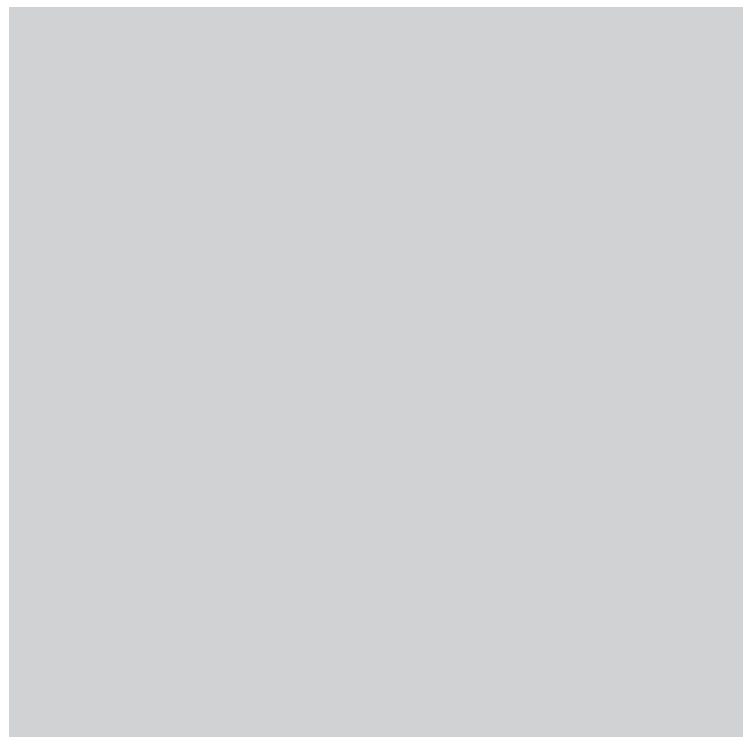









Resultados Trimestrales 2007
enero - junio



INDICE

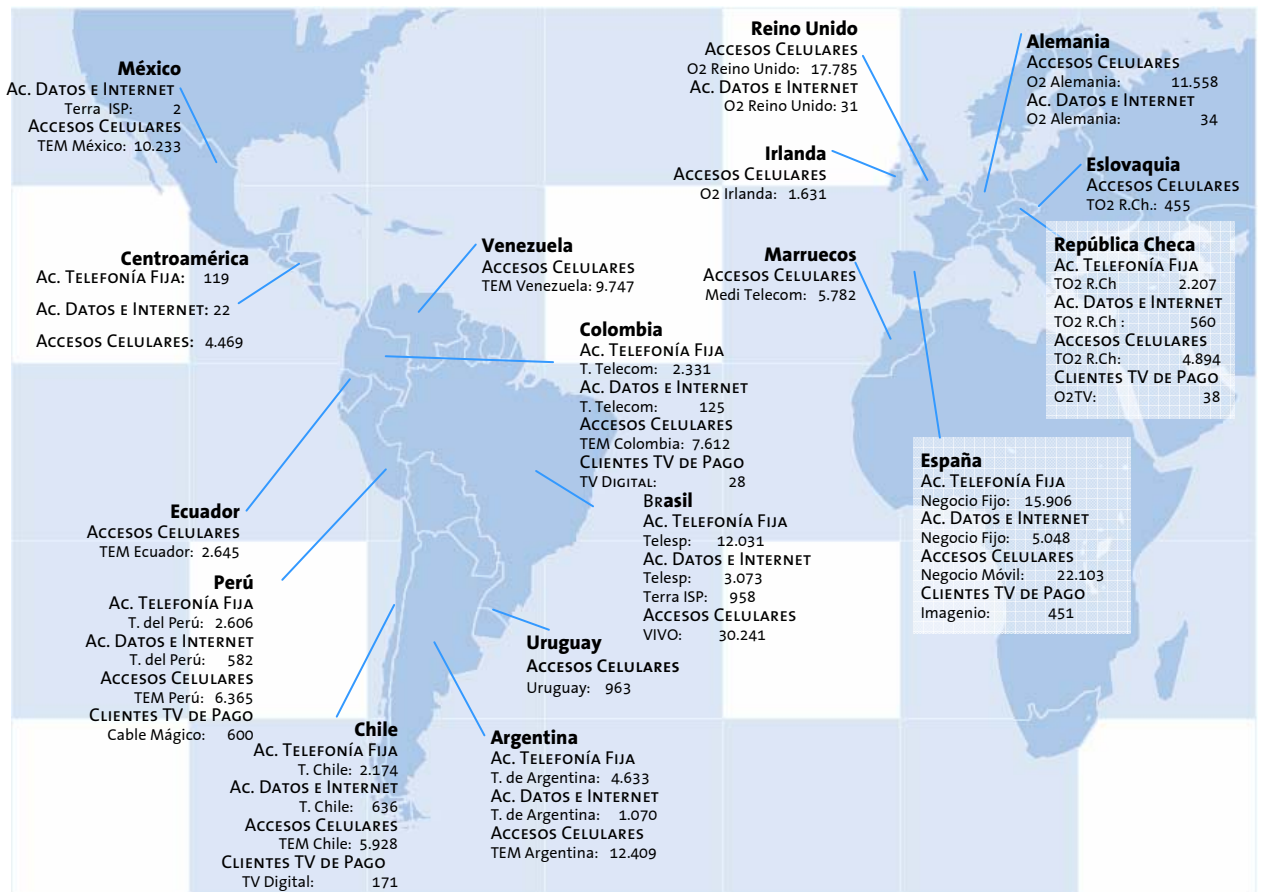
	GRUPO TELEFÓNICA	2
	Tamaño de Mercado	2
	Principales Aspectos Destacados	4
	Resultados Consolidados	5
	Datos Financieros	11
	RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO	16
	Telefónica España	16
	• Negocio Fijo	18
	• Negocio Móvil	21
	Telefónica Latinoamérica	26
	• Brasil	27
	• Argentina	30
	• Chile	31
	• Perú	33
	• Colombia	35
	• México	37
	• Venezuela	38
	• Centroamérica	38
	• Ecuador	39
	• TIWS	39
	Telefónica O2 Europa	40
	• O2 Reino Unido	48
	• O2 Alemania	50
	• O2 Irlanda	52
	• Telefónica O2 República Checa	53
	Otras Sociedades	59
	• Grupo Atento	59
	ANEXOS	61
	Participaciones más significativas del Grupo Telefónica y sus filiales	61
	Hechos Significativos	62
	Cambios en el Perímetro y Criterios de Consolidación Contable	63

La información financiera contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información financiera no ha sido auditada y, en consecuencia, es susceptible de potenciales futuras modificaciones.

GRUPO TELEFÓNICA

Tamaño de Mercado

(Datos en miles)



GRUPO TELEFÓNICA

ACCESOS

Datos no auditados (Miles)

	enero - junio		
	2007	2006	% Var
Accesos Clientes Finales	210.405,0	189.458,6	11,1
Accesos de telefonía fija (1)	42.068,1	42.755,4	(1,6)
Accesos de datos e internet	12.153,1	11.313,4	7,4
Banda estrecha	2.873,5	4.350,6	(34,0)
Banda ancha (2)	9.119,3	6.758,0	34,9
Otros (3)	160,4	204,8	(21,7)
Accesos móviles	154.895,7	134.606,9	15,1
TV de Pago	1.288,1	782,8	64,5
Accesos Mayoristas	2.183,1	1.565,3	39,5
Bucle Alquilado	1.206,0	690,6	74,6
Bucle Compartido	664,5	386,0	72,1
Bucle Desagregado	541,5	304,6	77,8
Mayorista ADSL (4)	610,7	765,7	(20,2)
Otros (5)	366,4	109,0	N.S.
Total Accesos	212.588,1	191.023,8	11,3

*(1) RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.**(2) ADSL, satélite, fibra óptica, cable modem y circuitos de banda ancha.**(3) Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.**(4) Incluye 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 del primer semestre del ejercicio 2007 son los siguientes:

