

Nuestros Resultados

Resultados	70
Gestión de Riesgos	126

Resultados Enero - Diciembre 2007

Grupo Telefónica

Centroamérica

Empleados: **5.786**
Proveedores: **2.005**
Ac. Telefónica Fija: **125**
Ac. Datos e Internet: **22**
Acceso Móviles: **12.538**

Colombia

Empleados: **6.369**
Proveedores: **1.430**
Ac. Telefónica Fija
T. Telecom: **2.329**
Ac. Datos e
Internet T. Telecom:
200
Acceso Móviles TEM
Colombia: **8.372**
Clientes TV de
Pago TV digital: **72**

Venezuela

Empleados: **6.873**
Proveedores: **1.130**
Acceso Móviles TEM
Venezuela: **10.430**

México

Empleados: **16.589**
Proveedores: **1.111**
Ac. Datos e Internet
Terra ISP: **2**
Acceso Móviles
TEM México: **12.538**

Perú

Empleados: **14.554**
Proveedores: **2.143**
Ac. Telefónica
Fija T. Perú: **2.782**
Ac. Datos e Internet
T. Perú: **623**
Acceso Móviles
T. Perú: **8.129**
Clientes TV de Pago
Cable Mágico: **640**

Ecuador

Empleados: **773**
Proveedores: **390**
Acceso Móviles
TEM Ecuador: **12.538**

Chile

Empleados: **14.613**
Proveedores: **1.728**
Ac. Telefónica
Fija T. Chile: **2.172**
Ac. Datos e
Internet T. Chile: **687**
Acceso Móviles
T. Chile: **6.283**
Clientes TV de
Pago TV digital: **22**

Argentina

Empleados: **21.493**
Proveedores: **1.451**
Ac. Telefónica Fija
T. de Argentina: **4.587**
Ac. Datos e Internet
T. de Argentina: **1.150**
Acceso Móviles T. de
Argentina: **13.734**

España

Empleados: **53.300**
Proveedores: **4.065**
Ac. Telefónica Fija
Negocio Fijo: **15.898**
Ac. Datos e Internet
Negocio Fijo: **5.279**
Acceso Móviles
Negocio Móvil: **22.827**
Clientes TV de
Pago Imagénio: **51**

Marruecos

Empleados: **1.646**
Proveedores: **442**
Acceso Móviles O2
Marruecos: **6.153**

Brasil

Empleados: **75.839**
Proveedores: **3.231**
Ac. Telefónica
Fija Telesp: **11.960**
Ac. Datos e Internet
Telesp: **3.289**
Terra ISP: **982**
Acceso Móviles
VIVO: **33.484**
Clientes TV de
Pago TV digital: **231**

Uruguay

Empleados: **557**
Proveedores: **445**
Acceso Móviles
TEM Uruguay: **1.148**

Reino Unido

Empleados: **13.222**
Proveedores: **7.241**
Ac. Datos e Internet
O2 Reino Unido: **71**
Acceso Móviles O2
Reino Unido: **18.3821**

Irlanda

Empleados: **1.617**
Proveedores: **824**
Acceso Móviles
O2 Irlanda: **1.646**

Alemania

Empleados: **5.823**
Proveedores: **2.182**
Ac. Datos e Internet
O2 Alemania: **75**
Acceso Móviles O2
Alemania: **12.472**

Eslovaquia

Empleados: **354**
Proveedores: **90**
Acceso Móviles
TO2 Eslovaquia: **565**

República Checa

Empleados: **8.695**
Proveedores: **391**
Ac. Telefónica Fija
TO2 Rep. Checa: **2.069**
Ac. Datos e Internet
TO2 Rep. Checa: **573**
Acceso Móviles
TO2 Rep. Checa: **5.125**
O2 TV: **73**

Nota:
Datos de accesos en miles.

GRUPO TELEFÓNICA
ACCESOS

Datos no auditados (Miles)	enero-diciembre		
	2007	2006	% Var
Accesos Clientes Finales	225.910,3	200.700,7	12,6
Accesos de telefonía fija ¹	41.974,2	42.340,7	(0,9)
Accesos de datos e internet	12.968,4	12.170,9	6,6
Banda estrecha	2.532,9	3.997,7	(36,6)
Banda ancha ²	10.277,8	7.974,8	28,9
Otros ³	157,7	198,4	(20,5)
Accesos móviles	169.219,7	145.125,1	16,6
TV de pago	1.748,1	1.064,0	64,3
Accesos mayoristas	2.628,0	2.479,4	6,0
Bucle Alquilado	1.396,5	962,2	45,1
Bucle Compartido	776,4	527,7	47,1
Bucle Desagregado	620,1	434,5	42,7
Mayorista ADSL ⁴	575,5	1.288,6	(55,3)
Otros ⁵	656,0	228,6	n.s.
Total Accesos	228.538,3	203.180,2	12,5

¹ RTB ((incluyendo TUP) 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 bucles alquilados por Telefónica Deutschland.

⁵ Circuitos cuyo cliente final son operadoras.

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

Grupo Telefónica
Principales aspectos destacados

Los aspectos más destacados de los resultados del Grupo Telefónica en el Ejercicio 2007 son los siguientes:

- Los ingresos (+6,7%), el OIBDA (+19,3%), el OI (+42,1%) y el beneficio neto (+42,9%) en 2007 presentan significativas tasas de crecimiento respecto al ejercicio 2006, apoyados en la fuerte diversificación del Grupo, tanto geográfica como por negocios.
 - El OIBDA del año 2007 se encuentra impactado de forma significativa por los esfuerzos que está llevando a cabo la compañía en sus planes de adecuación de plantilla, que se traducirán en mejoras de eficiencia en los próximos ejercicios. En este sentido, en el conjunto del año se han registrado provisiones por estos conceptos por importe de 1.199 millones de euros (1.084 millones de euros en 2006) y 900 millones de euros en el cuarto trimestre de 2007 (651 millones de euros en 2006).
 - Asimismo en 2007 se han contabilizado otros gastos por reestructuración de las operaciones que alcanzan 199 millones de euros (16 millones de euros en 2006), entre los que se incluye fundamentalmente la cancelación anticipada del contrato de roaming con T-Mobile en Alemania.
- Consecución de un beneficio neto consolidado de 8.906¹ millones de euros:
 - El beneficio neto básico por acción crece un 43,5%, situándose en 1,872 euros por acción (1,304 euros por acción a diciembre 2006), siendo el decimocuarto consecutivo con crecimiento.

- Fuerte crecimiento orgánico² de los ingresos, que se incrementan un 7,4% respecto al ejercicio 2006.
 - Por regiones, Telefónica Latinoamérica presenta un crecimiento orgánico interanual de los ingresos del 13,0%, Telefónica España del 4,6% y Telefónica Europa del 4,5%.
- Elevado ritmo de actividad comercial como resultado del éxito de las campañas comerciales de captación y retención de clientes, que se traduce en un significativo incremento interanual de los accesos totales (+12,5%) hasta 228,5 millones, gracias a la fortaleza de los accesos móviles y de banda ancha:
 - El parque de clientes móviles gestionados se sitúa en 169,2 millones, un 16,6% superior al registrado a diciembre de 2006.
 - Los accesos minoristas a Internet de banda ancha superan a cierre del ejercicio 2007 los 10,2 millones de clientes, lo que supone un incremento de un 28,9% respecto al ejercicio 2006.
 - Los clientes de TV de pago se sitúan en 1,7 millones (+64,3% interanual)
- La obtención de sinergias a través de la gestión integrada de las operaciones, la optimización de costes y la creciente diversificación permite alcanzar un flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) de 14.797 millones de euros.

¹ 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.

² 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 2007.

- Los resultados del Grupo Telefónica demuestran una vez más el perfil diferencial de la compañía que, una vez más, ha cumplido con todos sus objetivos financieros³ fijados para 2007:
 - El crecimiento del importe neto de la cifra de negocios (ingresos) se sitúa en el 9,8% frente al rango comunicado de 8%-10%;
 - El crecimiento del Resultado Operativo antes de Amortizaciones (OIBDA) alcanza el 12,8%, en la parte alta del rango anunciado (10%-13%);
 - El Resultado Operativo se incrementa interanualmente un 27,6%, por encima del rango proporcionado al mercado (19%-23%);
 - La inversión (CapEx) se sitúa en 8.087 millones de euros, frente a un objetivo de inversión inferior a 8.100 millones de euros.

- La favorable evolución de los negocios permite anunciar sólidas perspectivas de crecimiento para el ejercicio 2008⁴ y reiterar los objetivos de crecimiento a largo plazo anunciados en octubre de 2007. La Compañía prevé para 2008:
 - Crecimiento de los ingresos consolidados en el rango +6,0%/+8,0%;
 - Crecimiento del OIBDA consolidado en el rango +7,5%/+11,0%;
 - Crecimiento del OI consolidado en el rango +13,0%/+19,0%;
 - Se espera que la inversión se sitúe en torno a 8.600 millones de euros.

Bases 2007 para Objetivos Financieros:

- Ingresos consolidados: 55.550 millones de euros;
- OIBDA consolidado: 20.863 millones de euros;
- OI consolidado: 11.467 millones de euros;
- CapEx: 7.975 millones de euros.

- La Compañía refuerza su política de retribución al accionista:
 - Al dividendo de 1 euro por acción con cargo al ejercicio 2008, 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.

³ Las cifras base de 2006 incluyen once meses del Grupo O2 (consolidado desde febrero 2006), ocho meses de Telefónica Telecom (consolidado desde mayo de 2006), seis meses de Iberbanda (consolidado desde julio 2006), tres meses de pérdidas por inicio de operaciones en Eslovaquia y excluyen los resultados de Endemol y Airwave. Los objetivos para 2007 asumen tipos de cambio constantes de 2006 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación (TVA). En términos de cálculo de objetivos, OIBDA y OI no incluyen ingresos y gastos excepcionales no previsibles en 2007. Los Programas de Reestructuración de Plantilla, así como Planes Inmobiliarios, están incluidos como ingresos/gastos operativos a excepción de los decididos con posterioridad a la comunicación de los objetivos financieros a principios de año. A efectos comparativos los ingresos/gastos extraordinarios equivalentes registrados en 2006 también se han deducido de las cifras reportadas. El CapEx no incluye el asociado a los Planes inmobiliarios.

⁴ 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.

Grupo Telefónica Resultados consolidados

La reestructuración organizativa del Grupo Telefónica por unidades de negocio, Telefónica España, Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa, de acuerdo con el nuevo modelo de gestión regional e integrado, determina que la estructura jurídica de las sociedades no sea relevante para la presentación de la información financiera del Grupo. En este sentido, se presentan los resultados operativos de cada una de dichas unidades de negocio, con independencia de su estructura jurídica.

En línea con esta reorganización de sus segmentos operativos, Telefónica ha incorporado en Telefónica España y Telefónica Latinoamérica toda la información correspondiente a los negocios de telefonía fija, móvil, cable e Internet.

Asimismo, Telefónica Europa comprende los resultados del Grupo O2, O2 Alemania y Telefónica O2 República Checa.

Dentro del epígrafe Otras sociedades y eliminaciones se incluye el Negocio de Contenidos y Media donde se han integrado los resultados de la participación directa de Telefónica, S.A. en el capital social de Endemol Entertainment Holding, N.V.

A efectos de presentación de la información por segmentos se ha excluido de los resultados operativos de cada segmento del Grupo aquellos gastos e ingresos derivados del uso de la marca, y que no tienen impacto en los resultados consolidados del Grupo.

Grupo Telefónica Resultados consolidados

Los resultados del Grupo Telefónica correspondientes al ejercicio 2007 demuestran una vez más el perfil diferencial de la compañía, soportado por su capacidad de ejecución y por el continuo cumplimiento de los objetivos financieros fijados. Así, los sólidos crecimientos registrados en 2007 ponen de manifiesto el potencial orgánico del Grupo, el alto valor de la diversificación por geografías y negocios, la eficiente estructura de costes y la materialización de sinergias a través de la gestión integrada de la Compañía.

En un contexto de fuerte expansión de la base de clientes (+12,5%), los ingresos (+6,7%), el OIBDA (+19,3%), el OI (+42,1%) y el beneficio neto (+42,9%) en 2007 presentan significativas tasas de crecimiento respecto al ejercicio 2006. El flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) es superior en un 33,0% al registrado en 2006 hasta alcanzar 14.797 millones de euros (+9,1% excluyendo las plusvalías de Airwave y Endemol).

Así, un año más, la favorable evolución de los negocios ha permitido al Grupo Telefónica cumplir con todos los objetivos financieros¹ fijados para el ejercicio 2007. De acuerdo con los criterios aplicados para la fijación de los objetivos anunciados para 2007:

- El crecimiento del importe neto de la cifra de negocios (ingresos) se sitúa en el 9,8% frente al rango comunicado de 8%-10%;
- El crecimiento del Resultado Operativo antes de Amortizaciones (OIBDA) alcanza el 12,8%, en la parte alta del rango anunciado (10%-13%);
- El Resultado Operativo (OI) se incrementa interanualmente un 27,6%, por encima del rango proporcionado al mercado (19%-23%);
- La inversión (CapEx) se sitúa en 8.087 millones de euros, ente a un objetivo de inversión inferior a 8.100 millones de euros.

Durante el cuarto trimestre de 2007 se ha acelerado el ritmo de actividad comercial en el Grupo Telefónica, como resultado del éxito de las campañas comerciales de captación y retención de clientes, lo que ha permitido cerrar el ejercicio con 228,5 millones de accesos totales, lo que representa un crecimiento del 12,5% respecto a diciembre 2006.

Telefónica España cuenta con 46,4 millones de accesos, un 5,0% por encima de los registrados a diciembre de 2006, impulsados por el crecimiento de la base de clientes móviles y de banda ancha, así como por la contención en la pérdida de líneas fijas, cuya caída interanual se sitúa en niveles mínimos desde 2001 (-0,3%). Telefónica Latinoamérica acelera el crecimiento de sus accesos totales (134,1 millones; +16,9% interanual), gracias al fuerte

crecimiento de la banda ancha, la favorable evolución del negocio de telefonía móvil, que registra en el cuarto trimestre un nuevo máximo de ganancia neta (7,3 millones de clientes), y el incremento de los clientes de TV de pago, que crecen casi un 75% respecto a 2006.

Telefónica Europa presenta un crecimiento de un 8,7% en su base de clientes hasta situarse cerca de 42 millones, impulsado por la buena evolución del negocio celular, especialmente en el segmento contrato.

Por tipo de acceso, los accesos móviles del Grupo Telefónica aceleran su crecimiento interanual respecto a septiembre de 2007, alcanzando 169,2 millones (+16,6% respecto a diciembre 2006). En Latinoamérica, destacan las ganancias netas trimestrales registradas por Brasil (2,2 millones de clientes; casi multiplicándose por 7 respecto al mismo periodo de 2006) y México (cerca de 1,5 millones de clientes; +32,0% respecto al mismo periodo de 2006). En España, la ganancia neta trimestral se ha situado en 406.837 clientes, superando las cifras alcanzadas en los últimos tres trimestres, situándose el parque gestionado en más de 22,8 millones de clientes (+6,4% respecto a diciembre de 2006). En Europa, los clientes han crecido un 8,6% hasta situarse cerca de 38,3 millones, tras registrar una ganancia neta en el trimestre de 1,0 millones de clientes.

A cierre de diciembre, el Grupo Telefónica supera los 10,2 millones de accesos minoristas a Internet de banda ancha, registrando un crecimiento interanual de un 28,9%. Continúa la buena aceptación de la oferta de servicios paquetizados de voz, ADSL y TV, factor que sigue siendo clave para el desarrollo del mercado de banda ancha y para la fidelización de nuestra base de clientes. El total de accesos minoristas a Internet de banda ancha supera los 4,5 millones en España (+22,1% interanual), en Latinoamérica los 5,0 millones (+33,2% interanual) y en Europa los 670.000 (+48,3%). En España se ha registrado una ganancia neta trimestral cercana a 227.500 clientes, frente a alrededor de 332.300 y 97.500 en Latinoamérica y Europa, respectivamente.

Los accesos de TV de pago superan a cierre del trimestre los 1,7 millones, un 64,3% más que hace un año, contando ya con operaciones en España, República Checa, Perú, Chile, Colombia y Brasil.

Como resultado de la expansión de la base de clientes del Grupo, el importe neto de la cifra de negocios (ingresos) en 2007 alcanza 56.441 millones de euros, lo que representa un incremento interanual del 6,7%. El efecto negativo de los tipos de cambio resta 1,2 p.p. al crecimiento de los ingresos (-1,0 p.p. a septiembre, -1,4 p.p. a junio, -2,6 p.p. a marzo), mientras que los cambios en el perímetro de consolidación contable aportan 0,5 p.p. a dicho crecimiento (+1,9 p.p. a septiembre, +4,5 p.p. a junio, +9,8 p.p. a

¹ Las cifras base de 2006 incluyen once meses del Grupo O2 (consolidado desde febrero 2006), ocho meses de Telefónica Telecom (consolidado desde mayo de 2006), seis meses de Iberbanda (consolidado desde julio 2006), tres meses de pérdidas por inicio de operaciones en Eslovaquia y excluyen los resultados de Endemol y Airwave. Los objetivos para 2007 asumen tipos de cambio constantes de 2006 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación (TVA). En términos de cálculo de objetivos, OIBDA y OI no incluyen ingresos y gastos excepcionales no previsibles en 2007. Los Programas de Reestructuración de Plantilla, así como Planes Inmobiliarios, están incluidos como ingresos/gastos operativos a excepción de los decididos con posterioridad a la comunicación de los objetivos financieros a principios de año. A efectos comparativos los ingresos/gastos extraordinarios equivalentes registrados en 2006 también se han deducido de las cifras reportadas. El CapEx no incluye el asociado a los Planes inmobiliarios.

marzo). Así, el crecimiento orgánico² de los ingresos alcanzaría el 7,4%, siendo Telefónica Latinoamérica, que aporta 4,4 p.p. al crecimiento y, en menor medida, Telefónica España, con una aportación de 1,6 p.p., los mayores contribuidores a este crecimiento orgánico. Por concepto, los ingresos de servicio móvil y de banda ancha son los que impulsan el crecimiento orgánico, con crecimientos interanuales del 11,1% y del 22,6%, respectivamente.

En términos absolutos, Telefónica España es el mayor contribuidor a los ingresos del Grupo Telefónica, con un 36,6% de los ingresos totales. Así, Telefónica España registra en 2007 unos ingresos de 20.683 millones de euros, un 4,7% superiores a los obtenidos en el periodo enero-diciembre 2006. En el Negocio Fijo de Telefónica España, los ingresos acumulados a diciembre 2007 alcanzan los 12.401 millones de euros, con un crecimiento interanual del 3,7%, sustentado en el buen comportamiento de los servicios de Internet y Banda Ancha y, en menor medida, de los servicios de Datos y TI, sin olvidar la favorable evolución de los ingresos de Voz y Acceso Tradicional. Por lo que respecta al Negocio Móvil de Telefónica España, los ingresos acumulados a diciembre 2007 ascienden a 9.693 millones de euros, con un crecimiento interanual del 5,4%, apoyados en la favorable evolución de los ingresos de servicio (+4,5%), que se ven beneficiados por el buen comportamiento de los ingresos de clientes (+8,0%).

Telefónica Latinoamérica (35,6% de los ingresos consolidados) registra unos ingresos de 20.078 millones de euros en 2007, un 11,0% más que en 2006 en euros corrientes (+14,5% en euros constantes). A nivel orgánico³, los ingresos presentarían un crecimiento del 13,0%. Dentro de los países que más han contribuido a este crecimiento en moneda constante, destacan México y Venezuela, con 3,2 p.p. y 3,1 p.p. respectivamente. En términos de contribución a los ingresos de Telefónica Latinoamérica en moneda corriente, Brasil continúa siendo el mayor contribuidor con un 38,2%, seguido de Venezuela (11,9%) y de Argentina (11,3%). Entre las operadoras fijas de la región, TASA es la que mejor se comporta, con un crecimiento del 9,9% en moneda local, ya que a los mayores ingresos procedentes de la banda ancha (+45,7% en moneda local) se une la fortaleza del negocio tradicional (+5,4% en moneda local). En Brasil destaca Vivo (ingresos +16,5% en moneda local), cuyos resultados reflejan las distintas medidas de gestión puestas en marcha a lo largo de 2006 y 2007 para lograr un crecimiento con rentabilidad y una mayor satisfacción de los clientes.

La contribución de Telefónica Europa (14.458 millones de euros) a los ingresos totales del Grupo Telefónica en el periodo enero-diciembre 2007 es del 25,6%. Conviene recordar que los ingresos de Telefónica Europa en 2006 incluían los activos del Grupo O2 en el periodo febrero-diciembre 2006 y los de Telefónica Deutschland y Telefónica O2 República Checa en enero-diciembre 2006. En Reino Unido, la continua expansión de la base de clientes y del

ARPU explican el sólido crecimiento de los ingresos, +9,5% en moneda local en términos comparables frente a 2006, en un mercado de fuerte presión competitiva. En Telefónica O2 República Checa los ingresos acumulados a diciembre de 2007 crecen un 2,9% en moneda local frente al mismo periodo del año anterior, ya que al mantenimiento del negocio fijo se une el crecimiento del móvil (+4,4% en moneda local). En O2 Alemania, en términos comparables, los ingresos registran una caída del 1,9% respecto a 2006, dado que el crecimiento del tráfico no ha podido compensar los fuertes recortes de precios llevados a cabo durante el año en un entorno de mercado altamente competitivo.

En 2007 los gastos por operaciones del Grupo Telefónica totalizan 37.431 millones de euros, un 7,0% por encima de los obtenidos en 2006. Este mayor nivel de costes se explica fundamentalmente por los cambios en el perímetro de consolidación, el mayor esfuerzo comercial en Latinoamérica y Europa y el impacto de los planes de adecuación de plantilla y de operaciones anunciados por la compañía, que se traducirán en mejoras de eficiencia en los próximos ejercicios.

Los aprovisionamientos acumulados en el ejercicio 2007 crecen un 7,7% en términos interanuales hasta alcanzar los 17.907 millones de euros (9,0% eliminando el efecto del tipo de cambio). Excluyendo también los cambios en el perímetro de consolidación, el crecimiento sería de un 9,2%, explicado fundamentalmente por los mayores gastos de interconexión de Telefónica Latinoamérica y O2 Reino Unido.

Los gastos de personal se sitúan en 7.893 millones de euros, lo que representa un crecimiento interanual de un 3,6% (+4,6% en euros constantes). La plantilla promedio del periodo alcanza los 244.052 empleados, con un incremento neto de 16.915 personas por la mayor plantilla del Grupo Atento y la incorporación de nuevas empresas al perímetro de consolidación. Sin considerar la plantilla del Grupo Atento, la plantilla promedio del Grupo Telefónica prácticamente se mantiene respecto al ejercicio 2006, situándose en 127.102 empleados. Los gastos por adecuación de plantilla del Grupo Telefónica se han situado en 2007 en 1.199 millones de euros (1.084 millones de euros en 2006), procedentes fundamentalmente de:

- Telefónica España: 667 millones de euros, incluyendo ERE 2003-2007 y un nuevo plan de adecuación de plantilla para 2008 iniciado en 2007;
- Telefónica Latinoamérica: 318 millones de euros de provisiones contabilizadas por programas de adecuación de plantilla llevados a cabo en distintas compañías del Grupo, correspondientes a planes iniciados en 2007 y con vigencia a lo largo de 2008;
- Telefónica Europa: 158 millones de euros procedentes de programas de adecuación de plantilla llevados a cabo en Alemania, Reino Unido e Irlanda.

² 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.

³ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica Telecom en enero-diciembre 2006. Excluye la consolidación de TVA en el periodo octubre-diciembre 2007.

Los gastos por servicios exteriores (9.991 millones de euros) presentan un crecimiento interanual del 8,2% (+9,5% en moneda constante), explicado en parte por la cancelación anticipada del acuerdo de roaming en Alemania con T-Mobile producida en el cuarto trimestre del ejercicio. A nivel orgánico, Telefónica Latinoamérica y el Negocio Fijo de Telefónica España son los que explican principalmente este comportamiento, por el incremento de la actividad comercial.

Por otra parte, el resultado por enajenación de activos asciende en el ejercicio 2007 a 2.766 millones de euros, tras contabilizarse en el segundo trimestre la plusvalía por la venta de Airwave, por importe de 1.296 millones de euros y en el tercer trimestre la plusvalía por la venta de Endemol, por importe de 1.368 millones de euros. En cuanto a minusvalías, únicamente cabe recordar la registrada en el segundo trimestre del ejercicio por la desinversión de la participación del 6,9% en CANTV por valor de 45 millones de euros.

A cierre de diciembre, el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) alcanza 22.825 millones de euros, un 19,3% por encima del registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior. Excluyendo las plusvalías generadas por las ventas de Airwave y Endemol, el crecimiento del OIBDA en ejercicio 2007 hubiera sido de un 5,4% interanual. En términos orgánicos⁴ acumulados, el crecimiento del OIBDA ascendería al 20,8% (+6,8%, eliminando ambas plusvalías). En cuanto a la rentabilidad, el margen OIBDA acumulado en el ejercicio 2007 se ha situado en el 40,4% (35,7% sin considerar las plusvalías de Airwave y Endemol frente al 36,2% del año anterior).

Telefónica España (46,9%⁵ del OIBDA consolidado) presenta a cierre de 2007 un OIBDA de 9.448 millones de euros, un 9,3% superior al registrado en el periodo enero-diciembre de 2006. El margen sobre ingresos se sitúa en el 45,7%, 1,9 p.p. superior al obtenido hace un año.

En Telefónica Latinoamérica, el OIBDA (7.121 millones de euros) representa un 35,3% del OIBDA del Grupo en el ejercicio 2007, mostrando un crecimiento interanual del 8,4%. En términos orgánicos⁶, el crecimiento interanual del OIBDA se sitúa en el 10,6%. En euros constantes el crecimiento del OIBDA de Telefónica Latinoamérica se incrementa un 11,5%. Por países, Venezuela es el mayor contribuidor al crecimiento del OIBDA con 5,2 p.p., seguido de México (3,1 p.p.) En términos absolutos, Brasil es el mayor contribuidor al OIBDA de Telefónica Latinoamérica con el 43,1%,

seguido por Venezuela (14,9%) y Argentina (11,1%). El margen de OIBDA de Telefónica Latinoamérica en el ejercicio 2007 asciende al 35,5%, 0,9 p.p. inferior al de 2006, afectado por las provisiones de adecuación de plantilla señaladas anteriormente. Excluyendo estas provisiones, el margen se habría situado en el 37,1% (0,3 p.p. superior al del ejercicio 2006).

Telefónica Europa contribuye con un 18,3% al OIBDA⁷ total del Grupo Telefónica, totalizando un OIBDA de 4.977 millones de euros a cierre de 2007, cifra que incluye la plusvalía por la venta de Airwave por importe de 1.296 millones de euros, registrada en el segundo trimestre del ejercicio. El OIBDA de Telefónica Europa reportado en 2006, incluyendo los activos del Grupo O2 en el periodo febrero-diciembre y los de Telefónica O2 República Checa y Telefónica Deutschland en enero-diciembre, totaliza 3.708 millones de euros. El margen OIBDA excluyendo la plusvalía de Airwave se sitúa en el 25,5% frente al 28,2% registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior.

En el cuarto trimestre aislado, el OIBDA de O2 Reino Unido presenta un descenso interanual del 4,9% en moneda local, explicado por el registro de un gasto de adecuación de plantilla de 20,5 millones en el área de IT y Tecnología con el objetivo de capturar eficiencias en el futuro. Excluyendo este gasto, el OIBDA se hubiera mantenido prácticamente plano respecto al ejercicio anterior. En O2 Alemania, el OIBDA del cuarto trimestre del ejercicio 2007 presenta un recorte interanual del 77,9%, explicado fundamentalmente por el registro de gastos no recurrentes por importe de 151 millones de euros, en su mayor parte procedentes de la cancelación anticipada del contrato de roaming nacional con T-Mobile mencionado anteriormente, y de los gastos derivados del plan de adecuación de plantilla iniciado en el segundo trimestre del ejercicio. Por su parte, a diciembre de 2007, Telefónica O2 República Checa reduce su margen OIBDA en 1,1 p.p. afectado por la contribución negativa de la operación en Eslovaquia.

En el acumulado del año 2007, la amortización del inmovilizado presenta un descenso del 2,8% interanual hasta alcanzar 9.437 millones de euros. Telefónica España y Telefónica Latinoamérica, con reducciones en sus dotaciones a la amortización del 6,0% y del 3,0%, respectivamente, son las líneas de actividad que contribuyen en mayor medida a esta caída de las amortizaciones del Grupo. Telefónica Europa, con un descenso interanual del 0,4%, incluye la amortización del valor atribuido a los activos en el proceso de asignación del precio de compra del Grupo O2 por importe de 802

⁴ Asumiendo tipos de cambios 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.

⁵ Considerando que el OIBDA consolidado del Grupo Telefónica de enero-diciembre 2007 excluye la plusvalía de Airwave por importe de 1.296 millones de euros y la plusvalía de Endemol por importe de 1.368 millones de euros.

⁶ Asumiendo tipos de cambios 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.

⁷ Excluyendo de Telefónica Europa la plusvalía de Airwave (1.296 millones de euros) y del OIBDA acumulado del Grupo la plusvalía de Airwave por importe de 1.296 millones de euros y la plusvalía de Endemol por importe de 1.368 millones de euros.

¹ Las cifras base de 2006 incluyen once meses del Grupo O2 (consolidado desde febrero 2006), ocho meses de Telefónica Telecom (consolidado desde mayo de 2006),

millones de euros y de Telefónica O2 República Checa por valor de 158 millones de euros. La variación orgánica⁸ acumulada de la amortización del inmovilizado del Grupo Telefónica caería un 3,7%, siendo Telefónica España y Telefónica Europa las líneas de actividad que contribuyen en mayor medida a esa caída.

El fuerte crecimiento del OIBDA unido al descenso de las amortizaciones llevan al resultado operativo (OI) del periodo enero-diciembre 2007 a crecer un 42,1% interanual, alcanzando un valor absoluto de 13.388 millones de euros. Sin considerar las plusvalías procedentes de las ventas de Airwave y Endemol, el resultado operativo habría crecido un 13,8%. El crecimiento orgánico⁹ del resultado operativo se situaría en un 47,0% (+18,1% excluyendo las plusvalías generadas por la venta de Airwave y Endemol).

A cierre de diciembre 2007, el resultado de las participaciones por puesta en equivalencia se incrementa un 83,3% hasta alcanzar 140 millones de euros. Esta mejora viene explicada fundamentalmente por Portugal Telecom y por Lycos Europe tras la venta en abril de su inversión en el proveedor de portal a Internet basado en la República Checa Seznam, c.z. Por otra parte, Sogecable y The Link también contribuyen a esta mejora, al haberse dejado de consolidar por este método durante el cuarto trimestre de 2006.

Los costes financieros acumulados anuales de 2007 han ascendido a 2.844 millones de euros, un 4,0% superiores a los del mismo periodo de 2006. Este incremento resulta fundamentalmente del mayor coste medio de la deuda del Grupo debido a la subida de tipos en Europa y a la mayor proporción de deuda en Latinoamérica, lo que supone un incremento de los gastos financieros de 207 millones de euros. Este efecto se compensa por una reducción de 200 millones de euros producido por el descenso de la deuda media total en 2007. La gestión del valor actual de los compromisos derivados de los EREs y de otras posiciones igualmente contabilizadas a valor de mercado ha rendido unos beneficios de 84 millones de euros, cifra 42 millones de euros inferior a la acumulada a diciembre de 2006. La cifra de gastos financieros acumulada en 2007 supone un coste medio del 5,59% sobre la deuda neta media total y un 5,61% si se excluyen los resultados por tipo de cambio.

El flujo de caja libre generado por el Grupo Telefónica acumulado en 2007 asciende a 8.847 millones de euros, de los cuales 2.113 y 3.076 millones de euros han sido dedicados a compra 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 netas 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 neta se ha reducido 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 del 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.

La provisión de impuestos devengada en el ejercicio 2007 totaliza 1.565 millones de euros, lo que implica una tasa impositiva del 14,65% 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 2007 la tasa impositiva se ha visto afectada por varias cuestiones que han supuesto que la misma sea significativamente reducida, fundamentalmente la operación de venta de Endemol, que ha supuesto una minusvalía fiscal, la reforma fiscal en Inglaterra que ha supuesto una disminución de los pasivos diferidos y la venta de Airwave, que no ha tenido impacto fiscal.

Los resultados atribuidos a socios externos restan 213 millones de euros al beneficio neto acumulado a diciembre 2007, presentando una caída interanual del 38,5% debido principalmente a la fusión por absorción de Telefónica Móviles por parte de Telefónica S.A. en julio de 2006. La participación de los minoritarios en Telesp y Telefónica O2 República Checa son los principales contribuidores en términos absolutos al total de los resultados atribuidos a socios externos.

