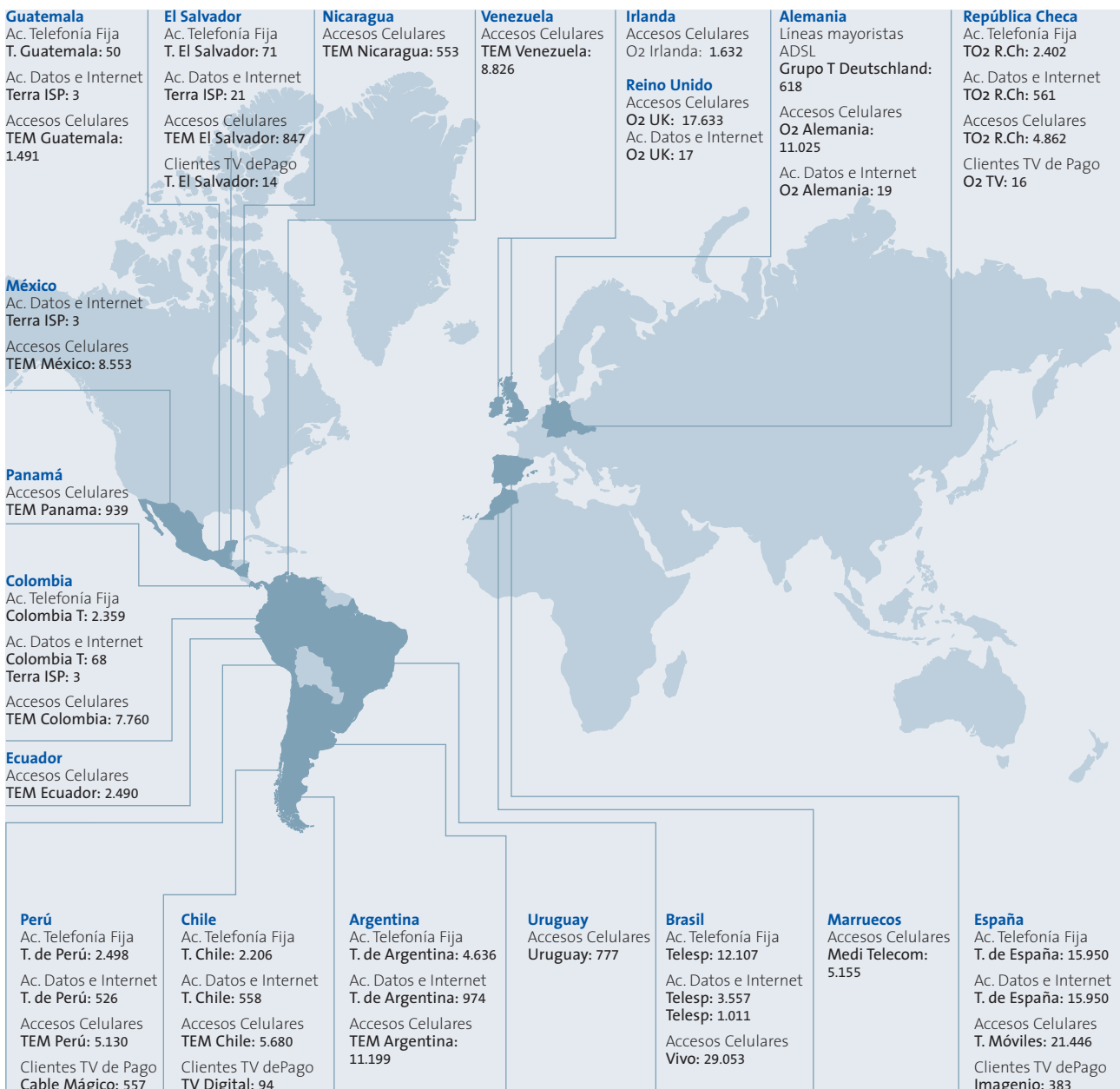


Resultados enero - diciembre 2006

Grupo Telefónica: tamaño de mercado

Datos en miles



Grupo Telefónica accesos

Datos no auditados (Miles)

enero-diciembre

	2006	2005	% Var
Accesos Clientes Finales	200.700,7	151.669,6	32,3
Accesos de telefonía fija ¹	42.340,7	40.859,9	3,6
Accesos de datos e internet	12.170,9	11.002,6	10,6
Banda estrecha	3.997,7	5.166,9	(22,6)
Banda ancha ²	7.974,8	5.653,0	41,1
Otros ³	198,4	182,7	8,6
Accesos celulares	145.125,1	99.124,0	46,4
TV de Pago	1.064,0	683,2	55,7
Accesos Mayoristas	2.479,4	1.827,4	35,7
Bucle Alquilado	962,2	441,7	117,8
Bucle Compartido	527,7	279,0	89,1
Bucle Desagregado	434,5	162,7	167,1
Mayorista ADSL ⁴	1.288,6	1.330,1	(3,1)
Otros ⁵	228,6	55,6	n.s.
Total Accesos	203.180,2	153.497,0	32,4

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

² ADSL, satélite, fibra óptica, cable modem y circuitos de banda ancha.

³ Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.

⁴ Incluye conexiones en régimen de reventa minorista correspondientes a T. Deutschland.

⁵ Circuitos cuyo cliente final son operadoras.

Nota: Los Accesos Celulares, Accesos de telefonía fija y Accesos de datos e internet incluyen los clientes de MANX y Telefónica Telecom.

Principales Aspectos Destacados

Los aspectos más destacados de los resultados del Grupo Telefónica en el ejercicio 2006 son los siguientes:

- El Grupo Telefónica se consolida como la operadora incumbente europea con la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad:
 - Los ingresos crecen un 41,5% en el año hasta 52.901 millones de euros. En el cuarto trimestre el crecimiento interanual asciende al 37,4%.
 - El beneficio neto básico por acción aumenta el 42,9% hasta 1,304 €/acción.
- El beneficio neto alcanza una cifra récord histórica en 6.233 millones de euros frente a 4.446 millones de euros del ejercicio 2005 (+40,2%).
- El mayor perfil de crecimiento del Grupo Telefónica viene sustentado por el sólido crecimiento de la base de clientes, gracias a la intensa actividad comercial desarrollada durante todo el ejercicio, y en especial en el cuarto trimestre:
 - La base de accesos totales se sitúa en 203,2 millones, un 32,4% más que a diciembre de 2005.
 - Los Dúos y Tríos del Grupo Telefónica superan a cierre del ejercicio los 3 millones.

- Sólo en el cuarto trimestre la ganancia neta de accesos ha superado los 7,3 millones, de los que más de 6,6 millones corresponden a telefonía móvil, casi 700.000 a banda ancha minorista y cerca de 200.000 a TV de pago.
- El crecimiento orgánico¹ de los ingresos alcanza el 7,8%, a la cabeza del sector.
- La continua eficiencia en la gestión integrada de las operaciones, la optimización de costes y las sinergias obtenidas consiguen que:
 - El OIBDA aumente un 27,0% respecto a enero-diciembre 2005.
 - La generación libre de caja (OIBDA-CapEx) crezca un 12,3% respecto a 2005 y totalice 11.122 millones de euros, a pesar del mayor esfuerzo inversor.

¹ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica O2 República Checa en enero-diciembre 2005 y el Grupo O2 en febrero-diciembre 2005. Excluye la consolidación de Telefónica Telecom (anteriormente denominada Colombia Telecom) en mayo-diciembre 2006 e Iberbanda en julio-diciembre 2006.

² Objetivos 2006 asumen tipos de cambios constantes a 2005. Las cifras base publicadas incluyen seis meses de Telefónica O2 República Checa (consolidada desde julio 2005) e incluyen TPI como operación en discontinuación. Excluyen cambios en el perímetro de consolidación con la excepción del Grupo O2 (incluido en febrero-diciembre 2006). Para el cálculo de los objetivos, el OIBDA y OI excluyen otros ingresos/gastos excepcionales no previsible en 2006. Reestructuraciones de plantilla y Programa Inmobiliario están incluidos como ingresos/gastos operativos. Con objeto de la comparación, otros ingresos/gastos excepcionales registrados en 2005 son también eliminados de los datos publicados. La asignación del fondo de comercio procedente de la compra de O2 no se ha considerado en el cálculo del objetivo del OI.

- El Grupo Telefónica cumple e incluso supera los objetivos financieros fijados para 2006³ en términos de ingresos, OIBDA y OI:
 - Los ingresos³ crecen un 38,8%, confirmando el objetivo de crecimiento “superior al 37%” revisado al alza desde el rango inicial del +34%/+37%.
 - El OIBDA³ aumenta un 28,9%, en la parte alta del rango anunciado (+26%/+29%).
 - El crecimiento del OI³ se sitúa en el 29,2%, dentro del rango comunicado (+26%/+30%).
- Tras la rápida integración de las últimas adquisiciones realizadas, el Grupo presenta un mejor perfil de diversificación geográfica:
 - Latinoamérica y Europa representan ya un 61,2% de los ingresos totales y un 55,6% del OIBDA total.
 - España reduce su contribución a los ingresos consolidados hasta el 37,9% y en el OIBDA consolidado al 43,8%.
- Política de retribución al accionista más atractiva:
 - Dividendo a cuenta de 0,3 €/acción con cargo a los resultados del ejercicio 2006 y 0,3 €/acción a pagar en el primer semestre de 2007.
 - Programa de recompra de acciones que se completará hasta final de 2007 por valor de 2.700 millones de euros (a 31/12/06 la autocartera ascendía a un 1,5% del capital social).

³ Objetivos 2006 asumen tipos de cambios constantes a 2005. Las cifras base publicadas incluyen seis meses de Telefónica O2 República Checa (consolidada desde julio 2005) e incluyen TPI como operación en discontinuación. Excluyen cambios en el perímetro de consolidación con la excepción del Grupo O2 (incluido en febrero-diciembre 2006). Para el cálculo de los objetivos, el OIBDA y OI excluyen otros ingresos/gastos excepcionales no previsibles en 2006. Reestructuraciones de plantilla y Programa Inmobiliario están incluidos como ingresos/gastos operativos. Con objeto de la comparación, otros ingresos/gastos excepcionales registrados en 2005 son también eliminados de los datos publicados. La asignación del fondo de comercio procedente de la compra de O2 no se ha considerado en el cálculo del objetivo del OI.

Resultados Consolidados

Los resultados obtenidos por el Grupo Telefónica y los comentarios de gestión incluidos en este informe se presentan atendiendo a las actuaciones llevadas a cabo por las distintas líneas de actividad que existen en el Grupo y que constituyen las unidades sobre las cuales se efectúa la gestión de estos negocios. Ello supone una presentación de los resultados basada en la gestión real de los distintos negocios en los que el Grupo Telefónica está presente, en lugar de atender a la estructura jurídica que conforman las sociedades participadas.

En este sentido, se presentan cuentas de resultados por negocios que presuponen, básicamente, que cada una de las líneas de actividad participa en las sociedades que el Grupo posee en el negocio correspondiente, con independencia de la estructura jurídica.

Debe destacarse que esta presentación por negocios, en ningún caso altera los resultados totales obtenidos por el Grupo Telefónica y que dichos resultados son incorporados desde la fecha de adquisición efectiva de la participación por el Grupo.

A partir del primer trimestre de 2007 y de acuerdo a la aprobación el 26 de julio de 2006 en el Consejo de Administración de la adecuación de la estructura directiva de la Compañía a un nuevo modelo de gestión regional e integrada, los resultados consolidados del Grupo Telefónica se presentarán con la información segmentada por unidades de negocio: Telefónica España, Telefónica Europa y Telefónica Latinoamérica. En uno de los anexos de este documento, se publican las cuentas de resultados de 2006 bajo este nuevo modelo.

Los resultados del Grupo Telefónica de España y del Grupo Telefónica Latinoamérica incorporan los resultados de las operaciones de Terra Networks desde el 1 de enero de 2005. De esta forma, los resultados de Terra España, Azeler y Maptel se incorporan en el Grupo Telefónica de España, mientras que los resultados de Terra en Latinoamérica se incluyen en el Grupo Telefónica Latinoamérica.

A partir del 1 de febrero de 2006 los resultados del Grupo O2 se integran en la línea de actividad Telefónica O2 Europa. Esta línea de actividad está constituida por los activos del Grupo O2, Telefónica O2 República Checa (en el período julio-diciembre 2005 era una línea de actividad independiente) y Telefónica Deutschland (en 2005 estaba incluida en Otras sociedades del Grupo Telefónica).

Desde el 1 de mayo de 2006 los resultados de Colombia Telecom (a partir de noviembre 2006 cambia su denominación por Telefónica Telecom) se incorporan en el Grupo Telefónica Latinoamérica.

Desde el 1 de julio de 2006 los resultados de Iberbanda se incorporan en el Grupo Telefónica de España.

En el último trimestre del ejercicio se incluyen los resultados de Telefónica O2 Eslovaquia en Telefónica O2 Europa.

Consecuencia del proceso de venta de Telefónica en TPI, los resultados del Grupo Telefónica en 2005 y 2006 se presentan con el Negocios de Directorios como operación en discontinuación, de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Los resultados del ejercicio 2006 consolidan al Grupo Telefónica como la operadora europea incumbente que presenta la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad de la industria.

El crecimiento diferencial tiene lugar en todas las partidas de la cuenta de resultados, desde los ingresos, que crecen un 41,5% respecto al año anterior, hasta el beneficio neto básico por acción, que aumenta un 42,9% (1,304 euros por acción). De esta forma, el Grupo Telefónica ha obtenido en el ejercicio 2006 una cifra histórica récord de beneficio neto (6.233 millones de euros), un 40,2% superior al obtenido en 2005.

Al mismo tiempo, el ejercicio 2006 se caracteriza por la rápida y exitosa integración de las últimas adquisiciones realizadas, entre otras el Grupo O2 y Telefónica Telecom. Así, la eficiencia en la gestión integrada, la optimización de costes y las sinergias ya alcanzadas se han traducido en un crecimiento del OIBDA del 27,0% y de la generación de caja (OIBDA-CapEx) del 12,3% hasta totalizar 11.122 millones de euros. Todo ello se ha logrado a pesar del importante gasto comercial realizado, que ha permitido elevar la base de accesos totales a 203,2 millones a cierre del ejercicio.

La evolución de los resultados ha permitido que el Grupo Telefónica haya cumplido e incluso superado los objetivos financieros fijados para el ejercicio 2006. Así, el crecimiento del importe neto de la cifra de negocios (ingresos) se sitúa en el 38,8%, confirmando el crecimiento "superior al 37%"; el incremento del Resultado Operativo antes de Amortizaciones (OIBDA) es del 28,9%, en línea con el objetivo de la parte alta del rango anunciado (+26%/+29%); el Resultado Operativo (OI) aumenta un 29,2%, dentro del rango proporcionado (+26%/+30%).

Durante el año 2006 se ha anunciado una nueva política de remuneración al accionista a largo plazo más atractiva y competitiva, que tiene como objetivos para el ejercicio 2009 el duplicar el beneficio por acción y el dividendo, partiendo de las cifras de 0,91 euros y 0,5 euros por acción correspondientes al ejercicio 2005. En este sentido, se ha abonado un dividendo a cuenta de 0,3 euros por acción el 10 de noviembre de 2006 con cargo a los resultados del ejercicio 2006. Esta remuneración se complementará con otra de 0,3 euros por acción a pagar en el primer semestre de 2007. El programa de recompra de acciones por valor de 2.700 millones de euros se completará antes del final de 2007 y las acciones serán canceladas. A 31 de diciembre de 2006, la Compañía contaba con 75.632.559 acciones en autocartera, equivalente al 1,5% del capital social actual.

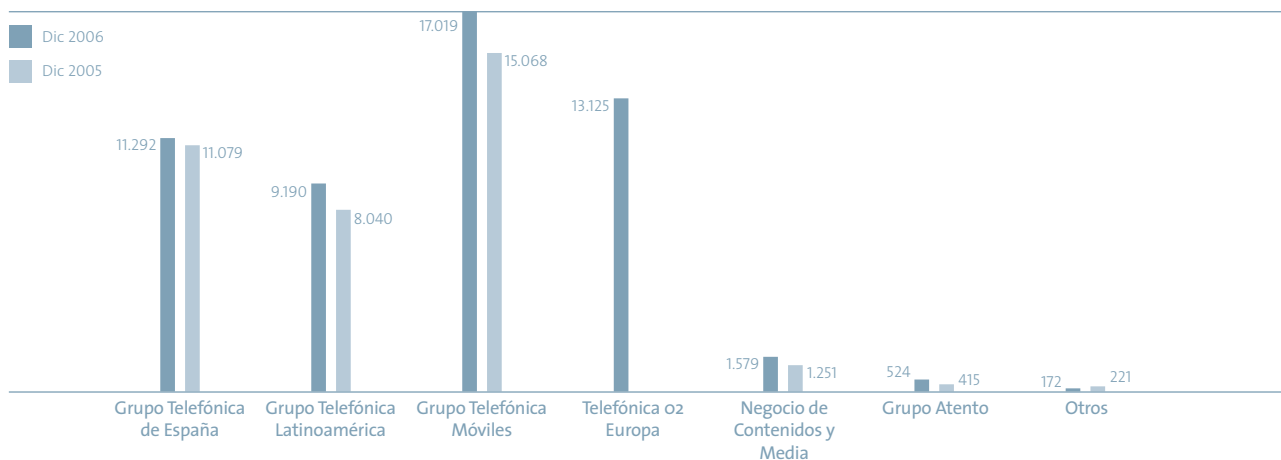
Los accesos totales del Grupo Telefónica a cierre de 2006 ascienden a 203,2 millones (+32,4% interanual) consecuencia tanto de la fuerte actividad comercial llevada a cabo como del dinamismo de los mercados de operaciones, lo que ha permitido mantener nuestra posición competitiva. Durante el cuarto trimestre han destacado las campañas de Navidad, especialmente en banda ancha, telefonía móvil y en la extensión de la oferta de servicios paquetizados de voz, ADSL y TV. Por geografías, los accesos en España alcanzan 44,2 millones (41,8 millones en 2005), en Latinoamérica 114,7 millones (98,8 millones a diciembre 2005) y en Europa 39,2 millones (8,8 millones a cierre de 2005).

A diciembre de 2006, los accesos celulares gestionados por el Grupo Telefónica se sitúan en 145,1 millones (99,1 millones en 2005 y 138,4 en septiembre 2006), destacando el buen nivel de captación y retención de clientes de valor realizado en las distintas operadoras. En España, tras registrar una ganancia neta superior a los 426.000 clientes en el último trimestre del año y

¹ Objetivos 2006 asumen tipos de cambios constantes a 2005. Las cifras base publicadas incluyen seis meses de Telefónica O2 República Checa (consolidada desde julio 2005) e incluyen TPI como operación en discontinuación. Excluyen cambios en el perímetro de consolidación con la excepción del Grupo O2 (incluido en febrero-diciembre 2006). Para el cálculo de los objetivos, el OIBDA y OI excluyen otros ingresos/gastos excepcionales no previsibles en 2006. Reestructuraciones de plantilla y Programa Inmobiliario están incluidos como ingresos/gastos operativos. Con objeto de la comparación, otros ingresos/gastos excepcionales registrados en 2005 son también eliminados de los datos publicados. La asignación del fondo de comercio procedente de la compra de O2 no se ha considerado en el cálculo del objetivo del OI.

Ventas a terceros por línea de actividad

Datos en millones de euros



1,6 millones en el ejercicio, el parque totaliza 21,4 millones. En Latinoamérica, el parque de cliente alcanza los 83,3 millones, con una ganancia neta en el cuarto trimestre de 4,5 millones y de 12,8 millones en el año. En Europa, la ganancia neta trimestral supera los 824.000, situando el parque en 35,2 millones. Por último, en Marruecos el parque crece respecto al año anterior un 28,1% hasta 5,2 millones.

A final de ejercicio, el Grupo Telefónica cuenta con 8,0 millones de accesos minoristas a Internet de banda ancha, lo que supone un incremento interanual del 41,1% y del 9,5% respecto a septiembre de 2006. La oferta de servicios paquetizados de voz, ADSL y TV está siendo determinante para dicho crecimiento en España y Latinoamérica y como instrumento de fidelización de nuestros clientes. En España, los 3,7 millones de accesos (3,4 millones a septiembre 2006 y 2,7 millones a diciembre 2005) suponen una cuota de mercado estimada en banda ancha del 56%. Latinoamérica cuenta con 3,8 millones, un 40,0% más que en diciembre de 2005 y un 8,1% más que a septiembre 2006.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del Grupo Telefónica alcanza en 2006 los 52.901 millones de euros, un 41,5% superior al registrado en 2005. De este crecimiento, la incorporación del Grupo O2, Telefónica O2 República Checa, Telefónica Telecom e Iberbanda aportan 32,1 p.p. (+32,4 p.p. a septiembre) y el impacto positivo de los tipos de cambio, aunque es decreciente a lo largo del ejercicio, contribuye con 1,6 p.p. (+3,2 p.p. a septiembre). El crecimiento orgánico² se situaría en el 7,8% (0,3 p.p. superior al obtenido en los nueve primeros meses del ejercicio), apoyado en la contribución positiva de todos los negocios, destacando Móviles Latinoamérica y el Grupo O2, unido a la solidez del negocio fijo, por la aportación creciente de la banda ancha.

El Grupo Telefónica Móviles, con unos ingresos de 18.403 millones de euros registra un crecimiento interanual del 11,4% (+11,2% en euros constantes). Telefónica Móviles España cierra el ejercicio con un aumento de las ventas respecto a 2005 del 4,1% fundamentalmente por el buen comportamiento de los ingresos por servicio (+4,5%) ante los mayores ingresos de clientes (+6,5%), que crecen en línea con el parque de clientes (+7,8%). En el cuarto trimestre se produce una aceleración en los ingresos de Telefónica Móviles España (+5,4%) respecto al tercer trimestre (+5,1%) por la mayor venta de terminales que se produce durante la campaña de Navidad.

En Telefónica Móviles Latinoamérica, los ingresos crecen respecto a 2005 un 19,9% (+19,4% sin el efecto tipo de cambio), destacando las aportaciones de Venezuela (+45,7% en moneda local), Argentina (+32,5% en moneda local) y México (+28,2% en moneda local).

Telefónica O2 Europa, que integra los activos del Grupo O2 desde el 1 de febrero de 2006 y de Telefónica O2 República Checa y Telefónica Deutschland desde el 1 de enero de 2006, contribuye a los ingresos consolidados de 2006 con 13.159 millones de euros. En un entorno competitivo muy dinámico y exigente, los ingresos por servicio en O2 Reino Unido continúan mostrando un fuerte crecimiento (+14,7% en moneda local) sostenidos por el aumento de la base de clientes y del ARPU, mientras que en O2 Alemania el incremento interanual es del 6,7%. En Telefónica O2 República Checa, los ingresos aumentan sobre 2005 un 0,4% en moneda local (incluyendo otros ingresos recurrentes) gracias al crecimiento de la telefonía móvil (+6,1% en moneda local).

² Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica O2 República Checa en enero-diciembre 2005 y el Grupo O2 en febrero-diciembre 2005. Excluye la consolidación de Telefónica Telecom en mayo-diciembre 2006 y Iberbanda en julio-diciembre 2006.

Los ingresos del Grupo Telefónica de España ascienden a 11.964 millones de euros en el periodo enero-diciembre 2006 y crecen un 1,8% respecto al mismo periodo del año anterior. Los mayores ingresos de Internet y Banda ancha (+26,2%), Datos (+4,4%) y Tecnologías de la Información (+19,9%) más que compensan los menores ingresos por acceso tradicional (-2,1%) y servicios de voz tradicional (-5,7%).

El Grupo Telefónica Latinoamérica totaliza unos ingresos en el conjunto del año 2006 de 9.537 millones de euros, un 14,2% más que en 2005 en euros corrientes, desacelerándose respecto a septiembre (+17,5%) fundamentalmente por el menor efecto positivo de los tipos de cambio (+6,0 p.p. a diciembre frente a +10,2 p.p. a septiembre). En euros constantes y eliminando los ingresos de Telefónica Telecom desde el 1 de mayo de 2006 (398 millones de euros), el aumento interanual de los ingresos alcanza el 3,5%. TASA, con un crecimiento en moneda local del 13,6%, es la operadora que mayor crecimiento aporta, seguida de Telesp (+1,5% en moneda local si bien ralentiza su crecimiento respecto a septiembre: +2,1%), TdP (+2,6% en moneda local) y Telefónica Chile (+0,2% en moneda local). Los ingresos de las operadoras se han apoyado en la mayor aportación de Internet y banda ancha que permiten compensar, en parte, los menores ingresos procedentes del negocio tradicional.

Además de la diversificación de los ingresos por negocios que se ha puesto de manifiesto, es importante destacar la diversidad geográfica de los mismos. A diciembre de 2006, España representa un 37,9% de los ingresos consolidados (13,6 p.p. menos que en 2005), Latinoamérica un 34,7% (-6,9 p.p. respecto al año anterior) y Europa un 26,5% (20,9 p.p. más que hace doce meses por la incorporación del Grupo O2 desde el mes de febrero). Brasil disminuye su peso sobre las ventas totales hasta el 14,4% (18,4%

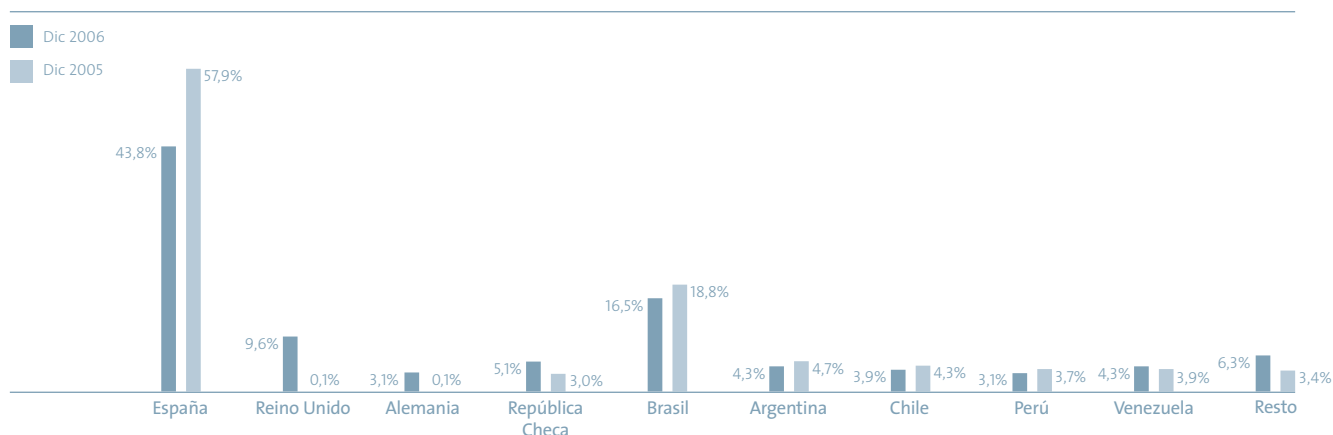
a diciembre 2005), mientras que Reino Unido pasa a tener una participación del 12,8% (0,5% el ejercicio anterior) y Alemania un 6,4% (1,0% hace doce meses).

