, Monterrey, Mérida, Villahermosa, Veracruz y Tijuana.

De 2001 a 2005, Grupo Iusacell vendió 457 torres a MATC Celular. Como parte del acuerdo rentó espacio en las torres vendidas a MATC Celular. Al 31 de mayo de 2007, no se han vendido torres adicionales a MATC Celular. Ver Punto III, “Información Financiera, inciso d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora. Monetización de Torres.”

La Red Unefon

La red de Unefon utiliza tecnología CDMA provista por Nortel Networks. Esta tecnología es ampliamente utilizada alrededor del mundo debido, entre otras razones, al eficiente uso del espectro radioeléctrico, la facilidad en la prestación de servicios de valor agregado, la alta calidad en la transmisión de voz, sus soluciones para capacidad, así como la seguridad y privacidad que proporciona.

xi. Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Procedimientos Legales

Concurso Mercantil

Con fecha 2 de junio de 2006, Grupo Iusacell presentó una solicitud de concurso mercantil y, posteriormente, por resolución de fecha 14 de agosto de 2006 emitida por el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006, Grupo Iusacell fue declarada en concurso mercantil.

Con fecha 30 de marzo de 2007, el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006, aprobó el convenio concursal celebrado entre Grupo Iusacell y la mayoría de sus acreedores reconocidos durante el procedimiento concursal, dando así por concluido el procedimiento judicial.

Con fecha 18 de julio de 2006, Iusacell Celular presentó una solicitud de concurso mercantil y, posteriormente, por resolución de fecha 3 octubre de 2006 emitida por el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006-I acumulado, Iusacell Celular fue declarada en concurso mercantil.

Pagarés de Grupo Iusacell

El 27 de mayo del 2005 un tenedor de E.U.\$373,000 en Pagarés de Grupo Iusacell presentó demanda en un tribunal en México. El tenedor reclamaba pago de principal y de intereses devengados, así como gastos y costas con el consecuente vencimiento anticipado de los Pagarés. El 22 de junio de 2005, se contestó la demanda y la empresa demandante no acreditó correctamente su derecho a las prestaciones reclamadas, con independencia de que se objetaron aspectos técnicos de notificación a la empresa demandada. El juez de primera instancia resolvió en favor de Grupo Iusacell pero la empresa demandante apeló dicha resolución. El Tribunal Superior confirmó la sentencia. En octubre de 2005 la sentencia causó ejecutoria.

Tenedores de los pagarés de Iusacell Celular

El 14 de enero de 2004, ciertos tenedores de los pagarés de Iusacell Celular (los “Actores”) presentaron una demanda ante un tribunal del Estado de Nueva York, en los Estados Unidos. Los Actores sostenían tener derecho al pago de ciertas cantidades adeudadas bajo los pagares de Iusacell Celular más intereses, por un monto total de E.U.\$45.0 millones, según la ampliación de demanda presentada con posterioridad, en la que solicitaron al tribunal una declaración en el sentido de que los tenedores demandantes tienen derecho a una garantía en mismo grado de orden y prelación que aquella otorgadas a otros acreedores de Iusacell Celular. A su vez, Iusacell Celular promovió acciones para desechar la demanda con base en varios argumentos, entre ellos, la incompetencia del tribunal de los Estados Unidos para conocer del asunto. Dicha promoción fue denegada y Iusacell Celular promovió una interlocutoria, de la cual se desistió con posterioridad. Adicionalmente, Iusacell Celular presentó su contestación a la ampliación de la demanda negando que estuviera obligada, bajo los términos del Acta de Emisión que rige los referidos pagarés emitidos por Iusacell Celular, de otorgar a los tenedores demandantes garantías con el mismo grado de orden y prelación que aquellas otorgadas a otros acreedores. Por su parte, los Actores habían solicitado una medida preventiva (*injunctive relief*) al juez con la finalidad de que se impidiera a Grupo Iusacell vender, transmitir, enajenar o gravar sus activos. El tribunal negó dicha medida y los Actores no promovieron recurso en su contra. El 16 de noviembre de 2006 los Actores se desistieron de su acción.

Telemedic, S.A. de C.V.

En marzo de 2002, Telemedic, S.A. de C.V., un prestador de servicios de asistencia médica por teléfono, instauró una demanda en contra de Iusacell en la ciudad de México, en cuyos términos pretende obtener el pago de daños y perjuicios en la cantidad de E.U.\$8.0 millones más intereses relacionados con un presunto incumplimiento de contrato. En esta demanda, Telemedic, S.A. de C.V. alega que Iusacell incumplió su obligación contractual de dar de alta los servicios mencionados en forma automática a sus clientes. Iusacell respondió entre otros argumentos que una modificación a la Ley Federal de Protección al Consumidor prohíbe el alta automática de sus clientes.

El juez de primera instancia resolvió a favor de Iusacell pero Telemedic, S.A. de C.V. apeló la decisión y el Tribunal Superior revirtió la decisión. Iusacell presentó un amparo en contra de la decisión. En agosto de 2004, se obtuvo un amparo mediante el cual la Suprema Corte modificó la sentencia dictada en segunda instancia y ordenó se revisaran las bases para el cálculo de los daños y perjuicios. En ese mismo mes, el Tribunal de segunda instancia dictó una nueva sentencia modificando el cálculo para los daños y perjuicios; en contra de dicha resolución, Iusacell presentó un segundo amparo, el cual se resolvió favorable y la Suprema Corte modificó una vez más el cálculo. Por tercera vez el Tribunal de

segunda instancia emitió un fallo, reduciendo el cálculo del monto reclamado a E.U.\$3 millones. En contra de dicho fallo se presentó un tercer amparo ante la Suprema Corte. El 17 de noviembre de 2005 el Tribunal Superior resolvió que Telemedic, S.A. de C.V. tenía derecho a recibir como compensación por los daños Ps. 2.2 millones. El 7 de diciembre de 2005, Iusacell interpuso un amparo ante la Suprema Corte. El monto actual reclamado es Ps. 0.9 millones después de haber presentado diversos medios de impugnación y acuerdos..

Pagaré Elektra

El 1° de agosto de 2003, Iusacell S.A y Elektra celebraron un contrato de cuenta corriente con el fin de identificar, controlar y registrar la transferencia de fondos entre ambas compañías bajo los diversos contratos comerciales descritos en el Punto V. “Administración, inciso b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses.” Este contrato, mismo que tiene una vigencia indefinida, establece la mutua apertura de una cuenta corriente de hasta Ps.80.0 millones. Para garantizar sus obligaciones, Iusacell Celular firmó un pagaré por la cantidad de E.U.\$7.0 millones a favor de Elektra, pagadero el 30 de octubre de 2003. Elektra ha iniciado procedimientos legales en México para obtener el pago de la suerte principal amparada por el pagaré y accesorios. Este juicio se encuentra en trámite.

Cortina Facilities

En septiembre de 2003, Cortina Facilities, S.A. de C.V., un prestador de servicios de limpieza, instauró una demanda en contra de Iusacell Celular reclamando el pago de Ps.6.8 millones. Cortina Facilities, S.A. de C.V. alega que Grupo Iusacell incumplió con su obligación de pago por los servicios que le fueron prestados. El juez de primera instancia resolvió a favor de Grupo Iusacell y el tribunal de segunda instancia confirmó dicha resolución. Cortina Facilities, S.A. de C.V. presentó un amparo en contra de la resolución del juez de segunda instancia, mismo que actualmente se encuentra en trámite. Grupo Iusacell ha registrado una provisión de aproximadamente la mitad del monto reclamado. Este proveedor cedió sus derechos litigiosos a favor de Vilaran, S.A. de C.V. el cual forma parte de la lista de acreedores reconocidos en el juicio de Concurso Mercantil de Iusacell Celular y que suscribió el convenio concursal. Derivado de lo anterior, una vez que dentro del Concurso se cuantifique el saldo actualizado de la demanda, le serán aplicables las quitas y los términos previstos en el convenio concursal celebrado entre Iusacell Celular y la mayoría de sus acreedores.

Amparo contra ciertas disposiciones de la LMV

El 7 agosto de 2006, Grupo Iusacell promovió un juicio de amparo contra ciertas disposiciones de la LMV que considera violatorios a sus garantías constitucionales.

El Juez Décimo Quinto de Distrito en materia Administrativa en el Distrito Federal el 19 de diciembre de 2006 dictó sentencia por la que se negó el amparo solicitado; inconforme con dicha sentencia, Grupo Iusacell interpuso recurso de revisión. En su estudio, el Séptimo Tribunal Colegiado en materia Administrativa, resolvió que de los 57 artículos impugnados y los artículos transitorios, 44 artículos se considera tienen el carácter heteroaplicativos, es decir, se considera que la simple entrada en vigor de dichos artículos, no afecta el interés jurídico de la compañía, ya que se requiere de un acto concreto de aplicación de los mismos, para que sea procedente el juicio de amparo cuando se presente el primer acto. En cuanto al resto de los artículos impugnados y el sexto transitorio, se reservó jurisdicción para que la Suprema Corte de Justicia de la Nación, resolviera sobre la constitucionalidad de los mismos.

En última instancia la Suprema Corte de Justicia de la Nación, mediante resolución de fecha 30 de mayo de 2007, consideró infundados los agravios presentados por la compañía y consideró que los artículos impugnados no transgreden la garantía de irretroactividad de la ley ni trastocan o alteran derechos adquiridos. Cabe mencionar que al día de la presentación de este Informe Anual, Grupo Iusacell no ha sido notificada de la resolución mencionada.

Amparo SOS Telecomunicaciones

Con fecha 27 de marzo de 2007, SOS Telecomunicaciones promovió un juicio de amparo en contra de la omisión por parte de la SCT de dar contestación a la solicitud presentada ante dicha SCT, sobre el otorgamiento de la prórroga a la vigencia de su concesión

El Juez Décimo Sexto en materia Administrativa en el Distrito Federal el 11 de abril de 2007, dictó sentencia por la que concede a SOS Telecomunicaciones la suspensión definitiva a efecto de que las cosas permanezcan en los términos de la Concesión Original, incluyendo la autorización para prestación de servicios celulares.

El juicio de amparo no se ha resuelto de manera definitiva. Se espera que el Juez ordene a la SCT dar respuesta a la solicitud de SOS Telecomunicaciones.

Amparo Artículo 244-B Ley Federal de Derechos,

Con fecha 18 de agosto de 2005 Iusacell PCS de México, S.A. de C.V., (PCS de México) solicitó el amparo en contra del 244-B y otras disposiciones de la Ley Federal de Derechos, por considerar que no cumple con diversos principios de equidad conforme a las leyes fiscales aplicables. El 7 de febrero de 2006, el Juez Noveno de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal dictó sentencia por la que se concedió a PCS de México el amparo solicitado para efecto de que no se le aplicara dicha disposición.

Inconforme con dicha sentencia, la autoridad fiscal interpuso recurso de revisión, el cual resolvió el Décimo Cuarto Tribunal Colegiado en Materia Administrativa, con fecha 15 de noviembre de 2006, mediante sentencia que confirmó la resolución del Juez.

En última instancia la Suprema Corte de Justicia de la Nación también resolvió confirmar la sentencia del Juez aclarando el fundamento legal sobre el cual se deben pagar los derechos.

Demandas Laborales

Grupo Iusacell es parte en demandas laborales que surgen del curso ordinario de los negocios. Al 31 de diciembre de 2006, era parte en 144 juicios. Grupo Iusacell ha registrado una reserva de contingencia por Ps. 20.3 millones.

xii. Acciones Representativas del Capital Social

El capital social autorizado de Grupo Iusacell, a la fecha de presentación de este Informe Anual asciende a la cantidad de \$16,712,882,664.63 Pesos de los cuales, la cantidad de \$9,214'368,106.14 corresponde a la parte mínima fija del capital social, representado por 124'735,050 acciones y \$7,498'514,558.49 Pesos corresponde a la parte variable del capital social, representado por 54'378,161 acciones, todas ellas ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal.

El capital social autorizado incluye capital no exhibido por \$7,421'070,886.95 pesos, representado por 53'872,687 acciones no pagadas.

El Plan de Compra de Acciones de Ejecutivos de Grupo Iusacell aprobado en 1996 y que había estado inactivo por cerca de 3 años, fue cancelado en agosto de 2004. El 23 de septiembre de 2004, la Asamblea de Accionistas aprobó la creación de un nuevo plan de opciones para ejecutivos que trabajan para la sociedad, bajo los términos y condiciones que determine el Consejo de Administración o aquél organismo que determine el Consejo de Administración.

El 26 de diciembre de 2004, se creó el fideicomiso administrador del nuevo plan de opciones. En términos del plan, dos días después se otorgaron opciones para comprar 6,193,392 acciones a diversos ejecutivos a un precio de Ps.18.75 por acción (las "Acciones del Plan de Opciones"). Los beneficiarios del plan, pueden ejercer sus opciones dentro de los cinco años siguientes a que les fueron asignadas. Al 31 de mayo de 2007, ninguna opción había sido ejercida.

Con fecha 16 de abril de 2007, las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas de Grupo Iusacell y Unefon Holdings, aprobaron la fusión de dichas sociedades, desapareciendo Unefon Holdings como sociedad fusionada y subsistiendo Grupo Iusacell como sociedad fusionante. A la fecha, la fusión ha surtido efectos entre Grupo Iusacell y Unefon Holdings. Frente a terceros, la Fusión surtirá efectos tres meses después de que se haya llevado a cabo la inscripción del acuerdo de fusión en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal, es decir el 2 de agosto de 2007, sin que se haya formulado oposición alguna.

Asimismo, en esa misma fecha se resolvió emitir hasta 91,668,847 acciones, de las cuales (i) hasta 34,160,000 acciones se emitieron en favor de los accionistas de Unefon Holdings en virtud de la fusión, respecto de las cuales 31,310,131 acciones se entregarán a los accionistas de Unefon Holdings, los accionistas de Grupo Iusacell no gozaron del derecho de preferencia sobre las 34,160,000 acciones, (ii) 6,193,392 acciones se emitieron únicamente con el propósito de restituir las Acciones del Plan de Opciones cuyo precio de suscripción por acción es de \$18.75 Pesos de conformidad con lo dispuesto en dicho Plan de Opciones; y (iii) 51,315,455 acciones fueron ofrecidas para suscripción y pago a los accionistas de la Sociedad, de las cuales el público suscribió y pago 505,474 acciones, por lo que 47,679,295 acciones que no fueron suscritas y pagadas por los accionistas en ejercicio de su derecho de preferencia, fueron suscritas por Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero una vez constituido el Fideicomiso de Garantía.

xiii. Dividendos

Política Sobre Dividendos

Grupo Iusacell nunca ha pagado dividendos y actualmente no tiene planes para iniciar el pago de dividendos. Adicionalmente, los contratos que gobiernan su deuda, limitan la habilidad de Grupo Iusacell y de Iusacell Celular de hacer pagos de dividendos. Ver Punto IV. “Administración, inciso d) estatutos sociales y Otros Convenios. Derechos a Dividendos.”

III) INFORMACION FINANCIERA

a) Información Financiera Seleccionadas

Las siguientes tablas muestran información financiera seleccionada consolidada de Grupo Iusacell y sus subsidiarias consolidadas. Se ha extraído parte de esta información de los estados financieros consolidados auditados de Grupo Iusacell por cada uno de los años concluidos el 31 de diciembre de 2006, 2005, 2004, 2003 y 2002. La información financiera presentada por los ejercicios sociales concluidos al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 se extrajo de los estados financieros consolidados auditados de Grupo Iusacell incluidos en el Punto VII. “Anexos, inciso a) Estados Financieros, y opiniones del comité de auditoría, e informe del comisario, en su caso” de este Informe Anual. El lector debe leer esta información en conjunto con esos estados financieros consolidados.

Hasta el 31 de diciembre de 2005 estuvieron en vigor los boletines de principios de contabilidad generalmente aceptados en México (PCGA) que fueron emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP). Los estados financieros consolidados de 2005 y 2004 fueron preparados con base en estos principios. A partir del 1 de enero de 2006, entraron en vigor las Normas de Información Financiera (NIF). Los boletines de PCGA que no hayan sido modificados, sustituidos o derogados por las NIF se integran a la estructura de estas Normas.

Las NIF son emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF). Dentro de los objetivos del CINIF se incluye la convergencia de las NIF, en el mayor grado posible, con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Los estados financieros consolidados de Grupo Iusacell y sus subsidiarias han sido preparados de conformidad con las NIF. Con base en las NIF y en los PCGA, se han preparado los estados financieros consolidados y la información financiera seleccionada que se presenta enseguida de acuerdo con el Boletín B-10 “Reconocimiento de los efectos de la Inflación en la Información Financiera”, y sus adecuaciones, adoptado por el CINIF (Boletín B-10), el cual prevé el reconocimiento de los efectos inflacionarios.

Durante los períodos que se presentan en este Informe Anual, el Boletín B-10 ha requerido a Grupo Iusacell actualizar sus activos no monetarios, usando el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Durante los períodos presentados en este Informe Anual, el Boletín B-10 también ha requerido actualizar los componentes del capital contable usando el Índice Nacional de Precios al Consumidor y registrar la ganancia o pérdida en el poder adquisitivo al mantener pasivos o activos monetarios.

El Boletín B-10 también requiere que se actualicen los estados financieros a Pesos constantes a la fecha más reciente del balance general presentado. De acuerdo con lo anterior, Grupo Iusacell ha actualizado toda la información en los estados financieros consolidados y en esta sección como se muestra adelante en Pesos constantes con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006.

	Al y por los periodos terminados el 31 de diciembre de					
	2002	2003	2004	2005	2006	2006
	(Miles de Pesos constantes de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006, excepto datos por acción y operativos) ⁽¹⁾					(Miles de Dólares, excepto datos por acción y operativos) ⁽²⁾
Datos del Estado de Resultados:						
<i>PCGA/NIF en México:</i>						
Ingresos por venta de servicios	6,297,101	4,962,414	5,398,331	6,770,656	8,153,157	754,957
Comisiones ⁽³⁾	<u>(440,492)</u>	<u>(257,155)</u>	<u>(338,885)</u>	<u>(400,410)</u>	<u>(402,639)</u>	<u>(37,283)</u>
Ingresos netos	5,856,509	4,705,259	5,059,446	6,370,246	7,750,518	717,674
Costo de ventas:						
Costo de servicios	2,105,711	1,719,125	2,285,693	2,839,216	3,259,474	301,817
Subsidio de terminales ^{(3) (4)}	<u>650,004</u>	<u>669,711</u>	<u>932,482</u>	<u>680,008</u>	<u>1,343,841</u>	<u>124,435</u>
Costo de ventas total	2,755,715	2,388,836	3,218,175	3,519,224	4,603,315	426,252
Utilidad bruta	3,100,893	2,316,423	1,841,271	2,851,022	3,147,203	291,422
Gastos de operación	1,588,359	1,816,418	1,361,922	1,769,397	1,760,551	163,022
Depreciación y amortización ⁽⁴⁾	<u>2,169,085</u>	<u>2,327,312</u>	<u>2,109,040</u>	<u>1,630,518</u>	<u>1,586,825</u>	<u>146,935</u>
Pérdida de operación	(656,550)	(1,827,307)	(1,629,691)	(548,893)	(200,173)	(18,535)
Utilidad (pérdida) en bajas de activo fijo ⁽³⁾	118,751	100,155	223,562	(5,057)	(195,164)	(18,072)
Cancelación de activos intangibles	—	(396,140)	—	—	—	—
Valuación de activo fijo abandonado	—	(457,710)	—	—	—	—
Ganancia por reestructura de deuda ⁽⁵⁾	—	17,550	43,413	—	4,864,275	450,417
Otros (gastos) productos, neto	—	(708,686)	(12,057)	(29,299)	364,942	33,792
Costo integral de financiamiento:						
Gasto de intereses, neto	1,058,487	1,094,924	1,164,244	1,167,112	1,138,047	105,380
Pérdida(utilidad) en cambios, neto	1,209,748	842,032	(74,960)	(596,886)	214,801	19,890
Ganancia por posición monetaria	<u>(488,775)</u>	<u>(396,819)</u>	<u>(501,184)</u>	<u>(467,978)</u>	<u>(398,167)</u>	<u>(36,869)</u>
Total	1,779,460	1,540,137	588,100	102,248	954,681	88,401
Participación en la pérdida de compañías asociadas	(11,455)	(19,843)	(14,318)	—	—	—
(Pérdida) utilidad antes de impuesto al activo, impuesto sobre la renta, interés minoritario y efecto acumulado de cambio en política contable	(2,328,715)	(4,832,118)	(1,977,191)	(685,497)	3,879,199	359,201
Provisiones para:						
Impuesto al activo	130,795	165,718	167,190	56,791	364	34
Impuesto sobre la renta	<u>10,878</u>	<u>185,314</u>	—	—	—	—
Total	141,673	351,032	167,190	56,791	364	34
(Pérdida) utilidad antes de interés minoritario y efecto acumulado de cambio en política contable	(2,470,388)	(5,183,150)	(2,144,381)	(742,288)	3,878,835	359,168
Interés minoritario	<u>19,562</u>	<u>37,478</u>	<u>5,668</u>	<u>8,177</u>	<u>6,861</u>	<u>635</u>
(Pérdida) utilidad antes de efecto acumulado de cambio en política contable	(2,450,826)	(5,145,672)	(2,138,713)	(734,111)	3,885,696	359,803
Efecto acumulado de cambio en política contable ⁽⁴⁾	—	(179,844)	—	—	—	—
(Pérdida) utilidad neta	<u>(2,450,826)</u>	<u>(5,325,516)</u>	<u>(2,138,713)</u>	<u>(734,111)</u>	<u>3,885,696</u>	<u>359,803</u>
Datos del Balance General:						
<i>PCG/NIFA en México:</i>						
Capital de trabajo	(107,716)	(11,075,362)	(11,900,804)	(11,739,435)	(509,855)	(47,211)
Propiedades y equipo, neto	11,015,955	8,696,200	7,603,886	6,543,446	5,579,199	516,616
Total de activo	17,784,180	13,370,225	11,797,805	11,261,000	11,774,738	1,090,304
Deuda total	9,873,700	10,062,592	9,497,964	8,880,366	6,583,644	609,625
Total de capital contable (déficit)	6,309,349	917,556	(1,235,075)	(2,160,130)	1,718,352	159,114
Capital social	8,396,106	8,396,106	8,402,631	8,402,631	8,402,631	778,057
Otros Datos Financieros:						
<i>PCGA/NIF en México:</i>						
Inversiones de capital ⁽⁶⁾	1,000,706	231,738	443,525	446,999	498,286	46,140
Gasto de intereses, neto	1,058,487	1,094,924	1,164,244	1,167,112	1,138,047	105,380
Razón de utilidad a cargos fijos ⁽⁷⁾	—	—	—	—	3.75	3.75
Datos Operativos:						
POPs Cubiertos ⁽⁸⁾	91,356,654	92,589,969	93,840,000	103,091,627	105,413,659	105,413,659
Suscriptores:⁽⁹⁾						
Pospago	307,129	276,730	350,847	583,695	706,332	706,332

Al y por los periodos terminados el 31 de diciembre de						
	2002	2003	2004	2005	2006	2006
	(Miles de Pesos constantes de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006, excepto datos por acción y operativos) ⁽¹⁾					(Miles de Dólares, excepto datos por acción y operativos) ⁽²⁾
Prepago	1,774,071	999,033	1,111,893	1,273,370	1,416,284	1,416,284
Suscriptores totales	2,081,200	1,275,763	1,462,740	1,857,065	2,122,616	2,122,616
Adiciones brutas de suscriptores	1,122,024	593,284	821,765	1,063,385	1,090,439	1,090,439
Suscriptores promedio ⁽¹⁰⁾	2,091,765	1,810,101	1,340,102	1,630,300	1,996,966	1,996,966
Tasa de desconexión promedio mensual ⁽¹¹⁾	3.63%	3.31%	2.76%	2.26%	2.56%	2.56%
Penetración ⁽¹²⁾	2.28%	1.38%	1.56%	1.80%	2.01%	2.01%
Promedio mensual de minutos de uso (MOU) por suscriptor ⁽¹³⁾	63	74	141	172	185	185
Promedio mensual nominal de ingresos inalámbricos por suscriptor (ARPU) ⁽¹⁴⁾	191	190	293	307	304	28.15
Costo nominal de adquisición de nuevos suscriptores ⁽¹⁵⁾	2,419	3,004	3,059	2,730	2,661	246.4

(1) De acuerdo con los PCGA y las NIF, los datos financieros para todos los periodos cubiertos por los Estados Financieros Consolidados, así como los otros datos financieros presentados en este Informe Anual, a menos de que se indique lo contrario, han sido reexpresados a Pesos constantes de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006. La reexpresión a Pesos constantes se realizó multiplicando el importe en Pesos nominales del periodo por el índice de inflación del periodo comprendido desde el final del periodo al cual dichos importes nominales se refieren, hasta el 31 de diciembre de 2006. Los índices de inflación usados en este Informe Anual fueron de 1.1760 para 2002, 1.1309 para 2003, 1.0751 para las cifras de 2004 y 1.0405 para las cifras de 2005.

(2) Los importes en Pesos fueron convertidos a Dólares al tipo de cambio de compra del mediodía reportado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York al 31 de diciembre de 2006, el cual fue de Ps.10.7995 por E.U.\$1.00. Dichas conversiones no se deben considerar como conversiones de que las cantidades en Pesos realmente representan dicha cantidad de Dólares o puedan convertirse a Dólares al tipo de cambio indicado.

Para determinar los importes en Pesos de las obligaciones de Grupo Iusacell denominadas en Dólares al 31 de diciembre de 2006 en los Estados Financieros Consolidados bajo NIF/PCGA, sin embargo, Grupo Iusacell aplicó el tipo de cambio que fue accesible para la compañía, basado en cotizaciones del mercado al 31 de diciembre de 2006, que fue de Ps.10.7900 por \$1.00 Dólar. La diferencia entre el tipo de cambio de compra al mediodía reportado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York y el tipo de cambio accesible a Grupo Iusacell causa ciertas inconsistencias entre las referencias a Dólares en este Informe Anual y los montos reales denominados en Dólares de las obligaciones de Grupo Iusacell denominadas en dicha moneda. Por ejemplo, al 31 de diciembre de 2006, la deuda real pendiente denominada en Dólares de Grupo Iusacell, incluyendo otros financiamientos, era de \$610.2 millones de Dólares. Para efectos de los Estados Financieros Consolidados, Grupo Iusacell multiplico este importe en Dólares por Ps.10.79 (el tipo de cambio al que tuvo acceso al 31 de diciembre de 2006) para llegar al monto de Ps.6,583.6 millones de deuda total, incluyendo otros financiamientos. Para propósitos de este Informe Anual, se ha convertido este importe en Pesos a Dólares para conveniencia del lector dividiéndolo entre Ps.10.7995 (el tipo de cambio a la compra del mediodía reportado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York al 31 de diciembre de 2006) para llegar a la cifra de \$609.6 millones de Dólares de deuda total denominada en Dólares, incluyendo otros financiamientos.

Como resultado del efecto combinado de la reexpresión de la información financiera a Pesos constantes de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006 y la conversión de los importes en Pesos a Dólares, los importes mostrados para ciertos saldos del balance general no son iguales a los importes reales de los saldos.

(3) A partir del 1 de enero de 2005, Grupo Iusacell decidió realizar las siguientes reclasificaciones en su estado de resultados:

(i) Las comisiones sobre ventas no relacionadas directamente con la activación de la terminal se han reclasificado, y se presentan actualmente como una disminución de los ingresos brutos; anteriormente se presentaban formando parte de los gastos de operación. El propósito de este cambio es relacionar directamente los ingresos con las erogaciones que les dan origen. Se trata solamente de una reclasificación entre rubros que no tiene efecto en la pérdida de operación ni en la pérdida neta.

(ii) La utilidad (pérdida) en venta de activo fijo se presenta después de la pérdida de operación; anteriormente se presentaba formando parte del resultado de operación. Se considera que este rubro no debe afectar a la utilidad (pérdida) de operación, en virtud de que proviene de una actividad no relacionada directamente con el giro de Grupo Iusacell. Se trata solamente de una reclasificación entre rubros que no tiene efecto en la pérdida neta pero que sí afectó la pérdida de operación.

(iii) El costo neto del subsidio en las terminales vendidas (es decir, el precio de venta, menos el costo de adquisición, comisiones relacionadas a la activación y otros costos), se presentan ahora como un solo rubro, de acuerdo a las siguientes alternativas: (a) para las terminales vendidas en la modalidad de pospago, el subsidio es diferido al momento de la activación y amortizado durante la vida del contrato con el cliente (hasta el 31 de diciembre de 2004 el subsidio se reconocía en el estado de resultados consolidado al momento en que la terminal era entregada al cliente), y (b) para las terminales vendidas en la modalidad de prepago, el tratamiento del subsidio no cambió, y se continúa reconociendo en el estado de resultados al momento en que la terminal es entregada al cliente. Si se hubiera continuado aplicando la política anterior, el subsidio de terminales para el año terminado el 31 de diciembre de 2005 hubiera sido de Ps.1,347.8 millones. En virtud de que Grupo Iusacell realizó durante 2005 los cambios necesarios en sus sistemas de información y de operación para determinar y controlar el subsidio de sus terminales y su amortización, fue impráctico determinar el efecto inicial del cambio de esta política contable, ya que en 2004 y 2003 no se contaba con toda la información necesaria (por cada activación de terminal), para controlar la amortización del subsidio que hubiera resultado si se hubiera aplicado esta política en los años mencionados.

Las reclasificaciones descritas en los puntos (i), (ii) y (iii) no modifican la pérdida neta del año de Grupo Iusacell, pero la reclasificación descrita en el punto (ii) sí modifica su pérdida de operación. Si Grupo Iusacell no hubiera reclasificado el "resultado en baja de activos fijos", su pérdida de operación por los años terminados el 31 de diciembre de 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006 hubiera sido de Ps.537.8 millones, Ps.1,727.2 millones, Ps.1,406.1 millones, Ps.553.9 millones y Ps.395.3 millones, respectivamente.

- (4) Hasta el 30 de septiembre de 2003, Grupo Iusacell amortizaba el costo de las terminales telefónicas entregadas a los clientes mediante un contrato de servicios, difiriéndose el costo al momento de la activación del equipo y amortizándose durante el plazo del contrato con el fin de hacer coincidir los costos con el momento del reconocimiento de los ingresos. El período promedio de amortización era de doce meses y registraba el cargo a resultados bajo el rubro “depreciación y amortización.” A partir del 30 de septiembre de 2003, cambió esta política contable. Como resultado, del 1 de octubre 2003 y hasta el 31 de diciembre de 2004, registraba el costo de dichas terminales en su estado de resultados bajo el rubro “subsidio de terminales” en el momento en el que el contrato era firmado. El efecto acumulado de este cambio en sus políticas contables resultó en una pérdida de Ps.179.8 millones para el año 2003. Este importe representa el saldo pendiente de amortizar del costo de las terminales al 30 de septiembre de 2003 y se incluye bajo el rubro “efecto acumulado de cambio en política contable” en su estado de resultados consolidado por el año 2003. Grupo Iusacell reclasificó también Ps.473.4 millones por el año terminado el 31 de diciembre de 2002, respectivamente, originalmente registrados bajo “depreciación y amortización” a “subsidio de terminales” para efectos de comparación. A partir del 1 de enero de 2005, Grupo Iusacell cambió de nuevo su política contable a la política original de diferir el costo de las terminales de pospago al momento en que el teléfono es activado, y amortizándolo durante la vida del contrato. Si Grupo Iusacell hubiera aplicado la política contable anterior, el subsidio de terminales por el año terminado el 31 de diciembre de 2005 se hubiera incrementado en la cantidad de Ps.667.8 millones, para llegar a un total de Ps.1,347.8 millones.
- (5) El 29 de mayo de 2003, Iusacell Celular alcanzó un nuevo acuerdo con Santander Serfin para pagar el saldo remanente bajo el crédito refinanciado, el cual ascendía a E.U.\$3.0 millones. Bajo este nuevo acuerdo, Iusacell Celular y Santander acordaron finiquitar el remanente del crédito refinanciado mediante el pago de E.U.\$1.5 millones. Iusacell Celular reconoció la diferencia como una extinción anticipada de deuda bajo los lineamientos del Boletín C-9 y reconoció este monto como una ganancia especial por el año terminado el 31 de diciembre de 2003. El 24 de junio de 2004, Grupo Iusacell compro pagarés emitidos a favor de uno de sus proveedores por un valor de E.U.\$6.4 millones, en la cantidad de E.U.\$3.0 millones. Grupo Iusacell reconoció la diferencia como una ganancia especial en el 2004.
- (6) Las inversiones de capital incluyen compras de activo fijo, mano de obra capitalizada, capitalización de intereses asociados a la deuda de largo plazo incurrida para adquirir propiedades, planta y equipo, créditos comerciales otorgados por Lucent Technologies para intercambiar la anterior red analógica por una digital y una red analógica provista por Lucent Technologies y, en algunos casos, el valor neto de la fibra óptica para larga distancia adquirida a través de intercambio de la fibra para larga distancia de Grupo Iusacell. Estas inversiones se presentan netas de bajas de activo fijo.
- (7) La razón de ingresos a cargos fijos cubre las operaciones continuas. Para este propósito, las ganancias son calculadas a partir de la utilidad o pérdida antes de impuestos más (i) costo integral de financiamiento, incluyendo amortización de intereses capitalizados, (ii) las porciones de intereses de los gastos por renta anuales y (iii) las pérdidas de las afiliadas de Grupo Iusacell en las que ostenta menos del 50% de participación. Los cargos fijos incluyen las porciones cargadas a resultados y capitalizadas del costo integral de financiamiento. Las utilidades no fueron suficientes para cubrir los cargos fijos en 2002, 2003, 2004 y 2005. El déficit de la cobertura de cargos fijos por los años terminados el 31 de diciembre de 2002, 2003, 2004 y 2005 fueron de Ps. 3,450.8 millones, Ps. 5,734.4 millones, Ps.1,920.7 millones y Ps.624.6 millones, respectivamente.
- (8) Los POPs cubiertos es el número agregado de POPs en la región geográfica en la que Grupo Iusacell provee servicios de comunicación inalámbrica móvil para quienes su señal de servicios móviles inalámbricos es accesible y para quienes tienen el potencial de servir.
- (9) Salvo que se indique lo contrario, los suscriptores se refieren al número total de clientes de telefonía inalámbrica móvil incluidos en la base de suscriptores de Grupo Iusacell en las regiones geográficas que cubre al final del periodo respectivo. Los clientes de telefonía inalámbrica móvil por los periodos presentados incluyen suscriptores celulares comerciales y suscriptores PCS. En diciembre de 2001 Grupo Iusacell inició prestando servicios limitados de PCS en Monterrey y Tijuana y en 2002 en otras ciudades región 1 y 4. Un suscriptor de prepago se incluye como suscriptor si al final del periodo su número telefónico no ha sido desactivado. En el 2004, Grupo Iusacell reclasificó los suscriptores de telefonía pública y rural como suscriptores de prepago debido a que los suscriptores consumen tiempo aire a través de tarjetas prepagadas. Se ajustaron las cifras de pospago y de prepago para los años anteriores para reflejar este cambio. Este ajuste resultó en un promedio mayor mensual de desconexiones de pospago en esos años en los que previamente se habían reportado.
- (10) Suscriptores promedio representan el promedio mensual de suscriptores de cada periodo.
- (11) La tasa de desconexión promedio mensual de pospago para un periodo se calcula al dividir la suma de todos los suscriptores desconectados durante ese periodo entre la suma de suscriptores al principio de cada mes incluidos en tal periodo, expresado como un porcentaje.
- (12) La penetración representa los suscriptores al final del periodo divididos entre la población al final del periodo de las áreas geográficas que cubre Grupo Iusacell, expresados como porcentaje.
- (13) El promedio mensual de minutos de uso (MOU) por suscriptor, al cual Grupo Iusacell se refiere como MOUs por suscriptor por un periodo de tiempo determinado, se calcula dividiendo los MOUs totales (incluyendo minutos de uso tanto entrantes como salientes) por el periodo entre la suma de los promedios mensuales de suscriptores por cada uno de los meses que componen dicho periodo. Para calcular el promedio mensual de MOUs por suscriptor, Grupo Iusacell incluyó los suscriptores de prepago que “solamente reciben llamadas” así como los MOUs que generan.
- (14) El promedio mensual nominal de ingresos inalámbricos por suscriptor, al cual Grupo Iusacell se refiere como ARPU, es calculado para un periodo de tiempo determina dividiendo la suma de los ingresos nominales mensuales (excluyendo los ingresos generados por la venta de terminales y accesorios) por cada uno de los meses del periodo entre la suma del promedio mensual de suscriptores de telefonía móvil por cada uno de los meses de dicho periodo. Para calcular el ARPU, Grupo Iusacell incluyó los suscriptores de prepago que solo generan llamadas entrantes, así como los ingresos que ellos generan.
- (15) El costo nominal de adquisición de un nuevo usuario, por un periodo determinado, es calculado al dividir la suma de las comisiones, más el costo de los teléfonos celulares entregados a los clientes de pospago por dicho periodo (en Pesos nominales), entre las adiciones brutas de suscriptores de pospago por dicho periodo.

Tipo de cambio

A menos que se especifique de otra manera, este Informe Anual contiene la traducción de las cantidades en Pesos a Dólares únicamente para conveniencia de los lectores basado en el tipo de cambio reportado por el Banco de la Reserva Federal Banco de Nueva York al tipo de cambio de compra al mediodía, al que se refiere en el presente Informe Anual como el Tipo de Cambio de Compra al Mediodía. Al 31 de diciembre de 2006, el Tipo de Cambio de Compra al Mediodía fue de Ps.10.7995 por E.U.\$1.00. Esta conversión del tipo de cambio no se deberá considerar como una representación de que las cantidades en Pesos realmente representan dicha cantidad en Dólares. Asimismo, estas conversiones no se deberán

considerar como representaciones que las cantidades en Pesos fueron, pudieron ser o se pueden convertir en Dólares de los E.U., a ese tipo de cambio o a cualquier otro tipo de cambio.

La siguiente tabla señala los tipos de cambio máximo, mínimo y promedio del Tipo de Cambio de Compra al Mediodía expresado en Pesos nominales por E.U. Dólares para cada uno de los años concluidos el 31 de diciembre de 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006. El Tipo de Cambio de Compra al Mediodía del 8 de junio de 2007 fue de Ps. 10.9785 por E.U.\$1.00.

Año terminado el 31 de diciembre de	Tipo de Cambio de Compra al Mediodía (1)		
	Máximo	Mínimo	Promedio (2)
2002	10.425	9.000	9.664
2003	11.410	10.110	10.797
2004	11.635	10.805	11.309
2005	11.411	10.414	10.868
2006	11.460	10.432	10.902

(1) Fuente: Reserva Federal Banco de Nueva York.

(2) Promedio de fin de mes para datos anuales.

b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación

Ver Punto III. “Información Financiera, inciso a) Información Financiera Seleccionada.”

Ver Nota 19 de los Estados Financieros.

c) Informe de Créditos Relevantes

Reestructura de la Deuda

Pagarés de Grupo Iusacell con vencimiento en 2013

Como parte del proceso de reestructura, con fecha 2 de junio, 2006, Grupo Iusacell presentó una solicitud de concurso mercantil y, posteriormente, por resolución de fecha 14 de agosto de 2006 emitida por el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006, Grupo Iusacell fue declarada en concurso mercantil. Con fecha del 30 de marzo el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dictó sentencia aprobando el Convenio Concursal de Grupo Iusacell y dio por terminado el procedimiento de concurso mercantil. Dicha sentencia ha causado ejecutoria.

Con fecha 7 de junio de 2007 y en términos de lo pactado en el Convenio Concursal arriba descrito, Grupo Iusacell emitió pagarés por la cantidad de E.U.\$178.2 millones a la tasa de 10% anual con vencimiento en el 2013 (los Nuevos Pagarés de Grupo Iusacell) pudiendo Grupo Iusacell optar por pagar en efectivo y en las fechas de pago de intereses correspondientes al menos el 60% de los intereses generados y capitalizar el 40% restante, así como por única vez capitalizar la totalidad de los intereses generados. Los Nuevos Pagarés de Grupo Iusacell están garantizados con un fideicomiso de garantía celebrado con Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple en carácter de fiduciario, fideicomiso que suscribió acciones representativas del capital social de Grupo Iusacell que representan el 33.6%, acciones que se encuentran suscritas y no pagadas y que no cuentan con derechos económicos hasta en tanto no sean total o parcialmente pagadas (el Fideicomiso de Garantía).

En caso de un incumplimiento por parte de Grupo Iusacell de las obligaciones de pago garantizadas por las acciones que forman parte del patrimonio del Fideicomiso de Garantía, se procederá a la venta o entrega total o parcial de dichas acciones como sigue: **(i)** la venta del número suficiente de dichas acciones en los términos establecidos en el Fideicomiso de Garantía, aplicando, en su caso, el producto de la venta al pago de las obligaciones de Grupo Iusacell; o **(ii)** en caso de que no se lleve a cabo una venta de dichas acciones, a la entrega y distribución a prorrata de las mismas a los

acreedores de Grupo Iusacell como pago de sus obligaciones contra la entrega y cancelación de los títulos de deuda garantizados. En cualquier caso de los descritos anteriormente las acciones que sobren serán canceladas.

En el supuesto de que Grupo Iusacell haya cumplido con la totalidad de las obligaciones de pago garantizadas por las acciones suscritas por Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, en su carácter de fiduciario del Fideicomiso, dichas acciones serán canceladas.

En términos del contrato que gobierna los Nuevos Pagarés, Grupo Iusacell se encuentra sujeta a ciertas restricciones de tipo operativo y financiero, entre las cuales encontramos:

- Obtención de préstamos,
- Pago de dividendos en acciones,
- Realizar gastos de capital y otras inversiones,
- Utilizar nuestros activos como garantía en otras transacciones; y
- La venta de ciertos activos o la fusión con o en otras compañías.

Pagarés de Iusacell Celular con vencimiento en el 2011 y 2012

Con fecha 18 de julio, 2006, Iusacell Celular presentó una solicitud de concurso mercantil y, posteriormente, por resolución de fecha 3 octubre de 2006 emitida por el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006-I acumulado, Iusacell Celular fue declarada en concurso mercantil.

Una vez que el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Civil del Primer Circuito dentro del expediente número 107/2006-I acumulado, apruebe el convenio concursal celebrado entre Iusacell Celular y la mayoría de sus acreedores reconocidos durante el procedimiento concursal de Iusacell Celular (el “Convenio Concursal IC”), conforme al cual se acordó reestructurar la deuda que Iusacell Celular tenía con los acreedores reconocidos en los términos ahí señalados, la eficacia del Convenio Concursal CI quedará sujeto al cumplimiento de las siguientes condiciones: (i) a la emisión de pagarés con vencimiento en el 2011 por una suma principal de E.U.\$189.8 millones, los cuales serán emitidos mediante la correspondiente acta de emisión (Indenture) (el “Acta de Emisión Vencimiento 2011”), y los cuales devengarán intereses a una tasa de interés anual igual a LIBOR a tres meses más 4%, pagaderos trimestralmente en las fechas de pago de intereses correspondientes (ii) a la emisión de pagarés con vencimiento en el 2012 por una suma principal de E.U.\$203.2 millones, los cuales serán emitidos mediante la correspondiente acta de emisión (el “Acta de Emisión Vencimiento 2012”), los cuales devengarán intereses a una tasa de interés anual del 10% pagaderos semestralmente, pudiendo Iusacell Celular optar por pagar en efectivo y en las fechas de pago de intereses correspondientes al menos el 70% de los intereses generados y capitalizar el 30% restante (iii) a la constitución de una hipoteca sobre los derechos, privilegios e intereses de Iusacell Celular y sus Subsidiarias Restringidas de conformidad con los términos de los Artículos 92, 93, 94 y otras disposiciones aplicables de la Ley de Vías Generales de Comunicación, (iv) prenda sobre todas las cuentas por cobrar, activos registrados contablemente y otros activos intangibles, presentes o futuros, recibidos o adquiridos por, o pertenecientes a, Iusacell, S.A. de C.V., (v) prenda sobre las acciones del capital social de cualquier Subsidiaria Restringida propiedad de Iusacell Celular o de una Subsidiaria Restringida, y (vi) prenda sobre ciertas marcas de las que son titulares Iusacell Celular y sus Subsidiarias Restringidas (en lo sucesivo a las garantías referidas en los incisos (iii) al (v), se les denominará, las “Garantías”).

Los Garantías, según su naturaleza, contemplan mecanismos de ejecución de las mismas, en el evento de que Iusacell Celular incumpla con sus obligaciones bajo el Convenio Concursal IC, el Acta de Emisión Vencimiento 2011, el Acta de Emisión Vencimiento 2012 y las Garantías.

Iusacell Infraestructura

Iusacell Infraestructura, S.A. de C.V. (“Iusacell Infraestructura”) alcanzó un acuerdo con sus acreedores BNP Paribas (Oslo Branch) (“BNP”) y el Banco de Exportaciones e Importaciones del Reino de Noruega Garantiinstitutt for Eksport Kreditter (“GIEK”), para reestructurar la siguiente deuda:

(i) El monto principal del Financiamiento con BNP/GIEK modificando el monto hasta por aproximadamente el 87.5% de la deuda a su cargo, es decir, la cantidad principal de E.U.\$20.3 millones (el “Nuevo Financiamiento a Mediano Plazo de BNP/GIEK”) derivada del contrato de crédito celebrado por Iusacell Infraestructura como acreditado, BNP como acreditante y Grupo Iusacell como garante de Iusacell Infraestructura. Asimismo, aproximadamente el 87.5% del costo de la garantía del fondeo del crédito a cargo de GIEK será refinanciado. El Nuevo Financiamiento a Mediano Plazo de BNP/GIEK se divide a su vez en dos porciones, la primera por la cantidad de E.U.\$17.4 millones (la “Porción A del Nuevo Financiamiento a Mediano Plazo de BNP/GIEK”) y que generará intereses pagaderos trimestralmente a una tasa anual de LIBOR a tres meses más 2.5%, y la segunda por la cantidad de E.U.\$2.9 millones (la “Porción B del Nuevo Financiamiento a Mediano Plazo de BNP/GIEK”) y que generará intereses a partir del 1 de enero de 2011 pagaderos trimestralmente a una tasa anual de LIBOR a tres meses más 2.5%; y

(ii) El monto principal del Crédito Refaccionario de BNP/GIEK modificando el monto hasta por aproximadamente el 87.5% de la deuda a su cargo, es decir, la cantidad principal de E.U.\$3.0 millones (el “Nuevo Crédito Refaccionario de BNP/GIEK”). El Nuevo Crédito Refaccionario de BNP/GIEK a su vez, se divide en dos porciones, la primera por la cantidad de E.U.\$2.6 millones (la “Porción A del Nuevo Crédito Refaccionario de BNP/GIEK”) y que generará intereses pagaderos trimestralmente a una tasa anual de LIBOR a tres meses más 3.5% y la segunda por la cantidad de E.U.\$0.4 millones (la “Porción B del Nuevo Crédito Refaccionario de BNP/GIEK”) y que generará intereses a partir del 1 de enero de 2011 pagaderos trimestralmente a una tasa anual de LIBOR a tres meses más 3.5%.

El acuerdo prevé el pago de la Porción A del Nuevo Financiamiento a Mediano Plazo de BNP/GIEK de acuerdo a un calendario de amortizaciones trimestrales que inicia en el 2007 y con vencimiento final en el año de 2010. El pago de la Porción B del Nuevo Financiamiento a Mediano Plazo de BNP/GIEK será trimestral durante el 2011. Por otro lado, dicho acuerdo también prevé que Iusacell Infraestructura concluya el pago de la Porción A del Nuevo Crédito Refaccionario de BNP/GIEK de acuerdo a un calendario de amortizaciones trimestrales que inicia en el 2007 con vencimiento final en el año 2009. El pago de la Porción B del Nuevo Crédito Refaccionario de BNP/GIEK será trimestral durante el 2011.

Crédito de Harris

En julio de 2006, Iusacell Infraestructura de México, S.A. de C.V., una subsidiaria de Grupo Iusacell, suscribió un convenio de reestructura conforme al cual se refinanció la deuda que Iusacell Infraestructura de México, S.A. de C.V. tenía a dicha fecha con Harris conforme a cierto contrato de marco de compraventa para la adquisición de equipo de microondas, el cual fue modificado en junio, julio y diciembre de 2001. El monto adeudado reconocido bajo dicho convenio de reestructura es de E.U. 3.2 millones, a una tasa de interés anual del 8.0%, con vencimiento trimestrales, finalizando en el 2010. Dicha obligación de pago se encuentra documentada adicionalmente mediante la emisión de pagarés. Grupo Iusacell es avalista bajo dicho convenio de reestructura y pagarés.