- **Revisión al alza de las expectativas¹ para el ejercicio 2007:**
 - Crecimiento consolidado¹ de los ingresos en el rango +8%/+10% frente al +6%/+9% estimado inicialmente.
 - Crecimiento del OIBDA¹ consolidado en el rango +10%/+13% (+8%/+11% antes).
 - Crecimiento del OI¹ consolidado en el rango +19%/+23% frente al rango esperado anteriormente de +14%/+20%.
 - La inversión (CapEx)¹ se espera que se sitúe por debajo de los 8.100 millones de euros frente a la estimación inicial (<7.814 millones de euros).
- **Consolidación de la fortaleza del crecimiento orgánico², alcanzando en ingresos el 7,4% interanual:**
 - Por regiones, Telefónica Latinoamérica presenta un crecimiento orgánico² interanual de los ingresos del 12,8%, Telefónica España del 5,3% y Telefónica O2 Europa del 4,9%.
 - Por negocios, los ingresos de servicio en telefonía móvil y los de banda ancha son los principales contribuidores al incremento total, creciendo orgánicamente un 11,8% y un 23,2% respectivamente frente al periodo enero-junio de 2006.
- **Elevado ritmo de actividad comercial en captación y retención de clientes, que se traduce en un fuerte aumento interanual de los accesos totales (+11,3%) hasta 212,6 millones, destacando la fortaleza de los accesos móviles y banda ancha :**
 - El parque de clientes móviles gestionados se sitúa en 154,9 millones, un 15,1% superior al de cierre del primer semestre de 2006
 - Los accesos minoristas a Internet de banda ancha cierran junio con 9,1 millones, creciendo un 34,9% respecto a junio de 2006.
 - Los clientes de TV de pago totalizan 1,3 millones (+64,5% interanual).
- **Doce trimestres sucesivos con aumento simultáneo de los ingresos (+10,6%), OIBDA (+21,9%), OI (+45,4%) y beneficio neto (+66,4%).**
- **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 8.062 millones de euros.**
- **Consecución de un beneficio neto consolidado de 3.830³ millones de euros:**
 - El beneficio neto básico por acción se sitúa en 0,799 euros por acción (0,488 euros por acción a junio 2006), siendo el decimosegundo trimestre consecutivo con crecimiento.

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. 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.

² Asumiendo tipos de cambios constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-junio 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-junio 2007 y la consolidación de Airwave en el periodo abril-junio 2006.

³ Incluye la plusvalía de Airwave por un importe de 1.296 millones de euros en el OIBDA de Telefónica O2 Europa.

GRUPO TELEFÓNICA

Resultados Consolidados

La reestructuración organizativa del Grupo Telefónica por unidades de negocio: Telefónica España, Telefónica Latinoamérica y Telefónica O2 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 O2 Europa comprende los resultados del Grupo O2 y los resultados de 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.

Los resultados del primer semestre del ejercicio demuestran la consolidación y sostenibilidad del fuerte crecimiento y rentabilidad del Grupo Telefónica, que logra un crecimiento interanual del beneficio neto básico por acción del 63,7%.

Un trimestre más, los ingresos (+10,6%), el OIBDA (+21,9%), el OI (+45,4%) y el beneficio neto (+66,4%) acumulado crecen simultáneamente respecto al año anterior, hecho que se repite de forma consecutiva desde el periodo enero-septiembre de 2004.

Estos excelentes resultados son el fruto del sólido crecimiento orgánico de todos los negocios (Grupo Telefónica +7,4% acumulado a junio), la óptima diversificación por geografías y negocios, la eficiente estructura de costes y la materialización de sinergias a través de la gestión integrada de la Compañía.

Consecuencia de todo esto, la base de clientes crece un 11,3%, resultado del éxito de las campañas comerciales de captación y retención de clientes, y el flujo de caja operativo (OIBDA-CapEX) es un 29,6% superior al de los primeros seis meses de 2006 hasta alcanzar 8.062 millones de euros (+8,8% excluyendo la plusvalía de Airwave).

Esta positiva evolución de los resultados descrita permite aumentar los objetivos de crecimiento¹ del Grupo Telefónica para el ejercicio 2007 respecto a los fijados anteriormente. En ingresos¹ el crecimiento se espera que alcance un rango del +8%/+10% (+6%/+9% antes); en OIBDA¹ del +10%/+13% frente al +8%/+11% inicial y en OI¹ del +19%+23% (+14%/+20% antes).

Durante el segundo trimestre de 2007 se ha mantenido el alto ritmo de actividad comercial en el Grupo Telefónica, cerrando junio con 212,6 millones de **accesos totales**, lo que representa un crecimiento del 11,3% respecto a junio 2006. Telefónica España cuenta con 45,2 millones de accesos (+5,5% respecto a hace doce meses), destacando, aparte del crecimiento de la base de clientes móviles y de banda ancha, la contención en la caída de líneas fijas. Telefónica Latinoamérica

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. 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.

Resultados Consolidados

continúa presentando un fuerte crecimiento de sus accesos totales (121,8 millones; +13,9% anual) gracias al fuerte crecimiento de la banda ancha y a la fortaleza en el mercado móvil. Telefónica O2 Europa, con un crecimiento en su base de accesos totales del 7,4% hasta 39,8 millones continúa centrando su esfuerzo en la captación y retención de los clientes de valor.

Por tipo de accesos, los **accesos móviles** del Grupo Telefónica aumentan un 15,1% sobre junio de 2006, totalizando 154,9 millones. Destaca la ganancia neta del trimestre (6,0 millones) impulsada por la campaña del "Día de las madres" en Latinoamérica. De esta manera, la ganancia neta del segundo trimestre en Latinoamérica ha sido de 5,0 millones, ascendiendo los clientes a 90,6 millones (+18,9% interanual). En España la ganancia neta trimestral ha sido de 289.000, superando el parque de clientes gestionados los 22,1 millones (+7,0% frente a junio de 2006) y donde destaca el mayor número de clientes de contrato. En Europa, los clientes han crecido un 8,4% anual hasta 36,4 millones a cierre del trimestre, tras registrar una ganancia neta en el trimestre de 534.000.

A final de junio, el Grupo Telefónica cuenta con 9,1 millones de **accesos minoristas a Internet de banda ancha**, lo que supone un incremento interanual del 34,9%. La oferta de servicios paquetizados de voz, ADSL y TV sigue siendo clave en los mercados de operaciones, tanto para el desarrollo más rápido del mercado de banda ancha como para la fidelización de nuestros clientes. Los accesos minoristas a Internet de banda ancha en España alcanzan los 4,2 millones (+30,4% interanual), en Latinoamérica los 4,4 millones (+36,8% interanual) y en Europa los 0,5 millones (+60,9% interanual) tras registrar unas ganancias netas en el trimestre de 206.000 en España, 335.000 en Latinoamérica y 35.000 en Europa.

Los **accesos de TV de pago** alcanzan a cierre del trimestre los 1,3 millones, un 64,5% más que hace un año, contando ya con operaciones en España, República Checa, Perú, Chile y Colombia.

Resultado de la buena evolución de la base de clientes del Grupo, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del primer semestre totaliza 27.826 millones de euros y muestra un aumento interanual del 10,6%. El efecto negativo de los tipos de cambio resta 1,4 p.p. a este crecimiento (-2,6 p.p. a marzo), mientras que los cambios en el perímetro de consolidación contable aportan 4,5 p.p. a dicho crecimiento (+9,8 p.p. en el primer trimestre). De esta manera, la variación orgánica² de los ingresos alcanzaría el 7,4%, siendo el principal motor de este crecimiento Telefónica Latinoamérica, seguido de Telefónica España. Asimismo, y por concepto de negocio, los ingresos del servicio móvil y de banda ancha son los que más contribuyen a dicho crecimiento orgánico, al crecer un 11,8% y un 23,2% respectivamente respecto al primer semestre de 2006. Los ingresos del segundo trimestre aislado alcanzan los 14.079 millones de euros y crecen un 6,5% interanual.

