

## Países

Ofrece servicios en 20 países y tiene presencia indirecta en otros cuatro



Para más información:  
[www.telefonica.es/acercadetelefonica](http://www.telefonica.es/acercadetelefonica)  
[www.telefonica.es/accionistaseinversores](http://www.telefonica.es/accionistaseinversores)

## Telefónica está presente en 24 países\*

Por geografías, Telefónica tiene el perfil más equilibrado de todos los operadores de telecomunicaciones, ya que los países externos al mercado doméstico contribuyen un 63% a los ingresos consolidados del Grupo.

En 2007, Telefónica puso en práctica su modelo de organización regional centrado en tres grandes regiones geográficas: España, América Latina y Europa.



Presencia en  
24 países

169 millones  
de accesos de  
telefonía móvil

42 millones  
de accesos de  
telefonía fija

Más de  
10 millones  
de accesos de  
Banda Ancha

Más de  
228 millones  
de accesos de clientes

Más de  
56.400  
millones  
de euros de ingresos

42%  
de rentabilidad al  
accionista en 2007

1,7 millones  
de accesos de  
Televisión de pago

63%  
de los ingresos proceden  
de fuera de España

Más de  
4.350 millones  
de euros invertidos  
en I+D+i

Más de  
248.000  
profesionales

106.067  
de millones de euros  
capitalización bursátil

#### Reino Unido

Empleados: **13.221**

Proveedores: **7.240**

Ac. Datos e Internet  
O2 Reino Unido: **71**

Accesos Móviles O2  
Reino Unido: **18.382**

#### Irlanda

Empleados: **1.617**

Proveedores: **824**

Accesos Móviles  
O2 Irlanda: **1.646**

#### España

Empleados: **53.300**

Proveedores: **4.065**

Ac. Telefonía Fija  
Negocio Fijo: **15.898**

Ac. Datos e Internet  
Negocio Fijo: **5.279**

Accesos Móviles  
Negocio Móvil: **22.827**

Clientes TV de Pago: **511**

#### Portugal

Participación del 8,32%  
en Portugal Telecom.

#### Italia

Participación indirecta  
de Telefónica con  
derecho de voto  
de Telecom Italia, S.p.A.  
de 9,98%.

#### Marruecos

Empleados: **1.646**

Proveedores: **442**

Accesos Móviles  
Marruecos: **6.153**

#### Alemania

Empleados: **5.101**

Proveedores: **2.179**

Ac. Datos e Internet  
O2 Alemania: **75**

Accesos Móviles O2  
Alemania: **12.472**

#### Eslovaquia

Empleados: **354**

Proveedores: **90**

Accesos Móviles  
TO2 Eslovaquia: **565**

#### República Checa

Empleados: **8.695**

Proveedores: **391**

Ac. Telefonía Fija  
TO2 Rep. Checa: **2.069**

Ac. Datos e Internet  
TO2 Rep. Checa: **573**

Accesos Móviles  
TO2 Rep. Checa: **5.125**

O2TV: **73**

#### China\*\*

Participación del 5%  
en China Netcom Group.

\*Datos a 31 de diciembre de 2007.

\*\*Telefónica, S.A., a través de su filial TELEFÓNICA INTERNACIONAL, S.A.U., alcanzó el 18 de enero de 2008 un acuerdo para la adquisición de una participación adicional en CHINA NETCOM (CNC) tras la cual, la participación del Grupo Telefónica en CNC pasaría a ser aproximadamente del 7,22%.



## Telefónica es el mayor operador integrado del mundo por número de accesos de clientes

Telefónica cerró el pasado ejercicio con más de 228 millones de accesos de clientes y un crecimiento interanual del 12,5%, gracias al elevado ritmo de actividad comercial.

Los servicios móviles y la Banda Ancha fueron las principales palancas de la evolución. Por regiones, América Latina presentó un mayor crecimiento, el 16,9% interanual.

### Telefonía fija

El mercado de las telecomunicaciones está cambiando en los últimos años, lo que ofrece alternativas de comunicación a los clientes frente al acceso fijo tradicional.

Telefónica cerró el ejercicio con cerca de 42 millones de accesos fijos gestionados, lo que implicó un retroceso del 0,9% respecto al año anterior, en un mercado maduro como el de la telefonía fija.

En España, Telefónica contuvo la pérdida de líneas fijas hasta el 0,3%, con una reducción acumulada de accesos en 2007 de 51.901 líneas, el mejor dato anual desde 2001. La cuota de mercado se mantuvo estable en torno a un 81%.

En América Latina, los accesos de telefonía fija se situaron en 23,9 millones, en línea con 2006. La notable evolución de la cifra de accesos en Perú (+11,3%) permitió compensar la menor planta en servicio en países como Argentina, Brasil, Chile o Colombia, con retrocesos entre el 1,2% y el 1,5%.

En República Checa, el número total de accesos de telefonía fija ascendió a 2,1 millones, con una disminución del 14% respecto al año anterior como consecuencia del proceso de sustitución fijo-móvil.

### Banda Ancha

Telefónica tiene una sólida posición para aprovechar las oportunidades que presenta el nuevo entorno digital.

Los accesos minoristas a Internet de banda ancha superaban a cierre del ejercicio 2007 los 10,2 millones de clientes.

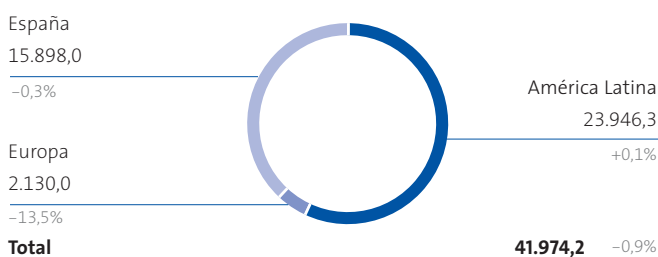
En España, Telefónica muestra una importante fortaleza competitiva en el mercado de Banda Ancha, manteniendo su cuota de mercado estimada por encima del 56%. A finales de diciembre, la planta de accesos minoristas de banda ancha alcanzaba los 4,6 millones.

Los accesos minoristas a Internet en América Latina superaban los 5 millones, continuando con un fuerte ritmo de crecimiento interanual (+33,2%), gracias al esfuerzo comercial de todas las operadoras.

En Europa, al cierre del pasado ejercicio, Telefónica superaba los 670.000 accesos de banda ancha, la mayor parte de ellos en República Checa. Además, la propuesta de banda ancha en Reino Unido tuvo una excelente acogida. De hecho, recibió la puntuación más alta entre los diferentes ISPs en una encuesta realizada tan sólo dos meses después del lanzamiento del servicio.

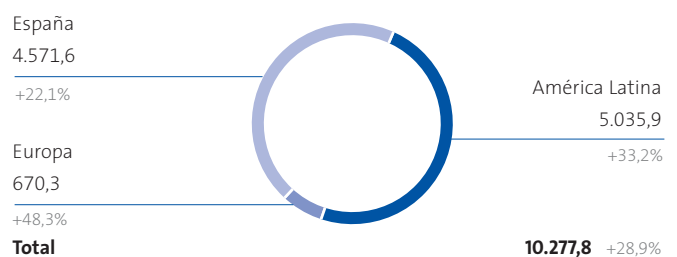
#### ACCESOS TELEFONÍA FIJA

Datos en miles de accesos / Evolución 06-07



#### ACCESOS BANDA ANCHA MINORISTA

Datos en miles de accesos / Evolución 06-07



## ACCESOS DE CLIENTES GRUPO TELEFÓNICA

Datos no auditados (Miles)	2007	2006	Desglose geográfico		
			España	América Latina	Europa
<b>Accesos Clientes Finales</b>	<b>225.910,3</b>	<b>200.700,7</b>	<b>44.514,9</b>	<b>134.041,8</b>	<b>41.201,2</b>
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	41.974,2	42.340,7	15.898	23.946,3	2130
Accesos de datos e internet	12.968,4	12.170,9	5.279,3	6.954,8	734,2
Banda estrecha	2.532,9	3.997,7	660,8	1.815,6	56,6
Banda ancha <sup>2</sup>	10.277,8	7.974,8	4.571,6	5.035,9	670,3
Otros <sup>3</sup>	157,7	198,4	47	103,4	7,3
Accesos móviles	169.219,7	145.125,1	22.826,6	101.976,9	38.263,8
TV de Pago	1.748,1	1.064,0	511,1	1.163,8	73,2
<b>Accesos Mayoristas <sup>4,5</sup></b>	<b>2.628,0</b>	<b>2.479,4</b>	<b>1.859,2</b>	<b>62,6</b>	<b>706,2</b>
<b>Total Accesos</b>	<b>228.538,3</b>	<b>203.180,2</b>	<b>46.374,2</b>	<b>134.104,4</b>	<b>41.907,3</b>

Nota: Los Accesos móviles, Accesos de telefonía fija y Accesos de datos e internet incluyen los clientes de MANX. El desglose por regiones geográficas no incluye Marruecos.

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

<sup>2</sup> ADSL, satélite, fibra óptica, cable modem y circuitos de banda ancha.

<sup>3</sup> Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.

<sup>4</sup> Incluye bucles alquilados por Telefónica Deutschland.

<sup>5</sup> Incluye circuitos cuyo cliente final son operadoras.

### TV de pago

La distribución de contenidos es uno de los servicios de valor añadido sobre los que Telefónica quiere construir su oferta de valor integrada para el cliente.

En España, el servicio *imagenio* ofrecido a través de las líneas de banda ancha alcanzaba una cuota de mercado estimada por debajo del 13% del mercado a finales de 2007, superando el medio millón de accesos.

En América Latina, Telefónica alcanzó los 1,2 millones de clientes de TV de pago a través de cable o satélite, con operaciones en Perú, Chile y Colombia y desde el tercer trimestre de 2007 en Brasil.

En República Checa, tras el lanzamiento de nuevos productos paquetizados, el número total de clientes de O2 TV aumentó hasta los 73.000 a finales de 2007.

### Telefonía móvil

La movilidad es una gran palanca de crecimiento de Telefónica.

La Compañía, que opera en el mercado de telefonía móvil a través de las marcas Movistar y O2, finalizó el ejercicio 2007 con una ganancia neta de 24 millones de accesos y un crecimiento interanual del 16,6%.