Crédito de Lucent

El 18 de diciembre de 2006 Iusacell PCS y Iusacell PCS de México dos de las subsidiarias del Grupo obtuvieron un financiamiento para la compra de equipo de transmisión con sus proveedores Lucent Technologies de México, S. de R.L. de C.V. y Lucent Technologies International Sales, Ltd. por un monto de E.U.\$6.9 millones, el cual devenga intereses a una tasa anual de 12%, mismos que serán pagaderos trimestralmente en los meses de abril, julio, octubre y enero. Las amortizaciones de capital iniciarán en abril del 2007 y concluirán en julio de 2008. Con esa misma fecha, ambos proveedores endosaron los documentos a LW Forfaiting, Inc, la que a su vez, el 11 de enero de 2007, realizó un segundo endoso por un monto de E.U.\$3.9 millones a Lehman Commercial Paper, Inc.

El 28 de marzo de 2007 se emitieron pagarés por un monto adicional de E.U. 2.1 millones los cuales devengan intereses al 12% anual mismos que serán pagaderos trimestralmente en los meses de abril, julio, octubre y enero. Las amortizaciones de capital iniciarán en julio del 2007 y concluirán en octubre de 2006.

Crédito de Hewlett Packard

El 1 de junio de 2006, Iusacell, S.A. de C.V., subsidiaria de Grupo Iusacell obtuvo un financiamiento para la compra de equipo de transmisión y otros conceptos con su proveedor Hewlett-Packard Operations México, S. de R.L. de C.V. por un monto de E.U.\$1.3 millones el cual pagará mediante 30 pagos mensuales iguales de E.U.\$0.05 millones (incluyendo capital e intereses) a partir del mes de septiembre de 2006 y hasta febrero de 2009. A la firma del contrato se entregó un depósito inicial de E.U.\$0.3 millones para garantizar la obligación.

Préstamo de GTE Venholdings B.V.

Iusacell Arrendadora S.A de C.V. (subsidiaria de Grupo Iusacell) es actualmente titular de la deuda contratada el 8 de mayo de 2001 con GTE Verizon B.V. mediante la suscripción de un pagaré por la cantidad de E.U.\$7.8 millones, que devenga intereses a una tasa anual equivalente al 11.5%, con vencimiento al 8 de mayo de 2003. Estos fondos fueron utilizados para completar el financiamiento que se requería para la adquisición de Portatel. El 8 de mayo de 2003, prorrogamos la fecha de vencimiento al 8 de noviembre de 2003. A la fecha no se ha cubierto el mencionado pagaré.

Crédito Sindicado Inbursa

El 26 de octubre de 2005, Operadora Unefon, S.A. de C.V. (Operadora Unefon), principal subsidiaria de Unefon celebró un préstamo bancario sindicado por Ps.905 millones con Banco Inbursa, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Inbursa (Inbursa) y Banco Azteca, S.A., Institución de Banca Múltiple (Banco Azteca), mismo que destinó a: **(i)** liquidar anticipadamente su deuda bancaria contratada durante el 2004, misma que a dicha fecha ascendía a Ps. 602 millones, **(ii)** liquidar intereses y comisiones devengadas (no vencidas) relativas a dicha deuda bancaria **(iii)** liquidar deuda contratada con partes relacionadas y **(iv)** para capital de trabajo y otras obligaciones de pago de la sociedad.

En esa misma fecha y con la finalidad de cubrir el pago directo de los créditos contratados Operadora Unefon como fideicomitente, Inbursa, y Banco Azteca como fideicomisarios en primer lugar y Banco Invex, S.A. de C.V. como fiduciario, celebraron un convenio modificatorio al fideicomiso irrevocable de administración y fuente directa de pago constituido originalmente el 9 de marzo de 2004 para garantizar la deuda bancaria hasta ese entonces vigente (el Fideicomiso Invex). Los derechos de cobro presentes y futuros derivados de los principales convenios de interconexión celebrados entre Operadora Unefon y ciertos operadores de telecomunicaciones, han sido afectados al Fideicomiso Invex.

Crédito Garantizado Inbursa

El 26 de noviembre de 2006 Unefon Holdings contrató un crédito simple con Inbursa por la cantidad de Ps. 2,821 millones con vencimiento en el 2011, cuyo destino fue el pago de pasivos por préstamos recibidos de partes relacionadas para el pago de las compras de acciones representativas del capital social de Unefon en septiembre de 2006 (el *Crédito Simple Inbursa*). Con fecha 16 de mayo de 2007, con la comparecencia de Inbursa, Operadora Unefon asumió en su totalidad el pasivo adquirido por Unefon Holdings bajo el Crédito Simple. El Crédito Simple está garantizado por **(a)** el aval y la obligación solidaria de Operadora Unefon y Unefrecuencias, S.A. de C.V. (Unefrecuencias) y Telecomunicaciones Unefon, S.A. de C.V. (Telecomunicaciones Unefon), todas ellas subsidiarias de Unefon, S.A. de C.V. (Unefon), **(b)** la hipoteca en primer lugar y grado sobre los títulos de concesión otorgados por el Gobierno Federal a Operadora Unefon y Unefrecuencias; **(c)** la hipoteca en primer lugar y grado sobre los bienes inmuebles propiedad de Operadora Unefon; **(d)** la caución bursátil sobre cierto número de Certificados de Participación Ordinaria emitidos por TV Azteca, S.A. de C.V., propiedad de Azteca Holdings, S.A. de C.V. una empresa afiliada de Grupo Iusacell; **(e)** la afectación a un fideicomiso de garantía constituido con Fianzas Guardiana Inbursa, S.A. de C.V., de la totalidad de las acciones representativas del capital social de Unefon, propiedad de Unefon Holdings y la afectación al fideicomiso de garantía mencionado, de la totalidad de las acciones representativas del capital social de Telecomunicaciones Unefon, propiedad de Unefon. De igual forma, el Fideicomiso Invex contratado bajo el Crédito Sindicado Inbursa, fue modificado a fin de establecer que los recursos provenientes de los contratos de interconexión, se considerarán como fuente alterna de pago del Fideicomiso Simple Inbursa, una vez que el Crédito Sindicado Inbursa haya sido cubierto en su totalidad.

Con fecha 10 de abril de 2007, Unefon Holdings dispuso de una línea de crédito revolviente contratada bajo el crédito descrito en el párrafo anterior, por la cantidad de Ps.110 millones, con vencimiento el 10 de abril de 2008 (el *Crédito Revolviente Inbursa*). El Crédito Revolviente Inbursa cuenta con las mismas garantías que el Crédito Simple Inbursa.

Tanto el Crédito Simple Inbursa como el Crédito Revolviente Inbursa no se encuentran reflejados en la deuda consolidada de Grupo Iusacell al 31 de diciembre de 2006.

d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora

Se debe leer el siguiente estudio y análisis junto con los Estados Financieros Consolidados que se incluyen en este Informe Anual. A menos que se indique de otra manera, toda la información financiera en este Informe Anual se presenta en Pesos constantes con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006. A menos que se indique de otra manera, los equivalentes en Dólares, están calculados al tipo de Cambio de Compra del Medio Día del 31 de diciembre de 2006, que fue Ps.10.7995 por E.U. \$1.00. Las cantidades pueden no sumar debido al redondeo.

i) Resultados de Operación

Generalidades

El siguiente estudio y análisis se preparó con el fin de ayudar a entender y evaluar los cambios significativos y tendencias en los resultados históricos de operaciones y la condición financiera de Grupo Iusacell y subsidiarias, así como factores que afectan nuestros recursos financieros.

Los Estados Financieros Consolidados han sido preparados de acuerdo con las NIF (2006) y con los PCGA (2005 y 2004).

Como toda sociedad mexicana, Grupo Iusacell mantiene sus registros financieros en Pesos. De acuerdo con lo que establece el Boletín B-10, “Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera”, y el Boletín B-12, “Estado de Cambios en la Posición Financiera”, emitidos por el IMCP y adoptados por el CINIF, los Estados Financieros de Grupo Iusacell se reportan al final del período en Pesos actualizados a la inflación con el objeto de hacer los ajustes para los efectos inflacionarios inter-períodos. La presentación de la información financiera en unidades de moneda al cierre del período, o en unidades de moneda constantes, pretende eliminar los efectos distorsionados de la inflación de los estados financieros y permitir comparaciones entre períodos similares en unidades monetarias comparables. El Boletín B-10 requiere que se reexpresen los activos no monetarios, pasivos no monetarios y los componentes del capital contable, utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Salvo que se indique de otra manera, la información financiera presentada por todos los períodos en los Estados Financieros Consolidados y a lo largo de este Informe Anual, está en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006, de acuerdo con la quinta adecuación al Boletín B-10. Las referencias que aparecen en este Informe Anual a importes “reales”, son referencias a Pesos actualizados por inflación y las referencias a importes “nominales” se refieren a Pesos históricos sin ajustar. Durante los ejercicios de 2003, 2004, 2005 y 2006, de acuerdo con los factores derivados de los cambios en el Índice Nacional de Precios al Consumidor, las tasas inflacionarias de México, fueron de 4.0%, 5.2%, 3.3% y 4.1%, respectivamente. Los índices de inflación utilizados son de 1.1760 para 2003, 1.1309 para 2004, 1.0751 para 2005 y de 1.0405 para 2006.

Al reportar de acuerdo con las NIF y los PCGA, y de acuerdo con lo previsto en el Boletín B-10, Grupo Iusacell está obligado a cuantificar los efectos financieros de las operaciones conforme a los impactos inflacionarios. Para efectos de presentación, el concepto “costo integral de financiamiento” se refiere a los efectos financieros combinados de:

- gastos por concepto de intereses netos o ingresos por intereses;
- ganancias o pérdidas netas cambiarias; y
- ganancias o pérdidas netas por posición monetaria.

Las ganancias o pérdidas cambiarias netas reflejan el impacto de las fluctuaciones en el tipo de cambio sobre activos y pasivos monetarios denominados en monedas distintas al Peso. La pérdida cambiaria ocurre cuando un pasivo está denominado en moneda extranjera que se aprecia con relación al Peso entre el momento entre el cual se incurre en el pasivo y la fecha de su pago, así la apreciación de la divisa resulta en un aumento en el importe de Pesos que deberá convertirse para pagar el importe del pasivo denominado en moneda extranjera. Grupo Iusacell incurrió en una pérdida

cambiaría en 2006 por su deuda denominada en Dólares ya que el Peso se devaluó frente al Dólar. Una ganancia cambiaria surge si un pasivo se denomina en una moneda extranjera que se devalúa frente al Peso entre el momento en que se incurre en el pasivo y la fecha en que es pagado, así la devaluación resulta en una disminución en la cantidad de Pesos que debe ser cambiada para pagar la cantidad del pasivo en una moneda extranjera. En 2004 y 2005 Grupo Iusacell incurrió en una ganancia cambiaria sobre su deuda denominada en Dólares, debido a que el Peso se revaluó frente al Dólar.

La ganancia o pérdida en la posición monetaria se refiere a las ganancias o pérdidas obtenidas con motivo de la tenencia de activos o pasivos monetarios netos y refleja el impacto inflacionario sobre los activos y pasivos monetarios. Por ejemplo, una ganancia sobre la posición monetaria resulta de la tenencia de pasivos netos monetarios durante períodos de inflación, como en 2004, 2005 y 2006, mientras que el poder adquisitivo del Peso disminuye a lo largo del tiempo.

Devaluación e Inflación

México experimentó una severa crisis económica después de la devaluación del Peso en diciembre de 1994, es decir, cuando el gobierno mexicano permitió por primera vez la flotación libre del Peso frente al Dólar. El valor del Peso continuó reduciéndose en términos generales durante los años subsecuentes, alcanzando una depreciación del 54.8% frente al Dólar en 1995 y 22.7% en 1998. Por lo general el Peso se ha recuperado en años recientes, depreciándose únicamente 13.7% y 7.4% frente al Dólar en 2002 y 2003, respectivamente, y reevaluándose en 4.8% en 2001 y 4.8% en 2005. En el 2004, el Peso permaneció relativamente estable en comparación con el Dólar de los Estados Unidos de América. En 2006, el peso se depreció 1.7% frente al Dólar de los Estados Unidos de América.

Las devaluaciones del Peso han contribuido a importantes incrementos de la inflación. La inflación que había sido de 7.1% en 1994, medido de acuerdo con los cambios al Índice Nacional de Precios al Consumidor, se incrementó a un 52.0% y 27.7% en 1995 y 1996, respectivamente. En años recientes, la inflación ha sido de 4.0% en 2003, 5.2% en 2004, 3.3% en 2005 y 4.1% en 2006.

Las condiciones económicas en México con motivo de la devaluación del Peso y por la inflación, han tenido, y podrán continuar teniendo un impacto en los resultados de operación de Grupo Iusacell, principalmente a causa de los siguientes factores:

- la devaluación del Peso ocasiona una reducción en el poder adquisitivo de los consumidores mexicanos, provocando una reducción en la demanda de todos los bienes y servicios incluyendo la telefonía celular;
- debido a las condiciones competitivas del mercado y a la situación económica de México en ocasiones Grupo Iusacell se ha visto impedido para incrementar precios para sostenerlos en línea con la inflación;
- la alta inflación llevó a Grupo Iusacell a reexpresar sus activos resultando en un aumento sustancial en la depreciación y gastos de amortización;
- como consecuencia de la posición de los pasivos netos en Dólares de Grupo Iusacell, la devaluación del Peso frente al Dólar tiene como resultado el registro de pérdidas cambiarias netas, y la apreciación del Peso frente al Dólar tiene como resultado ganancias netas cambiarias.

Cambios Recientes en las Políticas Contables

A partir del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005, Grupo Iusacell realizó los siguientes cambios en sus políticas contables:

1. Las comisiones sobre ventas no relacionadas directamente con la activación de la terminal se han reclasificado, y se presentan actualmente como una disminución de los ingresos brutos; anteriormente se presentaban formando parte de los gastos de operación. El propósito de este cambio es reconocer el ingreso neto del grupo, y relacionar directamente los ingresos con las erogaciones que les dan origen. Se trata solamente de una reclasificación entre rubros que no tiene efecto en la pérdida de operación.
2. La "Pérdida o utilidad en bajas de activo fijo" se presenta después de la pérdida de operación; anteriormente se presentaba formando parte del resultado de operación. La administración de Grupo

Iusacell considera que esta partida no debe afectar los resultados de operación, en virtud de que proviene de una actividad no relacionada directamente con su giro. Si no se hubieran hecho estas reclasificaciones, las pérdidas de operación al 31 de diciembre de 2005 y 2004 hubieran sido de Ps.553.9 millones y Ps.1,406.1 millones respectivamente.

3. El costo neto del subsidio en las terminales vendidas (el cual es el precio de venta de la terminal, menos su costo de ventas, comisiones relacionadas con la activación y otros costos), se presenta en un solo rubro (“subsidio de terminales”), con las siguientes alternativas: **(1)** para las terminales vendidas en la modalidad de pospago, el subsidio es diferido al momento de la activación y reconocido en los resultados durante la vida del contrato con el cliente (hasta el 31 de diciembre de 2004 el subsidio se reconocía en el estado de resultados consolidado al momento en que la terminal era entregada al cliente), y **(2)** para las terminales vendidas en la modalidad de prepago, el tratamiento del subsidio no cambió, y se continúa reconociendo en el estado de resultados al momento en que la terminal es entregada al cliente. Si se hubiera continuado aplicando la política anterior, el subsidio de terminales para el año terminado el 31 de diciembre de 2005 hubiera sido de Ps 1,347.8 millones.

Políticas Contables y Estimaciones Críticas

Grupo Iusacell ha identificado ciertas políticas contables clave, de las cuales dependen su condición financiera y los resultados de sus operaciones. Dichas políticas contables clave implican a veces temas complejos o están basados en juicios subjetivos o decisiones que requieren que la administración realice estimaciones y suposiciones que afectan los montos reportados en los estados financieros consolidados y sus notas adjuntas. Grupo Iusacell basa sus estimaciones en la experiencia histórica cuando es posible, así como en otras premisas que cree razonables bajo las circunstancias. Los resultados reales pueden variar respecto a sus estimaciones, bajo diferentes suposiciones o condiciones. En la opinión de la administración de Grupo Iusacell, sus políticas contables más críticas bajo PCGA/NIF son aquellas que requieren que la administración haga estimaciones o suposiciones que afecten los importes reportados relativos a la contabilización de ingresos, la reserva para cuentas de cobro dudoso, la valuación de activos de larga duración, de las propiedades, planta y equipo, del crédito mercantil, y los impuestos diferidos. Para una descripción de las políticas de contabilidad principales de Grupo Iusacell, ver la Nota 4 a los Estados Financieros Consolidados incluidos en este Informe Anual.

Existen ciertas estimaciones críticas que se cree requieren un juicio significativo para la preparación de los estados financieros consolidados de Grupo Iusacell. Grupo Iusacell considera que una estimación contable es crítica si:

- requiere que la administración de Grupo Iusacell haga suposiciones debido a que la información no estuvo disponible en el momento en el que se realice la estimación, o incluye temas altamente inciertos en el momento en el que se realizó la estimación; y
- los cambios en el estimado o en los diferentes estimados que Grupo Iusacell pudo haber seleccionado hayan tenido o tuvieron un impacto de importancia en su condición financiera o en los resultados de sus operaciones.

Reconocimiento de Ingresos

(i) Los ingresos de las ventas de las tarjetas de prepago asociados con servicios que no han sido prestados se difieren hasta que los servicios son prestados, o bien, cuando la tarjeta o la carga de tiempo aire han caducado. En tanto no sucede lo anterior son incluidos en la cuenta de “Ingresos diferidos” en el balance general. Una vez que el servicio es prestado o la carga de tiempo aire caduca, el ingreso es reconocido en el estado de resultados.

(ii) Los ingresos provenientes de rentas por contratos de servicios se basan en tarifas registradas ante la COFETEL, y se reconocen contablemente cuando se facturan a los clientes. Por los servicios prestados y no facturados, Grupo Iusacell registra una estimación de ingresos al cierre de cada período contable.

(iii) Los ingresos derivados de la interconexión de llamadas y de mensajes cortos se facturan a otros operadores al haberse terminado ambos servicios en la red del Grupo, y se reconocen cuando el servicio es prestado. Las tarifas de interconexión y de servicios de mensajes cortos están reguladas por la COFETEL.

(iv) Los ingresos por larga distancia son generados cuando se realizan llamadas hacia un área local diferente a aquella en la que el cliente se encuentra. Este tipo de ingresos también se genera cuando otros operadores telefónicos entregan tráfico de larga distancia para que sea terminado en la red del Grupo. Dichos ingresos son reconocidos cuando el servicio es prestado.

(v) Los ingresos por roaming representan el tiempo aire cobrado a los usuarios del Grupo cuando realizan llamada estando en un área de cobertura o país diferente al área de cobertura o país donde se encuentran activados. Estos servicios también son facturados a otros operadores telefónicos de acuerdo a las tarifas pactadas con dichos operadores, tanto nacionales como extranjeros.

(vi) Los servicios adicionales son aquellos que se presentan a los clientes de Grupo Iusacell, tales como servicios de atención médica, información vial, noticias, cobertura, secretarial, entretenimiento, etc., y son los ingresos provenientes de dichos servicios son reconocidos cuando los servicios son prestados al usuario.

Subsidio de terminales telefónicas

A partir del 1 de enero de 2005, Grupo Iusacell modificó su política contable de reconocimiento del subsidio relativa a la venta de terminales telefónicas. El costo neto del subsidio de terminales (el cual es el precio de venta, menos el costo de ventas, las comisiones relativas a la activación y otros costos) se presentan ahora bajo un solo rubro, con las siguientes alternativas: **(a)** para las terminales vendidas en pospago, el subsidio es diferido al momento de la activación, y posteriormente amortizado en línea recta durante la vida del contrato con el cliente (hasta el 31 de diciembre de 2004, el subsidio se reconocía en el estado de resultados al momento en que la terminal era entregada al cliente); y **(b)** para las terminales de prepago, el tratamiento del subsidio no cambió, y el subsidio se sigue reconociendo en el estado de resultados en el momento en que la terminal es entregada al cliente. Si se hubiera aplicado la política contable anterior, el subsidio de terminales por el año terminado el 31 de diciembre de 2005 hubiera sido de Ps.1,347.8 millones. En virtud de que Grupo Iusacell realizó durante 2005 los cambios necesarios en sus sistemas de información y de operación para determinar y controlar el subsidio de sus terminales y su amortización, fue impráctico determinar el efecto inicial del cambio de esta política contable, ya que en 2004 y 2003 no se contaba con toda la información necesaria (por cada activación de terminal) para determinar la amortización del subsidio que hubiera resultado si se hubiera aplicado esta política en los años mencionados.

Reserva para Cuentas de Dudosa Recuperación

La reserva para cuentas de dudosa recuperación representa la estimación de Grupo Iusacell de la pérdida probable inherente a todas las cuentas por cobrar. Grupo Iusacell considera una serie de factores para efectos de determinar el nivel apropiado de la reserva, incluyendo experiencia en cobranza, tendencias económicas actuales, la antigüedad de la cartera de cuentas por cobrar y los cambios en la capacidad crediticia de sus clientes. Los sistemas que Grupo Iusacell tiene para detectar llamadas fraudulentas se encuentran debidamente ubicados como parte de la red de Grupo Iusacell, aunque en caso de que estos sistemas no pudieran identificar este tipo de llamadas, entonces se pudiera generar un mayor grado de cuentas incobrables. Aún cuando Grupo Iusacell considera que sus estimaciones son razonables, los cambios en las tendencias de sus clientes o algunos de los factores antes mencionados podrían afectar sustancialmente los gastos por cuentas incobrables.

Evaluación de activos de larga duración

Grupo Iusacell ha reconocido en su balance ciertos activos de larga duración así como costos capitalizados incluyendo crédito mercantil, propiedades, planta y equipo. A estos activos se les asignan vidas útiles que impactan el costo por depreciación y amortización anual, la asignación de lo cual involucra elementos de juicio y estimaciones de naturaleza importante. Estos activos de larga duración se evalúan por su deterioro sobre una base periódica y se reconoce el deterioro en la medida que se considera que el valor trasladado deja de ser recuperable con flujos de efectivo futuros. Entre los factores que Grupo Iusacell toma en consideración se incluyen los flujos de efectivo futuros que se generarán por medio de los activos y el posible impacto que pudiera tener la inflación en la capacidad que tiene de generar flujo de efectivo en virtud de que, de acuerdo a la contabilización de los efectos de la inflación, el valor en libros se reexpresa por la inflación antes del análisis del deterioro en cuestión. Los supuestos esenciales que Grupo Iusacell evalúa incluyen la inflación, las fluctuaciones cambiarias y el crecimiento futuro en los ingresos. El uso de diferentes estimaciones o supuestos en su modelo de flujos descontados pudiera resultar en flujos descontados menores que el valor en libros de sus

activos, requiriendo la comparación de sus valores contables contra sus valores justos. Estos supuestos y estimaciones toman en consideración todos los factores de negocio y de mercado conocidos en el momento, algunos de los cuales podrían cambiar en futuros periodos debido a que no están bajo el control de Grupo Iusacell (incluyendo decisiones estratégicas de los accionistas). Si dichos factores cambiaran adversamente en el futuro, Grupo Iusacell debe reevaluar el valor en libros de sus activos de larga duración y los cálculos del deterioro por medio de flujos de efectivo pueden cambiar.

Propiedades, Planta y Equipo

Grupo Iusacell deprecia propiedades, planta y equipo, y amortiza otros activos intangibles utilizando el método de línea recta a lo largo del período de tiempo que estima se beneficiará de cada activo involucrado.

Por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, Grupo Iusacell determinó como obsoleto cierto equipo de comunicaciones y cómputo por un importe de Ps.191.2 millones. Este importe se cargó a los resultados de dicho año y se presenta bajo el rubro “Pérdida (utilidad) en bajas de activo fijo”. En 2004 se aplicó un monto de Ps.575 millones correspondientes a activos fijos obsoletos, contra la reserva para obsolescencia creada en 2003.

Impuestos Diferidos

A partir del tercer trimestre de 2003, Grupo Iusacell decidió incrementar la reserva de valuación para el ISR diferido activo, el cual es originado principalmente por las pérdidas fiscales por amortizar, de tal manera que no se reconozcan los beneficios futuros de este activo diferido, ya que tomando en consideración la actual condición financiera de Grupo Iusacell, no se puede asegurar que generará suficientes ingresos gravables durante los siguientes años para realizar las pérdidas fiscales. Estos supuestos y estimaciones toman en consideración todos los factores de negocios y de mercado conocidos en el momento, algunos de los cuales podrían cambiar en futuros periodos debido a que no están bajo control de Grupo Iusacell (incluyendo algunas decisiones estratégicas por parte de sus accionistas). Si dichos factores cambiaran adversamente en el futuro, quizá se tuviera que registrar un pasivo por impuestos diferidos.

Monetización de Torres

En diciembre de 1999, Grupo Iusacell entró en una serie de convenios con MATC Celular. Dichos convenios, los cuales fueron reformados en mayo de 2002, dieron a MATC Celular, entre otras cosas, el derecho de adquirir aproximadamente 350 torres existentes. En diciembre de 2003, Grupo Iusacell entró a una nueva serie de convenios con MATC Celular que, entre otras cosas, le dieron el derecho a adquirir hasta 143 torres adicionales hasta por E.U.\$31.4 millones. Durante 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005, Grupo Iusacell vendió y tomó en renta espacio en 244, 76, 34, 97 y 6 torres, respectivamente, con MATC Celular. Durante 2006 y a la fecha de emisión de este Informe Anual, no se han vendido torres adicionales.

En 2004 y 2005, Grupo Iusacell registró ganancias por la venta de activos fijos por Ps.223.6 millones y Ps.12.1 millones en conexión con la venta a MATC Celular de 97 y 6 torres, respectivamente. Sin embargo, el arrendamiento de torres a MATC Celular resultó en un incremento en los gastos de operación en los períodos mencionados.

Resultado de Operaciones

La siguiente tabla presenta los resultados de operación por los años concluidos al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006:

	Años terminados el 31 de diciembre de,			
	2004	2005	2006	Cambio
	Ps.	Ps.	Ps.	%
	(Millones de Pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)			
Ingresos por servicios.....	5,398.3	6,770.7	8,153.2	20.4%
Comisiones	(338.9)	(400.4)	(402.6)	0.5%
Costo de ventas.....	(3,218.2)	(3,519.2)	(4,603.3)	30.8 %
Gastos de operación	(1,361.9)	(1,769.4)	(1,760.6)	(0.5 %)
Depreciación y amortización	(2,109.0)	(1,630.5)	(1,586.8)	(2.7%)
Pérdida de operación	(1,629.7)	(548.9)	(200.2)	(63.5%)
Resultado en baja de activos fijos....	223.6	(5.1)	(195.2)	3,727.5%
Ganancia por reestructura de deuda	43.4	—	4,864.3	no aplica

Otros gastos, neto	(12.1)	(29.3)	364.9	no aplica
Costo integral de financiamiento	(588.1)	(102.2)	(954.7)	834.1%
Utilidad (Pérdida) neta	(2,138.7)	(734.1)	3,885.7	no aplica

Ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006 comparado con el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005 de Grupo Iusacell.

Ingresos Netos

La siguiente tabla presenta la fuente de ingresos por los años terminados al 31 de diciembre de 2005 y 2006.

	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2005		2006		Cambio
	Ps.	%	Ps	%	%
	(Millones de Pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)				
Ingresos por servicios	6,770.7	106.3%	8,153.2	105.2%	20.4%
Comisiones	(400.4)	(6.3%)	(402.6)	(5.2%)	0.5%
Ingresos netos	6,370.3	100.0%	7,750.6	100.0%	21.7%

Ingresos por servicios

Los ingresos de Grupo Iusacell por servicios se derivan principalmente de la prestación de servicios de telefonía inalámbrica móvil (celular y PCS) en México. Los ingresos de Grupo Iusacell por servicio celular también incluyen ingresos atribuibles al servicio de “Roaming viajero” y larga distancia generados por sus suscriptores de servicios inalámbricos móviles, así como ingresos por otros servicios incluyen la prestación de servicios de telecomunicación en México distintos a la telefonía inalámbrica, incluyendo ingresos por servicio de larga distancia de suscriptores fijos, ingresos por transmisión de datos, servicios de mensajes cortos y otros. Los ingresos atribuibles a “Roaming viajero” son facturados al operador anfitrión correspondiente. La tabla que se muestra a continuación presenta las fuentes de los ingresos por servicios por los años terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2006:

	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2005 ⁽¹⁾		2006 ⁽¹⁾		Cambio
	Ps.	%	Ps	%	%
	(Millones de Pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)				
Tiempo aire ⁽²⁾	1,498.8	22.1%	1,311.5	16.1%	(12.5%)
Ingresos por “El Que Llama Paga” ⁽³⁾ local	1,458.1	21.5%	1,518.4	18.6%	4.1%
Ingresos por “El Que Llama Paga” ⁽³⁾ nacional	-	-	78.2	1.0%	100.0%
Rentas mensuales	2,257.8	33.3%	3,056.2	37.5%	35.4%
Larga distancia	434.0	6.4%	446.1	5.5%	2.8%
Servicios adicionales ⁽⁴⁾	220.2	3.3%	241.4	3.0%	9.7%
Roaming visitante	206.3	3.0%	347.1	4.3%	68.2%
Roaming viajero	138.4	2.0%	211.6	2.6%	52.9%
Servicios de mensajes cortos	267.3	3.9%	446.0	5.5%	66.9%
Renta de enlaces	37.3	0.6%	113.9	1.4%	205.0%
Otros	252.4	3.7%	382.8	4.7%	51.7%
Total de ingresos por servicios	6,770.7	100.0%	8,153.2	100.0%	20.4%

(1) Las cifras incluyen eliminaciones intercompañías.

(2) El tiempo aire incluye minutos salientes de pospago adicionales a aquellos incluidos en el paquete contratado, y los minutos salientes de prepago netos de los minutos no facturados. El tiempo aire entrante y saliente es facturado por minuto.

(3) Incluye importes facturados a otros operadores por minutos entrantes bajo la modalidad “El Que Llama Paga”. El tiempo aire entrante y saliente es facturado por minuto.

(4) Incluye cargos por servicios de valor agregado, tales como llamada en espera, transferencia de llamadas servicios de emergencias, servicio secretarial y llamada de tres vías, así como ingresos por fianzas, protección contra robo, telefonía rural y pública. No incluye cargos por tiempo aire. A los clientes que utilizan servicios de valor agregado a través de mensajes cortos como reportes de noticias, clima, deportes y entretenimiento se les cobra sólo por el tiempo aire. Dichos ingresos están por lo tanto incluidos en el rubro de tiempo aire.

Los ingresos por servicios se incrementaron 20.4% en 2006 comparados contra los de 2005. Este incremento resultó principalmente de (i) un incremento del 14.3% en la base de suscriptores como respuesta a la positiva aceptación de los planes corporativos, del Plan Viva Control, BAM y Plan Elite, (ii) la introducción de la modalidad “El Que Llama Paga” de larga distancia y (iii) un incremento en los ingresos provenientes del servicio de mensajes cortos que mostró una creciente popularidad entre los suscriptores.

Los clientes de pospago crecieron un 21.0%, pasando de 583,695 clientes en 2005 a 706,322 clientes en 2006. Dicho incremento se debió a la continua implementación de una fuerte publicidad masiva, agresivas campañas promocionales y de descuentos, y al incremento en los esfuerzos de retención de clientes. Los clientes de prepago incrementaron un 11.2% al pasar de 1,273,370 clientes en 2005 a 1,416,284 en 2006. El incremento en 2006 refleja principalmente una mejora continua de la capacidad de Grupo Iusacell de capturar y retener clientes, así como su estrategia de proporcionar un mejor servicio a sus clientes.

Las adiciones brutas de 2006 totalizaron 1,090,439 clientes, lo que representa un 2.5% de incremento respecto a 2005. Dicho incremento resultó principalmente de las continuas campañas de publicidad, anuncios en medios masivos, un mayor número de puntos de venta, y el lanzamiento de nuevos servicios.

La tasa de desconexión de suscriptores de pospago aumento ligeramente de un promedio mensual de 2.3% en 2005 a 2.6% en 2006, principalmente debido a un incremento en la competencia. La tasa mensual de desconexión combinada no tuvo variación mostrando un nivel de 3.4% en 2006 contra el mismo 3.4% mostrado en 2005 principalmente debido al esfuerzo para mejorar los servicios a los clientes.

Como resultado del incremento del 2.5% en adiciones brutas, tasas de desconexión sin variación significativa y el cambio en la política de enfocarse a clientes de alto valor, Grupo Iusacell registró un incremento neto de 265,551 clientes en 2006, comparados con adiciones netas de 394,325 clientes en 2005.

El tiempo aire disminuyó en un 12.5% principalmente debido al efecto de (i) la introducción de la modalidad “El Que Llama Paga” de larga distancia y (ii) ajustes en el precio por minuto debido a las tendencias del mercado. Dichas disminuciones fueron compensadas parcialmente por incrementos debido a una mayor base de suscriptores.

Los ingresos provenientes de “El Que Llama Paga” local se incrementaron ligeramente un 4.1% debido principalmente al efecto neto entre la disminución en la tarifa de interconexión entre operadores (que pasó de Ps.1.71 en 2005 a Ps.1.54 en 2006) e incrementos en la base de suscriptores y del tráfico.

Las rentas de pospago se incrementaron un 35.4% debido principalmente a: (i) un incremento del 21.0% en la base de suscriptores de pospago (lo cual incluye 113,900 nuevos suscriptores de planes híbridos), y (ii) la mezcla de planes de servicio de mayor valor.

Los ingresos de larga distancia se incrementaron un 2.8% principalmente como resultado de (i) un incremento en tráfico con operadores extranjeros de larga distancia debido a una mayor demanda del servicio, y (ii) un incremento en el volumen de las llamadas de larga distancia de los usuarios, debido a un incremento en la base de usuarios.

Respecto a 2005, los ingresos por Roaming visitante experimentaron un incremento de 68.2%, mientras que los ingresos por Roaming viajero crecieron un 52.9%, lo cual reflejó un mayor número de usuarios extranjeros utilizando la red de Grupo Iusacell y más usuarios de Grupo Iusacell utilizando sus teléfonos en otras regiones.

Los ingresos por renta de enlaces se incrementaron un 205.0% debido al aumento en los servicios prestados a Elektra, Banco Azteca y TV Azteca.

Los ingresos por servicios adicionales se incrementaron un 9.7% debido a un incremento en las ventas de servicios como *push-to-talk*, 3G y otros servicios de valor agregado.

Los ingresos por servicios de mensajes cortos se incrementaron un 66.9% debido a un mayor uso de este servicio por parte de los clientes, así como al incremento de los ingresos facturados a otros operadores.

El promedio mensual combinado de minutos de uso (MOUs) para 2006 se incrementó en un 7.8%, de 172 minutos a 185 minutos, debido principalmente a la reducción del precio por minuto, lo que permitió a los clientes realizar un mayor número de llamadas por menos dinero, así como por el incremento de los suscriptores de pospago como porcentaje de la base total de suscriptores. El promedio mensual de MOUs para los clientes de pospago disminuyó 6.1%, llegando a 425 minutos en 2006 de 453 minutos en 2005, mientras que el promedio mensual de MOUs para los clientes de prepago creció 14.8%, de 61 minutos en 2005 a 70 minutos en 2006.

El promedio mensual de ARPU (Promedio de Ingresos por Usuario) en términos nominales disminuyó 1.0%, de Ps.307 en 2005 a Ps.304 en 2006, como resultado de la disminución de tarifas “El Que Llama Paga” en 2006 compensada parcialmente por el incremento en la proporción de los suscriptores de pospago como porcentaje de la base total de suscriptores.. El ARPU de pospago disminuyó 7.7% de Ps.745 en 2005 a Ps.687 en 2006, mientras que el ARPU de prepago disminuyó 10.7% de Ps.136 en 2005 a Ps.121 en 2006.

Comisiones

Las comisiones se incrementaron 0.5% en 2006, de Ps.400.4 millones en 2005 a Ps.402.6 millones en 2006. Dicho incremento fue producto del efecto de un cambio en las tarifas de comisiones pagadas a nuestros distribuidores por ventas de tiempo aire, mayores bonos por volumen pagados a distribuidores y mayores comisiones sobre cobranza, cambios que fueron compensados parcialmente por el efecto de la caída en las ventas de tiempo aire de prepago.

Costo de Ventas

Costo de Servicios

Los costos de servicios incluyen participaciones y derechos pagados al gobierno mexicano, costos de interconexión, costos asociados a la red de Grupo Iusacell (tales como mantenimiento, reparaciones, arrendamientos, salarios del personal técnico así como servicios públicos). Los costos de servicios incrementaron 14.8% a Ps.3,259.5 millones en 2006 comparados con los Ps.2,839.2 millones de 2005, principalmente como resultado de **(i)** un incremento de Ps.85.6 millones en costos provenientes del convenio de intercambio de capacidad y Roaming con Unefon (ver Punto IV. “Administración, inciso B) Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses. Contrato de Intercambio de Capacidad y Roaming con Unefon”), **(ii)** un incremento de Ps.65.7 millones en el costo de mensajes cortos, **(iii)** un incremento de Ps.49.5 millones de derechos generados por la adquisición de las licencias PCS en las regiones 2, 3, 5, 6, 7, 8 y 9, **(iv)** un incremento de Ps.38.6 millones en la renta de enlaces dedicados, **(v)** un incremento de Ps.32.8 millones de la interconexión “El Que Llama Paga” debido a un incremento en tráfico, y **(vi)** un incremento de Ps.21.2 millones de rentas pagadas debido a un mayor número de sitios arrendados. Como porcentaje de los ingresos netos, los costos de servicios disminuyeron a 42.1% en 2006 de 44.6% en 2005, debido a que los ingresos netos tuvieron un incremento mayor que el de los costos de servicios.

Subsidio de Terminales

Este rubro es el importe neto resultante de los ingresos por la venta de terminales menos los siguientes componentes: **(i)** el costo de las terminales, **(ii)** las comisiones relacionadas con la activación de la terminal, y **(iii)** otros costos relacionados con la propia venta, etc. El subsidio de terminales aumentó un 97.6% de Ps.680.0 millones en 2005 a Ps.1,343.8 millones en 2006 principalmente debido al cambio en la política contable de Grupo Iusacell en 2005. A partir del 1 de enero de 2005, Grupo Iusacell comenzó a amortizar el subsidio neto de las terminales vendidas bajo planes de pospago, durante la vida del contrato de servicios. La administración de Grupo Iusacell considera que este cambio mejora la presentación de la información financiera relativa a los conceptos mencionados, al identificar en un solo rubro el importe destinado a subsidiar las terminales. Adicionalmente, debido a que el plazo promedio de los contratos de servicios ha tendido a incrementarse durante los últimos dos años, la administración de Grupo Iusacell considera que existe una correlación más cercana entre los costos necesarios para generar los ingresos por servicios (los cuales se devengan durante la vida del contrato de servicios) y el plazo promedio de los contratos de servicio. Si se hubiera continuado aplicando la política anterior, el subsidio de terminales para el año terminado el 31 de diciembre de 2005 hubiera sido de Ps.1,347.8 millones.

Gastos de Operación

Los gastos de operación disminuyeron un 0.5% a Ps.1,760.6 millones en 2006 de Ps.1,769.4 millones en 2005. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de operación disminuyeron al 22.7% en 2006 respecto al 27.8% de 2005 debido a **(i)** un ahorro en los gastos de publicidad y **(ii)** el uso compartido de inmuebles y otros servicios con Unefon durante el último trimestre de 2006.

Depreciación y Amortización

El gasto de depreciación y amortización disminuyó 2.7%, al pasar de Ps.1,630.5 millones en 2005 a Ps. 1,586.8 millones en 2006, principalmente debido a **(i)** la cancelación de Ps.191.2 millones de equipo de comunicaciones y de cómputo obsoletos (los cuales, al haberse dado de baja, ya no se depreciaron más) y **(ii)** que las inversiones en bienes de capital en 2006 no fueron suficientes para compensar el efecto de aquellos activos fijos que se depreciaron totalmente en 2006.

Resultado en Bajas de Activo Fijo

Grupo Iusacell obtuvo una pérdida de Ps.195.2 millones en 2006 principalmente como resultado de la baja de activos fijos obsoletos mencionada en el párrafo anterior, mientras que en 2005 obtuvo una pérdida de Ps.5.1 millones por la venta de 6 torres y la baja de activo fijo obsoleto.

Provisiones de Impuestos

Las provisiones de Grupo Iusacell para impuestos disminuyeron 99.3%, o Ps.56.4 millones en 2006. De acuerdo con ciertas modificaciones hechas a la Ley del Impuesto al Activo, Grupo Iusacell pudo deducir las deudas contratadas con el sistema financiero en 2006 para efectos del Impuesto al Activo; sin embargo, debido a que la disposición que impedía la deducción de dichas deudas fue considerada inconstitucional por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, se solicitaron amparos respecto a los años en que no se pudo hacer la deducción mencionada. Grupo Iusacell finalmente ganó el juicio de amparo correspondiente, por lo cual canceló las provisiones creadas para tal efecto por un importe de Ps.292.8 millones, y después de solicitar a las autoridades fiscales la devolución de los importes pagados en exceso, le fueron devueltos Ps.71.6 millones. Ambos importes se encuentran registrados en el rubro “Otros (productos)gastos-Neto” del estado de resultados consolidados por el año terminado al 31 de diciembre de 2006.

Costo Integral de Financiamiento

El costo integral de financiamiento aumentó en 834.1%, al pasar de Ps.102.2 millones en 2005 a Ps.954.7 millones en 2006. Dicho incremento se debió principalmente a: (i) la disminución en las ganancias por posición monetaria, que fueron de Ps.468.0 millones en 2005 contra Ps.398.2 millones en 2006 y (ii) a que en 2006 se registró una pérdida cambiaria de Ps.214.8 millones contra una ganancia en cambios de Ps.596.9 millones en 2005.

Ganancia por reestructura de deuda

Una vez que se firmaron los convenios concursales con la gran mayoría de los acreedores de Grupo Iusacell, en este rubro se clasificaron los Ps.4,864.3 millones correspondientes a la cancelación de principales e intereses que se derivaron de dichos convenios.

Ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005 comparado con el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2004 de Grupo Iusacell.

Ingresos Netos

La siguiente tabla presenta la fuente de ingresos por los años terminados al 31 de diciembre de 2004 y 2005.

Años terminados el 31 de diciembre de				
2004		2005		Cambio
Ps.	%	Ps	%	%
(Millones de Pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)				

Ingresos por servicios.....	5,398.3	106.7%	6,770.7	106.3%	25.4%
Comisiones	(338.9)	(6.7%)	(400.4)	(6.3%)	18.1%
Ingresos netos	5,059.4	100.0%	6,370.3	100.0%	25.9%

Ingresos por servicios

Los ingresos de Grupo Iusacell por servicios se derivan principalmente de la prestación de servicios de telefonía inalámbrica móvil (celular y PCS) en México. Los ingresos de Grupo Iusacell por servicio celular también incluyen ingresos atribuibles al servicio de “Roaming viajero” y larga distancia generados por sus suscriptores de servicios inalámbricos móviles, así como ingresos por otros servicios incluyen la prestación de servicios de telecomunicación en México distintos a la telefonía inalámbrica, incluyendo ingresos por servicio de larga distancia de suscriptores fijos, ingresos por transmisión de datos, servicios de mensajes cortos y servicios de radiolocalización. Dentro de los otros ingresos de Grupo Iusacell por servicios se incluyen todos los ajustes por inflación del Boletín B-10 sobre todos los conceptos de las líneas de ingresos, sean ingresos por servicios inalámbricos móviles u otros servicios. Los ingresos atribuibles a “Roaming Visitante” son facturados al operador anfitrión correspondiente. La tabla que se muestra a continuación presenta las fuentes de los ingresos por servicios por los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y 2005:

	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2004 ⁽¹⁾		2005 ⁽¹⁾		Cambio
	Ps.	%	Ps	%	%
	(Millones de Pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)				
Tiempo aire ⁽²⁾	1,404.4	26.0%	1,498.8	22.1%	6.7%
Ingresos por “El Que Llama Paga” ⁽³⁾	1,462.2	27.1%	1,458.1	21.5%	(0.3%)
Rentas mensuales	1,565.6	29.0%	2,257.8	33.3%	44.2%
Larga distancia.....	331.0	6.1%	434.0	6.4%	31.1%
Servicios adicionales ⁽⁴⁾	88.3	1.6%	220.2	3.3%	149.2%
Roaming visitante.....	180.4	3.3%	206.3	3.0%	14.4%
Roaming viajero	165.4	3.1%	138.4	2.0%	(16.4%)
Servicios de mensajes cortos.....	108.1	2.0%	267.3	3.9%	147.3%
Otros	92.8	1.7%	289.8	4.3%	212.2%
Total de ingresos por servicios.....	5,398.3	100.0%	6,770.7	100.0%	25.4%

(1) Las cifras incluyen eliminaciones intercompañías.

(2) El tiempo aire incluye minutos salientes de pospago adicionales a aquellos incluidos en el paquete contratado, y los minutos salientes de prepago netos de los minutos no facturados. El tiempo aire entrante y saliente es facturado por minuto.

(3) Incluye importes facturados a otros operadores por minutos entrantes bajo la modalidad “El Que Llama Paga”. El tiempo aire entrante y saliente es facturado por minuto.

(4) Incluye cargos por servicios de valor agregado, tales como llamada en espera, transferencia de llamadas servicios de emergencias, servicio secretarial y llamada de tres vías, así como ingresos por fianzas, protección contra robo, telefonía rural y pública y revista. No incluye cargos por tiempo aire. A los clientes que utilizan servicios de valor agregado a través de mensajes cortos como reportes de noticias, clima, deportes y entretenimiento se les cobra sólo por el tiempo aire. Dichos ingresos están por lo tanto incluidos en el rubro de tiempo aire.

Los ingresos por servicios se incrementaron 25.4% en 2005 comparados contra los de 2004. Este incremento resultó principalmente de **(i)** un incremento del 27.0% en la base de suscriptores principalmente debido a las agresivas campañas de promociones y descuentos, **(ii)** un incremento en las rentas mensuales debido a incrementos de tarifas en algunos de los planes de pospago y **(iii)** un incremento en los ingresos provenientes del servicio de mensajes cortos debido a su creciente popularidad entre los suscriptores.

Los clientes de pospago crecieron un 66.4%, pasando de 350,847 clientes en 2004 a 583,695 clientes en 2005. Dicho incremento se debió a la continua implementación de una fuerte publicidad masiva, agresivas campañas promocionales y de descuentos, y al incremento en sus esfuerzos de retención de clientes. Los clientes de prepago incrementaron un 14.5% al pasar de 1,111,893 clientes en 2004 a 1,273,370 en 2005. El incremento en 2005 refleja principalmente una mejora continua de la capacidad de Grupo Iusacell de capturar y retener clientes, así como su estrategia de proporcionar un mejor servicio a sus clientes.

Las adiciones brutas de 2005 totalizaron 1,063,385 clientes, lo que representa un 29.4% de incremento respecto a 2004. Dicho incremento resultó principalmente de las continuas campañas de publicidad, anuncios en medios masivos, un mayor número de puntos de venta, y el lanzamiento de nuevos servicios.

La tasa de desconexión de suscriptores de pospago disminuyó de un promedio mensual de 2.8% en 2004 a 2.3% en 2005, principalmente debido al esfuerzo continuo de retención de clientes y a la implementación de estructuras regionales de atención a clientes, que permitieron estar más cerca de los clientes otorgándoles soluciones oportunas a sus necesidades. La tasa mensual de desconexión combinada disminuyó a un 3.4% en 2005 de un 4.3% en 2004 principalmente debido al esfuerzo para mejorar los servicios a los clientes.

Como resultado del incremento del 29.4% en adiciones brutas, tasas de desconexión menores y el cambio en la política de enfocarse a clientes de alto valor, Grupo Iusacell registró un incremento neto de 394,325 clientes en 2005, comparados con adiciones netas de 186,977 clientes en 2004.

El tiempo aire se incrementó en un 6.7% principalmente debido a **(i)** una base de suscriptores más grande, y **(ii)** el incremento de consumos adicionales en planes híbridos.

Los ingresos provenientes de “El Que Llama Paga” se redujeron ligeramente un 0.3% debido principalmente a la disminución en la tarifa entre operadores, pasando de Ps.1.90 en 2004 a Ps.1.71 en 2005, parcialmente compensada con un incremento en la base de suscriptores y tráfico.

Las rentas de pospago se incrementaron un 44.2% debido principalmente a: **(i)** un incremento del 66.4% en la base de suscriptores de pospago (lo cual incluye 190,310 nuevos suscriptores de planes híbridos), y **(ii)** el incremento de tarifas en algunos de los planes de servicio.

Los ingresos de larga distancia se incrementaron un 31.1% principalmente como resultado de **(i)** un incremento en tráfico con operadores extranjeros de larga distancia debido a una mayor demanda del servicio, y **(ii)** un incremento en el volumen de las llamadas de larga distancia de los usuarios, debido a un incremento en la base de usuarios.