En términos absolutos, el mayor contribuidor a los ingresos del Grupo Telefónica es **Telefónica España**, con un 36,6% de los ingresos consolidados. Así, Telefónica España totaliza a junio unos ingresos de 10.191 millones de euros, un 5,4% superiores a los obtenidos en el mismo periodo de 2006, consolidando la tendencia de crecimiento mostrada en el trimestre anterior. En el Negocio Fijo de Telefónica España (6.144 millones de euros), el incremento acumulado a junio de los ingresos se sitúa en el 3,8% sustentado en el buen comportamiento de los ingresos de Internet y banda ancha (+18,5%), de acceso (+0,5%) y datos (+6,6%). Por lo que respecta al Negocio Móvil de Telefónica España, los ingresos ascienden a 4.751 millones de euros, con un crecimiento del 7,5% gracias a los ingresos del servicio (+6,2%), que se benefician asimismo de los ingresos de clientes (+9,6%) como consecuencia de los buenos resultados en la fidelización de los clientes de contrato (+13,4%).

Telefónica Latinoamérica (34,6% de los ingresos consolidados) presenta unos ingresos de 9.628 millones de euros en los seis primeros meses del año, un 10,6% más que en el periodo enero-junio de 2006 (+15,5% en euros constantes). En términos orgánicos³, los ingresos aumentarían un 12,8%. Por aportación al crecimiento en moneda constante destacan México y Venezuela, con aumentos interanuales en moneda local del 60,3% y del 27,7% respectivamente apoyados en el fuerte crecimiento de la base de clientes, seguidos de Argentina (+18,8% en moneda local) y Brasil (+3,6% en moneda local). TASA es la operadora que mejor se comporta entre todas las operadoras fijas de la región, al crecer un 13,7% en moneda local, ya que a los mayores ingresos procedentes de Internet y banda ancha (+44,3% en moneda local) se une la fortaleza del negocio tradicional

² Asumiendo tipos de cambios constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-junio 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-junio 2007 y la consolidación de Airwave en el periodo abril-junio 2006.

³ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica Telecom en enero-junio 2006.

Resultados Consolidados

(+10,0% en moneda local). En Brasil, merece la pena destacar VIVO (ingresos +14,5% en moneda local), cuyos resultados demuestran el avance en el objetivo de lograr un crecimiento rentable.

La contribución de **Telefónica O2 Europa** (7.068 millones de euros) a los ingresos consolidados del Grupo Telefónica en la primera mitad del año es del 25,4%. Conviene recordar que los ingresos de Telefónica O2 Europa en 2006 incluían los activos del Grupo O2 en febrero-junio de 2006 y los de Telefónica Deutschland y Telefónica O2 República Checa en enero-junio de 2006. La continúa expansión de la base de clientes y del ARPU explican el sólido crecimiento del 10,4% en moneda local frente a los primeros seis meses de 2006 de los ingresos de O2 Reino Unido, en un mercado de fuerte competencia. En Telefónica O2 República Checa los ingresos del semestre crecen un 3,1% en moneda local frente al año anterior ya que el mantenimiento del negocio fijo (+0,3% en moneda local) se compensa con el crecimiento del móvil (+5,5% en moneda local). Por el contrario, en O2 Alemania los ingresos registran una caída del 2,9% respecto a enero-junio de 2006, que se justifica por la reducción de las tarifas de terminación y el entorno competitivo.

En el acumulado a junio, los **gastos por operaciones** del Grupo Telefónica totalizan 18.124 millones de euros y son un 9,7% superiores a los obtenidos en el mismo periodo del año anterior. Este mayor nivel de costes se explica fundamentalmente por los cambios en el perímetro de consolidación y el mayor esfuerzo comercial en Latinoamérica y Europa, en un contexto de maximización de la eficiencia en la estructura de costes.

Los **aprovisionamientos** de los seis primeros meses de 2007 (8.843 millones de euros) aumentan un 14,3% sobre 2006 (+15,5% eliminando el impacto del tipo de cambio). Excluyendo también las incorporaciones al perímetro de consolidación, el crecimiento se justifica fundamentalmente por los mayores gastos de interconexión de Telefónica Latinoamérica, el Negocio Móvil de Telefónica España y O2 Reino Unido.

Los **gastos de personal** se incrementan un 1,5% en el primer semestre hasta 3.645 millones de euros (+2,7% en euros constantes). La plantilla promedio del periodo se sitúa en 240.912 empleados, con un aumento neto de 18.234 personas (+8,2%) por la mayor plantilla del Grupo Atento y la incorporación de nuevas empresas al perímetro de consolidación. Sin considerar el Grupo Atento la plantilla habría crecido un 2,4% hasta 128.281 empleados. Respecto a los gastos de reestructuración de plantilla (256 millones de euros en el semestre), destacan principalmente en el segundo trimestre la provisión de 94 millones de euros correspondientes al ERE 2003-3007 del Negocio Fijo de Telefónica España relativa a la aceptación de 350 solicitudes de adhesión y 114 millones de euros de reestructuración de personal en el Grupo O2 (Alemania, Reino Unido e Irlanda).

Los **gastos por servicios exteriores** (4.793 millones de euros) crecen un 8,9% frente a los seis primeros meses de 2006, si bien en euros constantes aumentan hasta el 10,5%. En términos orgánicos, Telefónica Latinoamérica y el Negocio Fijo de Telefónica España son los que explican principalmente este comportamiento por el incremento de la actividad comercial.

Es importante mencionar que en la línea de **otros ingresos/gastos netos**, en el segundo trimestre del año se realiza una provisión en el Negocio Fijo de Telefónica España por una cantidad de 152 millones de euros correspondientes a la multa impuesta por la Comisión Europea.

Por otra parte, el **resultado por enajenación de activos** asciende en el primer trimestre a 1.260 millones de euros tras contabilizarse en el segundo trimestre la plusvalía por la venta de Airwave por un importe de 1.296 millones de euros. Asimismo en el periodo abril-junio 2007, se registra la minusvalía por la desinversión de la participación del 6,9% en CANTV por valor de 45 millones de euros.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del periodo enero-junio 2007 alcanza 11.269 millones de euros, un 21,9% superior al registrado en el mismo periodo de 2006, acelerando su ritmo de variación respecto al primer trimestre (+9,6%), al aumentar en el segundo trimestre aislado un 34,4% (6.163 millones de euros) debido a la plusvalía de Airwave, anteriormente mencionada. Si la excluimos, el aumento del OIBDA hubiera sido en el semestre del 7,9% interanual. En términos orgánicos⁴ acumulados, el crecimiento del OIBDA ascendería al 20,9% (+7,1% eliminando la plusvalía de Airwave, 1,2 p.p. más que en los tres primeros meses del año). En cuanto

⁴ Asumiendo tipos de cambios constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-junio 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-junio 2007 y la consolidación de Airwave en el periodo abril-junio 2006.

Resultados Consolidados

a la rentabilidad, el margen OIBDA de los seis primeros meses de 2007 se ha situado en el 40,5% (35,8% sin considerar la plusvalía de Airwave frente al 36,7% el año anterior).

Telefónica España (47,4%⁵ del OIBDA consolidado) cierra la primera mitad del año con un OIBDA de 4.723 millones de euros, un 10,4% superior al registrado en enero-junio de 2006 (margen sobre ingresos 46,3%, 2,1 p.p. superior al del primer semestre de 2006). Tanto el Negocio Fijo como el Móvil presentan sólidos crecimientos del OIBDA respecto a junio del año pasado (+13,1% y +7,0% respectivamente) apoyados en la buena evolución de los ingresos y la eficiencia en costes. La rentabilidad en el Negocio Fijo aumenta interanualmente 3,5 p.p. y asciende al 42,7% (+0,9 p.p. hasta 46,7% excluyendo en ambos ejercicios el efecto del E.R.E y la multa de la Unión Europea) mientras que en el Negocio Móvil se diluye tan sólo en 0,2 p.p., situándose en el 44,5% ante el mayor esfuerzo en fidelización, gestión de red y actividad comercial.