Consecuencia de todas las partidas explicadas anteriormente, el beneficio neto consolidado acumulado a diciembre asciende a 8.906 millones de euros, un 42,9% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. El beneficio neto básico por acción crece un 43,5% hasta 1,872 euros por acción. En el cuarto trimestre aislado, el resultado neto se sitúa en 1.058 millones de euros, un 2,3% por encima del registrado en el cuarto trimestre de 2006, mientras que el beneficio neto por acción asciende a 0,224 euros por acción, frente a los 0,213 euros por acción obtenidos en el cuarto trimestre de 2006.

En el ejercicio 2007, la inversión (CapEx) crece un 0,3% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los 8.027 millones de euros. El efecto de los tipos de cambio resta 1,4 p.p. de crecimiento.

⁸ Asumiendo tipos de cambios 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. gastos excepcionales no previsibles en 2007.

⁹ Asumiendo tipos de cambios 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.

Objetivos Financieros 2008

De acuerdo a los criterios utilizados para la fijación de los objetivos financieros para 2008¹⁰, 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% (Bases 2007 para Objetivos Financieros: 55.550 millones de euros).

Por regiones:

- Telefónica España : +2,0%/+3,5%
(Base 2007 para Objetivos Financieros: 20.536 millones de euros);
 - Telefónica Latinoamérica: +11,0%/+14,0%
(Base 2007 para Objetivos Financieros: 20.078 millones de euros);
 - Telefónica Europa: +4,0%/+7,0%
(Base 2007 para Objetivos Financieros: 14.358 millones de euros);
- El crecimiento anual del Resultado Operativo antes de amortizaciones (OIBDA) en 2008 se sitúa en el rango del 7,5%-11,0% (Bases 2007 para Objetivos Financieros: 20.863 millones de euros).

Por regiones:

- Telefónica España : +6,0%/+8,0%
(Base 2007 para Objetivos Financieros: 9.635 millones de euros);
 - Telefónica Latinoamérica: +12,0%/+16,0%
(Base 2007 para Objetivos Financieros: 7.408 millones de euros);
 - Telefónica Europa: +2,0%/+6,0%
(Base 2007 para Objetivos Financieros: 3.974 millones de euros);
- El crecimiento anual del Resultado Operativo (OI) en 2008 se sitúa en el rango del 13,0%-19,0% (Bases 2007 para Objetivos Financieros: 11.467 millones de euros).
- La inversión (CapEx) en 2008 en torno a 8.600 millones de euros (Bases 2007 para Objetivos Financieros: 7.975 millones de euros).

¹⁰ 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.

Datos Financieros

GRUPO TELEFÓNICA

DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre		
	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	56.441	52.901	6,7
Resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	22.825	19.126	19,3
Resultado operativo (OI)	13.388	9.421	42,1
Resultado antes de impuestos	10.684	6.764	58,0
Resultado neto	8.906	6.233	42,9
Resultado neto básico por acción	1.872	1.304	43,5
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (Millones)	4.758,7	4.799,0	(0,4)

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

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.

GRUPO TELEFÓNICA

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

	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 Europa ¹	14.458	13.159	9,9	4.977	3.708	34,2	1.591	309	n.s.
Otras sociedades y eliminaciones ²	1.221	1.903	(35,8)	1.278	200	n.s.	1.168	99	n.s.
Total Grupo	56.441	52.901	6,7	22.825	19.126	19,3	13.388	9.421	41,1

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.

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

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

CAPEX POR UNIDADES DE NEGOCIO

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

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

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

GRUPO TELEFÓNICA
RESULTADOS CONSOLIDADOS

	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocio	56.441	52.901	6,7	14.426	14.196	1,6
Trabajos para inmovilizado ¹	708	719	(1,5)	211	195	8,3
Gastos por operaciones	(37.431)	(34.995)	7,0	(10.381)	(9.992)	3,9
Aprovisionamientos	(17.907)	(16.629)	7,7	(4.653)	(4.645)	0,2
Gastos de personal	(7.893)	(7.622)	3,6	(2.578)	(2.421)	6,5
Servicios de exteriores	(9.991)	(9.230)	8,2	(2.771)	(2.578)	7,5
Variación de provisiones de tráfico	(666)	(609)	9,4	(130)	(125)	3,5
Tributos	(974)	(905)	7,7	(249)	(224)	11,4
Otros ingresos (gastos) netos	358	346	3,3	192	127	51,2
Resultado de enajenación de activos	2.766	236	n.s.	132	12	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(17)	(81)	(79,2)	(4)	(66)	(94,5)
Resultado operativo antes de amort. (OIDBDA)	22.825	19.126	19,3	4.577	4.472	2,3
Amortizaciones de inmovilizado	(9.437)	(9.704)	(2,8)	(2.452)	(2.510)	(2,3)
Resultado operativo (OI)	13.388	9.421	42,1	2.125	1.962	8,3
Resultado particip. puestas en equivalencia	140	77	83,3	34	16	n.s.
Resultados financieros	(2.844)	(2.734)	4,0	(749)	(805)	(7,0)
Resultado antes de impuestos	10.684	6.764	58,0	1.409	1.172	20,2
Impuesto de Sociedades	(1.565)	(1.781)	(12,1)	(294)	(64)	n.s.
Resultado del ejercicio operaciones continuadas	9.119	4.983	83,0	1.115	1.108	0,6
Resultado operaciones en discontinuación	0	1.596	n.s.	0	0	n.s.
Resultados atribuidos a socios externos	(213)	(346)	(38,5)	(57)	(73)	(22,5)
Resultado neto	8.906	6.233	42,9	1.058	1.035	2,3
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.758,7	4.779,0	(0,4)	4.718,5	4.853,6	(2,8)
Resultado neto básico por acción	1,872	1,304	43,5	0,224	0,213	5,2

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

"Provisiones de tráfico" se han reclasificado desde "Otros ingresos (gastos) netos" a "Gastos por operaciones".

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 autocartera durante el periodo.

GRUPO TELEFÓNICA
BALANCE CONSOLIDADO

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre		
	2007	2006	% Var
Activos no corrientes	87.395	91.269	(4,2)
Intangibles	18.320	20.758	(11,7)
Fondo de comercio	19.770	21.739	(9,1)
Propiedad, planta y equipo y Propiedades de inversión	32.469	33.888	(4,2)
Inmovilizaciones Financieras y otros activos a largo plazo	9.007	6.183	45,7
Activos por impuestos diferidos	7.829	8.702	(10,0)
Activos corrientes	18.478	17.713	4,3
Existencias	987	1.012	(2,4)
Deudores	9.662	9.666	(0,0)
Administraciones Públicas deudoras por impuestos corrientes	1.010	1.555	(35,0)
Inversiones financieras temporales	1.622	1.679	(3,4)
Efectivo y equivalentes de efectivo	5.065	3.792	33,6
Activos no corrientes destinados para la venta	132	9	n.s.
Total Activo = Total Pasivo	105.873	108.982	(2,9)
Fondos propios	22.855	20.001	14,3
Fondos propios atribuibles a los accionistas de la sociedad dominante	20.125	17.178	17,2
Socios externos	2.730	2.823	(3,3)
Pasivos no corrientes	58.044	62.644	(7,3)
Deuda financiera a largo plazo	46.942	50.675	(7,4)
Pasivos por impuestos diferidos	3.926	4.700	(16,5)
Provisiones a largo plazo	6.161	6.287	(2,0)
Otros acreedores a largo plazo	1.015	982	3,4
Pasivos corrientes	24.974	26.337	(5,2)
Deuda financiera a corto plazo	6.986	8.382	(16,7)
Acreedores comerciales	8.729	8.533	2,3
Administraciones Públicas acreedoras por impuestos corrientes	2.157	2.841	(24,1)
Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales	7.102	6.580	7,9
Datos financieros			
Deuda financiera neta	45.284	52.145	(13,2)

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

¹ Deuda Financiera Neta = Deuda Financiera 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		
		2007	2006	% Var
I	Flujo de caja operacional	20.132	18.824	6,9
II	Pagos de intereses financieros netos ¹	(3.097)	(2.296)	
III	Pago de impuesto sobre sociedades	(1.457)	(1.100)	
A=I+II+III	Flujo de caja neto operativo antes de inversiones	15.578	15.428	1,0
B	Pagos por inversión en activos materiales e inmateriales	(7.205)	(6.828)	
C=A+B	Flujo de caja operativo retenido	8.373	8.600	(2,6)
D	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	129	24	
E	Pagos netos por inversión financiera	2.383	(21.574)	
F	Pagos netos por dividendos y operaciones con acc. propias ²	(5.496)	(5.542)	
G=C+D+E+F	Flujo de caja libre después de dividendos	5.389	(18.492)	c.s.
H	Efectos del tipo de cambio sobre la deuda neta financiera	(819)	(511)	
I	Efectos de variación de perímetro sobre la deuda financiera neta y otros	(653)	4.097	
J	Deuda financiera neta al inicio del periodo	52.145	30.067	
K=J-G+H+I	Deuda financiera neta al final del periodo	45.284	52.145	(13,2)

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.

RECONCILIACIONES DEL FLUJO DE CAJA
CON OIBDA MENOS CAPEX

Datos no auditados (Millones de euros)		enero-diciembre		
		2007	2006	% Var
OIBDA		22.825	19.126	19,3
- CAPEX devengado en el periodo		(8.027)	(8.003)	
- Pagos por compromisos		(781)	(830)	
- Pago de intereses financieros netos		(3.097)	(2.296)	
- Pago de Impuesto sobre Sociedades		(1.457)	(1.100)	
- Resultado por enajenación de inmovilizado		(2.766)	(236)	
- Inversión en circulante y otros ingresos y gastos diferidos		1.676	1.939	
= Flujo de caja operativo retenido		8.373	8.600	(2,6)
+ Cobros netos por desinversión inmobiliaria		129	24	
- Pagos netos por inversión financiera		2.383	(21.574)	
- Pagos netos por dividendos y operaciones con acciones propias		(5.496)	(5.542)	
= Flujo de caja libre después de dividendos		5.389	(18.492)	c.s.

Nota: Se utiliza el concepto de "Flujo de caja libre", 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.

	enero-diciembre	
	2007	2006
Flujo de caja operativo retenido	8.373	8.600
+ Pagos por amortización de compromisos	781	830
- Pago de dividendos ordinarios a minoritarios	(307)	(514)
= Flujo de caja libre	8.847	8.916
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.758,7	4.779,0
= Flujo de caja libre por acción	1,859	1,866

DEUDA FINANCIERA NETA MÁS COMPROMISOS

Datos no auditados (Millones de euros)

diciembre 2007

	Acreeedores a LP	47.269
	Emisiones y deudas con entidades de crédito a CP	6.986
	Tesorería	(5.065)
	Inversiones financieras a CP y LP ¹	(3.906)
A	Deuda financiera neta	45.284
	Garantías otorgadas a IPSE 2000	365
B	Compromisos por garantías	365
	Compromisos brutos por reducción de plantilla ²	5.437
	Valor de activos a largo plazo asociados ³	(676)
	Impuestos deducibles ⁴	(1.472)
C	Compromisos netos por reducción de plantilla	3.289
A+B+C	Deuda total + Compromisos	48.938
	Deuda financiera neta / OIBDA ⁵	2,3x
	Deuda total + Compromisos / OIBDA ⁵	2,4x

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 aseguradoras del Grupo.

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

⁵ Calculado a partir del OIBDA Dic 07 excluyendo el resultado por enajenación de inmovilizado.

**GRUPO TELEFÓNICA
TIPOS DE CAMBIO APLICADOS**

	Cuenta de Resultados y CapEx ¹		Balance ²	
	ene - dic 2007	ene-dic 2006	diciembre 2007	diciembre 2006
Estados Unidos (Dólar USA/Euro)	1,368	1,255	1,472	1,317
Reino Unido (Libra/Euro)	0,685	0,682	0,733	0,672
Argentina (Peso Argentino/Euro)	4,263	3,857	4,636	4,033
Brasil (Real Brasileño/Euro)	2,661	2,728	2,608	2,816
Rep. Checa (Corona Checa/Euro)	27,756	28,338	26,620	27,495
Chile (Peso Chileno/Euro)	714,637	665,336	731,472	701,262
Colombia (Peso Colombiano/Euro)	2.837,126	2.949,853	2.965,928	2.949,853
El Salvador (Colon/Euro)	11,974	10,977	12,881	11,524
Guatemala (Quetzal/Euro)	10,502	9,548	11,234	10,004
México (Peso Mexicano/Euro)	14,953	13,664	15,996	14,330
Nicaragua (Córdoba/Euro)	25,229	22,031	27,827	23,703
Perú (Nuevo Sol Peruano/Euro)	4,282	4,108	4,409	4,205
Uruguay (Peso Uruguayo/Euro)	32,101	30,183	31,724	32,201
Venezuela (Bolívar/Euro)	2.942,254	2.695,418	3.165,015	2.832,861

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 31/12/07 y 31/12/06.

Resultados
Enero -
Diciembre
2007

Resultados
por unidades
de negocio

Telefónica España

En un entorno de fuerte actividad y competencia, Telefónica España consolida su fortaleza competitiva y cumple todos los objetivos financieros anunciados para el ejercicio 2007.

El importe neto de la cifra de negocio (ingresos) creció un 4,7% en el año alcanzando los 20.683 millones de euros y superando así el objetivo anunciado de crecimiento de entre el 3,5% y el 4,5%. El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) creció un 9,3% hasta los 9.448 millones de euros, lo que sitúa el margen en el 45,7%. A efectos de comparación con el objetivo comunicado de crecimiento del OIBDA en 2007 de entre el 9% y el 11%, una vez incluidos los efectos considerados en su fijación, el crecimiento del OIBDA se sitúa en el 11,6%, cumpliéndose así el objetivo revisado al alza en julio de 2007.

La inversión (CapEx) alcanza 2.381 millones de euros en 2007, presentando un crecimiento del 3,4% respecto al año 2006. El objetivo de CapEx para 2007, que no incluye la inversión asociada al plan de eficiencia inmobiliario, era de acometer inversiones inferiores a 2.400 millones de euros. El esfuerzo inversor se ha dedicado principalmente al crecimiento de los negocios de Internet y Banda Ancha, con importantes inversiones en ADSL y Servicios IP (Imagenio). Destaca especialmente el lanzamiento del proceso de transformación de las redes fija y móvil.

En 2007 Telefónica España ha generado un flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) de 7.067 millones de euros, con un crecimiento del 11,4%.

En referencia al Expediente de Regulación de Empleo (E.R.E 2003-2007) del Negocio Fijo de Telefónica España, cabe destacar su finalización con una adhesión de 1.102 empleados en el último año de vigencia del mismo, con un coste asociado de 345 millones de euros en 2007.

Telefónica adoptó durante el último trimestre del ejercicio 2007 decisiones de carácter organizativo encaminadas a favorecer un esquema que facilite la convergencia tecnológica y de prestación de servicios en los negocios en los que opera. En este sentido y en el marco de integración propuesto, se siguen acometiendo esfuerzos de adecuación de plantilla que se han plasmado en la aprobación de los correspondientes planes ya iniciados al 31 de diciembre de 2007. El coste estimado de estos planes asciende a 322 millones de euros (168 millones en el Negocio Fijo y 154 millones en el Negocio Móvil), habiéndose registrado la correspondiente provisión en los resultados del ejercicio 2007.

El importe total de los costes por estos conceptos durante el ejercicio 2007 en Telefónica España asciende así a 667 millones de euros (551 millones de euros en el cuarto trimestre del año).

En el Negocio Fijo de Telefónica España cabe destacar:

- Sostenido crecimiento de ingresos (+3,7% en términos acumulados) sustentado en el buen comportamiento de los servicios de Internet y Banda Ancha y, en menor medida, de los servicios de Datos y TI.
- Fortaleza competitiva en el mercado de Banda Ancha, con mantenimiento de la cuota de mercado estimada por encima del 56%. A finales de diciembre la planta de accesos minoristas de banda ancha de Telefónica alcanza los 4,6 millones.
- Contención en la pérdida de líneas fijas, con una caída interanual que se reduce hasta el 0,3% (diciembre 2007 frente a diciembre 2006) y una ganancia neta en el cuarto trimestre de 2007 de 32.801 accesos. La pérdida acumulada de accesos en el año 2007 alcanza las 51.901 líneas, resultando el mejor dato anual desde 2001.
- Crecimiento del 5,1% del OIBDA subyacente en 2007 (excluye efectos puntuales como son los derivados del plan de adecuación de plantilla, programa Inmobiliario o subvenciones).
- Finalización del Expediente de Regulación de Empleo (2003/2007), con una adhesión durante los cinco años de vigencia del mismo de un total de 13.870 empleados.

En el Negocio Móvil de Telefónica España destaca:

- Sólido crecimiento de los ingresos del servicio del 4,5% en 2007 destacando la buena evolución de los ingresos de clientes (+8,0%).
- Incremento del parque del 6,4% frente a cierre de 2006, superando 22,8 millones de líneas y destacando especialmente la progresión del parque de contrato (+12,4%), que representa ya casi el 60% del total.
- Mantenimiento del churn en un entorno de mayor presión competitiva en el 1,8%, nivel similar al de 2006, consiguiendo una ligera reducción del churn de contrato hasta el 1,0%.
- Creciente contribución de los ingresos de datos (+12,4% en 2007 vs. 2006), presentando los ingresos de conectividad, con un crecimiento superior al 70% en 2007, la mejor evolución.
- Aumento del OIBDA a un ritmo del 6,5% bajo el criterio de objetivos financieros comunicados (excluyendo plan de adecuación de plantilla). El OIBDA alcanza los 4.395 millones de euros en 2007, presentando un margen sobre ingresos del 45,3%.

Negocio fijo

El importe neto de la cifra de negocio (ingresos) se sitúa en 12.401 millones de euros en el año 2007, tras registrarse en el cuarto trimestre del año un fuerte incremento de ingresos, 3,7%, frente al mismo periodo del año anterior. El crecimiento acumulado a diciembre se sitúa en el 3,7%, superando ligeramente el objetivo anunciado de alcanzar un incremento entre el 2,5% y el 3,5%.

Este crecimiento se sustenta en el buen comportamiento de los servicios de Internet y Banda Ancha y de los servicios de Datos y TI, sin olvidar la favorable evolución de los ingresos de Voz y Acceso Tradicional, que disminuyen ligeramente en el primer caso y se mantienen planos en el segundo.

Los ingresos por acceso tradicional alcanzan los 2.772 millones de euros, con un incremento del 0,1% en el año, apoyándose en la subida del 2,0% de la cuota mensual de abono de la línea telefónica básica y en la ralentización de la pérdida de líneas frente a 2006.

- El mercado de acceso de telefonía fija en España experimenta a lo largo del año un crecimiento estimado del 1,9%. La planta de accesos de telefonía fija de la Compañía se sitúa en 15.897.966 al finalizar 2007, tras ganar en el trimestre 32.801 accesos y reducir así el ritmo de caída interanual hasta el 0,3% (-0,7% a septiembre de 2007). La positiva evolución de los accesos en el trimestre, que representa el mejor dato desde el primer trimestre de 2001, permite situar la pérdida acumulada de accesos en año 2007 en 51.901, mejorando los resultados obtenidos en 2006 (- 185.696 accesos). Estas cifras convierten al 2007 en el mejor año desde el 2001 en cuanto a la evolución de accesos.
- La cuota de mercado de acceso de telefonía fija estimada de Telefónica se mantiene estable frente a septiembre de 2007, en el 81%.

Los ingresos por servicios de voz han mantenido la tendencia positiva de trimestres anteriores, y presentan una caída del 1,6% en 2007 (-2,1% en el periodo enero-septiembre 2007). En el cuarto trimestre de 2007 los ingresos por servicios de voz se mantienen planos frente al cuarto trimestre de 2006, al compensar el crecimiento de los ingresos de interconexión del 12,5%, asociado al mayor tráfico internacional de entrada y carrier cursado, las caídas de los ingresos por tráfico de salida (-1,4%), y de comercialización de terminales (-6,1%).

- Las líneas preseleccionadas mantienen su tendencia decreciente, con una reducción de 110.859 líneas en 2007, situándose al cierre de diciembre en 1.795.660 líneas
- En línea con la positiva evolución de los ingresos, la cuota de mercado estimada de tráfico del Negocio Fijo de Telefónica España se mantiene estable en el entorno del 65%.

Los ingresos de Internet y Banda Ancha crecieron en el cuarto trimestre un 11,9% impulsados por la Banda Ancha minorista, que presenta un crecimiento trimestral del 17,4%. En el ejercicio 2007 los ingresos de Internet y Banda Ancha se incrementan un 15,5% interanualmente.

Los servicios de Banda Ancha minorista mantienen un fuerte ritmo de crecimiento en el año, +24,2% en el acumulado a diciembre, aportando 3,8 p.p. al incremento de los ingresos del Negocio Fijo de Telefónica España. La desaceleración en el crecimiento de estos ingresos a lo largo del año hasta +17,4% en el último trimestre de 2007 está asociada a la menor ganancia neta de accesos de Banda Ancha minorista registrada en 2007 frente a 2006 (-19,0%).

En paralelo, los ingresos de Banda Ancha Mayorista disminuyen un 11,3% en el acumulado a causa, principalmente, de la migración del ADSL mayorista al alquiler del bucle.

- La ganancia neta estimada del mercado de accesos fijos a Internet de Banda Ancha fue de 0,4 millones de accesos en el cuarto trimestre del año, resultando en una ganancia neta estimada en todo 2007 de en torno a 1,4 millones de accesos, un 18,9% inferior a la del mismo período de 2006. A finales de diciembre de 2007, el mercado total estimado en España alcanzaba los 8,1 millones de accesos.
- Telefónica, con una ganancia neta de accesos minoristas a Internet de Banda Ancha en el cuarto trimestre de 227.480 conexiones, alcanza una planta total a finales de diciembre de 4.571.599 accesos, manteniendo el liderazgo del mercado con una cuota estimada por encima del 56%, ligeramente superior a la de 2006.
- Los bucles alquilados aumentaron su participación estimada del mercado de accesos fijo a Internet de Banda Ancha hasta casi un 17% (14% en 2006). La ganancia neta trimestral ha sido de 116.088 bucles, un 29,3% inferior a la del mismo período del año anterior, situándose la planta total en 1.353.940 bucles, de los que el 57,3% corresponden a la modalidad de bucle compartido.
- El servicio ADSL mayorista sigue suavizando su ritmo de caída en el cuarto trimestre de 2007 por la menor migración a bucles alquilados. La planta total a finales de diciembre era de 499.263 accesos, tras haber registrado una ganancia neta negativa en el cuarto trimestre de 13.658 accesos.
- Telefónica continúa liderando el desarrollo del mercado de la televisión de pago en España alcanzando una cuota estimada de mercado por debajo del 13% (10% a cierre de diciembre de 2006) tras incorporar en el cuarto trimestre 42.020 nuevos clientes, ascendiendo así la planta a 511.087 a finales de diciembre de 2007.
- La planta total de Dúos y Tríos se sitúa al final de diciembre de 2007 en 3.792.002 unidades. Cabe destacar que más del 80% de los accesos de banda ancha minorista de la compañía están incluidos dentro de algún paquete de doble o triple oferta a cierre de 2007 (más del 70% a diciembre de 2006).

Los ingresos de servicios de datos en el cuarto trimestre del año incrementaron sensiblemente su ritmo de avance, 14,1% frente a una tasa acumulada a septiembre de 2007 del 5,6%. La aceleración es atribuible al buen comportamiento de los ingresos derivados del servicio Red Privada Virtual, que experimentan un crecimiento del 12,0% en el cuarto trimestre de 2007 por el empuje que están teniendo las RPV's de Fibra y ADSL. Los servicios mayoristas también

repuntan un significativo 22,8% en el cuarto trimestre, frente a una tasa acumulada a septiembre de 2007 del 6,8%.

Los ingresos por servicios TI registran un crecimiento del 11,6% en el conjunto de 2007 frente a 2006.

Los gastos por operaciones del Negocio Fijo de Telefónica España ascienden a 7.337 millones de euros en el año y registran una caída del 4,0% respecto al año anterior. Esta reducción se debe a los menores gastos de adecuación de plantilla (513 millones de euros en 2007 frente a los 980 millones de 2006), que experimentan un descenso del 47,7%. Estos gastos se dividen en 345 millones de euros asociados a la adhesión al E.R.E. 2003-2007 de 1.102 empleados en 2007, último año de vigencia del plan, más 168 millones de euros del nuevo programa iniciado en 2007 y para 2008.

Excluyendo la totalidad de los gastos asociados por este efecto en 2006 y 2007 y la revisión actuarial, los gastos por operaciones crecen un 2,5% en el acumulado a diciembre de 2007. Este crecimiento viene determinado por: i) el crecimiento del 8,5% de los gastos por servicios exteriores hasta 1.413 millones de euros, por el mayor nivel de actividad comercial y gastos TUP (Telefonía Uso Público); ii) el crecimiento del 1,2% de los gastos por aprovisionamientos, que se sitúan en 3.008 millones de euros, especialmente debido a los asociados a Internet e Imagenio; y iii) el crecimiento del 0,2% del resto de gastos de personal (sin incluir la totalidad de los gastos de adecuación de plantilla) hasta los 2.129 millones de euros. Los gastos de personal caen un 14,9% en el conjunto del año, por el efecto ya mencionado de la menor provisión, y alcanzan los 2.642 millones de euros.

El crecimiento de los ingresos por encima del de los gastos excluyendo el efecto de la totalidad de los gastos de adecuación de plantilla, junto con los menores gastos por este concepto, determina la evolución del resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA), que alcanza 5.249 millones de euros y presenta un crecimiento interanual del 14,8%.

En el trimestre octubre-diciembre 2007 el OIBDA alcanza 1.181 millones de euros, muy superior al registrado en el mismo período de 2006 (+47,1%) debido, fundamentalmente a los mayores gastos por adecuación de plantilla registrados en el último trimestre de 2006 (588 millones de euros frente a los 397 del cuarto trimestre de 2007).

Eliminando del OIBDA efectos puntuales como son los derivados del E.R.E. y del nuevo plan mencionado anteriormente, programa Inmobiliario, subvenciones, la multa impuesta por la Unión Europea registrada en el segundo trimestre y otros, el OIBDA subyacente en el acumulado a diciembre 2007 sitúa su crecimiento en el 5,1%, tras crecer un 3,5% en el trimestre. A efectos de comparación con los objetivos financieros comunicados, incluyéndose una provisión de 630 millones de euros por adecuación de plantilla, (frente a la provisión real de 513 millones de euros), y plusvalías por venta de inmuebles y otros por importe de 162 millones de euros (frente a los 163 millones de

euros registrados), el OIBDA habría presentado un crecimiento del 15,8%, situándose en la parte superior del rango del objetivo crecimiento del 13,5% al 16% anunciado (la multa de 151,9 millones de euros impuesta por la Unión Europea se considera un gasto no previsible y en consecuencia no está incluido como parte de los objetivos financieros).

El margen de OIBDA en el acumulado a diciembre de 2007 alcanza el 42,3%, y excluyendo el efecto de los gastos de adecuación de plantilla y la revisión actuarial en ambos años, así como la multa de la Unión Europea registrada en el segundo trimestre de 2007, el margen habría experimentado una mejora interanual de 1,3 p.p. hasta el 47,7%.

Negocio móvil

El mercado de telefonía móvil español cierra el año 2007 con 50,7 millones de líneas, con una penetración estimada del 111% (superando en más de 6 p.p. el nivel de 2006).

En relación con el Negocio Móvil de Telefónica España, la ganancia neta de clientes alcanza en el cuarto trimestre de 2007 406.837 líneas (426.235 en el cuarto trimestre de 2006) superando las cifras registradas en los últimos tres trimestres. En términos acumulados en el año 2007, la ganancia neta se sitúa en 1.380.596 líneas (1.556.027 en el año 2006), siendo relevante la mejora experimentada en el segmento contrato con 1.501.800 líneas (un 4,3% más que en el acumulado en 2006). Así, Telefónica España ha liderado claramente la captación de líneas de contrato en el mercado español, mejorando su cuota de ganancia neta en este segmento en un contexto de mayor agresividad comercial.

Durante el último trimestre del año la actividad comercial se incrementa frente al mismo periodo del 2006 en un 4,4%, alcanzando en el conjunto del año más de 11,9 millones de acciones, un 2,9% más que durante el año 2006. Así, el parque supera los 22,8 millones de clientes (+6,4% vs. diciembre de 2006), apoyado fundamentalmente en el ritmo de crecimiento del parque de contrato (+12,4% vs. diciembre de 2006), que representa al cierre de 2007 prácticamente el 60% del parque total (más de 3 p.p. que en diciembre de 2006).

En lo que respecta a la portabilidad del cuarto trimestre de 2007, se obtiene un saldo positivo, apoyado en el buen comportamiento en términos de valor, al alcanzar una ganancia neta de 36.593 líneas de contrato. En el acumulado del año, la ganancia neta de portabilidad es ligeramente positiva (494 líneas), con una ganancia neta en el segmento contrato de 238.320 líneas. El buen comportamiento de las altas (+3% en 2007 vs. 2006) y la contención del churn favorecen los positivos resultados de la estrategia comercial de la compañía. Destaca el crecimiento de las altas de contrato, con un crecimiento interanual del 12,0% en términos acumulados. Por otro lado, el churn del año 2007 se sitúa en el 1,8%, manteniéndose en los niveles del 2006 a pesar de la mayor presión competitiva, y consiguiendo incluso una ligera reducción del churn de contrato (-0,03 p.p.), que se sitúa en el 1,0%.

Destaca el buen comportamiento del churn de prepago en el último trimestre, inferior al del tercer trimestre de 2007 (-0,3 p.p.) y al del cuarto trimestre del año anterior (-0,1 p.p.). Una vez más los canjes vuelven a ser clave en la evolución del churn, que apoyándose en campañas de fidelización, muestran un crecimiento del 7,8% vs. el cuarto trimestre de 2006 y una variación interanual del 7,4% en el conjunto del 2007.

Respecto al consumo, el volumen de tráfico gestionado durante el trimestre presenta un crecimiento del 6,2% respecto al cuarto trimestre de 2006 (más de 15,500 millones de minutos) y del 11,5% en el acumulado del año (más de 63,300 millones de minutos). El tráfico on-net registra a su vez un crecimiento del 7,4% en el cuarto trimestre y de un 14,0% en el acumulado del año. Por su parte, el MoU alcanza los 161 minutos en el acumulado de 2007 (+3,0% respecto al año 2006). El menor MoU en el cuarto trimestre de 2007 vs. el mismo trimestre del año anterior viene afectado por las distintas modalidades de promociones realizadas durante ambos periodos.

El ARPU de voz se sitúa en el último trimestre en 26,7 euros, un 4,5% inferior al del mismo trimestre de 2006 impactado fuertemente por la rebaja en las tarifas de interconexión de abril y octubre (14,9% en términos acumulados) así como por la regulación de las tarifas de roaming en la Unión Europea, limitándose en términos anuales la caída al 2,8% hasta los 27,6 euros. El ARPU de voz de salida del año 2007 presenta un ligero descenso en el acumulado hasta los 22,9 euros (-1,0%), mientras que en el cuarto trimestre de 2007 registra una caída del 2,9% y se sitúa en 22,3 euros.

Por otro lado, el ARPU de datos en el cuarto trimestre del año alcanza un crecimiento interanual del 1,8% (+2,6% en salida), situándose en 5,0 euros, con un crecimiento para el conjunto del año del 4,8% (+5,2% en salida) hasta alcanzar los 4,8 euros. El menor crecimiento del ARPU de datos en el cuarto trimestre del año se ve afectado por la ralentización que se viene observando en los servicios de contenidos, favorecido por un proceso puntual de reestructuración en el sector y por la incertidumbre regulatoria, factor último recientemente despejado. Así, el ARPU de datos excluyendo los ingresos de contenidos tanto en el cuarto trimestre de 2007 como en el conjunto del año 2007 crecería a un ritmo superior al 6%, impulsado por los ingresos por conectividad (con crecimientos superiores al 70% vs. el cuarto trimestre de 2006).

Al cierre de diciembre los dispositivos UMTS/HSDPA en manos de los clientes de Telefónica España superan los 3,5 millones, lo que supone una penetración del 16% del parque excluyendo máquina a máquina, 10 p.p. más que al cierre de 2006.

Con todo ello, el ARPU total en el cuarto trimestre se sitúa en 31,8 euros, mostrando una reducción del 3,6% frente al cuarto trimestre de 2006 y del 1,8% en el acumulado del año hasta los 32,3 euros. Por su parte, el ARPU de salida del año 2007 se mantiene en niveles similares a los de 2006 (27,1 euros).