Los ingresos por servicios adicionales se incrementaron un 149.2% debido a **(i)** incrementos en los cargos de protección contra robos facturados a suscriptores, y **(ii)** un incremento en las ventas de servicios como *push-to-talk* y 3G.

Los ingresos por servicios de mensajes cortos se incrementaron un 147.3% debido a un mayor uso de este servicio por parte de los clientes, así como al incremento de los ingresos facturados a otros operadores.

El promedio mensual combinado de minutos de uso (MOUs) para 2005 se incrementó en un 22.0%, de 141 minutos a 172 minutos, debido principalmente a la reducción del precio por minuto, lo que permitió a los clientes realizar un mayor número de llamadas por menos dinero, así como por el incremento de los suscriptores de pospago como porcentaje de la base total de suscriptores. El promedio mensual de MOUs para los clientes de pospago creció 2.7%, llegando a 453 minutos en 2005 de 441 minutos en 2004, mientras que el promedio mensual de MOUs para los clientes de prepago creció 7.0%, de 57 minutos en 2004 a 61 minutos en 2005.

El promedio mensual de ARPU (Promedio de Ingresos por Usuario) en términos nominales se incrementó 4.8%, de Ps.293.4 en 2004 a Ps.307.5 en 2005, como resultado del incremento en la proporción de los suscriptores de pospago como porcentaje de la base total de suscriptores. El ARPU de pospago disminuyó 11.4% de Ps.840.3 en 2004 a Ps.744.9 en 2005, mientras que el ARPU de prepago disminuyó 3.2% de Ps.140.2 en 2004 a Ps.135.7 en 2005.

Comisiones

Las comisiones se incrementaron 18.1% en 2005, de Ps.338.9 millones en 2004 a Ps.400.4 millones en 2005. Dicho incremento fue producto de mayores ventas de tiempo aire de prepago, mayores bonos por volumen pagados a distribuidores, y mayores comisiones sobre cobranza.

Costo de Ventas

Costo de Servicios

Los costos de servicios incluyen participaciones y derechos pagados al gobierno mexicano, costos de interconexión, costos asociados a la red de Grupo Iusacell (tales como mantenimiento, reparaciones, arrendamientos, salarios y beneficios del personal técnico así como servicios públicos). Los costos de servicios incrementaron 24.2% a

Ps.2,839.2 millones en 2005 comparados con los Ps.2,285.7 millones de 2004, principalmente como resultado de **(i)** un incremento de Ps.160.8 millones en costos provenientes del convenio de intercambio de capacidad y Roaming con Unefon (ver Punto IV. “Administración, inciso B) Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses. Contrato de Intercambio de Capacidad y Roaming con Unefon”), **(ii)** un incremento de Ps.41.7 millones en el rubro de arrendamiento, producto del aumento en el número de sitios de transmisión arrendados, **(iii)** un incremento de Ps.121.0 millones de interconexión de “El Que Llama Paga”, y **(iv)** un incremento de Ps.112.5 millones de derechos generados por la adquisición de las licencias PCS en las regiones 2, 3, 5, 6, 7, 8 y 9. Como porcentaje de los ingresos netos, los costos de servicios disminuyeron a 44.6% en 2005 de 45.2% en 2004, debido a que los ingresos netos tuvieron un incremento mayor que el de los costos de servicios.

Subsidio de Terminales

Este rubro es el importe neto resultante de los ingresos por la venta de terminales menos los siguientes componentes: **(i)** el costo de las terminales, **(ii)** las comisiones relacionadas con la activación de la terminal, y **(iii)** otros costos relacionados con la propia venta. El subsidio de terminales disminuyó un 27.1% de Ps.932.5 millones en 2004 a Ps.680.0 millones en 2005 principalmente debido al cambio en la política contable de Grupo Iusacell en 2005. A partir del 1 de enero de 2005, Grupo Iusacell comenzó a amortizar el subsidio neto de las terminales vendidas bajo planes de pospago, durante la vida del contrato de servicios. La administración de Grupo Iusacell considera que este cambio mejora la presentación de la información financiera relativa a los conceptos mencionados, al identificar en un solo rubro el importe destinado a subsidiar las terminales. Adicionalmente, debido a que el plazo promedio de los contratos de servicios se incrementó en 2005, la administración de Grupo Iusacell considera que existe una correlación más cercana entre los costos necesarios para generar los ingresos por servicios (los cuales se devengan durante la vida del contrato de servicios) y el plazo promedio de los contratos de servicio. Si se hubiera continuado aplicando la política anterior, el subsidio de terminales para el año terminado el 31 de diciembre de 2005 hubiera sido de Ps.1,347.8 millones. En virtud de que el Grupo Iusacell realizó durante 2005 los cambios necesarios en sus sistemas de información y de operación para determinar y controlar el subsidio de sus terminales y su amortización, fue impráctico determinar el efecto inicial del cambio de esta política contable, ya que en 2004 y 2003 no se contaba con toda la información necesaria (por cada activación de terminal) para controlar la amortización del subsidio que hubiera resultado si se hubiera aplicado esta política en los años mencionados.

Gastos de Operación

Los gastos de operación se incrementaron un 29.9% a Ps.1,769.4 millones en 2005 de Ps.1,361.9 millones en 2004. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de operación se incrementaron al 27.8% en 2005 respecto al 26.9% de 2004 debido a **(i)** un incremento en el número de empleados debido a la estrategia de regionalización, **(ii)** incrementos en el número de empleados externos debido a la apertura de nuevos puntos de venta, **(iii)** un incremento en gastos de publicidad, y **(iv)** aumentos en el rubro de honorarios pagados a abogados y asesores involucrados en los esfuerzos de reestructura de deuda de Grupo Iusacell.

Depreciación y Amortización

El gasto de depreciación y amortización disminuyó 22.7%, al pasar de Ps.2,109.0 millones en 2004 a Ps.1,630.5 millones en 2005, principalmente debido a **(i)** la entrada en vigor a partir del 1 de enero de 2005 del Boletín B-7 “Adquisiciones de Negocios”, emitido por el IMCP, el cual establece que el crédito mercantil ya no se amortiza y su valor está sujeto a pruebas anuales de deterioro y **(ii)** las inversiones en bienes de capital en 2005 no fueron suficientes para compensar el efecto de aquellos activos fijos que se depreciaron totalmente en 2005.

Pérdida en Bajas de Activo Fijo

Grupo Iusacell obtuvo una pérdida de Ps.5.1 millones en 2005 principalmente como resultado de la venta de 6 torres y la baja de activos fijos obsoletos, mientras que en 2004, obtuvo una ganancia de Ps.223.6 millones por la venta de 97 torres.

Provisiones de Impuestos

Las provisiones de Grupo Iusacell para impuestos disminuyeron 66.0%, o Ps.110.4 millones en 2005. De acuerdo con ciertas modificaciones hechas a la Ley del Impuesto al Activo, Grupo Iusacell pudo deducir las deudas contratadas con el sistema financiero en 2005 para efectos del Impuesto al Activo; sin embargo, debido a que la disposición que impedía la deducción de dichas deudas ha sido considerada inconstitucional por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, el grupo había solicitado amparos respecto a los años en que pudo hacer la deducción mencionada. Grupo Iusacell Celular finalmente ganó el juicio de amparo respectivo, sin embargo, las provisiones registradas en 2004 y 2003 se hicieron con base en la legislación que prevalecía en dichos ejercicios.

Costo Integral de Financiamiento

El costo integral de financiamiento disminuyó en 82.6%, al pasar de Ps.588.0 millones en 2004 a Ps.102.2 millones en 2005. Dicho decremento se debió principalmente al aumento en las ganancias cambiarias, que fueron de Ps.75.0 millones en 2004 contra Ps.596.9 millones en 2005. Este incremento fue parcialmente compensado por una disminución del 6.6% en las ganancias por posición monetaria.

Ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2004 comparado con el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2003 de Grupo Iusacell.

Ingresos Netos

La siguiente tabla presenta el detalle de ingresos netos por los años terminados el 31 de diciembre de 2004 y 2003:

	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2003		2004		Cambio
	Ps.	%	Ps	%	%
(Millones de Pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)					
Ingresos por servicios.....	4,962.4	105.5%	5,398.3	106.7%	8.8%
Comisiones	(257.2)	(5.5%)	(338.9)	(6.7%)	31.8%
Ingresos netos.....	4,705.2	100.0%	5,059.4	100.0%	7.5%

Ingresos por servicios

La siguiente tabla presenta las fuentes de los ingresos por servicios por los años terminados el 31 de diciembre de 2003 y 2004:

	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2003 ⁽¹⁾		2004 ⁽¹⁾		Cambio
	Ps.	%	Ps	%	%
(Millones de Pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, excepto porcentajes)					
Tiempo aire ⁽²⁾	1,124.2	22.7%	1,404.4	26.0%	24.9%
Ingresos por "El Que Llama Paga" ⁽³⁾	1,356.5	27.3%	1,462.2	27.1%	7.8%
Rentas mensuales	1,528.3	30.8%	1,565.6	29.0%	2.4%
Larga distancia.....	375.0	7.6%	331.0	6.1%	(11.7%)
Servicios adicionales ⁽⁴⁾	188.0	3.8%	88.3	1.6%	(53.0%)
Roaming visitante.....	166.1	3.3%	180.4	3.3%	8.6%
Roaming viajero	180.4	3.6%	165.4	3.1%	(8.3%)
Servicios de mensajes cortos.....	6.3	0.1%	108.1	2.0%	1,603.3%
Otros	37.5	0.8%	92.8	1.7%	147.8%
Ingresos totales por servicios	4,962.4	100.0%	5,398.3	100.0%	8.8%

(1) Las cifras incluyen eliminaciones intercompañías.

(2) El tiempo aire incluye minutos salientes de prepago adicionales a aquellos incluidos en el paquete contratado, y los minutos salientes de prepago netos de los minutos no facturados. El tiempo aire entrante y saliente es facturado por minuto.

(3) Incluye importes facturados a otros operadores por minutos entrantes bajo la modalidad "El Que Llama Paga". El tiempo aire entrante y saliente es facturado por minuto.

(4) Incluye cargos por servicios de valor agregado, tales como llamada en espera, transferencia de llamadas servicios de emergencias, servicio secretarial y llamada de tres vías, así como ingresos por fianzas, protección contra robo, telefonía rural y pública y revista. No incluye cargos por tiempo aire. A los clientes que utilizan servicios de valor agregado a través de mensajes cortos como reportes de noticias, clima, deportes y entretenimiento se les cobra sólo por el tiempo aire. Dichos ingresos están por lo tanto incluidos en el rubro de tiempo aire.

Los ingresos por servicios crecieron un 8.8% en 2004 comparados contra 2003. Este incremento es resultado principalmente de (1) un incremento del 14.7% en la base de suscriptores totales debido en mayor medida a una agresiva campaña de promociones y descuentos efectuada en 2004, así como de la apertura de nuevos puntos de venta, y (2) un incremento en el uso de tiempo aire por parte de los usuarios como resultado del enfoque en cuentas corporativas. Dichos factores fueron parcialmente compensados por una reducción en las rentas cobradas a los clientes como parte de la campaña promocional, lo que originó que comparadas las rentas de 2003 contra las de 2004, sólo hayan aumentado 2.4%.

Los clientes de pospago crecieron en un 26.7%, pasando de 276,730 clientes en 2003 a 350,847 clientes en 2004. Dicho incremento se debió principalmente a (1) la implementación de publicidad en medios masivos además de agresivas campañas promocionales y de descuentos, y (2) la apertura de nuevos puntos de venta. Los clientes de prepago crecieron un 11.3%, de 999,033 clientes en 2003 a 1,111,893 en 2004. El incremento de 2004 refleja principalmente una mejora en la capacidad para capturar y retener clientes en 2004 en comparación con 2003, cuando se implementaron ciertos recortes en las operaciones de ventas, mercadotecnia y distribución para remediar la crítica condición financiera de Grupo Iusacell.

La adiciones brutas de 2004 totalizaron 821,765 clientes, lo que representa un 38.5% de incremento respecto a 2003. Este incremento resultó principalmente de las campañas promocionales y de descuentos descritos anteriormente.

La tasa de desconexión de suscriptores de pospago disminuyó de un promedio mensual de 3.3% en 2003 a un 2.8% en 2004, principalmente debido a los esfuerzos de retención de clientes y a una supervisión más cercana en las operaciones de atención a clientes. Como resultado de lo anterior, así como gracias a una mejora en la capacidad de retener a los clientes de prepago, la tasa de desconexión total disminuyó a un 4.3% en 2004 contra un 6.3% en 2003.

Como resultado del incremento del 38.5% en adiciones brutas, así como el descenso en la tasa de desconexión total, Grupo Iusacell registró un decremento neto de 805,437 clientes en 2003. La reducción neta de usuarios experimentada en el 2003 incluye la eliminación en el segundo semestre de 2003 de aproximadamente 572,000 clientes que se determinaron como usuarios inactivos bajo la nueva política de rotación de clientes de prepago.

Los ingresos por tiempo aire crecieron un 24.9% debido sobre todo a **(i)** una mayor base de suscriptores, **(ii)** mayores consumos en planes híbridos, y **(iii)** un incremento en el tráfico de minutos salientes de pospago.

Los ingresos provenientes de “El Que Llama Paga” crecieron un 7.8% principalmente por **(i)** una mayor base de suscriptores tanto en las modalidades de pospago y de prepago, y **(ii)** las promociones en las rentas resultaron en un mayor tráfico entrante.

Las rentas mensuales se incrementaron un 2.4% debido a un incremento del 26.7% en la base de suscriptores de pospago, compensado parcialmente por descuentos y promociones otorgados en los planes.

Los ingresos de larga distancia disminuyeron 11.7% principalmente como resultado de **(i)** un descenso en el tráfico con operadores de larga distancia del extranjero, debido a una menor demanda, y **(ii)** una mayor competencia en cuestión de tarifas de larga distancia.

El promedio mensual de MOUs para 2004 creció 90.5%, pasando de 74 minutos a 141 minutos, principalmente debido al incremento en la base de suscriptores, y promociones en zonas donde históricamente Grupo Iusacell tenía menor tráfico. El promedio mensual de MOUs para pospago creció un 67.1%, a 441 minutos en 2004 contra 264 minutos en 2003, mientras que el promedio mensual de MOUs para los clientes de prepago se incrementó 90.0%, al pasar de 30 minutos en 2003 a 57 minutos en 2004.

El ARPU total en términos nominales se incrementó 54.8%, de Ps.189.5 en 2003 a Ps.293.4 en 2004, como resultado de la estrategia en atraer clientes de alto consumo y en diseñar planes a la medida para clientes corporativos, los cuales tienden a generar más ingresos que otros tipos de clientes. El ARPU de pospago se incrementó 12.4%, de Ps.747.0 en 2003 a Ps.840.3 en 2004, mientras que el ARPU de prepago se incrementó 66.0%, de Ps.84.5 en 2003 a Ps.140.2 en 2004.

Comisiones

Las comisiones crecieron un 31.8%, de Ps.257.2 millones en 2003 a Ps.338.9 millones en 2004 debido a **(i)** una mayor competitividad y al incremento en los porcentajes pagados a los distribuidores, **(ii)** mayores ventas de tiempo aire de prepago, y **(iii)** la introducción de nuevos puntos de venta.

Costo de Ventas

Costos de Servicios

Los costos de servicios incluyen participaciones y derechos pagados al gobierno mexicano, costos de interconexión, costos asociados a la red de Grupo Iusacell (tales como mantenimiento, reparaciones, arrendamientos, salarios y beneficios del personal técnico así como servicios públicos). Los costos de servicios crecieron 33.0% a Ps.2,285.7 millones en 2004 comparados contra Ps.1,719.1 millones en 2003, principalmente como resultado de **(i)** un incremento de Ps.287.3 millones, o del 70.6% en la interconexión de “El Que Llama Paga”, **(ii)** un incremento de Ps.83.8 millones en derechos sobre ingresos de telecomunicaciones que se pagan al gobierno de México, debido principalmente al incremento en la base gravable, **(iii)** un incremento de Ps.59.9 millones en costo relacionados con el convenio de intercambio de capacidad y de Roaming con Unefon (ver Punto IV. “Administración, inciso B) Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses. Contrato de Intercambio de Capacidad y Roaming con Unefon”) y **(iv)** cancelaciones extraordinarias y cargos por obsolescencia de inventarios por la cantidad de Ps.129.0 millones relacionados con ciertas terminales, contra un crédito de Ps.47.6 millones en 2003 relativo a ajustes por haberse excedido la estimación para inventarios obsoletos y de lento movimiento. Estos factores fueron compensados por una disminución de Ps.116.7 millones en los costos técnicos debido a una menor plantilla de personal así como a ahorros en mantenimiento y en gastos de arrendamiento. Como porcentaje de los ingresos netos, los costos de servicios se incrementaron a 45.2% en 2004 contra 36.5% en 2003 debido a las presiones competitivas que impidieron transferir completamente a los clientes los incrementos en costos de interconexión y que llevaron a realizar agresivas campañas promocionales y de descuentos a Grupo Iusacell.

Subsidio de Terminales

El subsidio de terminales creció un 39.2%, al pasar de Ps.669.7 millones en 2003 a Ps.932.5 millones en 2004 sobre todo debido a **(i)** mayores adiciones brutas en 2004 y **(ii)** que el efecto acumulado de cambio en la política contable de reconocimiento del subsidio no está presentado como parte del rubro de “Subsidio de terminales”.

Gastos de Operación

Los gastos de operación disminuyeron 25.0%, a Ps.1,361.9 millones en 2004 contra Ps.1,816.4 millones en 2003. Como porcentaje de los ingresos netos, los gastos de operación disminuyeron hasta un 26.9% en 2004 contra un 38.6% en 2003 debido a **(i)** una disminución de Ps.210.0 millones en gastos de publicidad, **(ii)** una disminución de Ps.100.6 millones en erogaciones relacionadas con tiendas, muchas de las cuales fueron transferidas a Elektra (ver Punto IV. “Administración, inciso b) Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses. Contratos de Comercialización, Venta y Operación de los Centros de Ventas y Servicio al Cliente de Grupo Iusacell con Elektra”), **(iii)** una disminución por Ps.65.4 millones en gastos de arrendamiento, reparación y mantenimiento relacionados con las oficinas principales de Grupo Iusacell, ya que ocuparon un menor espacio en 2004 comparado con 2003 debido a reducciones de personal., **(iv)** un descenso de Ps.64.1 millones en honorarios profesionales, incluyendo legales y de consultoría, y **(v)** una disminución en liquidaciones de personal por Ps.51.0 millones debido al importante recorte de personal ocurrido en 2003. Dichos incrementos fueron compensados parcialmente por un incremento de Ps.36.1 millones en la reserva para cuentas incobrables, debido a una mayor base de ingresos.

Depreciación y Amortización

El gasto por depreciación y amortización disminuyó un 9.4%, al pasar de Ps.2,327.3 millones en 2003 a Ps.2,109.0 millones en 2004, principalmente debido a la disminución en la base de activos fijos por los castigos a los equipos de transmisión que se determinaron obsoletos en 2003, la venta de 97 torres durante 2004 y a la completa depreciación de algunos activos fijos.

Resultado en Bajas de Activos Fijos

Grupo Iusacell obtuvo una ganancia de Ps.223.6 millones en 2004 principalmente como resultado de la venta de 97 torres a MATC Celular, mientras que en 2003, la ganancia fue de Ps.100.2 millones como resultado de la venta de 34 torres. Ver Punto III. “Información Financiera, inciso a) Monetización de Torres.”

Partidas Especiales

Durante el ejercicio de 2003, Grupo Iusacell registró una cancelación de Ps.396.1 millones correspondientes a activos intangibles y crédito mercantil; un cargo por Ps.457.7 millones por la valuación de activos fijos abandonados y una cancelación de gastos de instalación y de gastos de emisión de deuda por la cantidad de Ps.762.2 millones.

Provisiones de Impuestos

Las provisiones de Grupo Iusacell disminuyeron 52.4%, o Ps.183.8 millones en 2004, debido a que en 2003 hubo un cargo adicional por Ps. 185.3 millones por la cancelación del activo por impuestos diferidos que se tenía registrado. Esta cancelación se derivó de la incertidumbre sobre la realización de las pérdidas fiscales que generaron dicho activo.

Costo Integral de Financiamiento

El costo integral de financiamiento disminuyó un 61.8%, al pasar de Ps.1,540.1 millones en 2003 a Ps.588.0 millones en 2004. Esta disminución se debió principalmente a que **(i)** en 2003 Grupo Iusacell obtuvo una pérdida en cambios por Ps.842.0 millones en 2003 contra una ganancia de Ps.75.0 millones en 2004 debido al efecto de la devaluación del Peso frente al Dólar americano ocurrida en 2003 y a la apreciación del Peso ocurrida en 2004, y **(ii)** un incremento de Ps.104.4 millones en la ganancia por posición monetaria debido al efecto de una mayor tasa de inflación en 2004. Estos factores fueron contrarrestados parcialmente por un incremento de Ps.69.3 millones en el gasto neto por intereses debido a los intereses pagados en conexión con el convenio con el Sr. Elizondo Anaya, y al efecto de mayores comisiones cargadas por SECSA (ver Punto IV. “Administración, inciso b) Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses. Servicios de Cobranza y Pagos de SECSA”).

Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo y Participación de las Utilidades a los Trabajadores

A partir del 1 de enero de 1999, y como resultado de las modificaciones a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, Grupo Iusacell tenía la obligación de limitar su consolidación fiscal al 60% de todas sus subsidiarias, con excepción de seis subsidiarias (Iusatel, S.A. de C.V., Iusatelecomunicaciones, S.A. de C.V., Infotelecom, S.A. de C.V., Iusacell PCS, S.A. de C.V., Iusacell PCS de México, S.A. de C.V. y Punto-a-Punto Iusacell, S.A. de C.V.), las cuales no estaban incluidas en la declaración anual consolidada (a pesar de que se consolidan para efectos de reportes financieros), ya que Grupo Iusacell no era propietaria de por lo menos el 51% de las acciones con derecho a voto en dichas subsidiarias. A principios de 2003, Grupo Iusacell consolidó a Iusacell PCS, S.A. de C.V. y Iusacell PCS de México, S.A. de C.V., para efectos fiscales. Grupo Iusacell pudo consolidar las demás subsidiarias (excepto Punto a Punto Iusacell, S.A. de C.V.) para la consolidación fiscal de 2005. En 2006 Punto a Punto Iusacell, S.A. de C.V. fue consolidada fiscalmente.

En diciembre de 2000, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, aprobó que Grupo Iusacell pudiera preparar sus declaraciones fiscales consolidadas y por las subsidiarias en las que detenta una mayoría de acciones con derecho a voto, y por lo tanto aplicar las pérdidas fiscales por amortizar a la utilidad fiscal de Grupo Iusacell y de dichas subsidiarias. En abril de 2001, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dispuso que las pérdidas fiscales por amortizar de Iusacell Celular fueran transferidas a Grupo Iusacell de tal forma que Grupo Iusacell pudiera aplicar dichas pérdidas fiscales contra sus utilidades y contra el resultado fiscal de sus subsidiarias en las que detenta la mayoría de la titularidad accionaria.

Grupo Iusacell y sus subsidiarias pagan un impuesto alterno sobre sus activos netos el cual se determina sobre el valor promedio de la mayoría de sus activos menos algunos pasivos. Este impuesto, el cual es de 1.8% de la base gravable (1.25% a partir del 1 de enero de 2007), requiere pagarse si el importe del impuesto al activo excede el monto del Impuesto Sobre la Renta en que se haya incurrido. Grupo Iusacell registró provisiones de Ps.167.2 millones, Ps.56.8 millones y Ps. 0.4 millones de impuesto al activo durante los ejercicios de 2004, 2005 y 2006, respectivamente. Estos impuestos pueden acreditarse en años subsecuentes contra los pagos correspondientes al Impuesto Sobre la Renta, en la medida en que el Impuesto Sobre la Renta adeudado durante dichos ejercicios exceda el cálculo del impuesto al activo neto. Debido a las pérdidas netas, Grupo Iusacell no pagó Impuesto Sobre la Renta durante 2004, 2005 y 2006, y pagó el impuesto al activo antes señalado.

Durante 2004, 2005 y 2006, Grupo Iusacell tomó la decisión de incrementar la reserva de valuación para el Impuesto Sobre la Renta diferido activo el cual es originado principalmente por las pérdidas fiscales por amortizar, reflejando principalmente la incertidumbre acerca de la habilidad de Grupo Iusacell para realizar dichas pérdidas fiscales. La realización del activo por el Impuesto Sobre la Renta diferido depende principalmente de la generación de suficientes utilidades fiscales antes de la expiración de las pérdidas fiscales. La administración de Grupo Iusacell considera que ante la actual situación de Grupo Iusacell no se tiene la seguridad de que estas pérdidas serán realizadas mediante la generación de utilidades fiscales suficientes en los siguientes años. Véase Nota 13 a los estados financieros consolidados auditados en relación con los comentarios a la pérdida fiscal de Grupo Iusacell.

Aún cuando Grupo Iusacell no tiene empleados al nivel de la sociedad controladora, sus subsidiarias están obligadas por la legislación mexicana, a pagar a sus empleados, además de sus contraprestaciones de ley, una participación en las utilidades por una cantidad igual equivalente al 10% de la utilidad gravable de la subsidiaria correspondiente (calculándose sin incluir los ajustes inflacionarios o amortización de pérdidas fiscales acumuladas). No ha habido participación en las utilidades en ninguno de los períodos que se presentan.

ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital

Los requerimientos de liquidez de Grupo Iusacell incluyen capital de trabajo, compras de equipo de la red, pago de intereses y principal de las deudas y adquisiciones de inversiones estratégicas en ciertos negocios. Grupo Iusacell ha financiado su crecimiento a la fecha mediante contribuciones de capital de sus anteriores accionistas principales, ofertas públicas y colocaciones privadas de deuda e instrumentos de capital, créditos bancarios y financiamientos de proveedores.

Recientemente, Grupo Iusacell reestructuró su deuda, emitiendo con motivo de ello, pagarés por la cantidad de E.U.\$178.2 millones a la tasa de 10% anual con vencimiento en el 2013. Asimismo ciertas subsidiarias de Grupo Iusacell han contratado deuda a nivel individual y concretamente Iusacell Celular, la principal subsidiaria operativa de Grupo Iusacell se encuentra en proceso de reestructurar su deuda. Para mayor información relacionada con los créditos relevantes de Grupo Iusacell y sus subsidiarias ver: Punto 3. Información Financiera, c) Informe de Créditos Relevantes.

El desempeño operativo futuro y habilidad para servir y pagar su deuda estará sujeta a muchos factores, incluyendo, condiciones económicas futuras y de competencia así como a otros factores financieros y de negocios, muchos de los cuales se encuentran fuera del control de Grupo Iusacell.

Inversiones de Capital

Grupo Iusacell espera realizar inversiones de capital en el 2007, 2008 y 2009 en un total aproximadamente de E.U.\$300.0 millones, sin incluir capitalización de intereses. Se anticipa que aproximadamente E.U.\$115.0 millones de dichas inversiones de capital, serán necesarias invertirlas durante 2007, con el objeto de adquirir, construir y operar la red de PCS en México, así como para incrementar la cobertura y mejorar la calidad de las redes celulares en las regiones centrales y de la red de larga distancia, y para expandir la capacidad de la avanzada red de datos en ciertas ciudades clave (EVDO).

A la vez que Grupo Iusacell hace inversiones adicionales en su red de telefonía móvil y busca oportunidades en los negocios de larga distancia y transmisión de datos, es posible que necesite fondeo externo adicional en el 2008 y en adelante. Es más, las inversiones requeridas para mantenerse a la par de los cambios tecnológicos, así como ampliar la cobertura en equipo de telecomunicaciones inalámbrico de tercera generación, requerirá recursos de capital adicionales.

El grado y tiempos para las inversiones de capital dependerán fuertemente de la naturaleza, tiempos y éxito en los esfuerzos de reestructura de deuda de Grupo Iusacell; el ambiente competitivo y los desarrollos económicos en México, incluyendo la inflación y tipos de cambio; los tiempos para las acciones regulatorias y de la disponibilidad de nuevos financiamientos de deuda adecuada o financiamiento de capital.

La falta de obtención de estos fondos para inversiones de capital afectará en forma significativa su habilidad para competir en forma efectiva contra competidores en mejores condiciones de capitalización y para soportar movimientos en el negocio o en la economía en México en general.

En el 2006, el total de las inversiones de capital de Grupo Iusacell fue de E.U. \$68.4 millones, las cuales fueron utilizadas principalmente para incrementar la cobertura y mejorar la calidad de sus redes celulares, de PCS y de larga distancia en las todas las regiones, así como expandir la capacidad de su avanzada red de datos en ciertas ciudades clave.

En el 2005, el total de las inversiones de capital de Grupo Iusacell fue de E.U. \$64.0 millones, las cuales fueron utilizadas principalmente para adquirir, construir y operar su red PCS en México; incrementar la cobertura y mejorar la calidad de sus redes celulares y de larga distancia en las regiones centrales, así como para expandir la capacidad de su avanzada red de datos en ciertas ciudades clave.

En el 2004, el total de las inversiones de capital de Grupo Iusacell fue de E.U. \$40.2 millones, las cuales fueron utilizadas para hacer inversiones adicionales en las regiones centrales y expandir la capacidad de su avanzada red de datos a otras ciudades claves, así como para adquirir, construir y operar la red de PCS de Grupo Iusacell en el norte de México, entre otras cosas.

Actividades de Cobertura

Al 31 de diciembre de 2006, tenía contratadas las siguientes coberturas cambiarias:

<u>Contrato</u>	<u>Subyacente</u>	<u>Monto nocional</u>	<u>Prima pagada</u>	<u>Strike</u>	<u>Vencimiento</u>
1224706	Tasa LIBOR a tres meses	E.U.\$189,805	E.U.\$2,219	5.3270%	31 de marzo de 2011
1224712	Tasa LIBOR a tres meses	E.U.\$ 19,987	E.U.\$202	5.3160%	31 de diciembre de 2010

Dichas coberturas fueron contratadas para atenuar el riesgo de volatilidad de la tasa LIBOR a la que se encuentran expuestos algunos de los créditos del Grupo. Por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, el Grupo recibió flujos equivalentes a E.U. \$93.

Cambios en la Posición Financiera

Históricamente, el efectivo generado de las actividades operativas de Grupo Iusacell no ha sido suficiente para cubrir su servicio de deuda, capital de trabajo y requerimientos de inversiones de capital. Grupo Iusacell se ha basado en mercados de capitales para obtener capital fresco y financiamiento por medio de deuda, así como en el financiamiento de sus proveedores y aportaciones de capital provenientes de sus principales accionistas para alcanzar sus requerimientos de financiamiento. Por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004 y 2005, las ganancias de Grupo Iusacell fueron insuficientes para cubrir los cargos fijos en Ps.1,920.7 millones y Ps.624.6 millones, respectivamente.

El total del monto principal de la deuda consolidada de Grupo Iusacell, incluyendo otros financiamientos, fue de Ps. 6,583.4 millones al 31 de diciembre de 2006. Al 31 de diciembre de 2006 el *ratio* de la deuda de Grupo Iusacell a la capitalización total fue de 78.5 % en comparación con el 130.7 % al 31 de diciembre de 2005.

Recursos Provenientes de Actividades Operativas

Los recursos utilizados en actividades operativas fueron Ps. 173.3 millones en 2006. La variación de recursos provenientes de actividades operativas por Ps.607.7 millones en 2005 a recursos netos utilizados en actividades operativas en el 2006 fue resultado principalmente de **(i)** una mayor utilización de recursos para financiar a clientes en 2006 en comparación con 2005, **(ii)** un mayor saldo por cobrar a partes relacionadas en 2006 en comparación con 2005 y **(iii)** una mayor inversión en inventarios en 2006 contra 2005.

Los recursos provenientes de actividades operativas fueron Ps. 607.7 millones en 2005, contra Ps. 467.0 millones en 2004. El cambio fue resultado principalmente de **(i)** una pérdida de operación menor en 2005 en comparación con 2004, **(ii)** menores compras de inventario en el 2005 en comparación con 2004 y **(iii)** financiamientos a través de proveedores más altos en 2005 que en 2004.

Los recursos provenientes de actividades operativas fueron Ps. 467.0 millones en 2004. El cambio, de un uso neto de recursos para actividades operativas de Ps. 228.3 millones en 2003 a recursos obtenidos derivados de actividades operativas en 2004 de Ps.467.0 millones se debe principalmente a **(i)** menor pérdida de operación en 2004 comparada con 2003, **(ii)** menos compras de inventario en 2004 a comparación de 2003 y **(iii)** la inclusión del efecto acumulado por el cambio de política contable en el reconocimiento del costo de las terminales telefónicas por Ps.179.8 millones.

Recursos Provenientes de Actividades Financieras

Los recursos provenientes de actividades financieras fueron positivos en Ps.842.5 millones en 2006, contra recursos negativos de Ps. 85.8 millones en 2005. El incremento se debió principalmente a un menor efecto de la valuación de la deuda de Grupo Iusacell denominada en dólares de los Estados Unidos de América de una cantidad negativa de Ps.79.2 millones en 2005 a una cantidad positiva de Ps.565.9 millones en 2006. Este efecto resulta de **(i)** la depreciación del Peso contra el Dólar americano al 31 de diciembre de 2006 comparado con el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2005 y **(2)** un menor importe de deuda consolidada. Adicionalmente, se recibieron recursos netos de Ps. 276.6 millones por la bursatilización de cuentas por cobrar en 2006, contra Ps.186.1 millones recibidos en 2005.

Los recursos provenientes de actividades financieras fueron negativos en Ps. 85.8 millones en 2005, contra recursos positivos de Ps. 263.3 millones en 2004. La disminución se debió principalmente a un menor efecto de la valuación de la deuda de Grupo Iusacell denominada en dólares de los Estados Unidos de América de una cantidad positiva de Ps.256.7 millones en 2004 a una cantidad negativa de Ps.79.2 millones en 2005. Este efecto resulta de **(i)** la apreciación del Peso contra el Dólar americano al 31 de diciembre de 2005 comparado con el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2004 y **(ii)** el registro de exceso de reembolso sobre el costo de las acciones de ciertas subsidiarias por Ps.192.7 millones. Estos efectos fueron parcialmente compensados por recursos netos de Ps. 186.1 millones recibidos de la bursatilización de cuentas por cobrar en 2005.

Los recursos generados por actividades de financiamiento se incrementaron a la cantidad de Ps. 263.3 millones en 2004 comparados con Ps. 188.9 millones en 2003. Este aumento se debió principalmente al pago de Ps. 147.3 millones de pagarés en 2003, que parcialmente se compensó con Ps. 79.5 millones de disminución de la deuda resultado de la apreciación del Peso frente al Dólar americano al 31 de diciembre de 2004 en comparación al 31 de diciembre de 2003.

Recursos Utilizados para Actividades de Inversión

Los recursos utilizados en actividades de inversión aumentaron a Ps. 680.9 millones en 2006 contra Ps. 485.0 millones en 2005 principalmente debido a **(i)** el incremento en inversión en la red de Grupo Iusacell para servir a un mayor número de suscriptores, **(ii)** adquisición y actualización de programas y licencias para mejorar los sistemas de facturación e información y **(3)** una mayor inversión en activos a largo plazo en 2006 comparado contra 2005.

Los recursos utilizados en actividades de inversión disminuyó a Ps. 485.0 millones en 2005 contra Ps. 732.5 millones en 2004 principalmente debido a **(i)** el incremento en inversión en la red de Grupo Iusacell para servir a un mayor número de suscriptores así como para expandir la capacidad de la avanzada red de datos en ciertas ciudades clave (EVDO), **(ii)** adquisición y actualización de programas y licencias para mejorar los sistemas de facturación e información y **(iii)** la adquisición de las licencias PCS en Ps.41.2 millones. Estos incrementos fueron compensados con una disminución en la compra de otros activos a largo plazo en 2005 comparados con 2004.

Los recursos utilizados en actividades de inversión aumentaron a Ps. 732.5 millones en 2004 comparado con Ps. 142.2 millones en 2003, esto se debió principalmente a **(i)** un aumento en inversiones en la red de Grupo Iusacell para servir a un número mayor de suscriptores, **(ii)** compra y actualización de programas y licencias para mejorar los sistemas de facturación e información y **(iii)** la remodelación de las oficinas corporativas y regionales de Grupo Iusacell.

Instrumentos Financieros

Los instrumentos financieros de Grupo Iusacell consisten principalmente en efectivo, cuentas por cobrar y por pagar, deuda a corto y largo plazo, otros financiamientos y contratos de cobertura de tasas de interés. Ver Nota 20 a los estados financieros dictaminados de Grupo Iusacell para una descripción más detallada de conceptos y montos.

Al 31 de diciembre de 2006 Grupo Iusacell tenía las coberturas de riesgos de tasa de interés mencionadas en la sección “Actividades de Cobertura”.

Efectivo

El efectivo consiste principalmente de depósitos bancarios. Grupo Iusacell invierte sus excesos de efectivo en depósitos con instituciones bancarias.

Posición en Moneda Extranjera

El balance general al 31 de diciembre incluye activos y pasivos denominados en E.U. Dólares como sigue (cifras en millones):

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Activos monetarios	E.U.\$ 30.0	E.U.\$ 11.4
Pasivos monetarios	(774.7)	(1,117.4)
Posición monetaria neta pasiva	<u>(E.U.\$ 744.7)</u>	<u>(E.U.\$ 1,106.0)</u>
Equivalente en Pesos mexicanos nominales	<u>(Ps. 8,035.7)</u>	<u>(Ps. 11,734.9)</u>

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005 la mayoría del equipo de comunicaciones y los inventarios de teléfonos celulares y accesorios son de origen extranjero.

Durante 2006, 2005 y 2004 los ingresos y gastos por intereses generados por activos y pasivos denominados en E.U. Dólares fueron los siguientes (cifras en millones):

	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Gasto neto por intereses	<u>(E.U.\$ 84.6)</u>	<u>(E.U.\$ 92.2)</u>	<u>(E.U.\$ 82.1)</u>
Equivalente en Pesos mexicanos nominales	<u>(Ps. 912.7)</u>	<u>(Ps. 978.3)</u>	<u>(Ps. 915.6)</u>

Los resultados de operación por los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2005 incluyen gastos por depreciación y amortización, relacionados con activos fijos e inventarios de origen extranjero.

Acuerdos Fuera de Balance

Grupo Iusacell no tiene acuerdos fuera de balance que desde una perspectiva razonable tengan o pudieran tener un efecto presente o futuro en su condición financiera, cambios en la condición financiera, ingresos o gastos, resultados de las operaciones, liquidez, inversiones de capital o recursos de capital que son importantes para los inversionistas.

Información Sobre Tendencias

Adicionalmente a los eventos y acontecimientos identificados a lo largo de esta sección, la condición financiera y resultados de operaciones de Grupo Iusacell podrían quedar afectados de manera importante por los siguientes eventos y acontecimientos:

Acontecimientos Regulatorios

Tarifas de interconexión a concesionarios móviles y El Que Llama Paga

El 4 de noviembre de 2006 las concesionarias móviles firmaron un acuerdo con las concesionarias de larga distancia Telmex, GTM, Axtel, Iusatel, por el que se iniciaba la operación de “El Que Llama Paga Nacional”, de acuerdo a la resolución de la COFETEL publicada el 13 de abril de 2006. Posteriormente, en diciembre de 2006 se sumaron a dicho acuerdo las concesionarias de larga distancia Alestra y Maxcom. Como resultado de dicho acuerdo, se fijaron las siguientes tarifas de terminación local y larga distancia en la red móvil: Ps. 1.54 en 2006, Ps. 1.34 en 2007, Ps. 1.21 en 2008, Ps. 1.09 en 2009 y Ps. 1.00 en 2010.

Estas tarifas tienen mecanismos de ajuste por inflación y devaluación. Algunas concesionarias se encuentran amparadas contra esta resolución y han presentado desacuerdos de interconexión ante la COFETEL en contra de estas tarifas. El resultado de estos litigios y desacuerdos puede cambiar las tarifas que se mencionan.

Larga Distancia Internacional

En 1996, la COFETEL estableció un sistema para tráfico internacional de tarifas uniformes y de retorno proporcional. En junio de 2004, como resultado de una acción bajo la Organización Mundial de Comercio, México estuvo de acuerdo en eliminar el sistema de retorno proporcional y permitir la libre negociación entre operadores internacionales para terminar sus llamadas. La Compañía cree que las libres negociaciones entre operadores internacionales resultarán en una disminución de los precios de las llamadas de larga distancia. No se puede predecir si dicha reducción tendrá un impacto positivo en el ingreso de larga distancia de Grupo Iusacell mediante la generación de un mayor volumen de llamadas o un impacto negativo como resultado de la pérdida de negocio ante competidores que puedan ofrecer mejores precios.

Portabilidad

Como consecuencia del Acuerdo de Convergencia publicado por SCT en octubre de 2006, COFETEL ha iniciado los trabajos para publicar las reglas y procedimientos para implantar la portabilidad en redes fijas y móviles. Como aún no están definidos los detalles, ni las fechas, es difícil evaluar el impacto que tendrá esta medida sobre Grupo Iusacell en cuanto a inversiones y costos asociados.

Desarrollos Tecnológicos y de Servicios

Servicios de Mensajes Cortos (SMS)

En diciembre de 2003, Grupo Iusacell firmó un acuerdo con otras compañías de telefonía móvil para permitir a sus respectivos clientes el intercambio de mensajes cortos. También firmó contratos con casi todos los operadores en los Estados Unidos y Canadá, que permiten a sus clientes enviar y recibir mensajes cortos a suscriptores celulares de Estados Unidos y Canadá. Además de los servicios básicos SMS, Grupo Iusacell ofrece servicios premium SMS con contenido de televisoras y estaciones de radio. A través de SMS Premium, los suscriptores pueden recibir información de deportes y el clima, bromas y pueden participar en concursos, entre otras cosas. A principios de 2007, firmó un acuerdo con Nextel, por el cual los usuarios de ambos operadores pueden intercambiar SMS a partir del 1 de febrero de 2007.

Servicios de Mensajes Multimedia (SMM)

En la segunda mitad de 2004, Grupo Iusacell lanzó diversas aplicaciones SMM, tales como música, sonidos y fotografías. No se puede predecir si será posible el intercambio de SMM entre operadores. La Compañía cree que SMM podría tener un crecimiento importante durante 2007.

iii) Control Interno

Regularmente se llevan a cabo revisiones a los controles internos y se implementan mejoras cuando es recomendable. Grupo Iusacell cambió a sus auditores externos para sus estados financieros por el ejercicio fiscal de 2004. No se identificaron deficiencias o puntos débiles importantes que requieran medidas correctivas.

e) Estimaciones Contables Críticas

Grupo Iusacell ha identificado ciertas políticas contables clave de las cuales dependen su condición financiera y los resultados de sus operaciones. Dichas políticas contables clave implican a veces temas complejos o están basados en juicios subjetivos o decisiones que requieren que la administración realice estimaciones y suposiciones que afectan los montos reportados en los estados financieros consolidados y sus notas adjuntas. Grupo Iusacell basa sus estimaciones en la experiencia histórica, cuando es posible, así como en otras premisas que cree razonables bajo las circunstancias. Los resultados reales pueden variar respecto a sus estimaciones, bajo diferentes suposiciones o condiciones. En la opinión de la administración de Grupo Iusacell, sus políticas contables más críticas, bajo PCGA/NIF en México son aquellas que requieren que la administración haga estimaciones o suposiciones que afecten los importes reportados relativos a la contabilización de ingresos, la reserva para cuentas de cobro dudoso, la valuación de activos de larga duración, de las propiedades, planta y equipo, del crédito mercantil, y los impuestos diferidos. Para una descripción de las políticas de contabilidad principales de Grupo Iusacell, ver la Nota 4 a los Estados Financieros Consolidados incluidos en este Informe Anual.

Existen ciertas estimaciones críticas que se cree requieran un juicio significativo para la preparación de los estados financieros consolidados de Grupo Iusacell. Grupo Iusacell considera que una estimación contable es crítica si:

- requiere que la administración de Grupo Iusacell haga suposiciones debido a que la información no estuvo disponible en el momento en el que se realice la estimación, o incluye temas altamente inciertos en el momento en el que se realizó la estimación; y
- los cambios en el estimado o en los diferentes estimados que Grupo Iusacell pudo haber seleccionado hayan tenido un impacto de importancia en su condición financiera o en los resultados de sus operaciones.

Reconocimiento de Ingresos

(i) Los ingresos de las ventas de las tarjetas de prepago asociados con servicios que no han sido prestados se difieren hasta que los servicios son prestados, o bien, cuando la tarjeta o la carga de tiempo aire han caducado y son incluidos en la cuenta de “Ingresos por devengar” en el balance general.

(ii) Los ingresos provenientes de rentas por contratos de servicios se basan en tarifas registradas ante la COFETEL, y se reconocen contablemente cuando se facturan a los clientes. Por los servicios prestados y no facturados, Grupo Iusacell registra una estimación de ingresos al cierre de cada período contable.

(iii) Los ingresos derivados de la interconexión de llamadas y de mensajes cortos se facturan a otros operadores al haberse terminado ambos servicios en la red del Grupo, y se reconocen cuando el servicio es prestado. Las tarifas de interconexión y de servicios de mensajes cortos están reguladas por la COFETEL.

(iv) Los ingresos por larga distancia son generados cuando se realizan llamadas hacia un área local diferente a de aquellas en la que el cliente se encuentra. Este tipo de ingresos también se genera cuando otros operadores telefónicos entregan tráfico de larga distancia para que sea terminado. Dichos ingresos son reconocidos cuando el servicio es prestado.

(v) Los ingresos por roaming representan el tiempo aire cobrado a los usuarios del Grupo cuando realizan llamada estando en un área de cobertura o país diferente al área de cobertura o país donde se encuentran activados. Estos servicios también son facturados a otros operadores telefónicos de acuerdo a las tarifas pactadas con dichos operadores, tanto nacionales como extranjeros.

(vi) Los servicios adicionales son aquellos que se presentan a los clientes de Grupo Iusacell, tales como servicios de atención médica, información vial, revista, etc., y son los ingresos provenientes de dichos servicios son reconocidos cuando los servicios son prestados al usuario.

Subsidio de terminales telefónicas

A partir del 1 de enero de 2005, Grupo Iusacell modificó su política contable de reconocimiento del subsidio relativa a la venta de terminales telefónicas. El costo neto del subsidio de terminales (el cual es el precio de venta, menos el costo de ventas, las comisiones relativas a la activación y otros costos relacionados con la venta del equipo) se presentan ahora bajo un solo rubro, con las siguientes alternativas: **(a)** para las terminales vendidas en pospago, el subsidio es

diferido al momento de la activación, y posteriormente amortizado en línea recta durante la vida del contrato con el cliente (hasta el 31 de diciembre de 2004, el subsidio se reconocía en el estado de resultados al momento en que la terminal era entregada al cliente); y **(b)** para las terminales de prepago, el tratamiento del subsidio no cambió, y el subsidio se sigue reconociendo en el estado de resultados en el momento en que la terminal es entregada al cliente. Si se hubiera aplicado su política contable anterior, el subsidio de terminales por el año terminado el 31 de diciembre de 2005 hubiera sido de Ps.1,347.8 millones. En virtud de que Grupo Iusacell realizó durante 2005 los cambios necesarios en sus sistemas de información y de operación para determinar y controlar el subsidio de sus terminales y su amortización, fue impráctico determinar el efecto inicial del cambio de esta política contable, ya que en 2004 y 2003 no se contaba con toda la información necesaria (por cada activación de terminal) para determinar la amortización del subsidio que hubiera resultado si se hubiera aplicado esta política en los años mencionados.

Reserva para Cuentas de Dudosa Recuperación

La reserva para cuentas de dudosa recuperación representa la estimación de Grupo Iusacell de la pérdida probable inherente a todas las cuentas por cobrar. Grupo Iusacell considera una serie de factores para efectos de determinar el nivel apropiado de la reserva, incluyendo experiencia en cobranza, tendencias económicas actuales, la antigüedad de la cartera de cuentas por cobrar y los cambios en la capacidad crediticia de sus clientes. Los sistemas que Grupo Iusacell tiene para detectar llamadas fraudulentas se encuentran debidamente ubicados como parte de la red de Grupo Iusacell, aunque en caso de que estos sistemas no pudieran identificar este tipo de llamadas, entonces se podría generar un mayor grado de cuentas incobrables. Aún cuando Grupo Iusacell considera que sus estimaciones son razonables, los cambios en las tendencias de sus clientes o algunos de los factores antes mencionados podrían afectar sustancialmente los gastos por cuentas incobrables.