En **Telefónica Latinoamérica** el OIBDA (3.391 millones de euros) representa un 34,0%⁵ del OIBDA consolidado de los seis primeros meses de 2007 y muestra un crecimiento interanual del 12,9%, que en términos orgánicos⁶ se sitúa en el 15,7%. En euros constantes, el OIBDA acumulado a junio crece un 17,8%, destacando la contribución de Venezuela (+48,3% en moneda local), México (61 millones de euros frente a -34 millones de euros), VIVO (+38,3% en moneda local) y Argentina (+17,6% en moneda local). El margen OIBDA acumulado a junio es del 35,2%, 0,7 p.p. superior al de hace doce meses gracias a la mejora generalizada de las operadoras móviles.

La contribución de **Telefónica O2 Europa** al OIBDA total del Grupo Telefónica asciende en el primer semestre al 18,1%⁵. Por tanto, el OIBDA a junio 2007 en términos absolutos totaliza 3.100 millones de euros, incluyendo la plusvalía por la venta de Airwave por 1.296 millones de euros, frente a 1.758 millones de euros en 2006, cuando incluía los activos del Grupo O2 en febrero-junio y los de Telefónica O2 República Checa y Telefónica Deutschland en enero-junio. El margen OIBDA excluyendo la plusvalía de Airwave se sitúa en el 25,5% (30,2% en el mismo periodo del año anterior). En el segundo trimestre aislado, el OIBDA de O2 Reino Unido aumenta un 5,1% interanual en moneda local, revirtiendo la tendencia negativa del trimestre anterior por la contención en los gastos de retención y fidelización y un margen OIBDA trimestral del 25,6% (26,4% excluyendo la provisión por reestructuración de plantilla). En O2 Alemania, el OIBDA del periodo abril-junio 2007 presenta una caída interanual del 49,8% al recoger una provisión de 96,5 millones de reestructuración de plantilla correspondientes aproximadamente a 700 empleados, si bien eliminando este efecto el OIBDA sería prácticamente similar (margen OIBDA del trimestre 22,6% excluyendo la citada reestructuración). En Telefónica O2 República Checa (OIBDA -2,2% respecto a enero-junio 2006 en moneda local) el margen sobre ingresos acumulado a junio se sitúa en el 46,0% (48,5% hace un año), con un impacto negativo de alrededor de 2 p.p. de las operaciones en Eslovaquia.

En los seis primeros meses del ejercicio, la **amortización del inmovilizado** presenta un descenso interanual del 0,5% hasta alcanzar 4.713 millones de euros. Tanto Telefónica España como Telefónica Latinoamérica registran una menor dotación a la amortización que en la primera mitad del año pasado (-6,5% y -6,8% respectivamente). Telefónica O2 Europa, con un crecimiento interanual del 11,4% incluye la amortización del valor asignado a los activos en el proceso de asignación del precio de compra del Grupo O2 por importe de 423 millones de euros y de Telefónica O2 República Checa por valor de 78 millones de euros. La variación orgánica⁷ acumulada de la amortización del inmovilizado del Grupo Telefónica caería un 5,6% (0,7 p.p. menos que en el primer trimestre del año), siendo el principal contribuidor a esa caída Telefónica Latinoamérica.

El fuerte crecimiento del OIBDA y el descenso de las amortizaciones llevan al **resultado operativo (OI)** del semestre a crecer un 45,4% interanual y a alcanzar un valor absoluto de 6.557 millones de euros. Sin considerar el efecto de la venta de Airwave, el resultado operativo habría crecido un 16,7%. El crecimiento orgánico⁷ del resultado operativo se situaría en el 51,5% (+21,8% excluyendo la plusvalía de Airwave vs. 19,6% en el primer trimestre).

El **resultado de las participaciones por puesta en equivalencia** del semestre se incrementa un 104,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y alcanza 80 millones de euros. Lycos Europe explica fundamentalmente esta mejora al haber procedido el pasado mes de abril a la venta

⁵ El OIBDA de enero-junio 2007 excluye la plusvalía de Airwave por importe de 1.296 millones de euros.

⁶ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica Telecom en enero-junio 2006.

⁷ Asumiendo tipos de cambios constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-junio 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-junio 2007 y la consolidación de Airwave en el periodo abril-junio 2006.

Resultados Consolidados

de su inversión en el proveedor de portal a Internet basado en la República Checa Seznam, c.z.. Sogecable y The Link también contribuyen positivamente, al haberse dejado de consolidar por este método durante el cuarto trimestre de 2006.

Los **costes financieros** del primer semestre de 2007 ascendieron a 1.437 millones de euros, un 20,7% superiores a los de 2006. Este incremento resulta fundamentalmente del incremento del coste medio de la deuda del Grupo debido al incremento de tipos en Europa y a la mayor proporción de deuda en Latinoamérica, lo que supone un incremento de los gastos financieros de 143 millones de euros. 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 86 millones de euros, si bien la cifra resulta 20 millones inferior a la obtenida en el primer semestre de 2006. La cifra de gastos financieros del primer semestre de 2007 supone un coste medio del 5,45% sobre la deuda neta media total y un 5,30% si se excluyen los resultados por tipo de cambio.

El **flujo de caja libre generado** por el Grupo Telefónica en el primer semestre del 2007 asciende a 3.477 millones de euros, de los cuales 1.459 y 1.425 millones de euros han sido dedicados a compra de autocartera y reparto de dividendo de Telefónica S.A respectivamente y 400 millones de euros a la cancelación de compromisos adquiridos por el Grupo, fundamentalmente derivados de programas de reducción de plantilla. Dado que las desinversiones financieras en el período han ascendido a 2.789 millones de euros debido fundamentalmente a la venta de Airwave, la deuda financiera neta se ha reducido 2.981 millones de euros. En sentido contrario, hay que añadir 56 millones de euros de incremento 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 2.925 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 junio 2007 en 49.219 millones de euros.

La **provisión de impuestos** devengada de los seis primeros meses del ejercicio totaliza 1.257 millones de euros. No obstante, la salida de caja para el Grupo Telefónica será más reducida en la medida que se compensen bases imponibles negativas.

Los **resultados atribuidos a socios externos** restan al beneficio neto de la primera mitad del ejercicio 113 millones de euros y presentan una caída interanual del 40,4% 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 junio asciende a 3.830 millones de euros, un 66,4% más que en el periodo enero-junio de 2006 y el beneficio neto básico por acción crece un 63,7% hasta 0,799 euros por acción. En el segundo trimestre de 2007, el resultado neto se sitúa en 2.573 millones de euros frente a 1.135 millones de euros en el mismo trimestre del año anterior, mientras que el beneficio neto básico por acción es de 0,541 euros por acción (0,243 en abril-junio de 2006).

En los seis primeros meses del ejercicio la **inversión (CapEx)** crece un 6,1% respecto al mismo periodo del año anterior y alcanza 3.208 millones de euros. La mayor inversión en Telefónica Latinoamérica, destinada a la expansión de la banda ancha, TV y las redes GSM, explica principalmente el crecimiento en el Grupo Telefónica. No obstante, debe tenerse en cuenta el componente cíclico de la inversión, por lo que esta evolución no puede extrapolarse para el conjunto del ejercicio.

Resultados Consolidados

OBJETIVOS FINANCIEROS ⁽⁸⁾:

En relación a los objetivos financieros que se fijaron para el ejercicio 2007, el Grupo Telefónica espera que:

- El crecimiento consolidado del importe neto de la cifra de negocios (ingresos) en 2007 se sitúe entre el +8%/+10% frente al rango inicial +6%/+9%.
- El crecimiento del Resultado Operativo antes de Amortizaciones (OIBDA) en el ejercicio 2007 alcance un rango del +10%/+13% frente al comunicado inicialmente (+8%/+11%).
- El crecimiento del Resultado Operativo (OI) aumente en el 2007 entre un +19%/+23% frente al rango anteriormente estimado (+14%/+20%).
- La inversión (CapEx) se sitúe por debajo de los 8.100 millones de euros frente a la cifra estimado inicialmente (<7.814 millones de euros).

⁸ 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. 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.