Con respecto al roaming de datos, el Negocio Móvil de Telefónica España y los de Telefónica Europa anunciaron el pasado 14 de enero, una gama de nuevas tarifas de Internet en roaming pensadas para los usuarios que viajan por Europa, que supondrán importantes descuentos de entre el 42% y el 61% respecto al coste actual.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del año 2007 asciende a 9.693 millones de euros (+5,4% frente al acumulado de 2006), alcanzando en el cuarto trimestre de 2007 los 2.407 millones de euros (+3,2% vs. el cuarto trimestre de 2006).

Conviene recordar que desde el 1 de enero de 2007 se ha realizado una modificación en el criterio de contabilización de las comisiones de venta y recarga de prepago, que pasan de contabilizarse como menores ingresos a gasto, y la contabilización de los ingresos/gastos por enrutamiento de tránsito de portabilidad, que pasa a contabilizarse por el neto. El efecto neto de este cambio es neutro en el OIBDA, si bien los ingresos en este trimestre hubieran crecido a un ritmo interanual del 2,9% excluyendo el impacto de los citados cambios de criterio y un 5,1% en el acumulado del año. Por componentes de ingresos se puede resaltar:

- Los ingresos de servicio crecen en el cuarto trimestre del año 2007 un 2,6% y en el año un 4,5%, hasta los 8.509 millones de euros, dentro del rango del objetivo anunciado de alcanzar un crecimiento entre el 4,0% y el 5,0%. Este crecimiento se explica fundamentalmente por la buena evolución de los ingresos de clientes, que registran un crecimiento del 8,0% en el 2007 (+5,8% en el trimestre, impactado por la regulación de las tarifas de roaming en la UE desde septiembre de 2007) hasta los 6.861 millones de euros.
- Los ingresos de interconexión caen un 8,6% en el acumulado de 2007 y un 10,8% en el cuarto trimestre de 2007 motivado por el impacto del recorte de las tarifas de interconexión. Por su parte, los ingresos de roaming-in se reducen un 12,4% en el acumulado del año (-6,3% en el trimestre), como consecuencia de la tendencia a la baja en los precios mayoristas.
- Los ingresos por venta de terminales alcanzan en el año 2007 1.184 millones de euros, con un incremento interanual del 11,9% y del 7,6% en el cuarto trimestre.
- Telefónica adoptó durante el último trimestre del ejercicio 2007 decisiones de carácter organizativo encaminadas a favorecer un esquema que facilite la convergencia tecnológica y de prestación de servicios en los negocios en los que opera. En este sentido y en el marco de integración propuesto, se siguen acometiendo esfuerzos de adecuación de plantilla que se han plasmado en la aprobación de los correspondientes planes ya iniciados al 31 de diciembre de 2007. El coste estimado de estos planes asciende a 154 millones de euros, habiéndose registrado la correspondiente provisión en los resultados del último trimestre del ejercicio 2007.

- Los gastos por operaciones ascienden en el acumulado del año a 5.541 millones de euros, un 7,6% superiores a los del año 2006, favorecidos por una mayor eficiencia en costes y afectados por la provisión mencionada. En el cuarto trimestre de 2007 alcanzan 1.531 millones de euros creciendo un 13,1% respecto al último trimestre de 2006. Excluyendo esta provisión, los gastos se sitúan en 5.387 millones de euros en 2007 (1.378 millones de euros en el cuarto trimestre), con un crecimiento del 4,6% frente a 2006 (+1,8% en el trimestre).

Así, para el conjunto del año 2007 el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) crece un 2,8% frente al año 2006 alcanzando los 4.241 millones de euros. El cuarto trimestre presenta un OIBDA de 902 millones de euros, una reducción interanual del 10,0%.

Excluyendo la dotación anteriormente mencionada el OIBDA hubiera crecido un 6,5% frente al año 2006, alcanzando los 4.395 millones de euros, superando ampliamente el objetivo anunciado de alcanzar un crecimiento entre 4,0% y 5,0%. En el cuarto trimestre, el OIBDA excluyendo la dotación mencionada alcanza 1.056 millones de euros y presenta un crecimiento interanual del 5,3%, situándose el margen OIBDA del cuarto trimestre, en el 43,9% (43,0% en el mismo periodo de 2006), alcanzando en términos acumulados un 45,3% frente a 44,9% en 2006, a pesar de la mayor actividad comercial en un entorno de fuerte competencia.

TELEFÓNICA ESPAÑA
ACCESOS

Datos no auditados (Miles)	2006				2007		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Accesos Clientes Finales	42.620,8	43.115,8	43.508,2	43.885,2	44.514,9	4,4	
Accesos de telefonía fija ¹	15.949,9	15.920,3	15.906,2	15.865,2	15.898,0	(0,3)	
Accesos de datos e internet	4.842,0	4.963,2	5.048,4	5.131,3	5.279,3	9,0	
Banda estrecha	1.040,5	916,0	798,1	736,5	660,8	(36,5)	
Banda ancha ²	3.742,7	3.992,7	4.198,4	4.344,1	4.571,6	22,1	
Otros ³	58,8	54,4	52,0	50,7	47,0	(20,1)	
Accesos móviles	21.446,0	21.813,7	22.102,7	22.419,7	22.826,6	6,4	
Prepago	9.303,0	9.283,8	9.182,9	9.158,0	9.181,8	(1,3)	
Contrato	12.142,9	12.529,9	12.919,8	13.261,7	13.644,7	12,4	
TV de Pago	383,0	418,6	450,9	469,1	511,1	33,4	
Accesos Mayoristas	1.531,8	1.640,8	1.707,8	1.757,2	1.859,2	21,4	
Bucle Alquilado	939,0	1.071,2	1.170,0	1.237,9	1.353,9	44,2	
Bucle Compartido	527,7	605,2	664,5	713,5	776,4	47,1	
Bucle Desagregado	411,3	466,0	505,5	524,4	577,6	40,4	
Mayorista ADSL	586,4	561,7	530,5	512,9	499,3	(14,9)	
Otros ⁴	6,4	7,8	7,4	6,5	6,0	(5,4)	
Total Accesos	44.152,6	44.756,6	45.216,0	45.642,5	46.374,2	5,0	

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.

³ Circuitos punto a punto.

⁴ Circuitos mayoristas.

Nota: No incluye los accesos de Iberbanda.

TELEFÓNICA ESPAÑA
RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	20.683	19.750	4,7	5.222	5.030	3,8
Trabajos para inmovilizado ¹	220	215	2,5	59	65	(9,3)
Gastos por operaciones	(11.505)	(11.429)	0,7	(3.366)	(3.328)	1,2
Otros ingresos (gastos) netos	(71)	48	c.s.	8	25	n.s.
Resultado de enajenación de activos	137	80	72,6	145	(3)	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(17)	(17)	1,1	(3)	(5)	(41,7)
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	9.448	8.647	9,3	2.064	1.783	15,7
Amortizaciones de inmovilizado	(2.382)	(2.533)	(6,0)	(587)	(619)	(5,1)
Resultado operativo (OI)	7.067	6.113	15,6	1.476	1.164	26,8

Nota: "Provisiones de tráfico" se han reclasificado desde "Otros ingresos (gastos) netos" a "Gastos por operaciones".

¹ Incluye obra en curso.

TELEFÓNICA ESPAÑA
NEGOCIO FIJO: DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	12.401	11.964	3,7	3.183	3.070	3,7
OIBDA	5.249	4.572	14,8	1.181	803	47,1
Margen OIBDA	42,3%	38,2%	4,1p.p	37,1%	26,1%	11,0p.p.
CapEx	1.614	1.555	3,8	552	506	9,1

TELEFÓNICA ESPAÑA
NEGOCIO FIJO: DETALLE INGRESOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Acceso Tradicional ¹	2.772	2.768	0,1	688	689	(0,2)
Servicios de Voz Tradicional	4.792	4.868	(1,6)	1.203	1.203	0,0
Tráfico ²	2.921	3.014	(3,1)	729	740	(1,4)
Interconexión ³	952	907	5,0	237	211	12,5
Comercialización de terminales y otros ⁴	918	947	(3,1)	237	252	(6,1)
Servicios Internet y Banda Ancha	2.775	2.403	15,5	716	640	11,9
Band Estrecha	95	143	(33,4)	18	26	(30,2)
Banda Ancha	2.679	2.260	18,6	698	615	13,6
Minorista ⁵	2.361	1.901	24,2	624	532	17,4
Mayorista ⁶	318	359	(11,3)	74	83	(10,2)
Servicios datos	1.160	1.076	7,8	309	270	14,1
Servicios TI	437	392	11,6	133	136	(2,0)

Nota: Los resultados de Telefónica de España incluyen los resultados de Terra España desde el primer trimestre de 2006.

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

² Tráfico metropolitano, larga distancia (provincial, interprovincial e internacional), fijo-móvil, servicios IRIS, Servicios Especiales Tasados, Servicios de Información (118xy), bonificaciones y otros.

³ Incluye ingresos por tráfico de entrada fijo-fijo y móvil-fijo así como por carrier y tránsito.

⁴ Incluye Servicios Gestionados de voz y otras líneas de negocio.

⁵ Servicios minoristas ADSL y otros servicios de Internet.

⁶ Incluye Megabase, Megavía, GigADSL y alquiler del bucle.

TELEFÓNICA ESPAÑA
NEGOCIO MÓVIL: DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	9.693	9.199	5,4	2.407	2.333	3,2
OIBDA	4.241	4.128	2,8	902	1.002	(10,0)
Margen OIBDA	43,8%	44,9%	(1,1p.p.)	37,5%	43,0%	(5,5p.p.)
CapEx	767	750	2,4	257	341	(24,6)

TELEFÓNICA ESPAÑA
NEGOCIO MÓVIL: DETALLE INGRESOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Ingreso de servicio	8.509	8.142	4,5	2.111	2.058	2,6
Ingresos de clientes	6.861	6.353	8,0	1.718	1.623	5,8
Interconexión	1.372	1.500	(8,6)	333	373	(10,8)
Roaming-in	220	251	(12,4)	44	47	(6,3)
Otros	57	38	49,5	17	15	13,2
Terminales	1.184	1.058	11,9	296	275	7,6

TELEFÓNICA ESPAÑA
NEGOCIO MÓVIL: DATOS OPERATIVOS

Datos no auditados	2006	2007				% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	
Clientes móviles (miles)	21.446,0	21.813,7	22.102,7	22.419,7	22.826,6	6,4
Prepago	9.303,0	9.283,8	9.182,9	9.158,0	9.181,8	(1,3)
Contrato	12.142,9	12.529,9	12.919,8	13.261,7	13.644,7	12,4
	4T	1T	2T	3T	4T	% Var Anual
MoU (minutos)	157	160	159	168	156	(0,8)
Prepago	66	74	67	89	64	(2,8)
Contrato	228	224	225	223	218	(4,4)
ARPU (EUR)	33,0	31,7	32,8	33,1	31,8	(3,6)
Prepago	15,9	14,9	15,7	16,5	15,0	(5,7)
Contrato	45,7	44,3	45,1	44,8	43,2	(5,6)
ARPU de datos	5,0	4,6	4,6	4,9	5,0	1,8
% ingresos no-P2P SMS s/ing datos	45,3%	48,1%	49,5%	48,4%	47,7%	2,4p.p.

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

Telefónica Latinoamérica

De acuerdo a la nueva estructura del Grupo, los resultados de Telefónica Latinoamérica recogen los resultados de las operadoras fijas y móviles del Grupo Telefónica en la región latinoamericana. Por otro lado, las cifras del Grupo Telefónica Latinoamérica incluyen los resultados de Telefónica Telecom desde el 1 de mayo de 2006.

En diciembre de 2007, el Grupo Telefónica Latinoamérica gestiona 134,1 millones de accesos, un 16,9% más que en diciembre de 2006, gracias al crecimiento registrado por los clientes de telefonía móvil que, con un incremento interanual del 22,4%, se sitúan en casi 102 millones, tras haber registrado en el cuarto trimestre su mayor ganancia neta trimestral, con 7,3 millones de nuevos clientes.

Destacan las elevadas tasas de crecimiento registradas en prácticamente todos los países en el negocio móvil, siendo significativo el crecimiento de los clientes en México (+46,6% interanual), que ya superan los 12,5 millones de clientes, Argentina (+22,6%), con más de 13,7 millones de clientes, y Perú (+58,5%), con 8,1 millones de clientes.

Los accesos de telefonía fija se sitúan en 23,9 millones, manteniéndose en línea con los gestionados a cierre de 2006, destacando la notable evolución de Telefónica del Perú (+11,3%) que permite compensar la menor planta en servicio en otros países.

Los accesos minoristas a Internet de banda ancha del grupo continúan con un fuerte ritmo de crecimiento superando los 5,0 millones, lo que supone un crecimiento interanual del 33,2% gracias al esfuerzo comercial que se viene realizando en todas las operadoras. Respecto a los accesos de TV de pago, Telefónica Latinoamérica ya cuenta con casi 1,2 millones de clientes, con operaciones en Perú, Chile, Colombia y desde el tercer trimestre de 2007 en Brasil, inicialmente con la licencia de TV satelital de Telesp, que se complementa con la incorporación de TVA en el cuarto trimestre de 2007.

En términos interanuales, las monedas de los países en los que opera Telefónica Latinoamérica se han depreciado frente al euro, excepto el real brasileño y el peso colombiano, cuyos tipos de cambio promedio muestran una apreciación del 2,5% y del 3,7%, respectivamente. Ello se ha traducido en un impacto negativo en el crecimiento de ingresos y de OIBDA de 3,5 p.p. y 3,2 p.p. respectivamente, si bien la tendencia a lo largo de los trimestres ha sido decreciente (-3,7 p.p. en ingresos y -3,5 p.p. de OIBDA en los nueve primeros meses del año, y -5,0 p.p. en ingresos y -4,9 p.p. en OIBDA en el primer semestre de 2007).

En 2007 Telefónica Latinoamérica ha registrado un importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de 20.078 millones de euros, un 11,0% más que en el mismo periodo de 2006 en euros corrientes. En euros constantes el crecimiento de ingresos se eleva al 14,5%, dentro del rango de crecimiento comunicado al mercado de +13% a +16%¹. Los cambios de perímetro de consolidación aportan 1,5 p.p. al crecimiento en moneda constante de los ingresos de Telefónica Latinoamérica. Dentro de los países que más han contribuido a este crecimiento en moneda constante destacan México y Venezuela, con 3,2 p.p. y 3,1 p.p. respectivamente. En términos de contribución a los ingresos de Telefónica Latinoamérica en moneda corriente, Brasil continúa siendo el mayor contribuidor con un 38,2%, seguido de Venezuela (11,9%) y de Argentina (11,3%).

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) se sitúa en 7.121 millones de euros en 2007, con un crecimiento del 8,4% en euros corrientes. En euros constantes el crecimiento del OIBDA de Telefónica Latinoamérica se incrementa hasta el 11,5%. Los cambios de perímetro de consolidación aportan 1,0 p.p. al crecimiento en moneda constante del OIBDA de Telefónica Latinoamérica. Por países, Venezuela es el mayor contribuidor al crecimiento del OIBDA con 5,2 p.p., seguido de México (3,1 p.p.) En términos absolutos, Brasil es el mayor contribuidor al OIBDA de Telefónica Latinoamérica con el 43,1%, seguido por Venezuela (14,9%) y Argentina (11,1%).

El crecimiento del OIBDA de Telefónica Latinoamérica se ha ralentizado en el cuarto trimestre del año (+13,8% en euros constantes hasta septiembre) como consecuencia del registro de 258 millones de euros en el trimestre en concepto de provisión de planes de adecuación de plantilla en distintas compañías del Grupo, al haberse acelerado la ejecución de planes ya vigentes, y haberse anticipado el lanzamiento de planes adicionales. En el conjunto de 2007, el gasto registrado para adecuación de plantilla asciende a 318 millones de euros, de los que 105 millones de euros corresponden a la salida de 1.684 personas en 2007, mientras que 213 millones de euros corresponden a planes que tendrán vigencia a lo largo de 2008 y afectan principalmente a la plantilla de Telesp, Telefónica del Perú, Telefónica de Argentina, Telefónica Telecom y Telefónica Móviles Colombia. En cuanto a los objetivos comunicados al mercado, el OIBDA de Telefónica Latinoamérica registra un crecimiento del 15,5%, dentro del rango del 14% al 17%¹ previsto por la compañía, en el que no se contemplaban los gastos de adecuación de plantilla recogidos en el cuarto trimestre de 2007.

El margen OIBDA de Telefónica Latinoamérica en el ejercicio 2007 asciende al 35,5%, 0,9 p.p. inferior al de 2006, afectado por las provisiones de adecuación de plantilla señaladas anteriormente. Excluyendo estas provisiones, el margen se habría situado en el 37,1% (0,3 p.p. superior al del ejercicio 2006).

¹ Las cifras base de 2006 incluyen ocho meses de Telefónica Telecom (consolidada desde mayo 2006). Los objetivos para 2007 asumen tipos de cambio constantes y no incluyen cambios en el perímetro de consolidación. A efectos del cálculo de objetivos, el OIBDA no incluye ingresos y gastos excepcionales no previsibles en 2007. Los planes de adecuación de plantilla, así como los planes inmobiliarios están incluidos como ingresos/gastos operativos, a excepción de los decididos con posterioridad a la comunicación de los objetivos financieros a principios de año. A efectos comparativos los ingresos/gastos no previsibles equivalentes registrados en 2006 también se han deducido de la base de 2006.

La inversión (CapEx) del grupo Telefónica Latinoamérica al cierre del mes de diciembre se eleva a 3.343 millones de euros, con un crecimiento interanual del 18,9% (+23,0% en euros constantes). Este incremento se produce fundamentalmente por una mayor actividad comercial en el negocio fijo, tanto en Banda Ancha como en TV, así como por la expansión de la cobertura y capacidad de las redes GSM en el negocio móvil y adquisición de espectro en Venezuela, Brasil y Panamá para dar una mayor cobertura y asegurar la calidad de servicio en las áreas de mayor tráfico.

En 2007 Telefónica Latinoamérica ha generado un flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) de 3.778 millones de euros, con un crecimiento del 0,5% en euros corrientes (+3,0% en euros constantes).

Brasil

Telefónica Latinoamérica cuenta al cierre de 2007 con cerca de 49 millones de accesos en Brasil, 9,5% más que a diciembre de 2006 gracias al crecimiento registrado en el parque de Vivo (+15,2% interanual), y en menor medida por la expansión de la banda ancha de Telesp y la incorporación de los clientes de televisión de pago MMDS de TVA, contrarrestados por la menor planta de accesos de telefonía fija de Telesp y el ajuste en el criterio de contabilización de accesos a Internet de banda estrecha realizado en el segundo trimestre de 2007.

En 2007, Telefónica Latinoamérica en Brasil ha registrado un importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de 7.662 millones de euros, un 3,2% superior en moneda local a la cifra alcanzada el año anterior, gracias al significativo aumento de las ventas de Vivo, que compensan los menores ingresos de Telesp. El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) se sitúa en 3.026 millones de euros, 3,8% inferior al de 2006 en moneda local debido a los menores resultados registrados por Telesp, en parte explicados por el registro en 2006 de recuperaciones en la partida de impuestos, así como por las mayores provisiones por adecuación de plantilla en 2007 (que explican 0,8 p.p. de esta reducción), que no logran ser compensados por la notable mejora en los resultados de Vivo. Por su parte, la inversión (CapEx) registrada el presente ejercicio asciende a 1.087 millones de euros, superior en un 3,1% en moneda local al volumen de 2006, debido fundamentalmente a las mayores inversiones realizadas por Telesp para los negocios de crecimiento (banda ancha y televisión).

TELESP

Al cierre del ejercicio, Telesp gestiona 15,5 millones de accesos de telefonía, banda ancha y TV, un 1,2% inferior a la cifra de 2006, debido tanto al menor número de accesos de telefonía fija, dado el fuerte crecimiento de la telefonía móvil registrado en el país, como al establecimiento de un criterio más restrictivo (basado en actividad) para la contabilización de los accesos a Internet de banda estrecha. Los accesos de telefonía fija se sitúan ligeramente por debajo de los 12 millones (-1,2% interanual), de los que en torno al 22% son líneas prepago o con límite de consumo. Asimismo en diciembre 2007 se han incorporado 196.300 accesos MMDS de TV de la empresa TVA (recientemente adquirida), que se suman a los 34.600 accesos de TV DTH lanzada en agosto de 2007.

En 2007, el mercado de banda ancha ha mantenido un fuerte ritmo de crecimiento (+36% respecto a 2006). Telesp ha captado aproximadamente el 56% de este crecimiento, incrementándose su base de clientes de banda ancha minorista en un 28,7% interanual hasta superar los 2 millones de accesos. A lo largo del año se han producido importantes hitos, de los cuales destacan: el lanzamiento del Trío Telefónica el 12 de agosto, con diferentes opciones en cuanto a velocidad y elección de contenidos de televisión; el 1 de octubre la compañía incluyó en su oferta de TV los contenidos de GloboSat; y en el cuarto trimestre se produjo la compra de las operaciones de MMDS de la compañía TVA.

El tráfico de voz cursado por Telesp en el año (71.140 millones de minutos) ha registrado un aumento interanual del 1,5%, principalmente por el crecimiento del tráfico de larga distancia entre accesos móviles SMP (+36,2%) como reflejo de la estrategia de promoción conjunta con Vivo. El tráfico local finalizó el año en valores similares a los de 2006 a pesar de la reducción de la planta de accesos de telefonía fija. Es especialmente relevante la evolución del tráfico Fijo-Móvil (-4,4% interanual), reflejo de la fuerte migración que se está produciendo hacia las redes móviles.

Telesp ha seguido impulsando la venta de paquetes de tráfico, tanto de líneas paquetizadas (abono y tráfico local fijo), como de paquetes de tráfico de Larga Distancia, Fijo-Móvil y Banda Estrecha.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de Telesp en 2007 ha alcanzado 5.619 millones de euros, con una disminución del 1,5% en moneda local respecto a 2006. Esta evolución se explica fundamentalmente por los menores ingresos del negocio tradicional (-3,1% interanual en moneda local), influido por la pérdida de planta facturable de telefonía básica, el cambio en la composición de la planta, con una mayor penetración de líneas con control de consumo, el reajuste negativo de tarifas de julio 2006 y la reducción del 20% en las tarifas de interconexión local en el mes de enero.

El crecimiento de los ingresos de banda ancha (+16,2% en moneda local) ha sido inferior al incremento de planta por la mayor competencia en el mercado, no pudiendo compensar totalmente la evolución del negocio tradicional. A mediados de octubre la operadora realizó un reajuste de tarifas en el servicio de ADSL al mismo tiempo que se lanzaba una mejora del portafolio de velocidades para los nuevos ADSL. Los ingresos del negocio de Internet (banda estrecha + banda ancha+ TV) ya aportan el 9,9% de los ingresos de la compañía (8,5% en 2006) y aceleran su crecimiento (+14,1% interanual en moneda local, vs. +10,3% hasta septiembre), por el mayor incremento de los ingresos de banda ancha, y por la incorporación de los ingresos de TVA correspondientes al cuarto trimestre.

Los gastos por operaciones muestran un crecimiento interanual acumulado del 5,9% en moneda local, afectado por el mayor nivel de morosidad, con un aumento en la provisión para deudores morosos del 65,5% en moneda local respecto a 2006. El nivel de incobrables sobre ingresos se sitúa en el 3,6%, inferior al 3,9%

registrado hasta septiembre, producto de las medidas puestas en marcha para contener este ratio, relacionadas tanto con filtros de entrada más rígidos y con un mayor nivel de acciones de cobranza. También influyen en el crecimiento de los costes los mayores gastos por servicios exteriores (+5,4% en moneda local, por la mayor actividad comercial registrada en la compañía). Los gastos de aprovisionamientos aumentan un 3,2% en moneda local, a pesar de la reducción del 20% en la tarifa de interconexión local, producto principalmente de mayores tráficos con interconexión asociada (especialmente SMP). Los gastos de personal aumentan un 5,0% en moneda local por las provisiones asociadas a los programas de adecuación de plantilla, que en 2007 han afectado a 800 empleados. El importe total de las provisiones asciende a 54 millones de euros, de los que cerca de 22 millones de euros corresponden a planes que se llevarán a cabo en los primeros meses de 2008. Los gastos de personal excluyendo estas provisiones caen un 1,0% interanual en moneda local.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) de Telesp en 2007 alcanza 2.438 millones de euros, un 9,7% inferior al registrado el año anterior en moneda local, debido a los menores ingresos del negocio tradicional, las mayores provisiones por morosidad y los mayores gastos por adecuación de plantilla. A lo anterior se añade el hecho de que en septiembre de 2006 se contabilizaron recuperaciones de impuestos (Pis/Cofins). El margen de OIBDA se sitúa en el 43,4%, 3,9 p.p. inferior al de 2006, afectado por los dos factores mencionados anteriormente. Excluyendo los gastos por adecuación de plantilla el OIBDA de Telesp habría caído un 8,7% en moneda local, y el margen se habría situado en el 44,3%.

El CapEx del ejercicio asciende a 729 millones de euros, un 11,2% mayor al registrado en 2006 en moneda local, explicado por las mayores inversiones en banda ancha y TV de pago, así como por el aumento en el robo de cables reflejado en los últimos tres trimestres.

VIVO

Los buenos resultados de Vivo en el año 2007 reflejan las distintas medidas de gestión puestas en marcha a lo largo de 2006 y 2007 para lograr un crecimiento con rentabilidad y una mayor satisfacción de los clientes, resultando en un significativo incremento de la base de clientes y del ARPU.

En términos trimestrales, el cuarto trimestre mantiene la buena evolución observada durante todo el año, caracterizada por una fuerte competencia en el mercado producto de la campaña de navidad iniciada en noviembre. Adicionalmente, y desde octubre, Vivo viene ofreciendo campañas convergentes con combos de minutos para llamadas móviles, fijas e Internet y dos paquetes móvil – fijo. Vivo sigue manteniendo en el trimestre el liderazgo tanto a nivel de cuota de mercado como de altas en su área de actuación.

En este último trimestre Vivo ha alcanzado un volumen de 4,2 millones de altas, 1,7 millones por encima del mismo trimestre

2006 (+66,5%), representando así uno de los mayores niveles de los últimos ejercicios. Este buen desempeño está impactado por la mayor variedad de terminales, el liderazgo en capilaridad comercial, así como por la continuidad de promociones de incentivo al tráfico en prepago y la mejor capacidad de captación de contrato, derivada de los planes “Vivo Escolha”. Es importante destacar la ganancia neta de Vivo en el cuarto trimestre, cercana a los 2,2 millones de nuevos clientes, tras haber sido el líder del mercado en cuanto a captación de clientes en el mes de diciembre (1,4 millones de clientes, con una cuota de ganancia neta superior al 38% en su área de actuación), lo que le lleva a la compañía a acumular una ganancia neta en el año superior a los 4,4 millones de clientes.

A finales de 2007 el 42% del parque de contrato se encuentra adherido a los planes Vivo Escolha, que han conseguido mejorar sustancialmente la percepción de la oferta comercial por parte del mercado. Las altas en contrato aumentan un 39,7% respecto al cuarto trimestre del ejercicio anterior y en el conjunto del año crecen en 47,2% interanual. Estos planes, además, han ayudado a aumentar el grado de permanencia de los clientes, con lo que el churn total del cuarto trimestre se sitúa en el 2,1% (0,4 p.p. inferior al del mismo trimestre de 2006) y a nivel anual asciende a 2,3% (frente al 2,9% del ejercicio 2006).

Hay que destacar la buena acogida por parte del mercado de la red GSM de Vivo, consiguiendo en el trimestre un 85% de las altas en esta tecnología. Este hecho ha supuesto alcanzar en el año 11,3 millones de clientes en GSM, un 34% del parque total.

El parque de Vivo se sitúa en 33,5 millones de clientes (+15,2% vs. diciembre de 2006) en un mercado que alcanza una penetración del 65,6%, que supone un crecimiento respecto a diciembre de 2006 de más de 10 p.p., dentro del área de actuación de la compañía. Esto es reflejo de los altos niveles de actividad comercial, acentuados aún más en este último cuarto trimestre.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del año asciende a 2.396 millones de euros (+16,5% interanual en moneda local), habiéndose acelerado aún más el crecimiento en el cuarto trimestre (+15,8% interanual en moneda local en los nueve primeros meses del ejercicio). Los ingresos de servicio en moneda local crecen un 18,4% vs. 2006, afectados en gran medida por los mayores ingresos de interconexión, consecuencia de la supresión de la regla Bill&Keep en julio de 2006. Descontando este efecto, el crecimiento de los ingresos del servicio se situaría en el 10,2% (frente al +8,1% en los nueve primeros meses del año). En el segmento de clientes de contrato, es importante seguir destacando los planes Vivo Escolha como la herramienta a través de la cual se ha instrumentalizado el foco continuo en la captación y mantenimiento de la base de clientes de valor, lográndose un crecimiento del ARPU salida del 8,9%.

Asimismo, continúa la buena evolución de los resultados en el segmento de prepago, con un incremento del ARPU de salida acumulado del 22,9%, producto principalmente de la buena

acogida de las promociones de incentivo al tráfico, lo que ha generado un crecimiento del MoU de salida prepago del 22,7%.

El MoU acumulado total se incrementa un 3,9% frente al mismo periodo del año anterior, mejorando el ARPU acumulado total en un 14,5% interanual en moneda local hasta los 11,9 euros.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) acumulado de Vivo a diciembre alcanza los 588 millones de euros, un 30,8% superior al mismo periodo de 2006 en moneda local. Esta evolución refleja el buen desempeño de los ingresos, que viene acompañado por las mejoras en los gastos de gestión de clientes, especialmente por la reducción de la morosidad (-49,3% interanual en moneda local), demostrando el mejor control realizado sobre los nuevos clientes captados en las campañas, que compensa en gran medida el incremento en los gastos comerciales.

El margen de OIBDA del año se sitúa en el 24,5%, con una mejora de 2,7 p.p. frente al registrado en 2006, siendo la mejora interanual del margen de 5,6 p.p. en el cuarto trimestre hasta alcanzar 25,6%. Sin tener en cuenta el impacto de la eliminación de la regla de Bill & Keep, el crecimiento del OIBDA del año 2007 habría sido del 30,6%, y el margen se habría situado en el 27,4%.

En 2007 la compañía ha conseguido alcanzar cobertura nacional, con la adquisición de trece de los quince lotes de licencias 1900 subastados en septiembre, y con la adjudicación de la totalidad de la banda J en la subasta de licencias 3G realizada por Anatel el pasado mes de diciembre, lo que permite además, asegurar la calidad de servicio en las áreas de mayor tráfico. Por otra parte, sigue pendiente la aprobación final por parte de Anatel para la adquisición de Telemig, si bien Vivo ya acordó en el mes de diciembre la venta a Telemar de las acciones de Amazonía Celular.

Argentina

Telefónica cierra el año 2007 en Argentina liderando el mercado en su zona de influencia, al alcanzar 19,5 millones de accesos, un crecimiento del 15,8% respecto a diciembre de 2006. Este incremento viene empujado por la fuerte captación de clientes móviles, que aumentan un 22,6% vs. diciembre 2006 y ya superan los 13,7 millones, y por los accesos de banda ancha, que alcanzan los 819.000, un 58,3% más que en 2006. Esta buena evolución operativa se traslada a los datos financieros, permitiendo que el importe neto de la cifra de negocios (ingresos) crezca un 15,7% en moneda local respecto a 2006 hasta situarse en los 2.264 millones de euros. El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) del ejercicio 2007 alcanza los 773 millones de euros, un crecimiento interanual del 8,0% en moneda local, situándose el margen OIBDA en el 32,9%. La inversión (CapEx) asciende a 289 millones de euros frente a 243 millones de euros en 2006. Estas mayores inversiones se deben al desarrollo de la banda ancha y nuevos negocios, así como al incremento de capacidad en la red móvil.

Telefónica de Argentina

Telefónica de Argentina gestiona a cierre de 2007 5,7 millones de accesos, un 2,1% más que a diciembre de 2006, apoyado en la buena evolución de los accesos minoristas de banda ancha, que crecen un 58,3% hasta alcanzar los 819.000 y permiten compensar la ligera pérdida de accesos de telefonía fija (-1,3%).

En cuanto al tráfico total voz, destaca su estabilidad frente al año 2006 a pesar de la fuerte expansión del negocio móvil en el país. Los descensos del tráfico fijo-fijo, tanto local (-5,6% vs. 2006) como de interconexión (-4,8% vs. 2006) se ven compensados por la buena evolución del tráfico de interconexión móvil-fijo (+27,4% vs. 2006). El tráfico de red inteligente muestra una mejoría a lo largo de todo el año 2007 (+51,1% vs. 2006) mientras que el tráfico de telefonía pública registra caídas en el acumulado de 2007 (-20,8% vs. 2006).

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de 2007 se sitúa en 984 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 9,9% en moneda local respecto a 2006, aportando el negocio tradicional el 45% de este crecimiento, el negocio de Internet el 40% y el resto los negocios de datos y tecnologías de la información.