Evaluación de activos de larga duración

Grupo Iusacell ha reconocido en sus balances ciertos activos de larga duración así como costos capitalizados incluyendo crédito mercantil, propiedades, planta y equipo. A estos activos se les asignan vidas útiles que impactan el costo por depreciación y amortización anual, la asignación de lo cual involucra elementos de juicio y estimaciones de naturaleza importante. Estos activos de larga duración se evalúan por su deterioro sobre una base periódica y se reconoce el deterioro en la medida que se considera que el valor trasladado deja de ser recuperable con flujos de efectivo futuros. Entre los factores que Grupo Iusacell toma en consideración se incluyen los flujos de efectivo futuros que se generarán por medio de los activos y el posible impacto que pudiera tener la inflación en la capacidad que tiene de generar flujo de efectivo en virtud de que, de acuerdo a la contabilización de los efectos de la inflación, el valor en libros se reexpresa por la inflación antes del análisis del deterioro en cuestión. Los supuestos esenciales que Grupo Iusacell evalúa incluyen la inflación, las fluctuaciones cambiarias y el crecimiento futuro en los ingresos. El uso de diferentes estimaciones o supuestos en su modelo de flujos descontados pudiera resultar en flujos descontados menores que el valor en libros de sus activos, requiriendo la comparación de sus valores contables contra sus valores justos. Estos supuestos y estimaciones toman en consideración todos los factores de negocio y de mercado conocidos en el momento, algunos de los cuales podrían cambiar en futuros periodos debido a que no están bajo el control de Grupo Iusacell (incluyendo decisiones estratégicas de los accionistas). Si dichos factores cambiaran adversamente en el futuro, Grupo Iusacell deberá reevaluar el valor en libros de sus activos de larga duración y los cálculos del deterioro por medio de flujos de efectivo pudieran cambiar.

Propiedades, Planta y Equipo

Grupo Iusacell deprecia propiedades, planta y equipo, y amortiza otros activos intangibles utilizando el método de línea recta a lo largo del período de tiempo que estima se beneficiará de cada activo involucrado.

Por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, Grupo Iusacell determinó como obsoleto cierto equipo de comunicaciones y cómputo por un importe de Ps.191.2 millones, el cual fue cargado a los resultados de dicho período y se presenta bajo el rubro “Pérdida (utilidad) en bajas de activo fijo”.

Impuestos Diferidos

A partir del tercer trimestre de 2003, Grupo Iusacell decidió incrementar la reserva de valuación para el ISR diferido activo, el cual es originado principalmente por las pérdidas fiscales por amortizar, de tal manera que no se

reconozcan los beneficios futuros de este activo diferido, ya que tomando en consideración la actual condición financiera de Grupo Iusacell, no se puede asegurar que generará suficientes ingresos gravables durante los siguientes años para realizar las pérdidas fiscales. Estos supuestos y estimaciones toman en consideración todos los factores de negocios y de mercado conocidos en el momento, algunos de los cuales podrían cambiar en futuros periodos debido a que no están bajo control de Grupo Iusacell (incluyendo algunas decisiones estratégicas por parte de sus accionistas). Si dichos factores cambiaran adversamente en el futuro, quizá se tendría que registrar un pasivo por impuestos diferidos.

Monetización de Torres

En diciembre de 1999, Grupo Iusacell entró en una serie de convenios con MATC Celular. Dichos convenios, los cuales fueron reformados en mayo de 2002, dieron a MATC Celular, entre otras cosas, el derecho de adquirir aproximadamente 350 torres existentes. En diciembre de 2003, Grupo Iusacell entró a una nueva serie de convenios con MATC Celular que, entre otras cosas, le dieron el derecho de adquirir hasta 143 torres adicionales hasta por E.U.\$31.4 millones. Durante 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005, Grupo Iusacell vendió y tomó en renta espacio en 244, 76, 34, 97 y 6 torres, respectivamente, con MATC Celular. Durante 2006 y la fecha de emisión de este Informe Anual, no se han vendido torres adicionales.

En 2004 y 2005, Grupo Iusacell registró ganancias por la venta de activos fijos por Ps.223.6 millones y Ps.12.1 millones en conexión con la venta a MATC Celular de 97 y 6 torres, respectivamente. Sin embargo, el arrendamiento de torres a MATC Celular resultó en un incremento en los gastos de operación en los períodos mencionados.

IV) ADMINISTRACION

a) Auditores Externos

PricewaterhouseCoopers, fue la firma designada por el Consejo de Administración de Grupo Iusacell para prestar servicios en calidad de contadores públicos independientes para Grupo Iusacell durante cada uno de los ejercicios fiscales concluidos el 31 de diciembre de 2002 y 2003. Para el ejercicio fiscal de 2004, el Comité de Auditoria de Grupo Iusacell recomendó el cambio de auditores. En el cuarto trimestre de 2004, Grupo Iusacell designó al Despacho Freyssinier Morin, S.C., un miembro de Moores Rowland International, una asociación internacional de firmas de contadores independientes. Cada año, el Comité de Auditoria somete a la recomendación del Consejo de Administración de Grupo Iusacell, ratificar el nombramiento de los contadores independientes de Grupo Iusacell.

La siguiente tabla contiene el monto total de los honorarios registrados por servicios profesionales de auditoria y otros servicios prestados por el Despacho Freyssinier Morin, S.C. en el 2005 y 2006.

Gasto de Honorarios a Auditores Independientes

	<u>2005</u>	<u>2006</u>
	Millones de pesos nominales	
Honorarios por auditoria ⁽¹⁾	Ps.7.1	Ps.7.3
Servicios relacionados con la auditoria ⁽²⁾	-	-
Honorarios fiscales ⁽³⁾	-	-
Total	Ps.7.1	Ps.7.3

⁽¹⁾ Los honorarios de auditoria incluyen los servicios prestados por el contador independiente relativos al examen de los estados financieros para emitir su opinión sobre el cumplimiento de dichos estados con las NIF. Los honorarios de auditoria también incluyen honorarios por servicios prestados por los contadores independientes en relación con la presentación de información o compromisos regulatorios y obligatorios por ley, cartas de confirmación, auditorias fiscales, servicios de certificación, consentimiento y apoyo con las revisiones de documentos presentados ante la BMV y ante la Securities and Exchange Commission.

⁽²⁾ Los servicios relacionados con la auditoria incluyen auditorias a planes de compensación a empleados, consultas contables y auditorias en relación con la revisión de controles internos, servicios de certificación que no son requeridos por ley y consultas relacionadas con contabilidad financiera y parámetros para reportar.

⁽³⁾ Los honorarios fiscales incluye los honorarios por cumplimientos fiscales, planeación fiscal y consultoría fiscal. El cumplimiento fiscal generalmente comprende la preparación de declaraciones fiscales y sus reformas, solicitud de devoluciones y servicios fiscales de planeación de pago. La planeación fiscal y consultoría fiscal comprenden la asistencia en auditorias fiscales y apelaciones, planes de compensación a empleados y solicitudes para consultoría el materia de legislación o técnica ante autoridades fiscales.

Políticas y Procedimientos de Pre-aprobación del Comité de Auditoria

La autoridad general para pre-aprobar la contratación de servicios no relacionados con la auditoria por parte de los auditores independientes de Grupo Iusacell, está bajo el Comité de Auditoria. De conformidad con lo anterior, el Comité de Auditoria ha establecido procedimientos de Pre-aprobación para controlar la prestación de todos los servicios de auditoria y aquellos no relacionados con auditoria por parte de sus auditores independientes (la "Política de Pre-aprobación"). Bajo la Política de Pre-aprobación, la contratación de los auditores independientes de Grupo Iusacell para prestar servicios de auditoria y aquellos no relacionados con auditoria, deben ser aprobados previamente por el Comité de Auditoria, ya sea en una forma especial de aprobación de servicios o mediante la inclusión de los servicios en cuestión en una lista de servicios pre-aprobados manejada por el Comité de Auditoria. La Política de Pre-aprobación está detallada de manera que se contemplen los servicios que en particular se van a prestar. Adicionalmente, la Política de Pre-aprobación indica que las responsabilidades del Comité de Auditoria bajo las Leyes de valores no son delegables a la administración.

b) Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses

Política General

A raíz de la adquisición por parte de Móvil Access del control de Grupo Iusacell en julio de 2003, Grupo Iusacell ha llevado a cabo una serie de operaciones con compañías controladas directa o indirectamente por el señor Ricardo B. Salinas Pliego. Dichas operaciones son revisadas por el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias en términos de las disposiciones aplicables. El objetivo detrás de estas operaciones es alcanzar eficiencias operativas, el control de costos y la subcontratación de ciertas operaciones y/o la explotación de sinergias con otras compañías controladas por el señor Ricardo B. Salinas Pliego. Las siguientes son descripciones de operaciones entre partes relacionadas:

Contratos de Renta de Espacio para Venta y Promoción de Servicios con Elektra y Salinas y Rocha

El 5 de agosto de 2003, Iusacell S.A de C.V. (Iusacell S.A) celebró un contrato con Elektra y Salinas y Rocha, dos cadenas nacionales de tiendas controladas por el señor Salinas Pliego, por el cual Elektra y Salinas y Rocha proveen espacio en sus tiendas para el establecimiento de puntos de venta y la promoción de los servicios de Iusacell S.A. Bajo dicho contrato, Iusacell S.A. acordó pagar a Elektra y Salinas y Rocha por el espacio en sus tiendas, la cantidad de E.U.\$2.5 millones en cuatro exhibiciones iguales entre 2003 y 2004. Este contrato que originalmente estaba programado para terminar el 4 de agosto de 2004, fue renovado hasta el 31 de diciembre de 2005. Bajo los términos de esta renovación, Iusacell S.A. acordó pagar E.U.\$4.2 millones. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2006, este contrato no fue renovado.

El 5 de agosto de 2003, Iusacell S.A. celebró un segundo contrato con Elektra y Salinas y Rocha por el cual Elektra y Salinas y Rocha incluyen publicidad de Iusacell S.A en sus campañas de publicidad para promover sus servicios en sus respectivas tiendas. Grupo Iusacell acordó pagar a Elektra y Salinas y Rocha por los servicios de promoción, la cantidad de E.U.\$5.0 millones en cuatro exhibiciones iguales entre 2003 y 2004. Este contrato, que originalmente estaba programado para terminar el 31 de diciembre de 2004, fue renovado hasta el 31 de diciembre de 2005. Bajo los términos de esta renovación, Iusacell S.A. acordó pagar E.U.\$2.5 millones. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2006, este contrato no fue renovado.

Por estos contratos, se reconocieron gastos por Ps. 57.4 millones y Ps. 57.3 millones como gastos de operación en 2005 y 2004, respectivamente.

Durante 2005 Elektra emitió una nota de crédito a Grupo Iusacell por Ps. 20.8 millones correspondientes a bonificaciones de los dos contratos antes referidos.

Contratos de Comercialización, Venta y Operación de los Centros de Ventas y Servicio al Cliente de Grupo Iusacell con Elektra

El 2 de agosto de 2003, Iusacell S.A. y Elektra celebraron un contrato de comisión mercantil por un periodo de 10 años por el cual Elektra actúa como comisionista. Como tal, Elektra acordó comercializar y vender los productos y servicios de prepago e híbridos en su cadena de tiendas distribuidas en todo el territorio nacional.

El 1 de octubre de 2003, Iusacell S.A. y Elektra celebraron un contrato maestro por el cual se otorgó a Elektra el derecho de operar y administrar en ese momento, 103 de sus 111 centros de ventas y servicios al cliente. Para incrementar el tráfico en dichos centros, Elektra tenía permitido utilizar un espacio para vender los productos que normalmente ofrece en sus tiendas. A partir de 2005 y concluyendo en 2006, Elektra regresó a Iusacell S.A. la administración y operación de los centros de ventas y servicios al cliente. En 2006, 2005 y 2004, Grupo Iusacell vendió a Elektra equipo telefónico (neto del subsidio) en la cantidad de Ps. 1.1 millones, Ps. 40.9 millones y Ps. 211.6 millones, respectivamente.

Iusacell S.A. paga a Elektra una comisión basada en el porcentaje de ventas realizadas por Elektra (el porcentaje varía dependiendo del producto) por los servicios de promoción, venta y operación y servicios administrativos. Elektra por su parte, reembolsa a Iusacell S.A. los costos relacionados con los centros de ventas y servicio de los centros tales como mantenimiento de los centros, utilización de sistemas computacionales, mobiliario y costos de personal y administrativos.

En 2006, 2005 y 2004, Grupo Iusacell registró gastos a favor de Elektra por las siguientes cantidades: (i) Ps. 268.9 millones, Ps. 258.6 millones y Ps. 133.0 millones en comisiones, (ii) Ps. 23.5 millones, Ps. 32.8 millones y Ps. 23.3 millones en gastos de arrendamiento, (iii) Ps. 29.4 millones, Ps. 36.0 millones y Ps. 9.5 millones en gastos administrativos, (iv) Ps. 16.5 millones, Ps. 18.0 millones y Ps. 8.5 millones en gastos generales, transporte y otros gastos. Adicionalmente se registraron ingresos por Ps. 5.6 millones, Ps. 23.5 millones y Ps. 78.6 millones respectivamente por reembolso de costos relacionados con los centros de ventas y atención a clientes y nómina de personal, respectivamente. También se registraron gastos por Ps. 20.3 millones y Ps. 20.0 millones por concepto de comisiones pagadas a Banco Azteca por de la venta de “Planes Viva Control” en 2006 y 2005, respectivamente.

Compra de Equipo Telefónico de Elektra

Grupo Iusacell firmó un contrato de suministro de equipo telefónico con Elektra, mismo que da derecho a Elektra de recibir una comisión entre el 1% y el 3% del precio negociado por Elektra con los proveedores de equipo. En 2006, 2005 y 2004, compró equipo telefónico, bajo los términos de este contrato, en la cantidad total de Ps. 568.1 millones, Ps. 357.3 millones y Ps. 289.7 millones, respectivamente. Adicionalmente, compró equipo telefónico a Elektra en la cantidad de Ps. 334.9 millones fuera de este contrato en 2004. También registró Ps. 5.1 millones por intereses moratorios derivados de este contrato durante 2005. Adicionalmente, en 2006 se realizaron compras de accesorios y reposiciones por robo que representaron una erogación de Ps. 43.6 millones en 2006.

Contrato de Cuenta Corriente con Elektra

El 1 de agosto de 2003, Iusacell S.A. y Elektra celebraron un contrato de cuenta corriente con el fin de identificar, controlar y registrar la transferencia de fondos entre ambas compañías bajo los diversos contratos comerciales descritos con anterioridad. Este contrato, mismo que tiene una vigencia indefinida, establece la mutua apertura de cuenta corriente de hasta Ps. 80.0 millones. En 2006, 2005 y 2004 Grupo Iusacell registró Ps. 24.3 millones, Ps. 11.1 millones y Ps. 21.6 millones por concepto de gastos de intereses de la cuenta corriente respectivamente. Para garantizar sus obligaciones, Iusacell S.A. firmó un pagaré por la cantidad de E.U.\$7.0 millones a favor de Elektra, pagadero el 30 de octubre de 2003. Se incumplió con el pago de dicho pagaré. Por lo que Elektra ha iniciado procedimientos legales en México para obtener el pago del mismo. Ver Punto II. “La Emisora, inciso b) Descripción del Negocio, subinciso xi. Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales. Pagaré de Elektra.”

Contrato de Reportes de Crédito con Círculo de Crédito, S.A. de C.V.

El 21 de julio de 2005, Iusacell S.A. celebró con Círculo de Crédito, S.A. de C.V., compañía subsidiaria de Elektra, un contrato de suministro de reportes de crédito de aquellos clientes no encontrados en la base de datos interna de Iusacell S.A. o en la base de datos del buró de crédito nacional. Durante 2006 y 2005, no se pagó cantidad alguna bajo este contrato.

Venta de Equipo de Radiolocalización a Biper Comm

Grupo Iusacell facturó a Biper Comm, una afiliada de Móvil Access, equipo de radiolocalización por la cantidad de Ps. 0.1 millones y Ps. 0.2 millones en 2005 y 2004, respectivamente. La Compañía considera que la radiolocalización no es un área de crecimiento debido a la competencia de los servicios de mensajes cortos. Durante 2004, también adquirió de Grupo Móvil Access y sus subsidiarias equipo telefónico en la cantidad de Ps. 0.2 millones.

Servicios de Cobranza y Pagos de SECSA

El 6 de octubre de 2003, cada una de las subsidiarias operativas de Grupo Iusacell y SECSA, una subsidiaria de Móvil Access, celebraron un contrato por diez años en virtud del cual SECSA acordó llevar a cabo la cobranza de los pagos realizados por los clientes relacionados con la prestación de los servicios de Grupo Iusacell. SECSA también acordó administrar los pagos a los proveedores y acreedores de Grupo Iusacell. En 2006, 2005 y 2004, Grupo Iusacell registró gastos por comisiones pagaderas a SECSA por las cantidades de Ps. 59.7 millones, Ps. 64.6 millones y Ps. 46.4 millones derivados de estos servicios.

Centro de Servicio a Clientes de Teleactivos

El 3 de noviembre de 2003, Iusacell S.A. y Teleactivos, S.A. de C.V., una afiliada de Móvil Access, celebraron un contrato de prestación de servicios por medio del cual ésta acordó prestar a los clientes de Grupo Iusacell los servicios básicos de atención a clientes vía su centro de atención telefónica, incluyendo, entre otros, la renovación de servicios, facturación, soporte y reportes a fallas técnicas.

El 1 de septiembre de 2003, Iusacell S.A. y Teleactivos, S.A. de C.V., celebraron un contrato de prestación de servicios por virtud del cual ésta acordó prestar a Grupo Iusacell servicios de valor agregado vía su centro de atención telefónica, entre otros el servicio secretarial, noticias y reportes de tráfico.

Teleactivos, S.A. de C.V., recibe un pago mensual por parte de Iusacell S.A. por la prestación de los servicios, basado principalmente en el número de llamadas procesadas. Ambos contratos tienen un término indefinido y pueden ser terminados por cualquiera de las partes con un aviso de 30 días de anticipación. En 2006, 2005 y 2004, Grupo Iusacell registró gastos por estos servicios por las cantidades de Ps. 136.7 millones, Ps. 131.8 millones y Ps. 89.0 millones, respectivamente.

Adicionalmente, en mayo de 2005, Teleactivos, S.A. de C.V. inició actividades como comisionista de Grupo Iusacell y recibe una comisión bajo los mismos términos y condiciones que el resto de los comisionistas de Grupo Iusacell.

En junio de 2007, Grupo Iusacell y Grupo Móvil Acces, indirectamente la principal accionista de Grupo Iusacell, celebraron un contrato de promesa de compraventa respecto de, a opción de Grupo Iusacell: (i) las acciones representativas del capital social de Teleactivos, S.A. de C.V.; (ii) los activos propiedad de Teleactivos, S.A. de C.V., relacionados con el servicio de atención telefónica.

Contratos de Intercambio de Capacidad y Roaming con Unefon

El 23 de abril de 2004, Grupo Iusacell celebró un contrato de intercambio de tiempo aire y Roaming con Unefon, una prestadora de servicios de comunicación inalámbrica fija y móvil en cuyo capital participa indirectamente el señor Salinas Pliego, por virtud del cual las partes acordaron intercambiar tiempo aire y permitir Roaming en ciertas ciudades. Este contrato se dio por terminado y fue reemplazado por un contrato de intercambio de capacidad y Roaming el 3 de agosto de 2004. Bajo este contrato, ambas partes acordaron el intercambio de capacidad y permitir Roaming en ciertas ciudades. En el 2004, Grupo Iusacell registró ingresos por Ps.60.4 millones y Ps.4.0 millones, así como gastos por Ps.59.9 millones y Ps.2.1 millones correspondientes a intercambio de capacidad y Roaming respectivamente. En 2005, Grupo Iusacell registró ingresos por Ps. 192.1 millones y Ps. 51.4 millones, así como gastos por Ps. 192.1 millones y Ps. 19.6 millones correspondientes a intercambio de capacidad y Roaming respectivamente. En 2006, Grupo Iusacell registró ingresos por Ps. 263.4 millones y Ps. 95.2 millones, así como gastos por Ps. 263.4 millones y Ps. 23.8 millones correspondientes a intercambio de capacidad y Roaming, respectivamente. Durante el ejercicio de 2006, el Grupo recibió un anticipo de Ps. 150 millones por concepto de servicios relativos a este contrato, los cuales se prestarán durante 2007.

Interconexión con Unefon

El 9 de junio de 2000, Grupo Iusacell celebró un contrato de interconexión con Unefon, quien a esa fecha no era una parte relacionada. La tarifa de interconexión por minuto bajo dicho contrato era de Ps.1.71 en 2005 y Ps. 1.54 en 2006. Este contrato tiene un plazo indefinido. El 14 de agosto de 2003, Grupo Iusacell celebró un contrato de interconexión con Unefon, para la prestación de servicios de mensajes cortos bajo términos y condiciones similares a aquellos acordados con RadioMóvil Dipsa, S.A. de C.V. y Telefónica Móviles, S.A. de C.V. Este contrato permite el intercambio de mensajes cortos entre sus respectivos clientes. El operador que genera el mensaje paga la interconexión.

Grupo Iusacell reconoció ingresos por Ps. 28.8 millones, Ps. 29.6 millones y Ps. 30.3 millones, y gastos por Ps. 81.4 millones, Ps. 68.0 millones y Ps. 50.1 millones en gastos de interconexión en 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Estos números incluyen tanto interconexión de servicios de mensajes cortos como de “El Que Llama Paga”. Durante el ejercicio de 2006 el Grupo recibió un anticipo de Ps. 28.3 millones por concepto de servicios relativos a estos servicios, los cuales se prestarán durante 2007.

Contrato de Publicidad

El 1 de agosto de 2003, Iusacell S.A. celebró un contrato de prestación de servicios de publicidad con un tercero no relacionado, por virtud del cual se reciben servicios de publicidad por parte de TV Azteca, una red de televisión mexicana controlada por el señor Salinas Pliego, así como de otras tantas compañías de medios. En el 2004, se pagó Ps. 76.7 millones bajo este contrato al tercero no relacionado. Este contrato venció el 31 de diciembre de 2004 pero las partes celebraron un nuevo contrato en, sustancialmente, los mismos términos y condiciones que venció el 31 de diciembre de 2005. Se pagó Ps. 191.4 millones al tercero no relacionado, bajo el nuevo contrato en 2005. Nuevamente este contrato se celebró en los mismos términos y condiciones a los anteriores señalándose una vigencia hasta el 31 de diciembre de 2006 y se pagaron Ps. 215.7 millones, bajo este contrato.

Servicios Administrativos y Otros Servicios

En 2006, 2005 y 2004, Grupo Iusacell registró ingresos por Ps. 2.2 millones Ps. 2.1 millones y Ps. 4.7 millones, respectivamente, por servicios administrativos, técnicos, de análisis financiero, asistencia contable, legal, financiera, de producción y ventas, gestoría, relaciones públicas, así como estudios comerciales, industriales y financieros, y la administración y preparación de planes específicos para el desarrollo de negocios comerciales, industriales o técnicos y de apoyo prestados a TV Azteca y algunas de sus afiliadas. Adicionalmente, registró gastos por Ps. 53.9 millones, Ps. 30.8 millones y Ps. 44.8 millones en 2006, 2005 y 2004 respectivamente, pagados a TV Azteca y algunas de sus afiliadas relacionadas con el reembolso de gastos de personal que presta servicios administrativos a Grupo Iusacell, servicios de consultoría de sistemas, gastos corporativos y servicios de transportación aérea. Adicionalmente, compró inventario a TV Azteca por Ps. 20.0 millones en 2005.

También se registraron ingresos por reembolsos de gastos de personal y arrendamiento de oficinas por Ps. 14.4 millones y Ps. 15.2 millones en 2006 y 2005, respectivamente, así como gastos por servicios por Ps.11.3 millones en 2006 con Grupo Móvil Access y sus subsidiarias durante 2006.

A partir de septiembre de 2006, y como consecuencia de las sinergias y ahorros que Unefon y Grupo Iusacell están buscando, ambas compañías decidieron: (i) compartir algunas tiendas y oficinas, así como los servicios relacionados con dichas instalaciones; (ii) sustituir cierto personal de Unefon por personal de Grupo Iusacell, y viceversa; y (iii) que Grupo Iusacell utilizara algunos activos fijos y otros equipos propiedad de Unefon, y viceversa. Como consecuencia, Grupo Iusacell facturó Ps. 44.7 millones a Unefon, y Unefon facturó a Grupo Iusacell Ps. 7.8 millones por los servicios prestados mutuamente.

Banco Azteca

BAZ, una subsidiaria al 100% de Elektra, presta servicios bancarios a Grupo Iusacell tales como apertura y manejo de cuentas y administración de fideicomisos, entre otros. Grupo Iusacell paga contraprestaciones estándares por este tipo de servicios.

El 5 de enero de 2005, BAZ emitió una carta de crédito por Ps.148.8 millones para garantizar la participación de Grupo Iusacell en las licitaciones de frecuencias de PCS realizadas por la COFETEL. La carta de crédito fue garantizada por Móvil Access, su principal accionista, Grupo Iusacell y Iusacell PCS. El 18 de mayo de 2005, como resultado de la adjudicación de las frecuencias: (i) el monto de la carta de crédito se redujo a Ps. 19.4 millones (nominales), (ii) se modificó la garantía en acciones de Grupo Iusacell propiedad de Móvil Access, (iii) se otorgaron acciones en garantía de Iusacell PCS y Iusacell PCS de México, propiedad de Grupo Iusacell, y (iv) se solicitó adicionalmente una garantía líquida por Ps. 10.0 millones (nominales). El 14 de noviembre de 2005 la carta de crédito fue modificada para convertirla en una carta prepagada por un monto de Ps. 19.4 millones (nominales). Las comisiones pagadas a BAZ fueron de Ps. 2.2 millones en relación con esta carta de crédito en 2005. El 8 de mayo de 2007 esta carta de crédito se canceló por cumplirse el vencimiento de su vigencia.

Grupo Iusacell registró gastos por Ps. 31.2 y Ps. 10.5 millones por concepto de administración de su cartera en 2006 y 2005, llevada a cabo por BAZ.

El Grupo vendió a BAZ los flujos de cierta porción de su cartera. Los intereses pagados a un fideicomiso de BAZ ascendieron a Ps. 57.6 millones y Ps. 4.2 millones en 2006 y 2005, respectivamente.

Prestación de Servicios de Telecomunicaciones

El 1 de julio de 2004, Grupo Iusacell celebró con Elektra, Grupo Móvil Access y TV Azteca respectivamente, contratos por virtud de los cuales provee servicios de acceso local y larga distancia a sus respectivas oficinas y otras instalaciones. La vigencia de estos contratos es por tiempo indefinido.

El 1 de febrero de 2005, Grupo Iusacell celebró con Elektra, TV Azteca y BAZ respectivamente, contratos por virtud de los cuales provee servicios de voz, datos, conectividad, monitoreo y administración de equipo de última milla principalmente. El contrato entre Elektra y TVA es por un período forzoso de 3 años, y el de BAZ tiene una vigencia de un año forzoso.

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 Grupo Iusacell registró ingresos, bajo estos contratos, por Ps. 172.2 millones, Ps. 74.6 millones y Ps.20.4 millones respectivamente (de los cuales Ps. 121.5, Ps. 37.6 millones y Ps. 11.1 millones provinieron de Grupo Elektra, S.A. de C.V. y sus subsidiarias; Ps. 42.5 millones, Ps. 32.5 millones y Ps. 8.8 millones correspondieron a TV Azteca, y Ps. 8.2 millones, Ps. 4.5 millones y Ps. 0.5 millones correspondieron a Grupo Móvil Access y sus subsidiarias, respectivamente). Adicionalmente, en 2006 se recibieron anticipos por \$145.3 millones por estos contratos por parte de Elektra y BAZ.

Consejeros de Compañías Afiliadas

Algunos miembros del Consejo de Administración de Grupo Iusacell así como algunos de sus ejecutivos, forman parte de los consejos de administración de Unefon, su competidor de servicios móviles, Grupo Móvil Access, su competidor de servicios de radiolocalización, y/o Elektra, un distribuidor de sus productos. Ver Punto IV. “Administración, inciso c) Administradores y Accionistas.”

Otras Operaciones

El 1 de agosto de 2004, Iusacell S.A. y Bienes Raíces en Promoción del Centro, S.A. de C.V., una subsidiaria de Elektra, celebraron contrato de arrendamiento por un año por virtud del cual Iusacell S.A. renta ciertas instalaciones en la Ciudad de México. Durante 2006, 2005 y 2004, se devengaron Ps. 1.9 millones, Ps. 1.7 millones y Ps. 0.5 millones, respectivamente, bajo este contrato.

El 1 de octubre de 2004, Grupo Iusacell y COTSA, otra subsidiaria de Elektra, celebraron un contrato por virtud del cual, COTSA acordó actuar como obligado solidario de Grupo Iusacell y sus subsidiarias, respecto de las fianzas de cumplimiento de Grupo Iusacell. Se pagó a COTSA el 3% del monto de las fianzas. En el 2004, se devengaron Ps. 0.3 millones en gastos relacionados con estas transacciones.

Muris Salinas Consultores, S.A. de C.V., una compañía propiedad de un primo del señor Salinas Pliego, presta servicios de agencia aduanal. Por este contrato, se pagan tarifas de mercado. En 2005 y 2006, Grupo Iusacell registró gastos relacionados con estos servicios por la cantidad de Ps. 0.1 millones y Ps. 0.02 millones, respectivamente.

Corporativo Persal, S.A. de C.V., una compañía propiedad de un hijo del señor Salinas Pliego, es uno de los distribuidores de tiempo aire de Grupo Iusacell. Bajo este contrato, se pagan comisiones de mercado. En el 2006 y 2005 no se realizaron operaciones relacionadas con este contrato.

El 5 de enero de 2005 y hasta el 14 de noviembre de 2005, Móvil Access prestó el servicio de aval ante Banco Azteca en relación con las cartas de crédito necesarias para participar en las licitaciones de frecuencias PCS. Las garantías fueron acciones de Grupo Iusacell y Móvil Access. Móvil Access cobra una comisión mensual, calculadas sobre el monto avalado acorde al diferencial de tasas del mercado activas y pasivas. El gasto derivado de esta operación fue de Ps. 0.5 millones y Ps. 5.6 millones en 2006 y 2005, respectivamente.

DOSGDOSC, S.A. de C.V., una compañía del hijo del Sr. Gustavo Guzmán Sepúlveda, fue designada como uno de los distribuidores en 2005. Grupo Iusacell pagó comisiones por Ps. 3.2 millones en 2006 y Ps. 0.5 millones en 2005. Se tiene planeado continuar las operaciones con este distribuidor bajo las comisiones estándar o de mercado.

c) Administradores y Accionistas

Consejo de Administración y Funcionarios

Los estatutos sociales de Grupo Iusacell establecen que el Consejo de Administración debe estar integrado por un máximo de veintiún consejeros, de los cuales, cuando menos, el 25% deberán ser consejeros independientes. Las resoluciones del Consejo de Administración serán válidas cuando sean aprobadas por el voto de la mayoría de los consejeros presentes. Véase el Punto V. “Administración, inciso d) estatutos sociales y Otros Convenios” para una descripción de los estatutos sociales de Grupo Iusacell.

Los estatutos sociales de Grupo Iusacell requieren que el Consejo de Administración, con la previa opinión del comité que sea competente, apruebe sujeto a ciertas excepciones, entre otras:

(a) Las políticas y lineamientos para el uso o goce de los bienes que integren el patrimonio de Grupo Iusacell y de las personas morales que ésta controle, por parte de personas relacionadas.

(b) Las operaciones, cada una en lo individual, con personas relacionadas, que pretenda celebrar Grupo Iusacell o las personas morales que ésta controle.

(c) Las operaciones que se ejecuten, ya sea simultánea o sucesivamente, que por sus características puedan considerarse como una sola operación y que pretendan llevarse a cabo por Grupo Iusacell o las personas morales que ésta controle, en el lapso de un ejercicio social, cuando sean inusuales o no recurrentes, o bien, su importe represente, con base en cifras correspondientes al cierre del trimestre inmediato anterior en cualquiera de los supuestos siguientes:

(i) La adquisición o enajenación de bienes con valor igual o superior al 5% de los activos consolidados de Grupo Iusacell.

(ii) El otorgamiento de garantías o la asunción de pasivos por un monto total igual o superior al 5% de los activos consolidados de Grupo Iusacell.

Los estatutos de Grupo Iusacell prevén la existencia de consejeros suplentes que actúen en lugar de los consejeros propietarios cuando a éstos no les es posible asistir a las sesiones o de alguna otra manera participar en las actividades del Consejo de Administración.

El 16 de abril de 2007, Grupo Iusacell eligió nuevos consejeros quienes estarán en su cargo por un período de un año y hasta la elección de sus sucesores en una Asamblea General Ordinaria de Accionistas debidamente reunida.

La siguiente tabla presenta la información relativa a los consejeros de Grupo Iusacell a la fecha.

<u>Consejero</u>	<u>Edad</u>	<u>Cargo(s)</u>
Ricardo Benjamín Salinas Pliego	51	Presidente del Consejo de Administración
Pedro Padilla Longoria	41	Vicepresidente del Consejo de Administración
Gustavo Guzmán Sepúlveda	53	Consejero
Luis Jorge Echarte Fernández	63	Consejero
Joaquín Arrangoiz Orvañanos	50	Consejero
Adrian Steckel Pflaum	40	Consejero
Gonzalo Brockmann García	52	Consejero
Marcelino Gómez Velasco Sanromán	49	Consejero
Manuel Rodríguez de Castro	42	Consejero
José Ignacio Sánchez Conde	52	Consejero

Los señores Brockmann, Gómez Velasco, Rodríguez de Castro y Sánchez Conde, son consejeros independientes. Todos los miembros del consejo de administración que no son independientes, son miembros del consejo de administración o ejecutivos de otras compañías controladas por el señor Salinas Pliego.

Funcionarios

La siguiente tabla presenta la información relativa a los funcionarios a la fecha:

<u>Nombres</u>	<u>Edad</u>	<u>Cargo(s)</u>
Gustavo Guzmán Sepúlveda	53	Director General
José Luis Riera Kinkel	41	Director General de Finanzas y Relación con Inversionistas
Ricardo B. Salinas Pliego	51	Director Ejecutivo
Pedro Padilla Longoria	41	Director Ejecutivo
Eduardo Kuri Romo	37	Director de Tecnología y Sistemas
Jaime Patricio Medina Moya	36	Director de Productos y Publicidad
Fernando José Cabrera García	42	Director Jurídico y Secretario No miembro del Consejo de Administración

Currícula.

Ricardo B. Salinas Pliego fue designado Presidente del Consejo de Administración y Director Ejecutivo de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. El señor Salinas Pliego es también Presidente del Consejo de Administración y Director Ejecutivo de Iusacell Celular desde el 29 de julio de 2003, Presidente del Consejo de Administración de TV Azteca, desde 1993, Presidente del Consejo de Administración del Elektra desde 1993, miembro del Consejo de Administración de Unefon desde 1999 y Presidente de Unefon desde 1998. El señor Salinas Pliego funge además como miembro del consejo de administración de numerosas compañías mexicanas incluyendo Azteca Holdings, S.A. de C.V., Grupo Dataflux, S.A. de C.V., Grupo Móvil Access, y Todito.com, S.A. de C.V. El señor Salinas Pliego recibió el grado de contador por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey y recibió el grado de maestría por la escuela de negocios Freeman de la Universidad de Tulane.

Pedro Padilla Longoria ha sido miembro del Consejo de Administración y Director Ejecutivo de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. El Sr. Padilla es además miembro del Consejo de Administración y Director Ejecutivo de Iusacell Celular desde el 29 de julio de 2003 y es miembro del Consejo de Administración de TV Azteca, desde 1993. El Sr. Padilla forma parte de los consejos de administración de Azteca Holdings, S.A. de C.V., Elektra, Grupo Móvil Access. El Sr. Padilla tiene el grado de licenciado en derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México.

Gustavo Guzmán Sepúlveda ha sido miembro del Consejo de Administración y Director General de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. El Sr. Guzmán es además miembro del Consejo de Administración de Iusacell Celular y su Director General desde el 29 de julio de 2003 y Director de Fútbol de TV Azteca, desde 1993. El Sr. Guzmán fungió como Director General de Ventas, Estaciones Locales y Eventos Especiales de TV Azteca, desde 1993 a julio de 2003. El Sr. Guzmán se graduó de la carrera de comunicación en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey.

Luis J. Echarte Fernández. El Sr. Echarte ha sido miembro del Consejo de Administración de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. El Sr. Echarte ha servido también como miembro del Consejo de Administración de Iusacell Celular desde el 29 de julio de 2003 y como miembro del Consejo de Administración de TV Azteca, desde noviembre de 1999. Antes de formar parte de TV Azteca, el Sr. Echarte fue Director de Finanzas de Elektra. Se unió al Grupo Elektra en 1994. El Sr. Echarte es también Director General de Azteca Internacional, S.A. de C.V., y forma parte del Consejo de Administración de Grupo Móvil Access, Azteca International Corporation y Foamex International Inc. El Sr. Echarte cuenta con estudios de la Universidad de Memphis y la Universidad de Florida y ha completado el programa de Dirección Ejecutiva de la Universidad de Stanford.

Joaquín Arrangoiz Orvañanos ha sido miembro del Consejo de Administración de Grupo Iusacell desde el 17 de octubre de 2003. El Sr. Arrangoiz ha sido miembro también del Consejo de Administración de Iusacell Celular desde abril de 2004 y miembro del Consejo de Administración de TV Azteca, desde 1998 y ha fungido como Co-Director General de Ventas de TV Azteca, desde 1993. El Sr. Arrangoiz tiene el grado de licenciado en administración por la Universidad Anáhuac.

Adrian Steckel Pflaum tiene un título en Administración de Negocios por la Universidad de Yale. Es el Presidente y Director General de Azteca América desde noviembre de 2005. Anteriormente, se desempeñaba como Director General

de Unefon. Bajo el mando de Sr. Steckel, desde 2000, Unefon se consolidó como una de las principales compañías de telefonía celular en México con 1.6 millones de clientes al final de 2002 en 15 ciudades. Previamente, Adrián Steckel se desempeñó como Director de Finanzas en TV Azteca y como miembro del Consejo de Administración de dicha empresa. El señor Steckel llevó a TV Azteca a los mercados accionarios de México y Nueva York, en una colocación simultánea en 1997. En 1996 fundó Azteca Music. Antes de unirse a TV Azteca, trabajó como banquero de inversiones en Dillon, Read & Co.

Gonzalo Brockmann García ha sido miembro del Consejo de Administración de Grupo Iusacell desde abril de 2004. El Sr. Brockmann ha sido también miembro del Consejo de Administración de Elektra desde marzo de 2003, Hoteles Best Western para México, Centro América y Ecuador desde 1990 y Hostales de América, S.A. de C.V. desde 1991, entre otros. El Sr. Brockmann fue Vicepresidente de Desarrollo de Hoteles Best Western para México, Centro América y Ecuador de 1985 a 1989, Director General de Hostales de América, S.A. de C.V., de 1985 a 1990 y Gerente de Entretenimiento de Westin Hoteles y Resorts de 1983 a 1984. El Sr. Brockmann cuenta con una licenciatura en administración de la Universidad Anáhuac y una maestría en administración y negocios (MBA) por la Universidad de Texas, Austin.

Marcelino Gómez Velasco Sanromán ha sido miembro del Consejo de Administración de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. El Sr. Gómez Velasco ha sido Presidente del Consejo de Administración de Grupo Netec, S.A. de C.V. una compañía de consultoría técnica y educacional, desde enero de 2000. El Sr. Gómez Velasco formó parte del Consejo de Administración de Unefon de abril del 2002 a julio de 2003, y miembro del Consejo de Administración de Grupo Móvil Access de 1997 a 2004. Antes de formar parte del Grupo Netec, S.A. de C.V., el Sr. Gómez Velasco fue Presidente del Consejo de Administración de Intersys México, S.A. de C.V., una compañía de integración de redes, de octubre de 1985 a noviembre de 1999. El Sr. Gómez Velasco cuenta con un grado de ingeniería en sistemas por la Universidad Iberoamericana y una maestría en administración y negocios (MBA) por parte de la Universidad de Wharton, Pennsylvania.

Manuel Rodríguez de Castro ha sido miembro del Consejo de Administración de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. El Sr. Rodríguez de Castro forma parte también del Consejo de Administración de Elektra desde marzo de 2003. El Sr. Rodríguez de Castro es Presidente de SJTrust, conocido anteriormente como Agencia Hispana, un banco de inversión que promueve o asesora negocios entre compañías europeas y americanas desde el 2000. El Sr. Rodríguez de Castro es también miembro del Consejo de Administración de Grupo Oda, un distribuidor español de sistemas de telecomunicaciones y telefonía inalámbrica desde 1997. El Sr. Rodríguez de Castro se graduó de la carrera de economía del Instituto de Economía La Salle y tiene distintos grados por diversas universidades tanto en España como en Estados Unidos. El Sr. Rodríguez de Castro además cuenta con una maestría en administración de negocios del IESE (Navarra), así como una maestría en relaciones internacionales de la Fundación Ortega y Gasset.

José Ignacio Sánchez Conde, fue consejero independiente de Grupo Móvil Access de 2004 al 2006, es Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la Universidad Anahuac, con especialidad en Publicidad y Televisión, actualmente es el Director General de “Sánchez Conde Iluminación”.

José Luis Riera Kinkel ha fungido como Director General de Finanzas de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. El Sr. Riera ha sido también Director de Finanzas de Iusacell Celular desde julio de 2003. Antes de unirse a Grupo Iusacell, el Sr. Riera ocupó diversas posiciones, incluyendo Director General de Finanzas Corporativas de Elektra y Director General de Finanzas de Unefon de marzo de 1998 a julio de 2003. El Sr. Riera cuenta con el grado de ingeniería industrial por la Universidad Panamericana así como con una maestría en administración de negocios del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE).

Eduardo Kuri Romo ha fungido como Director de Sistemas de Grupo Iusacell desde el 29 de julio de 2003. Antes de unirse a Grupo Iusacell, el Sr. Kuri trabajó para TV Azteca, como Director de Sistemas e Ingeniería de junio de 1998 a julio de 2000, como Director General de Señal de Distribución de enero de 1997 a junio de 1998, como Director de Soporte Técnico de la Red Nacional de abril de 1996 a enero de 1997 y como Gerente de Soporte Técnico de mayo de 1995 a abril de 1996. El Sr. Kuri cuenta con el grado de ingeniería en electrónica y sistemas de la Universidad La Salle y cuenta también con un Seminario de Programa Gerencial del IPADE.

Jaime Patricio Medina Moya ha sido Director de Productos desde julio de 2004. Antes de esto, el Sr. Medina fue Director de Prepago desde febrero de 2003. Antes de formar parte de Grupo Iusacell, el Sr. Medina fungió como Gerente

Senior de Consultoría de Telecomunicaciones en NGC – Cap Gemini, afiliada de Ernst & Young en Argentina, de octubre de 1999 a diciembre de 2002 donde sus responsabilidades eran manejar cuentas claves en el negocio de telecomunicaciones, cambios a nuevos negocios y desarrollo de proyectos tanto en servicios alámbricos como inalámbricos en Chile, Argentina y México. El Sr. Medina cuenta con un grado de ingeniería y finanzas por parte de la Escuela Politécnica del Ejército (ESPE) en Quito, Ecuador y ha completado un programa de dirección ejecutiva de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) en Buenos Aires, Argentina.

Fernando José Cabrera García ha sido Director Jurídico de Grupo Iusacell y de Iusacell Celular desde julio de 2003 y Secretario no miembro del Consejo de Administración desde octubre de 2003. Antes de formar parte de Grupo Iusacell, de enero de 1998 a julio de 2003, el Sr. Cabrera fungió como Director Jurídico de Deportes, Noticias y Entretenimiento en TV Azteca. Durante dicho periodo, algunas otras áreas tales como ventas, corporativo y regulatorio estuvieron bajo sus responsabilidades. Anteriormente, el Sr. Cabrera trabajó en el área corporativa en firmas multinacionales tales como Cole Corette & Abrutyn (con base en Washington D.C.), Basham Ringe y Correa (México) y Baker & Mackenzie en el que se convirtió en socio de las oficinas de México. El Sr. Cabrera cuenta con el grado de licenciatura en derecho de la Universidad Iberoamericana y una Maestría en Derecho Internacional de la Universidad de Georgetown. El Sr. Cabrera recientemente completó un diplomado en el área de telecomunicaciones.

Compensación

La cantidad total de compensación pagada por Grupo Iusacell en 2006 a funcionarios fue Ps. 85.5 millones comparado con Ps. 90.0 millones en 2005 y Ps. 99.1 millones en 2004. A partir de la Asamblea de Accionistas celebrada el 16 de abril de 2007, a cada Consejero Independiente se le paga un honorario de E.U.\$15,000 por sesión de consejo asistida y E.U.\$500 por cada sesión de comité a la que asistan durante el año. Los otros consejeros no reciben compensación. Grupo Iusacell no provee beneficios a los consejeros a la terminación de su asignación. La compensación de los miembros del Consejo de Administración es determinada por la Asamblea de Accionistas.

Como parte de la política general de compensación de Grupo Iusacell, Grupo Iusacell lleva a cabo revisiones periódicas de la administración y empleados para determinar el bono de compensación. Grupo Iusacell también ofrece a sus ejecutivos el uso de un automóvil. Adicionalmente, Grupo Iusacell entregó a sus ejecutivos vales de gasolina (hasta por 200 litros por mes).

Prácticas Corporativas

Grupo Iusacell cuenta con un Comité de Auditoría y de Prácticas Societarias, y que forma parte del Consejo de Administración. Todas las decisiones del Comité requieren el voto de la mayoría de sus miembros.

En materia de Auditoría el Comité tiene las siguientes actividades:

- Evaluar el desempeño de la persona moral que proporcione los servicios de auditoría externa, así como analizar el dictamen, opiniones, reportes o informes que elabore y suscriba el auditor externo. Para tal efecto, el comité podrá requerir la presencia del citado auditor cuando lo estime conveniente, sin perjuicio de que deberá reunirse con este último por lo menos una vez al año.
- Discutir los estados financieros de la Sociedad con las personas responsables de su elaboración y revisión, y con base en ello recomendar o no al Consejo de Administración su aprobación.
- Informar al Consejo de Administración la situación que guarda el sistema de control interno y auditoría interna de la Sociedad o de las personas morales que ésta controle, incluyendo las irregularidades que en su caso detecte.
- Solicitar la opinión de expertos independientes en los casos en que lo juzgue conveniente, para el adecuado desempeño de sus funciones o cuando conforme la Ley del Mercado de Valores o disposiciones de carácter general se requiera.
- Requerir a los directivos relevantes y demás empleados de la Sociedad o de las personas morales que ésta controle, reportes relativos a la elaboración de la información financiera y de cualquier otro tipo que estime necesaria para el ejercicio de sus funciones.
- Investigar los posibles incumplimientos de los que tenga conocimiento, a las operaciones, lineamientos y políticas de operación, sistema de control interno y auditoría interna y registro contable, ya sea de la propia Sociedad o de las personas morales que ésta controle, para lo cual deberá realizar un examen de la documentación, registros y demás evidencias comprobatorias, en el grado y extensión que sean necesarios para efectuar dicha vigilancia.

- Recibir observaciones formuladas por accionistas, consejeros, directivos relevantes, empleados y, en general, de cualquier tercero, respecto de los asuntos a que se refiere el inciso anterior, así como realizar las acciones que a su juicio resulten procedentes en relación con tales observaciones.
- Solicitar reuniones periódicas con los directivos relevantes, así como la entrega de cualquier tipo de información relacionada con el control interno y auditoría interna de la Sociedad o personas morales que ésta controle.
- Informar al Consejo de Administración de las irregularidades importantes detectadas con motivo del ejercicio de sus funciones y, en su caso, de las acciones correctivas adoptadas o proponer las que deban aplicarse.
- Vigilar que el Director General de cumplimiento a los acuerdos de las Asambleas de Accionistas y del Consejo de Administración de la Sociedad, conforme a las instrucciones que, en su caso, dicte la propia Asamblea o el referido Consejo.
- Apoyar al Consejo de Administración en la elaboración de los informes correspondientes.
- Vigilar que se establezcan mecanismos y controles internos que permitan verificar que los actos y operaciones de la Sociedad y de las personas morales que ésta controle, se apeguen a la normativa aplicable, así como implementar metodologías que posibiliten revisar el cumplimiento de lo anterior.

En materia de Prácticas Societarias, el Comité de encarga de:

- Dar opinión al Consejo de Administración sobre los asuntos que le competan conforme a la Ley del Mercado de Valores y los Estatutos Sociales.
- Solicitar la opinión de expertos independientes en los casos en que lo juzgue conveniente, para el adecuado desempeño de sus funciones o cuando conforme a estos Estatutos Sociales, la Ley del Mercado de Valores o disposiciones de carácter general se requiera.
- Apoyar al Consejo de Administración en la elaboración de los informes correspondientes.

Los miembros del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias son los señores Brockmann, Gómez Velasco, Rodríguez de Castro y Sánchez Conde.

Accionistas

Nuestro principal accionista es Móvil Access, una subsidiaria de GMA al 99%, controlada por el Sr. Salinas Pliego, nuestro Presidente del Consejo de Administración y Director Ejecutivo.