GRUPO TELEFÓNICA

Datos Financieros

DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio		
	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	27.826	25.163	10,6
Resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	11.269	9.242	21,9
Resultado operativo (OI)	6.557	4.508	45,4
Resultado antes de impuestos	5.200	3.357	54,9
Resultado neto	3.830	2.302	66,4
Resultado neto básico por acción	0,799	0,488	63,7
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.793,6	4.716,3	1,6

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

Datos no auditados (Millones de euros)

	IMPORTE NETO CIFRA DE NEG.			OIBDA			RESULTADO OPERATIVO		
	enero - junio			enero - junio			enero - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Telefónica España	10.191	9.665	5,4	4.723	4.278	10,4	3.516	2.987	17,7
Telefónica Latinoamérica	9.628	8.707	10,6	3.391	3.002	12,9	1.687	1.174	43,7
Telefónica Europa (1)	7.068	5.828	21,3	3.100	1.758	76,4	1.350	187	N.S.
Otras sociedades y eliminaciones (2)	939	963	(2,5)	56	204	(72,7)	3	160	(98,0)
Total Grupo	27.826	25.163	10,6	11.269	9.242	21,9	6.557	4.508	45,4

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

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

CAPEX POR UNIDADES DE NEGOCIO

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio		
	2007	2006	% Var
Telefónica España	1.030	917	12,3
Telefónica Latinoamérica	1.131	853	32,5
Telefónica Europa (1)	963	1.055	(8,7)
Otras sociedades y eliminaciones	84	197	(57,5)
Total Grupo	3.208	3.022	6,1

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

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

GRUPO TELEFÓNICA
RESULTADOS CONSOLIDADOS
Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	27.826	25.163	10,6	14.079	13.217	6,5
Trabajos para inmovilizado (1)	337	342	(1,3)	184	196	(6,1)
Gastos por operaciones	(18.124)	(16.529)	9,7	(9.296)	(8.888)	4,6
Aprovisionamientos	(8.843)	(7.739)	14,3	(4.444)	(4.228)	5,1
Gastos de personal	(3.645)	(3.590)	1,5	(1.927)	(1.943)	(0,8)
Servicios exteriores	(4.793)	(4.401)	8,9	(2.487)	(2.326)	6,9
Variación de provisiones de tráfico	(359)	(356)	0,9	(191)	(165)	15,7
Tributos	(483)	(443)	9,1	(246)	(227)	8,7
Otros ingresos (gastos) netos	(19)	125	c.s.	(55)	66	c.s.
Resultado de enajenación de activos	1.260	152	n.s.	1.254	0	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(11)	(10)	5,0	(3)	(5)	(37,8)
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	11.269	9.242	21,9	6.163	4.585	34,4
Amortizaciones de inmovilizado	(4.713)	(4.734)	(0,5)	(2.317)	(2.433)	(4,8)
Resultado operativo (OI)	6.557	4.508	45,4	3.846	2.152	78,7
Resultado particip. puestas en equivalencia	80	39	104,2	46	18	n.s.
Resultados financieros	(1.437)	(1.191)	20,7	(670)	(669)	0,1
Resultado antes de impuestos	5.200	3.357	54,9	3.222	1.501	114,7
Impuesto de Sociedades	(1.257)	(886)	41,9	(601)	(272)	120,9
Resultado del ejercicio operaciones continuadas	3.943	2.471	59,5	2.621	1.229	113,3
Resultado operaciones en discontinuación	0	19	n.s.	0	11	n.s.
Resultados atribuidos a socios externos	(113)	(189)	(40,4)	(48)	(105)	(54,2)
Resultado neto	3.830	2.302	66,4	2.573	1.135	126,7
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.793,6	4.716,3	1,6	4.759,3	4.678,2	1,7
Resultado neto básico por acción	0,799	0,488	63,7	0,541	0,243	122,9

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 - junio		
	2007	2006	% Var
Activos no corrientes	86.671	87.126	(0,5)
Intangibles	19.267	21.145	(8,9)
Fondo de comercio	20.470	19.660	4,1
Propiedad, planta y equipo y Propiedades de inversión	32.479	32.332	0,5
Inmovilizaciones Financieras y otros activos a largo plazo	6.444	5.687	13,3
Activos por impuestos diferidos	8.011	8.303	(3,5)
Activos corrientes	20.184	17.979	12,3
Existencias	1.044	1.134	(7,9)
Deudores	9.878	9.495	4,0
Administraciones Públicas deudoras por impuestos corrientes	1.170	1.565	(25,2)
Inversiones financieras temporales	1.526	1.803	(15,4)
Efectivo y equivalentes de efectivo	4.000	3.557	12,5
Activos no corrientes destinados para la venta	2.565	425	n.s.
Total Activo = Total Pasivo	106.855	105.106	1,7
Fondos propios	21.251	15.072	41,0
Fondos propios atribuibles a los accionistas de la sociedad dominante	18.566	12.085	53,6
Socios externos	2.684	2.987	(10,1)
Pasivos no corrientes	60.672	66.406	(8,6)
Deuda financiera a largo plazo	49.496	54.263	(8,8)
Pasivos por impuestos diferidos	4.296	4.617	(7,0)
Provisiones a largo plazo	5.929	6.507	(8,9)
Otros acreedores a largo plazo	952	1.020	(6,7)
Pasivos corrientes	24.931	23.628	5,5
Deuda financiera a corto plazo	6.916	7.466	(7,4)
Acreedores comerciales	8.588	8.259	4,0
Administraciones Públicas acreedoras por impuestos corrientes	2.511	2.324	8,0
Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales	5.652	5.212	8,4
Pasivos asociados a activos no corrientes destinados a la venta	1.264	367	n.s.
Datos financieros			
Deuda financiera neta (1)	49.219	54.922	(10,4)

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

GRUPO TELEFÓNICA
FLUJO DE CAJA Y VARIACIÓN DE DEUDA
Datos no auditados (Millones de euros)

		enero - junio		
		2007	2006	% Var
I	Flujo de caja operacional	9.144	8.741	4,6
II	Pagos de intereses financieros netos (1)	(1.640)	(1.085)	
III	Pago de impuesto sobre sociedades	(772)	(618)	
A=I+II+III	Flujo de caja neto operativo antes de inversiones	6.731	7.038	(4,4)
B	Pagos por inversión en activos materiales e inmateriales	(3.557)	(3.247)	
C=A+B	Flujo de caja operativo retenido	3.175	3.791	(16,3)
D	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	19	20	
E	Pagos netos por inversión financiera	2.770	(23.328)	
F	Pagos netos por dividendos y operaciones con acc. propias (2)	(2.982)	(2.649)	
G=C+D+E+F	Flujo de caja libre después de dividendos	2.982	(22.167)	c.s.
H	Efectos del tipo de cambio sobre la deuda neta financiera	173	(1.223)	
I	Efectos de variación de perímetro sobre la deuda financiera neta y otros	(117)	3.911	
J	Deuda financiera neta al inicio del periodo	52.145	30.067	
K=J-G+H+I	Deuda financiera neta al final del periodo	49.219	54.922	(10,4)

(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 - junio		
		2007	2006	% Var
OIBDA		11.269	9.242	21,9
-	CAPEX devengado en el periodo	(3.208)	(3.022)	
-	Pagos por compromisos	(400)	(427)	
-	Pago de intereses financieros netos	(1.640)	(1.085)	
-	Pago de Impuesto sobre Sociedades	(772)	(618)	
-	Resultado por enajenación de inmovilizado	(1.260)	(152)	
-	Inversión en circulante y otros ingresos y gastos diferidos	(815)	(148)	
=	Flujo de caja operativo retenido	3.175	3.791	(16,3)
+	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	19	20	
-	Pagos netos por inversión financiera	2.770	(23.328)	
-	Pagos netos por dividendos y operaciones con acciones propias	(2.982)	(2.649)	
=	Flujo de caja libre después de dividendos	2.982	(22.167)	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.

	ene-jun 2007	ene-jun 2006
Flujo de caja operativo retenido	3.175	3.791
+ Pagos por amortización de compromisos	400	427
- Pago de dividendos ordinarios a minoritarios	(98)	(91)
= Flujo de caja libre	3.477	4.128

DEUDA FINANCIERA NETA MÁS COMPROMISOS*Datos no auditados (Millones de euros)*

	junio 2007
Acreeedores a LP	49.791
Emisiones y deudas con entidades de crédito a CP	6.916
Tesorería	(4.000)
Inversiones financieras a CP y LP (1)	(3.488)
A Deuda financiera neta	49.219
Garantías otorgadas a IPSE 2000	365
B Compromisos por garantías	365
Compromisos brutos por reducción de plantilla (2)	5.120
Valor de activos a largo plazo asociados (3)	(813)
Impuestos deducibles (4)	(1.625)
C Compromisos netos por reducción de plantilla	2.682
A + B + C Deuda total + Compromisos	52.267
Deuda financiera neta / OIBDA (5)	2,5x
Deuda total + Compromisos/ OIBDA (5)	2,6x

(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 acumulado de los últimos 12 meses incluido. Excluye plusvalía de Airwave.