Los ingresos del negocio tradicional en 2007 (+5,4% en moneda local vs. 2006) reflejan la buena evolución de los paquetes de minutos, del tráfico (principalmente de interconexión móvil-fijo), de los servicios de valor añadido y de la comercialización de equipos. Los ingresos de paquetes crecen apoyados en los paquetes locales fijo-fijo debido a la gran aceptación de la tarifa plana por llamada, lanzada a mediados de 2006, cuyo comportamiento en 2007 ha superado las expectativas. La mejora de los ingresos de interconexión proviene fundamentalmente del tráfico generado por las operadoras móviles y por la entrada internacional.

Los ingresos del negocio de Internet y Banda Ancha muestran un crecimiento en 2007 del 34,8% respecto a 2006, representando el 14% de los ingresos totales. La fuente principal de este crecimiento en 2007 es el negocio de Banda Ancha (+45,7% en moneda local vs. 2006), con 819.000 usuarios a cierre de año, 1,6 veces los de diciembre de 2006, que permite compensar la caída del negocio de banda estrecha. La buena evolución del negocio de Banda Ancha se apalanca en el lanzamiento en el último trimestre de 2006 del paquete DUO (minutos de voz y banda ancha), que ya representa el 34% de la planta de banda ancha.

Los negocios de datos y tecnologías de la información de 2007 muestran un incremento del 20,8% en moneda local vs. 2006, como consecuencia principalmente de los mayores ingresos de redes privadas virtuales, de proyectos llave en mano y servicios satelitales.

Los gastos por operaciones presentan durante 2007 un crecimiento del 30,6% en moneda local respecto a 2006 debido principalmente al aumento de los gastos de personal (+68,5% en moneda local vs. 2006) por los aumentos salariales y las provisiones asociadas a los programas de adecuación de plantilla iniciados en la segunda mitad de 2006 y que se han acelerado

significativamente en la segunda mitad de 2007. En el conjunto de 2007, el gasto registrado para adecuación de plantilla asciende a 90 millones de euros (67 millones de euros en el cuarto trimestre de 2007), de los que 50 millones de euros corresponden a la salida de 741 personas en 2007, mientras que 40 millones de euros corresponden a planes que tendrán vigencia en los próximos meses. De excluirse estas provisiones, los gastos por operaciones hubieran crecido un 14,3% vs. 2006 y los de personal un 18,7%. Los gastos por aprovisionamientos en 2007 aumentan un 22,3% en moneda local, impactados por los mayores costes de alquiler de medios y de compra de equipos para su venta. Los servicios exteriores, con un crecimiento del 7,7% en moneda local respecto a 2006, reflejan los mayores costes comerciales asociados a la mayor actividad (servicios de atención a clientes, publicidad, comisiones y logística y distribución) y los aumentos de precios de servicios tales como alquileres, energía o suministros, que no consiguen compensar los ahorros alcanzados en otras partidas (gastos generales y trabajos temporales).

La provisión de incobrables representa el 0,9% de los ingresos del año, 0,4 p.p. por encima del nivel de 2006 debido a los menores cobros durante los días de huelga en el periodo de crisis sindical. Sin embargo, la buena gestión realizada durante estos últimos meses ha permitido reducir la tasa desde el 1,1% registrado en el acumulado a septiembre de 2007. La planta prepago o con límite de consumo representa el 25% del total, disminuyendo ligeramente su peso frente a trimestres anteriores.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) de Telefónica de Argentina del año 2007 alcanza 356 millones de euros, un 13,3% menos en moneda local respecto al año anterior, debido principalmente a los mayores gastos de personal explicados anteriormente. Excluyendo los gastos de adecuación de plantilla registrados, el OIBDA hubiera crecido un 6,2% vs. 2006 en moneda local. El margen OIBDA de 2007 se sitúa en 30,9% (39,0% en 2006). De excluirse el impacto de los gastos de adecuación de plantilla, el margen OIBDA de 2007 se hubiera situado en un 38,7% (39,9% en 2006).

La inversión (CapEx) se sitúa en 165 millones de euros, un 30,3% en moneda local superior a la realizada en 2006, destinándose fundamentalmente al crecimiento de la banda ancha y nuevos negocios.

TEM Argentina

Durante el año 2007 el mercado móvil argentino mantiene un alto ritmo de crecimiento hasta superar el 97% de penetración estimada a diciembre de 2007 (+20 p.p. vs. diciembre de 2006), cerrando el año con la mayor penetración de la región.

La ganancia neta de TEM Argentina en el cuarto trimestre de 2007 asciende a 656.269 nuevos clientes. En el conjunto del año cabe destacar la buena evolución del churn, que se sitúa en niveles inferiores al año anterior (1,7%, -0,3 puntos porcentuales vs. el año 2006), lo que permite superar los 2,5 millones de ganancia neta (casi 2,9 millones en 2006). Conviene destacar a

lo largo del 2007 y con especial énfasis en el cuarto trimestre del año, el foco en la captación de clientes de contrato, alcanzando en el conjunto del año una ganancia neta de 1,1 millones de clientes (+68,5% vs. 2006), representando la ganancia neta de contrato en el cuarto trimestre de 2007 más del 58% del total. Así, la compañía cierra el año con cerca de 13,7 millones de clientes, un incremento del parque del 22,6% frente al año anterior. El peso del parque GSM sobre el total de la base de clientes alcanza ya el 86,5% (+13,3 p.p. respecto a diciembre 2006).

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) asciende 1.353 millones de euros en el año 2007 presentando un incremento en moneda local del 18,7% frente a 2006, apoyado en el buen comportamiento de los ingresos del servicio, que crecen un 21,4% en moneda local frente al 2006.

El crecimiento de los ingresos, unido a los menores costes comerciales unitarios, menores gastos de gestión de clientes y de red, permiten incrementar el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) en el año un 36,5% en moneda local, lo que supone alcanzar 418 millones de euros y situar el margen OIBDA en el 30,9% en 2007, mejorando 4,1 p.p. frente al año anterior.

La inversión (CapEx) del año asciende a 123 millones de euros, un 33,2% superior en moneda local a la inversión del año anterior, motivado por el incremento de capacidad de la red llevado a cabo a lo largo del año.

Chile

Telefónica Latinoamérica gestiona en Chile, a cierre del año 2007, 9,4 millones de accesos, un 9,6% más que en diciembre 2006, impulsado por el crecimiento de los accesos móviles (+10,6% hasta 6,3 millones), y, en menor medida, por el incremento de los accesos a Internet de Banda Ancha minorista (+30,6% hasta 646.000) y de TV de pago (+133,4% hasta 220.000), mientras que los de telefonía fija caen un 1,5% hasta 2,2 millones.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) acumulado en el año de Telefónica Latinoamérica en Chile alcanza los 1.814 millones de euros, con un crecimiento interanual del 14,3% en moneda local. Los ingresos continúan impulsados por los fuertes crecimientos en los negocios de telefonía móvil, Banda Ancha y TV, que compensan la caída del negocio de telefonía fija tradicional. El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) de 2007 alcanza los 716 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 8,2% en moneda local respecto al año anterior, por el crecimiento del OIBDA del negocio móvil, que compensa los menores resultados del negocio fijo.

Telefónica Latinoamérica continúa llevando a cabo una fuerte actividad inversora en el país. Así, la inversión (CapEx) en 2007 alcanza 418 millones de euros, con un crecimiento interanual del 32,3% en moneda local. Las principales inversiones continúan produciéndose en las áreas con mayores crecimientos: telefonía móvil, ADSL y Televisión de Pago.

Telefónica Chile

A cierre de 2007, Telefónica Chile gestiona un total de 3,1 millones de accesos, lo que supone un crecimiento del 7,5% respecto a 2006. Los accesos de telefonía fija de Telefónica Chile caen un 1,5% respecto al año anterior, si bien se observa una reducción en la pérdida trimestral de accesos de telefonía fija (tan sólo 300 accesos en el cuarto trimestre, frente a casi 29.000 en el primero, 3.000 en el segundo, y 1.700 en el tercero). La compañía se mantiene como líder del mercado de líneas en el país, con una cuota estimada del 65%.

La operadora continúa creciendo en términos de accesos de Banda Ancha y Televisión de Pago, con foco en la fidelización de clientes finales en torno a la oferta de paquetes DUO y TRIO, que aumentan el ARPU del cliente final. Al cierre de 2007 Telefónica Chile gestiona 646.000 accesos a Internet de Banda Ancha minorista, manteniéndose así como líder del mercado de Banda Ancha en Chile, con una cuota de mercado estimada del 50%.

Telefónica Chile continúa impulsando el crecimiento del negocio de Televisión de Pago y alcanza 220.000 clientes a cierre de 2007. Tras año y medio de operaciones, Telefónica Chile se consolida como el segundo operador de TV de Pago del país, con una cuota de mercado estimada del 17%. En junio de 2007 la compañía anunció la disponibilidad, en determinadas zonas de Santiago, de su servicio de Televisión sobre IP, convirtiéndose en la primera empresa en ofrecerlo en Latinoamérica. Además, durante los últimos meses del año se han lanzado nuevos servicios para la plataforma de televisión

DTH, basados en nuevos descodificadores con funcionalidades de grabación (PVR: Personal Video Recorder).

El escenario competitivo de la telefonía en Chile refleja una fuerte sustitución de los servicios de telefonía tradicional por el tráfico móvil. Telefónica Chile, con una estrategia centrada en el despliegue de Triple Play para incrementar el número de servicios contratados por los clientes así como su ARPU, continúa compensando la caída del negocio fijo tradicional con un incremento de los ingresos por servicios de Banda Ancha y Televisión de Pago. De esta forma, el importe neto de la cifra de negocio (ingresos) de 2007 alcanza los 974 millones de euros, con un crecimiento del 4,0% interanual en moneda local. El lanzamiento de los servicios de TV en junio de 2006 y el crecimiento en la penetración de la Banda Ancha permiten un crecimiento de los ingresos de Internet y Banda Ancha del 79,7% en moneda local respecto a 2006, compensando los menores ingresos del negocio tradicional (-5,8% en moneda local). Los ingresos de Internet y Banda Ancha representan en 2007 el 18,5% de total de los ingresos de la operadora, 7,8 p.p. más que en 2006, mientras que los ingresos del negocio tradicional reducen su peso hasta el 75% (-7,8 p.p vs año anterior).

Los gastos por operaciones muestran un crecimiento en moneda local del 8,9% frente al mismo periodo del año anterior. Los principales incrementos se producen en servicios exteriores (+19,3%), asociados a la mayor actividad comercial y a las mejoras en la calidad de servicio y en la atención al cliente. Los gastos de personal aumentan un 4,4% en moneda local, principalmente por la entrada en vigor de la nueva Ley de Subcontratación. Excluyendo gastos por adecuación de plantilla, que caen un 65,1% en moneda local, los gastos de personal crecen un 13,8%, por la mencionada ley. Los aprovisionamientos crecen un 2,1% en moneda local, ya que pese al crecimiento asociado a los costes por contenidos para TV y espacio satelital, se reduce el coste por interconexión, especialmente el ligado al tráfico fijo-móvil. El gasto por la provisión de incobrables alcanza un 2,9% sobre ingresos.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) de 2007 asciende a 368 millones de euros, 5,3% inferior al de 2006 en moneda local.

La inversión (CapEx) acumulada ascendió a 198 millones de euros, lo que representa un crecimiento en moneda local del 30,1% frente al año anterior. El fuerte crecimiento de los servicios de TV Satelital (DTH), el lanzamiento de IPTV, el crecimiento de la planta ADSL y las acciones dirigidas a la mejora de la calidad de la red continúan siendo los principales impulsores de la mayor actividad inversora.

TEM Chile

El mercado móvil chileno ha continuado con un crecimiento agresivo durante 2007, periodo en el que la penetración estimada se ha incrementado en 8 p.p. hasta el 90%.

Telefónica Móviles Chile mantiene el liderazgo del mercado, alcanzando 6,3 millones de clientes a finales de 2007, tras registrar

una ganancia neta de 602.457 clientes en el año. Las altas en GSM impulsan el crecimiento del parque móvil, alcanzando los clientes en esta tecnología el 89% del parque total, 17 p.p. más que en diciembre 2006. Los clientes de contrato ascienden a 1,5 millones (+31,4% interanual), y aportan más del 60% de la ganancia neta del ejercicio, si bien en el último trimestre se ha acelerado el crecimiento de la base de clientes prepago (+5,2% interanual, frente al +2,2% hasta septiembre). De esta manera, el crecimiento interanual de la base de clientes se incrementa hasta el 10,6% (+7,7% hasta septiembre). Destaca en diciembre de 2007 el lanzamiento de la red 3G.

El importe neto de la cifra de negocio (ingresos) de 2007 muestra un crecimiento interanual en moneda local del 25,5%, alcanzando 930 millones de euros. Por su parte, los ingresos de servicio crecen un 23,0% en moneda local frente a 2006, lo que refleja la evolución positiva del ARPU en moneda local (+12,7%), que continúa acelerando su ritmo de crecimiento trimestre tras trimestre (+8,4% interanual en el primer trimestre, +10,5% en el segundo y +11,6% en el tercero), apoyado principalmente en el proceso migratorio a GSM, el incremento de la base de clientes de contrato (24,5% de la base de clientes total a diciembre de 2007 frente al 20,6% en diciembre de 2006), y al "upgrade" de planes y venta de paquetes de minutos y SVAs.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA), con un crecimiento interanual en 2007 del 27,3% en moneda local, alcanza los 348 millones de euros, recogiendo el buen comportamiento de los ingresos. El margen OIBDA en 2007 alcanza el 37,5%, 0,5 p.p. superior al de 2006, gracias a la mayor eficiencia y a pesar del mayor esfuerzo comercial realizado por la agresividad del mercado y por las acciones derivadas de la migración tecnológica y de segmento. La inversión (CapEx) de 2007 alcanza los 220 millones de euros, con un crecimiento del 34,5% frente al año anterior en moneda local.

Perú

El total de accesos de Telefónica en Perú se sitúa en 12,2 millones en diciembre 2007, presentando un crecimiento interanual del 39,8%, impulsado por el incremento del 58,5% registrado por los accesos móviles, hasta 8,1 millones de accesos, especialmente en la modalidad de prepago. Adicionalmente, destaca el crecimiento de los accesos del proyecto común Fijo-Móvil (IRIS), lanzado en el mes de marzo de con la finalidad de aumentar la penetración de la telefonía fija, así como los crecimientos registrados en los accesos de Banda Ancha y TV.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de Telefónica en Perú en 2007 se sitúa en 1.513 millones de euros, un 10,5% superior al registrado en 2006 en moneda local. Los principales motores del comportamiento registrado en los ingresos han sido los ingresos de salida de prepago en el negocio móvil y los correspondientes a los servicios de Banda Ancha y Televisión en el negocio fijo.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) se sitúa en 469 millones de euros a cierre del ejercicio, un 15,6% inferior al del

año 2006 en moneda local, por el descenso del OIBDA en la operadora fija (-28,6%), como consecuencia del registro 104 millones de euros en el trimestre en concepto de provisión del plan de adecuación de plantilla iniciado en 2007 y con vigencia a lo largo de 2008. En el conjunto de 2007, el gasto registrado por adecuación de plantilla asciende a 105 millones de euros. El margen del OIBDA se sitúa en 2007 en el 31,0% frente al 40,6% en 2006. Excluyendo el efecto de los gastos de adecuación de plantilla, el OIBDA mostraría un crecimiento interanual del 3,2% en moneda local y el margen se situaría en 37,9%, 2,7 p.p. inferior al registrado el año anterior.

La inversión (CapEx) alcanza los 281 millones de euros con un crecimiento interanual en moneda local del 35,8%. Cabe destacar el importante esfuerzo inversor realizado para incrementar la capacidad de la red móvil debido al mayor nivel de tráfico cursado, lo que ha supuesto que el 55% de la inversión se haya concentrado en el negocio celular.

Telefónica del Perú

Telefónica de Perú alcanza una planta total de accesos de 4,0 millones al finalizar el año, con un crecimiento interanual del 13,0%, gracias al impulso de los accesos de telefonía fija inalámbrica y de banda ancha. Los accesos de telefonía fija, que alcanzan los 2,8 millones a finales de diciembre (+11,3%), han registrado una positiva evolución a lo largo del año debido fundamentalmente al buen comportamiento mostrado por los accesos de Telefonía Fija Inalámbrica, cuya planta se sitúa en 228.584 líneas. Los accesos de Banda Ancha crecen un 22,1%, situándose en 572.088 usuarios. Adicionalmente, la planta de TV alcanza 640.045 usuarios logrando un crecimiento del 14,9%, principalmente por los clientes de DTH.

El tráfico de voz crece en el acumulado a diciembre un 7,2%, ligeramente por debajo del acumulado al mes de septiembre (+8,7%). Este menor avance viene explicado por la ligera caída del tráfico fijo-fijo (-0,4%), compensado en parte por el aumento del tráfico fijo-móvil, fruto de la mayor penetración de la telefonía móvil; la caída del tráfico de larga distancia nacional (-7,4%) como consecuencia de la eliminación de la preselección por defecto en el mes de octubre, y del menor tráfico de Telefonía de Uso Público, que acentúa su caída (-34,5%) debido a la competencia de la telefonía móvil y los locutorios móviles informales. En sentido contrario, destaca el fuerte crecimiento registrado por el tráfico de entrada (+39,2%), tanto de origen móvil como internacional.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) alcanza los 1.031 millones de euros, reflejando un descenso del 2,0% en moneda local con respecto al ejercicio anterior, explicado fundamentalmente por la reducción de los ingresos de Telefonía de Uso Público (-28,6%) y por los menores ingresos de telefonía básica, afectados por la reducción de las tarifas acordada con el gobierno en 2006 y por la caída de los ingresos de larga distancia debida a la eliminación de la preselección por defecto en octubre. Por el contrario, es destacable el fuerte crecimiento que mantienen los negocios de Banda Ancha (+24,9% en moneda local) y

Televisión (+24,0% en moneda local). Los ingresos de Internet y Banda Ancha (Banda Ancha + Banda Estrecha + TV) aportan en el acumulado del año el 25,2% al total de ingresos (20,2% en 2006). Los gastos por operaciones en 2007 crecen en moneda local un 19,9% debido al aumento de los gastos de personal, que recogen 105 millones de euros en concepto de provisión asociada a la adecuación de plantilla iniciada en 2007 y con vigencia a lo largo de 2008. Excluyendo el impacto de este programa, el total de gastos por operaciones mostraría un crecimiento interanual acumulado del 2,5% en moneda local. Los incrementos de los gastos directamente relacionados con la mayor actividad comercial han sido compensados por los menores crecimientos registrados en los gastos de personal sin incluir los relativos a la adecuación de plantilla y por los gastos de aprovisionamientos de interconexión y alquiler de medios. No obstante, cabe destacar también el incremento de la provisión para insolvencias de tráfico (1,8% de los ingresos) consecuencia de la comercialización a grupos socioeconómicos con rentas más bajas.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) alcanza los 311 millones de euros en 2007 presentando un descenso interanual del 28,6% en moneda local, consecuencia del mayor gasto de adecuación de plantilla y del mayor gasto comercial y del relacionado con contingencias de tipo laboral y tributario. El margen OIBDA se sitúa en 2007 en el 30,2%. Excluyendo el efecto de los gastos de adecuación de plantilla, el OIBDA mostraría un descenso interanual del 4,7% en moneda local y el margen se situaría en 40,3%, 1,1 p.p. inferior al registrado el año anterior. La inversión (CapEx) se sitúa en 126 millones de euros con un descenso del 0,2% interanual en moneda local.

TEM Perú

El mercado de telecomunicaciones móviles en Perú en el año 2007 se ha caracterizado por la aceleración del crecimiento, alcanzando una penetración estimada a final de 2007 del 48% (+16 p.p. vs. diciembre de 2006).

A finales del periodo el parque de Telefónica Móviles Perú se sitúa en 8,1 millones de clientes, con un crecimiento interanual del 58,5%, siendo destacable el avance del segmento prepago, que crece internualmente por encima del 66%. El proceso de migración de clientes hacia GSM continúa, representando los clientes GSM el 77% del parque total a finales de diciembre frente al 42% de diciembre 2006. La intensa actividad comercial llevada a cabo por Telefónica Móviles Perú ha permitido un fuerte ritmo de crecimiento en el nivel de altas registrado en 2007, las cuales han mostrado un incremento interanual del 74,5%. Adicionalmente, las altas y la ganancia neta del cuarto trimestre se sitúan en máximos históricos, alcanzando 1,6 millones y 908.230 accesos, respectivamente.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del ejercicio 2007 asciende a 603 millones de euros (+40,5% en moneda local). Cabe destacar los mayores ingresos de servicio, que, impulsados por el excelente comportamiento que han tenido durante todo el

ejercicio los ingresos de salida de clientes de prepago (+129,9% en moneda local en el acumulado a 2007), crecen muy por encima del parque medio, mostrando una elevada elasticidad ante las promociones realizadas en las recargas de tarjetas prepago con las campañas "Duplica" y "Triplica". Los ingresos de salida de clientes de contrato crecen, aunque en menor medida (+14,6%).

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) alcanza los 158 millones de euros, creciendo un 27,3% interanual en moneda local a pesar de los mayores gastos comerciales derivados de la fuerte actividad comercial que ha impulsado el incremento de la planta. El margen OIBDA se sitúa en el 26,2%, lo que representa un descenso de 2,7 p.p. sobre el del ejercicio anterior.

La inversión (CapEx) a cierre del ejercicio 2007 se sitúa en 155 millones de euros, creciendo un 92,3% en moneda local respecto al año anterior y siendo destinada principalmente al incremento de capacidad de red.

Colombia

A cierre de diciembre de 2007, Telefónica ha alcanzado los 11,0 millones de accesos en Colombia con un crecimiento del 7,7% frente al año anterior.

En el acumulado a diciembre 2007, el importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de los negocios fijo y móvil ha alcanzado los 1.569 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 27,9% en moneda constante frente al año anterior, como resultado de la consolidación de Telefónica Telecom a partir de mayo de 2006 y del fuerte crecimiento tanto de los ingresos de Internet y Banda Ancha como de los ingresos de servicio del negocio móvil.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) en 2007 ha ascendido a 485 millones de euros, lo que ha supuesto un crecimiento del 42,5% respecto a 2006 en moneda local, tras recoger la consolidación de Telefónica Telecom a partir de mayo de 2006. De esta manera, el margen OIBDA a diciembre de 2007 se sitúa en el 30,9% (+3,2 p.p. frente a diciembre de 2006).

Telefónica Telecom²

Los accesos totales de Telefónica Telecom se han situado en 2,6 millones a cierre de diciembre 2007, un 7,1% por encima del año anterior, destacando el fuerte desarrollo de la banda ancha, cuya planta se ha prácticamente triplicado frente al cierre de diciembre de 2006 (alcanzando un total de 200.271 accesos a cierre de diciembre de 2007), y que ha compensado los menores accesos de telefonía fija (-1,3% interanualmente).

El producto de TV Satelital lanzado a inicios de año, un producto clave que permite a Telefónica Telecom lanzar ofertas "Trio" (Voz, Banda Ancha y Televisión), cuenta con 72.930 clientes de TV a cierre de diciembre de 2007.

² T. Telecom se consolida en el Grupo Telefónica a partir de mayo de 2006. Las variaciones publicadas se calculan frente a un 2006 proforma.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del negocio de telefonía fija ha ascendido a 739 millones de euros en 2007, mostrando un crecimiento de 8,1% en moneda local, producto, principalmente, del crecimiento de los ingresos del negocio de Internet y Banda Ancha (+100,3% en moneda local interanualmente), incrementando la aportación respecto al total de ingresos del 4,7% a diciembre de 2006 al 8,8% a diciembre de 2007. El fuerte crecimiento de los ingresos del negocio de banda ancha (+165,4% interanual en moneda local) compensa los menores ingresos del negocio de banda estrecha (-22,8% en moneda local) por la migración a la banda ancha. A diciembre 2007, la compañía ha ampliado la cobertura de la banda ancha a nuevas ciudades y municipios, al mismo tiempo que ha reforzado su posición en las zonas donde tiene una posición de liderazgo. Adicionalmente, se ha ampliado la oferta, comercializando aumentos de velocidad en el segmento empresas.

Los gastos por operaciones acumulados a diciembre de 2007 presentan un crecimiento interanual del 16,0% en moneda local, explicado fundamentalmente por el crecimiento de los aprovisionamientos y de las provisiones de incobrables. Los gastos de personal han presentado un crecimiento del 17,4% en moneda local como resultado del registro de una provisión de 3,2 millones de euros en el cuarto trimestre de 2007 en concepto de plan de adecuación de plantilla, iniciado en 2007 y con vigencia a lo largo de 2008. Excluyendo el impacto de esta provisión, los gastos de personal hubieran presentado un crecimiento del 13,4%.

Telefónica Telecom ha alcanzado un resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) en 2007 de 299 millones de euros, equivalente a un crecimiento interanual del 16,0% en moneda local, apalancado principalmente en una fuerte apuesta por la banda ancha. Excluyendo el impacto del plan de adecuación de plantilla, el OIBDA crecería un 16,9%.

La inversión (CapEx) a diciembre de 2007 ha ascendido a 180 millones de euros, destinada principalmente al despliegue de la banda ancha y a proyectos regionales de sistemas.

TEM Colombia

En Colombia el mercado de telefonía móvil, aunque ralentiza su crecimiento, ha alcanzado 32,3 millones de clientes en 2007 y sigue mostrando un fuerte incremento, alcanzando una penetración estimada del 75% a diciembre de 2007, lo que supone un incremento de 8 p.p. frente a diciembre de 2006.

Durante 2007 las actividades de la compañía se han centrado en la reestructuración comercial, con un incremento de la capilaridad y una considerable mejora de productividad, en la depuración y reactivación de la base de clientes inactiva, y en la ampliación del nivel de cobertura en GSM. Asimismo, se ha seguido trabajando en una oferta comercial que equipare los precios independientemente del destino de la llamada.

Durante el cuarto trimestre de 2007, las altas se han incrementado un 61,1% en comparación con el mismo trimestre de 2006, mientras que en el acumulado del año 2007, las altas totales disminuyen un 8,4% como consecuencia de los menores subsidios aplicados desde el último trimestre de 2006 después de las agresivas campañas comerciales lanzadas hasta ese momento. El churn acumulado a diciembre ha sido del 3,7%, 0,6 p.p. por encima del dato de 2006, como resultado del impacto de las bajas de clientes de bajo valor captados en las agresivas campañas de 2006, que se han reflejado durante este año. El churn del cuarto trimestre se ha reducido 1,0 p.p. interanual hasta el 2,5%. De este modo, durante el cuarto trimestre de 2007 se ha registrado una ganancia neta de 820.532 clientes, con lo que el parque a diciembre de 2007 se sitúa en 8,4 millones de clientes (+7,9% frente al cierre de diciembre de 2006), con un 81,4% del mismo en GSM (+21,8 p.p. frente al cierre de 2006).

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) ha alcanzado los 869 millones de euros en 2007, reflejando un crecimiento en moneda local del 7,4% respecto a 2006. Los ingresos de servicio han mostrado un crecimiento del 13,4% en moneda local frente a 2006, creciendo por encima de la base de clientes promedio, y pese a reflejar el impacto de la bajada de las tarifas de interconexión a partir del mes de diciembre de 2007.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) ha alcanzado los 186 millones de euros en 2007, lo que supone un crecimiento interanual del 30,0% en moneda local. El margen OIBDA se ha situado en el 21,4% en el acumulado a diciembre, registrando un incremento respecto al mismo periodo de 2006 de 3,7 p.p.. Telefónica Móviles Colombia ha registrado una provisión de 2,5 millones de euros en el cuarto trimestre de 2007 en concepto de plan de adecuación de plantilla, iniciado en 2007 y con vigencia a lo largo de 2008. Excluyendo el impacto del plan de adecuación de plantilla, el OIBDA presentaría un crecimiento del 31,7% y el margen OIBDA se habría situado en el 21,7%.

La inversión (CapEx) acumulada a diciembre 2007 ha ascendido a 180 millones de euros.

México

A diciembre de 2007 la penetración estimada en el mercado mexicano alcanza el 64% (+11 p.p. vs. diciembre 2006), lo que supone de nuevo un mayor ritmo de crecimiento interanual del mercado.

La actividad comercial de Telefónica Móviles México durante el cuarto trimestre de 2007 ha estado marcada por el desarrollo de la Campaña de Navidad, donde la compañía ha vuelto a destacar en el lanzamiento de productos innovadores, orientados a la consolidación de una oferta comercial competitiva, acorde con las expectativas de sus clientes. Esto unido al desarrollo de su red comercial y a las continuas mejoras en la calidad de la red han permitido sostener el fuerte crecimiento de su actividad comercial.

De este modo, la base de clientes de Telefónica Móviles México alcanza a final de diciembre de 2007 los 12,5 millones de clientes (de los que 700.000 corresponden a clientes contrato), lo que supone un crecimiento del 46,6% respecto a diciembre de 2006. Esta buena evolución del parque está apoyada en la introducción durante el cuarto trimestre de 2007 de una oferta comercial en prepago competitiva y flexible, "Movistar Pagamenos", que en el marco de la Campaña de Navidad ha permitido superar 2,3 millones de altas en el cuarto trimestre de 2007, un 30,8% superiores a las registradas en el mismo periodo del año anterior, alcanzando prácticamente en el conjunto del año 2007 7,3 millones, un 42,7% más que en el año 2006.

Por el lado del churn, la notable mejora en la calidad de las altas captadas en el ejercicio 2007, así como la introducción de recargas de menor importe, permiten que éste continúe su tendencia positiva, situándose en el cuarto trimestre de 2007 en 2,5%, (-0,4 p.p. vs. el cuarto trimestre de 2006) y se mantenga estable frente al tercer trimestre de 2007.

Como resultado de la fuerte captación y de la mejora de churn, la ganancia neta en el cuarto trimestre de 2007 se sitúa casi en los 1,5 millones de clientes, lo que supone un incremento del 32,0% respecto al mismo periodo del año anterior. En el acumulado del año 2007, la ganancia neta alcanza casi los 4,0 millones, 1,8 veces la ganancia neta acumulada en el ejercicio 2006.

En cuanto al consumo, conviene resaltar que a pesar de cumplirse ya más de un año desde el lanzamiento de la oferta comercial que introdujo en el mercado mexicano el concepto de "cobro por llamada", el tráfico, especialmente de salida y on-net sigue mostrando incrementos muy importantes con respecto al cuarto trimestre de 2006, aunque ligeramente menores a los de trimestres anteriores. Así, el MoU en el cuarto trimestre de 2007 asciende a 164 minutos, lo que supone un incremento del 56,6% respecto al mismo periodo del año anterior, y el ARPU del cuarto trimestre de 2007 crece interanualmente en moneda local un 5,4% hasta 9,2 euros, alcanzando en el conjunto del año un crecimiento del 15,8% en moneda local.

Estos positivos resultados operativos permiten que el importe de la cifra de negocios (ingresos) del cuarto trimestre de 2007 ascienda a 420 millones de euros y muestre un crecimiento del 56,4% en moneda local respecto al mismo periodo de 2006 y del 58,5% a nivel acumulado hasta totalizar 1.431 millones de euros. Este crecimiento está apoyado en la buena evolución de los ingresos de servicio, tanto del cuarto trimestre de 2007 (+55,9% vs. el mismo periodo de 2006) como del conjunto del año 2007 (+65,4% vs. 2006), manteniéndose en ambos periodos por encima del crecimiento del parque (+46,6%) y reflejando de este modo la mayor calidad y consumo de la base de clientes.

La favorable evolución de los ingresos de servicio se sustenta fundamentalmente en la evolución de los ingresos de salida aunque también en los de entrada, apoyados ambos en el efecto positivo de la entrada en vigor del sistema "El que llama paga nacional" en noviembre de 2006. Los ingresos de salida del cuarto trimestre de 2007 moderan su crecimiento hasta el 67,7% en moneda local con respecto al cuarto trimestre de 2006, mientras que el crecimiento acumulado a diciembre de 2007 asciende al 82,1%, apoyado en un sostenido incremento interanual del tráfico on-net. Los ingresos de entrada, tras la puesta en servicio del sistema "El que llama paga nacional", registran un avance interanual del 31,4% en el cuarto trimestre de 2007 vs. el cuarto trimestre de 2006 y del 42,9% vs. el año 2006.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) del cuarto trimestre de 2007 refleja la buena evolución de los ingresos y de las mejoras de eficiencia alcanzadas por la mayor escala conseguida. A pesar de la intensa actividad comercial de este cuarto trimestre, el OIBDA alcanza los 66 millones de euros, frente a los 22 millones de euros registrados en el cuarto trimestre de 2006, lo que supone una expansión de márgenes de 8,3 p.p. hasta situarse en el cuarto trimestre de 2007 en 15,7%. Así, el OIBDA de 2007 se sitúa en 179 millones de euros, lo que representa un margen del 12,5%, frente a una pérdida operativa del ejercicio 2006 de 11 millones de euros.