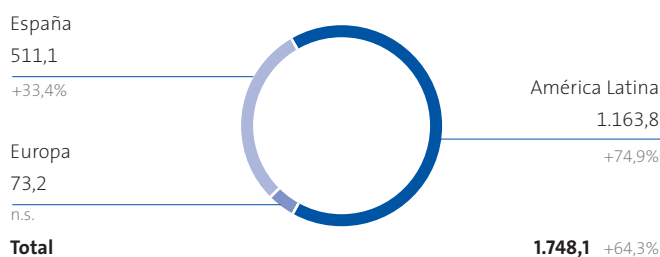
En España, un mercado muy competitivo, Telefónica superó los 22,8 millones de líneas, con más de 50,7 millones de clientes y una penetración del 111%. En el año destacó la progresión del parque contrato (+12,4%), representando casi el 60% del total de los clientes.

En América Latina los accesos móviles se situaron en casi 102 millones (+22,4% interanual), con elevadas tasas de crecimiento prácticamente en todos los países, siendo significativas en México (+46,6%), Argentina (+22,6%) y Perú (+58,5%).

En Europa, cabe destacar el éxito del iPhone en Reino Unido, el terminal que más rápidamente se ha vendido en el país y que ofrece un ARPU un 30% superior al de un usuario regular de contrato. En marzo de 2008 se realizó el lanzamiento del iPhone en Irlanda.

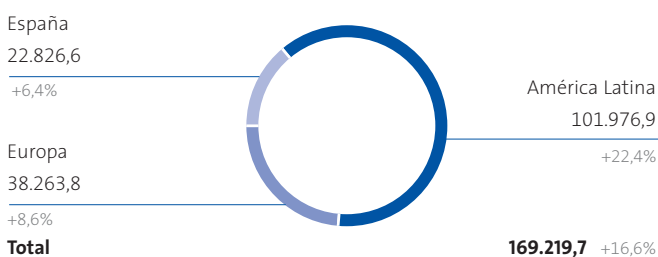
### ACCESOS TV DE PAGO

Datos en miles de accesos / Evolución 06-07



### ACCESOS TELEFONÍA MÓVIL

Datos en miles de accesos / Evolución 06-07



La capitalización bursátil de Telefónica a cierre de 2007 ascendía a 106.067 millones de euros, ocupando la cuarta posición del ranking mundial de operadoras de telecomunicaciones



Para más información:  
[www.telefonica.es/accionistaseinversores](http://www.telefonica.es/accionistaseinversores)

## En 2007, la rentabilidad para el accionista se situó en el 41,9%

Durante el año 2007, Telefónica se consolidó como la operadora europea incumbente que ofreció la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad al accionista de la industria.

El beneficio por acción creció un 43,5% durante el ejercicio, hasta 1,872 euros por título.

### Retribución al accionista

El importe total dedicado durante el ejercicio 2007 a retribución del accionista, tanto al pago de dividendos como al programa de recompra de acciones, ascendió a 5.200 millones de euros, habiéndose finalizado durante el ejercicio 2007 el programa anunciado de 2.700 millones de euros.

El 17 de mayo de 2007, la Compañía procedió al pago de un dividendo complementario de los beneficios del ejercicio 2006 de 0,30 euros brutos por acción, que completaba los 0,30 euros brutos por acción que se habían pagado el 10 de noviembre de 2006.

El 14 de noviembre de 2007 se abonó un dividendo a cuenta de 0,35 euros brutos por acción con cargo al ejercicio 2007. Adicionalmente, el Consejo de Administración en su sesión del día 27 de febrero de 2008, acordó someter a la próxima Junta General de Accionistas a celebrar en el mes de abril de 2008, el pago de un dividendo complementario de 0,40 euros brutos por acción con cargo a los beneficios del ejercicio 2007, que será pagado el próximo 13 de mayo de 2008. Así, el dividendo total que paga la Compañía con cargo al ejercicio 2007 asciende a 0,75 euros brutos por acción.

En la Sexta Conferencia de Inversores, celebrada en Londres el 11 de octubre de 2007, la Compañía anunció que abonará un dividendo de 1 euro bruto por acción con cargo al ejercicio 2008, un 33% más que el pagado con cargo al ejercicio anterior. El pago de este dividendo se realizará en dos tramos: uno en el segundo semestre de 2008 y otro en el primer semestre de 2009.

Adicionalmente, en febrero de 2008, la compañía anunció el lanzamiento de un nuevo programa de recompra de acciones por un volumen total de 100 millones de acciones, a ejecutar en el ejercicio 2008 y durante el primer semestre de 2009, condicionado al precio de la acción y a la generación de caja.

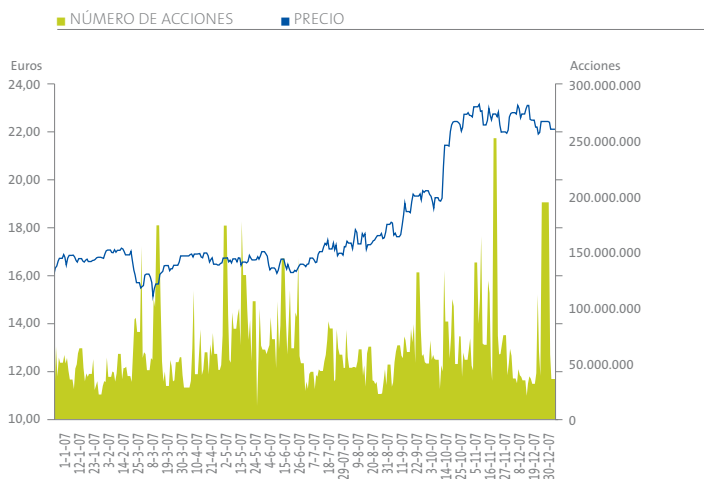
A 17 de marzo de 2008, la posición de autocartera de Telefónica era de 83.313.468 acciones propias, que representan el 1,745% del capital social actual de la Compañía. En este sentido, la compañía ha acordado someter a la próxima Junta General de Accionistas la reducción del capital social mediante la amortización de acciones propias de 68.500.000 que se encuentran en autocartera.

### LA RENTABILIDAD DE LA ACCIÓN EN 2007

Rentabilidad por acción 2007	Nº Acciones	Importe bruto euros
Valor de 100 acciones el 1 de enero de 2007	100	1.612
Dividendo en efectivo (17 mayo 2007)	100	30
Dividendo en efectivo (14 noviembre 2007)	100	35
Valor de 100 acciones el 1 de enero de 2008	100	2.222
Valor total de la cartera compuesta por 100 acciones		2.287
<b>Rentabilidad</b>		<b>41,9%</b>

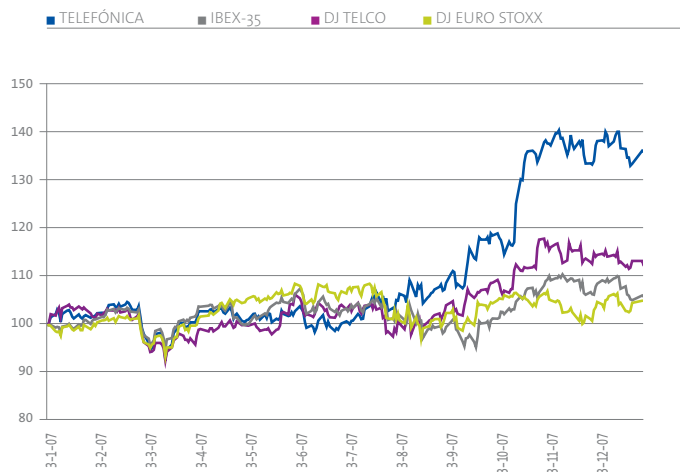
## PRECIO / VOLUMEN

Fuente: Bloomberg



## EVOLUCIÓN BURSÁTIL 2007

Fuente: Bloomberg



## Evolución de la acción

Durante el ejercicio 2007 los mercados de renta variable presentaron una evolución positiva. Así, la acción de Telefónica registró una revalorización del 37,8% hasta 22,2 euros por acción, superior al 14,6% del sector de referencia en Europa (DJ Stoxx Telecomunicaciones), al 7,3% del Ibex-35 y al 6,8% del Eurostoxx-50. Telefónica también batió en este periodo a sus operadoras comparables en Europa (Vodafone +32,7%, France Telecom +17,5%, Deutsche Telecom +8,5%, BT -9,5% y Telecom Italia -7,2%).

La fuerte subida de Telefónica se produjo fundamentalmente por su mejor comportamiento respecto al sector en términos de crecimientos orgánicos (clientes, ingresos, rentabilidad y generación de caja), por la revisión al alza de los objetivos fijados para el ejercicio 2007, junto con la alta diversificación de activos, y la cada vez más atractiva remuneración al accionista. Todos estos atributos se vieron aún más reforzados a partir del día 11 de octubre, fecha de celebración de la Conferencia de Inversores, con la presentación de la estrategia y las expectativas de crecimiento para el periodo 2007-2010.

La capitalización bursátil de Telefónica a cierre de 2007 ascendía a 106.067 millones de euros, ocupando la cuarta posición del ranking mundial de operadoras de telecomunicaciones.

El volumen medio diario de negociación en 2007 de Telefónica en el mercado continuo español fue de 61,8 millones acciones, superior a los 53,4 millones de títulos de 2006.

## Beneficio para el accionista

En el ejercicio 2007, Telefónica volvió a conseguir resultados récord, con una mejora del beneficio básico por acción del 43,5%, hasta 1,872 euros por título (1,304 euros por acción a diciembre 2006), sumando así catorce trimestres de crecimiento ininterrumpido.

## Otros datos de interés

### Bolsas

Telefónica cotiza en el Mercado Continuo Español (en el selectivo Índice Ibex-35) y en las cuatro Bolsas de Valores españolas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia); Bolsa de Londres, Bolsa de Tokio, Bolsa de Nueva York, Bolsa de Buenos Aires, Bolsa de Lima y Bolsa de Sao Paulo. En octubre de 2007, Telefónica, S.A. inició los trámites para la exclusión de la cotización de sus acciones de las Bolsas de París y Frankfurt, con efectividad durante el primer trimestre de 2008.

### Capital social

4.773.496.485 euros, tras la reducción de capital social en junio 2007 mediante amortización de acciones propias (por importe de 147.633.912 euros). Cada acción tiene un valor nominal de 1 euro.

### Número de accionistas

1,5 millones de accionistas a 29 de febrero de 2008, según registros individualizados a favor de personas físicas y jurídicas, y de acuerdo con la información de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores (Iberclear).

### Participaciones significativas

La Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (La Caixa), y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA), con el 5,5% y el 6,3% del capital social, respectivamente (datos a 31 de diciembre de 2007).