**GRUPO TELEFÓNICA
TIPOS DE CAMBIO APLICADOS**

	Cuenta de Resultados y CapEx (1)		Balance (2)	
	ene - jun 2007	ene - jun 2006	junio 2007	junio 2006
Estados Unidos (Dólar USA/Euro)	1,329	1,229	1,351	1,271
Reino Unido (Libra/Euro)	0,675	0,687	0,674	0,692
Argentina (Peso Argentino/Euro)	4,106	3,768	4,177	3,923
Brasil (Real Brasileño/Euro)	2,716	2,688	2,601	2,751
Rep. Checa (Corona Checa/Euro)	28,143	28,494	28,715	28,495
Chile (Peso Chileno/Euro)	709,100	647,249	712,335	685,871
Colombia (Peso Colombiano/Euro)	2.815,373	2.881,844	2.644,401	3.344,482
El Salvador (Colon/Euro)	11,629	10,750	11,817	11,124
Guatemala (Quetzal/Euro)	10,199	9,357	10,419	9,679
México (Peso Mexicano/Euro)	14,551	13,344	14,675	14,489
Nicaragua (Córdoba/Euro)	24,214	21,321	24,905	22,331
Perú (Nuevo Sol Peruano/Euro)	4,227	4,075	4,278	4,144
Uruguay (Peso Uruguayo/Euro)	32,115	29,604	32,344	30,320
Venezuela (Bolívar/Euro)	2.857,299	2.638,522	2.903,575	2.732,240

(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 30/06/07 y 30/06/06.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica España

El Grupo Telefónica España consolida en el periodo abril-junio los sólidos resultados obtenidos durante el primer trimestre de 2007.

El importe neto de la cifra de negocio (ingresos) ha crecido en la primera mitad del año un 5,4% situándose en 10.191 millones de euros y el resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) un 10,4% alcanzando los 4.723 millones de euros, lo que sitúa el margen en el 46,3%. El crecimiento del OIBDA subyacente, una vez eliminados efectos puntuales como son los derivados principalmente del E.R.E., la multa de la Unión Europea y programa Inmobiliario o subvenciones, se sitúa en el 6,3%.

La inversión (CapEx) del Grupo Telefónica España asciende a 1.030 millones de euros, lo que se traduce en un flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) en el periodo de 3.693 millones de euros.

En el **Negocio Fijo de Telefónica España** cabe destacar:

- El fuerte y sostenido crecimiento de los ingresos en el primer semestre del año (+3,8%), que se sustenta en el incremento de los ingresos de Banda Ancha acompañado por un mejor comportamiento de los ingresos de Acceso y Voz.
- La aceleración del crecimiento del OIBDA en el acumulado a junio 2007 una vez eliminados efectos puntuales (E.R.E., multa de la Unión Europea, programa Inmobiliario y subvenciones) hasta situarse en el 5,6%, impulsado por el crecimiento de ingresos y una mayor eficiencia.
- La menor pérdida de líneas fijas en un entorno del crecimiento del mercado, atenuando la pérdida de cuota. La caída interanual de las líneas fijas que se sitúa en el 0,7%, tras registrar en el periodo abril-junio 2007 la menor pérdida trimestral desde el último trimestre de 2004, destaca positivamente en el actual entorno europeo.
- El mantenimiento del liderazgo de Telefónica en el mercado de acceso a Internet de Banda Ancha en España, con una cuota de mercado estimada del 56%.

En el **Negocio Móvil de Telefónica España** debe destacarse:

- Fuerte crecimiento en los ingresos del servicio, con un 6,2% frente al acumulado enero-junio 2006, sustentado en la buena evolución de los ingresos de clientes (+9,6%).
- Mantenimiento del ritmo de crecimiento del parque de clientes frente a junio 2006 (+7,0%), con especial foco en las líneas de contrato (+13,4%), apoyado por el impulso de la actividad comercial y los buenos resultados obtenidos en fidelización, que permiten mantener el churn (1,7%) en los niveles del segundo trimestre de 2006.
- Aceleración en los ingresos de datos (+15,4%) en los primeros seis meses de 2007, registrando la mejor evolución del ARPU de datos de los últimos años especialmente favorecida por los servicios de conectividad y contenidos.
- Sólido Crecimiento del OIBDA del 7,0% acumulado a junio, con un margen sobre ingresos de operaciones del 44,5%.

Telefónica España

OBJETIVOS FINANCIEROS¹

Telefónica España revisa al alza los objetivos financieros anunciados para el ejercicio 2007, esperando que:

- El crecimiento de ingresos se sitúe en el rango +3,5%/+4,5% frente al rango +0,5%/+2,0% estimado inicialmente.
- El crecimiento del OIBDA² se sitúe en el rango +9%/+11% frente al rango +5%/+7% estimado inicialmente.
- Se mantiene el objetivo de inversión inicialmente anunciado, con una previsión de CapEx³ para 2007 inferior a los 2.400 millones de euros.

Para el **Negocio Fijo de Telefónica España:**

- El crecimiento de ingresos se sitúe en el rango +2,5%/+3,5% frente al rango +0,5%/+2,0% estimado inicialmente.
- El crecimiento del OIBDA² se sitúe en el rango +13,5%/+16% frente al rango +9%/+12% estimado inicialmente.

Para el **Negocio Móvil de Telefónica España:**

- Los ingresos por servicio presenten un crecimiento en el rango +4%/+5% frente al rango +2%/+4% inicialmente estimado.
- El crecimiento del OIBDA se sitúe en el rango +4%/+5% frente al rango +0%/+1% inicialmente estimado

¹ Los datos tomados como base de 2006 del Negocio Fijo de Telefónica España incluyen 6 meses de Iberbanda (consolidada desde julio de 2006). Los objetivos financieros 2007 excluyen cambios en el perímetro de consolidación. El OIBDA excluye otros ingresos/gastos no previsibles en 2007 (multa de la Unión Europea de 151,9 millones de euros). El programa de reestructuración de plantilla del Negocio Fijo de Telefónica España (980 millones de euros en 2006 y previsión de 630 millones de euros en 2007) y el Programa de Eficiencia Inmobiliaria (94 millones de euros en 2006 y previsión de 162 millones de euros en 2007) están incluidos como ingresos / gastos operativos. Con el fin de realizar una comparación homogénea, los ingresos /gastos excepcionales equivalentes registrados en 2006 también son eliminados de la base de comparación. El CapEx no incluye inversiones asociadas al Programa de Eficiencia Inmobiliario.

² Provisión ERE prevista para 2007 de 630 millones de euros (2.200 empleados) frente a 980 millones de euros en 2006; plusvalía por enajenación de activos inmobiliarios prevista para 2007 de 162 millones de euros frente 94 millones de euros en 2006. No incluye la multa de la Unión Europea de 151,9 millones de euros.