La inversión (CapEx) acumulada en el ejercicio 2007 asciende a 230 millones de euros frente a los 180 millones registrados en el ejercicio 2006, como resultado del incremento de capacidad llevado a cabo para gestionar los aumentos de tráfico alcanzados.

De este modo, el flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) se sitúa en -51 millones de euros lo que supone una significativa mejora respecto al flujo de caja operativo registrado en el ejercicio 2006 de -191 millones de euros.

Venezuela

En diciembre de 2007, el mercado móvil venezolano alcanza una penetración estimada de aproximadamente el 85%, 15 p.p. más que en diciembre de 2006.

Durante el cuarto trimestre del año Telefónica Móviles Venezuela basa su estrategia comercial en ofrecer una mayor gama de terminales que sus competidores, ofertando terminales en exclusiva, así como en la promoción de unos nuevos planes para prepago, denominados "A tu medida". Estos permiten al cliente adaptar el plan conforme a sus necesidades, pudiendo añadir al paquete de segundos on-net, paquetes adicionales con mayor tráfico on-net, tráfico a otras operadoras, SMS, o descargas de datos en función de sus preferencias.

De este modo, a cierre del ejercicio el parque de Telefónica Móviles Venezuela supera los 10,4 millones de clientes (+18,2% vs. diciembre de 2006), registrando una ganancia neta de más de 1,6 millones de nuevas líneas en el año. Desde el lanzamiento de la red GSM a principios del año 2007, el 61% de las altas se han realizado en esta tecnología, representando el parque en GSM a diciembre de 2007 el 35% del total de líneas móviles.

La rápida migración de la base de clientes a GSM está detrás del incremento de churn en 0,6 p.p. vs. el cuarto trimestre de 2006 hasta situarse en el 2,6% en el cuarto trimestre de 2007.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) acumulado a diciembre de 2007 alcanza los 2.392 millones de euros (+27,8% vs. 2006 en moneda local), apoyado en el crecimiento de los ingresos de servicio (+27,1% vs. los registrados en 2006), que siguen creciendo por encima del parque. Destaca el buen comportamiento del ARPU en términos acumulados (+1,4%), soportado en el crecimiento del 4,1% del ARPU de salida, que consigue compensar el recorte de las tarifas de interconexión introducido el pasado mes de julio del 34%.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) para el conjunto del ejercicio alcanza los 1.060 millones de euros, un 42,0% por encima del obtenido en el mismo periodo del año anterior en moneda local, gracias al crecimiento de ingresos y a los menores costes unitarios de los terminales GSM, permitiendo que el margen OIBDA del año 2007 se sitúe en el 44,3%, una expansión de márgenes de 4,4 p.p. vs. el ejercicio anterior.

La inversión (CapEx) del año 2007 asciende a 370 millones de euros (232 millones de euros en 2006), derivado del importante esfuerzo inversor realizado tanto en el despliegue de la red GSM como en la adquisición de una licencia para prestar servicio en la banda de 1900MHz por 88 millones de euros.

Centroamérica

Durante el año 2007, Telefónica Móviles de Centroamérica (Panamá, Guatemala, El Salvador y Nicaragua) ha mantenido el fuerte incremento de su actividad comercial respecto al ejercicio anterior, destacando nuevamente Guatemala.

A diciembre de 2007, la penetración estimada en el mercado centroamericano ha alcanzado el 69% (+23 p.p. frente a 2006). En este contexto, la base de clientes de Telefónica Móviles de Centroamérica se ha situado a final del año 2007 en los 5,3 millones de clientes (de los que 268,186 corresponden a fixed wireless y 381,230 a clientes contrato), lo que ha supuesto un crecimiento del 37,8% respecto a diciembre de 2006. Esta buena evolución del parque se ha apoyado en la efectividad de las campañas comerciales realizadas a lo largo del año, sustentado en las promociones de minutos y en la aplicación de tarifas únicas (planes con tarifa única cuyo precio medio por minuto es muy competitivo) que incrementan el consumo. Adicionalmente, las campañas de navidad y la campaña del día de la madre, en el caso de Panamá, han permitido alcanzar en el cuarto trimestre de 2007 un nivel de altas en la región un 25,0% superior a las registradas en 2006. De esta forma, la ganancia neta en el cuarto trimestre ha alcanzado los 400,681 clientes, un 51,4% más frente al mismo trimestre del año anterior, situándose la ganancia neta durante 2007 en los 1.448.530 clientes.

A nivel operativo ha destacado, de nuevo, el fuerte crecimiento del tráfico, especialmente de salida, sustentado en el esquema promocional que incentiva el consumo del prepago, y en la aplicación de una única tarifa muy económica para los clientes. De este modo, el MoU de salida acumulado a final de 2007 ha aumentado un 18,5% frente a 2006, situándose en los 86 minutos.

Como resultado de la buena evolución comercial de la compañía, a diciembre de 2007 el importe neto de la cifra de negocios (ingresos) ha ascendido a 585 millones de euros, mostrando un crecimiento del 15,9% en términos constantes respecto a 2006. Los ingresos de servicio (+10,3% frente al cuarto trimestre de 2006) han mantenido la tendencia positiva de trimestres anteriores, presentando un crecimiento del 16,9% en términos anuales en moneda constante. Este buen comportamiento de los ingresos de servicio durante el ejercicio 2007 se ha apoyado principalmente en la favorable evolución de los ingresos de salida (+28,9% en términos constantes frente a 2006), que se ha visto impulsado por el fuerte crecimiento del tráfico on-net (+76,3% frente al mismo periodo de 2006).

A pesar del incremento de la actividad comercial, el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) ha alcanzado los 236 millones de euros en el periodo enero-diciembre de 2007, un 26,7% superior a 2006 en términos constantes. El margen OIBDA se ha situado en el 40,3% en 2007, lo que supone una mejora de 3,5 p.p. respecto a 2006.

La inversión (CapEx) acumulada a final de 2007 ha alcanzado los 133 millones de euros, equivalente a un crecimiento del 35,0% en moneda constante frente a 2006, explicado principalmente por el aumento de la capacidad y la cobertura de la red móvil en la región.

Ecuador

El mercado ecuatoriano ha experimentado un fuerte crecimiento en 2007 hasta alcanzar una penetración estimada del 70% a final de año, lo que supone un crecimiento de 9 p.p. respecto al cierre de diciembre de 2006.

El parque de Telefónica Móviles Ecuador se ha situado en 2,6 millones a diciembre de 2007, con el 70,3% de los clientes en GSM (+18,8 p.p. frente a 2006). Cabe destacar el fuerte crecimiento en el número de clientes apuntados en la "tarifa movistar" y "multicolor" (tarifas preferenciales para llamadas on-net y off-net, respectivamente) alcanzando cerca de un millón de clientes a diciembre 2007, 10 veces más que a inicio de año.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) a diciembre de 2007 ha ascendido a 291 millones de euros, lo que representa un incremento del 9,5% en moneda local respecto a 2006. Los ingresos del servicio se han incrementado durante 2007 un 0,2% en moneda local respecto al ejercicio anterior, mostrándose un cambio de tendencia en su comportamiento (crecimiento del 14,1% en el cuarto trimestre de 2007 frente a la caída interanual del 3,9% a septiembre de 2007) debido principalmente a la mejora en los ingresos de salida de contrato (+8,8% frente a 2006).

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) a diciembre de 2007 ha alcanzado los 73 millones de euros, registrando un crecimiento interanual en moneda local del 24,8%. El margen OIBDA se ha situado a diciembre de 2007 en 25,1% (+3,1p.p. frente a diciembre de 2006).

La inversión (CapEx) a diciembre de 2007 ha ascendido a 60 millones de euros, lo que ha supuesto un crecimiento del 36,8% en moneda local respecto al ejercicio anterior para hacer frente al fuerte crecimiento del tráfico que ha experimentado la operadora.

Telefónica internacional Wholesale Services

Tal como viene sucediendo a lo largo de todo el ejercicio 2007, Telefónica International Wholesale Services (TIWS) presenta, en términos acumulados a diciembre, importantes crecimientos en los principales parámetros operativos y financieros. El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) acumulado a diciembre alcanzó los 275 millones de euros, lo cual representa un crecimiento del 22,4% respecto al ejercicio 2006, en euros constantes.

Dentro de las principales líneas de negocio de la compañía destacan, a cierre del mes de diciembre, las ventas de capacidad IP Internacional, que crecen un 18,0% respecto al año anterior en euros constantes, apalancadas en los crecimientos en Banda Ancha del Grupo Telefónica en la región, alcanzando los 137 millones de euros (un 50% del total de ingresos de TIWS). También crecieron fuertemente los ingresos acumulados por venta de Capacidad de Ancho de Banda Internacional (+46,5% en euros constantes), redes privadas virtuales internacionales (+32,1% en euros constantes) y servicios satelitales (VSAT) (+27,3% en euros constantes).

El crecimiento de los ingresos determina una mejora en el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA), que asciende a 88 millones de euros (+13,9% en euros constantes), alcanzando un margen OIBDA del 31,9%.

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA

ACCESOS

Datos no auditados (Miles)	2006				2007		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Accesos Clientes Finales	114.604,4	116.905,7	121.773,0	126.423,0	134.041,8	17,0	
Accesos de telefonía fija ¹	23.916,9	23.810,9	23.894,7	24.027,4	23.946,3	0,1	
Accesos de datos e internet	6.723,7	6.757,6	6.467,8	6.803,4	6.954,8	3,4	
Banda estrecha ²	2.813,5	2.615,3	1.989,8	2.000,6	1.815,6	(35,5)	
Banda ancha ^{3,4}	3.780,3	4.045,6	4.380,4	4.703,5	5.035,9	33,2	
Otros	130,0	96,7	97,6	99,3	103,4	(20,4)	
Accesos móviles	83.298,4	85.637,0	90.610,9	94.712,1	101.976,9	22,4	
Prepago	67.329,9	69.112,7	73.654,3	77.117,4	83.162,9	23,5	
Contrato	14.705,4	15.208,7	15.582,9	16.210,8	17.379,3	18,2	
Fixed wireless	1.263,1	1.315,5	1.373,7	1.384,0	1.434,7	13,6	
TV de Pago	665,3	700,1	799,6	880,0	1.163,8	74,9	
Accesos Mayoristas	65,9	64,6	64,5	64,1	62,6	(5,1)	
Total Accesos Grupo	114.670,3	116.970,3	121.837,5	126.487,1	134.104,4	16,9	

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 e ISP de TASA que presta servicios en la zona del país.

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	20.078	18.089	11,0	5.402	4.847	11,4
Trabajos para inmovilizado ¹	105	109	(4,3)	36	37	(4,1)
Gastos por operaciones	(13.422)	(11.814)	13,6	(3.783)	(3.128)	20,9
Otros ingresos (gastos) netos	363	227	59,9	163	42	n.s.
Resultado de enajenación de activos	(3)	13	c.s.	(6)	14	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	(53)	n.s.	0	(52)	n.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	7.121	6.571	8,4	1.812	1.761	2,9
Amortizaciones de inmovilizado	(3.559)	(3.671)	(3,0)	(1.010)	(919)	9,8
Resultado operativo (OI)	3.562	2.900	22,8	802	841	(4,7)

Nota: "Provisiones de tráfico" se han reclasificado desde "Otros ingresos (gastos) netos" a "Gastos por operaciones".

¹ Incluye obra en curso.

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA

ACCESOS POR PAÍSES (I)

Datos no auditados (Miles)	2006				2007	% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	
BRASIL						
Accesos Clientes Finales	44.716,9	44.599,1	45.344,4	46.607,3	48.963,1	9,5
Accesos de telefonía fija ¹	12.107,1	12.033,6	12.031,3	12.019,0	11.960,0	(1,2)
Accesos de datos e internet	3.556,8	3.535,2	3.072,6	3.259,5	3.288,6	(7,5)
Banda estrecha	1.856,6	1.786,3	1.201,1	1.262,3	1.155,9	(37,7)
Banda ancha ²	1.608,2	1.690,8	1.813,0	1.973,3	2.069,6	28,7
Otros	92,0	58,1	58,6	59,9	63,1	(31,4)
Accesos móviles	29.053,1	29.030,3	30.240,5	31.320,2	33.483,5	15,2
Prepago	23.543,4	23.377,0	24.549,4	25.456,8	27.236,4	15,7
Contrato	5.509,6	5.653,2	5.691,1	5.863,5	6.247,1	13,4
TV de pago	0,0	0,0	0,0	8,5	230,9	n.s.
Accesos Mayoristas	38,4	38,9	38,1	37,4	37,4	(2,6)
Total Accesos	44.755,3	44.638,0	45.382,5	46.644,7	49.000,5	9,5

ARGENTINA

Accesos Clientes Finales	16.809,4	17.464,1	18.112,1	18.812,2	19.462,1	15,8
Accesos de telefonía fija ¹	4.636,3	4.627,9	4.633,5	4.633,1	4.578,2	(1,3)
Accesos de datos e internet	973,7	1.023,2	1.069,5	1.101,3	1.149,9	18,1
Banda estrecha	439,2	418,0	392,9	363,6	312,2	(28,9)
Banda ancha ²	517,7	588,1	659,0	719,7	819,3	58,3
Otros	16,8	17,1	17,7	18,1	18,4	9,4
Accesos móviles	11.199,4	11.813,0	12.409,1	13.077,8	13.734,0	22,6
Prepago	7.315,8	7.753,1	8.112,8	8.553,1	8.836,0	20,8
Contrato	3.742,9	3.925,8	4.169,9	4.410,4	4.793,7	28,1
Fixed wireless	140,7	134,2	126,3	114,3	104,3	(25,9)
Accesos Mayoristas	7,3	7,6	8,7	8,9	9,3	27,4
Total Accesos	16.816,6	17.471,7	18.120,8	18.821,2	19.471,4	15,8

CHILE

Accesos Clientes Finales	8.538,4	8.670,5	8.909,3	9.077,8	9.361,7	9,6
Accesos de telefonía fija ¹	2.206,2	2.177,4	2.174,4	2.172,7	2.172,4	(1,5)
Accesos de datos e internet	557,7	597,3	636,0	656,0	686,8	23,1
Banda estrecha	53,3	59,0	52,5	40,1	31,8	(40,2)
Banda ancha ²	494,5	528,2	574,1	606,9	646,0	30,6
Otros	10,0	10,0	9,5	9,0	8,9	(10,8)
Accesos móviles	5.680,2	5.766,8	5.927,5	6.051,9	6.282,7	10,6
Prepago	4.507,6	4.515,7	4.557,9	4.591,4	4.742,2	5,2
Contrato	1.172,7	1.251,1	1.369,6	1.460,5	1.540,5	31,4
TV de pago	94,2	129,1	171,4	197,3	219,9	n.s.
Accesos Mayoristas	19,9	17,6	17,2	17,3	15,4	(22,3)
Total Accesos	8.558,3	8.688,1	8.926,5	9.095,1	9.377,2	9,6

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x 1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x 30. Incluye autoconsumo.

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

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA

ACCESOS POR PAÍSES (II)

Datos no auditados (Miles)	2006				2007		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
PERÚ							
Accesos Clientes Finales	8.710,9	9.303,2	10.152,5	11.199,0	12.173,8	39,8	
Accesos de telefonía fija ¹	2.498,5	2.531,2	2.605,7	2.742,1	2.781,9	11,3	
Accesos de datos e internet	525,5	547,4	581,8	608,4	623,1	18,6	
Banda estrecha	47,8	40,3	44,2	42,4	40,3	(15,7)	
Banda ancha ²	468,5	497,7	527,8	555,9	572,1	22,1	
Otros	9,2	9,4	9,7	10,2	10,7	16,0	
Accesos móviles	5.129,8	5.663,5	6.365,0	7.220,5	8.128,7	58,5	
Prepago	4.353,3	4.882,3	5.570,7	6.389,7	7.238,1	66,3	
Contrato	705,2	711,0	724,4	763,2	829,2	17,6	
Fixed wireless	71,3	70,2	70,0	67,7	61,5	(13,8)	
TV de pago	557,2	561,1	600,0	628,0	640,0	14,9	
Accesos Mayoristas	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	7,2	
Total Accesos	8.711,4	9.303,6	10.153,0	11.199,5	12.174,3	39,8	

COLOMBIA

Accesos Clientes Finales	10.190,0	9.995,9	10.095,6	10.105,5	10.973,8	7,7
Accesos de telefonía fija ¹	2.359,4	2.346,5	2.330,5	2.340,3	2.328,5	(1,3)
Accesos de datos e internet	70,9	94,3	125,0	167,5	200,3	n.s.
Banda estrecha	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	n.s.
Banda ancha ²	68,0	94,3	125,0	167,5	200,3	n.s.
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.s.
Accesos móviles	7.759,7	7.545,2	7.611,8	7.551,5	8.372,1	7,9
Prepago	5.960,5	5.734,6	5.887,0	5.867,4	6.612,9	10,9
Contrato	1.799,2	1.810,6	1.724,8	1.684,1	1.759,2	(2,2)
TV de pago	0,0	10,0	28,3	46,2	72,9	n.s.
Accesos Mayoristas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.s.
Total Accesos	10.190,0	9.995,9	10.095,7	10.105,5	10.973,8	7,7

MÉXICO

Accesos móviles	8.553,2	9.319,6	10.232,8	11.072,7	12.537,6	46,6
Prepago	8.017,8	8.775,0	9.655,2	10.446,9	11.833,7	47,6
Contrato	533,4	542,4	574,8	622,6	700,4	31,3
Fixed wireless	2,0	2,2	2,8	3,2	3,6	79,4
Total Accesos	8.553,2	9.319,6	10.232,8	11.072,7	12.537,6	46,6

VENEZUELA

Accesos móviles	8.826,2	9.100,3	9.746,6	9.840,0	10.429,9	18,2
Prepago	7.520,2	7.724,2	8.345,1	8.392,2	8.900,3	18,4
Contrato	469,4	495,4	474,7	510,3	533,7	13,7
Fixed wireless	836,6	880,7	926,8	937,5	995,9	19,0
Total Accesos	8.826,2	9.100,3	9.746,6	9.840,0	10.429,9	18,2

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x 30. Incluye autoconsumo.

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

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA

ACCESOS POR PAÍSES (III)

Datos no auditados (Miles)	2006	2007				% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	

CENTROAMÉRICA³

Accesos de telefonía fija ¹	109,4	94,4	119,4	120,3	125,3	14,5
Accesos de datos e internet	26,0	26,0	22,3	22,2	22,0	(15,4)
Banda ancha ²	24,1	24,0	20,2	20,0	19,8	(17,9)
Otros	1,9	2,0	2,1	2,2	2,2	15,9
Accesos móviles	3.829,5	4.042,1	4.469,4	4.877,4	5.278,1	37,8
Prepago	3.303,1	3.472,5	3.856,6	4.240,8	4.628,6	40,1
Contrato	315,6	342,8	366,6	376,7	381,2	20,8
Fixed wireless	210,9	226,7	246,2	259,8	268,2	27,2
TV de pago	14,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.s.
Total Accesos	3.978,9	4.162,5	4.604,1	5.019,8	5.425,3	36,4

ECUADOR

Accesos móviles	2.490,0	2.481,7	2.645,0	2.653,2	2.582,4	3,7
Prepago	2.133,0	2.116,8	2.275,2	2.272,1	2.177,5	2,1
Contrato	355,3	363,3	368,2	379,6	403,6	13,6
Fixed wireless	1,7	1,6	1,5	1,5	1,3	(21,5)
Total Accesos	2.490,0	2.481,7	2.645,0	2.653,2	2.582,4	3,7

URUGUAY

Accesos móviles	777,3	874,6	963,1	1.047,0	1.147,8	47,7
Prepago	675,3	761,4	844,3	907,0	957,0	41,7
Contrato	102,0	113,2	118,8	140,0	190,8	86,9
Total Accesos	777,3	874,6	963,1	1.047,0	1.147,8	47,7

¹ RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x 1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x 30. Incluye autoconsumo.

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

³ Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA
DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS (I)

	enero-diciembre			
Datos no auditados (Millones de euros)	2007	2006	% Var	% Var M. Local
BRASIL				
Importe neto de la cifra de negocios	7.662	7.238	5,9	3,2
OIBDA	3.026	3.068	(1,4)	(3,8)
Margen OIBDA	39,5%	42,4%	(2,9p.p.)	
CapEx	1.087	1.028	5,7	3,1
Telesp				
Importe neto de la cifra de negocios	5.619	5.565	1,0	(1,5)
OIBDA	2.438	2.632	(7,4)	(9,7)
Margen OIBDA	43,4%	47,3%	(3,9p.p.)	
CapEx	729	639	14,0	11,2
Vivo				
Importe neto de la cifra de negocios	2.396	2.005	19,5	16,5
OIBDA	588	438	34,1	30,8
Margen OIBDA	24,5%	21,9%	2,7p.p.	
CapEx	358	389	(8,0)	(10,2)
ARGENTINA				
Importe neto de la cifra de negocios	2.264	2.163	4,7	15,7
OIBDA	773	792	(2,3)	8,0
Margen OIBDA	32,9%	35,1%	(2,2p.p.)	
CapEx	289	243	19,0	31,5
Telefónica de Argentina				
Importe neto de la cifra de negocios	984	989	(0,6)	9,9
OIBDA	356	453	(21,5)	(13,3)
Margen OIBDA ¹	30,9%	39,0%	(8,1p.p.)	
CapEx	165	140	17,9	30,3
TEM Argentina				
Importe neto de la cifra de negocios	1.353	1.260	7,4	18,7
OIBDA	418	339	23,5	36,5
Margen OIBDA	30,9%	26,9%	4,1p.p.	
CapEx	123	102	20,5	33,2
CHILE				
Importe neto de la cifra de negocios	1.814	1.706	6,4	14,3
OIBDA	716	711	0,7	8,2
Margen OIBDA	39,5%	41,7%	(2,2p.p.)	
CapEx	418	339	23,2	32,3
Telefónica Chile				
Importe neto de la cifra de negocios	974	1.006	(3,2)	4,0
OIBDA	368	417	(11,8)	(5,3)
Margen OIBDA	37,7%	41,4%	(3,7p.p.)	
CapEx	198	163	21,1	30,1
TEM Chile				
Importe neto de la cifra de negocios	930	796	16,8	25,5
OIBDA	348	294	18,5	27,3
Margen OIBDA	37,5%	36,9%	0,5p.p.	
CapEx	220	176	25,1	34,5

El OIBDA se muestra después de gastos de gerenciamento.

¹ Margen sobre ingresos incluye interconexión fijo-móvil.

TELFÓNICA LATINOAMÉRICA
DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS (II)

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			
	2007	2006	% Var	% Var M. Local
PERÚ				
Importe neto de la cifra de negocios	1.513	1.428	6,0	10,5
OIBDA	469	579	(19,0)	(15,6)
Margen OIBDA	31,0%	40,6%	(9,6p.p.)	
CapEx	281	216	30,3	35,8
Telefónica del Perú¹	1.031	1.097	(6,0)	(2,0)
Importe neto de la cifra de negocios	311	454	(31,5)	(28,6)
OIBDA	30,2%	41,4%	(11,2p.p.)	
Margen OIBDA	126	132	(4,3)	(0,2)
CapEx				
TEM Perú	603	447	34,8	40,5
Importe neto de la cifra de negocios	158	129	22,1	27,3
OIBDA	26,2%	28,9%	(2,7p.p.)	
Margen OIBDA	155	84	84,5	92,3
CapEx				
COLOMBIA				
Importe neto de la cifra de negocios	1.569	1.182	32,8	27,9
OIBDA	485	328	47,9	42,5
Margen OIBDA	30,9%	27,7%	3,2p.p.	
CapEx	360	333	8,3	4,3
Telefónica Telecom²	739	417	n.c.	n.c.
Importe neto de la cifra de negocios	299	189	n.c.	n.c.
OIBDA	40,4%	45,4%	(5,0p.p.)	
Margen OIBDA	180	140	n.c.	n.c.
CapEx				
TEM Colombia	869	779	11,5	7,4
Importe neto de la cifra de negocios	186	138	34,9	30,0
OIBDA	21,4%	17,7%	3,7p.p.	
Margen OIBDA	180	192	(6,4)	(9,9)
CapEx				
MÉXICO				
TEM México	1.431	988	44,8	58,5
Importe neto de la cifra de negocios	179	(11)	c.s.	c.s.
OIBDA	12,5%	(1,1%)	13,7p.p.	
Margen OIBDA	230	180	27,8	39,9
CapEx				
VENEZUELA				
TEM Venezuela	2.392	2.041	17,2	27,8
Importe neto de la cifra de negocios	1.060	815	30,1	42,0
OIBDA	44,3%	39,9%	4,4p.p.	
Margen OIBDA	370	232	59,1	73,6
CapEx				

El OIBDA se muestra después de gastos de gerenciamento.

¹ Telefónica del Perú incluye Cable Mágico.

² Telefónica Telecom (antes Colombia Telecom) comenzó a consolidarse a partir del mes de mayo de 2006, incluyendo Telefónica Data Colombia.

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA
DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS (II)

Datos no auditados (Millones de euros) enero-diciembre

CENTROAMÉRICA¹

	2007	2006	% Var	% Var M. Local
Importe neto de la cifra de negocios	585	556	5,3	n.c.
OIBDA	236	205	15,3	n.c.
Margen OIBDA	40,3%	36,8%	3,5p.p.	
CapEx	133	108	22,5	n.c.

ECUADOR

TEM Ecuador

Importe neto de la cifra de negocios	291	290	0,4	9,5
OIBDA	73	64	14,4	24,8
Margen OIBDA	25,1%	22,0%	3,1p.p.	
CapEx	60	48	25,4	36,8

URUGUAY

TEM Uruguay

Importe neto de la cifra de negocios	104	77	34,4	42,9
OIBDA	28	18	51,9	61,6
Margen OIBDA	26,6%	23,5%	3,1p.p.	
CapEx	15	13	12,6	19,7

TIWS

Importe neto de la cifra de negocios	275	232	18,4	22,4
OIBDA	88	79	10,9	13,9
Margen OIBDA	31,9%	34,0%	(2,1p.p.)	
CapEx	54	45	21,4	21,4

¹ Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.
El OIBDA se muestra después de gastos de gerenciamiento.

Telefónica Europa

A finales de diciembre de 2007, la base de clientes de Telefónica Europa alcanza los 41,9 millones de accesos, frente a los 38,6 millones contabilizados al cierre de 2006 (+8,7%).

En 2007 el importe neto de la cifra de negocios (ingresos) de Telefónica Europa asciende a 14.458 millones de euros (un 9,9% superior al del año anterior), mientras que los ingresos del cuarto trimestre caen interanualmente un 1,1%, debido principalmente a la evolución del tipo de cambio euro/libra y a la salida de Airwave del perímetro.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) alcanza los 4.977 millones de euros, un 34,2% más que en 2006¹. El OIBDA de 2007 incluye los costes de adecuación de plantilla y otros gastos no recurrentes, que suman 338 millones de euros, en relación con los negocios del Reino Unido, Irlanda y Alemania, así como la plusvalía por la venta de Airwave (1.296 millones de euros), ya contabilizada en el segundo trimestre.

El resultado operativo (OI) del periodo enero-diciembre se eleva a 1.591 millones de euros, afectado principalmente por el impacto de las mayores amortizaciones de activos derivadas del proceso de Asignación del Precio de Adquisición (PPA), que también ha impactado negativamente en la cifra de OI de 309 millones de euros registrada en 2006.

La inversión (CapEx) de Telefónica Europa correspondiente al ejercicio completo de 2007 asciende a 2.125 millones de euros (2.552 millones de euros en el período de febrero a diciembre de 2006). O2 Alemania, con descenso interanual del 30,6% de su cifra de inversiones, ha sido el principal responsable de dicho descenso, al adelantar a 2006 inversiones inicialmente previstas para 2007 como parte del despliegue de la red 3G. El flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) para el conjunto del ejercicio ha sido de 2.852 millones de euros (1.156 millones de euros en el período de febrero a diciembre de 2006).

Telefónica Europa ha cumplido con los objetivos financieros fijados para el ejercicio 2007²:

- Crecimiento de los ingresos del 11,7% con respecto al año anterior (frente al objetivo del 11% - 14%).
- Crecimiento del OIBDA del 10,1% con respecto al año anterior (frente al objetivo del 7% - 10%).
- CapEx de 2.095 millones de euros (frente al objetivo de alcanzar una cifra inferior a 2.200 millones de euros).

Cabe destacar los siguientes aspectos estratégicos y operativos:

- Éxito del iPhone. El iPhone es el terminal que más rápidamente se ha vendido hasta el momento en O2 Reino Unido. El ARPU de un cliente de iPhone es un 30% superior al de un usuario regular de contrato, lo que demuestra la calidad de captación de clientes, con aproximadamente el 60% de los usuarios de iPhone procediendo de otras redes. Los niveles de satisfacción del cliente son los más elevados de todos los dispositivos que ha vendido O2 Reino Unido hasta la fecha con el menor índice de devoluciones. A partir del 1 febrero de 2008 se aplican tres nuevas tarifas de iPhone conforme a la nueva y mejorada estructura de tarifas para clientes de contrato en O2 Reino Unido.
- Lanzamiento de iPhone en Irlanda. O2 Irlanda será el socio de red exclusivo del iPhone en Irlanda partir del 14 de marzo.
- O2 Alemania sienta las bases de su futuro crecimiento. Dentro del programa de inversión de 3.500 millones de euros para el período 2007-2010 que se anunció en octubre de 2007, O2 Alemania ha seleccionado a sus proveedores para la ampliación de la cobertura de sus redes de tecnología GSM y UMTS. La compañía contará con una plataforma sólida para aprovechar las grandes oportunidades de crecimiento en Alemania, incluyendo el segmento corporativo, apoyándose en el alcance global de Telefónica para ofrecer nuevas propuestas a empresas multinacionales y en áreas del país que aún no están cubiertas por la red de O2. Asimismo, la compañía ha cancelado su acuerdo de roaming nacional con T-Mobile en Alemania, que ofrecía servicios de roaming a los clientes de O2 en sus redes de telefonía móvil 2G y 3G. Los minutos de roaming disponibles como parte de dicho acuerdo podrán seguir utilizándose hasta finales de 2009. O2 Alemania también ampliará su red de distribución, doblando su número de tiendas en los próximos dos años, hasta alcanzar los 1.000 establecimientos.
- Buena recepción de O2 Broadband en el Reino Unido. El servicio de banda ancha de O2 en el Reino Unido recibió la puntuación más alta de entre los principales ISPs en cada una de las principales áreas de satisfacción para los clientes, incluidas velocidad, fiabilidad y servicio al cliente en la comparativa mensual realizada por "thinkbroadband.com" en noviembre y diciembre de 2007, tan sólo dos meses después del lanzamiento del servicio.
- Nuevas ofertas empaquetadas en la República Checa. Telefónica O2 República Checa ha lanzado una nueva oferta TRIO que incluye DSL, llamadas y televisión digital O2 TV.
- Anuncio de nuevas tarifas de roaming de datos. O2 y el negocio de telefonía móvil de Telefónica en España lanzarán una nueva gama de tarifas de roaming de datos antes del verano de 2008 (en España, Telefónica ya lo aplica a partir de febrero), dirigidas a los clientes que viajan dentro de Europa, suponiendo importantes ahorros para los mismos.

¹ Las cifras de Telefónica Europa de 2006 incluyen a Telefónica O2 República Checa (enero-diciembre), T.Deutschland (enero-diciembre) y el Grupo O2 (febrero-diciembre)

² Las cifras base de 2006 incluyen once meses del Grupo O2 (consolidado desde febrero 2006), tres meses de pérdidas por inicio de operaciones en Eslovaquia y excluyen los resultados de Airwave. Los objetivos para 2007 asumen tipos de cambio constantes de 2006 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación. En términos de cálculo de objetivos, OIBDA y OI no incluyen ingresos y gastos excepcionales no previsibles en 2007. Los Programas de Adecuación de Plantilla, así como Planes Inmobiliarios, están incluidos como ingresos/gastos operativos a excepción de los decididos con posterioridad a la comunicación de los objetivos financieros a principios de año. A efectos comparativos los ingresos/gastos extraordinarios equivalentes registrados en 2006 también se han deducido de las cifras reportadas. El CapEx no incluye el asociado a los Planes inmobiliarios.

O2 Reino Unido

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) en el último trimestre de 2007 ha sido de 1.877 millones de euros, lo que representa un aumento del 7,8% en moneda local con respecto al mismo período del año anterior. Los ingresos correspondientes al ejercicio ascienden a 7.403 millones de euros, lo que supone un aumento del 18,7% en moneda local si se compara con el período de 11 meses hasta el 31 de diciembre de 2006. En términos comparables, el crecimiento de los ingresos ha sido del 9,5% en moneda local.