Los gastos por operaciones del Grupo Telefónica en el ejercicio 2006 ascienden a 34.386 millones de euros y registran un aumento interanual del 49,7%, ligeramente superior al acumulado a septiembre (+47,8%). El mayor nivel de costes respecto al año anterior se justifica por la incorporación al perímetro de consolidación de nuevas operadoras y el mayor esfuerzo comercial realizado en los mercados de actividades, principalmente en la telefonía móvil, en un contexto de esfuerzo continuo en lograr la máxima eficiencia en la estructura de costes.

Los aprovisionamientos del ejercicio aumentan respecto a 2005 un 66,3% (+65,0% eliminando el efecto tipo de cambio) hasta 16.629 millones de euros. Esta variación se explica por los cambios en el perímetro de consolidación, principalmente el Grupo O2, por Telefónica Móviles Latinoamérica por las mayores compras de terminales y por Telefónica Latinoamérica ante los mayores gastos de interconexión. Respecto a septiembre el crecimiento se reduce en 1,6 p.p. en moneda constante de 2005.

En el periodo enero-diciembre 2006 los gastos de personal totalizan 7.622 millones de euros y presentan un crecimiento interanual del 37,8% (+36,6% en euros constantes). La plantilla promedio se incrementa en 36.752 empleados hasta 227.137 empleados por la incorporación del Grupo O2 y el incremento en el Grupo Atento (+20,1% excluyendo Atento hasta 127.364). Adicionalmente, es importante señalar que la provisión respecto al E.R.E. del Grupo Telefónica de España asciende a 982 millones de euros. De este importe, 479 millones de euros corresponden a la provisión de 1.542 empleados previstos inicialmente para 2006

OIBDA por países



y 503 millones de euros asociados al adelanto del plazo de adhesión de 1.762 empleados del ERE 2007 al 21 de septiembre de 2006. Durante el último trimestre del año, los gastos de personal aceleran su tendencia de crecimiento (+72,2% vs. +26,1% a septiembre) debido fundamentalmente a dos razones; 1) gasto por reestructuración de plantilla por el adelanto del plazo de adhesión al ERE 2007 correspondiente a 1.762 empleados y 2) Plan de Previsión Social de Directivos en el Grupo Telefónica, por el que se registra un gasto correspondiente a las aportaciones ordinarias a dicho plan en 2006 por importe de 21 millones de euros, y correspondiente a las aportaciones extraordinarias de 113 millones de euros.

Los gastos por servicios exteriores acumulados a cierre del ejercicio (9.230 millones de euros) aumentan un 38,6% interanual (+36,9% en euros constantes) fundamentalmente por la incorporación del Grupo O2 (donde se produce un fuerte esfuerzo comercial), por Telefónica Móviles Latinoamérica (mayores costes comerciales, de publicidad y red) y por Telefónica Móviles España (gastos de gestión de clientes). Respecto a los nueve primeros meses (+33,3% eliminado el impacto por tipo de cambio) se produce una aceleración en estos gastos por la mayor actividad comercial en el Grupo Telefónica de España y Telefónica Móviles España, unido a los mayores gastos en O2 Alemania y Telefónica O2 República Checa (costes relativos al lanzamiento de operaciones en O2 Eslovaquia y de cambio de marca). Por lo que respecta al resultado por enajenación de activos, a diciembre totaliza 236 millones de euros frente a los 250 millones de euros devengados el ejercicio anterior. El importe contabilizado en 2006 corresponde, en su mayor parte, a la venta de acciones de Sogecable (6,6% del capital social) en la OPA lanzada por el Grupo Prisa y la plusvalía por la enajenación de activos inmobiliarios en el Grupo Telefónica de España.

El OIBDA consolidado del Grupo Telefónica en enero-diciembre 2006 totaliza 19.126 millones de euros, un 27,0% superior al obtenido en el mismo periodo del 2005. El efecto positivo de los tipos de cambio aporta 1,8 p.p. al crecimiento (+3,3 p.p. a septiembre). La variación orgánica³ se situaría en el 2,8%. Si excluimos la provisión por el adelanto del plazo de adhesión al ERE 2007 correspondiente a 1.762 empleados y el Plan de Previsión Social de Directivos, el crecimiento orgánico del OIBDA ascendería al 6,4%. En términos de margen sobre ingresos, a cierre del ejercicio se sitúa en el 36,2%, presentando una caída interanual de 4,1 p.p., impactado fundamentalmente por la incorporación desde el mes de febrero del Grupo O2, con un margen inferior.

El Grupo Telefónica Móviles representa un 33,7% del OIBDA total y alcanza en los doce meses del año 6.443 millones de euros y aumenta un 10,8% sobre el mismo periodo de 2005 (+10,7% en euros constantes). En Telefónica Móviles España, a pesar de la alta actividad comercial realizada, el OIBDA (4.128 millones de euros) se sitúa prácticamente en línea con el del año anterior y el margen OIBDA alcanza el nivel de 44,9% frente a 46,7% en 2005. Por su parte, Telefónica Móviles Latinoamérica alcanza un OIBDA de 2.429 millones de euros y registra un fuerte crecimiento interanual del 38,5% (+38,3% eliminando el efecto tipo de cambio) principalmente por las menores pérdidas de Telefónica Móviles México (-10 millones de euros en 2006 vs. -159 millones de euros en 2005) y la mayor eficiencia obtenida en la gestión regional. Asimismo, Telefónica Móviles Latinoamérica registra una mejora interanual del margen sobre ingresos de 3,5 p.p. hasta 26,3% (24,7% a septiembre).

³ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica O2 República Checa en enero-diciembre 2005 y el Grupo O2 en febrero-diciembre 2005. Excluye la consolidación de Telefónica Telecom en mayo-diciembre 2006, Iberbanda en julio-diciembre 2006 y Telefónica O2 Eslovaquia en octubre-diciembre 2006.

El OIBDA del Grupo Telefónica de España (23,9% del OIBDA consolidado) se sitúa en 4.572 millones de euros y registra una caída del 4,4% sobre el obtenido en 2005, al haber presentado un descenso interanual en el cuarto trimestre del 37,3% debido a la provisión dotada por la reestructuración de plantilla. De esta forma, el margen OIBDA alcanza el 38,2%, si bien eliminando el efecto del E.R.E. en ambos periodos ascendería al 46,4%, 0,6 p.p. mejor que el año anterior.

En el Grupo Telefónica Latinoamérica, el OIBDA representa un 22,0% del OIBDA total, y asciende en el ejercicio 2006 a 4.209 millones de euros (+11,7% sobre 2005). Excluyendo la aportación positiva de los tipos de cambio (+6,1 p.p. vs. +10,4 p.p. a septiembre) y de Telefónica Telecom (203 millones de euros), el crecimiento se reduce al 0,3% (+3,3% eliminando el resultado por enajenación de activos en ambos periodos). El margen OIBDA, sin tener en cuenta Telefónica Telecom y el resultado por enajenación de activos, es del 42,0% frente al 43,8% con el que terminó 2005.

Telefónica O2 Europa aporta 3.708 millones de euros al OIBDA consolidado, lo que significa un 19,4% del OIBDA consolidado. El Grupo O2 aporta un OIBDA de 2.773 millones de euros en los once primeros meses del año. En O2 UK el margen sobre ingresos se ha reducido 0,9p.p. respecto a febrero-diciembre 2005 hasta el 28,4% reflejando el elevado ritmo de crecimiento de clientes. O2 Alemania alcanza un margen OIBDA del 20,7%, 1 p.p. inferior que al registrado en febrero-diciembre 2005. Por lo que respecta a Telefónica O2 República Checa, totaliza un OIBDA en el ejercicio de 985 millones de euros y el margen OIBDA se sitúa en el 45,8%. A cierre del ejercicio 2006, el OIBDA por áreas geográficas también refleja una mayor diversificación que el ejercicio anterior, al reducirse la aportación de España al OIBDA consolidado al 43,8%, 14,1 p.p. inferior a la contribución de hace

doce meses, aumentarse la de Europa hasta el 20,0% (6,1% a diciembre 2005) y mantenerse prácticamente estable la de Latinoamérica (35,6% en 2006 vs. 36,6% en 2005).

La amortización del inmovilizado totaliza 9.704 millones de euros en el ejercicio 2006 y presenta un crecimiento interanual del 45,0%. Este aumento se explica por la incorporación del Grupo O2 desde el mes de febrero y la amortización del valor asignado a los activos en el proceso de asignación del precio de compra del Grupo O2 (861 millones de euros en febrero-diciembre 2006) y Telefónica O2 República Checa (155 millones de euros en enero-diciembre 2006). La variación orgánica⁴ de la amortización del inmovilizado sería del 8,1% (+9,1% en los nueve primeros meses del año).

El resultado operativo aumenta un 12,7% respecto al período enero-diciembre 2005 hasta alcanzar 9.421 millones de euros. A nivel orgánico⁴, el resultado operativo presenta una caída del 2,0% (+6,2% a septiembre), si bien aislando la provisión por el adelanto del plazo de adhesión al ERE 2007 correspondiente a 1.762 empleados y el Plan de Previsión Social de Directivos crecería un 4,8%.

El resultado de las sociedades por puesta en equivalencia se sitúa en 77 millones de euros en los doce meses del año, cambiando de signo respecto a 2005 (-128 millones de euros) cuando se registró en el cuarto trimestre un saneamiento del valor remanente de la licencia de UMTS de IPSE. El resultado positivo de 2006 se produce fundamentalmente por la mayor contribución de Portugal Telecom.

⁴ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica O2 República Checa en enero-diciembre 2005 y el Grupo O2 en febrero-diciembre 2005. Excluye la consolidación de Telefónica Telecom en mayo-diciembre 2006, Iberbanda en julio-diciembre 2006 y Telefónica O2 Eslovaquia en octubre-diciembre 2006.

Los costes financieros de 2006 ascendieron a 2.734 millones de euros, un 68,0% superiores a los de 2005. Si se excluyen los resultados debidos a las diferencias de cambio, las cifras serían de 2.795 millones de euros en 2006 y 1.793 millones de euros en 2005, con lo que se observaría un aumento del 55,9% en los costes financieros ajustados de 2006 respecto de 2005. Este incremento resulta de dos factores contrapuestos. Por una parte, la subida del 83,9% de la deuda neta media total (54.315 millones de euros a 31 de diciembre de 2006, incluyendo los compromisos por prejubilaciones) conllevaría un incremento de 1.372 millones de euros. Por otra parte, los gastos financieros se han visto minorados en 369 millones de euros como consecuencia de una reducción de 47 millones de euros en el gasto asociado a las posiciones contabilizadas a valor de mercado, y por la reducción de 109 p.b. en el coste medio de la deuda del Grupo (año 2006 vs año 2005) ahorrando 322 millones de euros, debido principalmente a que el incremento de deuda figura a tipos de interés inferiores a la media de 2005. La cifra de gastos financieros del 2006 supone un coste medio del 5,0% sobre la deuda neta media total del año, y un 5,1% si se excluyen los resultados por tipo de cambio.

El flujo de caja libre generado por el Grupo Telefónica a lo largo del 2006 ha ascendido a 8.916 millones de euros, de los cuales 2.401 millones de euros han sido dedicados a compra de autocartera de Telefónica S.A., 2.627 millones de euros al pago de dividendo y 830 millones de euros a la cancelación de compromisos adquiridos por el grupo, fundamentalmente derivados de programas de reducción de plantilla. Dado que las inversiones financieras en el período (neto de desinversiones inmobiliarias y de la caja de O2, Telefónica Telecom y TPI en el momento de la compra/venta) han ascendido a 21.550 millones de euros, fundamentalmente por la adquisición de O2 (ya

iniciada en 2005 mediante la compra de acciones en el mercado bursátil), ha sido necesario incrementar la deuda financiera neta en 18.492 millones de euros. A ello hay que sumar otros 3.586 millones de euros por variaciones del perímetro de consolidación y otros efectos sobre cuentas financieras (principalmente por la incorporación de la deuda bruta de O2 y Telefónica Telecom) minorados por la depreciación de la deuda por efecto de tipo de cambio. Esto arroja un incremento total de 22.078 millones de euros con respecto a la deuda consolidada a finales del ejercicio 2005 (30.067 millones de euros), situando la deuda financiera neta del Grupo Telefónica al cierre de 2006 en 52.145 millones de euros.

La provisión por impuestos devengada en el ejercicio 2006 asciende a 1.781 millones de euros, lo que implica una tasa impositiva del 26,3% en el año, si bien la salida de caja para el Grupo Telefónica será más reducida en la medida que se compensen bases imponibles negativas generadas en ejercicios pasados y que todavía están pendientes de utilizar.

En este ejercicio 2006 la tasa impositiva se ha visto afectada por varias cuestiones, de signo contrario. Por una parte, la modificación parcial de la ley del Impuesto sobre Sociedades en España, que supone una reducción del tipo impositivo actual (35%), quedando fijado para los ejercicios finalizados a partir del 1 de enero de 2007 hasta el 32,5%, y para los ejercicios terminados a partir del 1 de enero de 2008 hasta el 30%, supondrá a futuro una menor tributación de los resultados imponibles positivos de las empresas españolas, si bien supone asimismo una reducción del importe a recuperar por las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores, reducción que ha supuesto en el ejercicio 2006 un gasto por impuesto por importe de 355 millones de euros. En sentido contrario, el Impuesto sobre Sociedades se ha visto

reducido por las deducciones por actividad exportadora (910 millones de euros) que se han generado por las últimas operaciones de compra realizadas por el Grupo.

El resultado de las operaciones en discontinuación asciende a 1.596 en 2006 tras contabilizarse en el tercer trimestre la plusvalía neta por importe de 1.564 millones de euros asociada a la venta de la participación de Telefónica en TPI.

Los resultados atribuidos a socios externos en el período enero-diciembre de 2006 reducen el resultado neto en 346 millones de euros, un 9,2% menos que en el mismo período de 2005 (-381 millones de euros). Esta variación se produce principalmente por la venta de TPI, el cambio de participación en Telefónica Móviles y la consolidación de Telefónica Telecom desde mayo de 2006, que compensan parcialmente, entre otros, el mayor beneficio neto registrado por Telesp y por Endemol (salida a bolsa en noviembre de 2005).

Resultado de la evolución de las diferentes partidas descritas anteriormente, el beneficio neto consolidado asciende en el ejercicio 2006 a 6.233 millones de euros, un 40,2% superior al obtenido en 2005. En el cuarto trimestre el resultado neto alcanza 1.047 millones de euros, un 12,2% inferior al del mismo período del año anterior.

El CapEx consolidado acumulado a diciembre 2006 totaliza 8.003 millones de euros, lo que representa un aumento respecto a 2005 del 55,3%. En términos orgánicos⁵, el crecimiento se reduce al 7,7% explicado fundamentalmente por la mayor inversión realizada en España y Latinoamérica en banda ancha y en Europa

tanto en la red de tercera generación como de segunda generación, principalmente en Alemania. Respecto al CapEx anunciado para 2006 (aproximadamente 7.200 millones de euros), la Compañía ha terminado el ejercicio con 7.749 millones de euros⁶ debido a la anticipación de inversiones ante la oportunidad inversora en banda ancha fija y móvil y a la mayor aceleración en el despliegue de las redes de tercera generación, principalmente en Alemania y el adelanto de las inversiones en redes de segunda generación, fundamentalmente en GSM en Latinoamérica.

⁵ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica O2 República Checa en enero-diciembre 2005 y el Grupo O2 en febrero-diciembre 2005. Excluye la consolidación de Telefónica Telecom en mayo-diciembre 2006, Iberbanda en julio-diciembre 2006 y Telefónica O2 Eslovaquia en octubre-diciembre 2006.

⁶ Asumiendo tipos de cambio constantes de 2005 y excluyendo cambios en el perímetro de consolidación, con la excepción del Grupo O2 (incluido en febrero-diciembre 2006)

Datos Financieros

Grupo Telefónica accesos Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

	enero-diciembre		
	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	52.901	37.383	41,5
Resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	19.126	15.056	27,0
Resultado operativo (OI)	9.421	8.363	12,7
Resultado antes de impuestos	6.764	6.607	2,4
Resultado neto	6.233	4.446	40,2
Resultado neto básico por acción	1,304	0,913	42,9
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.779,0	4.870,9	(1,9)

Nota: A efectos del cálculo del resultado neto básico por acción, la media ponderada de acciones en circulación durante el periodo ha sido obtenida aplicando las disposiciones de la NIC 33 "Ganancias por acción". Por tanto, no computan como acciones en circulación la media ponderada de acciones en autocartera durante el periodo ni las acciones asignadas a programas de opciones sobre acciones para empleados. Asimismo, de acuerdo con la NIC 33, la media ponderada de acciones en circulación de todos los periodos, ha sido ajustada por aquellas operaciones que hayan supuesto una modificación en el número de acciones en circulación, sin una variación asociada en la cifra de patrimonio neto, como si éstas hubieran tenido lugar al inicio del primer periodo presentado. Se trata del reparto de la reserva por prima de emisión de acciones mediante entrega de acciones a razón de 1 acción por cada 25 acciones, aprobado por la JGA de 31 de mayo de 2005.

Grupo Telefónica Resultados por compañías

Datos no auditados (Millones de euros)

	Importe neto Cifra de Neg.			OIBDA			Resultado operativo		
	enero-diciembre			enero-diciembre			enero-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Grupo Telefónica de España ¹	11.964	11.755	1,8	4.572	4.784	(4,4)	2.706	2.645	2,3
Grupo Telefónica Latinoamérica ¹	9.537	8.352	14,2	4.209	3.766	11,7	2.251	1.967	14,4
Grupo Telefónica Móviles	18.403	16.514	11,4	6.443	5.817	10,8	4.012	3.443	16,5
Telefónica O2 Europa ²	13.159	1.316	n.c.	3.708	454	n.c.	309	146	n.c.
Grupo Atento	1.027	856	19,9	142	116	21,8	113	88	28,2
Negocio de Contenidos y Media	1.608	1.269	26,7	362	269	34,4	336	240	39,6
Otras sociedades ³	826	595	38,9	(270)	(186)	45,3	(334)	(236)	41,4
Eliminaciones	(3.623)	(3.274)	10,6	(40)	36	c.s.	29	69	(58,6)
Total Grupo	52.901	37.383	41,5	19.126	15.056	27,0	9.421	8.363	12,7

¹ Los resultados del Grupo Telefónica de España y del Grupo Telefónica Latinoamérica incorporan los resultados de las operaciones de Terra Networks desde el 1 de enero de 2005.

² Telefónica O2 Europe incluye en 2006 el Grupo O2 (febrero-diciembre), Telefónica O2 Rep. Checa y T. Deutschland. En 2005 Telefónica O2 Europe sólo incluye Telefónica O2 Rep. Checa desde julio, y T. Deutschland desde enero.

³ Para el OIBDA y el Resultado Operativo, estos datos no incluyen el importe de la variación de la "provisión de cartera de control" y el beneficio por la venta de TPI registrados por Telefónica, S.A a nivel individual y que se elimina en el proceso de consolidación.

Grupo Telefónica CapEx por línea de actividad

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

	2006	2005	% Var
Grupo Telefónica de España ¹	1.555	1.401	11,0
Grupo Telefónica Latinoamérica ¹	1.285	989	29,9
Grupo Telefónica Móviles	2.275	2.227	2,2
Telefónica O2 Europa ²	2.553	162	n.c.
Grupo Atento	35	40	(12,3)
Negocio de Contenidos y Media	33	25	30,9
Resto y Eliminaciones	266	308	(13,6)
Total Grupo	8.003	5.153	55,3

Nota: CapEx del Grupo en 2006 a tipo de cambio promedio acumulado. A efectos comparativos, el CapEx del ejercicio 2005 se ha recalculado a tipo de cambio promedio acumulado del periodo correspondiente.

- 1 Los resultados del Grupo Telefónica de España y del Grupo Telefónica Latinoamérica incorporan los resultados de las operaciones de Terra Networks desde el 1 de enero de 2005.
- 2 Telefónica O2 Europe incluye en 2006 el Grupo O2 (febrero-diciembre), Telefónica O2 Rep. Checa (incluida Eslovaquia) y T. Deutschland. En 2005 Telefónica O2 Europe sólo incluye Telefónica O2 Rep. Checa desde julio, y T. Deutschland desde enero.

Grupo Telefónica Resultados consolidados

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

octubre-diciembre

	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	52.901	37.383	41,5	14.196	10.329	37,4
Trabajos para inmovilizado ¹	719	601	19,6	195	263	(25,9)
Gastos por operaciones	(34.386)	(22.968)	49,7	(9.867)	(6.378)	54,7
Aprovisionamientos	(16.629)	(9.999)	66,3	(4.645)	(2.926)	58,7
Gastos de personal	(7.622)	(5.532)	37,8	(2.421)	(1.406)	72,2
Servicios exteriores	(9.230)	(6.657)	38,6	(2.578)	(1.795)	43,7
Tributos	(905)	(781)	15,9	(224)	(251)	(10,9)
Otros ingresos (gastos) netos	(263)	(186)	41,3	2	(1)	n.s.
Resultado de enajenación de activos	236	250	(5,5)	12	72	(82,7)
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(81)	(23)	n.s.	(66)	(11)	n.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	19.126	15.056	27,0	4.472	4.274	4,6
Amortizaciones de inmovilizado	(9.704)	(6.694)	45,0	(2.495)	(1.891)	31,9
Resultado operativo (OI)	9.421	8.363	12,7	1.977	2.383	(17,0)
Resultado particip. puestas en equivalencia	77	(128)	c.s.	16	(138)	(111,5)
Resultados financieros	(2.734)	(1.628)	68,0	(805)	(503)	60,1
Resultado antes de impuestos	6.764	6.607	2,4	1.187	1.742	(31,8)
Impuesto de Sociedades	(1.781)	(1.904)	(6,5)	(67)	(495)	(86,5)
Resultado del ejercicio operaciones continuadas	4.983	4.703	6,0	1.120	1.247	(10,2)
Resultado operaciones en discontinuación	1.596	124	n.s.	0	70	n.s.
Resultados atribuidos a socios externos	(346)	(381)	(9,2)	(73)	(125)	(41,5)
Resultado neto	6.233	4.446	40,2	1.047	1.193	(12,2)
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.779,0	4.870,9	(1,9)	4.853,6	4.813,1	0,8
Resultado neto básico por acción	1,304	0,913	42,9	0,216	0,248	(12,9)

1 Incluye obra en curso.

Nota: A efectos del cálculo del resultado neto básico por acción, la media ponderada de acciones en circulación durante el periodo ha sido obtenida aplicando las disposiciones de la NIC 33 "Ganancias por acción". Por tanto, no computan como acciones en circulación la media ponderada de acciones en autocarartera durante el periodo ni las acciones asignadas a programa de opciones sobre acciones para empleados. Asimismo, de acuerdo con la NIC 33, la media ponderada de acciones en circulación de todos los periodos, ha sido ajustada por aquellas operaciones que hayan supuesto una modificación en el número de acciones en circulación, sin una variación asociada en la cifra de patrimonio neto, como si éstas hubieran tenido lugar al inicio del primer periodo presentado. Se trata del reparto de la reserva por prima de emisión de acciones mediante entrega de acciones a razón de 1 acción por cada 25 acciones, aprobado por la JGA de 31 de mayo de 2005.

Grupo Telefónica

Balance consolidado

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

	2006	2005	% Var
Activos no corrientes	91.269	59.545	53,3
Intangibles	20.758	7.877	163,5
Fondo de comercio	21.739	8.910	144,0
Propiedad, planta y equipo y Propiedades de inversión	33.888	28.027	20,9
Inmovilizaciones Financieras y otros activos a largo plazo	6.183	6.346	(2,6)
Activos por impuestos diferidos	8.702	8.385	3,8
Activos corrientes	17.713	13.629	30,0
Existencias	1.012	920	10,0
Deudores	9.666	7.516	28,6
Administraciones Públicas deudoras por impuestos corrientes	1.555	1.448	7,4
Inversiones financieras temporales	1.679	1.518	10,7
Efectivo y equivalentes de efectivo	3.792	2.213	71,3
Activos no corrientes destinados para la venta	9	14	(38,2)
Total Activo = Total Pasivo	108.982	73.174	48,9
Fondos propios	20.001	16.158	23,8
Fondos propios atribuibles a los accionistas de la sociedad dominante	17.178	12.733	34,9
Socios externos	2.823	3.425	(17,6)
Pasivos no corrientes	62.644	35.126	78,3
Deuda financiera a largo plazo	50.675	25.168	101,4
Pasivos por impuestos diferidos	4.700	2.477	89,7
Provisiones a largo plazo	6.287	6.353	(1,0)
Otros acreedores a largo plazo	982	1.128	(12,9)
Pasivos corrientes	26.337	21.889	20,3
Deuda financiera a corto plazo	8.382	9.236	(9,2)
Acreedores comerciales	8.533	6.933	23,1
Administraciones Públicas acreedoras por impuestos corrientes	2.841	2.192	29,7
Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales	6.580	3.528	86,5
Pasivos asociados a activos no corrientes destinados a la venta	0	0	n.s.
Datos financieros			
Deuda financiera neta ¹	52.145	30.067	73,4

¹ Deuda Financiera Neta = Deuda financiera a L/P + Otros acreedores a L/P + Deuda financiera a C/P - Inversiones financieras temporales - Efectivo y equivalentes de efectivo - Inmovilizaciones Financieras y otros activos a L/P.

Grupo Telefónica

Flujo de caja y variación de deuda

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

		2006	2005	% Var
I	Flujo de caja operacional	18.824	13.854	35,9
II	Pagos de intereses financieros netos ¹	(2.296)	(1.449)	
III	Pago de impuesto sobre sociedades	(1.100)	(1.233)	
A=I+II+III	Flujo de caja neto operativo antes de inversiones	15.428	11.172	38,1
B	Pagos por inversión en activos materiales e inmateriales	(6.828)	(4.410)	
C=A+B	Flujo de caja operativo retenido	8.600	6.762	27,2
D	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	24	100	
E	Pagos netos por inversión financiera	(21.574)	(5.940)	
F	Pagos netos por dividendos y operaciones con acc. propias ²	(5.542)	(4.823)	
G=C+D+E+F	Flujo de caja libre después de dividendos	(18.492)	(3.901)	
H	Efectos del tipo de cambio sobre la deuda neta financiera	(511)	1.396	
I	Efectos de var. de perímetro sobre la deuda fin. neta y otros	4.097	1.076	
J	Deuda financiera neta al inicio del periodo	30.067	23.694	
K=J-G+H+I	Deuda financiera neta al final del period	52.145	30.067	

¹ Incluye cobros de dividendos de filiales no consolidadas globalmente.

² Pagos de dividendos de Telefónica S.A. y pagos de dividendos a minoritarios por las filiales consolidadas por integración global y operaciones con acciones propias.

Grupo Telefónica

Reconciliaciones del flujo de caja con OIBDA menos CAPEX

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

	2006	2005	% Var
OIBDA	19.126	15.276	25,2
- CAPEX devengado en el periodo ¹	(8.003)	(5.359)	
- Pagos por compromisos	(830)	(894)	
- Pago de intereses financieros netos	(2.296)	(1.449)	
- Pago de Impuesto sobre Sociedades	(1.100)	(1.233)	
- Resultado por enajenación de inmovilizado	(236)	(249)	
- Inversión en circulante y otros ingresos y gastos diferidos	1.939	670	
= Flujo de caja operativo retenido	8.600	6.762	27,2
+ Cobros netos por desinversión inmobiliaria	24 100		
- Pagos netos por inversión financiera	(21.574)	(5.940)	
- Pagos netos por dividendos y operaciones con acc. propias	(5.542)	(4.823)	
= Flujo de caja libre después de dividendos	(18.492)	(3.901)	n.s.