³ No incluye inversiones asociadas al Programa de Eficiencia Inmobiliario.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica España

NEGOCIO FIJO

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 6.144 millones de euros en el periodo enero-junio 2007, tras mostrar un crecimiento de ingresos del 3,6% en el primer trimestre y 4,0% en el segundo trimestre, resultando en un crecimiento acumulado frente al primer semestre de 2006 del 3,8%.

El crecimiento de los ingresos se sustenta en el sólido comportamiento de los ingresos de Internet y Banda Ancha acompañado por un mejor comportamiento de los ingresos asociados al resto de servicios: acceso, voz, datos y TI.

Los **ingresos por acceso tradicional**, que alcanzan la cifra de 1.390 millones de euros, han crecido un 0,5% en el periodo enero-junio 2007, impulsados por la subida del 2,0% de la cuota mensual de abono de la línea telefónica básica el pasado 1 de enero y por la menor pérdida de líneas fijas en el periodo.

- El mercado de acceso de telefonía fija en España experimenta a lo largo del año un crecimiento sostenido estimado en el 2,4% (0,9p.p. más que el crecimiento registrado a junio de 2006), lo que contrasta con la contracción experimentada por la mayoría de los mercados europeos. Los accesos de telefonía fija de Telefónica España han experimentado una reducción neta de 43.706 líneas durante los primeros seis meses del año, lo que representa una atenuación significativa en la pérdida de líneas (disminuye un 62,3% respecto al mismo periodo de 2006), y supone el semestre con menor pérdida neta de líneas desde 2001. La planta de accesos de telefonía fija se sitúa en 15.906.161 a junio de 2007, con una caída interanual del 0,7%, la menor de los últimos años.
- La cuota de mercado de acceso de telefonía fija estimada para el Negocio Fijo de Telefónica España se sitúa en el 81%, reduciéndose el ritmo de pérdida en los últimos doce meses respecto al pasado año.

Los **ingresos por servicios de voz** suavizan su ritmo de caída en el acumulado a junio (-3,4%) tras mejorar la tendencia en el segundo trimestre (-2,3%) frente al primero (-4,5%) de 2007. Tanto los ingresos por tráfico de salida como interconexión, presentando los primeros una reducción del 5,0% en el acumulado a junio mientras los segundos se mantienen sin cambios, mejoran sensiblemente durante el segundo trimestre de 2007 el ritmo de descenso registrado en el primero.

- En el segundo trimestre del año se intensifica la positiva evolución del tráfico cursado en minutos en el mercado español, con un crecimiento estimado en el periodo enero-junio 2007 del 0,7%. Respecto al tráfico cursado por el Negocio Fijo de Telefónica España, destaca la menor caída el tráfico de voz, y en especial los crecimientos de los tráficos internacional, 15,0%, e interprovincial, 9,4%, éste último fuertemente estimulado por las tarifas planas asociadas a los paquetes Dúos y Tríos.
- Las líneas preseleccionadas a finales de junio son 1.851.470, lo que representa una reducción en los seis primeros meses de 2007 de 55.049 líneas.
- La cuota de mercado de tráfico del Negocio Fijo de Telefónica España en junio, se estima en el 65%, manteniéndose en el mismo nivel de marzo 2007.
- La recuperación de los ingresos de interconexión, con un comportamiento plano en el acumulado a junio (-1,9% en el primer trimestre y +1,9% en el segundo trimestre), se sustenta en el mayor tráfico de entrada cursado, tanto internacional, especialmente con destino móvil, como móvil-fijo.

Telefónica España

El crecimiento en el acumulado a junio de los **ingresos por servicios de Internet y Banda Ancha** se sitúa en el 18,5%, tras registrar un crecimiento en el segundo trimestre del 15,1%.

- Esta evolución en los ingresos de la Banda Ancha se debe tanto al negocio minorista (+25,1% en el segundo trimestre frente a +33,9% del primero) y que se asocia a las mayores promociones realizadas en el trimestre con campañas de alta gratis, como al mayorista (-14,9% en el segundo trimestre frente a -5,5% del primero), por las migraciones desde el servicio mayorista de ADSL a bucle alquilados. Por su parte, los ingresos de Banda Estrecha mantienen un ritmo de caída similar a lo largo del año, en torno al 32%.
- El mercado estimado de accesos fijos a Internet de Banda Ancha en España, que alcanza a finales de junio los 7,5 millones de accesos, registra una ganancia neta en el segundo trimestre de 0,34 millones de accesos, en línea con la registrada en el segundo trimestre de 2006.
- La ganancia neta de **accesos minoristas a Internet de Banda Ancha** de Telefónica en el segundo trimestre alcanza las 205.617 conexiones (+15,9% frente a la ganancia neta del segundo trimestre de 2006), situándose la planta total a finales de junio en los 4.198.363 accesos. Telefónica mantiene el liderazgo en este mercado, con una cuota estimada que se ha estabilizado en torno al 56% en los últimos meses.
- Los **bucles alquilados** frenan su ritmo de crecimiento en el segundo trimestre de 2007, en el que registran una ganancia neta de 98.791 bucles (-25% frente al segundo trimestre de 2006), correspondiendo el 89% a migraciones desde el servicio ADSL mayorista de Telefónica España. La planta total de bucles alquilados alcanzó en junio 1.170.008 unidades con una participación en el mercado de Banda Ancha que se sitúa en el 15,6%. Del conjunto de líneas de alquiler de bucle, el 56,8% son de la modalidad de bucle compartido, porcentaje que permanece relativamente estable en los últimos trimestres.
- El servicio **ADSL mayorista** mantiene su tendencia decreciente por la migración a bucles alquilados, y presenta ganancia neta negativa en el segundo trimestre de 31.283 accesos, lo que sitúa su planta total en 530.457 accesos.
- El mercado de **televisión de pago** en España mantiene a lo largo del año un ritmo de crecimiento pausado. En este contexto, Telefónica refleja un mayor dinamismo, que la lleva a incrementar progresivamente su participación en el mercado, alcanzando una cuota de mercado estimada a junio de 2007 ligeramente inferior al 12%. La ganancia neta de clientes en el segundo trimestre ha sido de 32.307. A junio el número de clientes de televisión de pago de Telefónica España asciende a 450.925.
- La planta total de **Dúos y Tríos** se sitúa al final de junio de 2007 en las 3.336.380 unidades, tras crecer un 21% frente a la planta a cierre del ejercicio 2006.

Los **ingresos por servicios de datos** aceleran su crecimiento en el segundo trimestre siendo el crecimiento acumulado a junio de 6,6%. La aceleración se produce tanto en los servicios minoristas, circuitos y retransmisiones y RPV, como en mayoristas.

Los **gastos por operaciones** del Negocio Fijo de Telefónica España en el acumulado a junio experimentan una reducción interanual del 5,9% hasta los 3.464 millones de euros, tras registrar una reducción del 8,4% en el segundo trimestre. La reducción de los gastos por operaciones se debe principalmente a los menores gastos de reestructuración de plantilla, que alcanzan 94 millones de euros en el acumulado a junio de 2007 asociada a la adhesión de 350 empleados al E.R.E., frente a 392 millones de euros a junio de 2006. Excluyendo este efecto, los gastos por operaciones crecerían un 2,4% por los crecimientos registrados en los gastos por aprovisionamientos (+1,7%) hasta los 1.474 millones de euros, fundamentalmente debido a la compra de equipos para venta y contenidos para Imagenio, como de los gastos por servicios exteriores (+10,1%) hasta los 691 millones de euros por el incremento de la actividad comercial y de tráfico cursado en cabinas y locutorios. Los gastos de personal alcanzan los 1.163 millones de euros, con una caída interanual del 20,7%, caída que se sitúa en el 0,5% excluyendo en 2006 y 2007 el efecto de las provisiones del E.R.E. y la revisión actuarial.

El negocio Fijo de Telefónica España (Telefónica de España) ha provisionado en sus cuentas la cantidad de 151,875 millones de euros correspondientes a la multa impuesta por la Comisión Europea mediante decisión de fecha 4 de Julio de 2007, en el asunto COMP/38.784 Wanadoo España contra Telefónica, sin que ello signifique en modo alguno que Telefónica España esté de

Telefónica España

acuerdo, acepte o se aquiete ante la referida decisión y/o ante la multa impuesta, que va a ser impugnada ante el Tribunal competente de la Unión Europea en tiempo y forma.