Mejoraron los ingresos, el OIBDA y el resultado operativo gracias a la escala, la diversificación y la gestión integrada



Para más información:  
[www.telefonica.es/accionistaseinversores](http://www.telefonica.es/accionistaseinversores)

## Telefónica logró un nuevo récord de resultados en 2007, con un beneficio neto de 8.906 millones

El margen de OIBDA sobre ingresos se situó en el 40,4%.

El flujo de caja operativo (OIBDA - CAPEX) ascendió a 14.797 millones de euros, un 33% más que en 2006.

El nivel de deuda se redujo en 6.861 millones de euros en 2007, hasta 45.284 millones de euros.

### Ingresos\*

Como resultado de la expansión de la base de clientes del Grupo, el importe neto de la cifra de negocios (ingresos) en 2007 alcanzó los 56.441 millones de euros, con un incremento interanual del 6,7%.

El crecimiento orgánico<sup>1</sup> de los ingresos fue del 7,4% y se caracterizó por la contribución positiva de todos los negocios: Telefónica Latinoamérica presentó una mejora del 13,0%, Telefónica España del 4,6% y Telefónica O2 Europa del 4,5%. Por tipo de actividad, los ingresos de servicio móvil y de banda ancha fueron los que impulsaron el crecimiento orgánico.

Por negocios, la contribución de Telefónica España al negocio representó el 36,6%; Telefónica Latinoamérica aportó el 35,6% y Telefónica O2 Europa, el 25,6%, presentando el perfil más equilibrado de todo el sector de las telecomunicaciones.

### Rentabilidad del negocio\*

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) del Grupo<sup>2</sup> aumentó un 19,3% respecto al año anterior, hasta alcanzar los 22.825 millones de euros. Asimismo, el margen sobre ingresos se situó en el 40,4% (35,7% sin considerar las plusvalías de Airwave y Endemol, frente al 36,2% del año anterior).

Por negocios, la aportación de Telefónica España al OIBDA se situó en el 46,9%, mientras que Telefónica Latinoamérica representó el 35,3% y Telefónica O2 Europa, un 18,3%. Estos márgenes excluyen las plusvalías de Airwave y Endemol. Por otro lado, el OIBDA del año 2007 se encuentra impactado por los esfuerzos de Telefónica en sus planes de adecuación de plantilla, que se traducirán en mejoras de eficiencia en los próximos años.

## GRUPO TELEFÓNICA RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Datos no auditados (Millones de euros)

enero-diciembre

	IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIO			OIBDA			RESULTADO OPERATIVO		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Telefónica España	20.683	19.750	4,7	9.448	8.647	9,3	7.067	6.113	15,6
Telefónica Latinoamérica	20.078	18.089	11,0	7.121	6.571	8,4	3.562	2.900	22,8
Telefónica O2 Europa <sup>1</sup>	14.458	13.159	9,9	4.977	3.708	34,2	1.591	309	n.s.
Otras sociedades y eliminaciones <sup>2</sup>	1.221	1.903	(35,8)	1.278	200	n.s.	1.168	99	n.s.
<b>Total Grupo</b>	<b>56.441</b>	<b>52.901</b>	<b>6,7</b>	<b>22.825</b>	<b>19.126</b>	<b>19,3</b>	<b>13.388</b>	<b>9.421</b>	<b>42,1</b>

Nota: Las cifras de 2006 se presentan considerando la Asignación del Precio de Compra de O2 desde febrero 2006.

Nota: OIBDA de los negocios de telefonía fija en Latinoamérica se presentan después de gastos de gerenciamiento.

<sup>1</sup> Telefónica O2 Europa incluye en 2006 Telefónica O2 República Checa (enero-diciembre), T. Deutschland (enero-diciembre), Grupo O2 (febrero-diciembre) y O2 Alemania (febrero-diciembre). Cifras de OIBDA excluyendo brand fee.

<sup>2</sup> Para el OIBDA y el Resultado Operativo, estos datos no incluyen el importe de la variación de la "provisión de cartera de control" registrados por Telefónica, S.A.

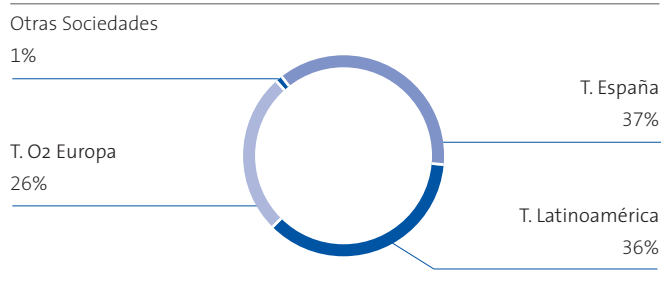
\* Para un análisis pormenorizado de los estados financieros consolidados del Grupo Telefónica, la información auditada está incluida en las cuentas anuales.

<sup>1</sup> Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-diciembre 2006.

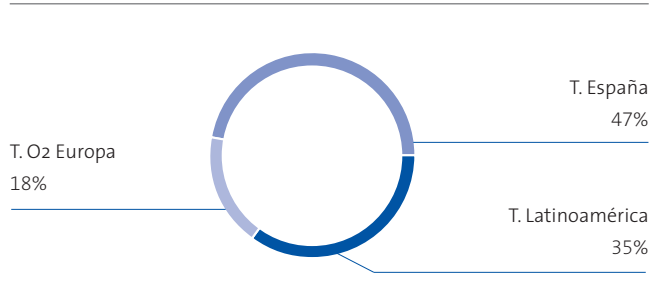
Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-diciembre 2007, la consolidación de TVA en el periodo octubre-diciembre 2007, la consolidación de Airwave en el periodo abril-diciembre 2006 y la consolidación de Endemol en el periodo julio-diciembre 2006.

<sup>2</sup> Incluye la plusvalía de Airwave por un importe de 1.296 millones de euros y la plusvalía de Endemol por importe de 1.368 millones de euros.

## DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR NEGOCIO



## DISTRIBUCIÓN DE OIBDA POR NEGOCIO\*\*



Nota: Datos comunicados a la Comisión Nacional del Mercado de Valores

\*\* Considerando que el OIBDA consolidado del Grupo Telefónica de enero-diciembre de 2007 excluye la plusvalía de Airwave por importe de 1.296 millones de euros y Endemol por importe de 1.368 millones de euros.

## Generación de caja\*

En 2007, las sinergias, la optimización de costes y la diversificación permitieron a Telefónica alcanzar un flujo de caja operativo<sup>3</sup> de 14.797 millones de euros, un 33% más que en 2006. Este incremento fue compatible con las inversiones realizadas en el ejercicio (8.027 millones de euros).

El flujo de caja libre acumulado en 2007 ascendió a 8.847 millones de euros, de los cuales 2.113 y 3.076 millones de euros han sido dedicados a compras de autocartera y reparto de dividendo de Telefónica, S.A., respectivamente y 781 millones de euros a la cancelación de compromisos adquiridos por el Grupo, fundamentalmente derivados de programas de reducción de plantilla.

Dado que las desinversiones financieras en el periodo han ascendido a 2.512 millones de euros debido fundamentalmente a la venta de Airwave, Endemol y a la participación adquirida de TELCO, la deuda financiera se redujo en 5.389 millones de euros.

Adicionalmente, hay que añadir 1.472 millones de euros de reducción de la deuda por variaciones del tipo de cambio y variaciones de perímetro y otros efectos sobre cuentas financieras. Esto arroja una reducción total de 6.861 millones de euros con respecto a la deuda consolidada a finales de ejercicio 2006 (52.145 millones de euros), situando la deuda financiera neta del Grupo Telefónica al cierre de 2007 en 45.284 millones de euros.

## Beneficio para el accionista\*

El pasado ejercicio, Telefónica fue la operadora integrada que generó mayor beneficio neto a nivel mundial.

En 2007, el beneficio neto consolidado de Telefónica ascendió a 8.906 millones de euros, un 42,9% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Así, durante el ejercicio, el Grupo se consolidó como la operadora europea incumbente que ofrece el mejor crecimiento y rentabilidad al accionista de la industria. El beneficio neto básico por acción aumentó un 43,5%, situándose en 1,872 euros por acción (1,304 euros por acción a diciembre 2006), siendo éste el decimocuarto trimestre consecutivo con crecimiento.

La rentabilidad para el accionista se situó en el 41,9%, por encima de la rentabilidad del índice DJ EuroStoxx Telecommunications (19,3%).

<sup>3</sup> OIBDA-CapEx.





## Telefónica anunció un dividendo de 1 euro por acción con cargo al ejercicio 2008

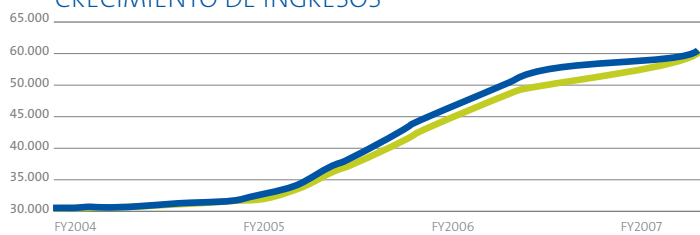
La excelente ejecución del negocio junto con la utilización disciplinada del Flujo Libre de Caja permite a Telefónica revisar al alza sus compromisos previos. El Flujo de Caja será destinado, una vez se genere, a las siguientes prioridades:

Remuneración al accionista (Dividendo por acción en 2008: 1 euro\*)  
Reducción de deuda (Deuda neta + Compromisos de caja/OIBDA=entre 2,0-2,5x)  
Adquisiciones selectivas para potenciar el crecimiento en los mercados actuales

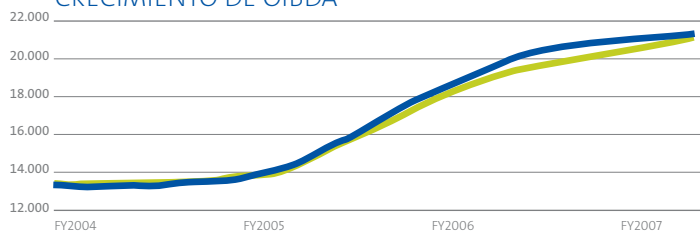
### Una trayectoria de cumplimiento de compromisos

Telefónica se ha caracterizado en los últimos años por ser una compañía que ha avanzado sus proyecciones de resultados a los analistas e inversores. A pesar de la incertidumbre existente en un sector muy dinámico, y a diferencia de otras compañías, los resultados de Telefónica siempre han superado las proyecciones publicadas por la Compañía. Su credibilidad está basada en un cumplimiento recurrente y sistemático de lo que promete a los mercados.