¹ El CAPEX de 2005 está calculado a tipo de cambio final del periodo.

Nota: En la Conferencia de Inversores de octubre 2003 se utilizó el concepto de "Flujo de caja libre" esperado 2003-2006, el cual refleja el cash flow disponible para remuneración al accionista de la matriz Telefónica S.A., protección de los niveles de solvencia (deuda financiera y compromisos) y flexibilidad estratégica. Las diferencias con el "Flujo de caja operativo" de la tabla anterior se deben a que el "Flujo de caja libre" se calcula antes de amortización de compromisos (por reducciones de plantilla y garantías) y después del pago de dividendos a minoritarios, como consecuencia de la recirculación de fondos dentro del Grupo.

	ene-dic 2006	ene-dic 2005
Flujo de caja operativo retenido	8.600	6.762
+ Pagos por amortización de compromisos	830	693
- Pago de dividendos ordinarios a minoritarios	(514)	(347)
= Flujo de caja libre	8.916	7.108

Grupo Telefónica

Deuda financiera neta más compromisos

Datos no auditados (Millones de euros)

diciembre 2006

	Acreeedores a LP	51.163
	Emisiones y deudas con entidades de crédito a CP	8.249
	Tesorería	(3.792)
	Inversiones financieras a CP y LP ¹	(3.474)
A	Deuda financiera neta	52.145
	Garantías otorgadas a IPSE 2000	365
B	Compromisos por garantías	365
	Compromisos brutos por reducción de plantilla ²	5.447
	Valor de activos a largo plazo asociados ³	(734)
	Impuestos deducibles ⁴	(1.624)
C	Compromisos netos por reducción de plantilla	3.089
A + B + C	Deuda total + Compromisos	55.599
	Deuda financiera neta / OIBDA⁵	2,67x
	Deuda total + Compromisos/ OIBDA⁵	2,85x

1 Inversiones financieras temporales y ciertas inversiones en activos financieros con vencimiento a más de un año, cuyo importe aparece incluido en el balance en la cuenta de "Inmovilizado Financiero".

2 Fundamentalmente en España. Esta cifra aparece reflejada dentro de la cuenta de balance "Provisiones para Riesgos y Gastos", y se obtiene como suma de los conceptos de "Prejubilaciones, Seguridad Social y Desvinculaciones", "Seguro Colectivo", "Provisiones Técnicas", "Provisión para el Fondo de Pensiones de otras Sociedades".

3 Importe incluido en la cuenta de balance "Inmovilizado Financiero", epígrafe "Otros Créditos". Corresponden fundamentalmente a inversiones en Valores de renta fija y Depósitos a largo plazo, que cubren la materialización de las provisiones técnicas de las sociedades

4 Valor presente de los ahorros impositivos a los que darán lugar los pagos futuros por amortización de los compromisos por reducción de

5 Calculado a partir del OIBDA acumulado de los últimos 12 meses incluido T. O2 República Checa, O2 y Telefónica Telecom.

Grupo Telefónica

Tipos de cambio aplicados

	Cuenta de resultados y capEx (1)		Balance (2)	
	ene - dic 2006	ene-dic 2005	diciembre 2006	diciembre 2005
Estados Unidos (Dólar USA/Euro)	1,255	1,242	1,317	1,180
Reino Unido (Libra/Euro)	0,682	-	0,672	0,685
Argentina (Peso Argentino/Euro)	3,857	3,631	4,033	3,577
Brasil (Real Brasileño/Euro)	2,728	3,002	2,816	2,761
Rep. Checa (Corona Checa/Euro)	28,338	29,780	27,495	29,005
Chile (Peso Chileno/Euro)	665,336	694,444	701,262	606,061
Colombia (Peso Colombiano/Euro)	2.949,853	2.881,844	2.949,853	2.695,418
El Salvador (Colon/Euro)	10,977	10,870	11,524	10,322
Guatemala (Quetzal/Euro)	9,548	9,496	10,004	8,974
México (Peso Mexicano/Euro)	13,664	13,517	14,330	12,715
Nicaragua (Córdoba/Euro)	22,031	20,799	23,703	20,222
Perú (Nuevo Sol Peruano/Euro)	4,108	4,096	4,205	4,051
Uruguay (Peso Uruguayo/Euro)	30,183	30,331	32,201	28,490
Venezuela (Bolívar/Euro)	2.695,418	2.624,672	2.832,861	2.538,071

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

2 Tipos de cambio a 31/12/06 y 31/12/05.

Resultados por línea de actividad

Negocio de Telefonía Fija

Grupo Telefónica de España

Los resultados del Grupo Telefónica de España correspondientes al ejercicio 2006 han cumplido ampliamente con las previsiones avanzadas a comienzos del ejercicio y revisadas al alza en la publicación de resultados del tercer trimestre. En un año de fuerte actividad comercial en el que la compañía ha consolidado su posición competitiva en el mercado, los ingresos han crecido un 1,8% (objetivo +0,5% / +2%), y el OIBDA en términos comparables con los objetivos financieros comunicados ha crecido un 6,4% (objetivo de crecimiento superior al 5%).

El negocio de Internet y Banda Ancha, con excelentes resultados operativos y financieros, ha sido el principal responsable de este comportamiento en un entorno de crecimiento máximo histórico del mercado de banda ancha en España. En este contexto, Telefónica de España registró en 2006, una ganancia neta de más de un millón de nuevos accesos de clientes finales de banda ancha, superando en más de un 20% la ganancia neta conseguida en el año 2005.

Por su parte, las ofertas de productos empaquetados Dúos y Tríos alcanzan ya los 2,8 millones de unidades vendidas. El éxito de estos paquetes, junto con el de otras medidas lanzadas, ha permitido contener la pérdida de líneas de telefonía fija, al perderse en 2006 un 7% de líneas menos que en 2005; la pérdida de líneas en 2006 se situó en el 1,2% del total de la planta a final de 2005. Es relevante también citar el crecimiento obtenido en el ARPU global de nuestros clientes hasta alcanzar los 63,8€, como resultado del continuo esfuerzo de Telefónica de España por aumentar el valor de sus clientes.

Durante el último trimestre del año, en virtud del acuerdo alcanzado con la Representación de los Trabajadores, se acordó adelantar el plazo de adhesión al ERE de Telefónica de España 2007 al 21 de septiembre de 2006, tal y como se anticipaba en la

presentación de resultados del mes de septiembre. Este adelanto ha supuesto un aumento en la cifra de desvinculaciones sobre las 1.542 inicialmente previstas, hasta alcanzar las 3.304 adhesiones. En consecuencia, se ha incrementado la provisión correspondiente en 503 millones de euros sobre los inicialmente previstos, alcanzando la provisión total los 980 millones de euros. Estos efectos se han traducido en una reducción del crecimiento del OIBDA de 10,5 puntos porcentuales en 2006.

Analizando en detalle los últimos lanzamientos comerciales, cabe destacar:

- “ADSL 3 Mbps / 320 Kbps”. El producto se ofrece tanto de forma aislada como en dobles o triples ofertas por un euro más que el precio actual del producto de 1 Mbps.
- “UNO PROFESIONAL”, la primera oferta comercial conjunta con Telefónica Móviles España para Pymes y Profesionales. Este producto permite al cliente realizar llamadas gratuitas entre las líneas fijas y móviles del mismo cliente. También existe la posibilidad de ampliar la oferta a determinados destinos externos.

En relación a aspectos regulatorios, cabe destacar el aumento del 2,0% de la cuota mensual de abono de la línea telefónica básica, efectiva desde el 1 de enero de 2007. Igualmente, han sido comunicadas subidas del 3,7% en las tarifas del tráfico telefónico nacional no sujeto a paquetes, que entrarán en vigor a partir del 1 de marzo del 2007.

Por otro lado, la CMT ha rebajado, de forma cautelar, y desde el principio del año, el precio mayorista del acceso indirecto de banda ancha. Esta rebaja oscila entre el 22% y el 54%, según modalidades, para el servicio GigADSL y entre el 24% - 61% para el servicio ADSL-IP. De esta manera, la CMT sustituye la metodología “retail minus” que venía aplicando hasta el momento, por la de “cost plus”.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del Grupo Telefónica de España en el año 2006 ha alcanzado los 11.964 millones de euros, lo que representa un crecimiento interanual del 1,8%. En el cuarto trimestre del año los ingresos alcanzan los 3.070 millones de euros, presentando un crecimiento del 2,0% que, como en trimestres anteriores, se ha visto minorado por el cambio de criterio de contabilización de los ingresos por tarjetas de minutos. El crecimiento de ingresos en 2006 sin el citado efecto, habría sido del 2,4%.

Telefónica de España Matriz alcanza en el año unos ingresos de 11.508 millones de euros, lo que representa un crecimiento interanual del 2,3%. En el cuarto trimestre, el crecimiento fue del 1,7%.

A continuación se hace un análisis detallado de los ingresos de Telefónica de España Matriz:

- Los ingresos por acceso tradicional, que alcanzan la cifra de 2.768 millones de euros, han sido un 2,1% inferiores respecto a los obtenidos en el pasado año, debido a la reducción del número de accesos de telefonía fija y a la congelación en 2006 de la cuota de abono de la línea básica. En el cuarto trimestre, la caída ha sido del 2,1%.

El mercado de acceso de telefonía fija en España ha experimentado en 2006 una aceleración en su crecimiento estimado, situándose en el 2,3% frente al crecimiento registrado en 2005 del 0,9%. Los accesos fijos de Telefónica de España han experimentado una reducción neta de 185.696 líneas en el año, ligeramente inferior a la pérdida de 199.243 líneas en 2005. La cuota de mercado de acceso de telefonía fija estimada para Telefónica de España se sitúa en el 82,5%, casi 2,5 puntos porcentuales inferior a la de 2005.

Por otra parte, el número total de accesos de Telefónica de España, donde adicionalmente a los de telefonía fija se incluyen los accesos de datos e Internet, los de televisión de pago y los mayoristas, ha registrado un crecimiento del 3,7%, hasta los 22,7 millones.

- Los ingresos por servicios de voz tradicional han alcanzado en el año 2006 los 4.868 millones de euros, con una reducción del 5,7%. Sin el cambio de criterio de contabilización de las tarjetas de minutos, esta caída habría sido del 4,3%.

Los ingresos por tráfico de salida de voz, 3.014 millones de euros, decrecen en el año un 7,7%, decrecimiento que viene explicado fundamentalmente por la caída del ingreso medio por minuto, especialmente en tráfico nacional.

La citada caída de ingresos no refleja el mejor comportamiento del tráfico de salida de voz, estimulado por las ofertas de Dúos y Tríos, que ha pasado de caer un 7,2% en el año 2005 a descender únicamente un 1,3% en 2006, alcanzando los 43.369 millones de minutos.

Este efecto, se observa también en el comportamiento del conjunto del mercado fijo de voz en España, que en el año 2006 se estima que descendió un 0,7%, mientras que en 2005 su caída se situaba en el 3,1%. La cuota de mercado estimada de Telefónica de España ha sido relativamente estable a lo largo del año, en torno al 66%.

En el año 2006, el tráfico de voz nacional cayó ligeramente, un 1,3%, respecto al pasado año, con un total de 33.087 millones de minutos. Es destacable el sistemático y significativo crecimiento que experimenta el tráfico interprovincial (11,7%), sin duda el más positivamente afectado por las nuevas fórmulas tarifarias. También es significativa la aceleración que experimenta el tráfico internacional (2.094 millones de minutos), con un crecimiento interanual del 6,4% en el conjunto del año y del 12,8% en el cuarto trimestre. Por su parte, el tráfico fijo-móvil (5.431 millones de minutos) continúa su tendencia decreciente, con una caída del 4,4% en el conjunto del año. Respecto a los paquetes de servicios, la base total de planes combinados y tarifas planas ascendió a 4.638.661, un 11,6% más que la alcanzada en septiembre de 2006.

Por otra parte, la planta de líneas preseleccionadas en diciembre de 2006 era de 1.906.519, lo que representa una reducción en el cuarto trimestre de 118.851 líneas, siendo la disminución acumulada en el año de 378.071 líneas.

- El mercado de accesos fijos a Internet de banda ancha en España ha alcanzado a finales de año, según nuestras estimaciones, 6,7 millones de accesos registrando, en los últimos meses del año, un máximo histórico de ganancia neta trimestral de 550.000 accesos, con un crecimiento interanual estimado próximo al 10%. Por su parte, el ADSL de Telefónica, en su conjunto (mayorista más minorista, incluyendo los accesos que sólo prestan el servicio Imagenio), alcanzaba en 2006 las 4.385.804 conexiones.

Los ingresos por servicios de Internet y Banda Ancha en el conjunto del año han sido de 2.403 millones de euros, un 26,2% más que el pasado año, compensando holgadamente la reducción de ingresos de los negocios tradicionales de acceso y voz. En el cuarto trimestre del año, el crecimiento de estos ingresos fue del 23,9%. Dentro de este apartado, los ingresos de banda ancha, tanto de acceso a Internet como de televisión de pago, crecen en el año un 32,6%, alcanzando 2.260 millones de euros, de los que el 84% son generados por el negocio minorista.

La oferta de accesos minoristas a Internet de banda ancha de Telefónica (ADSL, Fibra óptica y otras tecnologías, excluyendo los accesos que sólo prestan el servicio Imagenio) ha registrado una ganancia neta en el cuarto trimestre de 331.330 conexiones, lo que representa, según nuestras estimaciones, el 60% de la ganancia neta total de accesos de banda ancha del trimestre. Con ello, la planta total de accesos minoristas a Internet de banda ancha de Telefónica alcanzaba, a finales de 2006, 3.742.652 accesos. La compañía ha consolidado su liderazgo en este mercado, con una cuota de mercado estimada en Banda Ancha del 56%.

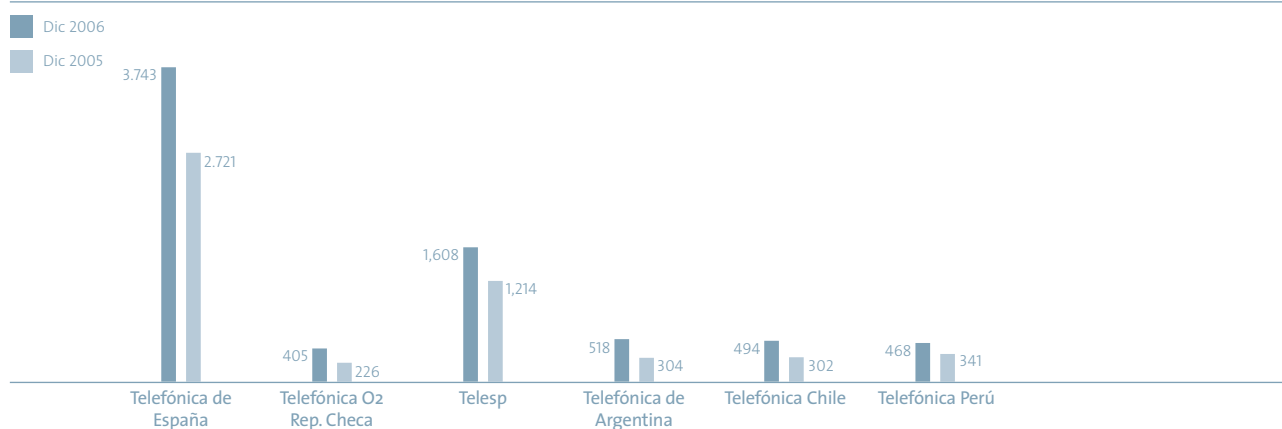
Los nuevos paquetes de productos han implicado una reducción interanual del ARPU de conectividad ADSL del 8,4%, que ha sido parcialmente compensada por el crecimiento del ARPU de servicios de valor añadido en un 19,4%, resultando una disminución del ARPU global de banda ancha en el año del 4,8%. Es significativo resaltar que más del 70% de los accesos minoristas a Internet de banda ancha de Telefónica de España tienen el servicio de conectividad a Internet dentro de algún tipo de paquete de doble o triple oferta.

La evolución de bucles alquilados ha mantenido un importante dinamismo a lo largo del año. En el cuarto trimestre de 2006 la ganancia neta ha sido de 164.201 bucles. Un alto porcentaje de la ganancia neta de bucles (60% en el conjunto del año y 52% en el último trimestre) corresponde a migraciones desde el servicio ADSL mayorista de Telefónica de España. Al cierre del año, la planta total de bucles alquilados alcanzó la cifra de 939.006 unidades, lo que representa, según nuestras estimaciones, el 14% de la planta total de accesos fijos a Internet de Banda Ancha del mercado español y un 17,6% de las líneas ADSL. Del conjunto de líneas de alquiler de bucle, el 56% son de la modalidad de bucle compartido, porcentaje que se mantiene estable en los últimos trimestres.

El servicio ADSL mayorista se está viendo afectado por la migración a bucles alquilados. Así, en el conjunto del año se ha registrado una pérdida de 135.522 accesos, lo que sitúa su planta total en 586.418, un 18,8% inferior a la del final del año 2005.

Accesos minoristas a internet de banda ancha

Datos en millones de euros



Los servicios de valor añadido (SVA) sobre banda ancha de Telefónica de España siguen siendo un factor fundamental en la oferta comercial de Telefónica de España. El número de servicios operativos alcanza ya los 3,1 millones de unidades. Entre estos servicios, cabe destacar las Soluciones ADSL, que alcanzan las 356.986 unidades operativas al final del año 2006, lo que representa un crecimiento del 8,5% respecto al trimestre anterior.

El crecimiento neto de clientes Imagenio en el cuarto trimestre del año ha sido de 78.674, lo que representa el 43% de la ganancia neta estimada del mercado de la TV de pago en España y el 45% del crecimiento neto de clientes de Imagenio en el conjunto del año. El parque de televisión de pago se sitúa en 383.027 clientes, con una cuota de mercado del 10% (+4 p.p. frente a 2005).

- Los ingresos por servicios de datos crecen en el conjunto del año un 4,4% hasta alcanzar los 1.076 millones de euros, siendo los ingresos mayoristas de datos los que aportan el crecimiento a lo largo del año, 19% en el acumulado.
- Por último, los ingresos por servicios de tecnologías de la información aportan al conjunto de ingresos de Telefónica de España 392 millones de euros, lo que representa un crecimiento interanual del 19,9%. En el cuarto trimestre, el crecimiento fue del 25,4%.

Los gastos por operaciones del Grupo Telefónica de España registran un crecimiento, respecto al año anterior, del 5,1% hasta 7.582 millones de euros, mientras que en el cuarto trimestre este crecimiento fue del 30,5%. Estas cifras están fuertemente afectadas por las provisiones por reestructuración de plantilla, con un total de bajas suscritas de 3.304 empleados en 2006, y una provisión que totaliza 980 millones de euros en 2006. Este importe se divide en 477 millones de euros correspondientes a la adhesión al E.R.E. de 1.542 empleados, inicialmente prevista para 2006, más 503 millones de euros asociados al adelanto del plazo de

adhesión al programa E.R.E. correspondiente a 1.762 empleados. Descontando el efecto de las provisiones por reestructuración de plantilla, los gastos por operaciones, en el año 2006, habrían descendido un 0,2%, avalando el resultado de la política de contención de gastos.

- Los gastos de personal han crecido, respecto al mismo periodo del pasado año, un 14,7% hasta 3.105 millones de euros. En el cuarto trimestre, el crecimiento es del 86,4%.

Descontando el efecto de las provisiones por reestructuración de plantilla del año 2005 (595 millones de euros incluyendo revisiones actuariales) y del año 2006, los gastos de personal crecerían un 0,7%.

La plantilla de Telefónica de España Matriz al final del año estaba formada por 32.397 empleados, con una reducción neta de 1.147 empleados desde principio del año. La plantilla media del Grupo Telefónica de España en 2006 se sitúa en 34.533 empleados, presentando una reducción del 4,2% frente a la plantilla media del 2005.

- Los gastos por aprovisionamientos decrecen un 1,1% en el año hasta 2.971 millones de euros. En el cuarto trimestre, sin embargo, se ha producido un crecimiento del 0,8% impulsado por la mayor actividad de Telyco en este último trimestre del año.
- Los gastos por servicios exteriores registran un crecimiento en el cuarto trimestre del 5,9% empujados por los gastos comerciales de este último tramo del año. En el conjunto del año 2006, estos gastos caen un 0,4% hasta los 1.302 millones de euros. Sin el cambio de criterio de contabilización de las tarjetas de minutos, este crecimiento habría sido del 5,5%.

Grupo Telefónica de España accesos

Datos no auditados (Miles)

	2005			2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	
Accesos Clientes Finales	20.742,7	20.901,7	20.821,7	20.931,3	21.174,9	2,1
Accesos de telefonía fija ¹	16.135,6	16.108,5	16.019,7	15.978,1	15.949,9	(1,2)
Accesos de datos e internet	4.400,6	4.542,9	4.534,6	4.648,8	4.842,0	10,0
Banda estrecha	1.614,9	1.437,4	1.254,0	1.177,7	1.040,5	(35,6)
Banda ancha ²	2.720,8	3.042,7	3.220,1	3.411,3	3.742,7	37,6
Otros ³	64,9	62,8	60,4	59,8 5	8,8	(9,4)
TV de Pago	206,6	250,3	267,5	304,4	383,0	85,4
Accesos Mayoristas	1.164,1	1.260,4	1.369,3	1.406,5	1.531,8	31,6
Bucle Alquilado	434,8	546,7	678,3	774,8 9	39,0	116,0
Bucle Compartido	279,0	320,3	386,0	438,5	527,7	89,1
Bucle Desagregado	155,7	226,4	292,3	336,3	411,3	164,1
Mayorista ADSL ⁴	721,9	706,4	684,4	625,2	586,4	(18,8)
Otros ⁴	7,4	7,3	6,6	6,5	6,4	(14,0)
Total Accesos	21.906,8	22.162,1	22.191,0	22.337,7	22.706,7	3,7

1 RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

2 ADSL, satélite, fibra óptica y circuitos de banda ancha. Incluye Terra.

3 Circuitos punto a punto.

4 Circuitos mayoristas.

El OIBDA de Telefónica de España ha alcanzado en el año 2006 los 4.572 millones de euros, lo que representa una caída del 4,4% en el año y del 37,3% en el trimestre. Para explicar este comportamiento, es preciso tener en cuenta el impacto, antes mencionado, de las provisiones por reestructuración de plantilla. A efectos de comparación con los objetivos financieros comunicados, hay que excluir del OIBDA los ingresos/gastos excepcionales no previsibles, tanto en el ejercicio 2006 (entre los que destaca la provisión de 503 millones de euros asociada al adelanto del plazo de adhesión al ERE previsto para 2007) como en el ejercicio 2005. Una vez hecho este ajuste, el crecimiento del OIBDA se situaría en el 6,4%, en línea con el objetivo anunciado (superior al 5%).

Si, por otro lado, eliminamos los efectos puntuales, como son los derivados principalmente del E.R.E., programa Inmobiliario o subvenciones, el OIBDA subyacente habría crecido un 3,7%. El margen de OIBDA se ha situado en el año 2006 en el 38,2%, 2,5 p.p. por debajo del registrado el pasado año. Excluyendo el efecto de la provisión del E.R.E. y la revisión actuarial en ambos años, el margen habría experimentado una mejora interanual de 0,7 p.p. hasta el 46,4%.

El OIBDA de Telefónica de España matriz alcanza 4.593 millones de euros, con una caída anual del 2,6%.

Por último, el CapEx del Grupo Telefónica de España alcanza 1.555 millones de euros, registrando un crecimiento frente al año anterior del 11,0% tras anticipar inversiones ante el aumento de la demanda en el mercado de banda ancha.

Telefónica de España matriz

Ingresos por operaciones

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Acceso Tradicional¹	2.768	2.826	(2,1)	689	704	(2,1)
Servicios de Voz Tradicional	4.868	5.162	(5,7)	1.203	1.298	(7,4)
Tráfico nacional ²	1.211	1.331	(9,0)	308	335	(8,0)
Tráfico fijo-móvil	1.105	1.152	(4,1)	269	282	(4,4)
Tráfico internacional	500	474	5,3	130	120	8,2
Red Inteligente, otros consumos y bonif ³	199	310	(35,8)	33	87	(62,8)
Interconexión ⁴	907	944	(4,0)	211	227	(7,3)
Comercialización de terminales y otros ⁵	947	951	(0,4)	252	47	2,1
Servicios Internet y Banda Ancha	2.403	1.905	26,2	640	517	23,9
Banda Estrecha	143	201	(28,7)	26	48	(46,1)
Banda Ancha	2.260	1.704	32,6	615	469	31,1
Minorista ⁶	1.901	1.298	46,4	532	359	48,2
Mayorista ⁷	359	406	(11,5)	83	110	(24,8)
Servicios Datos	1.076	1.031	4,4	270	262	3,2
RPV, Circuitos y Retransmisiones	643	667	(3,6)	165	169	(2,7)
Mayorista	433	364	19,0	106	93	13,7
Servicios TI	392	327	19,9	136	108	25,4
Total Ingresos por Operaciones	11.508	11.251	2,3	2.939	2.890	1,7

1 Ingresos por cuotas de abono y conexión (RTB, TUP, RDSI y Servicios Corporativos) y Recargos en cabinas.

2 Tráfico metropolitano y larga distancia (provincial e interprovincial).

3 Incluye servicios IRIS, Servicios Especiales Tasados, Servicios de Información (118xy), bonificaciones y otros.

4 Incluye ingresos por tráfico de entrada fijo-fijo y móvil-fijo así como por carrier y tránsitos.

5 Incluye Servicios Gestionados de voz y otras líneas de negocio.

6 Servicios minoristas ADSL y otros servicios de Internet.

7 Incluye Megabase, Megavía, GigADSL, y alquiler del bucle.

Nota: El 1 de julio de 2006 se ha producido la fusión de Terra España con Telefónica de España, S.A. con efectos retroactivos desde 1 de enero de 2006.

Grupo Telefónica de España

Resultados consolidados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	11.964	11.755	1,8	3.070	3.011	2,0
Trabajos para inmovilizado ¹	142	162	(12,1)	44	54	(18,7)
Gastos por operaciones	(7.582)	(7.213)	5,1	(2.321)	(1.779)	30,5
Otros ingresos (gastos) netos	(15)	18	c.s.	19	(12)	c.s.
Resultado de enajenación de activos	80	71	12,6	(3)	11	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(17)	(10)	66,0	(5)	(4)	25,9
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	4.572	4.784	(4,4)	803	1.281	(37,3)
Amortizaciones de inmovilizado	(1.866)	(2.138)	(12,7)	(453)	(511)	(11,4)
Resultado operativo (OI)	2.706	2.645	2,3	350	770	(54,5)

1 Incluye obra en curso.

Nota: Los resultados del Grupo Telefónica de España incorporan los resultados de las operaciones de Terra Networks desde el 1 de enero de 2005.

Grupo Telefónica Latinoamérica

A partir del 1 de enero de 2006, las cuentas de las operadoras de telefonía fija del Grupo Telefónica Latinoamérica incluyen los negocios de Telefónica Empresas en sus respectivos países. Los resultados de 2005 se muestran de manera comparable. Por otro lado, para facilitar la comparación interanual, las cifras del Grupo Telefónica Latinoamérica incluyen los resultados de las filiales de Terra en Latinoamérica desde el 1 de enero de 2005.