Con excepción del Sr. Salinas Pliego, Móvil Access y Azteca Holdings, ningún otro accionista es propietario de más del 5% del capital social suscrito y pagado de Grupo Iusacell. Todas nuestras acciones tienen los mismos derechos. Al 15 de junio de 2007, y con base a la información recibida, nuestros accionistas eran los siguientes:

Accionistas	Acciones	%
Móvil Access, S.A. de C.V.	69'716,552	55.67%
Ricardo B. Salinas Pliego	8'597,487	6.86%
Azteca Holdings	17'721,534	14.15%
Público Inversionista	29'204,951	23.32%
Total	125'240,524	100%

Se encuentran en la tesorería de Grupo Iusacell, 6'193,392 acciones que fueron emitidas para efectos del Plan de Opciones para Empleados Ejecutivos de Grupo Iusacell. Al 15 de junio de 2007 no ha sido ejercida ninguna de estas opciones.

Han sido suscritas por el Fideicomiso de Garantía, 47'679,295 acciones mismas que no han sido pagadas por lo que no cuentan con derechos económicos hasta en tanto no hayan sido pagadas total o parcialmente. En el supuesto de que Grupo Iusacell haya cumplido con la totalidad de las obligaciones de pago garantizadas por las acciones suscritas por Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, en su carácter de fiduciario del Fideicomiso, dichas acciones serán canceladas. Para mayor información respecto del Fideicomiso de Garantía ver: Punto 3. Información Financiera, c) Informe de Créditos Relevantes, "*Pagarés de Grupo Iusacell con vencimiento en el 2013.*"

El 1° de junio de 2005, en Asamblea Extraordinaria de Accionistas, se aprobó la terminación de nuestro programa de ADR's y posteriormente el desliste de nuestros ADR's de la Bolsa de Nueva York "The New York Stock Exchange". El 19 de octubre de 2005 y por instrucciones de Grupo Iusacell, The Bank of New York (BoNY) terminó nuestro programa de ADR's. Como resultado, el 20 de septiembre de 2005 las operaciones de nuestros ADR's en la Bolsa de Nueva York fueron suspendidas, obteniéndose la cancelación del registro ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de Norteamérica el 14 de diciembre de 2006.

Con fecha 16 de abril de 2007, las Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas de Grupo Iusacell y Unefon Holdings, aprobaron la fusión de dichas sociedades, desapareciendo Unefon Holdings como sociedad fusionada y subsistiendo Grupo Iusacell como sociedad fusionante. A la fecha, la fusión ha surtido efectos entre Grupo Iusacell y Unefon Holdings. Frente a terceros, la Fusión surtirá efectos tres meses después de que se haya llevado a cabo la inscripción del acuerdo de fusión en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal, es decir el 2 de agosto de 2007, sin que se haya formulado oposición alguna.

Recientemente los valores de Grupo Iusacell se incorporaron al Mercado de Valores Latinoamericanos o Latibex de Madrid, España (Latibex). Estimamos que los beneficios de hacerlo incluyen mayor liquidez de la acción, así como la ampliación del universo de inversionistas potenciales de la compañía. Adicionalmente, consideramos que una de las características positivas del inversionista europeo es su interés por la inversión de largo plazo, que brinda estabilidad a la tenencia en el largo plazo. Para los inversionistas europeos es positivo que nuestro título se negocie en dicha bolsa, ya que su cotización se lleva a cabo en su propia moneda, y en su horario de operación. Con el fin de llevar a cabo lo anterior, se ha contratado a Caja Madrid como especialista, así como a RBC Dexia como entidad de enlace y agente de pagos siendo su custodio en México GBM.

d) Estatutos Sociales y Otros Convenios

El 30 de diciembre de 2005, el Congreso mexicano publicó la nueva Ley del Mercado de Valores, la cual entró en vigor el 28 de junio de 2006. La Ley del Mercado de Valores incluye disposiciones que pretenden mejorar la regulación de revelación de información, derechos de los accionistas minoritarios y prácticas corporativas. Asimismo, la nueva Ley del Mercado de Valores impone mayores obligaciones y responsabilidades a los miembros del Consejo de Administración así como a funcionarios relevantes (tales como el deber de diligencia y el deber de lealtad). El 16 de abril de 2007, los accionistas de Grupo Iusacell aprobaron reformar en su totalidad los estatutos sociales de Grupo Iusacell.

General

Grupo Iusacell se constituyó el 6 de agosto de 1998 como una sociedad anónima de capital variable de conformidad con las leyes de México. Grupo Iusacell fue inscrito en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal de México, bajo el Folio Mercantil No. 242,349 el día 3 de noviembre de 1998. Grupo Iusacell fue constituida con el objeto de llevar a cabo la adquisición y la tenencia de las acciones de Iusacell Celular.

El objeto social de Grupo Iusacell se encuentra en el Artículo Dos de sus estatutos sociales, el cual es actuar como una sociedad controladora. De conformidad con los estatutos sociales, la duración de la sociedad es indefinida.

Consejeros

De conformidad con la legislación mexicana, cualquier miembro del Consejo de Administración que tenga un conflicto de intereses con Grupo Iusacell en cualquier operación, deberá revelar dicho hecho a los otros miembros del propio Consejo y abstenerse de votar en dicho asunto en la sesión del Consejo de Administración de que se trate. Cualquier miembro del Consejo de Administración que contravenga esta disposición podrá ser considerado responsable por los daños que cause. Además, los miembros del Consejo de Administración no podrán representar a ninguno de los accionistas en las asambleas de accionistas.

Los estatutos de Grupo Iusacell no otorgan ninguna facultad expresa al Consejo de Administración para otorgar préstamos a sus miembros.

Derechos de Voto y Asambleas de Accionistas

Cada acción confiere a su tenedor un voto en cualquier asamblea de accionistas de Grupo Iusacell.

Las Asambleas Generales de Accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las Asambleas Generales Extraordinarias son asambleas convocadas para efectos de considerar los asuntos que se especifican en el Artículo 182 de la LGSM, principalmente, cambios en el capital mínimo fijo, modificaciones a los estatutos sociales, liquidación, emisión de acciones preferentes, fusión, transformación de un tipo de sociedad a otra, cambio de nacionalidad y cambio del objeto social.

El quórum en primera convocatoria para una Asamblea General Extraordinaria es del 75% de las acciones en circulación. En caso de no contarse con el quórum en primera convocatoria, se emitirá una segunda convocatoria, en cuyo caso por lo menos el 50% más una acción de las acciones en circulación deberán estar presente. Ya sea que se trate de primera o segunda convocatoria, con el objeto de que una resolución de una Asamblea General Extraordinaria sea considerada válidamente adoptada, se requiere el voto favorable de los tenedores de la mayoría de las acciones en circulación.

Las Asambleas Generales de Accionistas convocadas para considerar cualquier otro asunto, son asambleas ordinarias. Las Asambleas Generales Ordinarias de Accionistas de Grupo Iusacell deberán celebrarse por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio fiscal y tienen por objeto considerar los asuntos que se especifican en el Artículo 181 de la LGSM incluyendo, principalmente, la aprobación del informe del Consejo de Administración en relación con las operaciones de Grupo Iusacell, la aprobación de los estados financieros de Grupo Iusacell por el ejercicio fiscal inmediato anterior, el nombramiento de los consejeros y comisarios, así como la determinación de sus emolumentos, y la declaración de dividendos.

De conformidad con los estatutos sociales, el quórum en primera convocatoria para la celebración de una Asamblea General Ordinaria de Accionistas es por lo menos del 50% más una de las acciones en circulación. En caso de que no se encuentre presente el quórum requerido en primera convocatoria, entonces se efectuará la segunda convocatoria, la cual será válidamente celebrada sin importar el número de acciones que se encuentren representadas. Con el objeto de que una resolución de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas sea considerada válidamente adoptada como resultado de una primera o subsecuente convocatoria, se requiere el voto favorable de los tenedores de la mayoría de las acciones presentes.

Los estatutos sociales de Grupo Iusacell establecen la obligación que tiene Grupo Iusacell en términos del Artículo Décimo Cuarto de los propios estatutos sociales para la recompra de acciones en caso de que se cancele su registro en el RNV, puede renunciarse si el 95% de las acciones en circulación aprobaron la cancelación de dicho registro en términos de una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas.

Conforme a la legislación mexicana, los tenedores del 20% de su capital social en circulación pueden oponerse a cualquier resolución de accionistas que viole los estatutos sociales o la ley mediante la presentación de una demanda ante un tribunal competente en México dentro de los 15 días siguientes a la terminación de la asamblea de accionistas en la cual se adoptó dicha decisión, demostrando que la medida impugnada viola la legislación mexicana o sus estatutos sociales. La suspensión conforme a estas disposiciones únicamente se tiene disponible para los tenedores:

- cuyas acciones no estuvieron representadas cuando la medida se adoptó o, en caso de haber estado representadas, fueron votadas en contra de la misma, y
- cuya reclamación haga referencia a la cláusula de los estatutos sociales o disposición legal que fue infringida.

Las Asambleas de Accionistas pueden ser convocadas por el Consejo de Administración, el Comité de Auditoría y el Comité de Prácticas Societarias de Grupo Iusacell o cualquier tribunal mexicano competente. Adicionalmente, los accionistas de Grupo Iusacell con derecho a voto, incluso en forma limitada o restringida, que representen cuando menos el 10% del capital social de Grupo Iusacell podrán solicitar al presidente del Consejo de Administración, o al presidente del Comité de Prácticas Societarias o de Auditoría, se convoque a una Asamblea General de Accionistas para tratar los asuntos que indiquen en su petición. Adicionalmente, el Consejo de Administración podrá convocar a una Asamblea General

Ordinaria de Accionistas previa solicitud escrita de cualquier accionista siempre y cuando ninguna Asamblea General Ordinaria de Accionistas se haya celebrado por dos años consecutivos o si las Asambleas Generales de Accionistas celebradas durante dicho período no han considerado los asuntos que se mencionan en el Artículo 181 de la LGSM. La convocatoria para las Asambleas de Accionistas deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación y/o en un periódico de circulación general en la Ciudad de México, por lo menos 15 días antes de la fecha señalada para la reunión. Para concurrir a las Asambleas de Accionistas, los accionistas deberán exhibir la tarjeta de admisión correspondiente, que se expedirá únicamente a solicitud de las personas que aparezcan inscritas como titulares de acciones en el Registro de Acciones de Grupo Iusacell, solicitud que deberá presentarse cuando menos 48 horas antes de la hora señalada para la celebración de la Asamblea de Accionistas, acompañada con los títulos o certificados de sus acciones, o bien de la constancia de depósito de dichos títulos o certificados, expedida por alguna institución autorizada para ello. Los títulos de las acciones o las constancias de depósito extendidas por Instituciones de Crédito, Sociedades Nacionales o Extranjeras, Casas de Bolsa o Instituciones para el Depósito de Valores deberán ser depositadas en el lugar y horario que se señale en la convocatoria y a falta de designación, en la Secretaría del Consejo de Administración con la anticipación y demás formalidades que la propia convocatoria indique. Los accionistas podrán ser representados en las Asambleas de Accionistas por personas que acrediten su personalidad mediante formularios de poderes que elabore Grupo Iusacell y ponga a su disposición a través de los intermediarios del mercado de valores o en Grupo Iusacell, con por lo menos 15 días naturales de anticipación a la celebración de cada Asamblea de Accionistas.

De conformidad con la legislación mexicana, cualquier acción por responsabilidad que derive por violaciones al deber de lealtad, deber de diligencia o por ciertos actos o hechos ilícitos podrá ser ejercida por Grupo Iusacell o por sus accionistas que, en lo individual o en su conjunto, tengan la titularidad de acciones con derecho a voto, incluso limitado o restringido, o sin derecho a voto, que representen el 5% o más del capital social de Grupo Iusacell. El ejercicio de dicha acción no estará sujeto al cumplimiento de los requisitos establecidos en los Artículos 161 y 163 de la LGSM.

Conflicto de Intereses de los Accionistas

De conformidad con la legislación mexicana, cualquier accionista que tenga un conflicto de intereses en relación con una determinada operación, deberá abstenerse de votar en la asamblea de accionistas correspondiente. Cualquier accionista que vote en una determinada operación de negocio en la cual sus intereses se contrapongan a los de Grupo Iusacell, podrá ser responsable de daños y perjuicios si la operación no se hubiese aprobado sin el voto de dicho accionista.

Derechos a Dividendos

Todas las acciones tienen los mismos derechos de dividendos. La declaración y pago de tales dividendos dependerá en los resultados de operación, condiciones financieras, requerimientos de capital y planes futuros de Grupo Iusacell así como de otros factores que sus accionistas consideran relevantes. Adicionalmente, la ley mexicana establece que las compañías mexicanas sólo podrán pagar dividendos respecto de ganancias obtenidas dentro del último ejercicio fiscal y que hubiesen sido aprobadas por sus accionistas. Los dividendos sólo podrán ser pagados hasta después de que se hubiesen cubierto las pérdidas, se hubiese destinado una reserva legal equivalente al 20% del capital pagado y que los accionistas lo hubiesen aprobado. Algunas de las subsidiarias de Grupo Iusacell, incluyendo a Iusacell Celular, tienen obligaciones de pago pendientes lo cual limita el monto de los dividendos que pueden ser pagados en un determinado año o prohíben totalmente el pago de dividendos.

Generalmente, el Consejo de Administración presenta para aprobación de la asamblea, los estados financieros del ejercicio fiscal anterior, junto con un informe del propio Consejo de Administración para su aprobación. Habiendo aprobado los estados financieros, los accionistas determinarán la aplicación de las utilidades netas de Grupo Iusacell para dicho ejercicio fiscal. Al menos el 5% de dichas utilidades deberán ser destinadas a constituir la reserva legal, hasta el momento en que ésta represente el 20% del capital social. Dicha reserva legal, no podrá ser distribuida excepto bajo ciertas circunstancias. También podrán ser aplicadas otras cantidades para la constitución de otras reservas, según lo determinen los accionistas, incluyendo las reservas para la recompra de acciones. El remanente de las utilidades netas, si lo hubiese, estará disponible para distribución como dividendos pero solamente hasta que las pérdidas de ejercicios anteriores hubieran sido amortizadas, de ser éste el caso.

Todos los accionistas tienen derecho al pago de dividendos en forma proporcional al número de acciones con que se ostenten. Las acciones parcialmente pagadas participan en la distribución si hubieran sido pagadas al momento de la distribución.

Las obligaciones contenidas en el acta de emisión (Indenture) de los pagarés de Grupo Iusacell con vencimiento en el 2013 por una suma principal de E.U.\$178.2 millones, limitan la capacidad de Grupo Iusacell para declarar y distribuir dividendos a sus accionistas. Asimismo, las obligaciones de no hacer contenidas los instrumentos de deuda de Iusacell Celular, limitan la capacidad de Iusacell Celular para decretar y distribuir dividendos a Grupo Iusacell.

Liquidación

En el supuesto de que Grupo Iusacell sea liquidada, deberán designarse a uno o más liquidadores en una asamblea extraordinaria de Accionistas, con el objeto de que liquiden sus asuntos. En términos de la ley mexicana, todas las acciones en circulación tendrán derecho de participar por partes iguales en cualquier distribución realizada con motivo de una liquidación. Las acciones pagadas parcialmente participan en la distribución en la medida que dichas acciones hayan sido efectivamente pagadas al momento de la distribución de que se trate.

Cambios en el Capital y Derechos de los Accionistas

Los aumentos de capital social podrán llevarse a cabo por medio de la emisión de nuevas acciones las cuales podrán pagarse en efectivo o en especie, mediante la capitalización de adeudos o mediante la capitalización de ciertos conceptos del capital de los accionistas. No podrá llevarse a cabo aumento de capital alguno hasta que todas las acciones del capital social emitidas previamente hayan sido totalmente pagadas. La disminución del capital social podrá realizarse con el objeto de absorber pérdidas, efectuar reembolsos a los accionistas o liberar a los accionistas de pagos no efectuados. La disminución del capital social para absorber pérdidas puede realizarse mediante la reducción del valor de todas las acciones en circulación. Una disminución de capital social deberá realizarse también sobre una base prorata.

La parte fija del capital social de Grupo Iusacell únicamente podrá aumentarse o disminuirse mediante resolución de una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas y la consecuente modificación a los estatutos sociales mientras que la parte variable de su capital social podrá aumentarse o disminuirse mediante resolución de una Asamblea General Ordinaria de Accionistas.

No se requiere resolución de los accionistas para disminuir el capital social en base a la adquisición por parte de Grupo Iusacell de sus propias acciones o para aumentos en base a ofertas que efectúe de acciones que haya previamente adquiridas.

Derechos de Preferencia

En los aumentos al capital social de Grupo Iusacell los accionistas o tenedores de las acciones suscritas y pagadas y en circulación al momento de determinarse el aumento, tendrán preferencia para suscribir las nuevas acciones que se emitan o se pongan en circulación, durante el término de 15 quince días naturales, computado a partir de la fecha de publicación del aviso correspondiente en el periódico oficial del domicilio social y en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio social, o calculado a partir de la fecha de celebración de la Asamblea General de Accionistas, en caso de que la totalidad de las acciones en que se divida el capital social haya estado representada en la misma.

En caso de que después de la expiración del plazo durante el cual los accionistas debieron ejercitar el derecho de preferencia, aún quedaren sin suscribir acciones, éstas deberán ser ofrecidas para suscripción y pago, en las condiciones y plazos fijados por la propia Asamblea General de Accionistas que hubiere decretado el aumento de capital, o en los términos en que lo disponga el Consejo de Administración, en su caso, a un precio que no podrá ser menor de aquel al cual fueron ofrecidas a los accionistas de Grupo Iusacell para su suscripción y pago.

Obligación para Futuros Aumentos de Capital

Los accionistas no están obligados a realizar futuros aumentos de capital.

Otras Disposiciones

Capital Mínimo fijo y variable

Como sociedad anónima de capital variable, Grupo Iusacell puede emitir acciones que representen el capital mínimo fijo de la Sociedad y acciones que representen la porción variable de Grupo Iusacell. La emisión de acciones representativas del capital variable, a diferencia de la emisión de acciones representativas del capital fijo, no requiere la modificación de los estatutos sociales de Grupo Iusacell aunque sí requiere la aprobación de la misma en una Asamblea General Ordinaria de Accionistas.

A la fecha el capital social autorizado de Grupo Iusacell, que asciende a la cantidad de \$16,712,882,664.63 Pesos de los cuales, la cantidad de \$9,214'368,106.14 corresponde a la parte mínima fija del capital social, representado por 124'735,050 acciones y \$7,498'514,558.49 Pesos corresponde a la parte variable del capital social, representado por 54'378,161 acciones, todas ellas ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal.

El capital social autorizado incluye capital no exhibido por \$7,421'070,886.95 pesos representado por 53'872,687 acciones no pagadas.

Pérdida de las Acciones

De acuerdo con lo que dispone la legislación mexicana, los estatutos sociales de Grupo Iusacell prevén que los “accionistas extranjeros actuales o futuros de Grupo Iusacell, se obligan formalmente ante la Secretaría de Relaciones Exteriores a considerarse como mexicanos respecto a las acciones de Grupo Iusacell que adquieran o de que sean titulares, y por lo tanto a no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos, bajo la pena en caso contrario, de perder sus acciones en beneficio de la Nación Mexicana”.

La ley mexicana requiere que dicha disposición sea incluida en los estatutos sociales de todas las sociedades mexicanas excepto cuando dichos estatutos sociales prohíban la participación de inversionistas extranjeros en el capital social.

Adquisición de Propias Acciones

De conformidad con la legislación mexicana Grupo Iusacell podrá adquirir las acciones representativas de su capital social siempre que:

- (i) la adquisición se efectúe en la BMV;
- (ii) la adquisición y, en su caso, la enajenación se realice a precio de mercado, salvo que se trate de ofertas públicas o de subastas autorizadas por la CNBV;
- (iii) la adquisición se realice con cargo al capital contable de Grupo Iusacell, en cuyo supuesto Grupo Iusacell podrá mantenerlas en tenencia propia sin necesidad de realizar una reducción de capital social, o bien, con cargo al capital social, en cuyo caso se convertirán en acciones no suscritas que conserven en tesorería, sin necesidad de acuerdo de Asamblea General de Accionistas;
- (iv) la Asamblea General Ordinaria de Accionistas acuerde expresamente, para cada ejercicio, el monto máximo de recursos que podrá destinarse a la compra de acciones propias, con la única limitante de que la sumatoria de los recursos que puedan destinarse a ese fin, en ningún caso exceda el saldo total de las utilidades netas de Grupo Iusacell, incluyendo las retenidas;
- (v) Grupo Iusacell se encuentre al corriente en el pago de las obligaciones derivadas de instrumentos de deuda inscritos en el RNV; y
- (vi) la adquisición y enajenación de las acciones, en ningún caso podrán dar lugar a que se excedan los porcentajes referidos en el Artículo 54 de la LMV, ni a que se incumplan los requisitos de mantenimiento del listado de la BMV.

En tanto las acciones representativas de su propio capital pertenezcan a Grupo Iusacell, no podrán ser representadas ni votadas en las Asambleas de Accionistas, ni ejercitarse derechos sociales o económicos de tipo alguno.

Recompra en Caso de Cancelación del Registro

En el supuesto de que el registro de las acciones de Grupo Iusacell en el RNV sea cancelado, ya sea a solicitud de Grupo Iusacell o conforme a una resolución adoptada por la CNBV, la reglamentación de la CNBV requieren que Grupo Iusacell lleve a cabo una oferta pública dirigida exclusivamente a los accionistas de Grupo Iusacell, que no formen parte del grupo de personas que tenga el control de la sociedad, salvo que el monto a ofrecer por las acciones colocadas entre el gran público inversionista sea menor a 300,000 Unidades de Inversión.

La oferta deberá realizarse cuando menos al precio que resulte mayor entre el valor de cotización y el valor contable de las acciones de Grupo Iusacell, de acuerdo, en este segundo caso, al último reporte trimestral presentado a la CNBV y a la BMV antes del inicio de la oferta, ajustado cuando dicho valor se haya modificado de conformidad con criterios aplicables a la determinación de información relevante, en cuyo supuesto, deberá considerarse la información financiera más reciente con que cuente Grupo Iusacell y presentarse una certificación de un directivo facultado de ésta respecto de la determinación del valor contable.

El valor de cotización en BMV será el precio promedio ponderado por volumen de las operaciones que se hayan efectuado durante los últimos treinta días en que se hubieran negociado las acciones previos al inicio de la oferta, durante un periodo que no podrá ser superior a seis meses. En caso de que el número de días en que se hayan negociado las acciones de Grupo Iusacell, durante el periodo señalado sea inferior a treinta, se tomarán los días que efectivamente se hubieren negociado. Cuando no hubiere habido negociaciones en dicho periodo, se tomará el valor contable. Grupo Iusacell estará obligada a afectar en fideicomiso por un periodo mínimo de seis meses, contado a partir de la fecha de cancelación de la inscripción de sus acciones en el RNV, los recursos necesarios para adquirir al mismo precio de la oferta los valores de los inversionistas que no hubieren acudido a la misma.

Los miembros del Consejo de Administración de Grupo Iusacell deberán a más tardar al décimo día hábil posterior al inicio de la oferta pública, elaborar, escuchando al Comité de Prácticas Societarias, y dar a conocer al público inversionista a través de la BMV y en los términos y condiciones que la BMV establezca, su opinión respecto del precio de la oferta y los conflictos de interés que, en su caso, tenga cada uno de sus miembros respecto de la oferta. La opinión del Consejo de Administración podrá estar acompañada de otra emitida por un experto independiente que contrate Grupo Iusacell.

Asimismo, los miembros del Consejo de Administración de Grupo Iusacell y el Director General, deberán revelar al público, junto con la opinión a que se refiere el párrafo anterior, la decisión que tomarán respecto de los valores de su propiedad.

La CNBV podrá autorizar el uso de una base distinta para la determinación del precio de la oferta, atendiendo a la situación financiera y perspectivas de Grupo Iusacell, siempre que se cuente con la aprobación de su Consejo de Administración, previa opinión del Comité de Prácticas Societarias, en la que se contengan los motivos por los cuales se estima justificado establecer un precio distinto, respaldada del informe de un experto independiente.

Derecho de Separación

Cuando los accionistas aprueben un cambio en el objeto social, cambio de nacionalidad, escisión o transformación de un tipo de sociedad a otra, cualquier accionista con derecho a voto respecto de dicho cambio o transformación que hubiese votado en contra de ello, tiene el derecho de separarse de Grupo Iusacell y recibir una cantidad que por lo general deberá ser equivalente al valor en libros de sus acciones (de acuerdo con el último balance aprobado por la Asamblea General de Accionistas de Grupo Iusacell), siempre y cuando dicho accionista ejercite su derecho de retiro dentro de los 15 días siguientes a la conclusión de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas en la cual el cambio o transformación fue aprobado.

Reglamentación de Inversiones Extranjeras

La inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas en ciertos sectores económicos, incluyendo servicios telefónico y celular, está regulada por la Ley de Inversión Extranjera, incluyendo sus modificaciones, así como por la reglamentación emitida conforme a dicha ley en 1998, a la cual nos referiremos en lo sucesivo como el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera. Conforme a la Ley de Inversión Extranjera, la inversión extranjera se define en general

como la participación de inversionistas extranjeros en el capital social con derecho de voto en sociedades mexicanas y en actividades que están reguladas por la Ley de Inversión Extranjera. Los inversionistas extranjeros se definen como personas físicas, entidades legales y entidades extranjeras sin personalidad jurídica.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras así como el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de México son las dependencias responsables de la administración y aplicación de la Ley de Inversión Extranjera así como del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera. Con el objeto de dar cumplimiento a las restricciones en materia de inversión extranjera, las sociedades mexicanas que se dediquen a actividades restringidas específicas, por lo general limitan ciertas clases específicas de su capital a la titularidad exclusiva por parte de personas físicas mexicanas o personas morales mexicanas en las que la inversión extranjera tiene una participación minoritaria.

Como regla general, la Ley de Inversión Extranjera permite la inversión extranjera hasta del 100% en el capital social de sociedades mexicanas, excepto en aquellas dedicadas a actividades específicamente restringidas, dentro de las cuales se encuentra el servicio telefónico básico en el que la inversión extranjera está limitada a 49% del capital social con derecho a voto. No obstante lo anterior, la inversión extranjera puede participar en una proporción superior al 49% del capital social con derecho a voto en una sociedad mexicana dedicada a actividades comerciales de telefonía celular con la previa aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

De conformidad con lo dispuesto en la Ley Federal de Telecomunicaciones, los gobiernos y estados extranjeros no pueden tener concesiones o permisos para la prestación de servicios de telecomunicaciones, o para recibir dichas concesiones o permisos en concepto de garantía, o para ser beneficiarios de dichas garantías o ser propietarios directos o indirectos de acciones de Grupo Iusacell.

Cambio de Control

No existe provisión en los estatutos de Grupo Iusacell que pueda tener un efecto en retrasar o impedir un cambio de control en Grupo Iusacell.

V) MERCADO ACCIONARIO

a) Estructura Accionaria

Las acciones de Grupo Iusacell han estado registradas en la Bolsa Mexicana de Valores desde el 4 de agosto de 1999 bajo la clave de pizarra CEL. Los ADRs que representaban 10 acciones de la serie V de Grupo Iusacell quedaron registrados en la Bolsa de Valores de Nueva York a partir del 4 de agosto de 1999 y hasta el 12 de mayo de 2003 cuando Grupo Iusacell instrumentó un cambio en la razón de los ADRs. A partir de esa fecha y hasta el 19 de diciembre de 2003, un ADR representaba 100 acciones de Grupo Iusacell serie V y se colocaban bajo la clave de pizarra CEL.

El 19 de diciembre de 2003, Grupo Iusacell concluyó un intercambio de sus acciones Serie A y Serie V por acciones comunes, que no representan ninguna serie y que tienen los mismos derechos y obligaciones. La reestructura de capital estructurada incluyó un cambio en la razón de los ADRs. Desde entonces, y hasta el 20 de septiembre de 2005 un ADR representaba 5 acciones de Grupo Iusacell y eran negociadas bajo el símbolo CEL. Los ADRs están documentados mediante certificados de depósito denominados “American Depositary Receipts” emitidos con base en un contrato de depósito suscrito con The Bank of New York, en calidad de Depositario.

El 1º de junio de 2005, la asamblea general extraordinaria de accionistas aprobó la terminación del programa de ADRs y el subsecuente desliste de nuestros ADRs de la Bolsa de Valores de Nueva York. El 21 de junio de 2005, The Bank of New York notificó la terminación del programa de ADRs a los tenedores de ADRs de Grupo Iusacell. Tras dicha notificación, The Bank of New York discontinuó la emisión de nuevos ADRs al presentar una modificación a la forma F-6 en la SEC. Adicionalmente, el contrato de depósito fue modificado para reducir a 60 días el periodo en el que los accionistas podían intercambiar ADRs por acciones que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. De acuerdo con la terminación del contrato de depósito, la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE por sus siglas en inglés) suspendió el intercambio de los ADRs. El 19 de septiembre de 2005 por instrucciones del Banco de Nueva York se dio por terminado el programa de ADRs. Como consecuencia, el 20 de septiembre de 2005, se suspendió la cotización de nuestros ADRs en la Bolsa de Valores de Nueva York, obteniéndose la cancelación del registro ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de Norteamérica el 14 de diciembre de 2006.

Recientemente los valores de Grupo Iusacell fueron incorporados al Mercado de Valores Latinoamericanos o Latibex de Madrid, España (Latibex). Estimamos que los beneficios de hacerlo incluyen mayor liquidez de la acción, así como la ampliación del universo de inversionistas potenciales de la compañía. Adicionalmente, consideramos que una de las características positivas del inversionista europeo es su interés por la inversión de largo plazo, que brinda estabilidad a la tenencia en el largo plazo. Para los inversionistas europeos creemos que es positivo que nuestro título se negocie en dicha bolsa, ya que su cotización se lleva a cabo en su propia moneda, y en su horario de operación. Con el fin de llevar a cabo lo anterior, se ha contratado a Caja Madrid como especialista, así como a RBC Dexia como entidad de enlace y agente de pagos siendo su custodio en México GBM.

b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores

En las siguientes tablas se presenta, por los períodos indicados, los precios de venta máximos y mínimos de las acciones de Grupo Iusacell en la Bolsa Mexicana de Valores, según reportes de la propia Bolsa Mexicana de Valores. Los precios por las fechas anteriores al 12 de mayo de 2003, fueron ajustados para reflejar los efectos del cambio en la razón de los ADR's que ocurrió en dicha fecha y antes del 19 de diciembre de 2003 en que fue ajustado para reflejar el split inverso y cambio en la razón de ADR's que ocurrió en dicha fecha.

El 1º de junio de 2005, la asamblea general extraordinaria de accionistas aprobó la terminación del programa de ADRs y el subsecuente desliste de nuestros ADRs de la Bolsa de Valores de Nueva York. El 19 de septiembre de 2005 por instrucciones del Banco de Nueva York se dio por terminado el programa de ADRs. Como consecuencia, el 20 de septiembre de 2005, se suspendió la cotización de nuestros ADRs en la Bolsa de Valores de Nueva York, obteniéndose la cancelación del registro ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de Norteamérica el 14 de diciembre de 2006.

Bolsa Mexicana de Valores

Precio por Acción (pesos)

Cinco Años Previos	Superior	Inferior
2002	82.20	9.00
2003	23.60	3.40
2004	24.00	12.00
2005	34.18	17.80
2006	84.00	26.00

Dos ejercicios previos (por trimestre):	Superior	Inferior
2005		
Primer Trimestre	23.29	20.99
Segundo Trimestre	32.82	17.80
Tercer Trimestre	34.18	26.00
Cuarto Trimestre	30.00	24.02
2006		
Primer Trimestre	33.56	26.00
Segundo Trimestre	50.00	27.10
Tercer Trimestre	76.65	49.49
Cuarto Trimestre	84.00	68.50

Bolsa Mexicana de Valores

Precio por Acción

(Pesos)

	Superior	Inferior
Seis meses previos:		
Diciembre 2006	84.00	75.50
Enero 2007	90.15	82.00
Febrero 2007	142.00	102.02
Marzo 2007	180.01	124.00
Abril 2007	176.00	160.00
Mayo 2007	159.91	151.00

Colocación en la Bolsa de Valores de Nueva York

Los ADRs representativos de las acciones de Grupo Iusacell estaban registrados en la Bolsa de Valores de Nueva York desde el 4 de agosto de 1999. El 19 de mayo de 2003, completamos en México, el intercambio de acciones de la Serie A y la Serie V por nuevas acciones comunes, sin expresión de valor nominal. Como parte de la reorganización del capital, se implementó un cambio en la razón de los ADRs. Desde diciembre de 2003 y hasta el 20 de septiembre de 2005, un ADRs representaba 5 acciones de Grupo Iusacell y cotizaba bajo la clave de pizarra CEL.

El 1° de junio de 2005, la asamblea general extraordinaria de accionistas aprobó la terminación del programa de ADRs y el subsecuente desliste de nuestros ADRs de la Bolsa de Valores de Nueva York. El 19 de septiembre de 2005 por instrucciones del Banco de Nueva York se dio por terminado el programa de ADRs. Como consecuencia, el 20 de septiembre de 2005, se suspendió la cotización de nuestros ADRs en la Bolsa de Valores de Nueva York, obteniéndose la cancelación del registro ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de Norteamérica el 14 de diciembre de 2006.

Cotización en la Bolsa Mexicana de Valores

La Bolsa Mexicana de Valores (Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.), se encuentra localizada en la ciudad de México, y es la única bolsa de valores en México. Fundada en 1907, está constituida como una sociedad, y sus acciones son propiedad de 33 casas de bolsa mexicanas que operan en México y que están exclusivamente autorizadas a colocar acciones en el piso de la Bolsa Mexicana de Valores. La colocación en la Bolsa Mexicana de Valores se realiza principalmente en la Bolsa mediante sistemas automatizados, que están abiertos entre las 8:30 a.m. y las 3:00 p.m., hora de la ciudad de México, durante cada día hábil. La negociación de valores listados en la Bolsa Mexicana de Valores puede realizarse de igual forma fuera de la Bolsa. La Bolsa Mexicana de Valores opera un sistema automático de suspensión de la cotización de acciones de una emisora en particular como medio para controlar la volatilidad excesiva en el precio de las acciones; sin embargo, bajo ciertas regulaciones, este sistema no aplica a otros valores, tales como capital que esta directa o indirectamente (por ejemplo a través de ADRs), listado en otra bolsa de valores fuera de México.

La liquidación se lleva a cabo tres días hábiles después de que se concluya una determinada transacción de acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. Las compensaciones diferidas, aún cuando sea por acuerdo mutuo, no están autorizadas sin la aprobación de la CNBV. Todos los valores cotizados en la Bolsa Mexicana de Valores, incluyendo nuestras acciones, están depositadas en el S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores, conocido como Indeval, un depósito de valores central de propiedad privada que actúa como cámara de compensación, depositaria, institución de liquidaciones, transferencias y registros para todas las operaciones de la Bolsa Mexicana de Valores.

VI) PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente Reporte Anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Así mismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir al error a inversionistas.

Rúbrica

Gustavo Guzmán Sepúlveda
Director General

Rúbrica

José Luis Riera Kinkel
Director General de Finanzas

Rúbrica

Fernando José Cabrera García
Director Jurídico

VII) ANEXOS

Estados Financieros y Dictamen de Comisario

GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V.
Y SUBSIDIARIAS
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)

ESTADOS FINANCIEROS
CONSOLIDADOS DICTAMINADOS

31 DE DICIEMBRE DE 2006, 2005 Y 2004

GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DICTAMINADOS

31 DE DICIEMBRE DE 2006, 2005 Y 2004

ÍNDICE

<u>Contenido</u>	<u>Página</u>
Opinión de los auditores independientes	1 y 2
Balances generales consolidados	3
Estados de resultados consolidados	4
Estados de variaciones en el capital contable (déficit) consolidado	5
Estados de cambios en la situación financiera consolidada	6
Notas sobre los estados financieros consolidados	7 a 58

OPINIÓN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

Señores Accionistas y Consejo de Administración de
Grupo Iusacell, S.A. de C.V.
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)
México, D.F.



Despacho
Freyssinier
Morin, S.C.

Hemos examinado los balances generales consolidados de Grupo Iusacell, S.A. de C.V. y subsidiarias (El Grupo), al 31 de diciembre de 2006 y 2005, y los correlativos estados de resultados consolidados, de variaciones en el capital contable (déficit) consolidado y de cambios en la situación financiera consolidada por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración del Grupo. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes, y de que están preparados de acuerdo con las normas de información financiera mexicanas. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

- a) Como se describe con amplitud en las Notas 2, 11 y 21b. a los estados financieros consolidados que se acompañan, a petición de Grupo Iusacell, S.A. de C.V. (Iusacell) y de su principal subsidiaria, Grupo Iusacell Celular, S.A. de C.V. (Iusacell Celular), ambas fueron declaradas en concurso mercantil, el 14 de agosto y el 3 de octubre de 2006, respectivamente. Dentro del proceso de concurso mercantil, Iusacell y Iusacell Celular firmaron convenios concursales con la mayoría de sus acreedores, el 25 de agosto y el 4 de diciembre de 2006, respectivamente, incluyendo en dichos convenios los acuerdos de reestructuración de sus deudas.

Como resultado de los convenios concursales mencionados y, en menor proporción, de los acuerdos de otras dos subsidiarias de Iusacell, alcanzados también en 2006, para la reestructuración de sus deudas, el Grupo obtuvo una quita de principal e intereses por Ps. 4,864 millones, que se incluye en el renglón de "Ganancia por reestructuración de deuda" del estado de resultados consolidados por el año terminado el 31 de diciembre de 2006; asimismo, la deuda del Grupo se presenta clasificada a esa fecha, a corto y largo plazo, conforme a las nuevas condiciones pactadas con los acreedores, que en cuanto a términos, restricciones y garantías se describen en las Notas 11 y 12 a los estados financieros consolidados. Los convenios concursales de Iusacell y Iusacell Celular están en espera de ser aprobados por el Juez, con lo que el proceso de concurso mercantil quedaría concluido; el Grupo y sus asesores estiman remota la posibilidad de una sentencia desfavorable.

- b) Al 31 de diciembre de 2005, y hasta la fecha de los convenios de reestructuración de su deuda, el Grupo incurrió en eventos de incumplimiento de los contratos y/o instrumentos de deuda que tenía celebrados, lo que dio a los acreedores de la mayoría de dicha deuda, la facultad de exigir el pago inmediato del principal y los intereses correspondientes. Conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, vigentes al 31 de diciembre de 2005, el Grupo clasificó esta deuda como pasivo a corto plazo a esa fecha. En nuestro dictamen previamente emitido sobre los estados financieros del Grupo, al 31 de diciembre de 2005 y por el año que terminó en esa fecha, incluimos la descripción de los incumplimientos antes mencionados, en vista de que la reestructuración de la deuda no se había realizado. Estos incumplimientos están indicados en las Notas 2 y 11 a los estados financieros consolidados que se acompañan, por lo que se refiere a 2005.



Is an association
of independent
accounting
firms throughout
the world

Melchor Ocampo 469-401, Col. Anzures
11590 - México, D.F. Tels.: 5254 7143, 5254 7181
Fax: 5254 7028, 5254 6964
www.freyssinier.com.mx

- c) El Grupo ha incurrido en pérdidas durante los últimos años, excepto en 2006 en virtud de la ganancia por reestructuración de deuda; estas pérdidas, en forma acumulada al 31 de diciembre de 2006 y 2005, han originado que el capital contable del Grupo represente menos de una tercera parte del capital social y un déficit de capital, respectivamente. La pérdida de más de dos terceras partes del capital social, conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, es causa de una posible disolución. Asimismo, el pasivo consolidado a corto plazo es mayor que el activo circulante consolidado en Ps. 510 millones y Ps. 11,739 millones, al 31 de diciembre de 2006 y 2005, respectivamente.

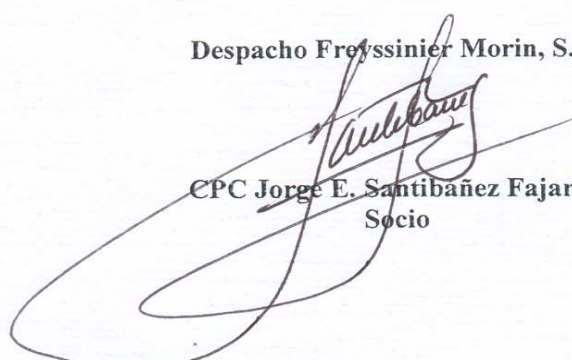
Estas circunstancias, en adición a lo que se indica en el párrafo b) precedente, generaban dudas acerca de la posibilidad de que el Grupo continuara con sus operaciones, hasta antes de la firma de los convenios concursales con sus acreedores, y así lo expresamos en nuestro dictamen sobre los estados financieros al 31 de diciembre de 2005 y por el año terminado en esa fecha. Con base en el estado que guarda la reestructuración de la deuda del Grupo, dentro del proceso de concurso mercantil, y de acuerdo con los factores que se describen en la Nota 2c. a los estados financieros consolidados que se acompañan, a la fecha de este informe se ha eliminado nuestra incertidumbre sobre la continuidad de las operaciones. Los estados financieros consolidados que se acompañan han sido preparados sobre la base de un negocio en marcha, como se indica en la Nota 4a. a dichos estados financieros.

- d) Como se menciona en la Nota 4j. a los estados financieros consolidados que se acompañan, a partir del 1 de enero de 2005, el Grupo cambió su política contable para el reconocimiento del costo de los teléfonos celulares y otros gastos asociados con los ingresos por contratos de servicios de telefonía celular; cambio con el cual estamos de acuerdo. Por las razones que se explican en esa nota, fue impráctico para el Grupo determinar los efectos de este cambio, relativos a las operaciones realizadas en ejercicios anteriores.

Asimismo, como se menciona en la Nota 4m., el Grupo adoptó en 2005 los lineamientos establecidos en el Boletín B-7 "Adquisiciones de Negocios", emitido originalmente por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. y adoptado por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF) con los efectos indicados en esa nota, en relación con el crédito mercantil.

En nuestra opinión, los estados financieros mencionados en el primer párrafo presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Grupo Iusacell, S.A. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2006 y 2005, y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en su capital contable (déficit) consolidado y los cambios en su situación financiera consolidada por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

Despacho Freyssinier Morin, S.C.


CPC Jorge E. Santibáñez Fajardo
Socio

México, D.F.
9 de marzo de 2007

GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)

BALANCES GENERALES CONSOLIDADOS
(Notas 1, 2, 3 y 4)

Expresados en miles de pesos constantes del 31 de diciembre de 2006

	<u>31 de diciembre de</u>	
<u>Activo</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
ACTIVO CIRCULANTE:		
Efectivo (Nota 4f.)	Ps. 29,474	Ps. 41,151
Cuentas por cobrar:		
Clientes – Neto (Notas 4h. y 5)	548,930	322,339
Impuestos por recuperar y otras cuentas por cobrar	217,852	309,129
Partes relacionadas (Nota 6)	884,058	185,174
	<u>1,650,840</u>	<u>816,642</u>
Subsidio de terminales por amortizar (Nota 4j.)	564,786	458,380
Inventarios – Neto (Nota 7)	<u>126,354</u>	<u>61,744</u>
Total de activo circulante	2,371,454	1,377,917
INVERSIONES (Nota 8)	2,287	2,264
PROPIEDADES Y EQUIPO - Neto (Nota 9)	5,579,199	6,543,446
OTROS ACTIVOS - Neto (Nota 10)	1,892,692	1,408,267
CRÉDITO MERCANTIL - Neto de amortización acumulada de Ps.1,566,589 en 2006 y en 2005 (Nota 4m.)	<u>1,929,106</u>	<u>1,929,106</u>
Total de activo	<u>Ps. 11,774,738</u>	<u>Ps. 11,261,000</u>
<u>Pasivo y Capital Contable (déficit)</u>		
PASIVO A CORTO PLAZO:		
Deuda contratada a largo plazo, con vencimiento a corto plazo (Nota 11)	Ps. 291,114	Ps. 8,746,708
Intereses por pagar	493,239	2,425,630
Otros financiamientos (Nota 12)	131,223	132,958
Proveedores	530,320	401,590
Impuestos y otras cuentas por pagar	851,365	812,877
Impuesto al activo (Nota 13)	864	270,551
Partes relacionadas (Nota 6)	259,589	327,038
Anticipos recibidos de partes relacionadas (Nota 6)	<u>323,595</u>	<u>-</u>
Total de pasivo a corto plazo	2,881,309	13,117,352
PASIVO A LARGO PLAZO:		
Deuda contratada a largo plazo (Nota 11)	6,089,628	-
Otros financiamientos, largo plazo (Nota 12)	71,679	700
Otras cuentas por pagar a largo plazo (Nota 4r.)	<u>-</u>	<u>498</u>
Total de pasivo a largo plazo	<u>6,161,307</u>	<u>1,198</u>
Total de pasivo	<u>9,042,616</u>	<u>13,118,550</u>
CRÉDITO DIFERIDO:		
Cobranza recibida por anticipado (Nota 5)	<u>1,013,770</u>	<u>302,580</u>
Compromisos y contingencias (Nota 14)	<u>-</u>	<u>-</u>
CAPITAL CONTABLE (DÉFICIT):		
Capital contribuido (Notas 15 y 16):		
Capital social	8,402,631	8,402,631
Prima en emisión de acciones	1,652,231	1,652,231
Exceso del valor de reembolso sobre el costo de las acciones (Nota 3)	<u>(192,745)</u>	<u>(192,745)</u>
	<u>9,862,117</u>	<u>9,862,117</u>
Capital ganado (déficit) (Nota 17):		
(Pérdidas) utilidades acumuladas:		
Reserva legal	23,597	23,597
De años anteriores	(12,217,637)	(11,483,526)
Del año	<u>3,885,696</u>	<u>(734,111)</u>
	<u>(8,308,344)</u>	<u>(12,194,040)</u>
Otros elementos del capital ganado (Nota 4e.)	<u>244,767</u>	<u>244,767</u>
Total de capital contable (déficit) mayoritario	1,798,540	(2,087,156)
Interés minoritario	<u>(80,188)</u>	<u>(72,974)</u>
Total de capital contable (déficit)	<u>1,718,352</u>	<u>(2,160,130)</u>
Total de pasivo y capital contable (déficit)	<u>Ps. 11,774,738</u>	<u>Ps. 11,261,000</u>

Las veintiuna notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados.

GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)

ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS
(Notas 1, 2, 3 y 4)

Expresados en miles de pesos constantes del 31 de diciembre de 2006

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Ingresos por venta de servicios (Nota 4t.)	Ps. 8,153,157	Ps. 6,770,656	Ps. 5,398,331
Comisiones	<u>(402,639)</u>	<u>(400,410)</u>	<u>(338,885)</u>
	<u>7,750,518</u>	<u>6,370,246</u>	<u>5,059,446</u>
Costo de ventas:			
Costo de servicios (Nota 4u.)	3,259,474	2,839,216	2,285,693
Subsidio de terminales - Neto (Nota 4j.)	<u>1,343,841</u>	<u>680,008</u>	<u>932,482</u>
	<u>4,603,315</u>	<u>3,519,224</u>	<u>3,218,175</u>
Utilidad bruta	3,147,203	2,851,022	1,841,271
Gastos de operación	1,760,551	1,769,397	1,361,922
Depreciación y amortización	<u>1,586,825</u>	<u>1,630,518</u>	<u>2,109,040</u>
Pérdida de operación	<u>(200,173)</u>	<u>(548,893)</u>	<u>(1,629,691)</u>
Pérdida (utilidad) en bajas de activo fijo (Notas 9c. y 9d.)	<u>195,164</u>	<u>5,057</u>	<u>(223,562)</u>
Ganancia por reestructuración de deuda (Notas 11j. y 12a.)	<u>(4,864,275)</u>	<u>-</u>	<u>(43,413)</u>
Otros (productos) gastos – Neto (Nota 13)	<u>(364,942)</u>	<u>29,299</u>	<u>12,057</u>
Costo integral de financiamiento:			
Gasto de intereses - Neto	1,138,047	1,167,112	1,164,244
Pérdida (ganancia) en cambios	214,801	(596,886)	(74,960)
Ganancia por posición monetaria	<u>(398,167)</u>	<u>(467,978)</u>	<u>(501,184)</u>
	<u>954,681</u>	<u>102,248</u>	<u>588,100</u>
Participación en la pérdida neta de compañías asociadas (Nota 8)	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>14,318</u>
Utilidad (pérdida) antes del impuesto al activo e interés minoritario	3,879,199	(685,497)	(1,977,191)
Provisión para impuesto al activo (Nota 13)	<u>364</u>	<u>56,791</u>	<u>167,190</u>
Utilidad (pérdida) antes de interés minoritario	3,878,835	(742,288)	(2,144,381)
Interés minoritario	<u>6,861</u>	<u>8,177</u>	<u>5,668</u>
Utilidad (pérdida) neta del año	<u>Ps. 3,885,696</u>	<u>(Ps. 734,111)</u>	<u>(Ps. 2,138,713)</u>
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	<u>93,425</u>	<u>93,425</u>	<u>93,161</u>
Utilidad (pérdida) neta básica por acción ordinaria (pesos) (Nota 4s.)	<u>Ps. 41.59</u>	<u>(Ps. 7.86)</u>	<u>(Ps. 22.96)</u>
Utilidad neta por acción diluida (pesos) (Nota 4s.)	<u>Ps. 39.01</u>		

Las veintiuna notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados.

GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)

ESTADOS DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE (DÉFICIT) CONSOLIDADO
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006, 2005 Y 2004
(Notas 1, 2, 3 y 4)

Expresados en milés de pesos constantes del 31 de diciembre de 2006

	Exceso del valor de reembolso sobre el costo de las acciones	Prima en emisión de acciones	(Pérdidas) utilidades acumuladas			Otros elementos del capital ganado	Interés minoritario	Total del capital contable (déficit)
			Reserva legal	De años anteriores	Del año			
	Ps.	Ps.	Ps.	(Ps.)	(Ps.)	Ps.	(Ps.)	Ps.
Saldos al 31 de diciembre de 2003	Ps. 8,396,106	Ps. 1,652,231	Ps. 23,597	(Ps. 4,019,297)	(Ps. 5,325,516)	Ps. 244,767	(Ps. 54,332)	Ps. 917,556
Aplicación de la pérdida neta de 2003	-	-	-	(5,325,516)	5,325,516	-	-	-
Decremento del interés minoritario	-	-	-	-	-	-	(20,443)	(20,443)
Incremento de capital social	6,525	-	-	-	-	-	-	6,525
Pérdida integral del año (Nota 4w.)	-	-	-	-	(2,138,713)	-	-	(2,138,713)
Saldos al 31 de diciembre de 2004	8,402,631	1,652,231	23,597	(9,344,813)	(2,138,713)	244,767	(74,775)	(1,235,075)
Aplicación de la pérdida neta de 2004	-	-	-	(2,138,713)	2,138,713	-	-	-
Incremento del interés minoritario	-	-	-	-	-	-	1,801	1,801
Exceso del valor de reembolso sobre el costo de las acciones (Nota 3)	-	-	-	-	-	-	-	(192,745)
Pérdida integral del año (Nota 4w.)	-	-	-	-	(734,111)	-	-	(734,111)
Saldos al 31 de diciembre de 2005	8,402,631	1,652,231	23,597	(11,483,526)	(734,111)	244,767	(72,974)	(2,160,130)
Aplicación de la pérdida neta de 2005	-	-	-	(734,111)	734,111	-	-	-
Decremento del interés minoritario	-	-	-	-	-	-	(7,214)	(7,214)
Utilidad integral del año (Nota 4w.)	-	-	-	-	3,885,696	-	-	3,885,696
Saldos al 31 de diciembre de 2006	Ps. 8,402,631	Ps. 1,652,231	Ps. 23,597	(Ps. 12,217,637)	Ps. 3,885,696	Ps. 244,767	(Ps. 80,188)	Ps. 1,718,352

Las veintiuna notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados.

GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)

ESTADOS DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA
(Notas 1, 2, 3 y 4)

Expresados en miles de pesos constantes del 31 de diciembre de 2006

	<u>Años terminados el</u> <u>31 de diciembre de</u>		
	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
<u>Actividades de operación:</u>			
Utilidad (pérdida) neta del año	Ps. 3,885,696	(Ps. 734,111)	(Ps. 2,138,713)
Partidas que no requieren la utilización de recursos:			
Depreciación y amortización	1,586,825	1,630,518	2,109,040
Ganancia por reestructuración de deuda	(4,864,275)	-	-
Participación en pérdida neta de compañías asociadas	-	-	14,318
Interés minoritario	(6,861)	(8,177)	(5,668)
	601,385	888,230	(21,023)
Recursos generados por (utilizados para) actividades de operación:			
Cuentas por cobrar a clientes	(226,591)	41,445	205,882
Partes relacionadas	(766,333)	(193,031)	233,402
Impuestos por recuperar y otras cuentas por cobrar	91,277	28,956	58,471
Inventarios	(64,610)	292,422	(64,640)
Subsidio por amortizar	(98,308)	(667,781)	-
Proveedores	199,924	68,523	(232,673)
Impuestos y otras cuentas por pagar	36,538	25,848	140,278
Impuesto al activo	(269,687)	123,068	147,483
Anticipos recibidos de partes relacionadas	323,595	-	-
Otros	(498)	(17)	(225)
Recursos (utilizados en) generados por actividades de operación	(173,308)	607,663	466,955
<u>Actividades de financiamiento:</u>			
Cambios por valuación de la deuda	565,918	(79,195)	256,741
Recursos netos recibidos por venta de flujos de cartera	276,569	186,140	-
Exceso del valor de reembolso sobre el costo de las acciones	-	(192,745)	-
Incremento de capital social	-	-	6,525
Recursos generados por (aplicados a) actividades de financiamiento	842,487	(85,800)	263,266
<u>Actividades de inversión:</u>			
Compra de propiedades y equipo - Neto	(498,286)	(446,999)	(443,525)
Adquisición de concesiones	-	(41,236)	-
Compra de acciones de compañías asociadas	(23)	-	13,788
(Compra) disposición de otros activos	(182,547)	3,272	(302,812)
Recursos utilizados en actividades de inversión	(680,856)	(484,963)	(732,549)
(Disminución) incremento neto en efectivo	(11,677)	36,900	(2,328)
Efectivo al inicio del año	41,151	4,251	6,579
Efectivo al final del año	Ps. 29,474	Ps. 41,151	Ps. 4,251

Las veintiuna notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros consolidados.

GRUPO IUSACELL, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V.)

NOTAS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006, 2005 Y 2004

Excepto donde se mencione lo contrario, las cifras están expresadas
en miles de pesos constantes del 31 de diciembre de 2006.
Los montos expresados en dólares de E. U. están en miles.

NOTA 1 – ENTIDAD, OBJETO SOCIAL Y PRINCIPALES ACCIONISTAS:

Entidad y objeto social:

Grupo Iusacell, S.A. de C.V. (Iusacell o la Compañía) es una compañía tenedora constituida el 6 de agosto de 1998. A partir del 28 de julio de 2003 es subsidiaria de Móvil Access, S.A. de C.V., la que a su vez es subsidiaria de Grupo Móvil Access, S.A. de C.V., Iusacell y sus subsidiarias son mencionadas de manera conjunta en estas notas como el Grupo.

Grupo Iusacell Celular, S.A. de C.V. (Iusacell Celular) es la principal subsidiaria de Iusacell, y es una compañía tenedora constituida el 6 de octubre de 1992. Sus subsidiarias están involucradas principalmente en el negocio de telecomunicaciones inalámbricas y tienen concesiones para operar sistemas de telefonía celular en cinco regiones comerciales contiguas (Regiones) en México. Iusacell, a través de Iusacell Celular, tiene las concesiones celulares para la Región 5 (occidente), Región 6 (Bajío), Región 7 (oriente), Región 8 (sureste) y una autorización para operar telefonía celular para la Región 9 (Ciudad de México y centro).

Las subsidiarias de Iusacell también tienen concesiones para prestar servicios de larga distancia y servicios de radiolocalización a nivel nacional. A partir de diciembre de 2001, proporcionan servicios de acceso inalámbrico fijo y móvil (PCS por sus siglas en inglés) en las Regiones 1 y 4 (norte de México), y en abril de 2005 recibieron los títulos de concesión para operar en las Regiones 2, 3, 5, 6, 7, 8 y 9. El 19 de diciembre de 2005, Iusacell, a través de una de sus subsidiarias, obtuvo una concesión para prestar servicios de telefonía básica local a nivel nacional, mediante la modificación del título de concesión otorgado a Iusatel, S.A. de C.V., concesionaria del servicio de telefonía básica de larga distancia nacional e internacional.

Principales accionistas:

El 13 de junio de 2003, Móvil Access, S.A. de C.V. (Móvil Access), una compañía de telecomunicaciones controlada por el señor Ricardo B. Salinas Pliego, anunció un acuerdo para adquirir, por lo menos, la participación accionaria de Iusacell en manos, a esa fecha, de Verizon Communications, Inc. (Verizon) y Vodafone Group Plc (Vodafone), mediante una oferta pública de compra. Al término de la oferta, el 28 de julio de 2003, Móvil Access adquirió el 74.63% de las acciones representativas del capital social de Iusacell y el control de la Compañía.

NOTA 2 – SITUACIÓN FINANCIERA:

a. Concurso Mercantil y reestructura de la deuda

El 2 de junio y el 18 de julio de 2006 Iusacell y Iusacell Celular solicitaron ser declaradas en concurso mercantil, respectivamente; el Juez Séptimo de Distrito en Materia Civil del Distrito Federal las declaró en concurso mercantil los días 14 de agosto y 3 de octubre de 2006, respectivamente. Como consecuencia de los procesos de concurso mercantil, ambas empresas firmaron convenios concursales con la mayoría de sus acreedores el 25 de agosto y el 4 de diciembre de 2006, respectivamente. Los convenios mencionados se encuentran en espera de ser aprobados por el juez, con lo que el proceso de concurso mercantil quedaría concluido; el Grupo y sus asesores estiman remota la posibilidad de una sentencia desfavorable.

Al haberse firmado los convenios de reestructura de las deudas de Iusacell y Iusacell Celular, como parte de los convenios concursales, y al haberse logrado los acuerdos de otras dos subsidiarias de Iusacell con sus acreedores para reestructurar su deuda, se registró contablemente la quita mencionada en las Notas 11j. y 12a. a los estados financieros consolidados, misma que se presenta en el renglón de “Ganancia por reestructuración de deuda” del estado de resultados consolidados por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, y la deuda se presenta clasificada a corto y largo plazo, conforme a la nuevas condiciones pactadas en los convenios concursales y en los acuerdos de reestructura, a esa misma fecha (Notas 11 y 12).

b. Situación de la deuda antes de la reestructura

Hasta la fecha de los convenios de reestructura de la deuda, el Grupo incurrió en eventos de incumplimiento de los contratos y/o instrumentos de deuda que tenía celebrados y que se mencionan en la Nota 11, lo que dio a los acreedores bajo esos contratos de deuda y/o instrumentos, y por eventos de incumplimientos cruzados, a los acreedores de la mayoría de la deuda del Grupo, la facultad de exigir el pago inmediato del principal y los intereses devengados bajo dichos contratos y/o instrumentos de deuda.

Como se menciona en la Nota 11f., el 11 de septiembre de 2003 un grupo de tenedores de la deuda pidió la aceleración del bono con vencimiento en 2004. Adicionalmente, Iusacell Celular fue demandada ante un tribunal de Nueva York el 14 de enero de 2004, por un grupo de tenedores de bonos con vencimiento en 2004, emitidos por dicha empresa, el cual alegaba tener derecho al pago de ciertas cantidades adeudadas bajo los pagarés de Iusacell Celular más intereses devengados, por un monto de E.U.\$45.0 millones; asimismo, se alegó un incumplimiento del acta de emisión en donde los demandantes alegaron estar pari-passu con el Crédito Sindicado Modificado en lo que respecta a las garantías y, en consecuencia, demandaron a los tenedores del Crédito Sindicado Modificado. El día 19 de abril de 2004 se presentó una ampliación de la demanda solicitando al juez que declarara una medida precautoria que impidiera a Iusacell Celular vender, transferir o gravar de cualquier forma sus activos en tanto no se obtuviera una resolución judicial que favoreciera a dichos acreedores para obtener el cumplimiento forzoso del contrato respectivo. El 30 de junio de 2004, la corte negó la petición de impedir a Iusacell Celular vender, transferir o gravar de cualquier forma sus activos. En mayo de 2005, la solicitud de sentencia interlocutoria fue retirada y en octubre de 2006 el grupo de acreedores se desistió del juicio iniciado en enero de 2004 y de cualquier otro procedimiento relacionado.

El 29 de abril de 2005, la Compañía recibió una notificación por parte de The Bank of New York, en su calidad de fiduciario bajo el acta de emisión que gobierna los Bonos con vencimiento en 2006, informándole que un grupo indeterminado de tenedores de los Bonos con vencimiento en 2006 de Iusacell, habían elegido acelerar el pago de principal de los pagarés (Nota 11g.).

A partir de junio de 2003 y hasta 2006, el Grupo no efectuó pagos de intereses sobre algunas de sus deudas y al 31 de diciembre de 2005 el monto de los intereses vencidos ascendía a Ps.2,157,569 (E.U.\$195,431), los cuales formaban parte de la cuenta de “Intereses por pagar” en el balance general consolidado a esa fecha. Una vez que el Grupo firmó los convenios concursales con sus acreedores, éstos perdonaron dichos intereses y ciertas porciones de los principales (Nota 11). Asimismo, a la fecha de emisión de estos estados financieros, el Grupo ha incumplido en el pago del principal y los intereses del financiamiento otorgado por GTE Venholdings, B.V. por E.U.\$7,800 (Nota 12).

En estas circunstancias, los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, vigentes en 2005, requerían que estos pasivos fueran clasificados como pasivos a corto plazo. El Grupo clasificó estas deudas como pasivos a corto plazo al 31 de diciembre de 2005.

c. Continuidad de las operaciones

El Grupo incurrió en pérdidas durante los últimos años, excepto en 2006 por la ganancia que se obtuvo en la reestructuración de deuda, que acumuladas al 31 de diciembre de 2006 y 2005, originaron la pérdida de más de las dos terceras partes de su capital social, y de la totalidad del mismo, respectivamente. A las mismas fechas, el pasivo a corto plazo consolidado es mayor al activo circulante consolidado en Ps.509,855 y Ps.11,739,435, respectivamente. La pérdida del capital social, conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, es causa de una posible disolución.

Hasta antes de la firma de los convenios concursales con sus acreedores, las situaciones mencionadas con anterioridad generaban dudas sobre la posibilidad de que el Grupo fuera capaz de continuar con sus operaciones. Sin embargo, el 14 de agosto y el 3 de octubre de 2006, después de haber tramitado el inicio de un proceso de reestructura dentro del concurso mercantil, Iusacell y Iusacell Celular fueron decretadas en concurso mercantil. Como parte de este proceso y dentro del proceso mismo, la Compañía y su principal subsidiaria decidieron firmar los convenios mencionados con la gran mayoría de sus acreedores.

Además de los beneficios obtenidos por la reestructura de la deuda del Grupo, la administración del mismo considera que los resultados de operación del Grupo pueden seguir mejorando en función de las ventajas que se obtengan de las sinergias mencionadas en la Nota 21d., la introducción de nuevos productos, la ejecución de su plan de negocios y estrategias, así como un adecuado control de costos y gastos.

Los estados financieros consolidados han sido preparados considerando que el Grupo continuará operando, como se describe en la Nota 4a.

NOTA 3- ADQUISICIONES, VENTAS Y ESTRUCTURA DEL GRUPO:

Estructura del Grupo:

De conformidad con la legislación aplicable, debido a la toma de control gerencial de la Compañía por parte de Verizon en 1997, Iusacell no podía ser titular de la mayoría de las acciones con derecho a voto de las compañías subsidiarias del Grupo que prestan servicios distintos al servicio de telefonía celular. Por esta razón, en noviembre de 1998 Iusacell Celular y José Ramón Elizondo Anaya, consejero suplente de Iusacell Celular en ese momento (Persona Mexicana), firmaron un acuerdo de inversión (el Acuerdo) mediante el cual convinieron en participar conjuntamente en los negocios de renta de frecuencias de microondas, larga distancia, telefonía local, PCS y servicios de radiolocalización.

El Acuerdo estableció que Iusacell Celular poseería el 94.90% del interés económico y el 49.00% de las acciones con derecho a voto de las siguientes subsidiarias del Grupo: Iusatel, S.A. de C.V., concesionaria de larga distancia (Iusatel); Iusatelecomunicaciones, S.A. de C.V., operadora de telefonía local inalámbrica del Grupo (Iusatelecomunicaciones); Punto a Punto Iusacell, S.A. de C.V., concesionaria de frecuencias de microondas del Grupo (Punto a Punto Iusacell), y Iusacell PCS, S.A. de C.V. que tiene las concesiones en las frecuencias de 1.9 GHz en las Regiones 1 y 4 (Iusacell PCS). La Persona Mexicana poseería 5.10% del interés económico y el 51.00% de las acciones con derecho a voto de esas compañías subsidiarias. Adicionalmente, la Persona Mexicana adquiriría el 2.00% de las acciones con derecho a voto de Infotelecom, S.A. de C.V., compañía del Grupo que presta servicios de radiolocalización a nivel nacional (Infotelecom) y que es el resultado de una inversión de Iusacell Celular con Infomin, S.A. de C.V. (Infomin), una compañía mexicana que tiene una concesión por 15 años para prestar servicios de radiolocalización a nivel nacional e internacional hasta julio de 2009. Al 31 de diciembre de 2006 y 2005 Infotelecom es poseída en un 51.00% y 49.00% por Iusacell Celular y Banorte, S.A. (quien adquirió la participación de Infomin a cambio del retiro de algunas deudas), respectivamente.

El 29 de julio de 2002, el gobierno mexicano emitió su resolución favorable para que la Compañía fuera titular de hasta el 99.99% de las acciones con derecho a voto de Iusacell PCS. Después de que esta resolución fue obtenida, en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 12 de septiembre de 2002, los accionistas de Iusacell PCS aprobaron la conversión de acciones neutrales de Iusacell PCS poseídas por Iusacell en acciones con derecho a voto de Iusacell PCS.

Iusatel, Iusatelecomunicaciones, Punto a Punto Iusacell e Infotelecom (y hasta el 12 de septiembre de 2002 Iusacell PCS) son cada una referidas en estas notas como Subsidiaria No Celular y en conjunto como las Subsidiarias No Celulares.

Bajo el Acuerdo, la Persona Mexicana no tenía el derecho unilateral de aprobar acuerdos a nivel de la Asamblea de Accionistas o del Consejo de Administración de las Subsidiarias No Celulares. Bajo los estatutos de cada una de las Subsidiarias No Celulares, todo acuerdo de la Asamblea de Accionistas o del Consejo de Administración debía ser aprobado por la mayoría de las acciones mantenidas por Iusacell Celular (o Iusacell) o la mayoría de los miembros del Consejo designados por Iusacell Celular (o Iusacell), respectivamente. El Acuerdo, junto con los estatutos de cada una de las Subsidiarias No Celulares, permitían a Iusacell Celular o a Iusacell, si era el caso, tener el control gerencial sobre las operaciones cotidianas y la administración financiera de las Subsidiarias No Celulares. La Persona Mexicana no podía por sí sola, entre otras cosas, seleccionar, despedir, o determinar la compensación de la gerencia o tomar decisiones de carácter operativo o de capital en el curso ordinario del negocio.

Finalmente, como parte del Acuerdo, Iusacell y la Persona Mexicana se otorgaron recíprocamente una opción de venta y compra de las acciones propiedad de la Persona Mexicana de las Subsidiarias No Celulares.

Con fecha 3 de octubre de 2003, la Persona Mexicana notificó a Iusacell que ejercía su opción de venta de las acciones de las Subsidiarias No Celulares de su propiedad, según los términos establecidos en el Acuerdo. Con base en dicha notificación, con fecha 3 de noviembre de 2003, Iusacell y la Persona Mexicana firmaron un convenio mediante el cual cada Subsidiaria No Celular pagó por cuenta propia y/o de las demás Subsidiarias No Celulares a la Persona Mexicana, un monto neto de impuestos de E.U.\$11,194 por concepto de reembolsos de capital derivados de la amortización de las acciones propiedad de la Persona Mexicana de todas las Subsidiarias No Celulares. Este monto fue pagado mediante amortizaciones semanales variables por un mínimo de E.U.\$100 cada una a partir del 3 de noviembre de 2003 y hasta el 3 de octubre de 2005, devengando intereses a una tasa anual fija de 14.00%. Como resultado de esta operación, Iusacell registró una disminución al capital contable por Ps.192,745, la cual se presenta bajo el rubro “Exceso del valor de reembolso sobre el costo de las acciones”.

En el siguiente cuadro se muestran las subsidiarias de Iusacell. La identificación de las compañías con letras mayúsculas indica que son subsidiarias directas de Iusacell; aquellas que son subsidiarias indirectas se identifican con la misma letra que la de su tenedora, seguida de un número consecutivo:

		Interés económico (directo o indirecto) al <u>31 de diciembre de</u>	
		<u>2006</u>	<u>2005</u>
<u>Subsidiaria y giro</u>		(%)	(%)
A.	Grupo Iusacell Celular, S.A. de C.V. (Tenedora e infraestructura)	100.00	100.00
A.1	Sistemas Telefónicos Portátiles Celulares, S.A. de C.V. (Concesionaria de Región 6)	100.00	100.00
A.2	Telecomunicaciones del Golfo, S.A. de C.V. (Concesionaria de Región 7)	100.00	100.00
A.3	S.O.S. Telecomunicaciones, S.A. de C.V. (Concesionaria de Región 9)	100.00	100.00
A.4	Grupo Portatel, S.A. de C.V. (Tenedora de la concesionaria de Región 8)	100.00	100.00
A.4.1	Portatel del Sureste, S.A. de C.V. (Concesionaria de Región 8)	100.00	100.00
A.5	Iusacell, S.A. de C.V. (Comercializadora)	100.00	100.00
A.6	Punto a Punto Iusacell, S.A. de C.V. (Concesionaria de frecuencias de microondas)	100.00	100.00
A.7	Iusatelecomunicaciones, S.A. de C.V. (Telefonía local inalámbrica)	100.00	100.00
A.8	Iusatel, S.A. de C.V. (Concesionaria de larga distancia y telefonía básica local)	100.00	100.00
A.8.1	Iusatel USA, Inc. (Comercializadora de larga distancia)	100.00	100.00
A.9	Infotelecom, S.A. de C.V. (Servicios de radiolocalización)	51.00	51.00
A.10	Inmobiliaria Montes Urales 460, S.A. de C.V. (Inmobiliaria)	100.00	100.00
A.11	Sistecel, S.A. de C.V. (Servicios)	100.00	100.00
A.12	Mexican Cellular Investments, Inc. (Tenedora de la concesionaria de Región 5)	100.00	100.00
A.12.1	Comunicaciones Celulares de Occidente, S.A. de C.V. (Concesionaria de Región 5)	100.00	100.00
A.13	Iusanet, S.A. de C.V. (Servicios)	100.00	100.00
B.	Iusacell PCS, S.A. de C.V. (Concesionaria de Regiones 1 y 4 de PCS)	100.00	100.00
B.1	Iusacell PCS de México, S.A. de C.V. (Concesionaria de Regiones 2, 3, 5, 6, 7, 8 y 9 de PCS)	100.00	100.00
C.	Iusacell Infraestructura, S.A. de C.V. (Infraestructura)	100.00	100.00
D.	Iusacell Arrendadora, S.A. de C.V. (Infraestructura)	100.00	100.00
E.	Iusacell Infraestructura de México, S.A. de C.V. (Infraestructura)	100.00	100.00
F.	Grupo Iusacell Nicaragua, S.A. (Sin operaciones)	100.00	100.00

Véase Nota 11i. respecto a los gravámenes sobre las acciones o activos de estas subsidiarias.

NOTA 4 – BASES DE PRESENTACIÓN Y POLÍTICAS CONTABLES:

a. Bases de presentación

Hasta el 31 de diciembre de 2005 estuvieron en vigor los boletines de principios de contabilidad generalmente aceptados en México (PCGA) que fueron emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP). Los estados financieros consolidados de 2005 y de 2004 fueron preparados con base en estos principios. A partir del 1 de enero de 2006, entraron en vigor las Normas de Información Financiera (NIF) y los boletines de PCGA que no hayan sido modificados, sustituidos o derogados por las NIF se integran a la estructura de estas Normas.

Las NIF son emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF). Dentro de los objetivos del CINIF se incluye la convergencia de las NIF, en el mayor grado posible, con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Las NIF emitidas en 2006 son las relativas al Marco Conceptual de las normas; adicionalmente, entró en vigor en 2006 la NIF B-1, relativa a cambios contables y correcciones de errores. Esencialmente, las normas aplicables continúan siendo las que establecen los boletines de PCGA que fueron transferidos al CINIF y que se integraron a la estructura de las NIF. Conforme a lo anterior, las siguientes revelaciones requeridas por las NIF han sido incorporadas a partir de 2006: (i) fecha de autorización de los estados financieros para su circulación y el órgano que los aprobó, (ii) cumplimiento de los estados financieros en forma integral con las NIF, (iii) supuestos clave en la determinación de estimaciones contables, (iv) políticas de administración de riesgos y (v) nombre de la tenedora del último nivel de consolidación.

Los estados financieros consolidados del Grupo relativos a 2006 han sido preparados de conformidad con las NIF y fueron aprobados por el Consejo de Administración de la Compañía el 22 de febrero de 2007.

Los estados financieros consolidados del Grupo se prepararon considerándolo como negocio en marcha, dados los convenios firmados con la mayoría de los acreedores de la deuda de Iusacell y Iusacell Celular y la mejoría que se espera continúe en sus resultados de operación, según se indica en la Nota 2c.

La valuación de las propiedades y equipo, así como del crédito mercantil y otros activos del Grupo, como se describe en las políticas contables que se indican en esta Nota, se ha realizado considerando información que incluye proyecciones sobre la base de la continuidad de las operaciones y que consideran la renegociación de las condiciones de la deuda, el mantenimiento de su posición en el mercado de telefonía celular y la optimización en el aprovechamiento de sus inversiones de capital. La deuda del Grupo, contratada a largo plazo, por las razones que se indican en la Nota 2, se presentó al 31 de diciembre de 2005 con vencimiento a corto plazo. Al 31 de diciembre de 2006, esta deuda fue clasificada a corto y largo plazo con motivo de la firma de los convenios que la reestructuraron. Véase Nota 2.

En estas circunstancias, el Grupo considera que las políticas que ha seguido para la preparación y presentación de sus estados financieros consolidados y que se describen en los incisos siguientes, son las más apropiadas para reflejar su situación financiera consolidada y los resultados consolidados de sus operaciones.

Los estados financieros consolidados se presentan en miles de pesos constantes del 31 de diciembre de 2006, como lo requiere el Boletín B-10 “Reconocimiento de los efectos de la Inflación en la Información Financiera”, y sus adecuaciones, adoptado por el CINIF (Boletín B-10).

b. Estados financieros consolidados

Aquellas compañías en las cuales la Compañía posee 50.00% o más del capital social y/o ejerce control sobre las actividades de operación y financiamiento, han sido incluidas en los estados financieros consolidados. Adicionalmente, aún cuando hasta el 3 de octubre de 2005 la Compañía poseía menos del 50.00% de las acciones con derecho a voto de las Subsidiarias No Celulares, la Compañía las consolida debido a que ejerce control gerencial sobre sus actividades cotidianas y su administración financiera (Nota 3). Todos los saldos y las operaciones intercompañías significativas han sido eliminados en la consolidación.

c. Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros, de conformidad con NIF, requiere que el Grupo haga estimaciones y supuestos que afectan los montos reportados de activos y pasivos, la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros, así como las cifras reportadas de ingresos y gastos durante los períodos reportados. Los resultados reales pueden diferir de aquellos que han sido estimados. Las principales estimaciones y supuestos corresponden a la valuación de la reserva para cuentas incobrables, de los inventarios, de las propiedades y equipo, concesiones y crédito mercantil.

d. Unidad monetaria

Los estados financieros están preparados en pesos mexicanos (Ps.), moneda en la cual, con base en las leyes mexicanas, deben prepararse los registros contables de la Compañía y de sus subsidiarias mexicanas.

e. Efectos de la inflación en los estados financieros

Los estados financieros consolidados del Grupo han sido preparados de acuerdo con el Boletín B-10. El Tercer Documento de Adecuaciones al Boletín B-10 requiere la actualización de todos los estados financieros a pesos constantes de la fecha del balance general presentado más reciente. En consecuencia, los estados financieros consolidados han sido actualizados como se muestra a continuación:

- Las cifras del balance general al 31 de diciembre de 2005, presentadas en los estados financieros consolidados, han sido actualizadas a pesos constantes del 31 de diciembre de 2006 con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) publicado por el Banco de México, utilizando un porcentaje de inflación del 4.05%.

- Los estados de resultados consolidados por el año actual y por los años anteriores han sido actualizados a pesos constantes del 31 de diciembre de 2006 con base en el INPC de los periodos en los cuales ocurrieron las transacciones.

- El Boletín B-12 “Estado de Cambios en la Situación Financiera”, adoptado por el CINIF (Boletín B-12), considera la presentación adecuada del estado de cambios en la situación financiera cuando los estados financieros han sido actualizados a pesos constantes a la fecha del balance general presentado más reciente. El Boletín B-12 identifica el origen y la aplicación de recursos presentando diferencias entre los saldos iniciales y finales del balance general en pesos constantes, excluyendo el efecto por la tenencia de activos no monetarios. El Boletín B-12 también señala que las ganancias o pérdidas monetarias y las ganancias o pérdidas en cambios no deben ser eliminadas de los recursos provenientes de actividades de operación ni de los provenientes de actividades de financiamiento.

A continuación se describen las partidas que se originan del reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera:

Actualización de activos no monetarios:

Los inventarios son valuados al precio promedio de las compras hechas durante el período y son actualizados utilizando el INPC, sin exceder su valor neto de realización.

Con base en el Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10, las propiedades y equipo netos, y la depreciación del año son actualizados utilizando el INPC, sin exceder su valor neto de realización.

Las propiedades y equipo son depreciados utilizando el método de línea recta, con base en los valores actualizados. Los promedios de las tasas anuales de depreciación utilizadas por el Grupo son los que se muestran a continuación:

	<u>2006</u> (%)	<u>2005</u> (%)
Edificios y construcciones	4.00	4.00
Equipo de comunicaciones	10.00	10.00
Muebles y enseres de oficina	10.00	10.00
Equipo de transporte	25.00	25.00
Equipo de cómputo	33.00	33.00

En el año terminado el 31 de diciembre de 2005, fueron modificadas las tasas promedio anuales de depreciación del equipo de transporte y de cómputo (en relación a las de 2004), debido a la revisión de la vida útil remanente de dichos equipos, efectuada por el Grupo. Esta modificación originó un cargo adicional al estado de resultados de ese año, por concepto de depreciación, por aproximadamente Ps.11,446.

El Grupo no capitaliza el costo integral de financiamiento por activos que se encuentren en construcción, a menos que el costo integral de financiamiento generado sea por deudas directamente atribuibles a dichos activos. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 el Grupo no capitalizó costo integral de financiamiento.

También con base en el Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10, las concesiones y el crédito mercantil netos, y la correspondiente amortización del año, son actualizados utilizando el INPC, sin exceder su valor neto de realización. En el caso del crédito mercantil, la amortización anual fue reconocida hasta el año 2004, como se indica en la Nota 4m.

Las inversiones en compañías asociadas son contabilizadas mediante el método de participación con base en el capital contable de la compañía asociada y ajustadas por los efectos de la inflación como lo requiere el Boletín B-10.

Actualización del capital contable (déficit):

Las cuentas de capital contribuido y ganado (déficit) incluyen el efecto de actualización determinado por la aplicación del factor derivado del INPC de las fechas en las cuales el capital fue aportado o ganado, y las pérdidas fueron incurridas. La actualización representa el monto requerido para mantener las contribuciones y los resultados acumulados en pesos constantes del 31 de diciembre de 2006.

La cuenta de exceso en la actualización del capital es un elemento del capital contable que incluye la ganancia originada por la tenencia de activos no monetarios, lo que representa el incremento en los costos específicos de los activos no monetarios por encima de los incrementos inflacionarios calculados con base en el INPC. Esta cuenta se presenta en el renglón de “otros elementos del capital ganado” de los balances generales consolidados, con un importe de Ps.244,767 al 31 de diciembre de 2006 y 2005.

Costo integral de financiamiento:

El costo integral de financiamiento comprende los intereses devengados netos, las ganancias (pérdidas) en cambios y las ganancias por posición monetaria.

Las ganancias o pérdidas cambiarias originadas por transacciones denominadas en una moneda extranjera, resultan por fluctuaciones en los tipos de cambio de la fecha en la cual las transacciones fueron registradas, a la fecha de realización, o de su valuación al final del período.

Las ganancias por posición monetaria representan los efectos de la inflación, calculados con base en el INPC, sobre los activos y pasivos monetarios del Grupo al inicio de cada mes. Si los pasivos monetarios exceden a los activos monetarios, el resultado es una ganancia por posición monetaria. De manera inversa, si los activos monetarios exceden a los pasivos monetarios, se obtiene una pérdida por posición monetaria.

f. Efectivo

El efectivo consiste principalmente en depósitos bancarios.

g. Instrumentos financieros

El Boletín C-2, “Instrumentos Financieros”, adoptado por el CINIF (Boletín C-2), requiere que los instrumentos financieros sean registrados en el balance general a su valor razonable, con los cambios de dicho valor razonable registrados en el estado de resultados de cada período. El Boletín C-2 también requiere que los instrumentos financieros derivados utilizados con fines de cobertura sean registrados en el balance general y valuados utilizando el mismo criterio de valuación usado para valorar el activo o pasivo cubierto. A partir del 1 de enero de 2005 entraron en vigor las adecuaciones al Boletín C-2 “Instrumentos Financieros”, así como el Boletín C-10 “Instrumentos Financieros Derivados y Operaciones de Cobertura”, adoptados por el CINIF, los cuales no tuvieron efecto alguno en 2005 en los estados financieros del Grupo. Como se indica en la Nota 20a., en 2006 se contrataron ciertos instrumentos financieros derivados, con los efectos que se indican en dicha Nota.

Los instrumentos financieros del Grupo consisten principalmente de efectivo, cuentas por cobrar y por pagar, deuda, otros financiamientos, y coberturas de tasas de interés.

El valor contable de los instrumentos financieros del Grupo, como se registra en el balance general, se aproxima a su valor razonable al 31 de diciembre de 2006 y 2005, excepto por cierta deuda, al 31 de diciembre de 2005, la cual tenía un valor de cotización en el mercado (Nota 20).

Como emisor el Grupo tiene instrumentos financieros de deuda y de capital que se describen en las Notas 11 y 15.

h. Reserva de cuentas de cobro dudoso

El Grupo cancela el servicio a aquellos clientes con facturas con antigüedad de más de 60 días. La reserva de cuentas de cobro dudoso representa la estimación del Grupo de la pérdida probable inherente en todas las cuentas por cobrar debido a las tendencias históricas en el comportamiento de los clientes. Los movimientos de la reserva de cuentas de cobro dudoso se muestran en la Nota 5.

i. Inversión en compañías asociadas

La Compañía registra mediante el método de participación las inversiones a largo plazo en compañías asociadas, de las cuales la Compañía posee entre el 20.00% y 50.00% de las acciones con derecho a voto y sobre las cuales la Compañía puede ejercer influencia significativa. Bajo el método de participación estas inversiones son registradas al costo y ajustadas por la participación de la Compañía en las utilidades o pérdidas netas de estas compañías asociadas y los efectos de la actualización de los activos no monetarios de las compañías asociadas. Los efectos de las transacciones significativas con dichas compañías asociadas son eliminados antes de aplicar el método de participación.

j. Teléfonos celulares y subsidio de terminales

Durante 2004, el costo de los teléfonos celulares dados a los clientes mediante un contrato de servicios, fue cargado a los resultados del ejercicio en el momento de la firma del contrato y dicho costo se presenta como parte del “Subsidio de terminales”, en el estado de resultados consolidados de 2004.

A partir del 1 de enero de 2005, el Grupo determinó cambiar su política de reconocimiento del subsidio de las terminales telefónicas entregadas a los clientes mediante un contrato de servicios, difiriéndose el costo al momento de la activación del equipo y amortizándolo durante el plazo del contrato. El Grupo define el subsidio de terminales como el importe neto resultante de los siguientes componentes: precio de venta de la terminal, su costo, las comisiones directamente relacionadas con la venta, la activación y otros costos. La administración del Grupo considera que dicho cambio mejora la presentación de la información financiera relacionada con estos conceptos, identificando en un solo rubro el monto destinado al subsidio de las terminales, de igual manera y debido a que el plazo promedio de los contratos de servicio ha tendido a aumentar a partir de 2005, considera que se enfrentan de mejor manera los costos necesarios para dar origen a los ingresos por servicio (los cuales se devengan durante la vida del contrato). Lo anterior se refleja en el renglón “Subsidio de terminales por amortizar” (Ps.564,786 en 2006 y Ps.458,380 en 2005) del activo circulante y de “Otros activos” (Ps.201,303 en 2006 y Ps.209,401 en 2005, ver Nota 10) del balance general consolidado al 31 de diciembre de 2006 y 2005 y en “Subsidio de terminales” (Ps.1,343,841 en 2006 y Ps.680,008 en 2005) del estado de resultados consolidados por los años terminados en esas fechas.

Si el Grupo hubiera seguido la política de registro del subsidio aplicada en 2004, el subsidio de terminales hubiera sido de Ps.1,347,789 por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005. En virtud de que el Grupo realizó durante 2005 los cambios necesarios en sus sistemas de información y de operación para determinar y controlar el subsidio de sus terminales y su amortización de acuerdo a la política establecida, fue impráctico determinar el efecto acumulado inicial y el efecto de la amortización en 2005 correspondiente a los planes de pospago contratados hasta el 31 de diciembre de 2004, ya que en 2004 no se contaba con toda la información necesaria (por cada activación de terminal) para determinar la amortización del subsidio que hubiera resultado si se hubiera aplicado esta política en dicho año.

Al término del plazo del contrato de servicios, el teléfono celular es conservado por el cliente. En el caso de una terminación anticipada del contrato de servicios, el cliente (i) es requerido para regresar el teléfono al Grupo, o (ii) adquiere el teléfono a su valor de mercado en la fecha de terminación, o bien se le requiere el pago de una pena convencional por la terminación anticipada del contrato.

El costo de teléfonos celulares vendidos a los clientes es registrado como parte del subsidio de terminales con base en el costo promedio de dichos teléfonos.

k. Concesiones

Los costos relacionados a la adquisición de concesiones otorgadas por el gobierno mexicano para prestar servicios de telefonía celular han sido capitalizados y se encuentran incluidos en otros activos (Nota 10). Dichos costos son amortizados mediante el método de línea recta en el plazo inicial de la concesión. La vida útil ponderada remanente de las concesiones registradas, al 31 de diciembre de 2006 y 2005, era de 8.71 y 9.71 años, respectivamente. El gobierno mexicano requiere que el Grupo cumpla con ciertos requisitos específicos estipulados en cada concesión. Hasta el 31 de diciembre de 2006 el Grupo había cumplido con dichos requerimientos, excepto por ciertos requerimientos de información ante las autoridades mexicanas. El Grupo considera que este incumplimiento no le expone a ningún riesgo de que la concesión sea cancelada, o a ninguna otra contingencia de importancia material.

l. Publicidad

Los costos de publicidad son cargados a resultados conforme son devengados. El costo de publicidad pagada por anticipado (incluyendo tiempo aire en televisión, revistas, directorios y otro material impreso) es diferido y registrado en otros activos hasta que el tiempo aire de publicidad o el espacio es utilizado, momento en el cual dicho costo es reconocido como un gasto de operación. El gasto de publicidad ascendió a Ps.135,333, Ps.369,997 y Ps.274,251 durante 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

El 1 de julio de 2003 el Grupo celebró un contrato con una agencia de publicidad por medio del cual, la agencia está prestando servicios de publicidad al Grupo, los cuales incluyen pautas televisivas prestadas por Televisión Azteca, S.A. de C.V. (TVA), parte relacionada, además de publicidad en otros medios. El contrato comprendía inicialmente el período del 1 de julio de 2003 al 31 de diciembre de 2004, y posteriormente fue renovado por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2005 y de 2006. Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, los importes pagados a la agencia de publicidad, sin incluir el Impuesto al Valor Agregado, ascendieron a Ps.215,746, Ps.191,442 y Ps.76,726, respectivamente.

m. Crédito mercantil

El crédito mercantil representa el exceso del costo de las acciones de las subsidiarias adquiridas sobre su capital contable. El crédito mercantil era amortizado hasta el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2004 mediante el método de línea recta en un período de 20 años y su valor neto estaba sujeto a pruebas anuales de deterioro. El gasto por amortización fue de Ps.217,384 en 2004.

A partir del 1 de enero de 2005, el Grupo aplicó las disposiciones del Boletín B-7, “Adquisiciones de Negocios” (Boletín B-7), adoptado por el CINIF, el cual, entre otras cosas, establece (i) el método de valuación para la adquisición de negocios, (ii) modifica el tratamiento contable del crédito mercantil, eliminando su amortización a partir de la entrada en vigor del Boletín B-7 y sujetándolo a reglas de deterioro de forma anual (Nota 4o.), y (iii) da reglas específicas en la adquisición del interés minoritario y de transferencias de activos o intercambio de acciones entre entidades de un mismo grupo. La adopción del Boletín B-7 representó para el Grupo una disminución en el cargo por amortización del ejercicio, a partir de 2005, por Ps.217,384, debido a que, conforme a estas disposiciones, el crédito mercantil ya no se amortiza.

n. Activos Intangibles

Conforme a lo establecido en el Boletín C-8 “Activos Intangibles”, adoptado por el CINIF, estos activos se reconocen en el balance general siempre y cuando sean identificables, proporcionen beneficios económicos futuros fundadamente esperados y se tenga control sobre dichos beneficios. Los activos intangibles con vida útil indefinida no se amortizan y por los activos intangibles con vida definida, su amortización se realiza sistemáticamente, con base en la mejor estimación de su vida útil determinada de acuerdo con la expectativa de los beneficios económicos futuros. Estos activos están sujetos a una evaluación anual sobre su valor recuperable, para precisar la existencia de pérdidas por deterioro en el valor de los mismos (Notas 4o. y 10).

o. Evaluación de activos de larga duración

A partir del 1 de enero de 2004, el Grupo adoptó las disposiciones del Boletín C-15 “Deterioro del Valor de los Activos de Larga Duración y su Disposición” adoptado por el CINIF, el cual establece, entre otras cosas, criterios para la identificación y, en su caso, registro de las pérdidas por deterioro o baja de valor de los activos de larga duración, tangibles e intangibles. Las estimaciones realizadas por el Grupo, al adoptar los lineamientos establecidos en este boletín, no generaron efectos de deterioro que impacten su situación financiera y sus resultados al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004. El Grupo determinó la prueba de deterioro comparando los flujos de caja descontados estimados, a ser generados por dichos activos, con sus respectivos valores en libros. El Grupo evalúa la recuperabilidad de sus activos de larga duración cuando los eventos y las circunstancias indican que dichos activos pudieran tener un deterioro.

El Grupo considera como activos de larga duración a las propiedades y equipo, las concesiones y el crédito mercantil.

p. Impuesto sobre la renta diferido y participación de los trabajadores en las utilidades

El Grupo sigue las disposiciones del Boletín D-4 “Tratamiento Contable del Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Activo y de la Participación de los Trabajadores en la Utilidad” adoptado por el CINIF (Boletín D-4). Este boletín establece un método integral basado en activos y pasivos para el cálculo de impuestos diferidos. Dicho método requiere el reconocimiento de efectos fiscales futuros con base en la diferencia entre los estados financieros y las bases fiscales de activos y pasivos –diferencias temporales– a la fecha de los estados financieros.

Debido a las circunstancias mencionadas en la Nota 2 y a que el Grupo no puede asegurar la recuperación de ciertas pérdidas fiscales por amortizar, al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, no se registró efecto alguno del activo por impuesto sobre la renta diferido. Por los años de 2005 y 2004, debido a que el Grupo no podía determinar con precisión los resultados respecto al proceso de reestructura de su deuda, decidió no registrar un activo por impuestos diferidos derivado de las pérdidas fiscales que el Grupo pudiera utilizar para disminuir los efectos fiscales de una posible condonación. Por el ejercicio de 2006, como la condonación de la deuda por parte de los acreedores del Grupo mencionada en la Nota 11j. reunió los requisitos del artículo 16 Bis de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), el ingreso resultante no requirió la amortización de pérdidas fiscales. La administración del Grupo considera que a la fecha de emisión de estos estados financieros no se puede determinar cuándo se generarán utilidades fiscales contra las que se pudieran amortizar las pérdidas fiscales mencionadas.

La Participación de los Trabajadores en las Utilidades es una obligación laboral pagadera a los empleados y determinada para cada subsidiaria con empleados, con base en la utilidad ajustada de acuerdo con lo que establecen la Ley Federal del Trabajo (LFT) y la Ley del Impuesto sobre la Renta.

q. Pasivos

El Grupo aplica los lineamientos del Boletín C-9 “Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos”, adoptado por el CINIF (Boletín C-9). El Boletín C-9 establece reglas generales de valuación, presentación y revelación de pasivos, provisiones y activos y pasivos contingentes, así como las reglas generales para la revelación de los compromisos contraídos por una compañía como parte de sus operaciones cotidianas.

Como se indica en las Notas 2 y 11, en 2006 el Grupo reestructuró su deuda contratada a largo plazo y los efectos de dicha reestructuración fueron reconocidos conforme a los lineamientos de este boletín, una vez que se tuvieron los acuerdos con los acreedores.

r. Primas de antigüedad

De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, los empleados del Grupo tienen derecho a una prima de antigüedad cuando se retiran después de 15 años de servicio o al momento de su separación, deshabilitación o muerte. El Grupo sigue los lineamientos del Boletín D-3, “Obligaciones Laborales”, adoptado por el CINIF (Boletín D-3) y sus adecuaciones que entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2005, las cuales establecen reglas para la valuación y registro de los pasivos generados por otras remuneraciones al término de la relación laboral. En apego al Boletín D-3, la obligación por beneficios proyectados determinada actuarialmente es calculada utilizando salarios estimados que estarán en vigor en la fecha en que los beneficios se paguen.

Desde el último trimestre del 2003 y durante 2004, el Grupo transfirió a todos sus empleados a tres entidades relacionadas que no forman parte del Grupo.

s. Utilidad (pérdida) por acción

La utilidad (pérdida) básica por acción es calculada dividiendo la utilidad (pérdida) para los accionistas ordinarios, entre el promedio ponderado de las acciones ordinarias en circulación durante el año.

El cálculo de la utilidad por acción diluida es similar al cálculo de la utilidad (pérdida) básica por acción, excepto que el denominador es incrementado para incluir el número estimado de acciones equivalentes que hubieran estado en circulación si las acciones potencialmente dilutivas hubieran sido emitidas. De acuerdo al Boletín B-14 “Utilidad por Acción”, adoptado por el CINIF, por los años terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2004, el Grupo no calculó ni reveló la pérdida por acción diluida debido a que durante esos años incurrió en pérdidas por operaciones continuas. Sin embargo, para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, se tomó en consideración el efecto dilutivo del Plan de Compra de Acciones para Empleados Ejecutivos de la Sociedad (Nota 16).

t. Reconocimiento de ingresos

Los ingresos del Grupo comprenden el tiempo aire celular, rentas por los contratos de servicios, interconexión, larga distancia, roaming y otros servicios adicionales, y son reconocidos cuando los servicios son proporcionados.

Los ingresos derivados de la venta de tiempo aire de prepago, asociados con servicios que aún no han sido prestados, son diferidos hasta que los servicios son prestados, o bien, cuando la tarjeta o la carga de tiempo aire han caducado. Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, el tiempo aire no devengado ascendía a Ps.66,553 y Ps. 121,131, respectivamente, y se incluyen en el balance general consolidado como parte de la cuenta “Impuestos y otras cuentas por pagar”.

Los ingresos provenientes de rentas por contratos de servicios se basan en tarifas registradas ante la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), y se reconocen contablemente cuando se facturan a los clientes. Por los servicios prestados y no facturados, el Grupo registra una estimación de ingresos al cierre de cada período contable.

Los ingresos derivados de la interconexión de llamadas y de mensajes cortos se facturan a otros operadores al haberse terminado ambos servicios en la red del Grupo y se reconocen cuando el servicio es prestado. Las tarifas de interconexión se encuentran reguladas por la COFETEL.

Los ingresos por larga distancia son generados cuando se realizan llamadas hacia un área local diferente a aquella en la que el cliente se encuentra. Este tipo de ingresos también se genera cuando otros operadores entregan tráfico de larga distancia para que sea terminado. Dichos ingresos son reconocidos cuando el servicio es prestado.

Los ingresos por roaming representan el tiempo aire cobrado a los usuarios del Grupo cuando realizan llamadas estando en un área de cobertura o país diferente al área de cobertura o país donde se encuentran activados. Estos servicios son facturados a otros operadores de acuerdo a las tarifas pactadas con dichos operadores, tanto nacionales como extranjeros.