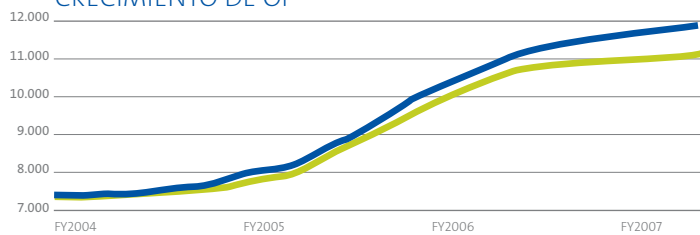
#### CRECIMIENTO DE INGRESOS



#### CRECIMIENTO DE OIBDA



#### CRECIMIENTO DE OI



PROYECCIONES  
RESULTADOS TELEFÓNICA

### Oportunidades de crecimiento orgánico

De acuerdo a los criterios utilizados para la fijación de los objetivos financieros para 2008, el Grupo Telefónica prevé que a nivel consolidado:

El crecimiento anual del importe neto de la cifra de negocios (ingresos) en 2008 se sitúa en el rango de 6,0%-8,0%.

- Telefónica España : +2,0% / +3,5%.
- Telefónica Latinoamérica: +11,0% / +14,0%.
- Telefónica O2 Europa: +4,0% / +7,0%.

El crecimiento anual del Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA) en 2008 se sitúa en el rango del 7,5%-11,0%.

- Telefónica España : +6,0% / +8,0%.
- Telefónica Latinoamérica: +12,0% / +16,0%.
- Telefónica O2 Europa: +2,0% / +6,0%.

El crecimiento anual del Resultado Operativo (OI) en 2008 se sitúa en el rango del 13,0%-19,0%.

La inversión (CapEx) en 2008 en torno a 8.600 millones de euros.

\*Ejercicio fiscal 2008, a ser pagado en el segundo semestre 2008 y el primer semestre 2009.

## GRUPO TELEFÓNICA

Datos no auditados (Millones de euros)	2007	2007 (Ajus.) <sup>1</sup>	CAGR06-10E <sup>2</sup>
Ingresos	56.441	55.550	5% / 8%
OIBDA	22.825	20.863	7% / 11%
OI	13.388	11.467	16% / 20%
Capex	8.027	7.975	Acum. 07-10E < 33.000 mill.€

<sup>1</sup> Las cifras base de 2007 excluyen Airwave y Endemol e incluyen 3 meses de consolidación de TVA en 2007. Los ingresos de T. España se encuentran ajustados por el nuevo modelo de negocio de los servicios de Telefonía de Uso Público. Como consecuencia, los ingresos del Grupo se encuentran ajustados siguiendo este nuevo modelo. Las cifras de 2008 incluyen TVA, Deltax y Telemig (desde abril de 2008). El CapEx de Telefónica excluye los Programas de Eficiencia Inmobiliaria. Los crecimientos facilitados para los objetivos 2008 asumen tipos de cambio constantes de 2007. En términos de cálculo de objetivos, OIBDA y OI no incluyen ingresos y gastos excepcionales no previsibles en 2007.

<sup>2</sup> Los números considerados como base 2006 incluyen once meses del grupo O2 (consolidado desde Febrero 2006), ocho meses de Telefónica Telecom (consolidada desde Mayo 2006), seis meses de Iberbanda (consolidada desde Julio 2006) y tres meses de pérdidas derivadas del lanzamiento en Eslovaquia. Para considerar las proyecciones, los resultados de Endemol y Airwave son excluidos de la base 2006. Las cifras de OIBDA y OI excluyen los ingresos/gastos extraordinarios no esperables en 2007E - 2010E. En el ajuste para la comparación también se han eliminado de las cifras cualquier otro ingreso / gasto excepcional. El Capex excluye cualquier inversión asociada al Plan de Eficiencia Inmobiliaria. Las previsiones de crecimiento anual CAGR 06-10E asume tasas de cambio constante equivalentes a las de 2006. Todas las cifras excluyen cambios de consolidación diferentes a la adquisición de Telemig (50% a través de la acción de Telefónica en Vivo), TVA y Deltas (República Checa).

## Conversión del crecimiento en caja

Las proyecciones ofrecidas por Telefónica en octubre de 2007 conducen a un elevado crecimiento orgánico, con un aumento del resultado neto superior al crecimiento de ingresos.

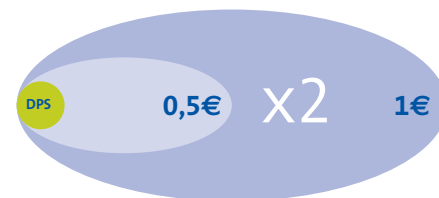
- La cifra de accesos tendrá una tasa de crecimiento anual compuesta superior al 9%.
- El crecimiento anual de ingresos (CAGR 2006-2010E) oscilará entre el 5% y el 8%.
- El OIBDA presentará tasas de crecimiento anual agregado (CAGR 2006-2010E) entre el 7% y el 11%.
- El resultado operativo crecerá anualmente a tasas compuestas (CAGR 2006-2010E) entre el 16% y el 20%.

La capacidad de ejecución del crecimiento orgánico, junto con una adecuada gestión financiera permitirá en un incremento de los beneficios y de la caja disponible.

- El beneficio por acción (BPA), que en 2006 ascendió a 1,304€ se espera que sea un euro mayor en 2010 (llegando a 2,304€).
- El Flujo de Caja Libre por Acción (FCFS)<sup>2</sup> también espera un crecimiento de un euro en 2010 respecto a 2006, alcanzando los 2,87€ por acción (respecto a los 1,87€ por acción de 2006).

## Política de retribución al accionista

Telefónica adelanta el compromiso anunciado en mayo de 2006 de duplicar el dividendo para el ejercicio 2009. Así, se distribuirá un dividendo de 1 euro por acción con cargo al ejercicio 2008. El pago se realizará en dos tramos: uno en el segundo semestre de 2008 y otro en el primer semestre de 2009. A este dividendo anunciado el pasado mes de octubre, se une un nuevo programa de recompra de acciones propias, anunciado el 27 de febrero de 2008, por un total de 100 millones acciones, representativas de aproximadamente el 2,095% del capital social, y que estará vigente durante el ejercicio 2008 y el primer semestre de 2009.



## GRUPO TELEFÓNICA

	2006	2010 <sup>4</sup>
BPA (€) <sup>1</sup>	1,304	2,304
FCF por acción <sup>2</sup>	1,87	2,87

<sup>1</sup> BPA reportado

<sup>2</sup> Flujo de Caja Libre disponible para remunerar a los accionistas de Telefónica, para proteger los niveles de solvencias y acomodar la flexibilidad estratégica.

### NOTA IMPORTANTE:

Estas manifestaciones de futuro o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres, y otros factores relevantes, que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones.

En 2007, la Compañía creó riqueza por valor de 67.484 millones de euros



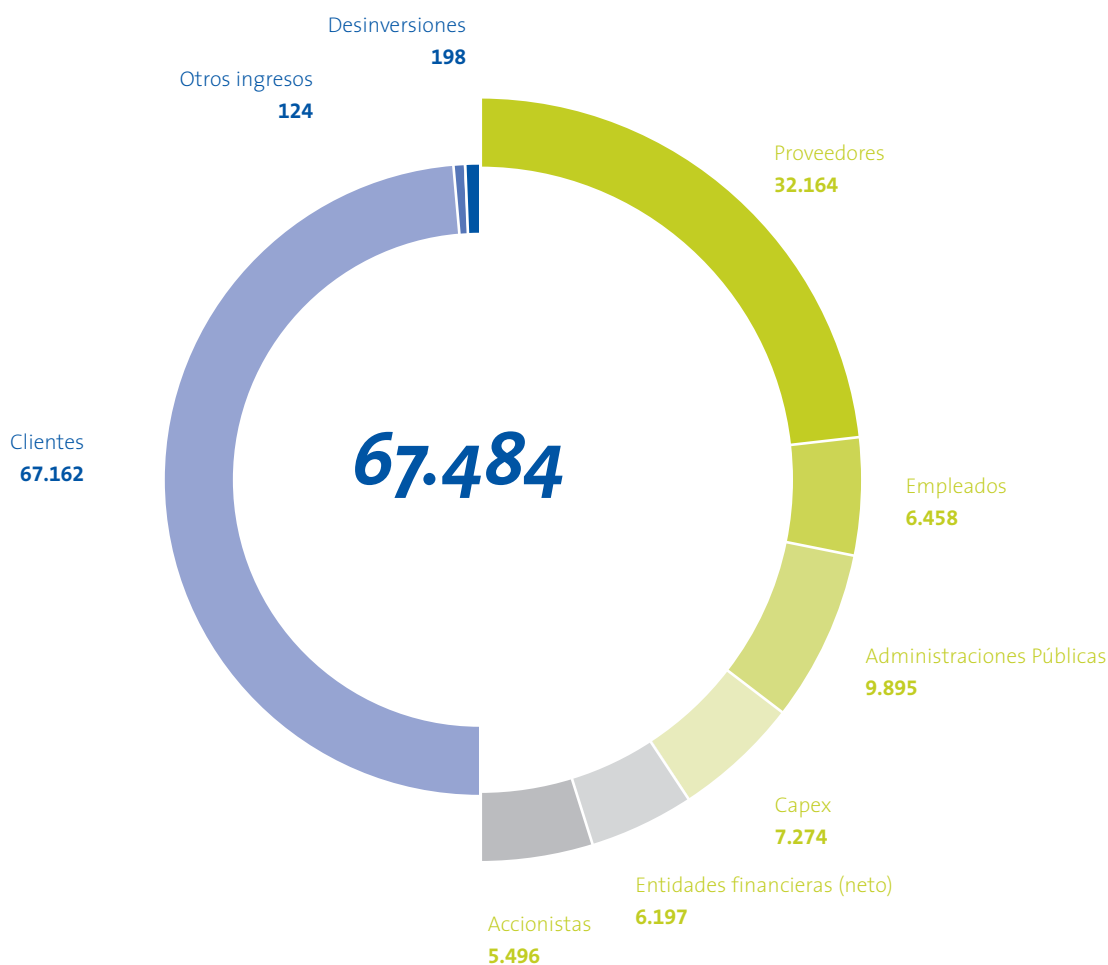
Para más información:  
[www.telefonica.es/acercadetelefonica](http://www.telefonica.es/acercadetelefonica)

## Telefónica es un motor de desarrollo económico, tecnológico y social de los países en los que opera

En 2007, la Compañía ingresó más de 67.000 millones de euros de sus clientes.