Por otra parte, desde el 1 de mayo los resultados del Grupo Telefónica Latinoamérica consolidan los resultados de Colombia Telecom, que a partir de noviembre cambió de denominación por Telefónica Telecom. En el mes de noviembre Telefónica Telecom se fusionó con Telefónica Empresas Colombia, por lo que la participación del Grupo Telefónica Latinoamérica en la nueva sociedad aumentó hasta el 52,03%. En estos ocho meses Telefónica Telecom ha registrado 398 millones de euros de ingresos y 203 millones de euros de OIBDA (sin considerar el negocio de Telefónica Empresas). En 2006 las monedas de los países donde el Grupo Telefónica está presente se han mantenido bastante estables a lo largo del año frente al dólar. A pesar de la apreciación del euro frente al dólar, los tipos de cambio han tenido un impacto positivo en el año de 6,0 p.p. en la tasa de crecimiento de los ingresos (10,2 p.p. hasta septiembre) y de 6,1 p.p. al crecimiento del OIBDA (10,4 p.p. hasta septiembre)

El Grupo Telefónica Latinoamérica alcanzó en el año un importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de 9.537 millones de euros, un 14,2% superior al mismo periodo de 2005 en euros corrientes. Excluyendo la aportación positiva de los tipos de cambio y los ingresos procedentes de Telefónica Telecom, el Grupo Telefónica Latinoamérica registró un crecimiento de ingresos del 3,5%. Este crecimiento se compara con el objetivo² anunciado que estimaba que el crecimiento de los ingresos se situara en torno al nivel

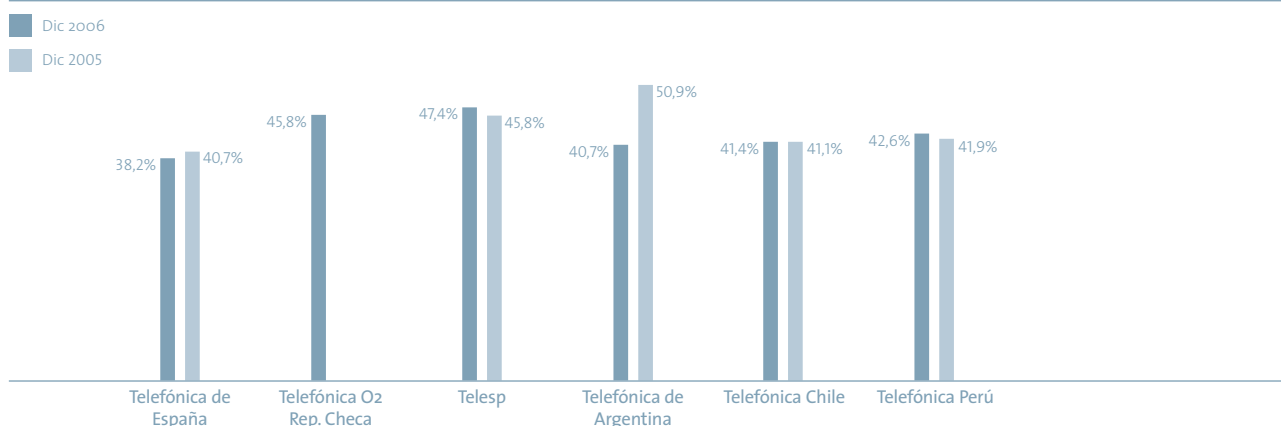
inferior del rango objetivo anunciado (4%-6%), incluyendo la reclasificación de los gastos por corresponsalías en Brasil, Argentina y Perú, y de las comisiones de telefonía pública en Brasil, que pasan a contabilizarse dentro de los gastos por operaciones (anteriormente se contabilizaban como un menor ingreso), todo ello con efecto 1 de enero de 2006, que finalmente han aportado 0,6 p.p. al crecimiento de ingresos en el conjunto del ejercicio (frente a los 0,7 p.p. estimados inicialmente).

El crecimiento de los ingresos del Grupo Telefónica Latinoamérica está sustentado principalmente en el crecimiento que han tenido todas las operadoras en banda ancha, que se ha traducido en un crecimiento de los ingresos del negocio de Internet (banda estrecha + banda ancha + TV de pago) del 17,3% en euros constantes, y que representan ya el 14,9% de los ingresos (13,3% en 2005). Brasil presenta un crecimiento de 1,5% en moneda local en sus ingresos, explicado principalmente por el aumento del 15,3% en moneda local de los ingresos del negocio de Internet (banda estrecha + banda ancha), ya que el negocio tradicional se mantiene prácticamente estable como consecuencia de la ligera disminución de líneas y la tendencia decreciente del tráfico, que la compañía está intentando contrarrestar con la comercialización de paquetes. Por su parte, Argentina ha registrado un crecimiento en ingresos del 13,6% en moneda local gracias tanto al crecimiento en el negocio tradicional (+10,9% en moneda local), principalmente por los paquetes de minutos y el negocio mayorista, como al buen comportamiento del negocio Internet (+34,4% en moneda local). Los ingresos de Perú crecen un 2,6% en moneda local como consecuencia del buen comportamiento de los ingresos de banda ancha y TV (por cable y satelital), que crecen un 24,4% conjunto en moneda local y compensan la caída del 2,0% en moneda local de los ingresos del negocio tradicional, impactados por el factor de productividad (IPC-10,07%), y por los menores ingresos de telefonía de uso

² Las previsiones para 2006 asumen tipos de cambio constantes de 2005 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación, por lo que no se considera la aportación de Telefónica Telecom.

Margen OIBDA - Telefónica Fija

Datos en millones de euros



público debido principalmente a la sustitución fijo-móvil. En Chile, en un entorno de fuerte competencia, y un importante efecto sustitución de la telefonía móvil, Telefónica logró mantener estables los ingresos (+0,2% en moneda local), gracias al aumento del 36,5% en moneda local de los ingresos del negocio de Internet (banda estrecha + banda ancha y televisión), lo que ha permitido compensar los menores ingresos en el negocio tradicional (-3,0%). Terra, por su parte, registró un incremento de sus ingresos del 3,5% en euros constantes, hasta 299 millones de euros.

Los gastos por operaciones del Grupo Telefónica Latinoamérica, se situaron en 5.351 millones de euros, con un crecimiento del 17,9% en euros corrientes. Excluyendo la aportación de Telefónica Telecom y el efecto de los tipos de cambio, los gastos por operaciones registran un incremento del 7,6% en euros constantes. Este crecimiento de gastos está afectado por los gastos de reestructuración de plantilla llevados a cabo en Brasil, Argentina y Chile durante el año. Por otro lado, se registran mayores gastos por tributos en Telesp por el nuevo contrato de concesión, así como por el aumento de costes salariales en Argentina y los mayores gastos comerciales, especialmente de atención al cliente.

Como resultado de todo lo anterior, Telefónica Latinoamérica presenta un resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) de 4.209 millones de euros, un 11,7% superior al del mismo periodo de 2005. Excluyendo la aportación de Telefónica Telecom, y la aportación positiva de los tipos de cambio, el OIBDA registra un incremento del 0,3% en euros constantes. Hay que señalar que estas variaciones interanuales están afectadas por la venta

en 2005 de Infonet y Telinver en Argentina, en el primer y último trimestre del año respectivamente y la venta en 2006 de TUMSAC en Perú. Excluyendo los resultados por enajenación de activos, el crecimiento del OIBDA se sitúa en el 15,1% (+3,3% sin efecto tipo de cambio y excluyendo Telefónica Telecom). Respecto a los objetivos financieros² para el conjunto del año, se esperaba que el crecimiento del OIBDA se situara en la parte alta del rango 3%-5% anunciado a principios de ejercicio, habiendo finalizado en el 3,7%, afectado por la inclusión a cierre de ejercicio del gasto asociado al Plan de Pensiones para Directivos, sin el cual el crecimiento sería del 4,6%.

El CapEx del Grupo Telefónica Latinoamérica en 2006 alcanzó los 1.285 millones de euros, con un crecimiento interanual del 29,9% (+10,2% en términos constantes y excluyendo la inversión de Telefónica Telecom), destinado en gran medida a la expansión de banda ancha y nuevos negocios. El CapEx registrado por el Grupo Telefónica Latinoamérica comparable al objetivo anunciado³ a principios de ejercicio ha ascendido a 1.090 millones de euros, frente al objetivo de entorno a 1.200 millones de euros anunciado inicialmente. El Grupo Telefónica Latinoamérica obtuvo en el ejercicio una generación libre de caja (OIBDA-CapEx) de 2.924 millones de euros, con un crecimiento del 5,3% (+0,7% en euros constantes y excluyendo la aportación de Telefónica Telecom y los resultados por enajenación de activos).

A cierre del año el Grupo Telefónica Latinoamérica gestiona 31,2 millones de accesos, un 10,9% más que en 2005, tras la incorporación de Telefónica Telecom, que cuenta con casi 2,4 millones de accesos de telefonía fija y 68.004 accesos minoristas a Internet de banda ancha. Los accesos minoristas a Internet de

² Las previsiones para 2006 asumen tipos de cambio constantes de 2005 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación, por lo que no se considera la aportación de Telefónica Telecom. Para el cálculo de los objetivos financieros el OIBDA excluye otros ingresos/gastos no previsible en 2006. A efectos comparativos, el equivalente de otros ingresos/gastos no previsible registrados en 2005 ha sido deducido de las cifras publicadas.

³ Las previsiones para 2006 asumen tipos de cambio constantes de 2005 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación, por lo que no se considera la aportación de Telefónica Telecom.

Telesp accesos

Datos no auditados (Miles)

	2005		2006			% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	
Accesos Clientes Finales	15.606,8	15.618,7	15.704,4	15.759,0	15.663,9	0,4
Accesos de telefonía fija ¹	12.340,3	12.370,4	12.336,1	12.295,1	12.107,1	(1,9)
Accesos de datos e internet	3.266,5	3.248,2	3.368,3	3.463,9	3.556,8	8,9
Banda estrecha	1.986,7	1.876,1	1.891,4	1.884,5	1.856,6	(6,5)
Banda ancha ²	1.213,8	1.307,3	1.382,4	1.485,2	1.608,2	32,5
Otros	66,0	64,8	94,5	94,2	92,0	39,3
Accesos Mayoristas	32,6	32,7	46,3	46,4	38,4	17,6
Total Accesos	15.639,4	15.651,3	15.750,8	15.805,4	15.702,2	0,4

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

² ADSL, satélite, fibra óptica y circuitos de banda ancha. Incluye Terra.

banda ancha del grupo mantienen el fuerte ritmo de crecimiento de trimestres anteriores, alcanzando una planta cercana a los 3,8 millones de accesos (+40,0% interanual), gracias al esfuerzo comercial realizado por todas las operadoras. Por otro lado, los accesos de telefonía fija alcanzan los 23,8 millones, un 10,0% más que en 2005, tras la incorporación de Telefónica Telecom, y gracias también al elevado ritmo de crecimiento de Telefónica del Perú y TASA, que compensa la menor planta en servicio de Telesp y Telefónica Chile. En cuanto a los accesos de TV de pago, el Grupo Telefónica Latinoamérica ya cuenta con 651.392 clientes en Perú y Chile.

TELESP

A finales de diciembre Telesp gestiona 15,7 millones de accesos, un 0,4% superior a diciembre 2005, gracias al fuerte crecimiento de su planta de accesos minoristas a Internet de banda ancha, que se sitúa en 1,6 millones (+32,5% interanual), tras haber registrado una ganancia neta en el año cercana a los 400.000 accesos. Los accesos de telefonía fija se sitúan en 12,1 millones (-1,9% interanual) de los que en torno al 19% son líneas prepago o con límite de consumo.

El tráfico de voz, 69.737 millones de minutos, presenta una caída interanual del 3,9%, producto de la caída del tráfico local (-3,1%), principalmente por menor consumo por línea y menor planta media que la operadora está intentando compensar con la venta de paquetes de tráfico. También el tráfico de larga distancia se reduce, principalmente intraestado, como consecuencia de la contracción de este mercado a causa del crecimiento de la telefonía móvil.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) alcanzó 5.565 millones de euros, incrementándose un 1,5% en moneda local vs. un crecimiento del 2,1% hasta septiembre. Esta menor tasa de crecimiento se explica por la desaceleración del negocio tradicional (+0,1%, frente al +0,6% de los nueve primeros meses), en gran medida explicado por la reducción en la planta media facturable de telefonía fija y el descenso del tráfico por

línea. También contribuye en forma positiva el crecimiento de los negocios de banda ancha (+27,1% en moneda local), impulsado por el aumento de la planta, que han permitido que los ingresos del negocio de Internet (banda estrecha + banda ancha) aporten el 8,5% de la facturación de Telesp (7,5% en el mismo periodo de 2005). En menor medida, también aportan crecimiento los negocios de datos y de tecnologías de la información (+6,2% y +14,7% en moneda local, respectivamente), que suponen de manera conjunta el 3,9% de los ingresos de la compañía.

Los gastos por operaciones muestran un crecimiento interanual del 4,8% en moneda local, principalmente por mayores gastos por tributos (+72,7% en moneda local), fundamentalmente por el canon establecido en el nuevo contrato de concesión, así como por mayores gastos de personal (+9,6% en moneda local) por el cargo extraordinario asociado al programa de reestructuración de plantilla realizado en el ejercicio, que comienza a mostrar sus beneficios. Excluyendo este cargo extraordinario los gastos de personal aumentarían un 0,7%, y los gastos por operaciones limitarían su crecimiento al 3,7% en moneda local. Por otro lado, los gastos por aprovisionamientos aumentan sólo un 0,7% en moneda local por la desaceleración de la interconexión como consecuencia de los menores ingresos por tráfico con terminación móvil. Los gastos en servicios exteriores presentan un crecimiento del 2,5% en moneda local, reflejando los esfuerzos de la operadora por contener los gastos.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) de Telesp a diciembre alcanza 2.637 millones de euros un 5,1% más que en el mismo periodo del año anterior en moneda local, afectado positivamente por la recuperación de impuestos (PIS/Cofins) antiguos tras la sentencia favorable emitida en el mes de septiembre. El margen de OIBDA se sitúa en 47,4%, 1,6 p.p. por encima del margen de 2005.

Telefónica de Argentina accesos

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006	
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var Anual
Accesos Clientes Finales	5.417,3	5.465,4	5.548,3	5.611,3	5.609,9	3,6
Accesos de telefonía fija ¹	4.532,2	4.553,1	4.586,7	4.612,4	4.636,3	2,3
Accesos de datos e internet	885,1	912,3	961,6	998,9	973,7	10,0
Banda estrecha	564,0	548,9	536,1	504,1	439,2	(22,1)
Banda ancha ²	304,3	346,5	408,7	477,9	517,7	70,1
Otros	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	0,0
Accesos Mayoristas	6,9	7,3	7,2	7,2	7,3	5,4
Total Accesos	5.424,2	5.472,7	5.555,5	5.618,4	5.617,2	3,6

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

² ADSL, satélite, fibra óptica y circuitos de banda ancha. Incluye Terra.

El CapEx acumulado a diciembre asciende a 639 millones de euros, un 1,3% inferior respecto al mismo del periodo de 2005 en moneda local, y a pesar de las mayores inversiones en banda ancha y nuevos negocios. Así, la generación libre de caja (OIBDA-CapEx) se sitúa en 1.998 millones de euros (+7,3% interanual en moneda local).

Desde el punto de vista regulatorio, en diciembre finalmente fue aprobado el nuevo reglamento para migración de pulso a minuto, que debe comenzar el 1 de marzo. De acuerdo con ello, coexistirán dos planes de migración, el básico que en resumen traslada las cadencias actuales a minutos, y el PASOO (Plan Alternativo de Oferta Obligatoria).

Telefónica de Argentina

Argentina cierra el año mostrando una buena evolución de sus resultados, apalancándose en el fuerte aumento en los ingresos, derivado del crecimiento de diferentes iniciativas comerciales a pesar de la no indexación de tarifas desde 2001.

TASA gestiona al finalizar el año 5,6 millones de accesos (+3,6% respecto al mismo periodo del año anterior), gracias al incremento interanual tanto de los accesos de telefonía fija (+2,3%) hasta situarse en 4,6 millones, como al fuerte crecimiento de los accesos minoristas a Internet de banda ancha (+70,1%), que ascienden a 517.666, lo que le permite a la compañía mantenerse como líder del mercado de banda ancha en su zona de influencia.

El tráfico total de voz se mantiene estable respecto a los niveles de 2005, en línea con el comportamiento del tráfico local, que se mantiene sin variaciones, a lo que ha contribuido la venta de DUOS (tráfico local + banda ancha). Los crecimientos del tráfico de larga distancia (+2,1%), acompañado por un crecimiento del tráfico de interconexión (+1,0%) y al tráfico de Red Inteligente (+23,1%) compensan la disminución del tráfico de telefonía pública, afectada por la expansión del negocio móvil.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) asciende a 989 millones de euros, con un incremento interanual del 13,6% en moneda local, afectado por el cambio de contabilización de los gastos por corresponsalías, que a partir de septiembre pasaron a contabilizarse dentro de los gastos operativos, dejando de netear la línea de ingresos, con efecto 1 de enero de 2006. Descontando este efecto, el incremento de ingresos sería del 10,6% en moneda local, frente al 10,0% hasta septiembre. El negocio tradicional crece un 7,4% en moneda local (+10,9% incluyendo el efecto de las corresponsalías) derivado principalmente del crecimiento de los ingresos de tráfico, de interconexión y local, y de la buena evolución de la paquetización de minutos, así como por los menores descuentos comerciales y la mayor planta promedio en servicio (+3,5%). Adicionalmente se registra una buena evolución de los servicios a operadoras del negocio mayorista y los servicios de valor añadido, que compensan los menores ingresos del negocio de telefonía pública por el crecimiento de la telefonía móvil. El negocio de Internet mantiene un fuerte ritmo de crecimiento (+34,4% respecto al año anterior en moneda local), incrementando su aporte respecto al total de ingresos en +1,7 p.p. hasta alcanzar el 11,2%, debido al crecimiento explosivo de la banda ancha (cuyos ingresos crecen un 55,4% en moneda local), compensando la contracción del negocio de banda estrecha. Del mismo modo, mantienen elevados ritmos de crecimiento los negocios de datos y tecnologías de la información (+16,5% conjunto en moneda local), como consecuencia de las mayores ventas a empresas, fundamentalmente de RPV's y proyectos llave en mano.

Los gastos por operaciones presentan un crecimiento del 19,2% (sin considerar las reclasificaciones de las corresponsalías) en moneda local respecto a 2005. El principal aumento se produce en los gastos de personal (+26,5% en moneda local), afectado por las subidas salariales acordadas a finales de 2005 y por el impacto de los gastos de reestructuración de plantilla. Los aprovisionamientos aumentan un 17,8% (excluyendo las reclasificaciones de las corresponsalías) debido al aumento del gasto de interconexión

Telefónica Chile accesos

Datos no auditados (Miles)

	2005	2006				% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	
Accesos Clientes Finales	2.876,0	2.873,8	2.853,4	2.817,1	2.858,2	(0,6)
Accesos de telefonía fija ¹	2.429,1	2.407,0	2.328,0	2.225,9	2.206,2	(9,2)
Accesos de datos e internet	446,9	466,7	514,9	538,9	557,7	24,8
Banda estrecha	130,5	110,7	95,6	72,8	53,3	(59,2)
Banda ancha ²	302,0	345,4	409,0	456,0	494,5	63,8
Otros	14,5	10,6	10,3	10,1	10,0	(31,0)
TV de Pago	0,0	0,0	10,4	52,4	94,2	n.s.
Accesos Mayoristas	25,9	23,9	22,8	21,9	19,9	(23,4)
Total Accesos	2.902,0	2.897,7	2.876,1	2.839,1	2.878,0	(0,8)

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

² ADSL, satélite, fibra óptica y circuitos de banda ancha. Incluye Terra.

con otros operadores y coste de equipos (asociado a mayores ingresos). Los servicios exteriores crecen un 14,8% en moneda local, principalmente por el aumento de los contratos de servicio que se encuentran también afectados por los incrementos salariales y la mayor actividad comercial y de atención al cliente. El ratio de provisión de incobrables sobre ingresos continúa por debajo del 1% gracias a la buena gestión de cobros y al volumen de planta prepago o con límite de consumo que se sitúa en torno al 30% del total de la planta.

TASA ha registrado un resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) de 473 millones de euros, un 8,9% menor en moneda local al obtenido en 2005, afectado por la venta de Telinver en el último trimestre de 2005, y por los gastos por reestructuración de plantilla registrados en 2006. Excluyendo el efecto de la venta de Telinver, el OIBDA de TASA se ha mantenido prácticamente estable (-0,2% en moneda local).

El CapEx se sitúa en 140 millones de euros, 21,5% más en moneda local respecto a 2005 destinándose la mitad del mismo fundamentalmente a la banda ancha y nuevos negocios. De este modo, Argentina ha registrado una generación libre de caja (OIBDA-CapEx) de 333 millones de euros, un 7,2% inferior a la generada en el 2005 excluyendo la venta de Telinver.

Telefónica Chile

Telefónica Chile muestra a cierre del ejercicio 2006 una leve caída (-0,8%) en el número de accesos totales que gestiona, hasta los 2,9 millones. Durante el año se realizaron bajas extraordinarias en la planta de telefonía, debidos a ajustes en planta prepago inactiva (137.000 líneas) y a la revisión de los criterios para dar de baja estos accesos. Estas bajas extraordinarias no han supuesto ningún gasto adicional ni una merma en los ingresos de la compañía, ya que se encontraban inactivas. Con ello, el número de accesos de telefonía, alcanza los 2,2 millones a cierre del ejercicio (-9,2% interanual). Durante el cuarto trimestre del año la compañía ha continuado

profundizando en la estrategia de triple play, apalancando las nuevas ventas en los nuevos productos DUO y TRIO, que combinan telefonía básica, Internet de banda ancha y TV digital (DTH). Fruto de esta estrategia, Telefónica Chile cierra el ejercicio 2006 como líder del mercado de banda ancha, con 494.469 accesos (+63,8% interanual) y una cuota estimada del 49%. En junio de 2006 se produjo el lanzamiento de los nuevos servicios de TV digital por satélite (DTH). En siete meses de operaciones, Telefónica Chile ha alcanzado una cifra de 94.209 clientes de TV digital, consolidándose como segundo operador por número de clientes en el mercado chileno.

El tráfico de voz cursado por las redes continúa afectado por los efectos sustitución de la telefonía móvil y de Internet, así como por una mayor competencia en el mercado. En 2006 se cursaron en total unos 14.300 millones de minutos de voz, lo que representa una caída del 11,6% respecto al ejercicio anterior.

A pesar de la fuerte competencia en todos los mercados, Telefónica Chile logró alcanzar en 2006 un leve crecimiento en su importe neto de la cifra de negocios (ingresos), que en el año ascendió a 1.006 millones de euros (+0,2% interanual en moneda local). A lo largo de todo el ejercicio, ganan peso los ingresos por nuevos negocios, en detrimento de los del negocio tradicional, que caen un 3,0% en moneda local respecto a 2005 por la fuerte competencia existente. Los ingresos de Internet (banda estrecha + banda ancha + TV) muestran un fuerte crecimiento (+36,5% en moneda local), aportando ya un 10,7% de la facturación de la compañía, gracias a la buena evolución del negocio de banda ancha, y al lanzamiento de la TV satelital. Por su parte, los ingresos por datos y tecnologías de la información acusan la fuerte presión competitiva en el segmento empresas, cayendo un 0,6% conjunto en moneda local respecto al ejercicio anterior.

Gracias a las medidas de contención de costes emprendidas a partir del segundo trimestre, los gastos por operaciones rebajan

Telefónica del Perú accesos

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006	
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var Anual
Accesos Clientes Finales	3.211,0	3.277,9	3.374,2	3.469,9	3.581,2	11,5
Accesos de telefonía fija ¹	2.347,6	2.388,2	2.434,0	2.468,2	2.498,5	6,4
Accesos de datos e internet	401,2	414,9	449,8	494,2	525,5	31,0
Banda estrecha	52,5	47,6	52,0	49,6	47,8	(9,0)
Banda ancha ²	341,1	359,8	389,3	435,7	468,5	37,3
Otros	7,6	7,5	8,4	8,9	9,2	21,7
TV de Pago	462,2	474,7	490,4	507,5	557,2	20,5
Accesos Mayoristas	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4	(17,0)
Total Accesos	3.211,6	3.278,5	3.374,7	3.470,4	3.581,6	11,5

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

² ADSL, satélite, fibra óptica y circuitos de banda ancha. Incluye Terra.

su crecimiento, hasta el 5,2% en moneda local por la mayor caída en los gastos de personal (sin tomar en cuenta gastos de reestructuración de plantilla), que se reducen un 5,8%, así como por el menor crecimiento de los aprovisionamientos, que crecen un 7,3% en moneda local debido a los mayores costes de interconexión fijo-fijo y alquiler de medios y a los costes necesarios para el servicio de TV. Los servicios exteriores presentan un crecimiento moderado (+3,0% en moneda local), dado el incremento de la actividad necesario para las mejoras de calidad en el servicio, el lanzamiento de nuevos productos y el incremento en el número de accesos de banda ancha.

Durante el año se ha realizado un gran esfuerzo en mejorar los parámetros de cobranza, lo que ha repercutido en una mejora en los ratios de incobrabilidad. A cierre de 2006, la provisión de incobrables sobre ingresos asciende al 2,7%, lo cual supone una mejora de 0,3 p.p. respecto al año anterior.

Durante el ejercicio 2006, el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) acumulado ascendió a 417 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 1,0% respecto al ejercicio anterior. Sin tomar en cuenta los costes derivados de la reestructuración de plantilla llevada a cabo en el primer trimestre del año, el OIBDA presentaría un crecimiento del 3,7% respecto a 2005.

La inversión acumulada a cierre del mes de diciembre (CapEx) se sitúa en 163 millones de euros. Esta cifra supone un crecimiento en moneda local del 43,5% respecto al año anterior, debido principalmente al lanzamiento de la TV digital, al crecimiento en banda ancha, la mejora en la capacidad de las redes, y nuevos sistemas de información. Con ello, la generación libre de caja (OIBDA-CapEx) acumulada asciende a 254 millones de euros, un 15,2% menos que el año anterior en moneda local.

Telefónica del Perú

A finales de diciembre Telefónica del Perú llegó a un acuerdo con el Estado Peruano con el fin de promover el desarrollo de los

servicios públicos de telecomunicaciones en el país. Los principales compromisos son los siguientes: (i) reducción en las tarifas de diversos planes en un 22%, lo que beneficiará a 1,5 millones de hogares; (ii) creación de un plan con tarificación al segundo y sin cargo por establecimiento de llamada; (iii) ampliación del plazo de caducidad de las tarjetas prepago; (iv) inicio de un proceso de desregulación del mercado de larga distancia; (v) reducción de las tarifas de telefonía pública; (vi) plan de expansión de 685.000 nuevas líneas residenciales, orientadas a los segmentos de la población con menores recursos; (vii) compromiso por parte del Grupo Telefónica de invertir en el país 1.000 millones de dólares en 4 años (2006-2009).

Al cierre del año, Telefónica del Perú alcanza una planta de 3,6 millones de accesos, equivalente a un crecimiento interanual del 11,5%, favorecido por las campañas realizadas en el año y la mayor atención comercial. Cabe destacar el buen comportamiento tanto en el negocio tradicional (2,5 millones de accesos, +6,4% respecto del año anterior), como en banda ancha (468.488 accesos minoristas a Internet de banda ancha, +37,3% interanual). Adicionalmente el lanzamiento en julio de la TV por satélite ha impulsado el crecimiento del negocio de televisión que alcanza una planta a final del año de 557.166 de clientes (+20,5% interanual).