Los servicios adicionales son aquellos que se prestan a los clientes del Grupo tales como los servicios de atención médica, información vial, revista, etc. y son reconocidos cuando los servicios son prestados al usuario.

u. Costo de servicios

El costo de servicios se encuentra integrado principalmente por los costos de terminación de llamadas en las redes de otros operadores (interconexión), los costos de uso de enlaces y de otra infraestructura, los costos de larga distancia, los derechos y participaciones generados por el otorgamiento de las concesiones al Grupo, los costos de los servicios adicionales y por todos aquellos costos relacionados con la operación de la red celular del Grupo. Dichos costos son reconocidos cuando el servicio es recibido.

v. Operaciones en moneda extranjera

Las operaciones en moneda extranjera son registradas utilizando los tipos de cambio en vigor en la fecha de la transacción. Los activos y pasivos denominados en monedas extranjeras son convertidos a pesos utilizando los tipos de cambio en vigor a la fecha de su realización o de su valuación a la fecha del balance general. Las diferencias en cambios resultantes son reconocidas como utilidades o pérdidas en cambios.

w. Utilidad (pérdida) integral

La utilidad (pérdida) integral incluye la utilidad (pérdida) consolidada del Grupo y cualquier otro efecto que, debido a normas de contabilidad específicas, es registrado directamente en el capital contable y que no es un incremento, decremento o distribución de capital.

El rubro de utilidad (pérdida) integral incluida en el estado de variaciones en el capital contable (déficit) consolidado es el resultado de la actuación del Grupo durante el año. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, la utilidad (pérdida) integral fue igual a la utilidad (pérdida) neta del año.

x. Nuevos pronunciamientos contables

El Grupo considera que la adopción de las NIF que entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2007 y que se mencionan en la Nota 21e., tomando en cuenta la actual estructura financiera y las operaciones que realiza, no impactará significativamente la clasificación y/o presentación de sus estados financieros consolidados y las revelaciones en sus notas, excepto por la adecuación del estado de resultados a los nuevos requerimientos, y que, en el caso de partes relacionadas implicará algunas revelaciones adicionales en las notas a sus estados financieros consolidados a las tradicionalmente presentadas a ese respecto por tratarse de una entidad pública.

El Grupo está en proceso continuo de análisis de las NIF para determinar, en su caso, los efectos que las modificaciones en la normatividad contable lleguen a tener en su información financiera.

y. Reclasificaciones

Ciertas reclasificaciones han sido realizadas en la presentación del estado de resultados consolidados de 2004 para hacerlo comparable con los de 2006 y 2005. A continuación se presentan las más importantes:

	<u>Importes al 31 de diciembre de</u> <u>2004</u>	
	<u>Reclasificados</u>	<u>Previamente reportados</u>
Ingresos totales	Ps.5,398,331	Ps.5,839,745
Comisiones	(338,885)	-
Costo de servicios	(2,285,693)	(1,986,137)
Costo de ventas de equipo telefónico y otros	-	(1,472,060)
Subsidio de terminales	(932,482)	-
Gastos de operación	<u>(1,361,922)</u>	<u>(1,902,199)</u>
Neto	<u>Ps. 479,349</u>	<u>Ps. 479,349</u>

A partir del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005, el Grupo tomó la decisión de realizar los siguientes cambios en sus políticas contables:

1. Las comisiones sobre ventas no relacionadas directamente con la activación de la terminal se han reclasificado, y se presentan actualmente como una disminución de los ingresos brutos; anteriormente se presentaban formando parte de los gastos de operación. El propósito de este cambio es reconocer el ingreso neto del Grupo, y relacionar directamente los ingresos con las erogaciones que les dan origen. Se trata solamente de una reclasificación entre rubros que no tiene efecto en la pérdida de operación.
2. La “Pérdida (utilidad) en bajas de activo fijo” se presenta después de la pérdida de operación; anteriormente se presentaba formando parte del resultado de operación. La administración del Grupo considera que esta partida no debe afectar los resultados de operación, en virtud de que proviene de una actividad no relacionada directamente con su giro. Si no se hubieran hecho estas reclasificaciones, las pérdidas de operación al 31 de diciembre de 2005 y 2004 hubieran sido de Ps.553,950 y Ps.1,406,129, respectivamente.
3. El costo neto del subsidio en las terminales vendidas (Nota 4j.), se presenta en un solo rubro (“Subsidio de terminales”), en lugar de estar disgregado en los rubros de ingresos por ventas de equipo telefónico, costo de venta de equipo telefónico y gastos de operación, con las siguientes alternativas a partir de 2005: (i) para las terminales vendidas en la modalidad de pospago, el subsidio es diferido desde el momento de la activación durante la vida del contrato con el cliente (hasta el 31 de diciembre de 2004 el subsidio se reconocía en el estado de resultados consolidado al momento en que la terminal era entregada al cliente), y (ii) para las terminales vendidas en la modalidad de prepago, el tratamiento del subsidio no cambió, y se continúa reconociendo en el estado

de resultados al momento en que la terminal es entregada al cliente. Si se hubiera continuado aplicando la política anterior, el subsidio de terminales para el año terminado el 31 de diciembre de 2005 hubiera sido de Ps.1,347,789. En virtud de que el Grupo realizó durante 2005 los cambios necesarios en sus sistemas de información y de operación para determinar y controlar el subsidio de sus terminales y su amortización, fue impráctico determinar el efecto inicial del cambio de esta política contable, ya que en 2004 no se contaba con toda la información necesaria (por cada activación de terminal) para controlar la amortización del subsidio que hubiera resultado si se hubiera aplicado esta política en dicho año.

NOTA 5 – CLIENTES, NETO:

La cuenta de clientes se integra como sigue:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Suscriptores	Ps. 685,440	Ps. 445,014
Operadores telefónicos	79,558	142,740
Distribuidores	85,043	31,828
Otros	<u>23,208</u>	<u>27,494</u>
	873,249	647,076
Menos: Estimación para cuentas incobrables	<u>(324,319)</u>	<u>(324,737)</u>
Saldo neto	<u>Ps. 548,930</u>	<u>Ps. 322,339</u>

Los movimientos de la reserva para cuentas incobrables fueron los siguientes:

	<u>Años terminados el 31 de diciembre de</u>		
	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Saldo inicial	Ps. 324,737	Ps. 345,955	Ps. 302,063
Incrementos	159,287	85,085	137,084
Aplicaciones	<u>(159,705)</u>	<u>(106,303)</u>	<u>(93,192)</u>
Saldo final	<u>Ps. 324,319</u>	<u>Ps. 324,737</u>	<u>Ps. 345,955</u>

El 11 de noviembre de 2005 se realizó una bursatilización de cartera, respaldada por una emisión de Certificados Fiduciarios con valor nominal de Ps.233,000 y un aforo de 1.5 a 1. El plazo máximo de la emisión es de dos años, y la tasa de interés anual que se devenga sobre los saldos insolutos del valor nominal de la colocación es equivalente a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) más 500 puntos base. Los pagos de intereses y de principal se realizan cada 28 días, y la amortización del capital se realiza hasta por el monto acumulado en el fideicomiso, luego de haber reservado los intereses del período. Esta emisión es sin recurso alguno para Iusacell. Al 31 de diciembre de 2006 se ha amortizado el 34.3% de la emisión, quedando un saldo insoluto de Ps.153,100.

El 28 de abril de 2006 se realizó una segunda bursatilización de cartera, con estructura revolvente y respaldada por una emisión de Certificados Fiduciarios con valor nominal de Ps.427,000 en una primera porción. El 30 de junio de 2006 se colocó una segunda porción de Ps.27,000 adicionales. La emisión total de Ps.454,000 se colocó con un aforo de 1.5 a 1. El plazo de la emisión es de dos años de revoluciones más un máximo de dos años para la amortización, y la tasa de interés anual que se devenga sobre los saldos insolutos del valor nominal de la colocación es equivalente a la TIIE más 500 puntos base. Los pagos de intereses se realizan cada 28 días y la amortización de capital comenzará a realizarse a partir del 23 de mayo de 2008 hasta por el monto en el fideicomiso, luego de haberse reservado los intereses del período correspondiente. Esta emisión es sin recurso alguno para Iusacell.

NOTA 6 – PARTES RELACIONADAS:

A partir de 2003, la Compañía es subsidiaria de Móvil Access, una empresa controlada por el señor Ricardo B. Salinas Pliego. Las principales cuentas por cobrar y por pagar a partes relacionadas, al 31 de diciembre de 2006 y 2005, se muestran a continuación:

	<u>31 de diciembre de</u>	
	<u>2006</u>	<u>2005</u>
<u>Cuentas por cobrar:</u>		
Grupo Móvil Access, S.A. de C.V. y subsidiarias	Ps. 824,282	Ps. 185,174
Operadora Unefon, S.A. de C.V.	54,689	-
Banco Azteca, S.A.	5,087	-
	<u>Ps. 884,058</u>	<u>Ps. 185,174</u>
	<u>31 de diciembre de</u>	
	<u>2006</u>	<u>2005</u>
<u>Cuentas por pagar:</u>		
Grupo Elektra, S.A. de C.V. y subsidiarias	(Ps. 241,839)	(Ps. 291,371)
Banco Azteca, S.A.	-	(14,495)
TV Azteca, S.A. de C.V. y subsidiarias	(17,750)	(12,883)
Operadora Unefon, S.A. de C.V.	-	(7,094)
Otras	-	(1,195)
	<u>(Ps. 259,589)</u>	<u>(Ps. 327,038)</u>

Las principales operaciones celebradas con partes relacionadas se describen a continuación:

Operaciones celebradas con Grupo Elektra, S.A. de C.V. y subsidiarias

a. El 5 de agosto de 2003 Iusacell, S.A. de C.V., subsidiaria de la Compañía (Iusacell S.A.), Elektra del Milenio, S.A. de C.V. (Elektra) y Salinas y Rocha, S.A. de C.V. (SyR) celebraron un contrato por medio del cual Elektra y SyR se obligaban a prestar un espacio en sus tiendas para que Iusacell S.A. coloque un punto de venta y promoción de sus servicios de telefonía, así como anuncios promocionales y publicidad. Por la prestación de los servicios antes mencionados Elektra y SyR recibieron E.U.\$2,500 durante 2003 y 2004. La vigencia de este contrato fue del 5 de agosto de 2003 al 4 de agosto de 2004, y se renovó en diciembre 2004 hasta el 31 de diciembre de 2005, por un monto de E.U.\$4,200. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2006, este convenio no fue renovado.

b. El 5 de agosto de 2003, Iusacell S.A., Elektra y SyR celebraron un contrato por medio del cual Elektra y SyR se obligaban a prestar apoyo para la promoción a través de campañas publicitarias de los servicios que Iusacell S.A. ofrece en sus tiendas. Por estos servicios Elektra y SyR recibieron E.U.\$5,000 durante 2003 y 2004. La vigencia de este contrato fue del 5 de agosto de 2003 al 31 de diciembre de 2004, y se renovó en diciembre de 2004 hasta el 31 de diciembre de 2005, por E.U.\$2,550. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2006, este convenio no fue renovado.

Por ambos contratos, se reconocieron Ps.57,396 y Ps.57,345 como gastos de operación en 2005 y 2004, respectivamente.

c. El 2 de agosto de 2003 Iusacell S.A. y Elektra celebraron un contrato de comisión mercantil con vigencia de diez años, por medio del cual Iusacell S.A. designó como comisionista a Elektra para promover y comercializar los servicios y vender los productos de Iusacell S.A. en su cadena de tiendas en el país.

Elektra se obliga a utilizar las “Marcas Comerciales” única y exclusivamente para promocionar, comercializar y vender los servicios de Iusacell S.A. Por su parte, Iusacell S.A. se obliga a pagar a Elektra una comisión por la venta de sus productos.

d. El 1 de octubre de 2003 Grupo Elektra y Iusacell S.A. celebraron un contrato marco de vigencia indefinida por medio del cual Iusacell S.A. le concedía a Elektra el derecho a operar y administrar sus “Centros de Solución Inmediata” (CSI) consistentes en ese momento en una cadena de 103 tiendas, por medio de las cuales Iusacell S.A. comercializaba los servicios de telefonía celular a nivel nacional. El formato de tiendas fue cambiado y denominado “Elektricity”, y se ofrecían al público, además de los productos y servicios de Iusacell S.A., diversos productos de Elektra y Banco Azteca, S.A. (BAZ).

De acuerdo con este contrato, Elektra cobraba a los clientes por cuenta y orden de Iusacell S.A., los conceptos de renta por anticipado, depósito en garantía y fianza, diferencia en costo de equipo, etc., y depositaba semanalmente a Iusacell S.A. las cantidades recibidas en los CSI por estos conceptos, descontándole la comisión a que tenía derecho Elektra por la administración del negocio. Por su parte, Elektra pagaba a Iusacell S.A. cuando así correspondía, una contraprestación por los siguientes conceptos: regalías por la administración y operación de los CSI, uso de marcas, uso de sistemas de cómputo, capacitación del personal y renta de activos.

Con posterioridad a la celebración de este contrato, Iusacell S.A. cedió a favor de Elektra los derechos sobre los contratos de arrendamiento de algunos de los inmuebles en que se encuentran instalados los CSI y subarriendo los mismos a Elektra. A partir de octubre de 2003 Elektra realizó el pago de rentas de los CSI, y cobró a Iusacell S.A. una parte proporcional de renta.

Iusacell S.A. pagaba a Elektra una comisión con base en el porcentaje de ventas (el porcentaje aplicado variaba en relación con el producto o servicio vendido).

A partir de 2005 y concluyendo en 2006, Elektra devolvió a Iusacell la operación de las tiendas “Elektricity”.

Elektra recibe además una comisión sobre las ventas del Plan Viva Control, más una comisión sobre el tiempo aire vendido, y BAZ recibe una comisión sobre el tiempo aire cobrado.

Derivado de estas relaciones comerciales, el Grupo registró las siguientes operaciones con Grupo Elektra y sus subsidiarias durante 2006, 2005 y 2004: ventas de equipos terminales (Ps.1,092, Ps.40,893 y Ps.211,577); compras de equipos terminales (Ps.334,927 en 2004); compra de accesorios y reposiciones por robo (Ps.43,616 en 2006); ingresos por servicios administrativos (Ps.5,617, Ps.23,549 y Ps.78,563); gastos por comisiones sobre ventas (Ps.268,873, Ps.258,554 y Ps.132,982); gastos por servicios administrativos (Ps.29,427, Ps.35,981 y Ps.9,539); gastos por rentas (Ps.23,521, Ps.32,849 y Ps.23,316); gastos corporativos y otros (Ps.16,494, Ps.17,997 y Ps.8,521); comisiones pagadas a BAZ en 2006 y 2005 (Ps.20,268 y Ps.19,999).

e. El 1 de agosto de 2003, se firmó un contrato de cuenta corriente entre Iusacell S.A. y Elektra por Ps.80,000 (nominales), para controlar y registrar las remesas recíprocas derivadas de las relaciones corporativas, comerciales, de contratación de financiamientos, de administración y de servicios entre ambas compañías. Iusacell S.A. entregó un pagaré por E.U.\$7,000 como garantía de cumplimiento de las obligaciones que resulten a su cargo. El contrato es por tiempo indefinido (Nota 14f.). El Grupo registró intereses a favor de Elektra por Ps.24,335, Ps.11,134 y Ps.21,556 por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

f. Durante los años de 2006, 2005 y 2004, el Grupo adquirió de Elektra Ps.568,063, Ps.357,341 y Ps.289,682, correspondientes a equipos terminales relativos a un acuerdo de suministro de equipos terminales que fue formalizado el 3 de enero de 2005 y con vigencia indefinida. Asimismo, el Grupo registró intereses moratorios por Ps.5,133 en 2005.

g. El Grupo presta servicios de telecomunicaciones a Elektra y a BAZ por medio de los contratos firmados el 1 de julio de 2004 (servicios de voz) y el 1 de febrero de 2005 (servicios de voz/datos, conectividad, monitoreo y administración de equipo de última milla, y otros servicios). El primero de los contratos tiene duración indefinida y el segundo tiene un período forzoso de un año en el caso de Elektra y de 3 años en el caso de BAZ. Las tarifas cobradas dependen del destino de la llamada o de la capacidad del enlace. Los ingresos generados por estas operaciones fueron de Ps.121,539, Ps.37,645 y Ps.11,107 por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Durante el ejercicio de 2006 el Grupo recibió de Elektra y BAZ un anticipo de Ps.145,278 por concepto de servicios que se prestarán durante 2007.

h. El 5 de enero de 2005 BAZ emitió una carta de crédito con un importe de Ps.148,830 (nominales) con objeto de que una subsidiaria de la Compañía participara en las licitaciones de frecuencias PCS realizadas por la COFETEL. El 18 de mayo de 2005, como resultado de la adjudicación de frecuencias: (i) el monto de la carta de crédito se redujo a Ps.19,360 (nominales), (ii) se modificó la garantía en acciones de Grupo Iusacell propiedad de Móvil Access, (iii) se otorgaron en garantía acciones de Iusacell PCS y Iusacell PCS de México, propiedad de Iusacell y Iusacell PCS, respectivamente, y (iv) se solicitó adicionalmente una garantía líquida por Ps.10,000 (nominales). El 14 de noviembre de 2005 se cambió el esquema a una carta prepagada por un monto de Ps.19,360 (nominales). Las comisiones pagadas a BAZ por este concepto fueron de Ps.2,212 por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005.

i. Asimismo, en 2006 y 2005 el Grupo registró gastos por comisiones por administración de cartera de Ps.31,252 y Ps.10,464, respectivamente. Dichos servicios fueron prestados por BAZ.

j. El Grupo vendió a BAZ los flujos de cierta porción de su cartera de acuerdo a lo descrito en la Nota 5. Los intereses pagados a un fideicomiso de BAZ ascendieron a Ps.57,581 y Ps.4,234 en 2006 y 2005, respectivamente.

Operaciones celebradas con Grupo Móvil Access y sus subsidiarias

a. Varias subsidiarias del Grupo firmaron el 6 de octubre de 2003 un contrato de prestación de servicios, comisión y depósito, mediante el cual Servicios Eficientes de Cartera, S. de R.L. (SEC), una subsidiaria de Móvil Access, se compromete a realizar la cobranza, la administración de flujos y de pagos del Grupo. El plazo de dicho contrato es de 10 años y como contraprestación se determinó un porcentaje del monto del flujo de cobros y pagos. Por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, el Grupo pagó comisiones a SEC por Ps.59,712, Ps.64,582 y Ps.46,360, respectivamente.

b. El 1 de septiembre de 2003 Iusacell S.A. firmó un Contrato Maestro de Servicios de Atención Telefónica mediante el cual Teleactivos (Afiliada de Móvil Access), se compromete a prestar servicios de atención telefónica de llamadas de clientes de Iusacell que tienen contratados servicios adicionales tales como *911, *Hogar, *Doc, *Info, *Hechos, y otros similares.

c. El 3 de noviembre de 2003 Iusacell S.A. firmó con Teleactivos un Contrato Maestro de Prestación de Servicios Operativos de Atención Telefónica, mediante el cual Teleactivos se encarga de operar el centro telefónico de Iusacell S.A., por medio de la prestación de los siguientes servicios: servicios de mensajes cortos, *411, activaciones, reportes de robo, llamada de bienvenida, explicación de la primera factura, facturación y cobranza, renovaciones, etc.

Los contratos mencionados en los puntos b. y c. anteriores tienen una duración indefinida y pueden ser cancelados por cualquiera de las partes con 30 días de anticipación. Por los años de 2006, 2005 y 2004, el Grupo registró gastos derivados de estos contratos por Ps.136,730, Ps.131,769 y Ps.88,953, respectivamente.

d. Iusacell presta servicios de voz a Teleactivos por medio de un contrato con duración indefinida firmado el 1 de julio de 2004. Las tarifas cobradas dependen del destino de la llamada. Los ingresos derivados de este contrato, por los años de 2006, 2005 y 2004 fueron de Ps.8,226, Ps.4,546 y Ps.476, respectivamente.

e. Móvil Access otorgó a BAZ garantía para la carta de crédito de las licitaciones de frecuencias PCS descritas anteriormente en esta Nota (“Operaciones con Grupo Elektra, S.A. de C.V. y subsidiarias”, inciso h). En virtud de lo anterior, Móvil Access cobra a Iusacell una comisión anual sobre el monto garantizado, y con duración por el tiempo que esté vigente la carta de crédito otorgada por BAZ. El gasto registrado en conexión con esta operación fueron de Ps.5,645 por el ejercicio de 2005. Teleactivos obtuvo de BAZ a nombre de Iusacell PCS de México y en nombre de Iusacell S.A. sendas cartas de crédito por montos de Ps.19,360 (nominales) y E.U.\$1,000 (nominales), operaciones por las que cobra comisiones, que por el año terminado el 31 de diciembre de 2006 representaron Ps.456.

f. El Grupo vendió equipos a Grupo Móvil Access y/o sus subsidiarias por importes de Ps.151 y Ps.183 por los años de 2005 y 2004, respectivamente. Adicionalmente registró ingresos por servicios de Ps.14,355 y Ps.15,199 en 2006 y 2005, respectivamente, así como gastos por servicios de Ps.11,282 en 2006. Durante 2004 el Grupo compró a Grupo Móvil Access y/o sus compañías subsidiarias equipos por Ps.250.

Operaciones celebradas con Operadora Unefon, S.A. de C.V. (Unefon)

a. Contrato de interconexión, celebrado el 9 de junio de 2000. La tarifa fijada por la COFETEL era de Ps.1.54 (pesos), Ps.1.71 (pesos) y Ps.1.90 (pesos) por minuto cursado durante 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Dicha tarifa fue modificada nuevamente a partir del 1 de enero de 2007 (Nota 21a.). La vigencia de este contrato es por tiempo indefinido.

b. Contrato de servicio de intercambio electrónico de mensajes cortos (SMS) celebrado el 14 de agosto de 2003. La tarifa está registrada ante la COFETEL y está sujeta a revisiones. La duración del contrato es por tiempo indefinido.

Por los dos contratos descritos en los puntos a. y b. anteriores, el Grupo registró en 2006, 2005 y 2004 ingresos de Ps.28,798, Ps.29,615 y Ps.30,298, respectivamente, y costos de Ps.105,200, Ps.87,562 y Ps.52,242, respectivamente. Existen adicionalmente ingresos por roaming por Ps.95,186, Ps.51,402 y Ps.3,963 por los años de 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Durante el ejercicio de 2006 el Grupo recibió un anticipo de Ps.28,317 por concepto de servicios relativos a este contrato que se prestarán durante 2007.

c. Con fecha 3 de agosto de 2004, el Grupo firmó con Unefon un acuerdo con vigencia de 10 años, por medio del cual las partes se obligan a prestarse recíprocamente los servicios de provisión de capacidad y roaming en zonas geográficas determinadas. Este contrato permite al Grupo incrementar su capacidad y cobertura en ciertas áreas geográficas del país. Durante los años de 2006, 2005 y 2004 el importe de los ingresos obtenidos por dicho intercambio fue de Ps.263,372, Ps.192,088 y de Ps.60,425, respectivamente, y el costo ascendió a Ps.263,372, Ps.192,088 y Ps.59,860, respectivamente. Durante el ejercicio de 2006 el Grupo recibió un anticipo de Ps.150,000 por concepto de servicios relativos a este contrato que se prestarán durante 2007.

d. A partir de septiembre de 2006, y como consecuencia de las sinergias y ahorros que Unefon y el Grupo están buscando (Nota 21d.), ambas compañías decidieron: (i) compartir algunas tiendas y oficinas, así como los servicios relacionados con dichas instalaciones; (ii) sustituir cierto personal de Unefon por personal del Grupo, y viceversa; (iii) que el Grupo utilizara algunos activos fijos y otros equipos propiedad de Unefon, y viceversa. Como consecuencia, el Grupo facturó Ps.44,691 a Unefon, y Unefon facturó al Grupo Ps.7,752 por los servicios prestados mutuamente.

Operaciones celebradas con TV Azteca

a. El Grupo presta servicios de voz a TV Azteca por medio del contrato con duración indefinida firmado el 1 de julio de 2004. Las tarifas cobradas dependen del destino de la llamada. Los ingresos derivados de este contrato fueron Ps.42,451, Ps.32,480 y Ps.8,773, por los años de 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

b. El Grupo registró ingresos por otros servicios diversos por Ps.2,197, Ps.2,075 y Ps.4,675 por los años de 2006, 2005 y 2004, respectivamente; y registró gastos por servicios corporativos, de transportación y otros por Ps.53,884, Ps.30,803 y Ps.44,844 por los años de 2006, 2005 y 2004, respectivamente. En 2005 se realizaron compras de inventarios por Ps.20,030.

A continuación se muestra un resumen de las transacciones que dan origen a las cuentas por cobrar y por pagar con partes relacionadas, por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004:

	<u>Años terminados el 31 de diciembre de</u>		
	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Venta de aparatos	Ps. 2,654	Ps. 42,440	Ps. 211,761
Ingresos por interconexión	28,798	29,615	30,297
Ingresos por servicios de telefonía	267,402	126,074	24,318
Ingresos por intercambio de capacidad	263,372	192,088	60,425
Servicios administrativos	65,361	39,466	83,237
Total de ingresos	Ps. 627,587	Ps. 429,683	Ps. 410,038
Anticipos por servicios	Ps. 323,595	Ps. -	Ps. -
Compras de teléfonos celulares	Ps. 611,678	Ps. 377,371	Ps. 624,859
Comisiones	Ps. 380,731	Ps. 353,598	Ps. 178,231
Gastos por servicios administrativos	255,398	217,169	147,779
Gastos por arrendamiento	23,521	32,849	24,245
Costos de interconexión	105,200	87,562	52,241
Gastos por publicidad	22,715	57,396	57,345
Costos por intercambio de capacidad	263,372	192,088	59,860
Intereses	81,916	28,358	21,557
Total de erogaciones	Ps. 1,132,853	Ps. 969,020	Ps. 541,258

NOTA 7 – INVENTARIOS, NETO:

Al 31 de diciembre los inventarios consistían de lo siguiente:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Teléfonos celulares y accesorios	Ps. 206,618	Ps. 153,947
Menos: Reserva para inventarios obsoletos y de lento movimiento	(80,264)	(92,203)
	Ps. 126,354	Ps. 61,744

NOTA 8 – INVERSIONES:

Al 31 de diciembre las inversiones permanentes eran las siguientes:

<u>Entidad</u>	<u>Participación</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Editorial Celular, S.A. de C.V.	40%	Ps. 13,788	Ps. 13,788
Reserva de valuación		(13,788)	(13,788)
Otras		2,287	2,264
		<u>Ps. 2,287</u>	<u>Ps. 2,264</u>

La inversión en Editorial Celular, S.A. de C.V. (Editorial) estuvo valuada mediante el método de participación hasta el 31 de diciembre de 2004. Durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2004, el Grupo decidió crear una reserva de valuación por el importe total de la inversión en Editorial en virtud de la poca viabilidad de dicha empresa y de las pérdidas netas que se habían producido en los últimos ejercicios. El importe cargado a los resultados de 2004 fue de Ps.13,788 y se presenta formando parte del renglón de “Participación en la pérdida neta de compañías asociadas” en el estado de resultados consolidados. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2004, la participación del Grupo en la pérdida de Editorial fue de Ps.530.

NOTA 9 – PROPIEDADES Y EQUIPO, NETO:

a. Al 31 de diciembre las propiedades y equipo, neto, consistían de:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Edificios y construcciones	Ps. 2,089,912	Ps. 2,052,621
Equipo de comunicaciones	14,308,613	14,385,619
Muebles y enseres de oficina	165,534	158,591
Equipo de transporte	79,522	76,271
Equipo de cómputo	1,251,580	1,092,064
	<u>17,895,161</u>	<u>17,765,166</u>
Depreciación acumulada	<u>(12,730,515)</u>	<u>(11,569,229)</u>
	5,164,646	6,195,937
Terrenos	84,802	84,809
Construcciones en proceso	326,688	241,435
Anticipos a proveedores	3,063	21,265
	<u>Ps. 5,579,199</u>	<u>Ps. 6,543,446</u>

b. El gasto por depreciación fue de Ps.1,462,533, Ps. 1,507,440 y Ps. 1,775,314 para 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

c. En diciembre de 1999, el Grupo firmó una serie de convenios con MATC Celular, S. de R.L. de C.V. (Compañía filial de American Tower Corporation) (MATC Celular). Estos acuerdos, entre otros, dieron a MATC Celular el derecho de adquirir aproximadamente 350 torres del Grupo. Como parte de este acuerdo, una subsidiaria de Iusacell firmó un contrato de arrendamiento por las mismas torres con MATC Celular, por un plazo mínimo obligatorio de diez años, el cual puede ser automáticamente extendido por dos periodos adicionales de cinco años cada uno. En diciembre de 2003, el Grupo extendió los acuerdos con MATC Celular dando el derecho a MATC Celular, entre otras cosas, a adquirir hasta 143 torres adicionales, las cuales han sido también rentadas por el Grupo en condiciones similares a las de los acuerdos originales (Nota 14a.). Durante 2005 y 2004, la Compañía y algunas de sus subsidiarias vendieron 6 y 97 torres, respectivamente, a MATC Celular por E.U.\$1,260 y E.U.\$20,370, respectivamente, generando una utilidad en la venta, antes de impuestos, de Ps.12,144 y Ps.223,562, respectivamente. Durante 2006 y hasta la fecha de emisión de estos estados financieros, no se han transferido más torres.

Bajo NIF, el Boletín D-5 “Arrendamientos” (Boletín D-5) establece los criterios generales para el registro de arrendamientos operativos y capitalizables. Las transacciones de venta y arrendamiento en vía de regreso deben ser registradas usando los criterios generales establecidos en el Boletín D-5. El periodo de reconocimiento de la ganancia derivada de una operación de venta y arrendamiento en vía de regreso debe estar basado en la clasificación de la porción de arrendamiento de la transacción. Si el arrendamiento es clasificado como un arrendamiento operativo, el reconocimiento inmediato de la ganancia es permitido; en cambio, si el arrendamiento es clasificado como capitalizable, la ganancia es diferida y amortizada en proporción con la vida útil estimada del bien arrendado. Con base en estos criterios, el acuerdo de venta y arrendamiento en vía de regreso firmado con MATC Celular fue registrado por el Grupo como un arrendamiento operativo y consecuentemente, las ganancias de Ps.12,144 y Ps.223,562 fueron reconocidas en la fecha de venta y han sido registradas dentro del renglón de “Pérdida (utilidad) en bajas de activo fijo” en el estado de resultados consolidados por los años terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2004, respectivamente. En adición, en 2005, dicho renglón incluye un importe neto por (Ps.17,201) correspondiente a otras transacciones.

d. Durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2004, el Grupo realizó un inventario físico de su activo fijo, y como consecuencia de dicho inventario y de un estudio realizado al 31 de diciembre de 2003 del equipo de comunicaciones, se cancelaron activos fijos con un importe neto en libros por Ps.575,257 contra la reserva para obsolescencia y abandono de activos fijos. Por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, el Grupo determinó como obsoleto cierto equipo de comunicaciones y cómputo por un importe de Ps.191,198, el cual fue cargado a los resultados de dicho periodo y se presenta bajo el rubro “Pérdida (utilidad) en bajas de activo fijo”.

e. El valor de estos activos está sujeto a una evaluación anual de deterioro (Nota 4o.).

NOTA 10 – OTROS ACTIVOS:

a. Al 31 de diciembre los otros activos consistían de lo siguiente:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Concesiones (Nota 4k.)	Ps. 1,626,835	Ps. 1,626,391
Subsidio de terminales por amortizar (Nota 4j.)	201,303	209,401
Aforo sobre flujos de cartera vendidos (Nota 5)	551,488	116,440
Gastos pagados por anticipado	183,908	26,841
Otros	<u>32,916</u>	<u>12,568</u>
	2,596,450	1,991,641
Amortización acumulada	<u>(703,758)</u>	<u>(583,374)</u>
	<u>Ps. 1,892,692</u>	<u>Ps. 1,408,267</u>

b. El gasto por amortización de las concesiones y gastos de instalación fue de Ps.124,292, Ps.123,078 y Ps.116,342 en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

NOTA 11 – DEUDA CONTRATADA A LARGO PLAZO:

Al 31 de diciembre la deuda contratada a largo plazo, consistía de lo siguiente:

	<u>E.U. Dólares</u> <u>2006</u>	<u>E.U. Dólares</u> <u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Corto Plazo				
Bono con vencimiento en 2011 (c)	E.U.\$ 23,726	E.U.\$ -	Ps. 256,003	Ps. -
Financiamiento BNP, modificado (d)	2,614	23,232	28,205	256,483
Crédito Refaccionario BNP, modificado (e)	640	3,416	6,906	37,713
Bono con vencimiento en 2004 (f)	-	150,000	-	1,656,008
Bono con vencimiento en 2006 (g)	-	350,000	-	3,864,020
Crédito Sindicado, modificado (h)	-	265,622	-	2,932,484
Vencimientos a corto plazo	<u>26,980</u>	<u>792,270</u>	<u>291,114</u>	<u>8,746,708</u>
Largo Plazo				
Bono con vencimiento en 2013 (a)	175,000	-	1,888,250	-
Bono con vencimiento en 2012 (b)	203,235	-	2,192,906	-
Bono con vencimiento en 2011 (c)	166,079	-	1,791,992	-
Financiamiento BNP, modificado (d)	17,714	-	191,134	-
Crédito Refaccionario BNP, modificado (e)	<u>2,349</u>	<u>-</u>	<u>25,346</u>	<u>-</u>
Vencimientos a largo plazo	<u>564,377</u>	<u>-</u>	<u>6,089,628</u>	<u>-</u>
Deuda total	<u>E.U.\$ 591,357</u>	<u>E.U.\$ 792,270</u>	<u>Ps. 6,380,742</u>	<u>Ps. 8,746,708</u>

a. Bono con vencimiento en 2013

El 25 de agosto de 2006 se firmó el convenio concursal con la mayoría (89%) de los acreedores de la deuda de Iusacell. Mediante dicho convenio se reconocen las nuevas condiciones de la deuda de Iusacell.

La reestructura de la deuda de Iusacell implica, entre otros aspectos: (i) la cancelación de los pagarés de la deuda original del Bono con vencimiento en 2006 y (ii) el intercambio de dicho bono por un nuevo bono con vencimiento en el 2013 (el “Bono 2013”) por una cantidad principal de E.U.\$175,000.

Los pagarés devengan una tasa de 10% anual mediante el pago de cupones semestrales (junio y diciembre). Iusacell podrá optar (en las fechas de pago de intereses) por pagar en efectivo al menos el 60% de los intereses que se generen y el 40% restante podrá capitalizarlo. Adicionalmente, Iusacell tiene la opción de capitalizar una única vez la totalidad de un cupón.

Conforme a lo acordado con los tenedores mayoritarios del Bono con vencimiento en 2006, el Bono 2013 quedará garantizado con una prenda sobre acciones (las “Acciones”) comunes, representativas de entre el 28% y hasta un máximo del 34% del capital de Iusacell (la “Garantía de GI”), misma que será constituida de conformidad con la legislación aplicable de los Estados Unidos Mexicanos (“México”). Para tal efecto, las Acciones serán afectadas en propiedad fiduciaria al patrimonio de un fideicomiso celebrado con una institución de crédito mexicana. El contrato de fideicomiso respectivo contemplará mecanismos de ejecución de la Garantía de GI en el evento de que Iusacell incumpla con sus obligaciones de pago derivadas de los documentos de su reestructura de deuda (Nota 21c.).

b. Bono con vencimiento en 2012

El 4 de diciembre de 2006 se firmó el convenio concursal con la mayoría (99%) de los acreedores de la deuda de Iusacell Celular. Mediante dicho convenio se reconocen las nuevas condiciones de la deuda de Iusacell Celular.

La reestructura de la porción B del Crédito Sindicado Modificado y la deuda derivada del Bono con vencimiento en 2004 implican, entre otros aspectos: (i) el intercambio de dichas deudas por un bono subordinado, con vencimiento en el 2012 (el “Bono 2012”) por un monto de E.U.\$203,235 y vencimiento al 31 de marzo de 2012 y (ii) la cancelación de los pagarés del Bono con vencimiento en 2004.

Los pagarés devengan una tasa de 10% anual mediante el pago de cupones semestrales (junio y diciembre), Iusacell Celular podrá optar (en las fechas de pago de intereses) por pagar en efectivo al menos el 70% de los intereses que genere el Bono 2012 y el 30% restante podrá capitalizarlo.

Conforme a lo acordado con los acreedores de Iusacell Celular, la nueva deuda de Iusacell Celular, es decir, la derivada de la emisión de los Bonos 2012, quedará garantizada con las mismas garantías (Nota 11i.) que detentaban la porción B del Crédito Sindicado Modificado y el Bono 2004 (las “Garantías de GIC”), mismas que serán constituidas de conformidad con la legislación aplicable de México. Los contratos de garantía, según sea su naturaleza, contemplarán mecanismos de ejecución de las Garantías de GIC en el evento de que Iusacell Celular incumpla con sus obligaciones de pago derivadas de los documentos de la reestructura de su deuda.

c. Bono con vencimiento en 2011

El 4 de diciembre de 2006 se firmó el convenio concursal con la mayoría (99%) de los acreedores de la deuda de Iusacell Celular. Mediante dicho convenio se reconocen las nuevas condiciones de la deuda de Iusacell Celular

La reestructura de la porción A del Crédito Sindicado Modificado implica, entre otros aspectos: (i) el intercambio de dicha deuda por un bono con garantía preferente, con vencimiento final en el 2011 (el “Bono 2011”), equivalente al valor nominal de la deuda bajo la porción A del Crédito Sindicado Modificado (E.U.\$189,805) y con intereses pagaderos trimestralmente (marzo, junio, septiembre y diciembre) a una tasa anual equivalente a LIBOR a tres meses más 4% y (ii) la cancelación de los pagarés de la porción A del Crédito Sindicado Modificado.

El Bono 2011 cuenta con amortizaciones trimestrales de capital iniciando en la fecha de emisión de los bonos y concluyendo el 31 de marzo de 2011.

Las obligaciones que tiene Iusacell Celular conforme al refinanciamiento de la porción A del Crédito Sindicado Modificado están incondicionalmente garantizadas de manera conjunta y solidaria por las principales subsidiarias operativas de Iusacell Celular y sus subsidiarias titulares de concesiones celulares. Adicionalmente están garantizadas mediante la prenda sobre la gran mayoría de las acciones detentadas por Iusacell Celular, sobre todas las concesiones celulares y sobre sustancialmente todos los activos utilizados en conexión con o relacionados con dichas concesiones celulares.

d. Financiamiento BNP, modificado

El 12 de julio de 2000 una subsidiaria de Iusacell concretó un financiamiento para adquirir equipo de transmisión de microondas. El financiamiento consistía en un crédito garantizado por siete años de BNP Paribas (garantizado por el Eximbank de Noruega) por un monto de hasta E.U.\$30,479. Al 31 de diciembre de 2005 se habían efectuado disposiciones de este financiamiento por E.U.\$25,814 y el remanente por pagar ascendía a E.U.\$23,232.

El 10 de julio de 2006 se alcanzó un acuerdo para reestructurar esta deuda, quedando dividida en dos porciones: la porción A por E.U.\$17,424 y la porción B por E.U.\$2,904. La porción A del Financiamiento BNP devenga intereses a la tasa LIBOR a tres meses, más 2.5% pagaderos trimestralmente. La porción B del Financiamiento BNP no devengará intereses sino hasta el 1 de enero de 2011 a las mismas tasas que la porción A.

La porción A del Financiamiento BNP tiene un calendario de amortizaciones trimestrales de principal, que iniciará el 31 de marzo de 2007 y finalizará el 31 de diciembre de 2010. La porción B del Financiamiento BNP tiene amortizaciones trimestrales de principal a partir de marzo 2011 y que concluirán en diciembre 2011.

Antes de la fecha de la reestructura anteriormente mencionada, las condiciones del financiamiento eran las siguientes:

La parte utilizada de este financiamiento generaba intereses a una tasa anual de LIBOR a seis meses, más 0.60%. El financiamiento también incluyó una comisión por la porción no utilizada del crédito, la cual se calculaba mediante la aplicación de un 0.40% al monto disponible no utilizado. Los intereses eran pagaderos semestralmente a partir de diciembre de 2000. Las comisiones fueron pagadas trimestralmente a partir de septiembre de 2000. Las amortizaciones de capital eran exigibles en diez pagos semestrales que comenzaron en diciembre de 2002.

Desde el 15 de junio del 2003 y hasta la fecha de la reestructura, la subsidiaria de Iusacell no efectuó los pagos de capital correspondientes.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2005, el promedio ponderado de la tasa de interés para este financiamiento fue de 3.81 %.

El financiamiento BNP está garantizado por Iusacell.

e. Crédito Refaccionario BNP, modificado

El 12 de julio de 2000 una subsidiaria de Iusacell concretó un financiamiento para adquirir equipo de transmisión de microondas. El financiamiento consistía de un crédito otorgado por BNP Paribas con garantía refaccionaria por cuatro años por un monto de E.U.\$5,379. Al 31 de diciembre de 2005 se habían efectuado disposiciones por E.U.\$4,555 de este financiamiento y el remanente por pagar ascendía a E.U.\$3,416.

El 10 de julio de 2006 se alcanzó un acuerdo para reestructurar esta deuda, quedando dividido el Crédito Refaccionario BNP en dos porciones: la porción A por E.U.\$2,562 y la porción B por E.U.\$427. La porción A del Crédito Refaccionario BNP devenga intereses a la tasa LIBOR a tres meses más 3.5%, pagaderos trimestralmente. La porción B del Crédito Refaccionario BNP no devengará intereses sino hasta el 1 de enero de 2011 a las mismas tasas de la porción A.

La porción A del Crédito Refaccionario BNP tiene un calendario de amortizaciones trimestrales de principal, que iniciará el 31 de marzo de 2007 y finalizará el 31 de diciembre de 2009. La porción B del Crédito Refaccionario BNP tiene amortizaciones trimestrales de principal a partir de marzo 2011 y que concluirán en diciembre 2011.

Antes de la fecha de la reestructura anteriormente mencionada, las condiciones del financiamiento eran las siguientes:

La parte utilizada de este financiamiento generaba intereses a una tasa anual de LIBOR a seis meses, más 2.00%. El financiamiento también incluyó una comisión por la porción no utilizada del crédito, la cual se calculaba mediante la aplicación de un 0.40% al monto disponible no utilizado. Los intereses eran pagaderos semestralmente a partir de diciembre de 2000. Las comisiones fueron pagadas trimestralmente a partir de septiembre de 2000. Las amortizaciones de capital eran exigibles en cuatro pagos semestrales que comenzaron en diciembre de 2002.

Desde el 15 de junio de 2003 y hasta la fecha de la reestructura, la subsidiaria de Iusacell no efectuó los pagos de capital correspondientes.

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2005 el promedio ponderado de tasa de interés para este financiamiento fue de 5.23 %.

El Crédito Refaccionario BNP está garantizado por Iusacell.

f. Bono con vencimiento en 2004

El 25 de julio de 1997 Iusacell Celular completó una oferta de deuda a largo plazo, mediante la emisión de un bono con vencimiento al 15 de julio de 2004 por un total de E.U.\$150,000, devengando intereses a una tasa fija del 10.00%, pagaderos semestralmente comenzando el 15 de enero de 1998 (el Bono con vencimiento en 2004).

Con fecha 15 de julio de 2003 el Grupo tomó la decisión de que en tanto no concluyera con el proceso de reestructura de deuda con sus acreedores, no efectuaría el pago de intereses con vencimiento en esa fecha, relativo al Bono con vencimiento en 2004. Esta situación, al no ser remediada en el plazo de 30 días de gracia que establece el contrato, generó un evento de incumplimiento. Iusacell Celular tampoco efectuó el pago de intereses con vencimiento en enero 2004, ni realizó el pago de principal e intereses con vencimiento en julio de 2004, por lo que hasta antes de la fecha de la reestructura, esta deuda se encontraba vencida. Durante 2005 y a la fecha de la reestructura mencionada en el inciso b. anterior, no se efectuó pago alguno de capital o intereses.

El 11 de septiembre de 2003, la Compañía anunció que Iusacell Celular recibió una notificación de incumplimiento y vencimiento anticipado por parte de una firma de abogados en los Estados Unidos de Norteamérica que representaba a un comité informal que en ese entonces declaró representar aproximadamente al 51.00% de los tenedores del Bono con vencimiento en 2004.

Adicionalmente, con fecha 14 de enero de 2004 un grupo de tenedores que representaban aproximadamente el 31.00% del total de los tenedores del Bono con vencimiento en 2004 demandaron a Iusacell Celular ante un tribunal en Nueva York alegando tener derecho al pago por un monto de E.U.\$45.0 millones de ciertas cantidades adeudadas bajo el Bono con vencimiento en 2004 más los intereses devengados hasta la fecha de la demanda; asimismo, se alegaba un incumplimiento del acta de emisión en donde los demandantes alegaban estar pari-passu con el Crédito Sindicado Modificado en lo que respecta a las garantías y en consecuencia demandaron a ciertos tenedores del Crédito Sindicado Modificado (Nota 11h.). El día 19 de abril de 2004, se presentó una ampliación de la demanda solicitando que se declarara una medida precautoria que impidiera a Iusacell Celular vender, transferir o gravar de cualquier forma sus activos en tanto no se obtuviera una resolución judicial que favoreciera a dichos acreedores para obtener el cumplimiento forzoso del contrato respectivo; la Corte negó esta petición (Nota 2). En octubre de 2006 el grupo de acreedores se desistió del juicio iniciado en enero de 2004 y de cualquier otro procedimiento relacionado.

Dado que este Bono venció en 2004, no existían cotizaciones disponibles para determinar su valor razonable al 31 de diciembre de 2005.

En el inciso b. anterior se describe el proceso de reestructura de este bono.

g. Bono con vencimiento en 2006

El 16 de diciembre de 1999 Iusacell concluyó una oferta de deuda a largo plazo, mediante la emisión de un bono con vencimiento el 1 de diciembre de 2006, por un total de E.U.\$350,000, devengando intereses a una tasa fija de 14.25%, pagaderos semestralmente comenzando el 1 de junio de 2000 (el Bono con vencimiento en 2006). Iusacell invirtió en una cuenta de garantía aproximadamente E.U.\$133,600 de los recursos provenientes de esta oferta. Esta inversión fue mantenida como garantía del pago total de los primeros seis pagos semestrales de intereses generados por el Bono con vencimiento en 2006. Esta inversión estuvo restringida en cuanto a su disposición y únicamente pudo ser utilizada para pagar el compromiso de la Compañía por concepto de intereses generados por el Bono con vencimiento en 2006. El último pago de intereses efectuado con los recursos de la cuenta de inversión en garantía fue hecho en diciembre de 2002.

Con fecha 1 de junio de 2003 la Compañía tomó la decisión que en tanto no concluyera con el proceso de reestructura de deuda con sus acreedores, no efectuaría el pago de intereses con vencimiento en esa fecha relativo al Bono con vencimiento en 2006. Esta situación, al no ser remediada en el plazo de 30 días de gracia que establece el contrato, generó un evento de incumplimiento. La Compañía tampoco efectuó el pago de intereses con vencimiento en diciembre 2003, ni en los meses de junio y diciembre de 2005 y 2004 y junio de 2006. Adicionalmente, la compra de las acciones de la Compañía por parte de Móvil Access (Nota 1) constituyó un cambio de control bajo los términos que rigen el Bono con vencimiento en 2006. Estos eventos otorgaron a los tenedores del Bono con vencimiento en 2006 el derecho para declarar el aceleramiento del vencimiento del principal y los intereses devengados del Bono con vencimiento en 2006. El 29 de abril de 2005, la Compañía recibió una notificación por parte de The Bank of New York, en su calidad de fiduciario bajo el acta de emisión que gobierna los pagarés de Iusacell, informándole que un grupo indeterminado de tenedores de los pagarés de Iusacell, habían elegido acelerar el pago de principal de los pagarés.

La Compañía reclasificó el Bono con vencimiento en 2006 como pasivo a corto plazo en el balance general consolidado desde el 31 de diciembre de 2003.

Al 31 de diciembre de 2005, el valor razonable de este instrumento, con base en cotizaciones públicas de mercado, era de Ps.1,535,947.

En el inciso a. anterior se describe el proceso de reestructura de este bono.

h. Crédito Sindicado, modificado

El 29 de marzo de 2001, Iusacell Celular concluyó la reestructuración del crédito bancario a largo plazo, de la línea de crédito revolvente y el pago de los financiamientos del Eximbank y del Commerzbank, mediante la obtención de un crédito sindicado, el cual consistía de:

(i) La porción A del crédito por un monto principal de E.U.\$189,805 para refinanciar el endeudamiento existente bajo el crédito bancario a largo plazo y la línea de crédito revolvente, así como el refinanciamiento de un crédito puente obtenido para pagar la amortización de capital e intereses de enero de 2001 del crédito bancario a largo plazo y la línea de crédito revolvente.

(ii) La porción B del crédito por un monto principal de E.U.\$75,817 para el pago de endeudamiento existente bajo el financiamiento del Eximbank y el financiamiento del Commerzbank, y el pago de un crédito puente obtenido para pagar, también en enero de 2001, la amortización de capital e intereses del financiamiento del Commerzbank.