Esos cobros permitieron generar pagos por 6.458 millones a sus empleados; por 9.895 millones a las Administraciones Públicas; por 32.164 millones a sus proveedores; y por cerca de 5.500 millones a sus accionistas. Éste es el efecto de creación de riqueza.

Además, el volumen de ventas y negocio de la Compañía supuso en 2007 una media del 1,2% del P.I.B. de los países en los que opera.



Nota: datos en millones de euros

<sup>1</sup> La información publicada en esta página ha sido obtenida de fuentes internas de la evolución de caja del Grupo Telefónica, y contrastada por el verificador del informe de RC. Los datos mencionados, pudieran verse afectados por acontecimientos posteriores y efectos evolutivos que, pudieran producir modificaciones a su contenido. Dicha información se ha calculado con criterio de pagos, mientras que la información de la página siguiente se expone con criterio de devengo contratado. Para un análisis pormenorizado de los estados financieros consolidados del Grupo Telefónica, la información auditada está incluida en las cuentas anuales.

# Contribución al progreso

ESPAÑA	IMPACTO ECONÓMICO	INGRESOS/PIB	MAGNITUDES
ESPAÑA	Ingresos <b>20.806</b> Pagos: 7.413, 3.711, 2.635, 2.381	2,0%	Empleados <b>53.300</b> Proveedores <b>4.065</b> (87,7%) Accesos <b>46.374</b>
<b>LATINOAMÉRICA</b>			
ARGENTINA	Ingresos <b>2.368</b> Pagos: 905, 413, 470, 289	1,3%	Empleados <b>21.493</b> Proveedores <b>1.451</b> (95%) Accesos <b>19.471</b>
BRASIL	Ingresos <b>8.139</b> Pagos: 4.117, 936, 3.519, 1.087	0,9%	Empleados <b>75.839</b> Proveedores <b>3.231</b> (99,2%) Accesos <b>49.000</b>
CENTROAMÉRICA	Ingresos <b>587</b> Pagos: 300, 54, 78, 133	1,2%	Empleados <b>5.786</b> Proveedores <b>2.005</b> (68,3%) Accesos <b>5.425</b>
CHILE	Ingresos <b>1.825</b> Pagos: 988, 231, 248, 418	1,6%	Empleados <b>14.613</b> Proveedores <b>1.728</b> (90,7%) Accesos <b>9.377</b>
COLOMBIA	Ingresos <b>1.585</b> Pagos: 836, 128, 302, 360	1,3%	Empleados <b>6.369</b> Proveedores <b>1.430</b> (89,4%) Accesos <b>10.974</b>
ECUADOR	Ingresos <b>281</b> Pagos: 173, 24, 48, 60	0,9%	Empleados <b>773</b> Proveedores <b>390</b> (80%) Accesos <b>2.582</b>
MÉXICO	Ingresos <b>1.571</b> Pagos: 1.002, 167, 120, 230	0,2%	Empleados <b>16.589</b> Proveedores <b>1.111</b> (93,4%) Accesos <b>12.538</b>
PERÚ	Ingresos <b>1.506</b> Pagos: 834, 309, 378, 281	2,0%	Empleados <b>14.554</b> Proveedores <b>2.143</b> (89,8%) Accesos <b>12.174</b>
URUGUAY	Ingresos <b>111</b> Pagos: 94, 7, 0,3, 15	0,7%	Empleados <b>250</b> Proveedores <b>445</b> (72,8%) Accesos <b>1.148</b>
VENEZUELA	Ingresos <b>2.430</b> Pagos: 961, 135, 652, 370	1,5%	Empleados <b>6.873</b> Proveedores <b>1.130</b> (89%) Accesos <b>10.430</b>
<b>EUROPA</b>			
ALEMANIA	Ingresos <b>3.560</b> Pagos: 1.539, 466, 29, 850	0,1%	Empleados <b>5.101</b> Proveedores <b>2.179</b> (94%) Accesos <b>13.142</b>
IRLANDA	Ingresos <b>966</b> Pagos: 365, 108, 114, 117	0,5%	Empleados <b>1.617</b> Proveedores <b>824</b> (92,5%) Accesos <b>1.646</b>
REINO UNIDO	Ingresos <b>7.792</b> Pagos: 5.280, 780, 597, 832	0,4%	Empleados <b>13.221</b> Proveedores <b>7.240</b> (98,6%) Accesos <b>18.453</b>
REPÚBLICA CHECA Incluye Eslovaquia	Ingresos <b>2.233</b> Pagos: 373, 255, 438, 281	1,8%	Empleados <b>9.049</b> Proveedores <b>481</b> (87,2%) Accesos <b>8.517</b>

■ Compras ■ Salarios ■ Impuestos ■ Inversión

**Nota:**

Ingresos, gastos de personal, pago de impuestos en el país, compras e inversiones (Capex) en millones de euros.

Ingresos correspondientes a todas las unidades de negocio de Telefónica en el país.

Empleos: Empleados directos del Grupo Telefónica en el país (plantilla física a 31 de diciembre de 2007).

Proveedores: Proveedores que fueron adjudicados en el país en 2007.

El % entre paréntesis representa el % adjudicado a proveedores locales (porcentaje de adjudicaciones realizadas a proveedores domiciliados en el país sobre el total de adjudicaciones, basado en el volumen de adjudicación).

Accesos: Equivale al número de accesos fijos + móviles + ADSL + TV (miles).

Ingresos TEF / PIB: Ratio entre los ingresos de Telefónica (aportación del país al consolidado de ingresos del Grupo Telefónica) y el PIB estimado para el país (Fuente FMI).

## Empleados

En 2007, el Grupo dio trabajo, directa e indirectamente, a más de medio millón de personas



Para más información:  
[www.telefonica.es/rc07/empleados](http://www.telefonica.es/rc07/empleados)

## Telefónica genera empleo directo para más de 248.000 profesionales

Por regiones, América Latina representa un 66% de la plantilla física total. España es, con un 22%, la segunda región por tamaño, y Europa constituye el 12%.

Atento, con más de 123.000 profesionales, es la Compañía que aporta un mayor número de profesionales al Grupo Telefónica.

### Evolución de la plantilla

Al cierre del ejercicio 2007, el Grupo Telefónica contaba con una plantilla física de más de 248.000 profesionales, lo que supuso un incremento del 5,78% respecto al año anterior. El área con mayor crecimiento respecto a 2006 fue América Latina, cuyo equipo experimentó un aumento cercano al 15%.

Los cambios más significativos que afectaron a la plantilla durante el ejercicio son los siguientes:

- Variación de plantilla. El número total de empleados aumentó debido a la generación de empleo por parte de Atento (+16%) y t-gestiona (+37%).
- Integración de Líneas de Negocio, de acuerdo con la reorganización geográfica del Grupo en tres grandes regiones, integrando las operaciones fijas y las móviles.
- Baja de Sociedades. En Europa se redujo la plantilla un 13,3% debido a la venta de Endemol (Europa) y Airwave (Reino Unido).
- Reducción de plantilla. En España se redujo en un 7% debido al Expediente de Regulación de Empleo (ERE) realizado en Telefónica de España.

### Perfiles profesionales

La distribución de la plantilla de Telefónica por funciones, sin considerar Atento, indica que el 41% está dedicado a funciones comerciales, el 45% a producción y el 14% a servicios de apoyo. El 48,3% de los profesionales de la Compañía son mujeres, porcentaje que llega al 61,5% en Atento.

La antigüedad media de los empleados del Grupo Telefónica es de 5,8 años, siendo la edad promedio de 31,3 años\*. En Atento es donde se registra la menor antigüedad, dado la rotación natural del negocio con una media de 2 años y una edad promedio de 27 años.

Respecto a la temporalidad, más del 90% de la plantilla equivalente tiene un contrato fijo o indefinido en el Grupo Telefónica\*, siendo la cantidad restante empleados con contrato temporal. Atento, donde el 30% de la plantilla equivalente dispone de un contrato fijo, es la empresa donde se registran mayores niveles de temporalidad en el Grupo Telefónica.

En el Grupo, el grado de jerarquización se sitúa en el 11,9% (7% en 2006). Este aumento del grado de jerarquización se explica por la incorporación de las empresas de Telefónica O2 Europa.

### Empleo indirecto

Respecto al empleo indirecto generado, durante 2007 se crearon más de 225.000\*\* puestos de trabajo en España y América Latina, la mayoría correspondiente a subcontratación de actividades a empresas colaboradoras.

### PLANTILLA FÍSICA POR REGIONES

	2007	2006	2005	% CREC (07/06)
España	53.300	57.058	60.405	-6,6
Europa	29.310	33.818	14.326	-13,3
Latinoamérica	164.231	142.983	131.968	14,9
Resto mundo	1.646	1.041	942	58,1
<b>Total Grupo Telefónica</b>	<b>248.487</b>	<b>234.900</b>	<b>207.641</b>	<b>5,8</b>

\* El dato no incluye Atento

\*\* Fórmula de cálculo: Coste total de contrataciones en el ejercicio / coste medio por empleado propio en plantilla. Este dato incluye España, Europa y Latinoamérica.

## INDICADORES DE EMPLEADOS 2007

	Con Atento	Sin Atento
<b>Número total de empleados</b>	<b>248.487</b>	<b>124.895</b>
España	53.300	40.284
Europa	29.310	29.310
América Latina	164.231	55.201
Resto Mundo	1.646	-
<b>Generación de empleo</b>		
Nº de altas	146.292	17.419
Nº de bajas voluntarias	78.242	5.834
Nº de despidos	47.685	8.683
Rotación externa	50,68%	11,62%
<b>Desarrollo profesional</b>		
Total gasto de formación (miles de euros)	59.143	53.430
Horas de formación totales	14.350.414	4.675.838
<b>Diversidad</b>		
% mujeres	48,3%	35,2%
Nº empleados con discapacidad	1.538	975

## Nuevas formas de trabajo

La tecnología facilita la plena conectividad para que los profesionales puedan trabajar cuando y donde lo necesiten. A finales de 2007, Telefónica contaba con cerca de 30.000 empleados con condiciones de teletrabajo y más de 8.600 en movilidad, lo que representa un 15,3% sobre la plantilla total.