El tráfico de voz muestra un crecimiento respecto al año 2005 del 1,1%, por el mayor tráfico fijo-móvil, de larga distancia e interconexión (principalmente móvil-fijo), que compensa la caída del tráfico de telefonía de uso público en el año, por la mayor competencia y el crecimiento de la telefonía móvil.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) se sitúa en 1.097 millones de euros, un 2,6% superior en moneda local a la facturación de 2005. Se registra un crecimiento en moneda local del 21,4% en los ingresos de Internet (banda estrecha + banda ancha + televisión) como consecuencia del buen

Grupo Telefónica Latinoamérica accesos

Datos no auditados (Miles)

	2005		2006			% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	
Accesos Clientes Finales	28.086,8	28.231,4	30.713,0	31.064,6	31.160,0	10,9
Accesos de telefonía fija ¹	21.649,1	21.718,8	23.895,5	23.964,2	23.807,5	10,0
Accesos de datos e internet	5.975,4	6.037,9	6.316,6	6.540,5	6.701,1	12,1
Banda estrecha ²	3.185,1	3.030,6	3.005,7	2.931,2	2.813,5	(11,7)
Banda ancha ^{3,4}	2.685,4	2.907,5	3.180,9	3.479,3	3.759,6	40,0
Otros	105,0	99,8	130,0	130,0	128,0	22,0
TV de Pago	462,2	474,7	500,9	559,9	651,4	40,9
Accesos Mayoristas	66,0	64,5	76,8	76,0	65,9	(0,1)
Total Accesos	28.152,7	28.295,9	30.789,8	31.140,6	31.225,9	10,9

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

² Incluye ISP de banda estrecha de Terra Brasil y Terra Colombia.

³ Incluye ISP de banda ancha de Terra Brasil, Telefónica de Argentina, Terra Guatemala y Terra México.

⁴ Incluye ADSL, fibra óptica, cable modem, circuitos de banda ancha e ISP de TASA que presta servicios en la zona norte del país.

Nota: Se incluyen los accesos de telefonía fija y de datos e internet de Telefónica Telecom (antes Colombia Telecom) a diciembre 2006.

comportamiento de los ingresos de banda ancha (+30,5% en moneda local) y TV (+16,3% en moneda local) debido en ambos casos a la fuerte actividad comercial que se ha llevado a cabo a lo largo del año 2006 y al lanzamiento de la TV satelital, lo que ha permitido ampliar de manera destacada la cobertura del servicio de TV en Perú. Los ingresos de Internet continúan ganando relevancia sobre el total de ingresos alcanzando en el ejercicio el 20,2% (17,0% en 2005). Adicionalmente los ingresos de datos y tecnologías de la información crecen en moneda local un 6,5% y 13,7%, respectivamente, favorecido por los proyectos con la Oficina Nacional de Procesos Electorales (ONPE) por las elecciones generales y municipales. Por el contrario, sufren retroceso los ingresos del negocio tradicional (-2,0% en moneda local), fundamentalmente por la aplicación del factor de productividad (IPC-10,07%) y por la caída de los ingresos en la telefonía de uso público (-8,7% en moneda local), fuertemente impactada la sustitución del tráfico fijo por móvil.

Los gastos por operaciones del conjunto del año muestran un crecimiento del 2,9% en moneda local. Los gastos de personal (+5,4% en moneda local) ralentizan su crecimiento por la venta de TUMSAC, que contaba con 1.220 empleados. Los aprovisionamientos aumentan un 2,6% en moneda local por la mayor actividad, mientras que los servicios exteriores se incrementan un 4,7% en moneda local fruto del mayor gasto por mantenimiento de planta y de la fuerte actividad comercial, que se tradujo en mayores altas de accesos, tanto en tradicional como en banda ancha y televisión.

El elevado peso de la planta prepago y de control de consumo sobre la planta de telefonía (en torno al 60%) favorece una baja morosidad, por lo que la provisión de incobrables sobre ingresos se sitúa por debajo del 1% para el conjunto del ejercicio.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) crece un 4,3% en moneda local y alcanza los 467 millones de euros, como consecuencia de los mayores ingresos que compensan el crecimiento de los gastos y el menor registro de contingencias

extraordinarias, fundamentalmente de tipo laboral y tributario, así como al registro de la plusvalía de la venta de TUMSAC en el tercer trimestre. El margen del OIBDA se sitúa en el 42,6%, +0,7 p.p. por encima del registrado en el año 2005.

Con relación al CapEx, durante el año 2006 se han invertido 132 millones de euros, lo que supone una inversión 7,8% superior a la del año anterior en moneda local. Así, la generación de caja obtenida (OIBDA-CapEx) se sitúa en 335 millones de euros (+3,0% interanual en moneda local) resultado del crecimiento del OIBDA, que compensa la mayor inversión en el año.

Telefónica Internacional Wholesale Services (TIWS)

Telefónica Internacional Wholesale Services (TIWS) cierra el cuarto trimestre de 2006 con un importante crecimiento en sus ingresos, en línea con los trimestres anteriores. En términos acumulados al mes de diciembre, el importe neto de la cifra de negocios (ingresos) alcanza los 232 millones de euros, lo que, en términos constantes, significa un crecimiento del 24,1% respecto al ejercicio 2005. Por líneas de actividad, todos los negocios de la compañía muestran importantes crecimientos, destacando los ingresos por servicios satelitales (+57,9%), venta de capacidad y ancho de banda (+27,6%, en línea con la buena evolución de la banda ancha en todo el Grupo), RPVs Internacionales (+20,0%) e IP Internacional (+18,0%), estos últimos con un peso del 52% sobre las ventas de la compañía.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) acumulado a diciembre ascendió a 79 millones de euros, lo cual representa un crecimiento del 35,8% sobre el año anterior en moneda constante, impulsado por el crecimiento de ingresos.

La inversión acumulada (CapEx) asciende a 45 millones de euros. Esta cifra supone un fuerte incremento respecto al año anterior (+65,9%), que viene derivado de las ampliaciones del cable SAM1 necesarias para extender su cobertura en Colombia, Ecuador y Perú.

Grupo Telefónica Latinoamérica

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Miles)

enero-diciembre

		2006	2005	% Var	% Var M Local
Telesp	Importe neto de la cifra de negocios	5.565	4.980	11,7	1,5
	OIBDA	2.637	2.281	15,6	5,1
	Margen OIBDA	47,4%	45,8%	1,6 p.p.	
Telefónica de Argentina	Importe neto de la cifra de negocios	989	925	6,9	13,6
	OIBDA	473	552	(14,3)	(8,9)
	Margen OIBDA ¹	40,7%	50,9%	(10,2 p.p.)	
Telefónica Chile	Importe neto de la cifra de negocios	1.006	962	4,6	0,2
	OIBDA	417	396	5,4	1,0
	Margen OIBDA	41,4%	41,1%	0,3 p.p.	
Telefónica del Perú	Importe neto de la cifra de negocios	1.097	1.072	2,3	2,6
	OIBDA	467	449	4,0	4,3
	Margen OIBDA	42,6%	41,9%	0,7 p.p.	
Telefónica Telecom²	Importe neto de la cifra de negocios	397	-	n.c.	n.c.
	OIBDA	203	-	n.c.	n.c.
	Margen OIBDA	50,9%	-	n.c.	n.c.
TIWS	Importe neto de la cifra de negocios	232	188	23,4	24,1
	OIBDA	79	58	35,8	35,8
	Margen OIBDA	34,1%	31,0%	3,1 p.p.	

Nota: A partir del 1 de enero de 2006, las cuentas de las operadoras de telefonía fija del Grupo Telefónica Latinoamérica incluyen los negocios de Telefónica Empresas en sus respectivos países. Los resultados de 2005 se muestran de manera comparable.

El OIBDA se muestra antes de ingresos de gerenciamiento. Telefónica de Argentina incluye el negocio ISP de Advance y Telefónica del Perú incluye CableMágico.

¹ Margen sobre ingresos incluye interconexión fijo-móvil.

² Telefónica Telecom (antes Colombia Telecom) incluye los resultados del periodo mayo-diciembre 2006.

Grupo Telefónica Latinoamérica

Resultados consolidados

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

octubre-diciembre

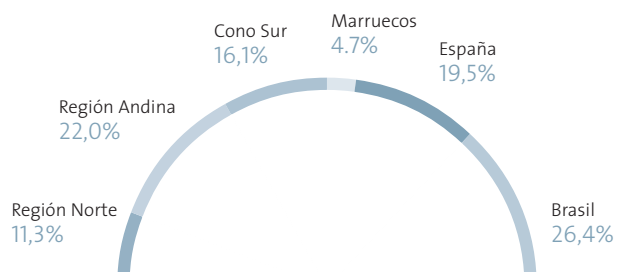
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	9.537	8.352	14,2	2.487	2.351	5,8
Trabajos para inmovilizado ¹	48	47	1,8	13	16	(18,8)
Gastos por operaciones	(5.351)	(4.539)	17,9	(1.452)	(1.282)	13,3
Otros ingresos (gastos) netos	(21)	(207)	(90,0)	(34)	(41)	(17,8)
Resultado de enajenación de activos	(2)	107	c.s.	(2)	29	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(2)	6	c.s.	(1)	(0)	192,5
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	4.209	3.766	11,7	1.011	1.073	(5,8)
Amortizaciones de inmovilizado	(1.957)	(1.799)	8,8	(497)	(484)	2,6
Resultado operativo (OI)	2.251	1.967	14,4	514	589	(12,8)

¹ Incluye obra en curso.

Nota: Los resultados del Grupo Telefónica Latinoamérica incorporan los resultados de las operaciones de Terra Networks desde el 1 de enero de 2005.

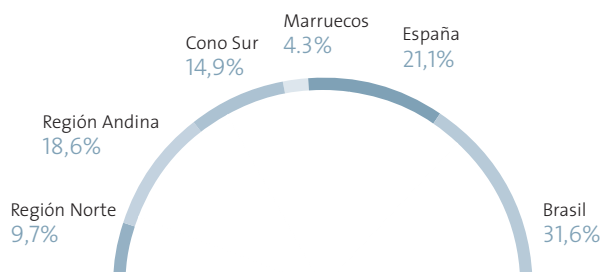
Total clientes: 109.899.704

Diciembre 2006



Total clientes: 94.447.943

Diciembre 2005



Grupo Telefónica Móviles

El Grupo Telefónica Móviles ha alcanzado a finales de 2006 un parque de clientes gestionados cercano a los 110 millones, con un crecimiento interanual del 16,4%. Lo más destacado del ejercicio ha sido el elevado nivel de actividad comercial en todas las regiones en donde el grupo está presente, motivando un fuerte crecimiento en los principales mercados de operaciones.

Así, y tras captar 5,9 millones de clientes en el cuarto trimestre de 2006, la ganancia neta en el conjunto del año alcanza los 15,5 millones de nuevos clientes. América Latina aporta el 83% del crecimiento de la base de clientes, que a diciembre de 2006 se situaba en 83,3 millones (+18,1% respecto a diciembre de 2005).

Telefónica Móviles España acelera este trimestre el crecimiento de su base de clientes, con una ganancia neta de 426.000 clientes (+65,8% vs cuarto trimestre 2005), y que le lleva a cerrar el año con casi 21,5 millones de clientes (+7,8% respecto a finales de 2005).

Los ingresos consolidados alcanzan los 18.403 millones de euros hasta diciembre, con un crecimiento interanual del 11,4% en los doce meses, explicando el efecto de los tipos de cambio 0,2 p.p. de dicho crecimiento. De esta forma, el crecimiento de los ingresos¹ se sitúa en la parte alta del rango establecido como objetivo¹ (+9%/+12%). En el cuarto trimestre los ingresos se sitúan en los 4.866 millones de euros, con una mejora del 9,0% respecto al cuarto trimestre de 2005.

En cuanto a la división por regiones, los ingresos se reparten a final de año en partes iguales entre Telefónica Móviles España (9.199 millones de euros, +4,1% vs 2005) y los procedentes de las operadoras latinoamericanas consolidadas (9.240 millones de

euros, +19,9% vs 2005). En el acumulado de los últimos doce meses los tipos de cambio reducen su impacto positivo hasta 0,5 p.p.. El mejor comportamiento relativo de América Latina se apoya un trimestre más en Venezuela, Perú, Argentina y México.

El Grupo Telefónica Móviles ha registrado a final de año un OIBDA consolidado de 6.443 millones de euros, con un crecimiento del 10,8% en los doce meses. Los tipos de cambio no tienen prácticamente efecto en el OIBDA consolidado, cuya variación interanual se situaría, excluyendo su impacto, en el 10,7% respecto a 2005, cumpliendo el objetivo¹ del año (+9%/+12%). En el cuarto trimestre de 2006 el OIBDA suma 1.743 millones de euros, un 9,6% más que en el mismo periodo del año anterior.

La fuerte actividad comercial registrada en la campaña de Navidad sitúa el margen OIBDA consolidado del cuarto trimestre de 2006 en el 35,8%, permitiendo la mayor eficiencia operativa una mejora de 0,2 p.p. respecto al mismo periodo de 2005, y que alcance el 35,0% en el acumulado de 2006 (-0,2 p.p. respecto a 2005).

El OIBDA de Telefónica Móviles España ha mostrado un comportamiento plano en 2006, a pesar del incremento de la competencia y los costes comerciales, alcanzando 4.128 millones de euros a final de año. En el cuarto trimestre alcanzó los 1.002 millones de euros, con una caída interanual del 3,4%. En acumulado de 2006 el margen se sitúa en el 44,9%, 1,9 p.p. por debajo del obtenido hace un año.

Es por lo tanto América Latina, la que con un crecimiento del OIBDA consolidado del 38,5% en euros en 2006 (+38,3% excluyendo el impacto de los tipos de cambio), contribuye a la totalidad de la mejora del OIBDA del Grupo. La región sumó en el acumulado del año 2.429 millones de euros, que en el cuarto

¹ Las previsiones para 2006 asumen tipos de cambio constantes de 2005 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación. Para el cálculo de los objetivos financieros el OIBDA excluye otros ingresos/gastos no previsibles en 2006. A efectos comparativos, el equivalente de otros ingresos/gastos no previsibles registrados en 2005 ha sido deducido de las cifras publicadas.

Grupo Telefónica Móviles

Clientes totales

diciembre

Datos no auditados (Miles)

	2006	2005	% Var
España y Marruecos	26.601,3	23.913,2	11,2
Prepago	14.321,3	13.059,8	9,7
Contrato	12.278,3	10.853,4	13,1
Fixed Wireless	1,7	0,0	n.s.
Latinoamérica	83.298,4	70.534,7	18,1
Prepago	67.329,9	56.459,9	19,3
Contrato	14.705,4	13.066,3	12,5
Fixed Wireless	1.263,1	1.008,5	25,2
Total	109.899,7	94.447,9	16,4

trimestre ascienden a 775 millones de euros (+40,1% vs el mismo periodo de 2005 en euros). De esta forma, la contribución de las filiales latinoamericanas consolidadas al OIBDA consolidado² alcanzó el 37,1% (+7,1 p.p. por encima de la registrada hace un año). La tendencia positiva de la región está apoyada con carácter general en la mayor escala de la base de clientes en GSM y los menores costes de adquisición unitarios, y en particular en la significativa aportación de México, Venezuela y Argentina. Esto se traduce en un avance de 6,0 p.p. en el margen respecto al cuarto trimestre de 2005, hasta el 30,5%, y de 3,5 p.p. frente al obtenido en el acumulado de 2006, hasta el 26,3%.

El flujo de caja operativo obtenido en la región latinoamericana, medido como OIBDA menos CapEx, asciende en el conjunto del año hasta los 904 millones de euros, con un crecimiento interanual del 250%.

España

Los resultados obtenidos por Telefónica Móviles España en 2006 reflejan el éxito obtenido en la estrategia comercial de la compañía con una clara apuesta por la fidelización, lo que ha permitido incrementar la ganancia neta del año un 70% frente a un crecimiento de las altas del 18%. Así, la ganancia neta en 2006 asciende a 1,6 millones de nuevos clientes (93% en contrato), destacando el bajo churn en el segmento de contrato del 1,0%.

De esta forma Telefónica Móviles España ha consolidado su posición competitiva marcando el ritmo del mercado y terminando el ejercicio con una cuota de mercado estimada superior al 45%.

El crecimiento del parque de clientes, las iniciativas para impulsar el consumo y la eficiencia comercial han permitido alcanzar en el año un crecimiento de los ingresos totales del 4,1% (objetivo +3%/+6%), apoyado en el buen comportamiento de los ingresos

de clientes (+6,5%), revertir la tendencia de caída del OIBDA absoluto y alcanzar un margen de OIBDA del 45%.

El sector de la telefonía móvil en España en el año 2006 ha venido marcado por un incremento de la intensidad competitiva a lo largo del año y más concretamente en el cuarto trimestre, con campañas de Navidad agresivas y la entrada de tres nuevos agentes. De este modo, a diciembre de 2006 el mercado supera los 47 millones de clientes, estimándose una penetración del 104% (+7,7 p.p. vs. 2005).

En este contexto, la estrategia comercial de Telefónica Móviles España ha obtenido unos resultados muy positivos, alcanzando una ganancia neta de más de 426.000 clientes en el cuarto trimestre (+66% vs. el cuarto trimestre de 2005) hasta captar en el acumulado del año 1,6 millones de líneas. La cuota de ganancia neta estimada de la compañía asciende a más de un 39% en el año (+16 p.p. vs. 2005). Este buen comportamiento de la ganancia neta ha permitido superar los 21,4 millones de clientes a finales de 2006, un crecimiento del 7,8% respecto a 2005. Conviene destacar el buen comportamiento del parque de contrato de Telefónica Móviles España, que muestra un crecimiento anual del 13,4%, situando el peso del parque de contrato en el 57%, 2,8 p.p. por encima de lo que representaba hace un año.

El buen desempeño comercial en el cuarto trimestre se apoya en el éxito de la campaña de Navidad (promoción 100x1 hasta 31 de diciembre y fines de semana gratis hasta abril 2007), a la que se han suscrito más de 1,2 millones de clientes, lo que, unido a la campaña especial de fidelización lanzada en el mes de octubre, ha hecho que en el cuarto trimestre de 2006 se hayan realizado más de 3,1 millones de acciones comerciales, un 17% más que en el cuarto trimestre de 2005. En el acumulado del año las acciones comerciales ascienden a 11,6 millones (+8,3% vs. 2005).

² Datos consolidados antes de Resto y eliminaciones intragrupo.

Telefónica Móviles España

Datos operativos

Datos no auditados	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Clientes celulares (miles)	19.889,9	20.276,8	20.655,0	21.019,7	21.446,0	7,8	
Prepago	9.186,4	9.231,9	9.261,2	9.290,7	9.303,0	1,3	
Contrato	10.703,5	11.044,9	11.393,8	11.729,0	12.142,9	13,4	
	4T	1T	2T	3T	4T	% Var Anual	
MOU (minutos)	152	153	156	158	157	3,6	
Prepago	67	66	64	71	66	(0,7)	
Contrato	226	227	231	228	228	0,8	
ARPU (EUR)	33,2	31,8	33,0	33,9	33,0	(0,8)	
Prepago	16,7	15,7	16,4	17,6	15,9	(4,9)	
Contrato	47,7	45,5	46,6	46,9	45,7	(4,0)	
ARPU de datos	4,7	4,4	4,2	4,6	5,0	5,2	
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	41,1%	43,6%	42,5%	43,9%	45,3%	4,1 p.p.	

Nota: MOU y ARPU calculados como la media mensual del trimestre.

Telefónica Móviles España

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	9.199	8.834	4,1	2.333	2.213	5,4
OIBDA	4.128	4.128	(0,0)	1.002	1.038	(3,4)
Margen OIBDA	44,9%	46,7%	(1,9 p.p.)	43,0%	46,9%	(3,9 p.p.)

Telefónica Móviles España

Ingresos

Datos no auditados	diciembre	
	2006	2005
Ingresos de clientes	69,1%	67,5%
Interconexión	16,3%	17,3%
Venta de terminales	11,5%	11,8%
Roaming - In	2,7%	3,0%
Otros	0,4%	0,4%

Esta positiva evolución de las acciones comerciales está respaldada por el comportamiento de las altas, que en el cuarto trimestre de 2006 superaron los 1,5 millones (+21% vs. el cuarto trimestre de 2005) y en el acumulado del año alcanzan los 5,9 millones (+18% respecto al acumulado del año anterior). Destacar además el importante crecimiento de las altas de contrato en el año, que presentan un crecimiento del 10,1% frente al año 2005, lo que confirma la apuesta de Telefónica Móviles España por los clientes de valor.

La portabilidad durante el cuarto trimestre de 2006 vuelve a presentar un buen resultado situándose la ganancia neta en 61.500 líneas, casi seis veces la obtenida en el mismo trimestre de 2005, lo que permite en términos acumulados ganar 174.700 líneas (-116.000 en 2005). Destaca el excelente comportamiento del contrato, con 103.100 líneas de ganancia en el cuarto trimestre y más de 278.000 en el conjunto del año, como resultado del foco de la compañía en los clientes de mayor consumo.

El churn desempeña un papel clave en los sólidos resultados comerciales de Telefónica Móviles España. Durante el cuarto trimestre se sitúa en el 1,74%, continuando la tendencia decreciente de todos los trimestres de este año y prácticamente en línea con el alcanzado en el cuarto trimestre de 2005. A nivel acumulado el churn asciende a 1,74%, ligeramente por debajo del obtenido en 2005. Conviene mencionar el comportamiento del churn de contrato, que se reduce en el cuarto trimestre hasta el 0,9% (-0,2 p.p. vs. el mismo trimestre en 2005), permitiendo situar el acumulado del año en el 1,0% (-0,1 p.p. vs. 2005). Los canjes de terminales a través del programa de fidelización han contribuido a esta buena evolución del churn.

En relación al consumo, los minutos gestionados en la red durante el último trimestre del año muestran un crecimiento del 11,2% respecto al cuarto trimestre de 2005, alcanzando más de 56.800 millones de minutos en el conjunto del año (+11,4% vs. 2005). El tráfico on-net registra un crecimiento en el conjunto del

año del 13,5% vs. 2005. Así, el MOU en el cuarto trimestre de 2006 alcanza los 157 minutos (+3,6% respecto al mismo trimestre de 2005). A nivel acumulado el MOU crece un 4,4% situándose en 156 minutos.

A pesar de la disminución de las tarifas de interconexión en octubre (-6,9%), el ARPU de voz alcanza en el cuarto trimestre 28 euros, presentando una reducción del 1,8% frente al mismo trimestre de 2005 y limitando la caída en el conjunto del año al 1,2% hasta alcanzar los 28,4 euros. El ARPU de salida de voz en el conjunto del año 2006 muestra un crecimiento de +0,8% frente a 2005.

Por su parte, el ARPU de datos en el cuarto trimestre del año presenta un crecimiento del 5,2% frente al mismo trimestre de 2005 hasta los 5,0 euros y en el conjunto del año 2006 de 4,6 euros, incrementando un 2,9% en términos anuales respecto a 2005. Este comportamiento se apoya en el crecimiento de los ingresos de datos excluyendo los SMS interpersonales en un 24%. Conviene destacar que la compañía cuenta ya con más de 1,1 millones de clientes 3G y más de 100.000 clientes apuntados a las tarifas semi-planas de datos como son los bonos de 5Gb, 1Gb y 30 Mb, que han contribuido a la buena evolución del ARPU de datos.

De este modo, el ARPU total asciende en el cuarto trimestre a 33,0 euros y en el conjunto del año 2006 a 32,9 euros, mostrando una ligera reducción del -0,8% frente al cuarto trimestre de 2005 y del -0,7% con respecto al año 2005. Respecto a los resultados del último trimestre y cierre del año 2006 cabe destacar:

- Los ingresos de la compañía en el conjunto del año 2006 ascienden a 9.199 millones de euros, un crecimiento del 4,1% vs. 2005, como resultado de la evolución de los ingresos de servicio (+4,5%) que se apoya en la buena evolución de los ingresos de clientes (+6,5%).

Marruecos

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Medi Telecom	4.023,3	4.185,6	4.167,9	4.245,6	5.155,3	28,1	
Prepago	3.873,4	4.040,5	4.029,8	4.111,0	5.018,3	29,6	
Contrato	149,9	145,1	137,7	133,3	135,4	(9,7)	
Fixed Wireless	0,0	0,0	0,4	1,2	1,7	n.s.	

En el último trimestre los ingresos totales ascienden a 2.333 millones de euros, con un crecimiento interanual del 5,4%. Este comportamiento se explica por los mayores ingresos del servicio (+4,2%), y por el buen comportamiento de los ingresos por venta de terminales (+15,7%) frente al cuarto trimestre de 2005 como resultado de la exitosa campaña comercial de Navidad que ha tenido un mayor peso en terminales 3G.

El buen comportamiento de los ingresos de servicio en el cuarto trimestre de 2006 se apoya especialmente en la positiva evolución de los ingresos de clientes, que han superado en un 4,7% a los del cuarto trimestre de 2005, manteniéndose prácticamente estables los ingresos de roaming y de interconexión frente al mismo trimestre del año anterior (0,8%).

- A nivel acumulado el OIBDA de 2006 asciende a 4.128 millones de euros, en línea con el obtenido en 2005, a pesar de la mayor actividad comercial registrada durante el año 2006 (+8,3%) y revirtiendo la caída registrada el año anterior. De este modo el margen OIBDA en el conjunto del año 2006 se sitúa en el 44,9% 1,9 p. p. menor a 2005 por la mayor actividad comercial y los mayores gastos de gestión de red y de clientes.

El incremento del número de acciones comerciales en el cuarto trimestre de 2006, +17% respecto al mismo trimestre del año anterior, impacta en el OIBDA del cuarto trimestre que presenta una ligera caída (-3,4%) frente al mismo trimestre de 2005, situándose el margen en el 43,0% (46,9% en cuarto trimestre de 2005).

- La inversión acumulada en 2006 alcanza los 750 millones de euros, presentando un crecimiento del 3% frente a la inversión de 2005. Telefónica Móviles España ha continuado con el despliegue de su red UMTS desplegando más de 1.000 estaciones base durante el año 2006 hasta superar las 6.000 estaciones base.

- De este modo la generación libre de caja (OIBDA-CAPEX) acumulado en el año asciende a 3.378 millones de euros, manteniéndose un nivel similar a 2005.

Marruecos

A cierre de 2006 Médi Telecom presenta un parque de 5,2 millones de clientes, mostrando un crecimiento del 28,1% vs. diciembre de 2005.

En cuanto a los resultados, los ingresos totales del año 2006 alcanzan 425 millones de euros (+7,2% vs. 2005 en moneda local).

El OIBDA a diciembre de 2006 incrementa un 7,9% en moneda local hasta alcanzar 167 millones de euros, situando el margen en el acumulado del año en el 39,2%, en línea con el obtenido en 2005.

Brasil

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Vivo	29.804,6	30.137,7	28.524,7	28.725,7	29.053,1	(2,5)	
Prepago	24.060,8	24.377,2	23.256,5	23.481,5	23.543,4	(2,2)	
Contrato	5.743,8	5.760,5	5.268,1	5.244,1	5.509,6	(4,1)	

A cierre de 1So6 se realizó un ajuste de 1,8 millones de líneas inactivas en Brasil.