El Crédito Sindicado generaba intereses a una tasa anual variable de LIBOR a uno, dos, tres o seis meses, a opción de Iusacell Celular, más un diferencial que iba de 1.75% a 2.25%, pagaderos trimestralmente a partir del 29 de mayo de 2001. Las amortizaciones de capital se hubieran iniciado en 2004 y hubieran concluido en 2006.

Iusacell Celular no reconoció ninguna pérdida o utilidad en esta reestructuración.

El 7 de diciembre de 2001, el Crédito Sindicado fue modificado y los acreedores otorgaron su autorización para que Iusacell Celular pudiera (i) otorgar gravámenes sobre depósitos iniciales y depósitos marginales garantizando endeudamiento bajo cualquier contrato de cobertura de tasas de interés o cualquier contrato de cobertura cambiaria hasta por un monto igual al endeudamiento de Iusacell Celular y subsidiarias con tasas de interés variables; (ii) efectuar préstamos o anticipos a Iusacell a cuenta de dividendos en los momentos y montos necesarios para permitir a Iusacell el pago de intereses (incluyendo los impuestos respectivos) y el pago de principal a su vencimiento con respecto al Bono con vencimiento en 2006 y (iii) efectuar préstamos o anticipos a Iusacell a cuenta de dividendos en un monto que no exceda de E.U.\$5,000, siempre y cuando no exista un evento de incumplimiento, para permitirle a Iusacell liquidar cualquier otro pasivo incurrido en el curso ordinario de sus operaciones.

El 27 de marzo de 2003, Iusacell Celular anunció que había recibido notificación de sus acreedores sobre dos incumplimientos técnicos bajo el contrato de Crédito Sindicado. Estos incumplimientos se debieron a que Iusacell Celular no obtuvo el consentimiento de los acreedores para el cierre y apertura de ciertas cuentas de bancos y por haber incumplido la obligación (en el plazo especificado en el contrato del Crédito Sindicado), de registrar ciertas garantías sobre algunos activos recientemente adquiridos. Iusacell Celular efectuó el registro de la garantía y solicitó el consentimiento de los acreedores con respecto al aviso por el cierre y apertura de cuentas bancarias. A la fecha de la firma de la reestructura de esta deuda, los acreedores no habían otorgado este consentimiento.

El 28 de abril de 2003 Iusacell Celular recibió una dispensa temporal y modificación al contrato de Crédito Sindicado (la Dispensa) acerca de la razón financiera Deuda/utilidad antes de impuesto sobre la renta, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA, por sus siglas en inglés) y algunas otras provisiones e incumplimientos técnicos bajo el contrato de Crédito Sindicado. La Dispensa estaba programada para vencer el 22 de mayo de 2003 y en la fecha de su vencimiento fue extendida hasta el 13 de junio de 2003 y posteriormente fue extendida en varias ocasiones. A partir de octubre de 2003, al no ser extendida de nuevo la Dispensa, Iusacell Celular estaba en incumplimiento de la razón financiera Deuda/EBITDA, lo que constituía un evento de incumplimiento, por lo que los acreedores bajo el contrato de Crédito Sindicado tenían el derecho para declarar el aceleramiento del vencimiento del principal y los intereses devengados a la fecha (Nota 2). Ya que la reestructura de los bonos de Iusacell Celular no ocurrió al 31 de marzo de 2004, el vencimiento del saldo por pagar bajo el contrato del Crédito Sindicado se aceleró automáticamente.

Durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005 y hasta la fecha de la reestructura mencionada en los incisos b. y c. anteriores, Iusacell Celular no efectuó amortización alguna de capital.

En los incisos b. y c. anteriores se describe la reestructura que se realizó de este financiamiento.

i. Covenants y Garantías Colaterales

El Bono con vencimiento en 2011, el Financiamiento BNP, el crédito refaccionario de BNP, el Bono con vencimiento en 2012 y el Bono con vencimiento en 2013 contienen ciertas restricciones, incluyendo el mantenimiento de ciertas razones financieras, restricciones para incurrir en deuda adicional, limitaciones de inversiones en bienes de capital y restricciones para la venta o renta de activos de Iusacell Celular. Como se ha mencionado anteriormente, el Grupo ha celebrado los convenios de reestructura correspondientes dentro del proceso de concurso mercantil que se inició como parte del proceso de reestructuración de su deuda.

Las obligaciones de Iusacell Celular, bajo el Crédito Sindicado, son garantizadas incondicionalmente y conjuntamente por las principales subsidiarias operativas y concesionarias celulares de Iusacell Celular, y están también garantizadas por la gran mayoría de las inversiones en acciones mantenidas por Iusacell Celular, así como por todas las concesiones celulares y por un primer gravamen en sustancialmente todos los activos utilizados en conexión con o relacionados con dichas concesiones.

Al 31 de diciembre de 2005, la totalidad de la deuda del Grupo estaba clasificada a corto plazo (Nota 2).

j. Reestructura de la deuda

Como se ha mencionado anteriormente, el Grupo ha celebrado los convenios de reestructura correspondientes dentro del proceso de concurso mercantil que se describe en las notas 2 y 21b. Como resultado de los convenios concursales de Iusacell y Iusacell Celular con sus acreedores, y de los acuerdos de una de las subsidiarias de Iusacell para reestructurar su deuda por el Financiamiento BNP y el Crédito Refaccionario BNP, el Grupo obtuvo una quita de la deuda original que, por los montos de principal, se resume en el cuadro siguiente:

<u>Instrumento</u>	<u>Monto original</u>	<u>Quita</u>
Bono con vencimiento en 2006	E.U.\$ 350,000	E.U.\$ 175,000
Bono con vencimiento en 2004	150,000	15,000
Porción B del Crédito Sindicado	75,817	7,582
Porción A del Crédito Sindicado	189,805	-
Financiamiento BNP	23,232	2,904
Crédito Refaccionario BNP	3,416	427
	<u>E.U.\$ 792,270</u>	<u>E.U.\$ 200,913</u>

En adición a la quita de principal, el Grupo obtuvo una quita de intereses en la reestructura de su deuda por un monto de E.U.\$238,732. En conjunto, la quita de principal e intereses produjo una ganancia de Ps.4,853,907 que se incluye en el renglón de “Ganancia por reestructuración de deuda” del estado de resultados consolidados de 2006.

NOTA 12 – OTROS FINANCIAMIENTOS:

Al 31 de diciembre los otros financiamientos consistían de lo siguiente:

	E.U. Dólares <u>2006</u>	E.U. Dólares <u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Corto plazo:				
Financiamiento Harris (a)	E.U.\$ 648	E.U.\$ 4,243	Ps. 6,997	Ps. 46,846
LW Forfaiting, Inc. (b)	3,428	-	36,988	-
Financiamiento Hewlett-Packard (c)	285	-	3,076	-
GTE Venholdings, B.V.	<u>7,800</u>	<u>7,800</u>	<u>84,162</u>	<u>86,112</u>
Vencimientos a corto plazo	<u>E.U.\$ 12,161</u>	<u>E.U.\$ 12,043</u>	<u>Ps. 131,223</u>	<u>Ps. 132,958</u>
Largo plazo:				
Financiamiento Harris (a)	E.U.\$ 2,594	E.U.\$ 63	Ps. 27,988	Ps. 700
LW Forfaiting, Inc. (b)	3,428	-	36,988	-
Financiamiento Hewlett-Packard (c)	<u>621</u>	<u>-</u>	<u>6,703</u>	<u>-</u>
Vencimientos a largo plazo	<u>E.U.\$ 6,643</u>	<u>E.U.\$ 63</u>	<u>Ps. 71,679</u>	<u>Ps. 700</u>
Total de Otros Financiamientos	<u>E.U.\$ 18,804</u>	<u>E.U.\$ 12,106</u>	<u>Ps. 202,902</u>	<u>Ps. 133,658</u>

a. Financiamiento Harris

El 18 de agosto de 2000, el Grupo a través de una de sus subsidiarias, obtuvo una línea de crédito (posteriormente modificada), con su proveedor Harris, S.A. de C.V. para la compra, construcción, instalación y financiamiento de equipo de microondas hasta por un monto principal de E.U.\$10,873.

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, el Grupo efectuó seis disposiciones por un monto principal de E.U.\$10,683 que consistieron de:

- (i) Disposiciones 1, 2A, 2B y 2C por un monto de E.U.\$6,376, devengando intereses a una tasa anual promedio de LIBOR más 1.25%; los intereses eran pagaderos semestralmente comenzando seis meses después de la fecha de cada disposición, y las amortizaciones de capital debían iniciar dos años después de la fecha de cada disposición. Durante 2003 no se realizaron pagos de capital e intereses. Standard Bank compró esta deuda y demandó ante tribunales de Nueva York el pago de uno de los pagarés. Por acuerdo de las partes durante 2003, el tribunal emitió una orden desechando la demanda.

El 24 de junio de 2004, el Grupo compró esta deuda en la cantidad de E.U.\$3.0 millones. El Grupo reconoció la diferencia de E.U.\$3.4 millones como una ganancia por reestructuración de deuda y registró este importe más los intereses devengados no pagados como una partida especial en el año terminado el 31 de diciembre de 2004.

- (ii) Las disposiciones 2D y 2E por montos de E.U.\$4,053 y E.U.\$254, respectivamente, devengaban intereses a una tasa anual de 6.55% y 6.02%, respectivamente. Los intereses eran pagaderos semestralmente; el principal era pagadero en cuatro pagos semestrales iniciando dos años después de la fecha de disposición. Las disposiciones estaban garantizadas por Iusacell. Durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005 no se realizaron pagos de principal por E.U.\$2,090.

El 19 de julio de 2006, la subsidiaria del Grupo alcanzó un acuerdo por medio del cual se reestructuró este crédito de la siguiente forma:

- La subsidiaria del Grupo obtuvo el perdón de E.U.\$811, por lo que el principal de la disposición 2D asciende a E.U.\$ 3,242. Esta disposición devenga intereses desde el 31 de marzo de 2006 a una tasa fija del 8% anual. Los intereses y el principal serán pagaderos trimestralmente a partir del 31 de marzo de 2007 y hasta el 31 de diciembre de 2010. La disposición está garantizada por Iusacell.
- La subsidiaria del Grupo realizó el pago total de la disposición 2E por un monto de E.U. \$254 en dicha fecha.
- La quita de principal e intereses produjo una ganancia de Ps.10,368.

b. LW Forfaiting, Inc.

El 18 de diciembre de 2006 dos de las subsidiarias del Grupo obtuvieron un financiamiento para la compra de equipo de transmisión con sus proveedores Lucent Technologies de México, S. de R.L. de C.V. y Lucent Technologies International Sales, Ltd. por un monto de E.U.\$6,855, el cual devenga intereses a una tasa anual de 12%, mismos que serán pagaderos trimestralmente en los meses de abril, julio, octubre y enero. Las amortizaciones de capital iniciarán en abril del 2007 y concluirán en julio de 2008. Con esa misma fecha, ambos proveedores endosaron los documentos a LW Forfaiting, Inc, la que a su vez, el 11 de enero de 2007, realizó un segundo endoso por un monto de E.U.\$3,855 a Lehman Commercial Paper, Inc.

c. Financiamiento Hewlett-Packard

El 1 de junio de 2006, una de las subsidiarias del Grupo obtuvo un financiamiento para la compra de equipo de transmisión y otros conceptos con su proveedor Hewlett-Packard Operations México, S. de R.L. de C.V. por un monto de E.U.\$1,330, el cual pagará mediante 30 pagos mensuales iguales de E.U.\$48.3 (incluyendo capital e intereses) a partir del mes de septiembre de 2006 y hasta febrero de 2009. A la firma del contrato se entregó un depósito inicial de E.U.\$289.5 para garantizar la obligación.

d. GTE Venholdings, B.V.

Este financiamiento consiste en un pagaré de E.U.\$7,800 que devenga intereses a una tasa anual fija de 11.50% y cuyo vencimiento original fue el 8 de mayo de 2003, el cual fue posteriormente extendido al 7 de noviembre de 2003. El principal y los intereses eran pagaderos al vencimiento del pagaré. A la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, el Grupo no ha liquidado este documento ni los intereses devengados a la fecha.

NOTA 13 – IMPUESTO AL ACTIVO (IA), IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR) Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES (PTU):

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, la provisión de IA fue de Ps.364, Ps.56,791 y Ps.167,190, respectivamente.

Iusacell Celular ha presentado declaraciones anuales consolidadas de ISR desde el ejercicio fiscal que inició el 1 de enero de 1994. A partir del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2000, Iusacell es la controladora para efectos de la consolidación fiscal.

A partir del 1 de enero de 2006, la tasa del ISR en México es 29.00% (30.00% para 2005 y 33.00% para 2004). Como resultado de reformas a la ley del ISR en vigor, la tasa del ISR es del 28% a partir del 1 de enero de 2007. En consecuencia, el efecto de la disminución gradual en la tasa de ISR fue considerado en la valuación del ISR diferido, reduciendo el ISR diferido activo. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2005, el Grupo generó pérdidas fiscales por Ps.9,888,162 y Ps. 1,439,120, respectivamente (nominales).

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, las diferencias temporales y las pérdidas fiscales por amortizar que el Grupo reconoce para el cálculo del ISR diferido son las siguientes:

	<u>31 de diciembre de</u>	
	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Reserva de cuentas incobrables	Ps. 324,319	Ps. 324,736
Provisiones	1,066,759	735,096
Pérdidas fiscales por amortizar	16,271,490	9,787,313
Inventarios	-	(222)
Propiedades y equipo	1,635,258	(216,055)
Concesiones	(101,928)	(301,749)
Otros	<u>(145,894)</u>	<u>537,154</u>
Diferencias temporales y pérdidas fiscales por amortizar	19,050,004	10,866,273
Tasa de ISR	<u>29.00%</u>	<u>30.00%</u>
	5,524,501	3,259,882
Efecto de cambio de tasa de ISR	<u>(190,500)</u>	<u>(108,662)</u>
Activo por ISR diferido	5,334,001	3,151,220
Impuesto al activo por recuperar	478,534	611,238
Reserva de valuación	<u>(5,812,535)</u>	<u>(3,762,458)</u>
Activo neto por ISR diferido	<u>Ps. -</u>	<u>Ps. -</u>

Durante los años 2006 y 2005, el Grupo tomó la decisión de considerar una reserva de valuación para el ISR diferido activo, el cual es originado principalmente por las pérdidas fiscales por amortizar, de tal manera que no se reconozcan los beneficios futuros de este activo diferido, ya que la realización de dicho activo por ISR diferido depende principalmente de la generación de suficientes utilidades fiscales, antes de la expiración del plazo para amortizar las pérdidas fiscales y que la administración del Grupo no considera que tales utilidades fiscales se generarán en los siguientes años (Nota 2). Por las razones que se indican en la Nota 4p., el Grupo decidió no registrar un activo por impuestos diferidos derivado de las pérdidas fiscales que el Grupo pudiera utilizar para disminuir los efectos fiscales de la condonación que resultarían de la reestructura mencionada en esa Nota.

El IA es calculado con base en el valor promedio de sustancialmente todos los activos menos ciertos pasivos al neto se le aplica una tasa de 1.80% (1.25% a partir del 1 de enero de 2007). Este impuesto tiene que ser pagado si el cálculo excede el monto del ISR. El IA pagado puede ser utilizado como un crédito para efectos de ISR futuro en los años en los cuales el Grupo genere ISR en exceso de IA. El IA está disponible como crédito hasta por diez años y es sujeto de actualización con base en el INPC hasta que es utilizado. Al 31 de diciembre de 2006, el IA que puede ser utilizado en el futuro asciende a Ps.478,534.

La principal diferencia entre la utilidad contable y la pérdida fiscal de 2006 radica en lo siguiente: (i) como el monto de las deudas perdonadas (Nota 11j.) fue mayor al monto de las pérdidas por amortizar, la diferencia no se consideró como un ingreso acumulable en los términos del artículo 16-Bis de la LISR y (ii) algunas subsidiarias de la Compañía dedujeron cuentas incobrables para efectos del ISR.

Durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, Iusacell Celular ganó un juicio por medio del cual se le permitió deducir las deudas contratadas con el sistema financiero para efectos del cálculo del IA. Como consecuencia, el Grupo canceló las provisiones registradas para tal efecto por un importe de Ps.292,801, y después de solicitar a las autoridades fiscales la devolución de los importes pagados en exceso, le fueron devueltos Ps.71,555. Ambos importes se encuentran registrados en el rubro “Otros (productos) gastos – Neto” del estado de resultados consolidados por el año terminado el 31 de diciembre de 2006.

Las pérdidas fiscales por amortizar y el IA, actualizados al 31 de diciembre de 2006, son como se muestra a continuación:

<u>Año de origen de la pérdida fiscal y del pago de IA</u>	<u>Pérdida fiscal</u>	<u>IA pagado</u>	<u>Último año de amortización /recuperación</u>
1997	Ps. 201,477	Ps. 64,257	2007
1998	1,138,704	41,576	2008
1999	285,744	45,036	2009
2000	205,682	95,627	2010
2001	358,880	87,239	2011
2002	423,377	15,141	2012
2003	935,068	41,595	2013
2004	1,278,790	32,790	2014
2005	1,249,391	55,273	2015
2006	<u>10,194,377</u>	<u>-</u>	2016
	<u>Ps. 16,271,490</u>	<u>Ps. 478,534</u>	

La PTU a la tasa del 10.00% es calculada con base en la utilidad fiscal, excluyendo los efectos inflacionarios. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2004 no se generó base gravable de PTU. En los años 2006 y 2005 el Grupo no contaba con empleados.

NOTA 14 – COMPROMISOS Y CONTINGENCIAS:

Al 31 de diciembre de 2006 el Grupo tenía los siguientes compromisos y pasivos contingentes:

- a. El Grupo tiene ciertos contratos de arrendamiento para oficinas administrativas, puntos de venta y otras instalaciones y contratos de arrendamiento operativo con MATC Celular para el arrendamiento de torres (Nota 9c.). Estos contratos expiran en varias fechas hasta el año 2015 y algunos contratos contienen opción para su renovación. El gasto por concepto de rentas fue de Ps.546,535, Ps.527,478 y Ps.477,732 por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

Los pagos mínimos de renta en el futuro bajo los contratos de arrendamiento existentes con plazos mayores a un año al 31 de diciembre de 2006, son los siguientes:

2007	Ps. 574,278
2008	601,876
2009	630,808
2010	661,139
2011	692,937
Posteriores	<u>726,273</u>
	<u>Ps. 3,887,311</u>

- b. El 1 de enero de 2002 el Congreso mexicano aprobó una reforma a las leyes fiscales que requería el pago de un impuesto de 10.00% adicional sobre ciertos servicios de telecomunicaciones. En febrero de 2002 la Compañía y algunas de sus subsidiarias se ampararon contra la implementación por parte del gobierno mexicano de dicho impuesto. El Grupo obtuvo una resolución favorable en contra de este impuesto del 10.00% y el gobierno mexicano interpuso una apelación.

El 6 de junio de 2003, el Grupo fue oficialmente notificado de que la Suprema Corte de Justicia ratificó, al desechar el recurso de apelación interpuesto por el gobierno mexicano, la sentencia a favor del Grupo en su recurso de amparo interpuesto contra la aplicación del mencionado impuesto por el ejercicio 2002. El Grupo solicitó la devolución del impuesto pagado por el ejercicio 2002 y el juez que otorgó el amparo al Grupo ha solicitado a las autoridades fiscales el cumplimiento de la sentencia de amparo.

En febrero de 2003, el Grupo se amparó contra la implementación por parte del gobierno mexicano del mismo impuesto de 10.00% por el año 2003. El Grupo obtuvo un amparo favorable y el gobierno mexicano impugnó; sin embargo, la Suprema Corte de Justicia de la Nación, confirmó la sentencia de primera instancia.

Por las devoluciones de los impuestos de ambos ejercicios la autoridad fiscal ha manifestado que por tratarse de un impuesto indirecto, no es posible devolver el importe pagado a las concesionarias, ya que el impuesto no fue pagado directamente por ellas. Después de la respuesta de dichas autoridades, la administración del Grupo evaluó las posibilidades de recuperación de las cantidades pagadas y decidió cancelar la cantidad de Ps.17,721, la cual se presenta neta de otras partidas en el rubro “Otros (productos) gastos – neto” en el estado de resultados consolidado del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006.

- c. Un proveedor del Grupo interpuso una demanda en contra de Iusacell, S.A. de C.V. por la terminación del acuerdo entre ambas partes. El Grupo obtuvo una resolución a su favor en la primera instancia. El proveedor interpuso una apelación y, derivado de este recurso, se emitió una nueva sentencia declarando procedente el reclamo en contra de la subsidiaria de la Compañía.

El Grupo interpuso una demanda de amparo la cual fue declarada procedente y se emitió una nueva sentencia que modificó el cálculo del pago condenado. En contra de dicha resolución se presentó un segundo amparo.

El monto inicialmente establecido por pagar fue de Ps.85,023; posteriormente en el año 2004 la suma era de aproximadamente Ps.35,000. El proveedor presentó diversos amparos con los cuales el monto que en definitiva se determinó como adeudo ascendió a Ps.1,647. Actualmente el juicio se encuentra en una etapa de ejecución de cobro del monto final, respecto del cual la subsidiaria de la Compañía interpuso una apelación en cuanto a la forma de llevarse a cabo. La administración y los asesores legales del Grupo consideran que en cualquier caso, el monto que se pudiera pagar al proveedor no excederá esa cantidad. No existe una provisión por esta cantidad debido a la poca importancia del monto reclamado.

- d. Un proveedor de servicios del Grupo interpuso una demanda en contra de varias subsidiarias del Grupo. Se obtuvo sentencia que absuelve a dichas subsidiarias, en primera instancia, del pago reclamado. En contra de la resolución, el proveedor interpuso recurso de apelación, cuyo resultado fue que se confirmara el fallo para no pagar el monto demandado. El proveedor presentó un amparo por medio del cual se condena a la empresa al pago de la cantidad reclamada más intereses. El juicio se encuentra actualmente en la etapa de ejecución de sentencia, pero el asunto tiene algunas etapas procesales pendientes. El monto reclamado por el proveedor asciende a E.U.\$680; sin embargo, se le deberán aplicar las quitas que dicte el juez cuando apruebe el convenio concursal de Iusacell Celular. Al 31 de diciembre de 2006, se tiene registrada una provisión por aproximadamente la mitad del monto reclamado por el proveedor.
- e. Diversas subsidiarias del Grupo se encuentran actualmente en un proceso ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa para obtener una resolución sobre su posición de no estar sujetas al pago de ciertos aprovechamientos a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes sobre los ingresos de interconexión de la modalidad “el que llama paga”. El proceso se encuentra en la primera instancia ante dicho Tribunal. El monto de aprovechamientos que las subsidiarias del Grupo consideran que no tienen que pagar asciende a Ps.398,374, aproximadamente. El proceso se encuentra en la etapa de desahogo de pruebas. Según los abogados externos del Grupo es probable que las subsidiarias del Grupo obtengan una resolución favorable; razón por la cual la administración del Grupo no ha registrado ninguna provisión por la cantidad mencionada.
- f. Elektra ha iniciado acciones legales en una corte mexicana en contra del Grupo para recuperar el pagaré por E.U.\$7,000 derivado de las operaciones generadas por el contrato de cuenta corriente celebrado con el Grupo (Nota 6 – Operaciones celebradas con Grupo Elektra, S.A. de C.V. y subsidiarias, inciso e.).

- g. El Grupo también está involucrado en otros procesos legales, incluyendo asuntos laborales, de menor importancia cuantitativa individual. En opinión de los asesores legales del Grupo, el monto conjunto que en su caso, llegara a representar una pérdida, no tendría efectos importantes en sus estados financieros consolidados. Al 31 de diciembre de 2006, se tiene registrada una provisión por Ps.20,337, que es el monto máximo de contingencia estimado por el Grupo.
- h. En el mes de julio de 2005, Iusacell PCS de México, S.A. de C.V., la cual obtuvo del Gobierno Federal diversas concesiones mediante licitación pública, presentó un amparo en contra del pago de derechos previstos en el artículo 244-B de la Ley Federal de Derechos. En las dos primeras instancias, la subsidiaria de la Compañía obtuvo sentencias favorables y el caso actualmente se encuentra en estudio en la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Los abogados externos consideran que existen probabilidades fundadas de que se emita un fallo favorable a la subsidiaria. La cantidad de derechos no pagados al 31 de diciembre de 2006 asciende a Ps.246,734, misma que se encuentra provisionada.
- i. Diversas subsidiarias concesionarias del Grupo presentaron demandas de nulidad y negativa ficta ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa con el objeto de obtener la devolución de las participaciones pagadas al gobierno federal, por considerar dicho pago como inconstitucional y basado en un doble pago de acuerdo a los títulos de concesión respectivos. Este proceso se encuentra en la etapa de desahogo de pruebas.

NOTA 15 – CAPITAL CONTRIBUIDO:

El capital mínimo fijo de la Compañía es de Ps.5,938,689 (nominales). Aproximadamente 23,900,000 acciones se encontraban distribuidas entre el público inversionista al 31 de diciembre de 2006 y 2005, y su cotización en la Bolsa Mexicana de Valores a esas fechas era de Ps.82.50 (pesos) y Ps.27.50 (pesos), respectivamente.

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, las siguientes transacciones se llevaron a cabo:

Con fecha 23 de septiembre de 2004, se llevó a cabo una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, en la cual los Accionistas de la Compañía aprobaron la creación de un Plan de Opciones para Ejecutivos de la Sociedad. Como consecuencia de la aprobación de dicho plan, los Accionistas aprobaron el aumento de capital en la parte mínima fija hasta en la cantidad de Ps.130,000 (nominales), mediante la emisión de 6,517,086 acciones. En dicha Asamblea, los Accionistas acordaron otorgar el derecho de preferencia a los accionistas ausentes o que no hubieran renunciado a su derecho para suscribir el aumento, para suscribir las acciones en proporción a su tenencia accionaria a la fecha del aumento. Durante el periodo del ejercicio del derecho de preferencia mencionado, los Accionistas de la Sociedad suscribieron 323,694 acciones a un precio de Ps.18.75 (pesos nominales) por acción. Con fecha 17 de febrero de 2005, el Consejo de Administración llevó a cabo la determinación del monto definitivo del aumento de capital, así como la reforma correspondiente al artículo sexto de los estatutos sociales a fin de reflejar el aumento de capital. El resto de las acciones emitidas en dicha Asamblea, es decir 6,193,392 acciones, fueron conservadas en la tesorería de la Sociedad para efectos del Plan de Opciones aprobado (Nota 21c.).

En la Asamblea descrita en el párrafo anterior, los Accionistas acordaron cancelar 15 acciones que a la fecha de celebración de la misma, se encontraban en la tesorería de la Sociedad.

El 1 de junio de 2005, mediante una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, se aprobó la terminación del programa de American Depositary Receipts de la Compañía (ADRs), así como el subsiguiente desliste de los American Depositary Shares (ADSs) de la Compañía, que cotizaban en la Bolsa de Nueva York (NYSE). El 19 de septiembre de 2005, por instrucción de la Compañía, The Bank of New York terminó el programa de ADRs. Como resultado, el 20 de septiembre de 2005 el intercambio ADSs en NYSE fue suspendido.

Entre el 1 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2006, no se efectuaron cambios en el número de acciones representativas del capital social, el cual asciende a 93,424,919 acciones.

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, el capital social está representado por acciones comunes, ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, y no pertenecientes a ninguna serie. Estas acciones son de voto pleno, son de libre suscripción y pueden ser adquiridas por cualquier persona física o moral, nacional o extranjera, siempre y cuando se cumplan las disposiciones legales aplicables en materia de inversión extranjera respecto a los porcentajes de participación de inversión extranjera en el capital social de la Compañía.

NOTA 16 – PLAN DE COMPRA DE ACCIONES PARA LOS EJECUTIVOS:

Desde el segundo semestre de 2001, el antiguo plan había estado inactivo. Dicho plan era administrado por un fideicomiso con la asistencia fiduciaria de un banco mexicano, y por un comité compuesto por ejecutivos de la Compañía. El comité determinaba los ejecutivos aplicables para recibir acciones de la Compañía para su suscripción, así como el precio de compra de estas opciones, el calendario de los derechos, plazos de pago y cualquier otro término y condición al respecto. El 2 de agosto de 2004, el Plan de Compra de Acciones para Empleados Ejecutivos de la Sociedad aprobado por la Asamblea el 18 de diciembre de 1996, fue cancelado por haberse extinguido en su totalidad conforme a sus términos originales. Como consecuencia de la cancelación de dicho plan, las 174,370 acciones que formaban el patrimonio del fideicomiso creado para efectos del plan, fueron vendidas en su totalidad.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de fecha 23 de septiembre de 2004, los Accionistas de la Sociedad acordaron la creación de un Plan de Opciones para Ejecutivos de la Sociedad. De las acciones emitidas en dicha Asamblea, se conservan en la tesorería de la Sociedad 6,193,392 (Notas 15 y 21c.).

El 26 de diciembre de 2004, se creó el Fideicomiso Administrador del Plan de Opciones para Ejecutivos de la Sociedad (el Fideicomiso) y el 28 de diciembre de 2004 fueron asignadas las 6,193,392 acciones. Dichas acciones deberán ser suscritas y pagadas en los términos y condiciones que para el efecto determine el Comité Técnico del Fideicomiso.

NOTA 17 – CAPITAL GANADO (DÉFICIT):

Bajo las leyes mexicanas, una reserva legal debe de ser creada e incrementada anualmente en un monto igual al 5.00% de las utilidades netas, hasta que alcance el 20.00% del monto nominal del capital social de una compañía. Esta reserva no está disponible para el pago de dividendos, pero puede ser utilizada para reducir pérdidas acumuladas o para ser convertida en capital social.

El Grupo actualmente no puede pagar dividendos ni efectuar reembolsos de capital debido a las restricciones establecidas en algunos de sus contratos de deuda.

Las cuentas de capital contribuido y capital ganado (déficit) consisten de lo que se menciona a continuación:

31 de diciembre de 2006

	<u>Valor histórico</u>	<u>Ajustes acumulados por inflación</u>	<u>Capital contable mayoritario</u>
Capital social	Ps. 5,938,689	Ps. 2,463,942	Ps. 8,402,631
Prima en emisión de acciones	1,209,952	442,279	1,652,231
Exceso del valor de reembolso sobre el costo de las acciones	(184,106)	(8,639)	(192,745)
Reserva legal	16,688	6,909	23,597
Pérdidas acumuladas de años anteriores	(10,472,566)	(1,745,071)	(12,217,637)
Utilidad neta del año	3,952,993	(67,297)	3,885,696
Otros elementos del capital ganado	<u>173,102</u>	<u>71,665</u>	<u>244,767</u>
Total	<u>Ps. 634,752</u>	<u>Ps. 1,163,788</u>	<u>Ps. 1,798,540</u>

31 de diciembre de 2005

	<u>Valor histórico</u>	<u>Ajustes acumulados por inflación</u>	<u>Capital contable (déficit) mayoritario</u>
Capital social	Ps. 5,938,689	Ps. 2,463,942	Ps. 8,402,631
Prima en emisión de acciones	1,209,952	442,279	1,652,231
Exceso del valor de reembolso sobre el costo de las acciones	(184,106)	(8,639)	(192,745)
Reserva legal	16,688	6,909	23,597
Pérdidas acumuladas de años anteriores	(9,746,431)	(1,737,095)	(11,483,526)
Pérdida neta del año	(726,135)	(7,976)	(734,111)
Otros elementos del capital ganado	<u>173,102</u>	<u>71,665</u>	<u>244,767</u>
Total	<u>(Ps. 3,318,241)</u>	<u>Ps. 1,231,085</u>	<u>(Ps. 2,087,156)</u>

NOTA 18 – POSICIÓN EN MONEDA EXTRANJERA:

Los balances generales consolidados al 31 de diciembre incluyen activos y pasivos denominados en E.U. dólares como sigue:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Activos monetarios	E.U.\$ 30,020	E.U.\$ 11,416
Pasivos monetarios	<u>(774,758)</u>	<u>(1,117,440)</u>
Posición monetaria pasiva neta en E.U. dólares	<u>(E.U.\$ 744,738)</u>	<u>(E.U.\$ 1,106,024)</u>
Equivalente en pesos nominales	<u>(Ps. 8,035,723)</u>	<u>(Ps. 11,734,915)</u>

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005 gran parte de los inventarios de teléfonos celulares y accesorios y la mayoría del equipo de comunicaciones es de origen extranjero (Notas 7 y 9).

Durante 2006, 2005 y 2004 los gastos netos por intereses generados por los pasivos y activos denominados en E.U. dólares fueron los siguientes:

	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Gasto por intereses	<u>(E.U.\$ 84,589)</u>	<u>(E.U.\$ 92,209)</u>	<u>(E.U.\$ 82,121)</u>
Equivalente en pesos nominales	<u>(Ps. 912,715)</u>	<u>(Ps. 978,337)</u>	<u>(Ps. 915,649)</u>

Los resultados de operación por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 incluyen gastos por depreciación y amortización relacionados con activos fijos e inventarios de origen extranjero.

Los tipos de cambio al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 fueron de Ps.10.79, Ps.10.61 y Ps.11.15 por un E.U. dólar, respectivamente. A la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, 22 de febrero de 2007, el tipo de cambio en vigor fue de Ps.11.00 por un E.U. dólar.

NOTA 19 – INFORMACIÓN POR SEGMENTOS:

El Grupo prepara información por segmentos de acuerdo con el Boletín B-5 “Información Financiera por Segmentos” adoptado por el CINIF (Boletín B-5). Los segmentos reportables son aquellos en los cuales el Grupo se basa para sus reportes internos.

El Grupo tiene tres segmentos reportables que opera y administra como unidades de negocios estratégicas que ofrecen diferentes productos y servicios. El Grupo mide sus segmentos reportables con base en la utilidad (pérdida) de operación, incluyendo ingresos entre segmentos y gastos corporativos, los cuales son alojados en los segmentos operativos y excluyendo todas las partidas no recurrentes. Las operaciones entre segmentos son registradas a valores de mercado. El Grupo evalúa la actuación de sus segmentos y aloja los recursos con base en la utilidad o (pérdida) de operación. Las políticas contables sobre las cuales se prepara la información por segmentos son las mismas descritas en el resumen de políticas contables (Nota 4).

Los tres principales segmentos reportables y sus principales actividades son:

Celular – El Grupo proporciona servicios de telefonía celular inalámbrica en cinco Regiones y servicios de telefonía PCS en las otras cuatro regiones del mercado mexicano. El Grupo atiende a suscriptores en importantes áreas metropolitanas, tales como la Ciudad de México, Guadalajara, León, Puebla y Mérida. Los servicios celulares incluyen los “servicios adicionales”, tales como correo de voz o servicio secretarial.

Larga Distancia – El Grupo proporciona servicios de larga distancia, cuyo principal mercado natural es su base de suscriptores celulares. El Grupo también proporciona estos servicios a clientes residenciales y comerciales. El Grupo utiliza sus propios circuitos y equipo de transmisión y una combinación de líneas de fibra óptica, enlaces de microondas, transmisión satelital y líneas dedicadas arrendadas a Telmex para proporcionar estos servicios.

Otros negocios – El Grupo proporciona servicios de radiolocalización, enlaces de microondas y de transmisión de datos.

Las siguientes tablas presentan información acerca de los segmentos reportables por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 bajo NIF.

Año terminado el 31 de diciembre de 2006

	<u>Celular</u>	<u>Larga Distancia</u>	<u>Otros negocios</u>	<u>Total de Segmentos</u>	<u>Partidas en conciliación</u>	<u>Total consolidado</u>
Ingresos netos con terceros	Ps. 7,462,780	Ps. 161,611	Ps. 126,127	Ps. 7,750,518	Ps. -	Ps. 7,750,518
Ingresos con afiliadas	9,726,092	822,844	1,056,476	11,605,412	(11,605,412)	-
Depreciación y amortización	1,286,389	119,741	180,695	1,586,825	-	1,586,825
Pérdida de operación	(396,381)	480,587	(284,379)	(200,173)	-	(200,173)
Activos totales	20,299,106	510,141	5,481,797	26,291,044	(14,516,306)	11,774,738
Inversión en bienes de capital	712,441	4,654	34,700	751,795	-	751,795

Año terminado el 31 de diciembre de 2005

	<u>Celular</u>	<u>Larga Distancia</u>	<u>Otros negocios</u>	<u>Total de Segmentos</u>	<u>Partidas en conciliación</u>	<u>Total consolidado</u>
Ingresos netos con terceros	Ps. 6,137,348	Ps. 139,712	Ps. 93,186	Ps. 6,370,246	Ps. -	Ps. 6,370,246
Ingresos con afiliadas	9,205,064	638,142	897,231	10,740,437	(10,740,437)	-
Depreciación y amortización	1,319,708	130,001	180,809	1,630,518	-	1,630,518
Pérdida de operación	(676,711)	336,174	(208,356)	(548,893)	-	(548,893)
Activos totales	15,653,672	753,089	5,964,918	22,371,679	(11,110,679)	11,261,000
Inversión en bienes de capital	697,981	-	18,908	716,889	-	716,889

Año terminado el 31 de diciembre de 2004

	<u>Celular</u>	<u>Larga Distancia</u>	<u>Otros negocios</u>	<u>Total de Segmentos</u>	<u>Partidas en conciliación</u>	<u>Total consolidado</u>
Ingresos netos con terceros	Ps. 4,910,260	Ps. 84,766	Ps. 64,420	Ps. 5,059,446	Ps. -	Ps. 5,059,446
Ingresos con afiliadas	6,948,412	384,377	663,386	7,996,175	(7,996,175)	-
Depreciación y amortización	1,752,939	154,684	201,417	2,109,040	-	2,109,040
Pérdida de operación	(1,041,374)	(54,289)	(534,028)	(1,629,691)	-	(1,629,691)
Activos totales	13,952,270	787,390	7,698,641	22,438,301	(10,640,496)	11,797,805
Inversión en bienes de capital	430,010	1,020	50,929	481,959	-	481,959

NOTA 20 – INSTRUMENTOS FINANCIEROS:

A continuación se muestran los instrumentos financieros del Grupo al 31 de diciembre de 2006 y 2005, los cuales están valuados a su valor razonable, representado por la cantidad por la cual pueden intercambiarse entre partes interesadas y dispuestas en una transacción de libre competencia. En el caso de los Bonos con vencimiento en 2004, 2006, 2011, 2012 y 2013, los financiamientos de BNP, el Crédito sindicado y otros financiamientos, están registrados al valor de la obligación que representan, conforme a lo que establecen las NIF (y los PCGA).

	<u>2006</u>		<u>2005</u>	
	<u>Valor en libros</u>	<u>Valor razonable</u>	<u>Valor en libros</u>	<u>Valor razonable</u>
Efectivo	Ps. 29,474	Ps. 29,474	Ps. 41,151	Ps. 41,151
Cuentas por cobrar	1,650,840	1,650,840	816,642	816,642
Cuentas por pagar	2,458,972	2,458,972	1,945,014	1,945,014
Bono con vencimiento en 2004	-	-	1,656,008	No disponible
Bono con vencimiento en 2006	-	-	3,864,020	1,535,947
Bono con vencimiento en 2011	2,047,995	2,047,995	-	-
Bono con vencimiento en 2012	2,192,906	2,192,906	-	-
Bono con vencimiento en 2013	1,888,250	1,888,250	-	-
Financiamiento BNP, modificado	219,339	219,339	256,483	256,483
Crédito Refaccionario BNP, modificado	32,252	32,252	37,713	37,713
Crédito sindicado	-	-	2,932,484	2,932,484
Otros financiamientos (Nota 12)	202,902	202,902	133,658	133,658

a. Administración del riesgo de tasa de interés

La Compañía y sus subsidiarias se encuentran expuestas a las variaciones en las tasas de interés de parte de su deuda, así como en el caso de la bursatilización de cartera, principalmente. Para aminorar el riesgo de volatilidad de la tasa LIBOR, el Grupo ha contratado dos coberturas de tasa de interés con Credit Suisse, efectivas a partir del 30 de junio de 2006, que tienen las siguientes características:

<u>Contrato</u>	<u>Subyacente</u>	<u>Monto nacional</u>	<u>Prima pagada</u>	<u>Strike</u>	<u>Vencimiento</u>
1224706	Tasa LIBOR a tres meses	E.U.\$189,805	E.U.\$2,219	5.3270%	31 de marzo de 2011
1224712	Tasa LIBOR a tres meses	E.U.\$ 19,987	E.U.\$202	5.3160%	31 de diciembre de 2010

Por dichas coberturas, el Grupo recibió flujos por E.U.\$93 por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006.

b. Administración del riesgo cambiario

La mayor parte de la deuda del Grupo se encuentra denominada en dólares americanos; asimismo, las principales inversiones en bienes de capital se realizan en esa divisa, por lo que la Compañía y sus subsidiarias se encuentran expuestas a las variaciones que pueda sufrir el tipo de cambio del peso mexicano contra el dólar. Asimismo, la mayor parte de sus ingresos están denominados en pesos mexicanos. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, el Grupo no tenía contratado ningún instrumento para disminuir el riesgo cambiario.

c. Concentración del riesgo

Los instrumentos financieros sujetos a concentraciones de riesgo consisten principalmente en inversiones temporales de efectivo, cuentas por cobrar a clientes, otras cuentas por cobrar y coberturas de tasas de interés. La política del Grupo es realizar sus depósitos e inversiones temporales en instituciones financieras con calificaciones crediticias altas. La cartera de clientes se encuentra diversificada en el territorio geográfico donde opera el Grupo. La contraparte en los contratos de cobertura es una importante institución financiera. A pesar de que el Grupo está expuesto a incumplimientos por parte de sus contrapartes, su administración considera remoto este riesgo, y no espera que tuviera un efecto importante en sus estados financieros.

NOTA 21 – EVENTOS SUBSECUENTES:

a. Cambios de tarifas.

Se firmaron acuerdos de interconexión con otros operadores locales, en los que se acordó que las tarifas de “el que llama paga” cobradas y pagadas por el Grupo a otros operadores de telefonía, disminuirán a partir del 1 de enero de 2007 a Ps.1.34 (pesos).

b. Concurso mercantil de Iusacell y Iusacell Celular.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, el Grupo se encuentra en espera de que el juez emita la sentencia para dar por terminados los procesos de concurso mercantil de Iusacell y Iusacell Celular.

c. Incremento de capital.

Como resultado del acuerdo al que llegaron Iusacell y la mayoría de sus acreedores, la Compañía se obligó a constituir un fideicomiso irrevocable de garantía (“Fideicomiso de Garantía”) con una institución de crédito mexicana para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones derivadas del convenio concursal y de los documentos relacionados con el mismo. El patrimonio del Fideicomiso de Garantía deberá estar compuesto por acciones del capital social de Iusacell que representen inicialmente entre un 28% y 34% del mismo. En consecuencia, el día 6 de febrero de 2007, mediante una Asamblea General Extraordinaria, los accionistas de la Compañía autorizaron la cancelación de las acciones del Plan de Compra de Acciones para Empleados Ejecutivos de la Sociedad. Asimismo, en una Asamblea General Ordinaria celebrada el mismo día, autorizaron la emisión de (i) 6,193,392 acciones para restituir las acciones del Plan de Compra de Acciones para Empleados Ejecutivos canceladas en los términos de las resoluciones adoptadas en la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada con esa misma fecha, en el entendido que, el precio de suscripción por acción será de Ps.18.75 (pesos), de conformidad con lo dispuesto en el Plan de Compra de Acciones para Empleados Ejecutivos, y los términos y condiciones para la suscripción y pago de las mismas serán los establecidos precisamente en dicho plan, y (ii) 51,315,455 acciones que serán ofrecidas a los accionistas de la Compañía para suscripción, a un precio por acción igual a Ps.112.00 (pesos), Las acciones no suscritas formarán parte del Fideicomiso de Garantía.

d. Consolidación de operaciones con Unefon.

En septiembre de 2006, el Consejo de Administración de la Compañía autorizó a ésta a buscar la consolidación de operaciones con Unefon. Tanto la Compañía como Unefon se encuentran actualmente estudiando la mejor alternativa para llevar a cabo sinergias que brinden ventajas competitivas a ambas empresas.

e. Nuevos pronunciamientos contables.

A partir del 1 de enero de 2007 entraron en vigor los siguientes pronunciamientos contables emitidos por el CINIF, mismos que se detallan a continuación junto con el impacto en la información financiera del Grupo:

(i) La NIF C-13 “Partes relacionadas” deja sin efecto al Boletín C-13 del mismo nombre. Los principales cambios contenidos en esta norma son: i) se amplía el concepto de partes relacionadas para incluir: 1) el negocio conjunto en el que participa la entidad informante; 2) los familiares cercanos del personal gerencial clave o directivos relevantes, y 3) el fondo derivado de un plan de remuneraciones por obligaciones laborales de la propia entidad o de alguna otra que sea parte relacionada de ésta. Adicionalmente, establece la obligación de revelar: (i) relación entre la controladora y sus subsidiarias, aún cuando no se hayan realizado operaciones entre ellas; incluye el revelar el nombre de la controladora directa de la entidad informante o, en su caso, el de la controladora principal del ente económico, (ii) tratándose de entidades económicas públicas, los diferentes beneficios otorgados al personal gerencial clave o directivos relevantes de la entidad, (iii) características de los saldos, en cuanto a plazos, condiciones, contraprestaciones establecidas y el detalle de garantías. También establece las reglas sobre el cómo deben agruparse las operaciones realizadas con cada una de las partes relacionadas.

(ii) La NIF B-3 Estado de Resultados deja sin efecto al Boletín B-3 del mismo nombre. Esta norma modifica las reglas generales para la presentación y estructura del estado de resultados, requiriendo que los ingresos, costos y gastos se clasifiquen en: (i) Ordinarios.- que son aquellos que se derivan de, o son inherentes a sus actividades primarias y representan su principal fuente de ingresos, aún cuando no sean frecuentes, y (ii) No Ordinarios.- que son aquellos que se derivan de actividades que no representan la principal fuente de ingresos para la entidad, que, generalmente, son infrecuentes. Como consecuencia de lo anterior, dejan de existir las partidas especiales y extraordinarias. Adicionalmente, la norma describe los niveles y los rubros que deben presentarse en el estado de resultados y establece las posibles clasificaciones para la presentación de las partidas de costos y gastos: por función, por naturaleza o una combinación de ambas. La participación de los trabajadores en la utilidad se deja de reconocer como un impuesto a la utilidad, por lo que se debe presentar como gasto ordinario; esto último tendrá efecto hasta el momento en que el CINIF emita oficialmente la norma relativa a beneficios a los empleados.

(iii) La NIF D-6 “Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento” modifica, en lo aplicable, al Boletín C-6 “Inmuebles, maquinaria y equipo” y al Boletín B-10, eliminando la opción y estableciendo como obligatoria la capitalización del Resultado Integral de Financiamiento (RIF) directamente atribuible a la adquisición de activos “calificables” que tenga lugar a partir del 1 de enero de 2007 (para aquellos en proceso hasta antes de esa fecha, no es obligatorio). Si la entidad opta por capitalizar el RIF en aquellos activos calificables que estaban en proceso hasta antes de la fecha mencionada, tendrá que reformular sus estados financieros retrospectivamente. La nueva norma establece las reglas que deben seguirse para la capitalización del RIF y los conceptos que lo forman, así como los límites máximos de capitalización en función de los beneficios futuros esperados que origina la utilización de esos activos, considerando las reglas para el cálculo del deterioro de activos que establecen las NIF.

(iv) La NIF B-13 “Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros” deja sin efecto el Boletín B-13 del mismo nombre y a los párrafos 62 a 70 del Boletín C-9. Establece cuáles hechos posteriores requieren de ajuste a los estados financieros y revelación en los mismos y cuáles sólo requieren de revelación. La norma introduce algunas precisiones en los términos utilizados y establece que el periodo posterior es el lapso comprendido entre la fecha de los estados financieros y la fecha en que son autorizados para su emisión a terceros (fecha que debe ser revelada en las notas a los estados financieros). Respecto de los hechos posteriores que requieren de ajuste se mencionan: (i) el fallo de un asunto en tribunales, que confirma que la entidad tenía una obligación presente en la fecha de los estados financieros, (ii) recibir información que proporcione nueva evidencia sobre el deterioro de un activo, (iii) la obtención de mayor información sobre estimaciones, (iv) el descubrimiento de evidencia de que existían fraudes o errores que demuestren que los estados financieros son incorrectos. Entre los cambios más importantes, destacan: 1) conforme a la nueva norma, los pasivos a largo plazo que en el periodo posterior sean declarados vencidos legalmente por algún incumplimiento con las condiciones establecidas, deben ser reclasificados a corto plazo en los estados financieros que se están informando, y 2) que se revele si existen facultades que permitan al órgano o persona(s) que autoriza(n) para su emisión los estados financieros el que puedan modificarlos posteriormente.