## Seguridad y Salud

Telefónica establece los mecanismos adecuados para evitar los accidentes, lesiones y enfermedades laborales que estén asociadas con nuestra actividad profesional a través del cumplimiento estricto de todas las regulaciones en materia de Seguridad y Salud. Así, durante 2007 se realizaron más de 500 simulacros de emergencia, más de 135.000 empleados se sometieron a reconocimientos médicos y se realizaron cerca de 2.700 evaluaciones de riesgos sobre la salud de los empleados.

## Desarrollo profesional

Durante 2007, dedicamos 59 millones de euros a la formación de nuestros empleados. Éstos recibieron más de 14 millones de horas de formación y cerca de 100.000 dispusieron de planes de formación individualizados, lo que supone un crecimiento absoluto del 36,3% respecto a 2006.

### La Universidad Corporativa de Telefónica

La Universidad Corporativa de Telefónica se puso en marcha en 2007, un año de transición hasta la inauguración, prevista para finales de 2008, del campus definitivo en La Roca del Vallés, a 30 kms. de Barcelona.

El pasado año, la Universidad impartió 39 programas de alto nivel y puso en marcha un campus virtual para fomentar la relación entre los profesionales que pasaron por el centro, más de 1.000 profesionales y directivos de la Compañía.



## Telefónica y el diálogo social

Durante diciembre de 2007, la Compañía firmó, junto con UNI, UGT y CCOO, el nuevo código de conducta sustituyendo al anterior, firmado en el año 2001. Por este acuerdo, Telefónica se compromete a mantener los derechos sindicales y laborales en todas nuestras operaciones, dando protección a todos los trabajadores del Grupo independientemente del país en el que trabajen.

Representantes de Telefónica, UNI, UGT y CCOO durante el acto de la firma del nuevo código.

## Innovación

Invirtió 594 millones de euros<sup>1</sup> en I+D, siendo el cuarto operador mundial por esfuerzo en este concepto y la primera empresa española



Para más información:  
[www.telefonica.es/acercadetelefonica](http://www.telefonica.es/acercadetelefonica)

# En 2007, Telefónica dedicó más de 4.350 millones de euros a Innovación Tecnológica

La Compañía lanzó más de 600 productos y servicios el pasado año en todo el mundo.

Cuenta con una red de innovación abierta, con el apoyo de los negocios del Grupo, y un programa de Innovación Corporativa fortalecido por Telefónica I+D.

Participa en 190 proyectos promovidos por Administraciones Públicas españolas y europeas, y colabora con 920 instituciones.

## Investigación

Los proyectos de investigación aplicada (*Expertise Building*) de Telefónica permitieron en 2007 desarrollar e identificar el uso de tecnologías y nuevos modelos de negocio. En este ámbito, es importante destacar la participación en el "Programa Marco" de la Unión Europea. Telefónica I+D es la empresa europea del sector TIC con mayor participación en iniciativas de este tipo. En 2007, participó en 190 proyectos promovidos por Administraciones Públicas españolas y europeas, y colaboró con 920 instituciones de 41 países, entre las que se incluyen 169 universidades. Entre las iniciativas con financiación pública de la Administración española, destaca el inicio en 2007 de la participación en el desarrollo de 5 proyectos CENIT, el Programa más relevante de fomento de la I+D empresarial en España.

## Desarrollo

### Desarrollo de productos y servicios

El Grupo amplió el número de registros de propiedad industrial e intelectual hasta los 3.327 el pasado año, con la incorporación de 267 desarrollados por Telefónica I+D.

### Movilforum

En 2007, el Catálogo de Soluciones Movilforum de Telefónica España incorporó 193 nuevos productos desarrollados por 67 de las 119 empresas que son miembros. Además, Movilforum Latinoamérica definió un portafolio de soluciones móviles regionales. El proyecto, radicado en 13 países, agrupa a más de 50 desarrolladores y cuenta con 170 productos.

## Innovación

En 2007, Telefónica afianzó aún más su foco en el cliente, no sólo de cara a incrementar la satisfacción, sino también a la hora de entender sus necesidades reales en el contexto del desarrollo de nuevas ideas para productos y servicios.

### Innovación Corporativa

Durante el pasado año, desde la Corporación se lanzaron una serie de iniciativas dentro del programa de Innovación, con el objetivo principal de fortalecer el crecimiento orgánico del negocio de Telefónica.

## RED DE INNOVACIÓN ABIERTA DE TELEFÓNICA

### UNIDADES DE NEGOCIO

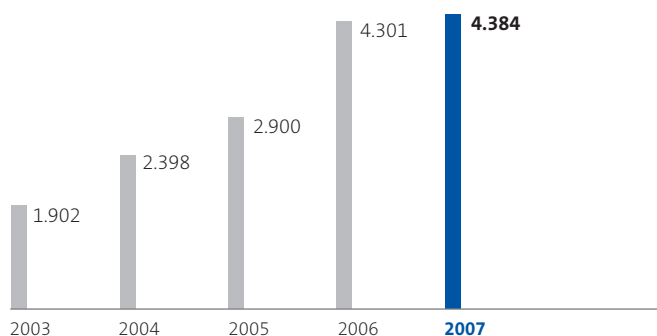
#### TELEFÓNICA I+D + TELEFÓNICA S.A.

Investigación	Desarrollo	Innovación
Programas de Investigación Aplicada ( <i>Expertise Building Projects</i> ) Programas públicos de I+D	Desarrollo de sistemas, productos y servicios en colaboración Movilforum	Nuevos modos de acercarse a los clientes: Campus Party, Open Movilforum y Living Labs Nuevos sistemas, modos de comercialización y productos y servicios Innovación Corporativa: Capital Riesgo, Proyectos de Innovación Corporativa, Ideas de empleados y Alianzas
61 Millones de euros	533 Millones de euros	3.790 Millones de euros
Total 4.384 Millones de euros		

<sup>1</sup>Inversión en innovación tecnológica calculada de acuerdo a los criterios establecidos por la OCDE.

## INVERSIÓN TOTAL EN INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE TELEFÓNICA<sup>1</sup>

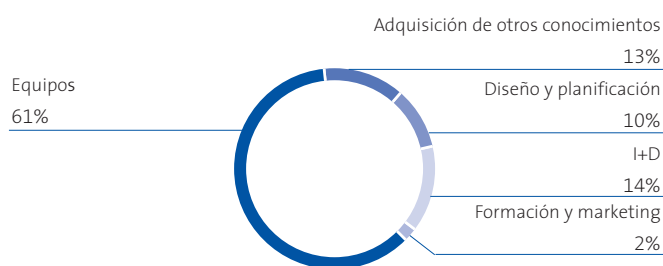
(Datos en millones de euros)



<sup>1</sup> Innovación tecnológica según la definición del Instituto Nacional de Estadística y de la OCDE.

## DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN DE 2007

(Datos en % sobre 4.384 millones de euros)



- Programa de *Venture Capital*. En 2007, Telefónica creó un programa de Capital Riesgo para la toma de participaciones minoritarias en empresas líderes con el objeto de extender las capacidades en innovación en áreas estratégicas. Durante 2007 realizó inversiones por 10 millones de euros a través de la toma de participaciones minoritarias en *decentral.tv* o *Kyte* (plataforma convergente de *User Generated Content*); *GestureTek* (especializada en interfaces gestuales) y *Amobee* (especializada en soluciones de publicidad para móviles).
- Proyectos de Innovación Corporativa. Telefónica financia desde la Corporación proyectos de áreas estratégicas (Internet, hogar digital...) desarrollados y ejecutados desde Telefónica I+D. En 2007 se analizaron más de 1.000 ideas, concretadas en 35 proyectos.
- Programa de "Incubación de Empresas". A mediados de 2007, Telefónica comenzó con un fondo inicial de 2 millones de euros, un programa destinado a promover la transformación de ideas en proyectos comerciales. Durante el año se financiaron proyectos en Brasil, España, Irlanda, México, Perú y Reino Unido; y algunos ya han comenzado a generar ingresos en su fase pre-comercial.
- "Ambassadors for Innovation". Nació en 2007 con el objetivo de identificar y agrupar a empleados relacionados de manera directa o indirecta con la innovación. Arrancó en octubre con un multitudinario evento celebrado en Madrid, con la participación de la alta dirección del Grupo Telefónica y empresas líderes en innovación (Nike, Starbucks, Philips...). En la actualidad esta iniciativa reúne a casi 400 personas del Grupo.
- Alianzas con líderes en innovación. Durante 2007 se firmaron o ampliaron acuerdos con empresas (Apple, Sony, Ericsson, Motorola, Huawei, ALU, Nokia, etc.), además de convenios de colaboración con entidades de reconocido prestigio tales como Massachusetts Institute of Technology (MIT).

### Open Movilforum

Telefónica España lanzó en 2007 Open Movilforum, una comunidad abierta para que desarrolladores y programadores accedan a la utilización de servicios en la red de Telefónica, y los integren dentro de sus aplicaciones (*mash-ups*).

### 'Living Labs'

Telefónica I+D puso en marcha en 2007 el primer *Living Lab* en Granada, enfocado a servicios para la salud y el bienestar, con el apoyo de la Junta de Andalucía. En este laboratorio, la Compañía integra a los clientes en el proceso de innovación, testando los servicios desde los hogares, como laboratorios vivos.

### Nuevos productos y servicios

La innovación se mide por sus resultados: Telefónica lanzó en 2007, más de 600 productos y servicios nuevos, así como nuevos modos de comercialización (empaquetamientos). De éstos, 174 correspondieron a Telefónica España.

## Telefónica I+D

Telefónica I+D es la filial del Grupo dedicada a la investigación y el desarrollo más estratégicos. El pasado año, incorporó a su plantilla profesionales de los centros de investigación y universidades más importantes del mundo. En 2007, en las actividades de I+D de Telefónica trabajaron 1.800 empleados del Grupo (1.285 de Telefónica I+D) y casi 5.000 de otras empresas e instituciones.

A lo largo de 2007, Telefónica I+D continuó consolidando sus centros en Madrid, Huesca, Valladolid, Barcelona y Granada. Los dos últimos están especializados (Barcelona en Internet y Multimedia, y Granada en Tele-medicina y Tele-asistencia). A nivel internacional destacó la notable actividad de los Centros de México DF y de Sao Paulo, con una inversión total de 23 millones de euros. En paralelo, se iniciaron actividades en colaboración con China Netcom Labs.





## Telefónica ofrece servicios móviles a través de 80.499 estaciones base

La Compañía siguió transformando la red en 2007, llevando la fibra óptica a los hogares y extendiendo las tecnologías móviles 3G y 3,5G.