Los ingresos de servicio del trimestre alcanzan los 1.702 millones de euros, con un incremento interanual en moneda local del 9,7% debido al fuerte y continuado crecimiento de la base de clientes y del ARPU. Los ingresos de servicio para el conjunto del año alcanzan los 6.790 millones de euros, lo que representa un crecimiento en moneda local del 10,3%, en términos comparables.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) correspondiente al cuarto trimestre ha sido de 503 millones de euros, lo que supone un descenso del 4,9% en moneda local en comparación con el mismo período de 2006. El OIBDA del trimestre incluye costes adicionales por adecuación de plantilla y otros gastos no recurrentes, principalmente en las áreas de TI y Tecnología por un importe de 20,5 millones de euros con el fin de generar eficiencias en el futuro. El OIBDA del trimestre antes de los mencionados gastos habría permanecido sin cambios con respecto al ejercicio anterior en moneda local.

El OIBDA en 2007 asciende a 1.923 millones de euros, lo que representa un aumento del 8,7% en moneda local si se compara con el período de 11 meses hasta el 31 de diciembre de 2006. En términos comparables, el OIBDA ha crecido un 1,0% en moneda local. Excluyendo los costes de adecuación de plantilla correspondientes al ejercicio, el OIBDA habría crecido el 10,7% en moneda local con respecto al período de febrero-diciembre de 2006. En términos comparables, este crecimiento habría sido del 2,8% en moneda local.

En el Reino Unido se han cumplido los objetivos marcados para el ejercicio 2007³, habiéndose registrado un crecimiento de los ingresos de 18,6% con respecto al año anterior (frente al objetivo del 15% - 18%), y un crecimiento del OIBDA del 10,6% en comparación con 2006 (frente al objetivo del 9% - 12%).

El margen OIBDA para el cuarto trimestre ha sido del 26,8% (27,8% sin incluir costes de adecuación de plantilla), frente al 30,3% registrado en el mismo período de 2006. Esta dilución del margen ha sido debida a los costes asociados al lanzamiento de O2 Broadband, al incremento de costes de retención y a la reducción

de ingresos de roaming nacional provenientes de clientes de "3". El margen OIBDA en 2007 asciende al 26,0%, y al 26,4% si se excluyen los costes de adecuación de plantilla del ejercicio.

O2 Reino Unido ha vuelto a registrar unos resultados comerciales superiores a los del mercado, y en el trimestre se han incrementado las altas brutas en, aproximadamente, un 22% con respecto al mismo período de 2006. El mercado sigue siendo muy competitivo, especialmente en el segmento de prepago, si continúan incrementándose las migraciones a contrato, principalmente gracias al éxito de la tarifa "Simplicity" de O2, consistente en un contrato sólo SIM con un período de aviso de cancelación del mismo de 30 días.

La ganancia neta de clientes móviles de O2 Reino Unido en el trimestre ha sido de 483.000 (la más alta del mercado), lo que supone un incremento del 63,8% con respecto al año anterior, y de 749.000 clientes en todo el ejercicio (-54,7% en comparación con 2006 dada la alta penetración del mercado). La base de clientes alcanza los 18,4 millones (sin incluir la base de clientes de Tesco Mobile), lo que representa un incremento del 4,2% con respecto al año anterior.

En el trimestre, la ganancia neta de clientes de contrato ha sido de 276.000, lo que supone más del doble de la registrada en el cuarto trimestre de 2006 y constituye un record absoluto de la operadora. Esta cifra no sólo refleja el éxito del iPhone, sino también un fuerte crecimiento de las ventas del resto de terminales tradicionales. En 2007 la ganancia neta de clientes de contrato ha sido de 591.000, alcanzando un total de 6,8 millones (+9,5% con respecto al año anterior). Al final del período, los clientes de contrato representan el 37,0% del total frente al 35,3% del mismo período del año anterior.

El ARPU de contrato en el trimestre, de 61,0 euros, registra un incremento interanual del 1,2% en moneda local debido al incremento del MoU y al mayor uso de servicios distintos de la voz, mientras que el ARPU del ejercicio, de 63,2 euros, es un 1,1% superior al del año anterior en moneda local. El churn de contrato ha descendido al 1,5% en el trimestre, frente al 1,9% del cuarto trimestre del año anterior, mientras que el churn de contrato para el conjunto del ejercicio se sitúa en el 1,7%, frente al 1,9% de 2006.

El cuarto trimestre ha registrado una ganancia neta positiva de clientes de prepago (207.000), situándose en el conjunto del año en 158.000 hasta alcanzar los 11,6 millones de clientes. El ARPU de prepago del trimestre, que se sitúa en 18,0 euros, ha sido un 4,1% superior en moneda local al del cuarto trimestre del año anterior, mientras que el ARPU del ejercicio ha sido de 18,2 euros (+4,0% con respecto al año anterior en moneda local).

³ Las cifras base de 2006 incluyen once meses del O2 Reino Unido (consolidado desde febrero 2006). Los objetivos para 2007 asumen tipos de cambio constantes de 2006 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación. En términos de cálculo de objetivos, OIBDA y OI no incluyen ingresos y gastos excepcionales no previsibles en 2007. Los Programas de Adecuación de Plantilla, así como Planes Inmobiliarios, están incluidos como ingresos/gastos operativos a excepción de los decididos con posterioridad a la comunicación de los objetivos financieros a principios de año (adecuación de plantilla en O2 Reino Unido). A efectos comparativos los ingresos/gastos extraordinarios equivalentes registrados en 2006 también se han deducido de las cifras reportadas.

El ARPU total de O2 Reino Unido en el cuarto trimestre, de 33,9 euros, ha sido un 4,4% superior al del cuarto trimestre del año anterior en moneda local, y en 2007 se sitúa en 34,4 euros (+3,6% con respecto al año anterior en moneda local), lo que refleja el mayor peso del segmento contrato en la base, así como la adopción por parte de éstos de nuevos productos y servicios y el continuo crecimiento tanto en ARPU de datos como de voz. Desde el punto de vista de los clientes, la elasticidad al precio continúa estando por encima de la unidad.

El MoU del trimestre ha aumentado interanualmente un 9,8%, situándose en los 197 minutos. El incremento del uso se ha debido a propuestas como "Call Freedom". El MoU del ejercicio ha sido de 190 minutos (+10,6% con respecto al año anterior).

El ARPU de datos del trimestre, situado en 11,1 euros, ha tenido un crecimiento interanual en moneda local del 9,1%. Este incremento se ha debido al mayor volumen de mensajes de texto (+21% en el trimestre), así como al mayor uso de servicios de datos no-SMS. El ARPU del ejercicio ha sido de 11,0 euros (+8,2% con respecto al año anterior). El nuevo paquete de datos de uso "ilimitado" ha tenido gran aceptación, habiéndose registrado 59.000 clientes a final de año desde su lanzamiento en octubre.

O2 Reino Unido ha desplegado cobertura ULL hasta alcanzar 833 centrales al cierre del trimestre, por lo que red de banda ancha ya alcanza al 52% de la población. A cierre del ejercicio, O2 Reino Unido registra 71.000 clientes de banda ancha, y 100.000 en la actualidad.

O2 Alemania

O2 Alemania incluye Telefónica Deutschland, por lo que las cifras comparables con 2006 se han reformulado sobre esta base. El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del cuarto trimestre asciende a 929 millones de euros, lo que supone un descenso interanual del 0,3%. En 2007, los ingresos alcanzan los 3.541 millones de euros, 6,7% superiores a los registrados en el período de 11 meses hasta el 31 de diciembre de 2006. En términos comparables, los ingresos se han reducido un 1,9%.

Los ingresos de servicio en el trimestre ascienden a 725 millones de euros, lo que supone un descenso interanual del 6,5%. Ello refleja, por un lado, el mantenimiento de la debilidad del ARPU en el mercado alemán, y por otro, el impacto del recorte de, aproximadamente, el 10% en las tarifas de terminación en noviembre de 2007, que en parte queda compensado con el crecimiento de la base de clientes. La bajada en la tarifa de terminación redujo la cifra de ingresos de servicio en el cuarto trimestre en, aproximadamente, un 0,6%. Los ingresos de servicio para el conjunto del ejercicio han sido 2.901 millones de euros, lo que supone un descenso del 5,1% con respecto al año anterior.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) correspondiente al último trimestre de 2007 ha sido de 17 millones de euros, lo que supone un descenso del 77,9% con respecto al mismo período de 2006. Esta cifra incluye gastos no recurrentes por un total de 151 millones de euros que, en su mayor parte, reflejan la cancelación anticipada del contrato nacional de roaming con T-Mobile, junto con otros gastos de adecuación de plantilla para lograr mayores eficiencias en el futuro.

El OIBDA para ejercicio completo asciende a un total de 473 millones de euros, lo que supone un descenso del 18,9% en comparación con el período de 11 meses hasta el 31 de diciembre de 2006. En términos comparables, la reducción habría sido 24,2%. Sin incluir los costes no recurrentes registrados durante el ejercicio (247 millones de euros), el OIBDA para 2007 habría crecido interanualmente un 15,4% en términos comparables y un 23,5% frente al período de 11 meses hasta el 31 de diciembre de 2006.

Los objetivos financieros de O2 Alemania⁴ para el ejercicio completo de 2007 se han cumplido parcialmente, habiéndose registrado un crecimiento de los ingresos del 6,7% (frente al objetivo del 7% - 10%) y del 23,8% en el OIBDA (frente al objetivo del 21% - 25%) con respecto al ejercicio anterior.

El margen OIBDA en el cuarto trimestre ha sido del 1,8%, y el correspondiente al ejercicio completo se ha situado en el 13,3%. Excluyendo los gastos no recurrentes anteriormente mencionados, éstos márgenes habrían sido del 18,1% y del 20,3%, respectivamente.

En el cuarto trimestre la actividad comercial ha sido buena, con un volumen de altas un 63,3% superior a la del mismo período del ejercicio anterior. Así, la ganancia neta del trimestre ha sido de 303.000 clientes de telefonía móvil, y de 1,4 millones en el conjunto del año, elevando la base hasta los 12,5 millones de clientes, (+13,1% con respecto al año anterior). La base de clientes de Tchibo Mobile ha aumentado en 81.000 clientes hasta alcanzar 1,18 millones al cierre del año, mientras que la marca Fonic ha sumado 129.000 clientes más al cierre del ejercicio, situando su base en 200.000 clientes.

La ganancia neta de contrato en O2 Alemania ha sido de 244.000 clientes en el trimestre, y de 756.000 para el conjunto del ejercicio. El ARPU de contrato del trimestre se sitúa en 32,3 euros, un 17,6% inferior al del mismo período del año anterior. El ARPU de 2007 ha sido de 34,1 euros (13,7% inferior al del año anterior). Esto refleja el impacto del recorte en la tarifa de terminación de aproximadamente el 10% en noviembre de 2007, el alto nivel de competencia en el mercado alemán y la migración de la base actual de clientes a nuevas ofertas. El servicio Genion S/M/L cuenta con 2,14 millones de clientes a cierre del ejercicio.

⁴ Las cifras base de 2006 incluyen once meses de O2 Alemania (consolidado desde febrero 2006). Los objetivos para 2007 asumen tipos de cambio constantes de 2006 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación. En términos de cálculo de objetivos, OIBDA y OI no incluyen ingresos y gastos excepcionales no previsibles en 2007. Los Programas de Adecuación de Plantilla, así como Planes Inmobiliarios, están incluidos como ingresos/gastos operativos a excepción de los decididos con posterioridad a la comunicación de los objetivos financieros a principios de año. A efectos comparativos los ingresos/gastos extraordinarios equivalentes registrados en 2006 también se han deducido de las cifras reportadas.

En el trimestre se han producido un total de 369.000 altas brutas de clientes prepago, y tras dejar de contabilizar 310.000 clientes en el periodo tras un análisis de la contribución de estos clientes a la generación de ingresos, la ganancia neta del trimestre ha sido de 59.000. En el conjunto del año se ha contabilizado una ganancia neta de 691.000 clientes prepago siguiendo los criterios más exigentes del mercado en cuanto a definición de clientes activos. El ejercicio ha finalizado con un parque de clientes prepago de 6,23 millones.

El ARPU prepago del trimestre, de 6,4 euros, ha sido un 22,8% inferior al del mismo trimestre del año anterior, reflejando los factores mencionados anteriormente. El ARPU de prepago en 2007 ha sido 6,7 euros, un 23,5% inferior al registrado en 2006.

El ARPU total del cuarto trimestre se ha situado en 19,4 euros, un 17,9% inferior al del mismo trimestre del año anterior. El ARPU total del ejercicio ha sido de 20,4 euros (15,7% inferior al del año anterior).

El MoU del trimestre ha crecido un 3,7% con respecto al año anterior, hasta 134 minutos, impulsado por nuevas promociones, como el servicio Genion S/M/L/XL y nuevas tarifas de prepago. El MoU para el conjunto del año asciende a 131 minutos, un 3,0% superior al del ejercicio anterior.

El ARPU de datos del trimestre ha sido de 5,1 euros, un 12,8% inferior al del cuarto trimestre del año anterior, debido al mayor número de usuarios prepago con menor gasto en la base total de clientes, y al aumento del tráfico de voz frente al de SMS como consecuencia de la introducción de tarifas planas de voz. El ARPU de datos para el conjunto del ejercicio ha sido de 5,1 euros, un 10,9% inferior al registrado en el ejercicio anterior, si bien los ingresos por servicios de datos han permanecido estables con respecto al ejercicio anterior, con un incremento del 12,8% interanual en volumen de datos no-SMS.

O2 DSL ha cerrado el ejercicio con 75.000 clientes, con una sólida cartera de pedidos de alrededor de 50.000 que no se han reflejado en la cifra de nuevos clientes del período. Telefónica Deutschland contaba con 671.000 líneas ULL al cierre de diciembre, frente a las cerca de 187.000 líneas al cierre del cuarto trimestre de 2006. Las líneas ADSL equivalentes en servicio han alcanzado las 837.000 al cierre de diciembre, frente a las 619.000 registradas en diciembre del año anterior.

O2 Irlanda

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del cuarto trimestre ha sido de 250 millones de euros, lo que supone un aumento interanual del 1,4%. Los ingresos para el conjunto del ejercicio 2007 han sido de 991 millones de euros, lo que representa un aumento del 11,9% si se compara con el período de 11 meses hasta el 31 de diciembre de 2006. En términos comparables, los ingresos crecen interanualmente un 2,8%.

Los ingresos de servicio del trimestre han sido 231 millones de euros, lo que supone un aumento del 3,7% en comparación con el mismo periodo del año anterior debido al crecimiento de la base de clientes y al aumento del ARPU total. El recorte de la tarifa de terminación ha reducido el crecimiento de los ingresos de servicio del cuarto trimestre en menos de un 1%. Los ingresos de servicio en el ejercicio ascienden a 935 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 4,0% en términos comparables.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) del trimestre ha sido de 63 millones de euros, un 15,2% inferior al del mismo período de 2006. Esta cifra incluye unos costes de 13,4 millones de euros relativos a los gastos de adecuación de plantilla en la división de TI y redes para aumentar las eficiencias en el futuro, ya que la empresa ha entablado negociaciones en exclusiva con IBM para suministrar y gestionar los servicios de TI de O2 Irlanda. Si no se incluyeran dichos gastos, el OIBDA habría alcanzado los 76 millones de euros en el trimestre.

El OIBDA del ejercicio asciende a 316 millones de euros, 2,0% superior al registrado en el periodo de 11 meses finalizado el 31 de diciembre de 2006 y 6,6% inferior con respecto al ejercicio anterior, en términos comparables. Excluyendo gastos de adecuación de plantilla (en total, 16,2 millones de euros), el OIBDA habría sido de 333 millones de euros, lo que supone un descenso del 1,8% interanual en términos comparables.

El margen OIBDA del cuarto trimestre asciende a 25,1%. Excluyendo los costes de adecuación de plantilla anteriormente mencionados, éste habría sido del 30,5%. El margen OIBDA en 2007 es del 31,9%; 33,6% excluyendo el total de gastos de adecuación de plantilla.

O2 Irlanda ha tenido un buen comportamiento en el trimestre, con un aumento en las altas brutas del 4,6% en comparación con el cuarto trimestre del ejercicio anterior. La ganancia neta del trimestre ha sido de 14.000 clientes. A finales de diciembre, la base total de clientes asciende a 1,6 millones, un 0,9% más que en el mismo período del año anterior. El número de clientes de banda ancha móvil se sitúa en 24.500 al cierre del ejercicio, después de que se lanzara en julio de 2007 el servicio con excelentes resultados.

O2 Irlanda ha sumado un total de 22.000 clientes de contrato en el trimestre, un 26,8% más que en el cuarto trimestre del ejercicio anterior. En 2007, la ganancia neta de contrato ha alcanzado los 70.000 clientes, lo que supone un aumento del 24,2% con respecto al año anterior. El ARPU del trimestre, de 78,8 euros, ha sido un 3,3% inferior al del cuarto trimestre del año anterior, mientras que el ARPU del ejercicio ha sido 82,3 euros, 3,1% inferior al de 2006 debido a la introducción de nuevas ofertas y promociones.

Debido al impacto de una mayor actividad de la competencia, el parque de prepago se ha visto reducido en 8.000 clientes durante el trimestre. La ganancia neta en el ejercicio ha sido negativa en

56.000 clientes, que se compara con la ganancia neta negativa de 26.000 clientes de prepago en el ejercicio 2006. El parque de clientes de prepago ha descendido interanualmente un 4,9% hasta alcanzar 1,1 millones. El ARPU de prepago se ha situado en 29,0 euros, lo que supone un descenso del 1,9% con respecto al mismo período del año anterior, mientras que el ARPU en 2007 ha alcanzado los 29,0 euros, inferior en 1,2% con respecto al año anterior.

El ARPU total del cuarto trimestre, de 45,7 euros, ha sido un 1,6% superior al del cuarto trimestre del ejercicio anterior, debido principalmente al mayor parque de contrato, mientras que el ARPU del ejercicio se ha situado en 45,9 euros (un 1,6% superior al del año anterior).

El MoU del trimestre ha aumentado un 2,5% con respecto al año anterior, hasta los 252 minutos, principalmente debido al mayor peso de contrato en el parque. En 2007, el MoU ha alcanzado los 248 minutos, un 4,9% superior al del año anterior.

El ARPU mensual de datos del trimestre ha sido 12,4 euros, un 23,5% superior al del cuarto trimestre del año anterior debido a un mayor uso de los servicios no SMS, mientras que el ARPU del ejercicio ha sido de 11,7 euros (+19,6% con respecto al año anterior).

Telefónica O2 República Checa

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del cuarto trimestre de 2007 ha ascendido a 590 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 1,7% en moneda local. En el ejercicio 2007 los ingresos han alcanzado los 2.257 millones de euros, con un aumento del 2,9% con respecto al año anterior en moneda local. En consonancia con los primeros nueve meses del año, el negocio móvil checo se ha convertido en el principal motor de este crecimiento. Los ingresos del negocio checo de telefonía fija se han mantenido planos en 2007 con respecto a las cifras registradas en 2006, lo que confirma la tendencia observada desde el primer trimestre del año.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) asciende a 247 millones de euros en el cuarto trimestre, con un incremento interanual del 14,7% en moneda local, mientras que en 2007 el OIBDA ha alcanzado 1.010 millones de euros, lo que supone un aumento del 0,5% en moneda local con respecto al año anterior.

Telefónica O2 República Checa⁵ ha cumplido los objetivos financieros para el ejercicio 2007, habiéndose registrado un crecimiento de los ingresos del 2,8% con respecto al año anterior (frente al objetivo del 1% - 3%), y un descenso del OIBDA del 0,1% en comparación con 2006 (frente al objetivo del -1% - 0%). Asimismo, su CapEx es de 274 millones de euros (frente al objetivo de, aproximadamente, 310 millones de euros).

El margen OIBDA en el cuarto trimestre de 2007 ha sido del 41,9% en comparación con el 37,1% del cuarto trimestre de 2006, fundamentalmente debido a los altos costes incurridos en el cambio de marca realizado en 2006. El margen OIBDA en 2007 se ha situado en el 44,8% frente al 45,8% registrado en 2006. El descenso del margen OIBDA del grupo en 2007 con respecto al del ejercicio anterior ha sido debido principalmente al impacto de las operaciones en Eslovaquia, que restan aproximadamente 2 puntos porcentuales a dicho margen.

Las prioridades del negocio móvil de Telefónica O2 República Checa han seguido centradas tanto en el desarrollo de paquetes de voz y datos, como en el fomento de la migración de clientes de prepago a contrato. Los ingresos procedentes del negocio móvil en 2007 ascienden a 1.173 millones de euros, con un aumento interanual del 4,4% en moneda local, y un incremento del 1,7% en moneda local en el cuarto trimestre. Los ingresos de servicio han aumentado interanualmente un 4,8% en moneda local, hasta alcanzar 1.117 millones de euros en 2007, con un crecimiento interanual del 1,9% en el trimestre.

La base de clientes móviles de Telefónica O2 República Checa aumenta interanualmente un 5,4%, hasta los 5,1 millones a finales de diciembre de 2007, registrando un crecimiento interanual del 38,4% en la ganancia neta anual.

La base de clientes de contrato asciende a 2,2 millones, lo que representa un crecimiento interanual del 19,7%, con una ganancia neta anual de 369.000 clientes (+12,1% frente a 2006) y de 83.000 clientes en el cuarto trimestre. Los clientes de contrato representan el 43,8% de la base total de clientes a finales de 2007, frente al 38,5% registrado a finales de 2006. El ARPU de contrato en el trimestre ha ascendido a 34,5 euros, lo que supone un descenso del 7,7% en moneda local con respecto al cuarto trimestre de 2006, explicado por el impacto de la migración de clientes al segmento de contrato desde la modalidad de prepago. El ARPU de contrato en 2007 asciende a 34,5 euros, lo que ha supuesto un descenso interanual del 8,3% en moneda local.

El número de clientes de prepago ha descendido interanualmente un 3,6%, hasta los 2,9 millones a finales de 2007, con una ganancia neta negativa de 108.000 clientes en el año, principalmente debido a la continua migración de clientes prepago a contrato, si bien en el cuarto trimestre se ha registrado una ganancia neta positiva de 75.000 clientes. El ARPU de prepago en el trimestre ha sido de 9,7 euros, con un crecimiento del 2,8% en moneda local en comparación con el cuarto trimestre del año 2006. El ARPU de prepago en 2007 asciende a 9,4 euros, lo que supone un crecimiento del 3,5% en moneda local con respecto a 2006.

⁵ Las cifras declaradas de 2006 incluyen tres meses de pérdidas de puesta en marcha en Eslovaquia. Las previsiones para 2007 suponen que los tipos de cambio se mantienen constantes en los niveles de 2006 y excluyen cambios en el perímetro de consolidación. El OIBDA no incluye otros ingresos/gastos excepcionales no previsible en 2007. Las adecuaciones de plantillas y los Programas inmobiliarios se incluyen como ingresos/gastos de explotación, salvo aquellos que se hayan decidido después de establecer los objetivos a comienzos de año (Programa inmobiliario en Telefónica O2 República Checa). A efectos de comparación, las cifras publicadas tampoco incluyen otros ingresos/gastos excepcionales equivalentes registrados en 2006.

En el cuarto trimestre, el ARPU total asciende a 20,5 euros, con un crecimiento del 2,3% en moneda local con respecto al mismo periodo del año 2006. En 2007 el ARPU total ha alcanzado los 19,9 euros, lo que ha supuesto un crecimiento del 2,5% con respecto al año 2006 en moneda local.

El MoU en 2007 se ha situado en 117 minutos, con un incremento del 14,7% con respecto a 2006 debido principalmente al mayor número de clientes de contrato, que generan un mayor MoU, y a unas tarifas diseñadas para estimular el tráfico. El MoU del cuarto trimestre alcanza los 122 minutos, con un aumento del 11,9% interanual.

Debido al éxito en la comercialización de tarifas planas de datos, basadas en las tecnologías GPRS/UMTS y CDMA, el ARPU de datos se ha visto incrementado interanualmente un 2,8% en moneda local hasta los 4,4 euros en 2007. El ARPU de datos no SMS representa el 43% del total del ARPU de datos en 2007, en comparación con el 41% de 2006.

El negocio fijo de Telefónica O2 República Checa ha mantenido el foco en el desarrollo de los servicios de banda ancha y cada vez más, en el área de ICT/Soluciones Empresariales. En 2007, los ingresos del negocio checo de telefonía fija han descendido un 0,2% en moneda local, hasta situarse en 1.068 millones de euros. En el cuarto trimestre se han visto reducidos interanualmente un 1,1% en moneda local, a pesar del buen comportamiento de los ingresos procedentes de servicios basados en el acceso a Internet de Banda Ancha, servicios de Valor Añadido y servicios de TI.

El número total de accesos de telefonía fija asciende a 2,1 millones en 2007, lo que supone una disminución del 13,9% con respecto al año anterior, principalmente como consecuencia del proceso de sustitución fijo-móvil. No obstante, el descenso del número de accesos de telefonía fija ha experimentado una desaceleración en 2007. La ganancia neta negativa se ha reducido hasta los 65.000 accesos en el cuarto trimestre, desde los 135.000 registrados en el cuarto trimestre de 2006. Así, las pérdidas netas anuales de accesos fijos se han reducido a 333.000 en 2007 frente a las 506.000 registradas en 2006, como consecuencia del incremento del número de altas brutas y de la disminución de la cifra de desconexiones, tras la iniciativa de la compañía de mejorar la calidad de las líneas fijas mediante la extensión de la banda ancha y las ofertas empaquetadas. El número total de clientes con paquetes de productos casi alcanzó los 100.000 a finales de 2007.

En 2007 el número total de accesos ADSL (minoristas y mayoristas) ha alcanzado los 570.000, con un incremento del 21,3% con respecto a 2006. En el año, la ganancia neta ha sido de 100.000 accesos (-49%), mientras que para el cuarto trimestre ha sido de 25.000 accesos (-42,5%). Tras el lanzamiento de nuevos productos paquetizados, el número de total de clientes de O2 TV aumenta hasta los 73.000 a finales de 2007, lo que ha representado una ganancia neta de 20.000 clientes en el cuarto trimestre, que se compara favorablemente con la ganancia neta de 16.000 clientes en el trimestre anterior.

En consonancia con trimestres anteriores, Telefónica O2 Eslovaquia continúa aumentando su presencia en el mercado eslovaco a lo largo del cuarto trimestre. Las principales actividades se han centrado en la comercialización de las ofertas de prepago y las recientemente introducidas tarifas de contrato, así como en la mejora de la atención al cliente, con el objetivo de ampliar la base de clientes y la mejora del mix de clientes mediante la migración a tarifas de contrato. El objetivo de la compañía es el de incrementar la actividad de los clientes en cuanto a uso de servicios de red y, por tanto, el ARPU y los resultados financieros.

A finales de 2007, el total de clientes de telefonía móvil registrados en Eslovaquia asciende a 565.000, la mayoría de los cuales son clientes de prepago, alcanzando una cuota de mercado de clientes activos superior al 5% a pesar de que una parte significativa de los clientes usan la SIM de O2 como su segunda o tercera opción. Telefónica O2 Eslovaquia ha continuado con el despliegue de su propia red, lo que permitirá la migración gradual del tráfico de roaming nacional con el consiguiente efecto positivo en los márgenes. A finales del cuarto trimestre, la compañía tiene aproximadamente 550 estaciones base en funcionamiento, y transporta sobre su propia red en torno al 60% del tráfico total cursado. La red de ventas consta de 14 tiendas de marca propia, 16 franquicias y alrededor de 3.500 puntos de venta adicionales.

TELFÓNICA EUROPA

ACCESOS

Datos no auditados (Miles)	2006				2007		% Var Anual
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre		
Accesos Clientes Finales	38.310,9	38.866,0	39.341,4	40.136,3	41.201,2		7,5
Accesos de telefonía fija ¹	2.462,9	2.347,8	2.267,2	2.194,9	2.130,0		(13,5)
Accesos de datos e internet	607,1	627,3	637,0	648,9	734,2		20,9
Banda estrecha	143,7	110,9	85,6	68,4	56,6		(60,6)
Banda ancha	451,9	505,2	540,5	572,8	670,3		48,3
Otros	11,6	11,2	10,9	7,7	7,3		(36,7)
Accesos móviles	35.225,2	35.865,5	36.399,7	37.239,6	38.263,8		8,6
Prepago	21.143,6	21.504,0	21.643,9	21.972,2	22.419,5		6,0
Contrato	14.081,7	14.361,5	14.755,8	15.267,3	15.935,8		13,2
TV de Pago	15,6	25,5	37,5	53,0	73,2		n.s.
Accesos Mayoristas ²	243,8	329,5	410,8	543,9	706,2		n.s.
Total Accesos	38.554,7	39.195,5	39.752,2	40.680,3	41.907,3		8,7

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

² Incluye bucles desagregados correspondientes a T. Deutschland.

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

TELFÓNICA EUROPA

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre-diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	14.458	13.159	9,9	3.682	3.725	(1,1)
Trabajos para inmovilizado ¹	200	219	(8,5)	44	57	(22,3)
Gastos por operaciones	(10.987)	(9.662)	13,7	(2.896)	(2.868)	1,0
Otros ingresos (gastos) netos	14	9	52,2	2	3	(17,0)
Resultado de enajenación de activos	1.292	(8)	c.s.	(6)	1	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(0)	(9)	(99,3)	(0)	(7)	(93,8)
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA) ²	4.977	3.708	34,2	826	910	(9,2)
Amortizaciones de inmovilizado	(3.386)	(3.399)	(0,4)	(820)	(937)	(12,4)
Resultado operativo (OI)	1.591	309	n.s.	6	(27)	c.s.

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

Nota: "Provisiones de tráfico" se han reclasificado desde "Otros ingresos (gastos) netos" a "Gastos por operaciones".

Nota 1: Telefónica Europa incluye en 2006 Telefónica O2 República Checa (enero-diciembre), T. Deutschland (enero-diciembre), Grupo O2 (febrero-diciembre) y O2 Alemania (febrero-diciembre).

¹ Incluye obra en curso.

² Cifras de OIBDA excluyendo brand fee

TELEFÓNICA EUROPA ACCESOS POR PAÍS

Datos no auditados (Miles)

REINO UNIDO

	2006 diciembre	marzo	junio	septiembre	2007 diciembre	% Var Anual
Accesos Clientes Finales	17.650,0	17.774,9	17.815,4	17.938,0	18.452,8	4,5
Accesos de datos e internet	16,8	24,0	30,7	38,4	70,7	n.s.
Banda ancha	16,8	24,0	30,7	38,4	70,7	n.s.
Accesos móviles	17.633,2	17.750,9	17.748,7	17.899,6	18.382,1	4,2
Prepago	11.415,1	11.452,9	11.410,7	11.366,4	11.573,4	1,4
Contrato	6.218,1	6.298,0	6.374,1	6.533,2	6.808,7	9,5
Total Accesos	17.650,0	17.774,9	17.815,4	17.938,0	18.452,8	4,5

ALEMANIA

Accesos Clientes Finales	11.043,8	11.215,2	11.591,5	12.205,1	12.546,2	13,6
Accesos de datos e internet	19,0	31,4	33,7	37,0	74,7	n.s.
Banda ancha	19,0	31,4	33,7	37,0	74,7	n.s.
Accesos móviles	11.024,8	11.183,8	11.557,8	12.168,1	12.471,5	13,1
Prepago	5.544,1	5.609,6	5.792,4	6.175,4	6.235,0	12,5
Contrato	5.480,7	5.574,2	5.765,4	5.992,7	6.236,6	13,8
Accesos Mayoristas¹	149,3	227,4	305,1	435,9	596,0	n.s.
Total Accesos	11.193,1	11.442,6	11.896,6	12.641,0	13.142,3	17,4

IRLANDA

Accesos móviles	1.631,7	1.632,5	1.631,5	1.632,5	1.646,1	0,9
Prepago	1.146,7	1.133,6	1.118,7	1.098,8	1.090,9	(4,9)
Contrato	485,1	499,0	512,8	533,7	555,2	14,5
Total Accesos	1.631,7	1.632,5	1.631,5	1.632,5	1.646,1	0,9

REPÚBLICA CHECA

Accesos Clientes Finales	7.842,9	7.712,3	7.698,1	7.714,6	7.841,0	(0,0)
Accesos de telefonía fija ²	2.402,5	2.287,5	2.207,2	2.134,6	2.069,2	(13,9)
Accesos de datos e internet	560,3	559,9	559,8	559,5	573,3	2,3
Banda estrecha	143,7	110,9	85,6	68,4	56,6	(60,6)
Banda ancha	405,1	437,9	463,3	483	509	25,7
Otros	11,6	11,2	10,9	7,7	7,3	(36,7)
Accesos móviles	4.864,5	4.839,5	4.893,7	4.967,4	5.125,4	5,4
Prepago	2.989,7	2.873,2	2.816,7	2.806,6	2.881,5	(3,6)
Contrato	1.874,8	1.966,3	2.076,9	2.160,9	2.243,9	19,7
TV de Pago	15,6	25,5	37,5	53,0	73,2	n.s.
Accesos Mayoristas	94,5	102,1	105,7	108,0	110,2	16,6
Total Accesos	7.937,4	7.814,4	7.803,8	7.822,6	7.951,2	0,2

ESLOVAQUIA

Accesos móviles	-	386,8	455,0	495,6	565,4	n.c.
Prepago	-	386,8	454,0	475,9	502,4	n.c.
Contrato	-	0,0	1,0	19,7	63,0	n.c.
Total Accesos	-	386,8	455,0	495,6	565,4	n.c.