Latinoamérica

Brasil

Los resultados de Vivo durante el cuarto trimestre mantienen la tendencia de mejora iniciada en el tercer trimestre, apoyados en el mejor comportamiento operativo, gracias a la mejor percepción de la oferta comercial por parte del mercado. A esto se unen los resultados positivos de las acciones definidas en su plan de actuación, concretadas en la reducción durante el año 2006 en un 95% del número de casos de clonaje y la integración de los sistemas de facturación y la plataforma de prepago.

El parque de Vivo al cierre del cuarto trimestre de 2006 se situó en 29,1 millones de clientes, en un mercado que alcanza una penetración del 55%, que supone un crecimiento respecto al cuarto trimestre de 2005 de 6 p.p., manteniéndose la ralentización observada en trimestres anteriores. La ganancia neta de Vivo en el trimestre fue de 327.000 clientes de los que 266.000 clientes correspondieron al segmento de contrato, afectado de la contención del churn derivada de la aplicación de iniciativas para la recuperación de clientes de empresas.

Los indicadores de consumo y tráfico recogen el impacto positivo de la nueva estrategia comercial. En el mes de octubre, Vivo lanzó los nuevos planes en contrato "Vivo Escolha", flexibilizando su oferta. A cierre de ejercicio cuentan con el 10% del parque y con un mix de planes que, en el 60% de los casos, han supuesto un incremento del compromiso mensual de consumo.

Adicionalmente, Vivo ha mantenido las campañas dirigidas a incrementar el tráfico de prepago ("Promocao Natal 2006 Mil Reais") con promociones de tráfico on-net variables según la recarga. En este sentido, el MOU en el cuarto trimestre de 2006 se sitúa en 82 minutos, con un repunte respecto al mismo periodo del año anterior del 10,6%, efecto que se traslada al ARPU situándose en 31,2 reales (+6,8% vs. el cuarto trimestre de 2005).

Los ingresos totales del año ascienden a 2.005 millones de euros (-3,5% en moneda local frente al ejercicio anterior). Los ingresos de servicio en moneda local decrecen un 0,6% vs. 2005, mientras que en el cuarto trimestre de 2006 se incrementan en un 2,0% con respecto al mismo periodo del año anterior, por los mayores ingresos de interconexión (+20,5%), consecuencia de la supresión de la regla Bill & Keep. Sin tener en cuenta el efecto del Bill & Keep los ingresos operativos anuales de 2006 se reducirían un 9,3% respecto al 2005.

Es importante destacar los buenos resultados en el segmento de prepago, tras la positiva acogida de las promociones para incentivar el tráfico con un incremento de los ingresos de salida del 15,2% frente al mismo trimestre del 2005, (+6,1% en el conjunto del año). La nueva estrategia comercial, junto con la mayor eficiencia operativa y la contención de costes, permite a la compañía alcanzar un OIBDA en el cuarto trimestre de 103 millones de euros (-5,7% en moneda local). En términos de costes comerciales, cabe destacar el menor gasto en comisiones consecuencia del mayor porcentaje de altas en tiendas propias, así como el menor subsidio unitario afectado por el cambio en el mix de terminales. Este OIBDA está afectado por el impacto extraordinario de la baja de equipamiento de red de 51 millones de euros correspondiente al 50% de Vivo. En el acumulado del año el OIBDA alcanza los 438 millones de euros, con una caída del 19,8% en moneda local, y del -11,4% excluidos los impactos del Bill & Keep y de la baja de equipamiento. El margen se sitúa en el 21,9%, y sería un 24,1% excluyendo este impacto. En el cuarto trimestre el margen operativo asciende hasta el 19,9%. El impacto positivo del Bill & Keep suma alrededor de 5,5 millones de euros al OIBDA de la compañía en el acumulado del año.

Por último destacar que se está finalizando el despliegue de la red GSM, cuyo lanzamiento comercial masivo está previsto para finales del primer trimestre. La inversión prevista para el despliegue de la red se mantiene en línea con lo indicado, habiéndose ejecutado hasta diciembre el 65% de los 1.080 millones de reales previstos.

Región Norte

México

Durante el cuarto trimestre de 2006 Telefónica Móviles México aceleró su actividad comercial de forma significativa, apoyándose en la buena aceptación de su campaña de Navidad y la mejora de su red comercial, de los procesos de atención al cliente y la calidad de la red.

A diciembre de 2006, la penetración estimada en el mercado mexicano alcanza el 53% (+9 p.p. vs. diciembre 2005). La base de clientes de Telefónica Móviles México ha superado a final de año los 8,5 millones de clientes, con un crecimiento del 34,3% respecto al cierre del ejercicio 2005. Esta buena evolución del parque se apoya en las ofertas comerciales de diciembre, que han permitido alcanzar 1,8 millones de altas en el cuarto trimestre de 2006, un 30% superiores a las registradas en el mismo periodo del año anterior. La mejora en la calidad de las altas ha permitido mantener estable el nivel de bajas a pesar de la mayor captación. De esta forma, la ganancia neta en el cuarto trimestre asciende hasta 1,1 millones de clientes y permite que el churn mejore en el cuarto trimestre hasta situarse en el acumulado del año en el 3,5%. A lo largo del año 2006 la ganancia neta de Telefónica Móviles México alcanza los 2,2 millones de clientes, de los que más de 210.000 corresponden al segmento contrato. La reducción del churn acumulado en este segmento (-3,5 p.p. vs. 2005) hasta el 2,0% y las mayores altas, permiten superar los 530.000 clientes de contrato.

A nivel operativo destaca el fuerte crecimiento del tráfico, especialmente de salida y en el segmento contrato. De este modo, el MOU en el cuarto trimestre de 2006 asciende a 104 minutos, más que duplicando el consumo del cuarto trimestre de 2005. Esta mejora se traslada al ARPU, que repunta un 21,6% hasta 136,3 pesos mexicanos. En el acumulado del año, el MOU se sitúa en 80 minutos (+55,8% respecto al ejercicio 2005) y el ARPU en 121,5 pesos (+12,1% respecto al año anterior).

Como resultado de la buena evolución comercial de la compañía ("Tarifa única por llamada" y "Plan tarifa única"), los ingresos acumulados del ejercicio 2006 ascienden a 988 millones de euros y muestran un crecimiento del 28,2% en moneda local respecto al ejercicio 2005. Los ingresos de servicio mantienen la tendencia positiva de trimestres anteriores (+34,3% interanual), reflejando el crecimiento del parque medio del ejercicio, y la mayor calidad y consumo de los clientes. Este buen comportamiento de los ingresos de servicio se apoya en la evolución de los ingresos de salida (+45,0% en moneda local), por la mejora del tráfico on-net. Los ingresos de entrada (+16,6% en moneda local), si bien siguen reflejando el recorte de las tarifas de interconexión de principios de año, han tenido un repunte este trimestre derivado de la entrada en servicio del sistema "El que llama paga nacional" el 4 de noviembre, en virtud del acuerdo de fecha 11 de octubre alcanzado entre las operadoras Telcel, Telmex, Iusacell, Unefon y Movistar. En el cuarto trimestre los ingresos de servicio muestran un crecimiento del 57,9% vs. el cuarto trimestre de 2005.

El resultado operativo del cuarto trimestre muestra la buena evolución tanto de los ingresos, como de las mejoras de eficiencia alcanzadas. La intensa actividad comercial de la campaña de Navidad no ha impedido que el OIBDA alcanzara los 22 millones de euros en el cuarto trimestre, reduciendo las pérdidas en OIBDA en el ejercicio 2006 hasta los 10 millones de euros, frente a las pérdidas en OIBDA de 159 millones de euros de 2005.

La tendencia positiva del OIBDA se traslada al Cash Flow operativo, que en el ejercicio 2006 reduce sus pérdidas en moneda local en un 53% frente al año anterior, situándose en -190 millones de euros.

Región Norte

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM México	6.368,1	6.559,4	6.865,6	7.443,3	8.553,2	34,3	
Prepago	6.047,7	6.189,1	6.439,0	6.950,7	8.017,8	32,6	
Contrato	319,9	369,3	425,3	490,9	533,4	66,8	
Fixed Wireless	0,6	0,9	1,2	1,6	2,0	n.s.	
TEM Guatemala	1.040,7	1.149,1	1.281,4	1.385,6	1.490,6	43,2	
Prepago	864,4	965,8	1.078,8	1.175,8	1.264,5	46,3	
Contrato	69,9	71,2	82,1	88,9	100,6	43,9	
Fixed Wireless	106,3	112,1	120,6	120,9	125,5	18,0	
TEM Panamá	849,4	904,8	889,4	948,7	939,2	10,6	
Prepago	781,5	836,2	815,9	872,1	859,8	10,0	
Contrato	67,9	68,5	73,5	76,7	79,4	17,0	
TEM El Salvador	537,8	626,4	693,9	743,6	846,9	57,5	
Prepago	435,3	513,6	568,8	607,3	691,1	58,8	
Contrato	79,0	79,9	82,5	86,2	92,0	16,4	
Fixed Wireless	23,5	32,9	42,6	50,0	63,7	171,2	
TEM Nicaragua	371,6	414,7	458,7	486,9	552,8	48,8	
Prepago	310,4	354,6	397,2	423,7	487,6	57,1	
Contrato 45	45,3	43,4	43,2	43,2	43,5	(4,0)	
Fixed Wireless	15,9	16,7	18,3	20,0	21,7	36,6	
Total Accesos	9.167,6	9.654,3	10.188,9	11.008,1	12.382,8	35,1	

México

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre				octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	% Var M Local	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	988	779	26,8	28,2	299	216	38,7
OIBDA	(10)	(159)	(93,7)	(93,7)	22	(29)	c.s.
Margen OIBDA	(1,0%)	(20,4%)	19,4 p.p.		7,5%	(13,2%)	20,7 p.p.

México

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM México	6.368,1	6.559,4	6.865,6	7.443,3	8.553,2	34,3	
Prepago	6.047,7	6.189,1	6.439,0	6.950,7	8.017,8	32,6	
Contrato	319,9	369,3	425,3	490,9	533,4	66,8	
Fixed Wireless	0,6	0,9	1,2	1,6	2,0	n.s.	

Venezuela

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre				octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	% Var M Local	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	2.040	1.438	41,9	45,7	590	445	32,8
OIBDA	815	585	39,2	42,9	236	178	32,7
Margen OIBDA	39,9%	40,7%	(0,8 p.p.)		39,9%	39,9%	(0,0 p.p.)

Venezuela

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM Venezuela	6.160,3	6.683,3	7.820,6	8.025,9	8.826,2	43,3	
Prepago	5.203,7	5.659,0	6.665,7	6.813,6	7.520,2	44,5	
Contrato	347,8	371,7	399,2	431,6	469,4	35,0	
Fixed Wireless	608,8	652,7	755,7	780,7	836,6	37,4	

Región Andina

Venezuela

En el último trimestre de 2006 se ha acelerado el crecimiento del mercado venezolano, alcanzando aproximadamente el 70% de penetración, lo que supone una mejora de más de 20 p.p. respecto al año anterior. En diciembre 2006 el parque de Telefónica Móviles Venezuela superó los 8,8 millones de clientes (+43,3% respecto a diciembre de 2005), tras registrar una ganancia neta de 2,7 millones de líneas en los doce meses del año (+45,4% frente a 2005). El cuarto trimestre registró una fuerte captación, que junto al buen comportamiento del churn, ha situado la ganancia neta en el periodo en más de 800.000 nuevos clientes.

A nivel operativo destaca la mejora interanual del ARPU acumulado (+6,8% en moneda local), destacando los ingresos de datos que mejoran un 25% vs. el trimestre anterior. Esto, unido al crecimiento del parque, lleva a los ingresos de servicio en el conjunto del año 2006 a crecer un 46,1%, en línea con el crecimiento del parque.

De esta forma los ingresos en el acumulado del ejercicio alcanzan los 2.040 millones de euros (+45,7% vs. 2005 en moneda local), que en el cuarto trimestre suponen 590 millones de euros (+41,6% vs. el cuarto trimestre de 2005 en moneda local).

El resultado operativo antes de amortizaciones e impuestos alcanza los 815 millones de euros en 2006, un 42,9% por encima del año anterior en moneda local. La ralentización del crecimiento observada en el cuarto trimestre respecto al trimestre anterior (+41,5% en moneda local vs. +60,4% en el tercer trimestre de 2006) viene explicada en gran parte por la mayor actividad comercial registrada en noviembre y diciembre. El margen del ejercicio se sitúa en el 39,9%, lo que supone un empeoramiento limitado a 0,8 p.p., ya que los mayores gastos comerciales se han visto compensados por el buen desempeño de los ingresos de servicio. En el cuarto trimestre el margen es del 39,9% (en línea con el cuarto trimestre de 2005). Finalmente cabe destacar que la compañía ha empezado el

despliegue de la red GSM, habiéndose producido su lanzamiento comercial en las últimas semanas de enero 2007

Colombia

El mercado celular colombiano asciende a 27,7 millones de clientes lo que supone una penetración del 67% (+20 p.p. con respecto a diciembre de 2005). Comparado con el tercer trimestre de 2006 el tamaño de mercado total se reduce en 1,5 millones de clientes tras el cambio de criterio del regulador, lo que supone una menor base de clientes (-2,3 millones) de Comcel y Millicom.

Las altas se han ralentizado durante el cuarto trimestre de 2006. La menor agresividad comercial, unida al repunte del churn asociado a la agresividad de las campañas de los trimestres anteriores, se traduce en una ganancia neta de 73.000 líneas en el periodo (-91,6% vs. el cuarto trimestre de 2005). En términos acumulados la cifra asciende a 1,7 millones en 2006, un 36,9% inferior a la obtenida en el año anterior. A final de año el parque se sitúa en 7,8 millones de clientes (+28,6% frente al cierre de 2005), con un 60% de la base en GSM (+5,0 p.p. vs. el tercer trimestre de 2006).

Los ingresos alcanzan los 779 millones de euros a final de año, reflejando un crecimiento en moneda local del 6,4%, que referido al cuarto trimestre se convierte en un descenso del 1,2% respecto al mismo periodo del año anterior. Los ingresos de servicio muestran un crecimiento del 0,4% respecto al cuarto trimestre de 2005 y del 4,4% en el acumulado del ejercicio, afectado por las reducciones en las tarifas de interconexión y el crecimiento acelerado de la base de clientes.

El estricto control de los gastos unido a la contención del coste comercial en los últimos meses, permite alcanzar un OIBDA de 138 millones de euros en el acumulado del ejercicio, lo que supone una mejora del 28,2% a nivel acumulado en moneda local y del 12,3% con respecto al cuarto trimestre 2005. El margen registra una mejora de 3,0 p.p. respecto a 2005, situándose en el 17,7% en el ejercicio (27,4% en el cuarto trimestre de 2006).

Región Andina

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM Venezuela	6.160,3	6.683,3	7.820,6	8.025,9	8.826,2	43,3	
Prepago	5.203,7	5.659,0	6.665,7	6.813,6	7.520,2	44,5	
Contrato	347,8	371,7	399,2	431,6	469,4	35,0	
Fixed Wireless	608,8	652,7	755,7	780,7	836,6	37,4	
TEM Colombia	6.033,0	6.817,8	7.474,0	7.687,0	7.759,7	28,6	
Prepago	4.657,9	5.283,6	5.721,4	5.883,5	5.960,5	28,0	
Contrato	1.375,1	1.534,1	1.752,7	1.803,5	1.799,2	30,8	
TEM Perú	3.455,0	3.680,9	4.048,9	4.513,8	5.129,8	48,5	
Prepago	2.804,3	3.007,6	3.331,1	3.749,7	4.353,3	55,2	
Contrato	579,5	603,3	648,1	691,9	705,2	21,7	
Fixed Wireless	71,1	70,1	69,8	72,2	71,3	0,2	
TEM Ecuador	1.884,6	2.328,4	2.554,7	2.393,1	2.490,0	32,1	
Prepago	1.517,5	1.948,3	2.161,7	1.984,0	2.133,0	40,6	
Contrato	364,7	377,7	390,6	406,9	355,3	(2,6)	
Fixed Wireless	2,4	2,4	2,3	2,2	1,7	(29,4)	
Total Accesos	17.532,8	19.510,5	21.898,2	22.619,8	24.205,6	38,1	

Colombia

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre				octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	% Var M Local	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	779	750	4,0	6,4	195	213	(8,5)
OIBDA	138	110	25,3	28,2	53	50	7,0
Margen OIBDA	17,7%	14,7%	3,0 p.p.		27,3%	23,4%	4,0 p.p.

Colombia

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM Colombia	6.033,0	6.817,8	7.474,0	7.687,0	7.759,7	28,6	
Prepago	4.657,9	5.283,6	5.721,4	5.883,5	5.960,5	28,0	
Contrato	1.375,1	1.534,1	1.752,7	1.803,5	1.799,2	30,8	

Perú

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre				octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	% Var M Local	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	447	367	21,9	22,2	129	103	24,6
OIBDA	129	118	9,8	10,1	38	33	14,7
Margen OIBDA	28,9%	32,1%	(3,2 p.p.)		29,3%	31,9%	(2,5 p.p.)

Perú

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM Perú	3.455,0	3.680,9	4.048,9	4.513,8	5.129,8	48,5	
Prepago	2.804,3	3.007,6	3.331,1	3.749,7	4.353,3	55,2	
Contrato	579,5	603,3	648,1	691,9	705,2	21,7	
Fixed Wireless	71,1	70,1	69,8	72,2	71,3	0,2	

Perú

El mercado celular peruano mantiene en este trimestre el fuerte dinamismo mostrado desde principios de año. De esta forma, la penetración registra un incremento de más de 12 p.p. respecto a diciembre de 2005, hasta el 32%. La mayor agresividad comercial de la compañía se refleja en la evolución positiva del parque, especialmente durante la campaña de Navidad con una gran variedad de terminales GSM, regalo de tráfico de hasta 3 veces el precio de venta del equipo, regalo de SMS y la posibilidad de elegir un número con tráfico ilimitado durante un mes. Esto se ha traducido en un significativo incremento de la ganancia neta de la compañía, que alcanza en el trimestre los 616.000 clientes (+140,7% vs. el mismo trimestre de 2005). El parque de Telefónica Móviles Perú supera los 5,1 millones clientes (+48,5% respecto a diciembre de 2005), con un 42% de los mismos en GSM.

Además de la agresividad comercial en captación, destaca el buen comportamiento del consumo, especialmente en prepago, asociado al éxito de las campañas de promociones basadas en duplicar o triplicar el valor de las recargas, y que queda reflejado en un crecimiento del MOU de prepago en el cuarto trimestre del 36% respecto al mismo periodo del año anterior.

Los ingresos alcanzan 447 millones de euros, aumentando un 27,8% respecto al cuarto trimestre del ejercicio anterior y un 22,2% en términos acumulados, ambos crecimientos en moneda local. Cabe destacar el buen comportamiento de los ingresos de servicio, que siguen acelerando el ritmo de crecimiento (+33,5% respecto al cuarto trimestre de 2005 y del 21,4% en términos acumulados). Este crecimiento se apoya en el buen comportamiento de los ingresos de salida de prepago, que más que duplican los del ejercicio anterior, debido en gran medida a la elasticidad lograda con las promociones de tráfico anteriormente mencionadas.

El crecimiento de los ingresos y la mejora de la eficiencia operativa, a pesar de la mayor actividad comercial, llevan al OIBDA a registrar un incremento del 17,6% frente al cuarto

trimestre del ejercicio anterior y un 10,1% en términos acumulados, ambos en moneda local. De este modo el margen en el trimestre alcanza el 29,4%, situándose en el 28,9% en el acumulado del año (-3,2 p.p. frente al registrado en 2005).

Región Cono Sur

Argentina

Durante el cuarto trimestre de 2006 el mercado móvil argentino experimentó un fuerte crecimiento, alcanzándose una penetración del 78%, lo que supone un crecimiento de más de 8 p.p. en el último trimestre y de cerca de 23 p.p. superior a la de diciembre 2005. Cabe destacar, que el cuarto trimestre es el de mayor actividad comercial en Argentina por la celebración del día de la madre en octubre y de la campaña de Navidad.

La ganancia neta en el cuarto trimestre de 2006 asciende casi 1,1 millones de nuevos clientes, apoyada en un crecimiento de la actividad comercial del 12,5% frente al mismo trimestre de 2005 y el buen comportamiento del churn. La compañía termina el año con 2,9 millones de nuevos clientes, lo que significa un incremento del parque de clientes del 34,4% hasta los 11,2 millones. El peso de GSM sobre el parque total alcanza el 73% (+22 p.p. respecto a 2005).

Los ingresos mantienen el sólido comportamiento registrado en trimestres anteriores, presentando un crecimiento en moneda local del 29,2% en el último trimestre del año 2006 vs. el cuarto trimestre de 2005. En el acumulado hasta diciembre se alcanzan los 1.260 millones de euros lo que supone un 32,5% más que en el año anterior en moneda local. Los ingresos de servicio, con un crecimiento del 30,5% en moneda local en el cuarto trimestre de 2006 frente al mismo periodo de 2005, se apoyan una vez más en la buena evolución de los ingresos de salida, y en particular de los ingresos de prepago. En el conjunto del año los ingresos de servicio alcanzan un crecimiento del 32,3%. Los ingresos de datos mantienen el crecimiento de trimestres anteriores hasta duplicar

Cono Sur

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM Argentina	8.335,0	8.914,4	9.486,1	10.150,2	11.199,4	34,4	
Prepago	5.035,8	5.535,2	5.951,4	6.498,1	7.315,8	45,3	
Contrato ¹	3.119,2	3.210,0	3.373,8	3.499,4	3.742,9	20,0	
Fixed Wireless	179,9	169,2	160,8	152,7	140,7	(21,8)	
TEM Chile	5.275,8	5.335,0	5.515,1	5.618,1	5.680,2	7,7	
Prepago	4.384,1	4.396,0	4.501,9	4.491,6	4.507,6	2,8	
Contrato	891,7	938,9	1.013,2	1.126,5	1.172,7	31,5	
TEM Uruguay	418,9	500,4	584,4	655,4	777,3	85,6	
Prepago	356,5	434,7	511,9	569,8	675,3	89,4	
Contrato	62,4	65,6	72,5	85,6	102,0	63,5	
Total Accesos	14.029,7	14.749,8	15.585,6	16.423,8	17.657,0	25,9	

¹ Incluye clientes de la modalidad Ahorro, los cuales prepagan un abono mensual.

Argentina

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre				octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	% Var M Local	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	1.260	1.010	24,8	32,5	354	303	16,5
OIBDA	339	151	123,9	137,9	121	44	175,7
Margen OIBDA	26,9%	15,0%	11,9 p.p.		34,3%	14,5%	19,8 p.p.

Argentina

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM Argentina	8.335,0	8.914,4	9.486,1	10.150,2	11.199,4	34,4	
Prepago	5.035,8	5.535,2	5.951,4	6.498,1	7.315,8	45,3	
Contrato ¹	3.119,2	3.210,0	3.373,8	3.499,4	3.742,9	20,0	
Fixed Wireless	179,9	169,2	160,8	152,7	140,7	(21,8)	

Chile

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre				octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	% Var M Local	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	796	661	20,3	15,3	215	202	6,4
OIBDA	294	235	24,9	19,7	107	86	24,2
Margen OIBDA	36,9%	35,5%	1,4 p.p.		49,6%	42,5%	7,1 p.p.

Chile

Datos operativos: clientes celulares

Datos no auditados (Miles)

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
TEM Chile	5.275,8	5.335,0	5.515,1	5.618,1	5.680,2	7,7	
Prepago	4.384,1	4.396,0	4.501,9	4.491,6	4.507,6	2,8	
Contrato	891,7	938,9	1.013,2	1.126,5	1.172,7	31,5	

a cierre de ejercicio los obtenidos en 2005, alcanzando los 260 millones de euros en el conjunto del año.

El fuerte crecimiento de los ingresos, unido a los menores costes comerciales unitarios, ha permitido incrementar el OIBDA un 137,9% hasta diciembre en moneda local, lo que supone alcanzar 339 millones de euros en el acumulado del año 2006. El margen OIBDA se sitúa en el 26,9% a final de año, mejorando 11,9 p.p. frente al año anterior.

Chile

En Chile, el elevado nivel de competencia en el mercado ha acelerado el crecimiento del mismo, hasta alcanzar en diciembre de 2006 una penetración estimada del 82%, con un avance de más de 10 p.p. frente al año anterior.

El parque de Telefónica Móviles Chile, que mantiene el liderazgo del mercado, alcanza los 5,7 millones de clientes a cierre de 2006, impulsado por las altas en GSM, con un 73% del parque en esta tecnología. Los clientes de contrato (1,2 millones, +31,5% vs. 2005) empujan un crecimiento de la base de clientes del 7,7% en el acumulado del año, que se refleja en una ganancia neta en el cuarto trimestre de 62.000 nuevos clientes, (+36,1% vs. mismo período de 2005). La mayor actividad comercial de la campaña de Navidad y un mejor comportamiento de la tasa de bajas, llevan la ganancia neta acumulada hasta los 404.000 clientes.

Los ingresos del ejercicio muestran un crecimiento en moneda local del 15,3% en el año, alcanzando 796 millones de euros. Por su parte, los ingresos de servicio crecen un 18,5% en moneda local en 2006 frente a 2005 (+12,4% en el cuarto trimestre de 2006 vs. el cuarto trimestre de 2005), destacando los ingresos de salida muy por encima del crecimiento de la base de clientes. Este comportamiento refleja la evolución positiva del ARPU (+11,8% respecto al acumulado de 2005), apoyada en el mayor porcentaje de clientes contrato, tanto por la captación como por la política de migración proactiva de prepago a contrato, el "upgrade" de planes y la venta de paquetes de minutos y SVAs.

El OIBDA a final de año, con un crecimiento acumulado del 19,7% en moneda local, alcanza los 294 millones de euros, recogiendo el buen comportamiento de los ingresos y la mayor eficiencia en costes. En el cuarto trimestre de 2006 muestra un crecimiento del 28,7% respecto al mismo período de 2005 en moneda local. El margen OIBDA acumulado alcanza el 36,9%, 1,4 p.p. por encima del obtenido en 2005 gracias a la mayor eficiencia y a pesar del mayor esfuerzo comercial realizado por las acciones derivadas de la migración tecnológica. En el cuarto trimestre el margen alcanza el 49,6%, mejorando en 7,1 p.p. el obtenido el mismo período del año anterior.

Resto Países

Además de las operaciones descritas anteriormente, el grupo Telefónica Latinoamérica mantiene operaciones de negocio móvil en Centroamérica (Salvador, Guatemala, Panamá y Nicaragua), en Ecuador y en Uruguay. En su conjunto estas operaciones alcanzan a cierre del ejercicio 2006 un parque que supera los 7 millones de clientes lo que supone un crecimiento del 39% respecto al cierre del ejercicio anterior, una cifra de negocios de 923 millones de euros creciendo un 14% respecto al ejercicio anterior y un resultado operativo antes de amortizaciones de 287 millones lo que supone un crecimiento de un 31,9% respecto al ejercicio anterior.