Otro foco de acción fue crear especificaciones de servicios comunes a todo el Grupo para reducir el *Time To Market* o tiempo de lanzamiento al mercado.

En 2007, Telefónica siguió trabajando en diferentes frentes para ampliar y mejorar sus infraestructuras y sus equipos, no sólo para incrementar la capacidad y la cobertura sino también para potenciar las sinergias entre las diferentes compañías del Grupo, lograr economías de escala, y aprovechar las oportunidades de crecimiento en negocios adyacentes. El objetivo de todo ello es afianzar su liderazgo como operadora integrada.

### Infraestructuras de red

Las iniciativas del Grupo en infraestructuras de red cubrieron todos los ámbitos o "capas de la red": Entorno Personal Digital o dispositivos del cliente (terminales fijos y móviles, portátiles...), accesos de cliente (accesos fijos, móviles, de voz, de datos, etc.), transporte (conectividad y *core*), capa de control o supervisión (donde se centraliza la inteligencia de la conmutación de las redes y servicios) y capa de servicios (donde reside la lógica de los servicios que se ofrecen a los clientes a través de las redes). A continuación, vemos los principales hitos de 2007 en estas áreas:

#### Entorno Personal Digital

En 2007, Telefónica continuó trabajando en el ámbito del Hogar Digital para configurar una oferta personalizada y ser una referencia no sólo en conectividad sino en servicios finales y contenidos para el hogar. Una iniciativa destacable en este apartado fue la consolidación del Centro de Competencia IPTV de *imagenio*, un Centro de Servicios Avanzados creado a finales de 2006 y cuya principal misión es coordinar y gestionar las actuaciones necesarias para asegurar una respuesta eficaz a los clientes.

En el área de dispositivos, Telefónica también trabajó para generar especificaciones para los terminales móviles, comunes a todas las empresas el Grupo para así aumentar su capacidad de negociación con los fabricantes y reducir el TTM (*Time To Market*).

#### Transformación de la red

El pasado año, la Compañía siguió transformando la red para aumentar su cobertura y capacidad. En cuanto a los accesos fijos, Telefónica comenzó a introducir fibra óptica en el hogar (FTTH), siendo pionera en este aspecto. Esto se dio en España y en menor medida en Latinoamérica y el proceso se intensificará en 2008 en el Grupo.

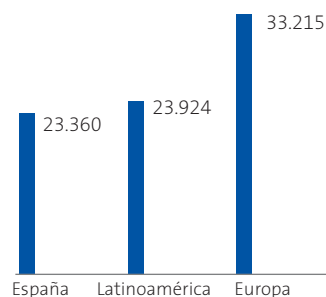
Respecto a los accesos móviles, Telefónica avanzó para generalizar en todas las operadoras las tecnologías 3G y 3,5G para ofrecer así mayor capacidad en las conexiones de datos móviles. Al cierre de 2007, el Grupo contaba con 80.499 estaciones base.

En 2007, Telefónica continuó priorizando el despliegue de la tecnología GSM, frente a CDMA, en Latinoamérica. La idea es ampliar la cobertura 2G, conforme vaya aumentando el espectro disponible (en la actualidad, el espectro está compartido por varias tecnologías que coexisten en el tiempo).

#### Convergencia fijo-móvil

En 2007, Telefónica continuó su proceso para extender las arquitecturas convergentes fijo-móvil, para poder potenciar así los servicios convergentes. Los trabajos se centraron en España, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, Reino Unido, Alemania y República Checa.

### NÚMERO DE ESTACIONES BASE POR REGIONES



## CAPEX POR UNIDADES DE NEGOCIO

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre		
	2007	2006	% VAR
T. España	2.381	2.304	3,4
T. Latinoamérica	3.343	2.811	18,9
T. O2 Europa (1)	2.125	2.552	(16,7)
Otras sociedades y eliminaciones	178	336	(47,1)
<b>Total Grupo Telefónica</b>	<b>8.027</b>	<b>8.003</b>	<b>0,3</b>

Nota: CapEx del Grupo Telefónica a tipos de cambio promedio acumulado.

<sup>1</sup> Telefónica O2 Europa incluye en 2006 en Telefónica O2 República Checa (enero-diciembre), T. Deutschland (enero-diciembre), Grupo O2 (febrero-diciembre) y O2 Alemania (febrero-diciembre).

### Control

Uno de los hitos más significativos del pasado año fue el acuerdo estratégico con Ericsson para desplegar la tecnología IMS (*Internet Multimedia Subsystem*) en todas las operadoras. Esta tecnología permite controlar las redes, dar servicios convergentes, mejorar el *Time To Market* para los nuevos servicios, etc.

### Servicios

Telefónica se centró en la implantación de servicios de Voz sobre IP y soluciones para empresa tipo IP-Centrex; todos ellos comunes para las diferentes operadoras del Grupo. Además, la Compañía trabajó en el análisis de arquitecturas SDP (*Service Delivery Platform*), que permiten desarrollar servicios más rápidamente.

## Infraestructuras básicas

La Compañía realizó el pasado año los primeros estudios de viabilidad de tecnologías FuelCell para suministrar energía en las estaciones base, como alternativa a las baterías convencionales de metal ácido (plomo, cadmio, etc.), más contaminantes.

Además, se compartieron las mejores prácticas en diferentes ámbitos: desde el despliegue de nuevas áreas de servicios FTTH (fibra óptica) al ahorro de energía en climatización en casetas de radio y edificios de central mediante la realización de *workshops* internos con la participación de todo el Grupo.

## Transmisión

En 2007, Telefónica continuó extendiendo las tecnologías de transmisión ópticas (DWDM y CWDM, y a modo de piloto en España y Brasil, GPON en la parte de acceso), más eficientes y con mejor relación coste capacidad.

Y, como complemento de lo anterior, la Compañía analizó nuevos interfaces de alta capacidad, con el objetivo de introducir los primeros de 40 Gb/seg en 2008. Estos interfaces son necesarios para que el aumento de la capacidad de las redes permita ofrecer en la práctica nuevos servicios de Banda Ancha multiplicando la velocidad de manera transparente para el usuario.

## Dos millones de clientes del servicio ADSL ya han pasado de 1Mb a 3Mb

Telefónica España concluyó en 2007 la migración de velocidad de 1Mb a 3Mb de cerca de 2 millones de clientes del servicio ADSL minorista, incluyendo los servicios ADSL de conectividad con o sin *Dúo* e *Imagenio*.

El cambio permitió multiplicar por tres la velocidad del servicio de referencia del acceso de Banda Ancha de Telefónica.

Este cambio de servicio no tuvo coste alguno para los clientes ni repercusión alguna en la factura mensual, y han seguido abonando el mismo importe que pagaban por el servicio ADSL de 1Mb. Todos los segmentos de clientes se han visto beneficiados por esta acción, incluyendo empleados y clientes del colectivo *Club Senior*. Este hecho permitió que el 90% de la planta minorista empezara a disfrutar de esta velocidad u otra superior.





## Telefónica lanzó más de 600 productos y servicios en 2007

La Compañía aprovechó las nuevas tecnologías y potenció la convergencia en sus propuestas para particulares y empresas. Su portafolio se enriqueció con servicios de Banda Ancha y telefonía móvil, oferta de contenidos...

### Nueva tecnología

#### Más velocidad para Internet

En 2007, Telefónica comenzó a desplegar la tecnología HSPA (*High-Speed Packet Access*), evolución de generación de telefonía móvil (3G). Con esto aceleró la navegación por Internet en España, Brasil y Argentina, permitiendo a los clientes descargar información hasta 10 veces más rápido. En este ámbito, la Compañía también lanzó el USB HSPA Novatel MC950D, el primero del mercado en formato *memory stick*.

#### El iPhone, en exclusiva en el mercado británico

O2 comenzó a vender en noviembre de 2007 el iPhone en exclusiva en el mercado británico.



#### Novedades para los móviles

Telefónica lanzó un sistema de localización de personas a través del celular.

Telefónica dio a conocer en Mundo Internet 2007, los códigos bidimensionales (pictogramas que funcionan como "claves de acceso" sin necesidad de teclear), que permiten ampliar las funcionalidades del móvil, generando, por ejemplo, ciberentradas.

Terminales avanzadas: el fabricante chino ZTE empezó a desarrollar móviles de tercera generación para Telefónica.

#### Nueva tecnología para el hogar

La Compañía desplegó en pruebas el proyecto 'Fibra hasta el hogar' (FTTH), con tecnología adaptada por Telefónica I+D. En 2008 prevé iniciar la fase comercial de esta nueva red de Banda Ancha de altas prestaciones.

#### Productos para empresas

Telefónica lanzó en España el Ibercom IP y el Corporate IP, que mejoran la comunicación de las empresas con soluciones de telefonía IP.

### Convergencia

#### Una respuesta integral para los empresarios

Para convertirse en el gestor integral de todas las necesidades TIC de medianas y pequeñas empresas, negocios y profesionales en España, Telefónica lanzó en 2006 "Respuesta Empresarios". Mediante una cuota mensual, la Compañía provee y mantiene todas las tecnologías de un centro laboral: equipamiento ofimático (PC, periféricos, servidores y aplicaciones), comunicaciones de voz (líneas, terminales y centralitas) y de datos (acceso a Internet, red de área local cableada o inalámbrica, y redes corporativas).

Como parte de "Respuesta Empresarios", en 2007 se lanzaron diferentes servicios: la Oficina Profesional, que moviliza el puesto de trabajo en un entorno de convergencia, el mantenimiento del equipo informático y la red de datos de las empresas, etc. Además, "Respuesta Empresarios" se extendió a Latinoamérica.



#### Comunicación convergente

El primer servicio de comunicación convergente también vio la luz en diversos países (Chile, Perú, Colombia, etc.) en 2007: integró las redes de telefonía tradicional con servicios IP, creando un grupo cerrado de usuarios por cada cliente, con comunicación ilimitada, y con funcionalidades avanzadas como una PBX en red para locales que no cuentan con una PBX propia, etc.

Del mismo modo, Telefónica presentó en España "Uno Pymes", la primera tarifa convergente para este segmento. Permite crear un grupo cerrado de usuarios compuesto por líneas fijas y móviles dentro de una empresa para hablar a 0€/ minuto.



## Contenidos

### Televisión digital

En el año 2007, Telefónica estrenó la televisión digital en países como Brasil. En este mercado, arrancó con 76 canales y paquetes personalizados.