¹ Incluye bucles alquilados por Telefónica Deutschland.

² RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x 30. Incluye autoconsumo.

TELEFÓNICA EUROPA
DATOS OPERATIVOS OPERADORAS
MÓVILES POR PAÍS

	2006				2007	
Datos no auditados (Miles)	4T	1T	2T	3T	4T	% Var M Local

O2 REINO UNIDO

MoU (minutos)	180	179	189	193	197	9,8
ARPU (EUR)	34,1	33,3	34,5	35,7	33,9	4,4
Prepago	18,2	17,0	18,2	19,3	18,0	4,1
Contrato	63,5	63,2	63,9	64,8	61,0	1,2
ARPU de datos	10,7	11,0	11,0	11,1	11,1	9,1
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	12,5%	13,4%	14,2%	15,2%	15,9%	3.4 p.p.

O2 ALEMANIA

MoU (minutos)	129	129	133	128	134	3,7
ARPU (EUR)	23,7	20,5	20,9	20,8	19,4	(17,9)
Prepago	8,3	6,8	6,7	6,8	6,4	(22,8)
Contrato	39,2	34,2	35,2	34,9	32,3	(17,6)
ARPU de datos	5,9	5,1	5,1	5,2	5,1	(12,8)
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	22,6%	24,9%	25,0%	25,9%	25,7%	3,1p.p.

O2 IRLANDA

MoU (minutos)	246	240	249	250	252	2,5
ARPU (EUR)	45,0	44,2	46,7	47,0	45,7	1,6
Prepago	29,6	28,0	30,0	29,2	29,0	(1,9)
Contrato	81,4	82,0	83,8	84,9	78,8	(3,3)
ARPU de datos	10,0	11,5	11,2	11,6	12,4	23,5
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	19,6%	19,9%	23,4%	26,5%	31,4%	11,8p.p.

TELEFÓNICA O2 REPÚBLICA CHECA¹

MoU (minutos)	109	109	120	117	122	11,7
ARPU (EUR)	18,8	17,7	18,5	19,2	20,5	2,3
Prepago	8,8	8,3	8,8	9,1	9,7	2,8
Contrato	35,0	32,2	32,2	32,6	34,5	(7,7)
ARPU de datos	4,0	3,8	3,9	4,0	4,4	1,8
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	40,0%	41,0%	42,0%	45,0%	42,0%	2.0p.p.

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

¹ KPIs del negocio celular de la República Checa no incluye Eslovaquia.

TELEFÓNICA EUROPA
DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

O2 REINO UNIDO¹

	2007	2006	% Var	enero-diciembre % Var M. Local
Importe neto de la cifra de negocios	7.403	6.265	18,2	18,7
OIBDA	1.923	1.777	8,2	8,7
Margen OIBDA	26,0%	28,4%	(2,4p.p.)	
CapEx	832	760	9,5	10,0

O2 ALEMANIA²

Importe neto de la cifra de negocios	3.541	3.320	6,7	6,7
OIBDA	473	583	(18,9)	(18,9)
Margen OIBDA	13,3%	17,6%	(4,2p.p.)	
CapEx	850	1.224	(30,6)	(30,6)

O2 IRLANDA¹

Importe neto de la cifra de negocios	991	885	11,9	11,9
OIBDA	316	310	2,0	2,0
Margen OIBDA	31,9%	35,0%	(3,1p.p.)	
CapEx	117	141	(17,1)	(18,0)

TELEFÓNICA O2 REPÚBLICA CHECA

Importe neto de la cifra de negocios	2.256,5	2.148,0	5,1	2,9
OIBDA	1.010	985	2,6	0,5
Margen OIBDA	44,8%	45,8%	(1,1p.p.)	
CapEx	281	229	22,6	20,1

Cifras de OIBDA excluyendo brand fee

¹ Incluye en 2006 el periodo febrero-diciembre

² Incluye en 2006 el periodo febrero-diciembre tanto de O2 Alemania como de Telefónica Deutschland.

GRUPO ATENTO RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)	enero-diciembre			octubre - diciembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	1.174	1.027	14,4	305	269	13,6
Trabajos para inmovilizado ¹	0	0	n.s.	0	0	n.s.
Gastos por operaciones	(1.017)	(885)	15,0	(261)	(228)	14,5
Otros ingresos (gastos) netos	2	(0)	c.s.	(0)	(2)	n.s.
Resultado de enajenación de activos	2	(0)	c.s.	0	0	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	0	n.s.	0	0	n.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	161	142	13,9	44	39	12,1
Amortizaciones de inmovilizado	(30)	(28)	7,8	(8)	(7)	12,5
Resultado operativo (OI)	131	113	15,5	36	32	12,0

¹ Incluye obra en curso.

Resultados por unidades de negocio Otras Sociedades

Grupo Atento

En 2007 la evolución de los resultados del Grupo Atento ha sido muy favorable, consolidando el crecimiento interanual de los ingresos y del margen OIBDA. La ejecución de la estrategia de diferenciación ha sido clave para obtener dichos resultados, logrando por quinto año consecutivo un crecimiento rentable del negocio, diversificación de la cartera de clientes y crecimiento con clientes multisector.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del Grupo Atento ha alcanzado 1.174 millones de euros a cierre del ejercicio 2007, lo que supone un crecimiento de 14,4% respecto a 2006. La evolución de los ingresos del grupo viene motivada por el aumento de actividad de los principales clientes, así como por la captación de nuevas cuentas en casi todos los países, fundamentalmente en Brasil, México, Perú, Argentina y Venezuela. Los principales clientes que han contribuido a este crecimiento han sido:

- En Brasil, la mayor actividad con Telefónica (servicios Atento ao Cliente, Speedy, Sera y Cobranzas), y el crecimiento en el segmento financiero (Itaú, Banco IBI, Bradesco, Unibanco, Redecard).
- En México, la expansión con BBVA, principalmente los servicios de Hipotecaria, Financia, Cobranzas y Seguros.
- En Perú, el crecimiento de los servicios de fuerzas de ventas presencial y la expansión de los servicios deslocalizados del mercado español.
- En Argentina, el crecimiento en el mercado multisector tanto de los clientes actuales (Alcatel, Nokia, Microsoft, YPF) como de captación de nuevos clientes (Lexmark, SAP, P&G. Lan, Bosh), unido a la expansión con Telefónica (Telefónica Móviles Argentina y Telefónica de Argentina).
- En Venezuela, el incremento de actividad con el Grupo CANTV y Movistar, junto con la captación de Banesco.

Estos efectos compensan la reducción de actividad en España, debido a la deslocalización de tráfico del mercado español hacia Latinoamérica y Marruecos.

La diversificación de la cartera siguió reforzándose en 2007, alcanzando un 50,1% de los ingresos procedentes de clientes multisector (externos al Grupo Telefónica) respecto al 47,0% obtenido el año anterior. Brasil y España aportan el 44,2% y el 12,3% de los ingresos respectivamente. Atento México continúa con un significativo crecimiento y llega al 20,2% de los ingresos frente al 15,9% del ejercicio anterior.

Los gastos por operaciones han presentado un crecimiento interanual del 15,0%, totalizando 1.017 millones de euros, si bien muestran cierta desaceleración durante el último trimestre del año (+14,5% frente al cuarto trimestre de 2006) como resultado de la gestión de servicios deslocalizados del mercado español hacia Latinoamérica (con menores costes de personal) y el cambio de mix que supone la menor participación de España dentro del Grupo. Estos factores compensan el incremento en los costes de estructura por el reconocimiento de gastos por arrendamiento de capacidad asociada al crecimiento de negocio.

El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) del Grupo Atento ha alcanzado 161 millones de euros en 2007, equivalente a un crecimiento interanual del 13,9% generado por el aumento de la actividad y por la contención en los costes de estructura. El margen OIBDA ha sido del 13,7%, en línea con el cierre del ejercicio anterior, mejorando su tendencia en el cuarto trimestre del año (margen OIBDA de 14,5% durante el cuarto trimestre de 2007).

El resultado operativo a diciembre de 2007 asciende a 131 millones de euros, presentando un crecimiento del 15,5% interanual y un margen sobre ingresos del 11,2%.

La inversión (CapEx) a diciembre de 2007 alcanza los 39 millones de euros frente a los 35 millones de euros de 2006, por las mayores necesidades de CapEx requeridas para soportar el crecimiento de negocio, principalmente en Brasil y México.

El flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) ha mejorado sustancialmente con respecto a la cifra acumulada a diciembre de 2006, situándose en los 122 millones de euros, un incremento del 15,1% respecto a 2006.

A nivel operativo, el Grupo Atento contaba al 31 de diciembre de 2007 con 53.239 posiciones construidas, un 13,6% más que en el ejercicio 2006. Las posiciones ocupadas promedio del ejercicio 2007 alcanzan 42.971.

Resultados
Enero -
Diciembre
2007

Anexos

Participaciones más significativas del Grupo Telefónica, detallado por unidades de negocio

TELEFÓNICA ESPAÑA

	% Part
Telefónica España	100,00
Telefónica Móviles España	100,00
Telyco	100,00
Telefónica Telecomunic. Públicas	100,00
T. Soluciones de Informática y Comunicaciones de España	100,00
Iberbanda	51,00
Medi Telecom	32,18

TELEFÓNICA EUROPA

	% Part
O2 UK	100,00
O2 Alemania ¹	100,00
O2 Irlanda	100,00
Manx	100,00
Be	100,00
Group 3G (Alemania) ³	100,00
Telefónica O2 República Checa ¹	69,41
Telefónica O2 Eslovaquia ²	100,00

¹ Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

² Sociedad participada por Telefónica O2 República Checa.

³ Sociedad participada a través de O2 Alemania.

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA

	% Part
Telesp ¹	87,95
Telefónica del Perú	98,18
Telefónica de Argentina	98,04
TLD Puerto Rico	98,00
Telefónica Chile	44,89
Telefónica Telecom	52,03
Telefónica USA	100,00
T. Intern. Wholesale Serv. (TIWS) ²	100,00
Brasilcel ³	50,00
T. Móviles Argentina	100,00
T. Móviles Perú	98,53
T. Móviles México	100,00
Telefónica Móviles Chile ⁴	100,00
T. Móviles El Salvador	99,08
T. Móviles Guatemala	100,00
Telcel (Venezuela)	100,00
T. Móviles Colombia	100,00
Otecel (Ecuador)	100,00
T. Móviles Panamá	100,00
T. Móviles Uruguay	100,00
Telefonía Celular Nicaragua	100,00
T. Móviles Soluciones y Aplicac. (Chile)	100,00

OTRAS PARTICIPACIONES

	% Part
3G Mobile AG (Suiza)	100,00
Grupo Atento	100,00
Telefónica de Contenidos (España)	100,00
Mobypay Internacional	50,00
Telco SpA (Italia) ⁵	42,30
Tempos 21 ¹	43,69
IPSE 2000 (Italia) ¹	39,92
Lycos Europe	32,10
Sogecable ²	16,79
Mobipay España ¹	13,36
Hispatat	13,23
Portugal Telecom ³	8,21
China Netcom Group ⁴	5,00
BBVA	0,97
Amper	6,10

¹ Sociedades participadas directa e indirectamente por Telefónica Móviles España.

² Telefónica de Contenidos, S.A. tiene el 15,59% y Telefónica, S.A. el 1,20%.

³ Porcentaje efectivo del grupo Telefónica. Sin considerar los intereses minoritarios, el porcentaje de participación del Grupo Telefónica sería del 8,32%. Teniendo en cuenta las acciones propias de la sociedad portuguesa y sin considerar los accionistas minoritarios, el porcentaje de derechos de voto del Grupo Telefónica alcanzaría el 9,16%.

⁴ Sociedad participada por Telefónica Latinoamérica.

⁵ Telefónica posee una participación indirecta en el capital ordinario (con derecho a voto) de Telecom Italia a través de Telco de aproximadamente un 10%. Si computáramos las acciones de ahorro (azioni di risparmio), que no confieren derechos políticos, la participación indirecta de Telefónica sobre telecom Italia sería de un 6,9%.

¹ Participación efectiva 88,01%.

² Telefónica, S.A. posee el 92,51% y Telefónica DataCorp el 7,49%.

³ Joint venture que consolida por el método de integración global la filial Vivo, S.A. a través de una participación en Vivo Participações, S.A. (62,94%).

⁴ Telefónica Móviles Chile amplió capital en el mes de mayo, a resultas del cual pasó a ser el único accionista de Telefónica Móviles de Chile que fue disuelta el 1 de julio de 2007.

Hechos Significativos

- En el marco de la política de retribución al accionista de la Compañía, el Consejo de Administración, en su reunión celebrada el 27 de febrero de 2008, ha acordado la puesta en marcha de un nuevo programa de recompra de acciones propias por un total de 100 millones acciones, representativas de aproximadamente el 2,095% de su capital social, y que estará vigente durante el ejercicio 2008 y el primer semestre de 2009.
- El Consejo de Administración de la Compañía, en su reunión celebrada el 23 de enero de 2008, ha tomado razón de las renunciaciones al cargo de Consejero presentadas por D. Manuel Pizarro Moreno y D. Antonio Viana-Baptista. A la vista de ello, el Consejo de Administración ha acordado por unanimidad, a propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Buen Gobierno, los nombramientos por cooptación como nuevos miembros del Consejo de Administración de Dña. Eva Castillo Sanz y de D. Luiz Fernando Furlán, ambos con el carácter de Consejeros independientes.
- El 18 de enero de 2008, TELEFÓNICA, S.A., a través de su filial TELEFÓNICA INTERNACIONAL, S.A.U., ha alcanzado un acuerdo para la adquisición de una participación adicional equivalente aproximadamente al 2,22% del capital social de la compañía china de telecomunicaciones, CHINA NETCOM GROUP CORPORATION (HONG KONG) LIMITED ("CNC"). La ejecución de dicha adquisición está condicionada a la previa obtención de las aprobaciones regulatorias necesarias. Tras la adquisición, la participación del grupo TELEFÓNICA en CNC pasaría a ser aproximadamente del 7,22%. En su caso, la adquisición de esta participación adicional en el capital de CNC representará una inversión total de 309 millones de euros aproximadamente (en función del tipo de cambio aplicable al cierre de la operación).
- El 19 de diciembre de 2007, el Consejo de Administración de Telefónica S.A. aprueba, en su reunión ordinaria, y previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Buen Gobierno, el nombramiento de Julio Linares, hasta el momento Director General de Coordinación, Desarrollo del Negocio y Sinergias, como nuevo Consejero Delegado de la Compañía. De igual forma, el Consejo ha aprobado el nombramiento de Guillermo Ansaldo como Director General de Telefónica España. Ansaldo sustituye a Antonio Viana-Baptista, que deja la Compañía a petición propia y por razones personales. A su vez, Manuel Pizarro y Javier de Paz han sido nombrados nuevos Consejeros de Telefónica, con el carácter de Consejeros independientes, y ocuparán las vacantes propiciadas por la salida del Órgano de Gobierno de la Compañía de Enrique Used y Maximino Carpio.
- El 29 de noviembre de 2007, D. Peter Erskine anuncia que deja el puesto de Director General de Telefónica O2 Europa, permaneciendo como miembro del Consejo de Administración de Telefónica, S.A. y de su Comisión Delegada, como Consejero no ejecutivo. Por otra parte, D. Matthew Key, hasta la fecha Consejero Delegado de O2 UK plc, le sustituye como Director General de Telefónica O2 Europa y como miembro del Comité Ejecutivo de la Compañía.
- Con fecha 28 de noviembre de 2007, el Consejo de Administración de TELEFÓNICA, S.A., de acuerdo con lo previsto en el "Plan de entrega de acciones 2006" (Performance Share Plan 2006) autorizado por la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía en la reunión celebrada el 21 de junio de 2006, y comunicado el 13 de noviembre de 2006 (número de registro 113.776), acordó, previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Buen Gobierno, asignar las acciones correspondientes al segundo ciclo de dicho Plan a los Consejeros ejecutivos y Directivos de la Compañía.

Cambios en el Perímetro y Criterios de Consolidación Contable

Durante el transcurso del ejercicio 2007 se han producido las siguientes variaciones en el perímetro de consolidación:

Telefónica Europa

- El 20 de diciembre de 2007, el Grupo O2 transfirió la propiedad legal de la totalidad de su negocio en Alemania a Telefónica, S.A. a través de un dividendo en especie por importe de 8.500 millones de euros.
- En el mes de abril, Telefónica Europe PLC, filial 100% de Telefónica, S.A. y su filial 100% O2 Holdings LTD vendieron el 100% del capital social de la sociedad británica Airwave O2 Ltd. por un importe de 1.932 millones de libras esterlinas (equivalentes a 2.841 millones de euros en la fecha de la operación), obteniendo un beneficio de 1.296 millones de euros. La sociedad, que se incorporaba al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global, ha causado baja del mismo.

Otras sociedades

- En el mes de diciembre de 2007 Telefónica, S.A. constituyó, como socio único, la sociedad española Atento Holding, Inversiones y Teleservicios, S.A. siendo su capital social inicial de 24 millones de euros y con una prima de emisión de 138,37 millones de euros. Las acciones fueron suscritas y desembolsadas en su totalidad mediante la aportación no dineraria de la totalidad de las acciones de la sociedad holandesa Atento, N.V. de la que Telefónica, S.A. era accionista único. La sociedad se ha incorporado al perímetro de consolidación por el método de integración global.
- En el mes de diciembre de 2007, Telefónica, S.A. enajenó 18.558.181 acciones de la sociedad portuguesa Portugal Telecom, SGPS, S.A. (PT). Tras esta venta, el Grupo Telefónica ha disminuido su porcentaje de participación en el capital social de la sociedad portuguesa hasta el 8,32% , 9,16% si se tiene en cuenta la autocartera de PT. La sociedad continúa incorporándose a los estados financieros del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia.
- Un consorcio creado por Telefónica, S.A. y las sociedades Assicurazioni Generali, S.p.A., Intesa Sanpaolo, S.p.A. y Sintonia, S.A. adquirieron el 100% de la sociedad Olimpia, S.p.A. en octubre de 2007, a través de la sociedad italiana Telco, S.p.A. (en la que Telefónica tiene una participación del 42,3%), que cuenta con una participación de aproximadamente un 23,6%, siendo la participación indirecta de Telefónica con derecho de voto de Telecom Italia, S.p.A. de 9,98% correspondiente al 6,88% de los derechos económicos, lo que ha supuesto un desembolso de 2,314 millones de euros. La sociedad se ha incorporado a los estados financieros del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia.

- En el mes de agosto de 2007 se procedió a la enajenación del 100% que el Grupo Telefónica poseía en la sociedad española Azeler Automoción, S.A. por un importe de 0,34 millones de euros. La sociedad, que se incorporaba al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global, ha causado baja del mismo.
- La sociedad española Atento Teleservicios España, S.A. constituyó en el mes de junio de 2007 la sociedad estadounidense Contact US Teleservices Inc., aportando el 100% del capital social inicial por un importe de 0,1 millón de dólares estadounidenses. La sociedad se ha incorporado al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global. Posteriormente, durante el mes de agosto dicha sociedad ha ampliado capital por un importe de 0,55 millones de dólares estadounidenses, suscrita en su totalidad por la sociedad Atento Teleservicios España, S.A.
- En el mes de junio de 2007, Telefónica, S.A. enajenó la totalidad de las acciones que poseía en la sociedad española Sistemas Técnicos de Loterías del Estado, S.A. y que representaban el 31,75% del capital social de ésta. La sociedad, que se incorporaba al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia, ha causado baja del mismo.
- En el mes de mayo de 2007, Telefónica, S.A. suscribió un acuerdo para la venta de su participación del 99,7% en la sociedad holandesa Endemol Investment Holding B.V. a un consorcio de nueva creación formado a partes iguales por Mediaco Cartera S.L., una compañía de nueva creación participada por la sociedad italiana Mediaset y su filial española cotizada Gestevisión Telecinco, Cyrte Fund II B.V. y G.S. Capital Partners VI Fund, L.P. por un importe de 2.629 millones de euros, obteniéndose unas plusvalías en la operación de 1.368 millones de euros. El 3 de julio fue formalizada esta venta. La sociedad que se incorporaba al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global, ha causado baja del mismo.
- En el mes de abril se procedió a la enajenación del 54% que la sociedad estadounidense Katalyx, Inc. poseía sobre la sociedad brasileña Mercador, S.A. La sociedad, que se incorporaba a los estados financieros del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia, ha causado baja del perímetro de consolidación.
- Durante el primer trimestre de 2007, el Grupo Telefónica procedió a enajenar acciones de la sociedad italiana Ipse 2000 S.p.A. reduciendo su porcentaje directo e indirecto sobre la sociedad italiana hasta el 39,9%. La sociedad continúa incorporándose a las cuentas consolidadas del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia.
- En el mes de febrero de 2007 se produjo la venta del 100% de las acciones de Endemol France a la sociedad Endemol, N.V., sociedad participada por el Grupo en un 75%.
- Se procedió a la liquidación y disolución de la sociedad española Communicapital Gestión, S.A.. Dicha sociedad que se incorporaba al perímetro de consolidación por el método de integración global, ha causado baja del mismo.



Instrumentos financieros derivados y política de gestión de riesgos

El Grupo Telefónica está expuesto a diversos riesgos de mercado financiero, como consecuencia de (i) sus negocios ordinarios, (ii) la deuda tomada para financiar sus negocios, (iii) participaciones en empresas, y (iv) otros instrumentos financieros relacionados con los puntos precedentes.

Los principales riesgos de mercado que afectan a las sociedades del Grupo, son:

1. *Riesgo de tipo de cambio.*

Surge principalmente por la presencia internacional de Telefónica, con inversiones y negocios en países con monedas distintas del euro (fundamentalmente en Latinoamérica, en Chequia y en el Reino Unido), y por la existencia de deuda en divisas distintas de las de los países donde se realizan los negocios, o donde radican las sociedades que han tomado la deuda.

2. *Riesgo de tipo de interés.*

Se manifiesta en la variación de (i) los costes financieros de la deuda a tipo variable (o con vencimiento a corto plazo, y previsible renovación), como consecuencia de la fluctuación de los tipos de interés, y de (ii) el valor de los pasivos a largo plazo con tipos de interés fijo.

3. *Riesgo de precio de acciones.*

Se debe a la variación de valor de las participaciones accionariales que pueden ser objeto de transacciones, de los productos derivados sobre las mismas, de las acciones propias en cartera, y de los derivados sobre acciones.

Adicionalmente el Grupo se enfrenta al riesgo de liquidez, que surge por la posibilidad de desajuste entre las necesidades de fondos (por gastos operativos y financieros, inversiones, vencimientos de deudas, y dividendos comprometidos) y las fuentes de los mismos (ingresos, desinversiones, compromisos de financiación por entidades financieras, y operaciones en mercados de capitales). El coste de la obtención de fondos puede asimismo verse afectado por variaciones en los márgenes crediticios (sobre los tipos de referencia) requeridos por los prestamistas.

Por último, cabe resaltar el denominado “riesgo país” (relacionado con los riesgos de mercado y de liquidez) que consiste en la posibilidad de pérdida de valor de los activos o de disminución de los flujos generados o enviados a la matriz, como consecuencia de inestabilidad política, económica, y social en los países donde opera el Grupo Telefónica, especialmente en Latinoamérica.

El Grupo Telefónica gestiona acatativamente los riesgos mencionados, con la finalidad de estabilizar:

- Los flujos de caja, para facilitar la planificación financiera y el aprovechamiento de oportunidades de inversión,
- La cuenta de resultados, para facilitar su comprensión y predicción por los inversores,
- El valor de los recursos propios, protegiendo el valor de la inversión realizada.

En los casos en que estos objetivos sean mutuamente excluyentes, la dirección financiera del Grupo valora cuál ha de prevalecer.

Para la gestión de riesgos, Telefónica utiliza instrumentos financieros derivados, fundamentalmente sobre tipos de cambio, tipos de interés, y acciones.

Riesgo de Tipo de Cambio

El objetivo fundamental de la política de gestión del riesgo de cambio es compensar (al menos parcialmente) las posibles pérdidas de valor de los activos relacionados con el negocio de Telefónica causadas por depreciaciones del tipo de cambio frente al euro, con los ahorros por menor valor en euros de la deuda en divisas (al depreciarse éstas). El grado de cobertura (porcentaje de deuda en divisa sobre el valor de los activos) implantado tiende a ser tanto mayor cuanto:

- mayor sea la correlación estimada entre el valor del activo y la cotización de la divisa, y
- menor sea el coste estimado de la cobertura (calculado como diferencial entre los costes financieros adicionales por financiación en divisa local y la depreciación esperada para la divisa respecto al euro).
- mayor sea la liquidez del mercado de divisas y derivados.

En general, la correlación estimada entre el valor del activo y la cotización de la divisa es mayor cuanto mayor es el peso de los flujos de caja generados en los primeros años como porcentaje del valor estimado para el activo.

A 31 de diciembre de 2007 la deuda financiera neta¹ en divisas latinoamericanas alcanzaba cerca de 6.968 millones de euros (7.306 millones de euros en 2006). No obstante esta deuda no está uniformemente repartida como proporción de los flujos generados en cada país, por lo que su efectividad futura de cara a la protección de riesgos cambiarios dependerá de dónde se produzcan las eventuales depreciaciones.

Adicionalmente, la protección frente a pérdidas de valor de los activos latinoamericanos por efectos de divisa, se complementa mediante endeudamiento en dólares, tanto en España (asociado a la inversión mientras se considere que la cobertura es efectiva) como en los propios países ante la ausencia de un mercado de financiación en divisa local o de coberturas suficientemente profundo. A 31 de diciembre de 2007 la deuda neta en dólares del Grupo ascendía al equivalente de 1.481 millones de euros neto del efecto de los derivados contratados y los activos financieros en dólares (1.462 millones de euros en 2006).

Para la protección de la inversión en Chequia, el Grupo tiene deuda sintética denominada en coronas checas por un importe que, a 31 de diciembre de 2007, asciende a 3.102 millones de euros cifra superior a los 1.997 millones de euros equivalentes correspondientes al cierre de 2006. Este incremento es consecuencia de un cambio en el objetivo de cobertura en 2007 desde un 50% a un 70% del coste inicial de adquisición, como consecuencia de la apreciación esperada de la corona checa respecto al euro.

Respecto a la protección de la inversión en el Reino Unido, como consecuencia de la desinversión en Airwave por 1.932 millones de libras esterlinas, el Grupo ha modificado el objetivo de cobertura al 50% desde el 70%. La deuda denominada en libras a 31 de diciembre de 2007 asciende a 6.702 millones de euros equivalentes, cifra inferior a los 11.095 millones de euros equivalentes a cierre de 2006.

Asimismo, la gestión del riesgo de cambio se realiza buscando minimizar los impactos negativos sobre la cuenta de resultados, sin perjuicio de que se mantengan posiciones abiertas. Estas posiciones surgen por tres tipos de motivos: (i) por la estrechez de algunos de los mercados de derivados o por la dificultad de obtener financiación en divisa local, lo que no permite una cobertura a bajo coste (como sucede en Argentina y Venezuela); (ii) por financiación mediante préstamos intragrupo, con un tratamiento contable del riesgo de divisa distinto a la financiación mediante aportaciones de capital; (iii) por decisiones propias.

En 2007 se obtuvieron resultados positivos por la gestión del tipo de cambio por un total de 7,3 millones de euros (61 millones de euros en 2006).

Si se considerara constante durante 2008 la posición en divisa con impacto en cuenta de resultados existente a cierre de 2007 y las divisas latinoamericanas se depreciasen respecto al USD, y el resto de divisas respecto al euro un 10% el impacto en cuenta de resultados sería de un gasto de 69 millones de euros. Sin embargo como se ha comentado anteriormente, en el Grupo se realiza una gestión dinámica destinada a reducir dichos impactos.

Como se ha comentado anteriormente, el objetivo fundamental de la política de gestión del riesgo de cambio es compensar (al menos parcialmente) las posibles pérdidas de valor de los activos relacionados con el negocio de Telefónica causadas por depreciaciones del tipo de cambio frente al euro, con los ahorros por menor valor en euros de la deuda en divisas (al depreciarse éstas). Para algunas inversiones la referencia o "benchmark" de cobertura es un porcentaje del coste de adquisición (caso de la Libra y la Corona Checa), mientras que para otras se define en términos de los flujos esperados en los 2 próximos años (Latinoamérica principalmente). Dado que el objetivo de gestión no es una magnitud contable, no se muestra un análisis de sensibilidad de variación de las diferencias de conversión (patrimonio) por efecto de la una depreciación de las divisas frente al euro.

¹Deuda Financiera Neta = Deuda financiera a LP + Deuda financiera a C/P - Inversiones financieras temporales - Efectivo y equivalente de efectivo - Inmovilizaciones financieras y otros activos a LP.

Riesgo de Tipo de Interés

Los costes financieros de Telefónica están expuestos a las oscilaciones de los tipos de interés. En 2007 los tipos de corto plazo con mayor volumen de deuda expuesta a ellos han sido fundamentalmente el Euribor, el Libor de la libra (con motivo de la adquisición de O2 plc), la tasa SELIC brasileña, el Libor del dólar y la UVR colombiana. A 31 de diciembre de 2007 el 50,4% de la deuda neta nominal total (o el 51,1% de la deuda neta nominal a largo plazo), tenía su tipo fijado por un periodo superior a un año comparado con el 45,4% de la deuda total² (46,3% de la deuda a largo plazo) que había en 2006. Del 49,6% restante (deuda a flotante o a tipo fijo con vencimiento menor a un año) 46 puntos porcentuales tenían el tipo de interés acotado por un plazo superior a un año (o el 27% de la deuda a largo plazo), mientras que a 31 de diciembre de 2006 estaba acotado 41 puntos porcentuales de la deuda a flotante o a tipo fijo con vencimiento inferior a 1 año (23% de la deuda a largo plazo). En el año 2007 se han contratado estructuras de *Caps* y *Floors* por importe de 7.972 millones de euros equivalentes de forma a incrementar y extender en plazo la deuda acotada.

Asimismo, la actualización financiera de los pasivos de prejubilaciones se ha ido realizando a lo largo del año con la curva de tipos de interés implícita en los mercados de swaps. El aumento de los tipos ha supuesto una disminución del valor de dichos pasivos.

El resultado financiero neto de 2007 ascendió a una pérdida de 2.844 millones de euros, un 4% superior al de 2006. Si se excluyen los resultados debidos a las diferencias de cambio, las cifras serían de 2.851 millones de euros en 2007 y 2.795 millones de euros en 2006, con lo que se observaría un aumento del 2% en los costes financieros ajustados de 2007 respecto de 2006. Este incremento resulta de dos factores contrapuestos. Por una parte, la reducción del 5,8% de la deuda neta media total (3.471 millones de euros) conllevaría un menor gasto de 200,4 millones de euros. Por otra parte, los gastos financieros se han visto incrementados en 257 millones de euros como consecuencia de: a) un incremento de 38 puntos básicos en el coste medio de la deuda debido principalmente a que la deuda neta media figura a tipos de interés superiores a la media de 2006 por el mayor peso relativo de la deuda latinoamericana y la subida de tipos en divisas libra esterlina, euro y dólar norteamericano respecto 2006; y b) de un menor beneficio de 50 millones de euros en resultados no recurrentes y el gasto asociado a las posiciones contabilizadas a valor de mercado. La cifra de gastos financieros del 2007 supone un coste medio del 5,59% sobre la deuda neta media total del año, y un 5,61% si se excluyen los resultados por tipo de cambio.

Para dar una idea de la sensibilidad de los costes financieros a la variación de los tipos de interés de corto plazo, si éstos subiesen 100 puntos básicos en todas las divisas donde tenemos una posición financiera y consideramos la posición de cierre del año constante en su composición en divisa y saldos, el incremento de gasto financiero sería de 182 millones de euros.

Riesgo de precio de acciones

Telefónica completó durante el año 2007 el programa de recompra de acciones comunicado en octubre de 2003 y renovado en abril de 2005, por un importe estimado de 6.000 millones de euros hasta 2007 (inclusive), condicionado a la generación de flujos de caja y a la evolución del precio de la acción. Si bien a final del ejercicio de 2007 no existía ningún otro compromiso de recompra de acciones, Telefónica podría establecer, en el futuro, nuevos compromisos de recompra si así lo estimara oportuno la Junta General de Accionistas.

A 31 de diciembre de 2007, Telefónica, S.A., poseía 64.471.368 acciones propias (véase Nota 12). El valor de liquidación de las acciones en autocartera podría verse modificado al alza o la baja en función de las variaciones del precio de la acción de Telefónica.