Grupo Telefónica Móviles

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

		2006	2005	% Var M Local
España	Importe neto de la cifra de negocios	9.199	8.834	4,1
	OIBDA	4.128	4.128	(0,0)
	Margen OIBDA	44,9%	46,7%	(1,9 p.p.)
Latinoamérica	Importe neto de la cifra de negocios	9.240	7.705	19,9
	OIBDA	2.429	1.755	38,5
	Margen OIBDA ¹	26,3%	22,8%	3,5 p.p.
Brasil	Importe neto de la cifra de negocios	2.005	1.889	6,1
	OIBDA	438	496	(11,7)
	Margen OIBDA	21,9%	26,3%	(4,4 p.p.)
Región Norte	Importe neto de la cifra de negocios	1.544	1.264	22,2
	OIBDA	195	(1)	c.s.
	Margen OIBDA	12,6%	(0,1%)	12,7 p.p.
Región Andina	Importe neto de la cifra de negocios	3.557	2.837	25,4
	OIBDA	1.146	866	32,3
	Margen OIBDA	32,2%	30,5%	1,7 p.p.
Cono Sur	Importe neto de la cifra de negocios	2.133	1.714	24,4
	OIBDA	650	393	65,5
	Margen OIBDA	30,5%	22,9%	7,6 p.p.
Resto y eliminaciones	Importe neto de la cifra de negocios	(36)	(25)	44,2
	OIBDA	(114)	(65)	74,1
	Margen OIBDA	n.s.	n.s.	n.c.
Total	Importe neto de la cifra de negocios	18.403	16.514	11,4
	OIBDA	6.443	5.817	10,8
	Margen OIBDA	35,0%	35,2%	(0,2 p.p.)

Grupo Telefónica Móviles

Inversión por áreas geográficas

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

	2006	2005	% Var M Local
España	750	727	3,0
Latinoamérica	1.525	1.499	1,8
Brasil	389	367	5,9
Región Norte	288	331	(12,9)
México	180	245	(26,6)
Guatemala	38	25	49,5
El Salvador	28	18	51,7
Panamá	32	26	22,1
Nicaragua	11	16	(31,3)
Región Andina	556	494	12,7
Venezuela	232	141	65,0
Colombia	192	254	(24,3)
Perú	84	48	75,7
Ecuador	48	51	(6,0)
Cono Sur	291	307	(5,0)
Argentina	102	130	(21,6)
Chile	176	154	14,2
Uruguay	13	22	(40,7)
Resto y eliminaciones	1	1	(32,8)
TOTAL	2.275	2.227	2,2

Capex del Grupo en 2006 a tipo de cambio promedio acumulado. A efectos comparativos, el Capex del ejercicio 2005 se ha recalculado a tipo de cambio promedio acumulado del período

Grupo Telefónica Móviles

Resultados consolidados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	18.403	16.514	11,4	4.866	4.463	9,0
Trabajos para inmovilizado ¹	124	124	0,6	37	38	(3,4)
Gastos por operaciones	(11.849)	(10.634)	11,4	(3.110)	(2.849)	9,2
Otros ingresos (gastos) netos	(199)	(175)	14,1	(14)	(52)	(72,3)
Resultado de enajenación de activos	15	0	n.s.	16	1	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(51)	(11)	n.s.	(51)	(11)	n.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	6.443	5.817	10,8	1.743	1.590	9,6
Amortizaciones de inmovilizado	(2.432)	(2.374)	2,4	(606)	(694)	(12,6)
Resultado operativo (OI)	4.012	3.443	16,5	1.136	896	26,8

(1) Incluye obra en curso.

Telefónica O2 Europa

Telefónica O2 Europe incluye los resultados del Grupo O2 del periodo de once meses finalizado el 31 de diciembre de 2006, así como los resultados de Telefónica O2 Czech Republic y Telefónica Deutschland del periodo de doce meses finalizado en diciembre de 2006. El Grupo O2 incluye los resultados de be* desde el 1 de julio de 2006 y de Decision Focus desde el 1 de agosto de 2006 y de The Link desde mediados de septiembre de 2006. Al finalizar el mes de diciembre de 2006, la contribución de Telefónica O2 Europe al importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del Grupo Telefónica ha sido de 13.159 millones de euros, mientras que al resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA), dicha contribución ascendió a 3.708 millones de euros.

El CapEx total registrado por Telefónica O2 Europe a diciembre de 2006 ascendió a 2.553 millones de euros. En el periodo febrero-diciembre 2006, el Grupo O2, excluyendo adquisiciones, contribuyó con 2.238 millones de euros a la cifra anteriormente mencionada. El CapEx del Grupo O2 se situó en línea con el guidance para el periodo anunciado por la Compañía (2.000-2.300 millones de euros).

Entre las acciones comerciales llevadas a cabo en el trimestre, cabe destacar:

- El lanzamiento comercial de Telefónica O2 Eslovaquia el pasado 2 de Febrero de 2007, consiguiendo más de 110.000 clientes activos en los primeros 12 días de operaciones. La oferta inicial, bajo el nombre "O2 Jednotky", incluye llamadas on-net prepago por 2 coronas/minuto y llamadas al resto de redes y a la República Checa por 8 coronas/minuto, a cualquier hora del día. Desde el 2 de febrero hasta el 31 de marzo todos los clientes recibirán un bono con un crédito del 100% por el importe de la primera recarga. Las tarjetas de recarga están disponibles por valor de 250 coronas y 350 coronas (válidos por tres meses), y por valor de 550 coronas y 950 coronas (válidos

por seis meses). Las tarjetas de recarga se venderán a través de una amplia red de distribución de más de 2.000 puntos de venta en Eslovaquia.

- O2 lanzó su servicio ADSL y renovó sus tarifas Genion Homezone, permitiendo a la compañía dar una oferta integrada de servicios móviles y de banda ancha. Los paquetes de ADSL, O2 DSL S/M/L, se mueven en un rango de precios que oscila entre los 40 euros/mes y los 55 euros/mes e incluyen una conexión ADSL de 4 a 16 megabits por segundo con tarifa plana de acceso a internet, con llamadas a números fijos bien con tarifa plana o bien con una tarifa por minuto. Los clientes del servicio ADSL de O2 que ya sean clientes de servicios celulares recibirán un descuento de 5 euros/mes.

Las tarifas Genion renovadas - S/M/L – se encuentran perfectamente integradas con la nueva oferta de ADSL. Estas nuevas tarifas simplifican y reducen los precios para realizar llamadas tanto dentro como fuera de la Homezone. La tarifa Genion S es una tarifa de contrato sin compromiso de permanencia y sin cuota mensual, la tarifa Genion M ofrece una tarifa plana para las llamadas realizadas dentro de la Homezone, mientras que la tarifa Genion L ofrece una tarifa plana para realizar llamadas en todo el país por una cuota mensual de 25 euros.

- Be* continuó con el despliegue de red en Reino Unido, disponiendo ya de 500 centrales en el país a febrero de 2007, lo que le permite dar servicios de banda ancha a casi un tercio de la población. Be* posee una de las redes de banda ancha más innovadoras y técnicamente avanzadas del Reino Unido, basada en tecnología ADSL 2+, que ofrece velocidades de descarga de hasta 24 Mbps.

Por otra parte, Be* también ha lanzado "Upload Plus" durante el trimestre, un servicio que permite a los clientes de banda ancha del segmento corporativo el envío de datos a velocidades mucho más altas, de hasta 2,5 Mbps, que más que duplican la del

Telefónica O2 Europa

Resultados consolidados

enero-diciembre

Datos no auditados (Millones de euros)

2006

Importe neto de la cifra de negocios	13.159
Trabajos para inmovilizado ¹	219
Gastos por operaciones	(9.570)
Otros ingresos (gastos) netos	(83)
Resultado de enajenación de activos	(8)
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(9)
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	3.708
Amortizaciones de inmovilizado	(3.399)
Resultado operativo (OI)	309

¹ Incluye obra en curso.

Nota: Telefónica O2 Europa incluye Grupo O2 (febrero-diciembre), Telefónica O2 Rep. Checa y Telefónica Deutschland (enero-diciembre).

Telefónica O2 Europa

Accesos

Datos no auditados (Miles)

2005

2006

	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var Anual
Accesos Clientes Finales	35.730,1	36.361,9	37.055,8	37.566,3	38.311,1	7,2
Accesos de telefonía fija ¹	3.021,6	2.971,4	2.894,9	2.598,3	2.462,9	(18,5)
Accesos de datos e internet	613,5	596,5	572,7	564,6	607,1	(1,0)
Banda estrecha	366,9	292,4	224,3	178,6	143,7	(60,8)
Banda ancha	233,7	291,5	335,9	373,9	451,9	93,4
Otros	12,8	12,6	12,5	12,1	11,6	(9,7)
Accesos celulares	32.095,0	32.794,0	33.588,2	34.400,7	35.225,4	9,8
TV de Pago	0,0	0,0	0,0	2,8	15,6	n.s.
Accesos Mayoristas (2)	597,3	573,0	527,2	620,0	881,7	47,6
Total Acceso	36.327,4	36.934,8	37.583,0	38.186,3	39.192,8	7,9

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.

² Incluye conexiones en régimen de reventa minorista correspondientes a T. Deutschland.

Nota: Los Accesos Celulares, Accesos de telefonía fija y Accesos de Banda ancha incluyen los clientes de MANX.

Grupo O2

Resultados consolidados

Datos no auditados (Millones de euros)

febrero-diciembre

2006

Importe neto de la cifra de negocios	10.733
Trabajos para inmovilizado ¹	187
Gastos por operaciones	(8.069)
Otros ingresos (gastos) netos	(67)
Resultado de enajenación de activos	(10)
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	2.773
Amortizaciones de inmovilizado	(1.770)
Resultado operativo (OI)	1.003

¹ Incluye obra en curso.

competidor más próximo. Be* es el primer operador de ISP que ofrece este servicio, estando prevista su extensión al segmento residencial en el segundo trimestre. Los planes de lanzamiento de un servicio integrado de servicios celulares y de banda ancha mediados de 2007 siguen avanzando, teniendo como base tres objetivos: facilitar la vida de los clientes; ofrecer la mejor calidad de servicio y la mejor atención al cliente del mercado; y ofrecer una buena relación calidad-precio.

- Durante el trimestre O2 UK finalizó el rebranding de 96 tiendas de The Link, alcanzando el canal minorista de O2 alrededor de 400 tiendas. Esta expansión es parte de un enfoque creciente por parte de los operadores en el mercado del Reino Unido hacia la distribución directa. A medida que el foco se centra en la retención y los programas de fidelidad en un mercado cada vez más maduro, O2 se encuentra bien posicionado para mejorar la experiencia del cliente a través de su cadena minorista.
- En diciembre, O2 Irlanda también anunció la creación de una JV con Tesco en Irlanda, Tesco Mobile, para ofrecer de forma exclusiva móviles bajo la marca Tesco en las tiendas de la cadena a nivel nacional. El servicio de móvil virtual utilizará la red de O2 y se espera que su lanzamiento se lleve a cabo en el verano de 2007.

En octubre, O2 y Arqiva anunciaron conjuntamente el primer lanzamiento en pruebas de retransmisión de TV a través del móvil, ofreciendo todos los principales canales de TV irlandeses además de contenidos de Sky y otros canales. 350 clientes de O2 de Dublín y alrededores podrán tener acceso a retransmisiones de TV a través de su móvil durante el periodo de prueba, utilizando el terminal de Nokia N92 DVB-H. O2 ha llevado a cabo pruebas iniciales de retransmisión de TV a través del móvil en la Ryder Cup 2006, con contenidos de RTE1, RTE2, TV3, TG4 y Sky. Las pruebas comenzarán a principios de marzo.

- Como ya se anunció en diciembre de 2006, se ha solicitado a JP Morgan Cazenove su asesoramiento para explorar las alternativas en relación a la participación que O2 plc tiene en Airwave O2 Ltd, incluyendo la posible desinversión (venta) total o parcial en esta sociedad. Desde esa fecha, JP Morgan Cazenove ha estado trabajando con todas las partes interesadas, incluyendo el Gobierno, para revisar las opciones y preparar un Information Memorandum, que se espera que se publique a principios de la primavera.

Con el cierre del contrato con el servicio de ambulancias de Gales, Airwave ya tiene contratos con todos los servicios de emergencia en el Reino Unido, si bien continúa explorando otras oportunidades, tales como la obtención de nuevos contratos y la provisión de servicios adicionales a los clientes existentes, como se ha demostrado con los recientes contratos anunciados con el Metro de Londres y el Channel Tunnel Rail, así como con el lanzamiento de nuevos servicios de datos.

O2 UK

Datos operativos

Datos no auditados

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Clientes celulares (miles)	15.980,9	16.340,6	16.814,3	17.337,7	17.633,2		10,3
Prepago	10.479,2	10.654,4	10.940,5	11.255,8	11.415,1		8,9
Contrato	5.501,6	5.686,2	5.873,8	6.081,9	6.218,1		13,0
	4T	1T	2T	3T	4T		% Var Anual
MOU (minutos)	165	162	169	175	180		9,1
ARPU (EUR)	33,3	32,3	33,1	34,0	34,1		2,5
Prepago	17,2	16,8	17,3	17,9	18,2		5,7
Contrato	63,7	61,6	62,7	63,9	63,5		(0,4)
ARPU de datos	10,0	9,8	10,0	10,6	10,7		6,7
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	12,2%	12,5%	13,3%	13,1%	12,5%		0,3 p.p.

Nota: MOU y ARPU calculados como la media mensual del trimestre.

Grupo O2

O2 UK

En el cuarto trimestre del ejercicio 2006, los ingresos de servicio presentaron un crecimiento interanual del 13,7%. A nivel acumulado, en el periodo febrero-diciembre 2006, los ingresos han crecido un 14,7% en términos interanuales hasta alcanzar 3.885 millones de libras, en línea con el guidance facilitado para 2006 (rango de 14%-15%). Este crecimiento se ha visto impulsado por el fuerte y continuado crecimiento de la base de clientes y del ARPU.

El margen OIBDA para el periodo de once meses finalizado en diciembre de 2006 se ha situado en el 28,4% frente al 29,3% registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior, reflejando el elevado ritmo actual de crecimiento de clientes. O2 UK ha obtenido una ganancia neta de 1,65 millones de clientes en el año. La caída en el margen OIBDA reportada para el periodo de once meses hasta Diciembre se encuentra en línea con el último guidance proporcionado por la compañía (-1 p.p.). El OIBDA del periodo de once meses hasta diciembre se situó en 1.211 millones de libras, mostrando un crecimiento de un 10,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

A pesar de que durante el trimestre ha continuado la presión competitiva en el mercado, el negocio continúa presentando un buen comportamiento, manteniéndose estable el nivel de altas brutas respecto al trimestre anterior, si bien a nivel interanual las altas brutas se redujeron un 5% debido a la creciente madurez del mercado. La ganancia neta de clientes en el trimestre se situó en 295.500, alcanzando la base de clientes de O2 UK los 17,6 millones, lo que supone un 10,3% de crecimiento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (excluyendo la base de clientes de Tesco Mobile).

La ganancia neta de clientes contrato en el trimestre se situó en 136.200, representando los clientes de este segmento un 35,3% de

la base total de clientes al final del periodo, frente al 34,4% del mismo periodo del ejercicio anterior. El ARPU de contrato de los últimos doce meses se ha situado en 513 libras, 2 libras por debajo del trimestre anterior y 4 libras por debajo del registrado en el cuarto trimestre del ejercicio anterior, como resultado de las nuevas ofertas existentes y de la creciente presión competitiva. El churn de los últimos doce meses fue del 23%, frente al 27% del mismo periodo del ejercicio anterior, mostrando su sexta caída consecutiva y reflejando el continuo enfoque de la compañía en premiar la fidelidad del cliente.

La ganancia neta de clientes de prepago en el cuarto trimestre ha sido de 159.300, mientras que el ARPU de prepago de los últimos doce meses se ha situado en 143 libras, 7 libras por encima del registrado en el cuarto trimestre de 2005 y 1 libra por encima del trimestre anterior, impulsado por las promociones realizadas, tales como O2 Long Weekends.

El ARPU de datos de los últimos doce meses se ha situado en 84 libras, 7 libras más que en el mismo periodo del año anterior y 1 libra más que en el trimestre anterior, impulsado fundamentalmente por los mensajes de texto, que han presentado un crecimiento interanual del 30% en el cuarto trimestre, así como por el creciente uso de otros servicios, como el servicio de contenidos generados por el usuario "Look at Me".

El ARPU total de los últimos doce meses para O2 UK ha sido de 273 libras, 6 libras por encima del presentado en el cuarto trimestre del ejercicio anterior y 1 libra superior al del trimestre previo, lo refleja el continuo crecimiento en el ARPU de datos unido al mantenimiento del ARPU de voz.

El MOU trimestral se ha visto incrementado un 9,1% interanualmente hasta 180 minutos/mes, impulsado por promociones tales como el regalo de un 50% extra de minutos en los contratos de 18 meses, Treats y O2 Long Weekends.

El porcentaje de altas brutas realizadas a través de los canales propios de distribución de O2 UK, alcanzó el 60%. O2 UK también

O2 Alemania

Datos operativos

Datos no auditados

	2005				2006		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Clientes celulares (miles)	9.768,8	10.099,0	10.335,3	10.628,9	11.024,8		12,9
Prepago	4.798,9	4.986,9	5.143,3	5.340,7	5.544,1		15,5
Contrato	4.970,0	5.112,1	5.192,1	5.288,0	5.480,7		10,3
	4T	1T	2T	3T	4T		% Var Anual
MOU (minutos)	124	127	128	124	129		4,0
ARPU (EUR)	26,5	24,1	24,2	25,3	23,7		(10,6)
Prepago	10,4	9,2	8,9	9,0	8,3		(20,5)
Contrato	41,4	38,6	39,1	41,7	39,2		(5,3)
ARPU de datos	6,1	5,9	5,4	5,8	5,9		(3,6)
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	21,7%	23,0%	21,5%	21,4%	22,6%		0,9 p.p.

Nota: MOU y ARPU calculados como la media mensual del trimestre.

completó el re-branding de 96 tiendas de The Link, expandiendo su red de distribución minorista alrededor de 400 tiendas. Los costes de adquisición de clientes (SAC) cayeron alrededor del 9% interanualmente.

El CapEx acumulado en los once meses hasta diciembre (excluyendo la adquisición de be* y The Link) se ha situado en 518 millones de libras, destinado fundamentalmente a incrementar la cobertura de la red 3G y a la inversión en la red existente de 2G para asegurar una alta calidad del servicio.

Adicionalmente a lo anterior, O2 UK ha lanzado una serie de productos y servicios durante el trimestre, dirigidos tanto a la adquisición y retención de clientes como al crecimiento de ingresos. Entre ellos se incluyen:

- Promoción "O2 Long Weekends", que ofrece llamadas on-net gratis de sábado a lunes para clientes existentes y clientes nuevos de O2 Pay & Go, que recarguen más de 15 libras al mes, así como llamadas gratis a cualquier red de Reino Unido para los nuevos clientes de "Pay Monthly" o los clientes que migren a este contrato;
- O2 Treats, que ofrece a los clientes paquetes de mensajes de texto, minutos de voz o servicios de valor añadido gratuitos, para clientes que lleven más de seis meses con O2, con el objetivo de premiar su fidelidad;
- O2 Rewards, que ofrece a los clientes de prepago la devolución del 10% del total de recargas realizadas en un periodo de tres meses;
- Bluebook, que permite a los clientes almacenar información de contactos, mensajes de texto, fotos y video-clips en una cuenta personal accesible a través de una web gratuita. El servicio convergente es prioritario para cualquier operador móvil en Reino Unido;

- La Xda Orbit, el último modelo dentro de la gama de Xda, un dispositivo elegante ultraligero con sistema Global Positioning System (GPS) integrado. La Xda Orbit ofrece Microsoft® Windows® Mobile 5.0, con botón directo al correo electrónico facilitando el acceso directo en tiempo real al buzón de entrada de Microsoft® Outlook®, agenda, contactos y tareas. The Xda Orbit cuenta también con radio FM, reproductor MP3, cámara de 2.0 megapixel y teléfono móvil cuatri-banda;

O2 Alemania

Durante el cuarto trimestre de 2006, los ingresos de servicio han presentado un crecimiento interanual del 3,3%. A nivel acumulado, en el periodo febrero-diciembre 2006, los ingresos de servicio han alcanzado 2.808 millones de euros, lo que supone un incremento interanual de un 6,7% frente al guidance de crecimiento en la "parte alta de un dígito" facilitado por la Compañía para el periodo. Este crecimiento se ha visto impulsado por la expansión sostenida en la base de clientes, que ha compensado parcialmente la débil evolución del ARPU en el mercado alemán. El recorte de las tarifas de terminación de diciembre de 2005 y de noviembre de 2006 ha reducido el crecimiento de ingresos de servicio del cuarto trimestre en 5 p.p..

El margen OIBDA para el periodo de once meses hasta diciembre se ha situado en el 20,7%, 1 p.p. inferior al registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior. El OIBDA registrado en el periodo de once meses hasta diciembre 2006 se ha situado en 631 millones de euros, prácticamente plano respecto al obtenido en el mismo periodo de 2005.

El OIBDA y, como consecuencia, el margen OIBDA se han visto negativamente impactados por la inclusión de un gasto relacionado con un reajuste de plantilla hacia el área comercial. Excluyendo este gasto, el margen OIBDA para el periodo de once meses finalizado en diciembre 2006 se situaría en un 21,8%, estable en comparación con el mismo periodo del ejercicio del año pasado y en línea con el guidance facilitado por la Compañía.

En este entorno competitivo, O2 Alemania continúa presentando un buen comportamiento. La ganancia neta de clientes en el trimestre se ha situado en cerca de 396.000, alcanzando la base total de clientes los 11,0 millones, lo que supone un crecimiento de un 13% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La base de clientes de Tchibo Mobile creció en 55.000 clientes hasta situarse en 827.000 al final del trimestre.

O2 Alemania ha registrado una ganancia neta de 192.700 clientes de contrato en el trimestre, su mayor nivel desde el cuarto trimestre del ejercicio anterior. El ARPU de contrato de los últimos doce meses al final del trimestre se ha situado en 475 euros, 6 euros por debajo del trimestre anterior y 33 euros por debajo de la cifra registrada en el mismo trimestre del ejercicio anterior. Este comportamiento refleja el impacto de la reducción de las tarifas de terminación realizadas en diciembre de 2005 y noviembre de 2006, así como el incremento de la competencia en el mercado alemán y la introducción de nuevas ofertas para los clientes.

La ganancia neta de clientes de prepago ha sido de 203.400 en el trimestre. El ARPU de prepago de los últimos doce meses se ha situado en 105 euros, 6 euros por debajo del trimestre anterior y 25 euros por debajo del cuarto trimestre del año anterior, reflejando el impacto de las tarifas de terminación, la creciente competencia, la mayor penetración del mercado, el incremento de usuarios con múltiples tarjetas SIM y el consecuente descenso en el tráfico.

El ARPU de datos de los últimos doce meses ha sido de 69 euros, 1 euro por debajo del trimestre anterior y 8 euros inferior al del mismo periodo del año anterior, debido a la mayor proporción de clientes prepago, de menor consumo, en la base total de clientes así como a un cambio en el consumo, sustituyéndose servicios de SMS por tráfico de voz. Los usuarios de datos (no SMS) han crecido un 12% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

El ARPU total de los últimos doce meses continúa siendo el más alto del mercado alemán, situándose en 290 euros, por debajo de los 299 euros registrados en el trimestre pasado y de los 332 euros del mismo periodo del ejercicio anterior. Esta tendencia refleja el impacto de la reducción de las tarifas de interconexión, el rápido crecimiento de clientes prepago en los últimos doce meses, que ahora representan más del 50% de la base total de clientes y la creciente presión competitiva. El recorte en las tarifas de interconexión ha reducido el ARPU de los últimos doce meses aproximadamente 13 euros en el trimestre. Los costes de adquisición de clientes (SAC) cayeron alrededor de un 8% interanualmente.

El MOU trimestral ha presentado un crecimiento interanual del 4% hasta alcanzar los 129 minutos, impulsado por nuevos servicios como la tarifa plana Genion. O2 Alemania cuenta con 3,9 millones de clientes de Genion (71% de la base total de contrato), habiendo optado por este servicio el 51% de las altas netas de contrato.

El CapEx acumulado en el periodo de once meses hasta diciembre se ha situado en 1.139 millones de euros, explicado básicamente por las inversiones en redes 3G y 2G. Adicionalmente a lo anterior, O2 Alemania ha lanzado una serie de productos y servicios durante el trimestre, entre los que se incluyen:

- LOOP S/M/L, una nueva tarifa prepago que premia las recargas de importe significativo. Por una recarga de 30 euros, el cliente recibe un bono de 20 euros;
- O2 Business Flat, tarifa plana nacional para llamadas on-net y llamadas a fijos. Esta tarifa está disponible por 25 euros al mes si se adquiere sólo la tarjeta SIM y por 35 euros si se adquiere terminal. Las llamadas fuera de la red se tarifican a 15 céntimos/minuto. Las tarifas de Genion-Option para O2 Business y O2 Business Prodi también se redujeron hasta los 2,5 céntimos/minuto para llamadas locales y de larga distancia;

O2 Irlanda

Datos operativos

Datos no auditados

	2005				2006	
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var Anual
Clientes celulares (miles)	1.601,8	1.593,0	1.598,6	1.603,0	1.632,0	1,9
Prepago	1.173,2	1.154,0	1.146,9	1.134,9	1.146,9	(2,2)
Contrato	428,6	439,0	451,7	468,1	485,1	13,2
	4T	1T	2T	3T	4T	% Var Anual
MOU (minutos)	224	220	237	241	246	9,8
ARPU (EUR)	46,1	44,6	45,8	45,2	45,0	(2,4)
Prepago	30,5	28,9	29,4	29,8	29,6	(3,0)
Contrato	88,1	87,1	88,2	83,5	81,4	(7,6)
ARPU de datos	9,6	9,5	9,5	9,9	10,0	4,2
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	11,8%	13,8%	15,6%	18,4%	19,6%	7,8 p.p.

Nota: MOU y ARPU calculados como la media mensual del trimestre.

- La Xda Orbit, también lanzada en Reino Unido;
- AOL Mobile. AOL Alemania lanzó un servicio móvil durante el trimestre en colaboración con O2 Alemania. La tarifa básica se tarifica a 19 céntimos/minuto para llamadas a todas las redes, siendo el precio de los SMS 16 céntimos/minuto. Se pueden añadir tres opciones adicionales a la tarifa básica: Plus Family (4,99 euros/mes) que ofrece llamadas gratis entre un grupo de hasta cinco números y un teléfono de AOL; AOL Plus Friends (2,99 euros) que permite realizar llamadas nacionales dentro de la comunidad por 5 céntimos/minuto; Plus Web, que ofrece 20 Mb de consultas en WAB y Web por 4,99 euros;
- Lanzamiento de HSDPA el 1 de diciembre de 2006. Descargas de datos a velocidades de hasta 1,8 Mbit/segundo, disponibles en Hamburgo, Colonia, Dusseldorf, Frankfurt y Munich. No se cobra recargo sobre las tarifas UMTS existentes.

O2 Irlanda

Los ingresos de servicio del cuarto trimestre de 2006 han presentado una caída interanual del 1,5%, debido a la regulación de la tarifa de terminación, la creciente competencia y la introducción de nuevas ofertas para los clientes. El recorte de las tarifas de terminación del IPC-11% en enero de 2006 ha impactado en el crecimiento de los ingresos de servicio en el cuarto trimestre en aproximadamente un 2%. En el periodo de once meses finalizado en diciembre, los ingresos de servicio han mostrado un crecimiento interanual del 1,1% hasta alcanzar 824 millones de euros, impulsados por el crecimiento en la base de clientes.