En España, la Compañía enriqueció *Imagenio*, su propuesta de televisión IP, con un servicio de vídeo: “*Te lo Perdiste*” que permite a los clientes visionar contenidos emitidos en varios canales de TV, pudiendo parar, avanzar la imagen... En Chile, también lanzó un sistema de vídeo (PVR o *Personal Video Recorder*) para la TV digital.

### Publicidad y más contenidos para el móvil

Telefónica se convirtió el pasado ejercicio en la primera Compañía en ofrecer a los anunciantes el teléfono móvil como soporte publicitario.

Telefónica llevó la televisión al móvil. En Chile, lanzó “*Generación multimedia*”, un servicio para que los usuarios de teléfonos móviles accedan a programas de TV en directo, compartan y comenten sus vídeos. Y en España, ofreció un total de 42 canales con tarifa plana.

También en España, la Compañía empezó a comercializar la versión móvil del “*Pixbox*”, permitiendo a los usuarios de movistar descargarse canciones de un catálogo de más de 750.000. Y posteriormente, potenció la descarga de música en el móvil y el PC con la primera tarifa plana.

Telefónica se alió con Yahoo! para que sus clientes accedieran a Flickr, una de las comunidades líderes para compartir fotos en línea. Además, el Grupo suscribió con Nokia un acuerdo de intercambio de contenidos a través de su nuevo portal de Internet.

En Argentina ofreció a sus clientes un “*Fotolog*” con capacidad ilimitada para subir hasta diez imágenes al día. En este mismo país, creó la primera comunidad de vídeos móviles. Además, comercializó una nueva versión de “*m-Play*” para descargar temas musicales completos directamente al teléfono móvil.

## Comercialización

### Ofertas dobles y triples

El pasado ejercicio, Telefónica se propuso liderar la transformación de Internet en Latinoamérica comercializando de modo conjunto el acceso a la red en Banda Ancha y voz por una tarifa única al mes. Esto se tradujo en empaquetamientos y diferentes ofertas dobles y triples para clientes residenciales en varios mercados. Además, en Europa, Telefónica O2 República Checa lanzó el servicio *Dúo-Móvil*.

### Tarifas planas

La Compañía continuó impulsando las tarifas reducidas y planas: en España, lanzó una nueva modalidad para el correo (*Blackberry y Mail Movistar*), tarifas planas para videollamadas y para Internet móvil de alta velocidad por cada día de conexión.

### Propuesta low cost

En Alemania, Telefónica O2 Europa lanzó en agosto de 2007 la marca económica *Fonic*.

### Servicios para clientes de prepago

Movistar extendió a nuevos países como Argentina o México su servicio para que los clientes de prepago estén siempre comunicados (“*Quieren Hablarte*”, “*Lláname, no tengo saldo*”, etc.), a través de la devolución de llamadas de otros usuarios.

### Oferta para los hogares

Telefónica España lanzó el pasado ejercicio la oferta “*Easy PC*” para los hogares (financiación, garantía de dos años, atención técnica...) con la finalidad de impulsar la venta de ordenadores junto con el servicio ADSL.

### Mensajería integral

La Compañía comenzó a ofrecer en diciembre de 2007 el servicio “*Mensajería Negocios*”, para enviar y recibir mensajes cortos multioperador, facilitando la comunicación en ambos sentidos con sus clientes, proveedores y empleados.

El total de proveedores adjudicatarios superó los 28.000 en el año 2007



Para más información:  
[www.telefonica.es/rco7/proveedores](http://www.telefonica.es/rco7/proveedores)  
[www.adquira.com](http://www.adquira.com)

## Telefónica adjudicó más de 27.000 millones de euros a sus proveedores en 2007

La distribución de compras por países mantiene a España y Brasil como los países con mayor volumen de compra.

Los diez principales proveedores por volumen de adjudicación son: Nokia, Ericsson, Sony Ericsson, Alcatel, Motorola, Brightstar, Samsung, LG, Siemens y Nokia Siemens.

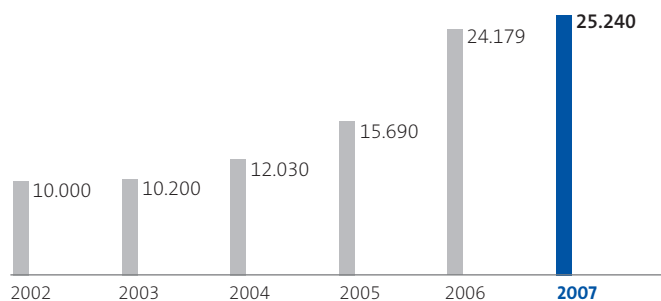
### Modelo de Compras de Telefónica

Telefónica desarrolla la función de compras de forma coordinada mediante un modelo de gestión implantado hace diez años que se basa en los principios de: agregación de necesidades; transparencia; igualdad de oportunidades; objetividad y unanimidad en las decisiones; vocación de servicio a los clientes, internos y externos; y cumplimiento mutuo de los compromisos con proveedores.

Telefónica clasifica sus compras en seis líneas de producto. La mayor partida en 2007 fue la categoría de "Servicios y Obras" que, junto con "Productos de Mercado" (que incluye los terminales móviles) e "Infraestructura de Redes", suponen más del 80% de las compras. La parte restante se distribuye entre "Sistemas de Información", "Publicidad y Marketing" y "Contenidos".

### VOLUMEN DE COMPRAS

(Datos en millones de euros)



### Comercio electrónico

En Telefónica se considera que la utilización de herramientas sobre Internet proporciona mayor eficiencia operativa, tanto al comprador como al proveedor, una mayor transparencia y un mejor control de todas las operaciones de relación con proveedores, dado que todas ellas quedan vinculadas electrónicamente: negociación, contrato, pedido, albarán, recepción y factura. Además, la accesibilidad a un amplio mercado de proveedores combinada con la transparencia supone un incremento real de la concurrencia y competencia, lo que es muy sano, no sólo para las compras de Telefónica sino también para el mercado en su conjunto.

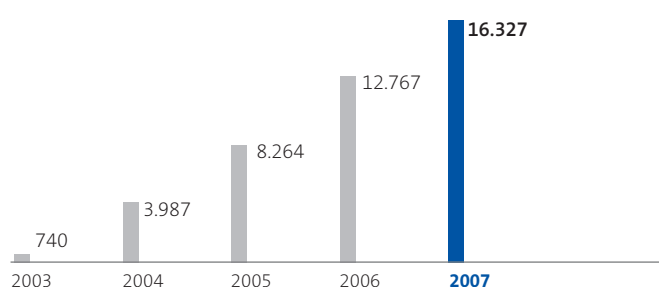
Adicionalmente, el comercio electrónico constituye un medio real de desarrollo de Internet y de la sociedad de la información en los mercados en los que Telefónica opera, así como de fomento de una serie de valores como la profesionalidad, la honestidad y la objetividad en los acuerdos y las operaciones comerciales.

Telefónica negocia ya de forma electrónica un 87% del importe de compra en las operadoras de España y América, en más de 33.000 procesos de negociación, de los cuales más de 4.100 corresponden a subastas electrónicas.

En diciembre de 2007 eran casi 16.000 los proveedores de Telefónica incorporados a este mercado electrónico, que abarca dieciséis países: España, Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Colombia, Venezuela, Guatemala, Panamá, Nicaragua, El Salvador, República Checa y, de manera incipiente, Reino Unido, Alemania e Irlanda.

## EVOLUCIÓN DE COMPRAS NEGOCIADAS A TRAVÉS DE E-SOURCING

(Datos en millones de euros)



Además del proceso de negociación, las operaciones electrónicas disponibles son: la formalización electrónica de compromisos mediante contrato; carta de adjudicación o pedido; envío por parte del proveedor del albarán electrónico; recepción de la mercancía/servicio; y facturación electrónica, que se realiza a partir de los propios datos del pedido una vez que se ha recibido el mensaje de recepción del bien. Así, el número de formalizaciones realizadas electrónicamente en 2007 fue de 111.519, por importe de 6.411 millones de euros.

El mercado electrónico sobre el que Telefónica realiza estas operaciones con sus proveedores es el de *Adquira España*. En *Adquira* también operan grandes compañías como BBVA, Iberia y Repsol y otras de menor tamaño. Esto permite compartir con ellas los recursos y los costes de la parte común: la infraestructura del mercado de proveedores. Y para los proveedores también es una ventaja el acceso común a una parte de su cartera de clientes.

### Telefónica Compras Electrónicas

Como complemento al mercado electrónico de *Adquira* y con el fin de potenciar el desarrollo del comercio electrónico internamente en las más de 140 compañías del Grupo, Telefónica creó en 2007 Telefónica Compras Electrónicas (TCE).

Esta filial prestará el servicio del comercio electrónico a todas las compañías del Grupo, gestionando para ello la plataforma soporte de las negociaciones, contratos y pedidos; desarrollando sobre ella nuevas funcionalidades adaptadas a las necesidades de Telefónica y completando el despliegue de los procesos electrónicos a la compra de todos los productos y servicios.

## Encuesta de Satisfacción a Proveedores

Cada dos años la Compañía realiza una encuesta confidencial a sus principales proveedores adjudicatarios para determinar el grado de satisfacción con el Modelo de Compras de Telefónica.

En 2007 la encuesta fue dirigida a una muestra de 7.094 proveedores y la participación fue del 13,47%. Las principales conclusiones fueron:

### Aspectos valorados positivamente

#### Modelo de compras

- > Proceso y toma de decisión transparente
- > Promoción y defensa de la competencia
- > Igualdad de oportunidades
- > Funcionamiento homogéneo en todos los países

#### Gestión del comprador

- > Ética y honestidad del comprador
- > Capacitación en aspectos técnicos de la compra
- > Comunicación del resultado cuando son adjudicatarios

#### Relación operativa con Telefónica

- > Consideración de las recomendaciones de los proveedores
- > La subasta es una forma de contratación transparente

#### Comercio electrónico

- > Implantación de herramientas para la formalización electrónica de compromisos
- > Conveniencia de las herramientas de comercio electrónico de Telefónica

#### Responsabilidad Corporativa

- > No han existido prácticas que se puedan considerar poco éticas
- > Telefónica exige el cumplimiento de estándares laborales mínimos

### Aspectos susceptibles de mejora

#### Modelo de compras

- > Tiempo de gestión dedicado a cada proceso de compra

#### Relación operativa con Telefónica

- > Comunicación del resultado cuando no son adjudicatarios

#### Responsabilidad Corporativa

- > Telefónica se preocupa por el cumplimiento de estándares medioambientales de los proveedores