La Junta General Ordinaria de Accionistas de Telefónica, S.A., en su reunión celebrada el 21 de junio de 2006, aprobó la aplicación de un plan de incentivos a largo plazo dirigido a los Consejeros Ejecutivos y Personal Directivo de Telefónica, S.A. y de otras sociedades del Grupo Telefónica, consistente en la entrega a los partícipes seleccionados al efecto, previo cumplimiento de los requisitos fijados en el mismo, de un determinado número de acciones de Telefónica, S.A. en concepto de retribución variable (véase Nota 20.a).

Este plan de incentivos consta de varios ciclos. En lo que se refiere al primer ciclo (1 de Julio de 2006), el número máximo de acciones asignado ascendió a 6.530.615 acciones, mientras que en el segundo ciclo el número máximo de acciones asignadas sería de 5.556.234. Según se establece en el plan, la procedencia de las acciones puede ser (a) acciones de Telefónica, S.A. en autocartera, que hayan adquirido o adquirieran, tanto la propia Telefónica, S.A. como cualesquiera sociedades de su grupo, previo cumplimiento de los requisitos legales establecidos al efecto; o (b) acciones de nueva emisión. La posibilidad de entregar acciones a los empleados en el futuro, en función de la remuneración o beneficio relativo percibido por el accionista, implica un riesgo dado que podría existir la obligación de entregar el número máximo de acciones al final de cada ciclo, cuya adquisición (en el caso de compra en mercado) en el futuro podría suponer una salida de caja superior a la que se requeriría a la fecha de comienzo de cada ciclo si el precio de la acción se encuentra por encima del precio correspondiente a la fecha de comienzo del ciclo. En el caso de emisión de nuevas acciones para entregarlas a los beneficiarios del plan, se produciría un efecto dilutivo para el accionista ordinario al existir un número mayor de acciones en circulación.

Con el fin de reducir el riesgo mencionado en el párrafo anterior y disponer de las acciones necesarias al finalizar el ciclo iniciado en el ejercicio 2006, Telefónica adquirió un instrumento a una entidad financiera mediante el cual, al finalizar el ciclo, Telefónica obtendrá un número de acciones determinado en función del mismo nivel de logro que el establecido para el plan. El número

²Deuda Total = Deuda Financiera Neta +Garantías financieras no consideradas en la deuda financiera neta + Compromisos netos por reducción de plantilla.

máximo de acciones que Telefónica podría recibir es de 7.200.000. El coste de dicho instrumento ascendió a 46 millones de euros que, en valores unitarios, supone 6,43 euros por cada acción (véase Nota 20).

Telefónica también está expuesta a las oscilaciones de los precios de las acciones de compañías participadas, especialmente en la medida en que estas no integran el núcleo de su negocio y pueden ser objeto de desinversiones. En 2007, Telefónica vendió completamente su participación en Airwave O2, Ltd, en Endemol Investment Holding, BV y desinvirtió parcialmente en Portugal Telecom, S.G.P.S, S.A. (venta del 1,809% del capital de dicha sociedad). También durante 2007, en virtud del dividendo no monetario repartido por Portugal Telecom, Telefónica ha recibido de manera directa e indirecta un total de 16.879.406 acciones de PT Multimedia, SGPS, S.A (véase Nota 9).

Riesgo de Liquidez

Telefónica pretende que el perfil de vencimientos de su deuda se adecúe a su capacidad de generar flujos de caja para pagarla, manteniendo cierta holgura. En la práctica esto se ha traducido en el seguimiento de dos criterios:

1. El vencimiento medio de la deuda del Grupo ha de ser superior al tiempo necesario para pagar la deuda (supuesto que se cumplieran las proyecciones internas, y todos los flujos generados se dedicaran al pago de la deuda, y no a dividendos ni adquisiciones).
2. El Grupo debe poder pagar todos sus compromisos en los próximos 12 meses, sin necesidad de apelar a nuevos créditos o a los mercados de capitales (aunque contando con las líneas comprometidas en firme por entidades financieras), en un supuesto de cumplimiento presupuestario.

A 31 de diciembre de 2007, el vencimiento medio de la deuda financiera neta (45.284 millones de euros) era de 6,24 años. El Grupo necesitaría generar alrededor de 7.257 millones de euros por año para poder repagar la deuda en ese plazo si aplicara la caja en su integridad a dicho fin. La generación de caja de 2007 supera holgadamente esta cifra por lo que de mantener la misma capacidad de generación de caja durante el plazo de la vida media de la deuda, el Grupo repagaría la totalidad de la deuda antes de 6,24 años si aplicara la totalidad de esa caja al citado fin.

Los vencimientos brutos de deuda en 2008, que ascienden a aproximadamente 6.776 millones de euros (incluyendo la posición neta de instrumentos financieros derivados), son inferiores a la disponibilidad de fondos, medida como suma de: a) las inversiones financieras temporales y tesorería a 31 de diciembre de 2007 (6.477 millones de euros excluyendo los instrumentos financieros derivados); b) la generación de caja anual prevista para 2008; y c) las líneas de crédito comprometidas por entidades bancarias no utilizadas y con un vencimiento inicial superior a un año (por un importe superior a 4.000 millones de euros a 31 de diciembre de 2007), lo que elimina la necesidad de Telefónica de

acceder a los mercados de capitales o de créditos durante, al menos, los próximos 12 meses.

Con motivo del mayor endeudamiento de Telefónica que tuvo lugar tras la adquisición de las acciones de O2 y la excesiva concentración de los vencimientos de deuda en plazos cortos, Telefónica puso en marcha un ambicioso plan de refinanciación que se ha traducido durante los años 2006 y 2007 en las siguientes actuaciones: (1) la refinanciación de aproximadamente 15.977 millones de euros mediante emisiones de bonos y obligaciones en los mercados de capitales internacionales como el euro, la libra, el dólar, el yen y la corona checa (de los cuales, 3.974 millones de euros se han realizado durante el año 2007 antes del deterioro de los mercados de crédito (véase Nota 13), y de aproximadamente 11.000 millones de euros en el mercado de créditos sindicados y préstamos; (2) el alargamiento del perfil de vencimientos de la deuda (incluidos aquellos derivados de la deuda adicional incurrida tras la adquisición de O2 en el Reino Unido) y, como consecuencia, la extensión de la vida media de la deuda financiera neta pasó desde 3,75 años hasta los 6,24 años del cierre de 2007; (3) la reducción de aproximadamente 5.389 millones de euros de deuda financiera neta en 2007 y aproximadamente 1.610 millones a la reducción de los compromisos de los planes de jubilación.

La holgura de liquidez existente como consecuencia de la ejecución del plan de refinanciación (supuesto que se cumplieran las proyecciones internas) permite acomodar el resto de los compromisos financieros que se adquieran, centrarse en el crecimiento del negocio a través de nuevas inversiones y/o acelerar o incrementar la remuneración al accionista.

El detalle por vencimientos de los intereses futuros estimados sin considerar actualización de los pasivos financieros en vigor a 31 de diciembre de 2007 es:

Millones de euros	Total
1 año	2.495
2 años	3.278
3 años	2.254
4 años	2.055
5 años	1.491
Más de 5 años	8.240
Total	19.813

La estimación de los tipos de interés aplicables a la deuda a tipo variable se ha obtenido sobre la base de los tipos de interés forward de las curvas de mercado monetario más líquidas.

Riesgo país

La percepción del riesgo soberano (medido por los diferenciales de crédito) en Latinoamérica alcanzó niveles récord muy bajas a finales de mayo de 2007 (168 puntos básicos). Esta tendencia a la baja fue interrumpida más adelante debido a la creciente volatilidad en los mercados financieros, de modo que el riesgo país comenzó a aumentar hasta finalizar el año en 270 puntos básicos.

La coyuntura macroeconómica en la región continuó siendo positiva en 2007, con un aumento del PIB del 5,6% (misma expansión que en 2006), siendo Argentina el país con mayor crecimiento (8,6%) y Ecuador el que creció menos (2,7%). Estas cifras hacen que la región haya cumplido en 2007 cinco años consecutivos de tasas de crecimiento muy elevadas (los últimos cuatro sobrepasando el 4,5%) fundamentadas en sólidos pilares, donde la demanda interna se sitúa en la vanguardia. En este sentido, el dinamismo de la inversión (11,6%) y la aceleración del consumo (6,8%) han sido los factores determinantes que sostienen esta tendencia positiva. Como porcentaje del PIB, la inversión superó el 21% en 2007, la mayor participación desde 1990.

Este cuadro macroeconómico positivo ha permitido un crecimiento saludable de la renta per cápita del 4% en 2007, promediando un 4,1% en los últimos cuatro años. Esto representa el incremento consecutivo más fuerte desde los años 70. Al mismo tiempo, la inflación, después de alcanzar niveles mínimos históricos en 2006 (5%), se incrementó marginalmente en 2007 (6,1%), debido, básicamente, a los altos precios internacionales de los alimentos y la energía. En algunos casos, no obstante, las presiones de demanda asociadas al ciclo fueron también un factor explicativo, especialmente en países con las mayores tasas de expansión. En este sentido, Venezuela (20%) y Argentina (8,5%), continúan siendo los países con las mayores tasas de inflación de la región.

El crecimiento robusto del empleo ha permitido mejorar la mayoría de los indicadores sociales de la región, con una tasa de desempleo que se ha situado por debajo del 8% (el valor más bajo desde el inicio de los años 90). La mejora en el empleo formal ha sido uno de los hechos más característicos de esta tendencia (especialmente en Brasil), mientras que los salarios reales crecieron a una tasa moderada (1,5%). El incremento en la masa salarial contribuyó notablemente a la expansión del gasto de los hogares y a una fuerte reducción de las tasas de pobreza. De acuerdo a datos de la CEPAL, el porcentaje de personas que viven por debajo de la línea de pobreza e indigencia en Latinoamérica se ha reducido desde el 42,5 en 1999 al 35,1 en 2006. Esta caída se ha visto acompañada por una mejora en la distribución de la renta, como muestra el índice de Gini, que ha caído de 0,58 en 1999 a 0,55 en 2006, destacando importantes avances en los grandes países de la región como Brasil, México y Argentina.

No obstante, este favorable desarrollo económico no elimina el riesgo político que todavía existe en algunos países

latinoamericanos, riesgo ligado en la mayoría de los casos a la incertidumbre que se deriva de acciones inesperadas que suponen un cambio notable respecto a la situación pasada. En este sentido, Venezuela y Ecuador son los países más expuestos a este tipo de riesgo. En el primero, la "Ley Habilitante" permitió la nacionalización de grandes proveedores de servicios públicos en los sectores energético y de las telecomunicaciones, lo que se aunó a la cada vez mayor presencia estatal en el sector del petróleo. En el caso de Ecuador, se espera una mayor participación del Estado en la economía, hecho que ya ha sido observado en los nuevos acuerdos de participación estatal en los beneficios de las compañías petroleras que operan en el país alcanzados a finales de 2007. También este proceso podría afectar a importantes renegociaciones contractuales, incluido el sector de las telecomunicaciones en el que Telefónica está inmersa en la actualidad. Finalmente, en Argentina se siguen publicando distintos índices de inflación crecientemente dispares entre sí, lo que añade incertidumbre a la escena de precios relativos, distorsionada por la congelación de las tarifas de muchos servicios públicos desde 2001, los crecientes subsidios y la política de represión de precios que afecta a productos esenciales de la canasta básica de consumo.

En la mayor parte de los países latinoamericanos, a excepción de México, la ola de reformas estructurales se ha detenido debido a una carencia de mayorías en el Congreso o a la fragmentación política que ha estado presente en la Cámaras de representación popular. Ello ha minado el impulso que en los últimos años se dio a objetivos sociales y humanos con el fin de alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio, postulados por el Banco Mundial. Además, escasos avances en el marco institucional, a pesar de la bonanza económica, y el azote de la corrupción (mucho mayor al de otras regiones con un nivel similar de desarrollo humano) deberían generar sólidos incentivos que permitan implementar cambios profundos a lo largo de toda la región. El Índice de Libertad Económica de 2008, compilado por la Heritage Foundation, muestra que sólo Chile puede ser considerado un país mayoritariamente libre, mientras que el resto de países de Latinoamérica se sitúan entre los mayoritariamente no libres o moderadamente libres. En el lado más negativo, Cuba y Venezuela se encuentran en el otro extremo desde el punto de vista económico.

Un análisis de la calidad crediticia de la región muestra mejoría en 2007, como puede observarse en la tabla de abajo. En términos generales, los países latinoamericanos han aprovechado la favorable coyuntura macroeconómica creada por los altos precios de las materias primas, el dinamismo del comercio, los flujos de capitales (inversión tanto directa como de cartera) y las remesas de emigrantes para mejorar sus indicadores externos, tales como la deuda en manos de extranjeros o el nivel de los activos de reserva. De este modo, durante 2007, las economías de la región redujeron nuevamente el ratio de deuda externa sobre PIB, hasta el 20%, la mitad de su nivel hace cinco años (42%) y acumularon 113.000 millones de dólares de reservas internacionales (3,3% del PIB regional), la cantidad más alta desde 1990 y el doble de la

CALIFICACIÓN CREDITICA SEGÚN STANDARD & POOR'S

País	Calificació	Cambio en escalones desde enero a diciembre de 2007	Escenario
Argentina	B+	=	Estable
Brasi	BB+	+1	Positivo
Chile	A+	+1	Estable
Colombia	BB+	+1	Estable
Ecuador	B-	+2	Estable
México	BBB+	+1	Estable
Perú	BB+	+1	Positivo
Uruguay	B+	+1	Positivo
Venezuela	BB-	=	Estable

magnitud conseguida en 2006. También han mejorado notablemente los balances del sector público a lo largo de los últimos cinco años, con un balance fiscal próximo al equilibrio en 2007 (-0,1% del PIB) y un ratio de deuda gubernamental en mínimos desde la pasada década (31,8% del PIB). Como consecuencia de estas mejoras, los sectores públicos de países como Chile, Brasil, Perú y Venezuela se han convertido en acreedores netos externos.

Como resultado de estas mejores perspectivas externas y la buena gestión de las posiciones de deuda (de acuerdo a estimaciones de las agencias calificadoras, la amortización de bonos soberanos a lo largo de 2007 fue mayor que en 2006), todos los países latinoamericanos a excepción de Venezuela y Argentina mejoraron sus calificaciones crediticias en 2007. Esto deja a tres de los países más grandes, Brasil, Perú y Colombia, a un solo escalón de la calificación de Grado de Inversión. Si comparamos con la mediana de países calificados como Grado de Inversión, Brasil cuenta con una reducida deuda externa aunque su deuda pública todavía es demasiado gravosa. Estos dos aspectos juegan un papel favorable en Perú, que sin embargo tiene la debilidad de su excesiva dependencia en las mercancías y la falta de reformas en el ámbito micro. El deterioro de la cuenta corriente en Colombia también es un factor que mancha los buenos datos en deuda externa y de corto plazo. Por último, estos tres países no logran un aprobado en los requerimientos en materia de mejora en la calidad institucional.

Por países, las amortizaciones de deuda o los swaps de deuda interna en condiciones más favorables continuaron dándose en Brasil y Perú, lo que ha permitido fortalecer aún más sus posiciones externas. Brasil acumuló 87.500 millones de dólares en reservas internacionales durante 2007, elevando su cantidad total de reservas hasta los 12,5 meses de importaciones, desde los 5,5 de 2000. Este colchón financiero equivale aproximadamente a la totalidad de la deuda externa del país. La carga del servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones se sitúa en el 36%, cayendo desde el 41,3% en 2006. Perú también ha mejorado ostensiblemente su vulnerabilidad externa por medio de una reestructuración de la deuda con objeto de alargar los

vencimientos y de un prepago de 1.794 millones de dólares al Club de París. Esto ha permitido al país disminuir su deuda externa desde el 32,7 hasta el 28,4 como porcentaje del PIB.

La calificación de Argentina permaneció estable en 2007, mientras que Uruguay mejoró, obteniendo ambas economías niveles superiores a los que se dieron previamente al impago de la deuda, a principios de este siglo. Para Argentina sería muy importante alcanzar un acuerdo con el Club de París y los tenedores de bonos con objeto de seguir mejorando su calificación crediticia. Éste es un desafío capital para la economía argentina puesto que las cantidades pendientes son considerables: 4.800 millones de dólares con el Club de París y 27.100 millones con el resto de acreedores.

Chile y México, los dos únicos países con Grado de Inversión en la región, obtuvieron mejoras en sus calificaciones crediticias en 2007, después de dos años de estabilidad. La revisión de Chile le dio a este país su calificación más alta de su historia reciente. Ésta respondió al saneamiento de sus finanzas públicas, que disfrutaron de una posición acreedora internacional del 12,9% en 2007. Ayudado por el imparable incremento en el precio del cobre, el Fondo Fiscal Externo alcanzó los 22.500 millones de dólares y se espera que siga creciendo, al menos, hasta 2010. En 2007 Chile modificó su regla de superávit fiscal estructural, bajándolo desde el 1 hasta el 0,5% del PIB. Ésta actúa como una política fiscal contracíclica que protege al país de un posible choque externo que pudiera golpear a la economía. México pagó anticipadamente en 2007 una cantidad de deuda importante (6.500 millones de dólares), reduciendo su ratio de deuda externa hasta casi el 4% del PIB. Las reformas estructurales en el frente fiscal, así como posibles futuras nuevas reformas en el sector energético han llevado a las agencias a aumentar la calificación crediticia de la economía mexicana.

Colombia sorprendió nuevamente en 2007 con un desarrollo económico y financiero notables. Por esta razón, su calificación fue mejorada en mayo y ahora se encuentra en el máximo desde 1999, año en que el país sufrió una profunda crisis financiera que causó la pérdida de su condición como economía Grado de

Inversión. La vuelta a un clima de negocios positiva generó un histórico crecimiento en inversión productiva y una apuesta foránea en las grandes posibilidades del país, tanto en productos tradicionales como en no tradicionales. Esto además se ve espoleado por el proceso de desregulación que ha llevado a la privatización de la compañía petrolera estatal Ecopetrol y a mayores perspectivas de más privatizaciones en el sector energético en 2008. Esto podría eventualmente animar la Inversión Extranjera Directa este año, avanzando un buen comportamiento en este respecto en 2007: más de 7.600 millones de dólares.

Venezuela, el país con el escenario de crédito menos estable en los últimos 10 años (14 cambios de calificación), mantuvo su condición BB que alcanzó en febrero de 2006 (no vista desde 1994). El impacto del aumento del precio del petróleo en los sectores público y privado fue el mayor causante de esta mejora. El superávit externo (mayor al 10% del PIB) hizo posible, por segundo año consecutivo, una extraordinaria acumulación de reservas internacionales, que permitieron al gobierno comprar 600 millones de dólares de bonos argentinos e incrementar la cantidad del "Fondo de Desarrollo Regional" en más de 7.000 millones de dólares. A pesar de estos hechos, el régimen de control de capitales a través de CADIVI se ha mantenido, al tiempo que permanecía el tipo de cambio fijo y la inflación navegando sobre el 20%. Para evitar una enorme depreciación del tipo de cambio paralelo, CADIVI autorizó 43.100 millones de dólares en 2007, un 57,5% más que en 2006. Ello representa una cobertura de importaciones del 88,6%, frente al 71,1% de 2006.

De forma diferente a lo que sucedió en 2006, la calificación de Ecuador fue aumentada en dos escalones en noviembre de 2007, de CCC a B-. Esto indica una mejora sustancial desde la media de CCC que Ecuador había mantenido durante la década pasada, como consecuencia de su inestabilidad política y problemas financieros que desembocaron en la reestructuración de la deuda. Declaraciones del nuevo presidente, así como del ministro de finanzas, que rechazaban la posibilidad de un impago selectivo de la deuda considerada como "ilegal" motivaron la mejora en la calidad crediticia. Además, las cuentas financieras apuntan hacia una consolidación tanto fiscal como externa. Tanto la deuda pública como la externa cayeron dos puntos como porcentaje del PIB de 2006 a 2007, alcanzando un 39 y un 28%, respectivamente.

Para gestionar o mitigar el riesgo país Telefónica ha venido actuando en dos grandes líneas (aparte de la gestión ordinaria de los negocios):

1. Compensar parcialmente los activos con pasivos en las compañías latinoamericanas, no garantizados por la matriz, de modo que una eventual pérdida de los activos fuera acompañada de una reducción de los pasivos, y
2. Repatriar aquellos fondos generados en Latinoamérica no necesarios para acometer nuevas oportunidades de desarrollo rentable del negocio en la región.

En referencia al primer punto, las compañías latinoamericanas tienen un volumen de deuda neta externa sin garantía por parte de compañías españolas de 4.385 millones de euros, un 8,7% sobre la deuda neta financiera del Grupo, destacando Colombia (2.650 millones de euros), Brasil (1.292 millones de euros) y Perú (809 millones de euros).

En cuanto al punto segundo, la repatriación de fondos, en el año 2007 se recibieron en términos netos 2.250 millones de euros de Latinoamérica, la mayor parte en concepto de préstamos intragrupo (devolución de principal y pago de intereses) y reducción de capital (1.398 millones de euros) y dividendos (852 millones de euros). El resto por intereses y pagos de comisiones de gestión ("Management Fees").

En este aspecto, cabe resaltar que desde febrero de 2003, está en vigor un régimen de control cambiario en Venezuela. Para administrar el régimen de control de cambios y determinar las autorizaciones de venta de divisas se creó la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Este organismo ha dictado diversas normativas ("providencias") que regulan las modalidades de venta de divisas en Venezuela al tipo de cambio oficial. Las empresas extranjeras que están debidamente registradas como inversores extranjeras tienen derecho a solicitar aprobación para adquirir divisas al tipo de cambio oficial a CADIVI de acuerdo con la providencia Número 029, Artículo 2, apartado c) "Remisión de beneficios, utilidades, rentas, intereses y dividendos de la inversión internacional". Telcel, filial del Grupo en Venezuela, obtuvo en 2006 la aprobación de 137 millones de dólares por este concepto y en 2007 por 240 millones de dólares. En la actualidad esta pendiente de aprobación el último dividendo recientemente solicitado por un importe de 365 millones de dólares. Por consiguiente en el futuro el Grupo deberá seguir obteniendo las autorizaciones necesarias para todas las solicitudes que presenta ante CADIVI, esperando que éstas se produzcan con la misma diligencia y frecuencia como se han venido produciendo en el pasado, de manera que se pueda continuar con el desarrollo normal de nuestros negocios en Venezuela y con capacidad para repatriar fondos desde este país.

Riesgo de crédito

El Grupo Telefónica opera en derivados con contrapartidas de alta calidad crediticia. Así Telefónica, S.A., opera con entidades de crédito cuyo rating aplicable a su "Deuda Senior" está por lo menos en el rango A. En España donde reside la mayor cartera de derivados del Grupo, existen acuerdos de "netting" con las entidades financieras, de forma que se pueden compensar en caso de quiebra, posiciones deudoras y acreedoras siendo el riesgo sólo por la posición neta. En Telefónica, S.A., siempre que la operativa lo permite, se intenta "netear" posiciones de riesgo con las diferentes contrapartidas al contratar nuevas operaciones. Así pues si se toma una posición "a pagar" en cierta divisa D, se buscarán aquellas contrapartidas con las que tenga una posición "a recibir", y se cerrará con ellas siempre que las condiciones de la operación lo aconseje. De esta forma se reduce el riesgo crediticio potencial. Si el rating de una contrapartida, cae por debajo del rango A, se analizará caso por caso si se cancelan las operaciones. Los factores a tener en cuenta a la hora de analizar son, el plazo de la operación, si la posición global es deudora (no hay riesgo de crédito actual) o acreedora, del nuevo rating.

Para otras filiales, en especial para las filiales de Latinoamérica, dado que el rating soberano establece un techo y este es inferior al A, se opera con entidades financieras locales cuyo rating para los estándares locales es considerado de muy alta Calidad Crediticia.

Respecto al riesgo de crédito comercial, el Grupo Telefónica entiende su gestión como uno de los elementos esenciales para contribuir a los objetivos de crecimiento del negocio y de la base de clientes, de forma coherente con la política de gestión de riesgo del Grupo.

Así, el modelo de gestión del riesgo de crédito comercial del Grupo se basa en un seguimiento constante del riesgo asumido y de los recursos necesarios para gestionar las diferentes unidades del Grupo, de forma que se optimice la relación rentabilidad-riesgo en el desarrollo e implementación de los planes de negocio que las mismas lleven a cabo en su gestión periódica.

Para ello, se establecen políticas, procedimientos, circuitos de autorización y prácticas de gestión homogéneas para todas las empresas del Grupo, teniendo en cuenta sus particulares necesidades y las mejores prácticas internacionales en esta materia, e incorporando este modelo de gestión del riesgo de crédito comercial en los procesos de decisión del Grupo, tanto a nivel estratégico, como en los operativos del día a día.

Asimismo, respecto al riesgo crediticio de las partidas de efectivo y equivalentes de efectivo, el Grupo Telefónica coloca sus excedentes de Tesorería en activos del mercado monetario de alta calidad crediticia y máxima liquidez. Dichas colocaciones están reguladas por un Marco General que se revisa anualmente en función de las condiciones de mercado y de los países en los que el Grupo opera. En dicho Marco General se establecen (i) los importes máximos a invertir por contrapartida dependiendo del

rating (calificación crediticia a corto y largo plazo) de la misma, (ii) el plazo máximo al que realizar las inversiones y (iii) los instrumentos en los que se autoriza colocar excedentes. En el caso de Telefónica, S.A., que es donde la Compañía que coloca la mayor parte de los excedentes del Grupo, el plazo máximo de colocación se limitó en 2007 a 180 días y la calidad crediticia de las contrapartidas utilizadas, medido en términos de "rating" siempre se situó por encima de A- y/o A3 por S&P y Moody's respectivamente.

La exposición máxima al riesgo de crédito mantenida por el Grupo está principalmente representada por el valor en libros de los activos financieros (Notas 11 y 13) así como por las garantías prestadas por el Grupo (Nota 20).

Gestión del capital

La dirección financiera de Telefónica, S.A., responsable de la gestión del capital del Grupo, considera varios argumentos para la determinación de la estructura de capital de la Compañía.

El primero, la consideración del coste del capital en cada momento, de forma que nos aproximemos a una combinación que optimice el mismo. Para ello, el seguimiento de los mercados financieros y la actualización de la metodología estándar en la industria para su cálculo (WACC, weighted average cost of capital) son los parámetros que se toman en consideración para su determinación. El segundo, un ratio de apalancamiento que nos permita obtener y mantener la calificación crediticia deseada en el medio plazo y con la que la Compañía pueda compatibilizar el potencial de generación de caja con los usos alternativos que pueden presentarse en cada momento.

Estos argumentos generales comentados anteriormente se completan con otras consideraciones y especificidades que se tienen en cuenta a la hora de determinar la estructura financiera de la Compañía, tales como el riesgo país en su acepción amplia, la eficiencia fiscal o la volatilidad en la generación de la caja.

Política de derivados

A 31 de diciembre de 2007, el importe nominal de derivados vivos contratados con contrapartidas externas ascendía a 130.715 millones de euros. Este importe es similar al correspondiente al año anterior pues sólo se ha incrementado un 8,7 % sobre las cifras presentadas en 2006 (120.267 millones de euros equivalentes). Este volumen resulta tan elevado porque sobre un mismo subyacente se puede aplicar varias veces derivados por un importe igual a su nominal; por ejemplo, una deuda en divisa se puede pasar a euros a tipo variable, y luego sobre cada uno de los periodos de tipos de interés puede realizarse una fijación de tipos mediante un FRA. Aún ajustando así a la baja la posición, es necesario extremar la prudencia en el uso de derivados para evitar problemas por errores o falta de conocimiento de la posición real y sus riesgos.

La política seguida en la utilización de derivados ha puesto énfasis en los siguientes puntos:

1. Existencia de subyacente claramente identificado, sobre el que se aplica el derivado.

Entre los subyacentes aceptables se incluyen los resultados, ingresos y flujos tanto en divisa funcional de la empresa como en divisas distintas de la moneda funcional. Dichos flujos pueden ser contractuales (deuda y pago de intereses, pago de cuentas a pagar en moneda extranjera...), razonablemente seguros o previsibles (programa de capex, futuras emisiones de deuda, programas de papel comercial...). La consideración como subyacente de los casos mencionados anteriormente no dependerá de si se adaptan o no a los criterios exigidos por las normas contables para el tratamiento de los subyacentes como partidas cubiertas, como sucede, por ejemplo, con algunas transacciones intragrupo. Adicionalmente en el caso de la matriz se considera también como posible subyacente la inversión en filiales con moneda funcional distinta del euro.

Las coberturas con sentido económico, es decir que tienen un subyacente asignado y que, en ciertas circunstancias, pueden compensar las variaciones de valor del subyacente, no siempre cumplen los requisitos y tests de efectividad establecidos por la normativa contable para ser tratadas como tales coberturas. La decisión de mantenerlas una vez no se supera el test de efectividad o si no se cumplen ciertos requisitos, dependerá de la variabilidad marginal en la cuenta de resultados que pueden producir y por lo tanto de la dificultad que puede conllevar a seguir el principio de estabilizar la cuenta de resultados. En todo caso las variaciones se registran en la cuenta de resultados.

2. Ajuste entre subyacente y uno de los lados del derivado.

Este ajuste se persigue esencialmente para la deuda en divisa extranjera y los derivados de cobertura de los pagos en divisa extranjera en las filiales del Grupo, como forma de anular el riesgo a oscilaciones de tipo de interés en moneda extranjera. No obstante, aún buscando una cobertura perfecta de los flujos, la escasa profundidad de ciertos mercados, en especial los asociados a divisas latinoamericanas ha hecho que históricamente existieran

desajustes entre las características de las coberturas y las deudas cubiertas. La intención del Grupo Telefónica es reducir dichos desajustes, siempre que ello no conlleve costes de transacción desproporcionados. En este sentido, si el ajuste no es posible por las razones mencionadas, se buscará modificar la duración financiera del subyacente en moneda extranjera de forma que el riesgo en tipo de interés en moneda extranjera sea lo más reducido posible.

En ciertas ocasiones, la definición del subyacente al que se asigna el derivado, no coincide con la totalidad temporal de un subyacente contractual.

3. Coincidencia entre la empresa que contrata el derivado y la empresa que tiene el subyacente.

En general, se busca que el derivado de cobertura y el subyacente o riesgo que cubre estén en la misma empresa. Sin embargo, en otras ocasiones, las coberturas se han efectuado en entidades holding de las empresas donde está registrado el subyacente, (Telefónica, S.A. y Telefónica Internacional, S.A.). Las principales razones para la mencionada separación entre la cobertura y el subyacente han sido la posibilidad de diferencias en la validez legal de las coberturas locales frente a las internacionales (como consecuencia de cambios legales imprevistos) y la diferente calidad crediticia de las contrapartidas (tanto de las compañías del Grupo involucradas como las de las entidades bancarias).

4. Capacidad de valoración del derivado a precio de mercado, mediante los sistemas de cálculo de valor disponibles en el Grupo. Telefónica utiliza varias herramientas para la valoración y gestión de riesgos de los derivados y de la deuda. Entre ellas destaca el sistema Kondor+, licenciado por Reuters, de uso extendido entre diversas entidades financieras, así como el las librerías especializadas en cálculo financiero MBRM.

5. Venta de opciones sólo cuando existe una exposición subyacente. Sólo se permite la venta de opciones cuando: i) hay una exposición subyacente (registrada en balance o asociada a un flujo externo altamente probable) que contrarresta la pérdida potencial por el ejercicio de la opción por la contrapartida, o ii) esta opción forma parte de una estructura donde exista otro derivado que puede compensar dicha pérdida. Igualmente se permite la venta de opciones incluidas en estructuras de opciones donde en el momento de la contratación la prima neta sea mayor o igual a cero.

Como ejemplo se considera factible la venta de opciones a corto plazo sobre swaps de tipos de interés, que dan a la contrapartida el derecho de entrar en un swap recibiendo un tipo fijo determinado, inferior al nivel vigente en el momento de vender la opción; de este modo si los tipos bajan, Telefónica pasaría parte de su deuda de tipo variable a tipo fijo, a niveles inferiores a los iniciales, habiendo cobrado una prima.

6. Contabilidad de Cobertura:

Las directrices de la gestión de riesgos son impartidas por Dirección General de Finanzas Corporativas del Grupo Telefónica, e implantadas por los directores financieros de las compañías (asegurando la concordancia entre los intereses individuales de las compañías y los del Grupo). La Dirección General de Finanzas Corporativas puede autorizar desviaciones respecto de esta política por motivos justificados, normalmente por estrechez de los mercados respecto al volumen de las transacciones o sobre riesgos claramente limitados y reducidos. Asimismo, la entrada de empresas en el Grupo como consecuencia de adquisiciones o fusiones, requiere un tiempo de adaptación.