A pesar del entorno competitivo, O2 Irlanda ha registrado un buen comportamiento, situándose las altas brutas y netas aproximadamente en el mismo nivel que el registrado en el cuarto trimestre del año anterior. La ganancia neta del cuarto trimestre se situó en 29.000 clientes, alcanzando la base total 1,6 millones de clientes, un 1,9% por encima de la registrada en el mismo periodo del ejercicio anterior.

La ganancia neta de clientes de contrato en O2 Irlanda se ha situado en 17.000 en el cuarto trimestre del ejercicio. El ARPU de los últimos doce meses de contrato, 1.020 euros, ha sido 53 euros inferior al registrado en el cuarto trimestre del ejercicio anterior, y 20 euros inferior al del trimestre previo, reflejando el impacto de las nuevas tarifas de terminación.

O2 Irlanda ha registrado una ganancia neta de 12.000 clientes de prepago en el cuarto trimestre, situándose el ARPU de los últimos doce meses de prepago en 353 euros, 7 euros por debajo del obtenido en el mismo periodo del ejercicio anterior y 3 euros por debajo del registrado en el tercer trimestre de 2006.

El ARPU de datos de los últimos doce meses ha sido de 117 euros, 4 euros superior al registrado en el cuarto trimestre del año anterior y 1 euro por encima del registrado en el tercer trimestre. Los usuarios de datos (no SMS) crecieron interanualmente un 53%.

El ARPU total, de 542 euros, se ha visto reducido en aproximadamente 7 euros debido al recorte de tarifas de terminación, situándose 8 euros por debajo del registrado el mismo trimestre del año pasado e inferior también 3 euros al del tercer trimestre de 2006.

El MOU trimestral se ha visto incrementado interanualmente en un 9,8% hasta 246 minutos, principalmente gracias al éxito de las promociones para incrementar el uso, tales como la tarifa de 1 céntimo/minuto los fines de semana en prepago.

Adicionalmente a lo anterior, O2 Irlanda ha lanzado una serie de iniciativas comerciales durante el trimestre, de entre las que se incluyen:

- Extensión del programa de reparaciones de dispositivos Swap Out Service (SOS). De una prueba inicial en seis tiendas el programa se ha extendido a todas las tiendas de la cadena. Con este nuevo servicio, se proporciona a los clientes de forma inmediata un terminal sustitutivo en caso de que presenten un terminal defectuoso que esté dentro del periodo de garantía;

Telefónica O2 República Checa

Datos operativos negocio móvil

Datos no auditados

	2005				2006	
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var Anual
Cientes celulares (miles)	4.676,0	4.695,0	4.770,2	4.759,7	4.864,5	4,0
Prepago	3.130,4	3.051,8	3.043,1	2.978,3	2.989,7	(4,5)
Contrato	1.545,6	1.643,2	1.727,1	1.781,3	1.874,8	21,3
	4T	1T	2T	3T	4T	% Var Anual
MOU (minutos)	97	96	102	102	109	12,4
ARPU (EUR)	17,5	17,1	17,9	18,3	18,8	7,6
Prepago	8,3	7,9	8,4	8,6	8,8	6,5
Contrato	36,8	34,8	34,8	34,9	35,0	(4,9)
ARPU de datos	3,8	3,7	3,7	3,8	4,0	6,0
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	40,2%	39,1%	38,7%	43,0%	40,0%	(0,2 p.p.)

Nota: MOU y ARPU calculados como la media mensual del trimestre.

1 Base de clientes activos 13 meses

- Adicionalmente, se lanza Napster Mobile en Europa en terminales 3G i-mode. El servicio permite a los clientes de O2 Irlanda realizar búsquedas, consultas, previsualizaciones y compras de contenidos del catálogo de música de Napster, que cuenta con más de dos millones de canciones.

O2 Irlanda también ha continuado promocionando las siguientes ofertas:

- La promoción de tarifa de 1 céntimo/minuto para llamadas y mensajes los fines de semana para los clientes de prepago se ha extendido hasta el 25 de febrero de 2007.
- La tarifa de roaming "My Europe" ofrece a los turistas una tarifa plana reducida de voz en la Unión Europea. A los clientes que se suscriban a este servicio se les cobra una tarifa plana de 59 céntimos/minuto por recibir o realizar llamadas en la Unión Europea con independencia del horario y de la red móvil utilizada.

O2 Airwave

Tras finalizar el trimestre, Airwave anunció la firma de un contrato de 10 años con el Servicio de Ambulancias de Gales, por importe de 32 millones de libras para prestarle sus servicios, así como un contrato con el Metro de Londres, valorado en 115 millones de libras, que proporcionará a Airwave cobertura para prestar servicios de emergencia en su red. Airwave tiene ahora contratos con todos los servicios de emergencia para proporcionarles un sistema digital de comunicaciones seguro.

En diciembre se firmó un contrato de 10 años con la Policía Local de Lancashire para proporcionarles una solución para la gestión de datos de móviles basada en el servicio Airwave Mobile Applications Gateway (MAG) y la red de Airwave. Este innovador desarrollo significa que la Policía Local se convertirá en la primera fuerza policial del Reino Unido en desarrollar una solución de datos de móviles extensible a todo el Cuerpo.

Durante el trimestre, Airwave también lanzó el servicio "Locator", un nuevo servicio de localización dirigido a todas las organizaciones de Seguridad Pública, incluyendo la policía, ya que necesita conocer la localización de su personal y activos. También se ha firmado un contrato por valor de 2,8 millones de libras con Channel Tunnel Rail Limited para proveer los servicios de comunicaciones de Airwave a los túneles y estaciones de Reino Unido. Airwave continúa mejorando la oferta a sus clientes con el desarrollo de servicios de buzón de voz y desvío de llamadas, incorporando así nuevas funcionalidades a los servicios de telefonía de Airwave.

Telefónica O2 República Checa

La contribución de los ingresos de Telefónica O2 República Checa al importe neto de la cifra de negocios de Telefónica en 2006 ha sido de 2.148 millones de euros. En moneda local, y teniendo en cuenta, además, otros ingresos recurrentes, se ha producido un incremento interanual del 0,4% (en el cuarto trimestre aislado, este incremento ha sido del 0,1%), en línea con el objetivo avanzado de crecimiento plano de ingresos para 2006. El negocio de telefonía móvil ha sido el principal impulsor del crecimiento, si bien el declive de ingresos procedentes del negocio de telefonía fija se ha ido reduciendo a lo largo del ejercicio.

Los gastos operativos han mostrado un crecimiento interanual del 2,8% en moneda local, siendo este crecimiento del 13,2% en el cuarto trimestre aislado, principalmente debido a costes incurridos en el cambio de marca y al lanzamiento de operaciones en Eslovaquia, cuya fecha de comienzo efectivo ha sido el 2 de febrero de 2007. Lo anterior queda reflejado en el crecimiento interanual del 12,4% en moneda local registrado en gastos por servicios exteriores. Los gastos por aprovisionamientos, que presentan un incremento interanual del 2,2% en moneda local contribuyeron también al crecimiento de los gastos operativos debido a la mayor actividad registrada en el negocio de tránsito y al crecimiento del tráfico generado por clientes de Telefónica O2 República Checa hacia el resto de

Telefónica O2 República Checa

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	2.148	1.035	n.c.	555	526	5,6
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	985	457	n.c.	206	204	0,9
Margen OIBDA	45,8%	44,1%	1,7 p.p.	37,1%	38,8%	(1,7 p.p.)

Nota: En 2005 Telefónica O2 República Checa incluye los resultados desde julio. En 2006 se incluyen costes del inicio de las operaciones en Eslovaquia.

operadoras. Los gastos de personal han mostrado una disminución interanual del 9,4% en moneda local como resultado tanto de gastos extraordinarios registrados en 2005 como de la reducción de personal de un 6,4% (el número total de empleados a 31 de diciembre de 2006 es de 9.416).

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) alcanzó los 985 millones de euros, mostrando un incremento interanual en moneda local del 2,4%, así cumpliendo el objetivo para el conjunto del año que ya fue actualizado al alza en la presentación de resultados del tercer trimestre, incluso teniendo en cuenta el efecto del inicio de operaciones en Eslovaquia. Como resultado de lo anterior, el margen de OIBDA ha sido del 45,8% en 2006, 0,9 p.p. superior al de 2005, lo que muestra, por un lado, la continua mejora de eficiencia en costes y por otro, la mayor provisión por saneamiento de activos registrada en 2005 con respecto al presente ejercicio.

El CapEx total para Telefónica O2 República Checa alcanzó los 229 millones de euros en 2006, lo que supone un incremento interanual en moneda local del 7,0%. Mientras que el CapEx en la filial de telefonía fija, principalmente dedicado al despliegue de banda ancha y de IPTV, se ha visto incrementado interanualmente un 40,0% en moneda local, las inversiones en telefonía móvil han descendido interanualmente un 16,9% en moneda local, debido principalmente al importante despliegue de infraestructuras de banda ancha realizado durante el mismo periodo del ejercicio anterior. El ratio de CapEx sobre ingresos ha alcanzado el 10,6% en 2006.

1 Tras la fusión de Cesky Telecom y Eurotel en Telefónica O2 República Checa realizada el pasado 1 de julio, todas las transacciones entre ambas dejan de mostrarse, al tratarse de una única compañía. Por ello, los resultados financieros correspondientes al conjunto del ejercicio para los negocios fijo y móvil, así como los resultados comparables del ejercicio anterior, se reportan excluyendo ingresos y costes intragrupo. No obstante, el cálculo del ARPU para el negocio móvil tiene en cuenta la cifra total de ingresos (incluyendo ingresos procedentes del negocio de telefonía fija).

La generación libre de caja operativa (OIBDA-CapEx) acumulada a diciembre de 2006 alcanzó los 755 millones de euros, presentando un incremento del 1,1% en moneda local con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Negocio de Telefonía Fija¹

Los ingresos correspondientes al negocio de telefonía fija ascienden a 1.057 millones de euros para el conjunto del ejercicio, con un descenso interanual en moneda local del 5,1%, en un proceso continuado de cambio desde los servicios tradicionales de voz que no han podido ser todavía compensados por el incremento de los ingresos procedentes de acceso a Internet de Banda Ancha, datos y servicios de valor añadido. En el lado positivo, es importante destacar el cambio de tendencia observado a lo largo del año en los ingresos de acceso a Internet (banda estrecha y banda ancha), así como la significativa mejora en los ingresos procedentes de la prestación de servicios de Tecnologías de la Información.

Los ingresos por acceso tradicional han sufrido un descenso interanual del 6,5% en moneda local, debido principalmente a la reducción de un 17,4% en el número de accesos de telefonía fija, hasta alcanzar los 2,4 millones al finalizar el ejercicio 2006, como resultado tanto del fuerte efecto de sustitución fijo-móvil como de la exclusión de las "IOL", o líneas que sólo permiten tráfico de entrada, acerca de las cuales ya se dio información en septiembre. El incremento de cuotas mensuales realizado a partir del 1 de mayo ha impactado positivamente en el comportamiento de estos ingresos, con descensos de alrededor del 2% en el tercer y cuarto trimestre, respectivamente, que se comparan con el descenso del 7,9% registrado en el segundo trimestre del ejercicio.

Los ingresos por servicios de voz tradicional (tráfico de voz e interconexión) se han visto reducidos interanualmente en moneda local un 9,6%. Los ingresos procedentes del tráfico de voz se han visto reducidos interanualmente un 16,2% en moneda local como resultado del menor tráfico generado por los clientes finales, con un descenso interanual del 7,0%. La unificación de tarifas locales y nacionales efectuada a partir del 1 de abril ha motivado que el tráfico de larga distancia permaneciera prácticamente en el mismo nivel que en el ejercicio anterior. Los ingresos por interconexión en 2006 han permanecido planos en moneda local con respecto al ejercicio anterior, debido principalmente al descenso de las tarifas de interconexión y al menor tráfico de entrada, parcialmente compensados por el incremento de ingresos procedentes de operadores internacionales como resultado de un mayor tráfico de tránsito internacional.

Los ingresos procedentes de servicios de Internet y Banda Ancha han registrado un incremento del 9,7% en moneda local en 2006, siendo este incremento del 17,9% en el cuarto trimestre aislado, reflejando el cambio de tendencia ya mostrado desde el primer trimestre del ejercicio, al tener los ingresos de Internet de banda estrecha un potencial de decrecimiento limitado.

El número total de accesos minoristas a Internet de banda ancha al final de diciembre asciende a 405.000 (representando el 86,2% del total de la base de ADSL mayorista), con una ganancia neta de 179.299 accesos en el conjunto del año.

Es importante destacar también que el número de clientes del servicio de televisión IP "O2 TV" basado en la plataforma Imagenio y lanzado en septiembre 2006 alcanzó la cifra de 15.600 al final del ejercicio.

Los ingresos por servicios de datos presentan una disminución interanual del 4,1% en moneda local debido a que la reducción de ingresos procedentes de líneas alquiladas (-10,9%) ha sido parcialmente compensada por el incremento de ingresos procedentes de redes privadas virtuales basadas en soluciones de conectividad IP de banda ancha (+6,2%).

Negocio de Telefonía Móvil

Los ingresos procedentes del negocio de telefonía móvil se han visto incrementados interanualmente un 6,1% en moneda local hasta alcanzar los 1.091 millones de euros.

En el mercado checo de telefonía móvil, con una penetración de tarjetas SIM de casi el 121% al finalizar el ejercicio, el número total de accesos celulares gestionados por Telefónica O2 República Checa se han incrementado interanualmente un 4,0% hasta alcanzar 4,9 millones al final de diciembre de 2006. La ganancia neta del ejercicio ha sido de 188.000 accesos, destacando el fuerte impulso registrado en el cuarto trimestre aislado (93.000 nuevos clientes en contrato y 11.000 en prepago). Continuando con el proceso de migración de clientes de prepago a contrato, el número de estos últimos se ha visto incrementado interanualmente un 21,3% hasta alcanzar 1,9 millones, representando el 38,5% de la base total de clientes, que se compara con el 33,1% al finalizar 2005. El churn total medio para el conjunto del ejercicio ha sido del 1,5%, superior al 1,3% registrado en 2005.

Los ingresos por servicios de voz (cuotas mensuales, tráfico de clientes e interconexión) se han visto incrementados interanualmente en moneda local un 4,4%, principalmente por el incremento de los ingresos por cuotas mensuales un 9,0% debido a la mayor base de clientes de contrato y ayudados por el incremento interanual del 1,4% en ingresos por tráfico como resultado de iniciativas de estímulo de tráfico. El tráfico total en la red móvil se ha visto incrementado interanualmente un 21,0%, reflejando tanto un incremento del uso medio por cliente como del tráfico de entrada a la red (el MOU total en el conjunto del ejercicio es de 102 minutos en 2006, superior a los 92 minutos registrados en el ejercicio anterior).

En el cuarto trimestre de 2006, el ARPU total ha registrado un incremento interanual en moneda local del 2,7% hasta alcanzar 19 euros, debido al continuo proceso de migración de clientes de prepago a contrato.

Los ingresos procedentes de servicios de valor añadido (SMS, MMS y Contenidos) se han visto incrementados interanualmente en moneda local un 8,5%, destacando el ARPU de datos (no-SMS) como porcentaje del ARPU de datos del 41,0%, en comparación con el 39,0% alcanzado en el mismo periodo del ejercicio anterior.

El número de clientes del servicio Data Express (servicio de acceso a Internet de banda ancha basado en tecnología CDMA) alcanzó los 94.000, con un incremento con respecto al ejercicio anterior del 34,3%. Esto, junto con el incremento del 10,4% del número de clientes del servicio Data Nonstop (servicio de acceso a Internet basado en tecnología GPRS), que en diciembre alcanzaron 74.000, ha hecho que los ingresos de Datos e Internet procedentes de este tipo de clientes presenten un incremento interanual en moneda local del 24,5%.

Los ingresos por venta de terminales (incluyendo tasas de activación) han registrado una disminución interanual en moneda local del 0,6%, en parte debido a las menores cuotas de conexión para nuevos clientes de contrato.

Telefónica Deutschland

Datos financieros seleccionados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	297	281	5,4	76	73	4,8
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	(50)	(3)	n.s.	(25)	(4)	n.s.
Margen OIBDA	(16,8%)	(1,1%)	(15,7 p.p.)	(32,1%)	(5,7%)	(26,4 p.p.)

Telefónica Deutschland

Telefónica Deutschland ha alcanzado en el cuarto trimestre del ejercicio un importe neto de la cifra de negocio (ingresos) de 76 millones de euros, un 4,8% superior al obtenido en el mismo periodo del ejercicio anterior, resultando en una cifra acumulada en el año 2006 de 297 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 5,4%.

El crecimiento a nivel acumulado ha sido debido principalmente al aumento significativo en los ingresos procedentes de servicios de voz que han compensado el declive del negocio mayorista de acceso a Internet de banda estrecha. Los ingresos procedentes de servicios de voz en el ejercicio 2006 alcanzaron los 93 millones de euros, lo que representa un incremento de un 82% comparado con el acumulado a 2005, habiendo transportado la red IP de Telefónica Deutschland 5,4 miles de millones de minutos, posicionándose la compañía como líder en el mercado alemán mayorista de Voz sobre IP. En el cuarto trimestre aislado, los ingresos de voz se incrementaron un 28% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior hasta alcanzar 23 millones de euros, con un tráfico transportado de 1,6 miles de millones de minutos.

A pesar de la intensidad competitiva en el mercado alemán de acceso a banda ancha minorista, el número total de accesos minoristas equivalentes de banda ancha operados por la compañía se incrementó hasta situarse en 618.000 a cierre del ejercicio 2006. Los ingresos de acceso a banda ancha basados en la propia infraestructura de bucles desagregados de Telefónica Deutschland alcanzaron los 25 millones de euros para el ejercicio 2006, frente a los 0,2 millones de euros registrados en 2005. Estos ingresos ascendieron en el cuarto trimestre a 14 millones de euros. Telefónica Deutschland continúa prestando servicios a los principales proveedores de acceso a Internet en Alemania y mantiene una fuerte posición en el mercado.

Telefónica Deutschland ha registrado un resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) negativo de 50 millones de euros en el ejercicio 2006, frente al OIBDA negativo de 3 millones de euros reportado en el ejercicio 2005, como consecuencia fundamentalmente de las pérdidas incurridas en la puesta en marcha del despliegue de ULL a nivel nacional. A cierre de diciembre 2006, Telefónica Deutschland tenía cobertura en el 42% de los hogares, teniendo como objetivo alcanzar una cobertura del 60% de hogares a finales de agosto de 2007. En el cuarto trimestre de 2006, Telefónica Deutschland registró un OIBDA negativo de 25 millones de euros, frente al OIBDA de -4,0 millones de euros reportado en el cuarto trimestre de 2005.

Grupo Atento

Resultados consolidados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	1.027	856	19,9	269	248	8,3
Trabajos para inmovilizado ¹	0	0	n.s.	0	0	n.s.
Gastos por operaciones	(882)	(742)	18,9	(228)	(214)	6,6
Otros ingresos (gastos) netos	(3)	1	c.s.	(2)	(1)	n.s.
Resultado de enajenación de activos	(0)	0	c.s.	0	0	34,3
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	0	n.s.	0	0	n.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	142	116	21,8	39	34	16,5
Amortizaciones de inmovilizado	(28)	(28)	1,4	(7)	(7)	(0,2)
Resultado operativo (OI)	113	88	28,2	32	27	21,1

¹ Incluye obra en curso.

Otros negocios

Grupo Atento

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del Grupo Atento ha alcanzado 1.027 millones de euros al cierre del ejercicio 2006, lo que supone un crecimiento de 19,9% respecto al mismo período del ejercicio 2005. La evolución de los ingresos del Grupo viene motivada por aumento de actividad de los principales clientes, así como por la captación de nuevas cuentas en casi todos los países, fundamentalmente en Brasil, México, Venezuela, Chile y España.

El porcentaje de los ingresos generados por clientes diferentes al Grupo Telefónica muestra un crecimiento interanual de 2,2 p.p. hasta el 47,0% al cierre de diciembre de 2006. Los principales clientes que han contribuido a este crecimiento han sido:

- En Brasil: Incremento de actividad principalmente en el sector financiero con Banco IBI, Badresco, Itaú, y la consecución de nuevos clientes como Santander y Aon.
- En México: Se experimentó crecimiento en las ventas con el BBVA específicamente en los servicios Telecobranza Hipotecaria, Seguros Zodiaco y Financia.
- En Venezuela: Crecimiento de los ingresos motivado a la entrada de nuevos clientes en el sector financiero como: Banco de Venezuela, Banpro y Sicobank e incremento de la gestión con Grupo CANTV y Movilnet.
- En Chile: Incremento de actividad con el cliente VTR Interamericana.
- En España: Crecimiento en los ingresos en los Servicios 012 Cataluña, Repsol, Agencia Estatal de Administración Tributaria y BBVA.

En cuanto a la distribución geográfica de ingresos, Brasil supone el 38,7% y España el 29,1% del total, que en su conjunto representan 1,8 p.p. menos que a diciembre de 2005; Atento México continúa con un significativo crecimiento y llega al 10,2% de los ingresos frente al 8,7% del ejercicio anterior, Chile aporta un 6,3% frente al 6% registrados el año anterior y Venezuela alcanza el 3,9% frente al 2,5% a diciembre de 2005.

Los gastos operativos han presentado un crecimiento interanual del 18,9%, totalizando 882 millones de euros principalmente como consecuencia del aumento de los gastos de personal (+19,6% interanual) ante el crecimiento de actividad del Grupo.

El OIBDA del Grupo Atento asciende a 142 millones de euros, equivalente a un crecimiento interanual del 21,8% generado por el aumento de la actividad y por la contención en los costes de estructura. En términos de rentabilidad, el margen de OIBDA ha sido del 13,8%, 0,2 p.p. superior al registrado en el cierre del ejercicio anterior. En relación a la aportación al OIBDA, Atento Brasil con 62 millones de euros, representa el 44,0%. El resto de operaciones con mayor porcentaje de aportación al OIBDA Consolidado son México con un 13,5% (19 millones de euros), Chile con un 9,8% (14 millones de euros), España con un 9,2% (13 millones de euros), Venezuela con un 8,3% (12 millones de euros), y Perú con un 6,5% (9 millones de euros).

El resultado operativo a diciembre asciende a 113 millones de euros presentando un crecimiento del 28,2 % interanual.

El capex a diciembre de 2006 alcanza los 35 millones de euros frente a los 40 millones de euros del mismo período del año anterior, concentrándose principalmente en Brasil, México, Venezuela y España.

La generación libre de caja (OIBDA-Capex) ha mejorado sustancialmente con respecto a la cifra acumulada a diciembre de 2005, situándose en los 106 millones de euros, un 39,9% respecto al 2005.

Negocio de contenidos y media

Resultados consolidados

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2006	2005	% Var	2006	2005	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	1.608	1.269	26,7	483	390	23,8
Trabajos para inmovilizado ¹	0	0	n.s.	(0)	0	n.s.
Gastos por operaciones	(1.411)	(1.052)	34,1	(404)	(325)	24,5
Otros ingresos (gastos) netos	24	6	n.s.	15	(3)	c.s.
Resultado de enajenación de activos	143	47	n.s.	(0)	40	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(2)	(1)	159,0	(2)	(1)	169,1
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	362	269	34,4	92	102	(10,1)
Amortizaciones de inmovilizado	(26)	(29)	(9,2)	(5)	(8)	(40,4)
Resultado operativo (OI)	336	240	39,6	87	94	(7,4)

¹ Incluye obra en curso.

A nivel operativo, el Grupo Atento contaba al 31 de diciembre de 2006 con 46.847 posiciones construidas, un 18,0% más que en el ejercicio 2005. Las posiciones ocupadas promedio del ejercicio 2006 alcanzan 35.343. En términos de productividad financiera, ésta se ha situado en el 77,6% lo que supone una disminución respecto a diciembre de 2005 de 2,2 p.p.

Negocio de contenidos y media

El negocio de Contenidos y Media ha obtenido al cierre del cuarto trimestre de 2006 un importe neto de la cifra de negocio (ingresos) de 1.608 millones de euros, 26,7% por encima de la cifra alcanzada en el mismo periodo del ejercicio anterior. Este incremento tiene su origen en la evolución positiva de los resultados de las principales líneas de negocios.

El resultado operativo antes de amortizaciones consolidado (OIBDA) en el período enero-diciembre asciende a 362 millones de euros, frente a los 269 millones de euros obtenidos en el mismo periodo del ejercicio 2005. Este importante crecimiento en el año 2006 viene motivado fundamentalmente por los ingresos derivados de la venta por parte del Grupo Telefónica de una parte del capital de Sogecable, en la OPA lanzada por el Grupo Prisa.

ENDEMOL NV

Endemol ha registrado durante el ejercicio 2006 un buen comportamiento, alcanzando el importe neto de la cifra de negocios un crecimiento del 24,1% hasta los 1.117 millones de euros. La compañía ha experimentado un crecimiento de ingresos en todos sus géneros. El crecimiento de los formatos Non-Scripted ascendió al 22,2% y los formatos Scripted al 8,5%. Asimismo, Digital Media registró un buen comportamiento experimentando un crecimiento del 65,3%. Tanto los formatos Non-scripted y Digital Media se han visto fuertemente impulsados por el éxito del formato del programa Deal or No Deal.

El crecimiento orgánico representó casi la totalidad del crecimiento, alcanzando el 20,9% de un total del 24,1%, en línea con el objetivo del guidance de crecer por encima del 15% en términos orgánicos.

Este desarrollo orgánico se debe principalmente al notable comportamiento de las operaciones en Reino Unido, EEUU e Italia. Si bien Gran Hermano se mantiene como el principal formato con unos buenos índices de audiencia globales, es destacable el comportamiento de Deal or No Deal, que ha impulsado la demanda de los programas de juegos, uno de los principales elementos de la cartera de productos de Endemol. Esta mayor demanda ha generado acuerdos en varios territorios de otros programas de juegos como 1 vs. 100, Show me the Money y Set For Life.

El EBITDA del 2006 alcanzó los 177 millones de euros, 15,9% por encima de la cifra alcanzada en el mismo periodo del ejercicio anterior de 153 millones de euros. En términos de margen EBITDA, se ha reducido del 17,0% sobre los ingresos del 2005 al 15,9% en 2006, prácticamente en la mitad del rango del guidance (15-17%).

ATCO

El mercado publicitario en Argentina (regiones de Capital y Gran Buenos Aires) ha experimentado en el año 2006 un incremento del 10,8% respecto al mismo periodo del año anterior. Este dato contrasta con el incremento del 20,7% registrado en el mismo periodo de 2005 que reflejaba la recuperación que dicho mercado registró a lo largo de los ejercicios 2004 y 2005.

En este contexto de mercado, en el último trimestre del año Telefé ha continuado manteniendo su liderazgo en audiencia sobre el total de individuos, lo que le ha permitido finalizar el año 2006 como líder de audiencia con un 38,8% frente al 30,3% obtenido por Canal 13, su principal competidor. La cuota de mercado acumulada por Telefé al cierre del ejercicio 2006 es del 41,6%, ligeramente superior a la alcanzada en el mismo periodo de 2005, de nuevo seguida por Canal 13, con el 38,1%.