El crecimiento de los ingresos, junto con el efecto de la menor provisión por reestructuración de plantilla en el primer semestre de 2007 así como la multa impuesta por la Unión Europea, tienen un impacto significativo en la evolución del **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)**, que asciende a 2.626 millones de euros en los seis primeros meses de 2007 y presenta un crecimiento del 13,1% frente al mismo periodo de 2006.

Eliminando del OIBDA efectos puntuales, como son los derivados principalmente del E.R.E., multa de la Unión Europea, programa Inmobiliario y subvenciones, el OIBDA subyacente acelera su crecimiento hasta situarse en el 5,6% (+4,7% en el primer trimestre) impulsado por el crecimiento de ingresos registrado del 3,8% así como por la mayor eficiencia alcanzada, como demuestra que los gastos, excluyendo el efecto del E.R.E. y multa de la Unión Europea, crezcan (+2,3%) a un menor ritmo que los ingresos.

El margen de OIBDA en el primer semestre de 2007 alcanza el 42,7%, 3,5p.p. por encima del registrado en el mismo periodo del pasado año. Excluyendo el efecto de las provisiones del E.R.E. y la revisión actuarial en ambos años así como la multa de la Unión Europea, el margen habría experimentado una mejora de 0,9 p.p. hasta el 46,7%.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica España

NEGOCIO MÓVIL

En un entorno de gran intensidad competitiva, el **mercado de telefonía móvil español** ha superado los 49 millones de líneas a junio de 2007, con una penetración estimada cercana al 108% (+7p.p. vs. junio de 2006).

En este contexto, la **ganancia neta de clientes** del Negocio Móvil de Telefónica España durante el segundo trimestre de 2007 ha alcanzado los 289.006 clientes (378.270 en el segundo trimestre de 2006) impulsado por los nuevos planes de precios y la contención del churn. El comportamiento del segmento contrato continúa con la excelente evolución de trimestres anteriores y presenta una ganancia neta de 389.887, con un crecimiento interanual del 11,7% frente a la ganancia neta del segundo trimestre del 2006. En términos acumulados, en el primer semestre de 2007 la ganancia neta del Negocio Móvil de Telefónica España se ha situado en 656.721 líneas (765.094 en el mismo período de 2006), destacando el volumen de clientes captados en el segmento contrato (776.860, un 12,5% más que en el primer semestre de 2006).

En el segundo trimestre del año la **actividad comercial** total se mantiene en línea con el mismo trimestre del año anterior, alcanzando los 2,9 millones de acciones comerciales, y permitiendo alcanzar un parque que supera los 22,1 millones de clientes (+7,0% vs. junio de 2006). Conviene resaltar nuevamente el buen comportamiento del **parque de contrato**, que muestra un crecimiento anual del 13,4%, y ya supone más del 58% del total, 3,3 p.p. por encima del registrado hace un año.

En el ámbito de la **portabilidad**, la pérdida total es de 9.375 líneas durante el segundo trimestre de 2007, si bien, el Negocio Móvil de Telefónica España mantiene el buen comportamiento en términos de valor donde la compañía centra su esfuerzo, con 64.498 líneas de ganancia neta de contrato, en línea con la obtenida en el segundo trimestre de 2006. De esta forma, en el primer semestre el saldo neto de portabilidad se sitúa en -5.761, con una ganancia en el segmento contrato de 142.565 líneas.

El **churn** desempeña también un papel clave en los sólidos resultados comerciales obtenidos. Durante el segundo trimestre del año el churn se sitúa en el 1,7%, manteniéndose en los niveles del segundo trimestre de 2006 (+0,1 p.p.), a pesar del incremento en el número de competidores en el mercado, y ligeramente inferior al registrado en el primer trimestre del año (1,8%). Cabe destacar el buen comportamiento del churn de contrato en este trimestre, que se vuelve a situar en el 1,0% al igual que en el segundo trimestre de 2006 y mostrando una ligera reducción (-0,1 p.p.) vs. el primer trimestre de 2007 (1,1%). Las renovaciones de terminales del segmento residencial (+8,1% vs. el segundo trimestre de 2006) han vuelto a contribuir en esta buena evolución del churn.

En relación al **consumo**, los minutos gestionados en la red durante el segundo trimestre del año muestran un crecimiento del 6,2% respecto al segundo trimestre de 2006, alcanzando los 15.300 millones de minutos. Así, el **MoU** en el segundo trimestre de 2007 alcanza los 159 minutos (+1,8% respecto al mismo trimestre de 2006). El tráfico on-net registra un crecimiento del 9,4% en el segundo trimestre, apoyado en la promoción de "Fines de Semana Gratis hasta Otoño" de la campaña de Verano, que cuenta a 30 de junio con más de 869.000 clientes registrados, así como por las nuevas modalidades tarifarias lanzadas durante el trimestre. Los nuevos planes de precios han permitido al Negocio Móvil de Telefónica España liderar la iniciativa comercial amoldándose a la realidad del mercado y a las necesidades de mayor sencillez de los clientes, consiguiendo casi 1,5 millones de suscripciones a las nuevas tarifas hasta el 30 de junio.

El **ARPU de voz** alcanza en el segundo trimestre 28,1 euros, presentando una reducción del 2,0% frente al mismo trimestre de 2006 afectado por la rebaja en las tarifas de interconexión de noviembre de 2006 y abril de 2007 (-13,9% en conjunto). Conviene resaltar el comportamiento del ARPU de salida de voz, que mantiene un crecimiento del 0,2% frente al segundo trimestre de 2006.

Telefónica España

Por su parte, el **ARPU de datos** en el segundo trimestre del año acelera su crecimiento frente al mismo trimestre de 2006, desde el 5,8% alcanzado a marzo de 2007 hasta el 8,7% de junio de 2007 situándose en 4,6 euros. Este comportamiento se apoya en un fuerte crecimiento de los ingresos de datos de conectividad (+79%) y de contenidos (+25%), así como en los nuevos esquemas de tarifas de datos lanzados el pasado mes de abril y en el lanzamiento de una novedosa tarifa de datos diaria. Conviene destacar, que la compañía cuenta con más de 160.000 clientes apuntados a las tarifas semi-planas de datos, que han contribuido a la buena evolución del ARPU de datos, del que las comunicaciones interpersonales solo representan ya el 53%, correspondiendo el resto a servicios avanzados de conectividad y contenidos. Asimismo, durante el segundo trimestre ha continuado incrementándose el número de dispositivos UMTS/HSDPA puestos en manos de los clientes, acompañándose la actividad comercial a la realidad del mercado, alcanzándose un total de 2.075.000 terminales.

Gracias a la excelente contribución del negocio de datos el ARPU total en el segundo trimestre se sitúa en 32,8 euros mostrando una ligera reducción del 0,5% frente al segundo trimestre de 2006 afectado por el recorte de las tarifas de interconexión. Es destacable el comportamiento del ARPU total de salida, que crece un 1,3%, apoyado tanto en el ARPU de salida de voz (+0,2%) como en el de datos (+8,6%).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** creció en el segundo trimestre de 2007 un 7,1% hasta los 2.415 millones de euros, totalizando en el primer semestre del año 4.751 millones de euros (+7,5%) impulsado por el buen comportamiento de los ingresos de clientes. 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 el conjunto de los ingresos de operaciones en este trimestre hubieran crecido a un ritmo del 6,9% excluyendo el impacto de los citados cambios de criterio y un 7,3% en el acumulado del año. Por componentes de ingresos conviene destacar:

- Los **ingresos de servicio** crecieron en el segundo trimestre de 2007 un 5,5% alcanzando los 2.121 millones de euros (crecimiento del 6,2% en el primer semestre de 2007). Este buen comportamiento de los ingresos de servicio viene apoyado en la evolución de los ingresos de clientes, que alcanzan los 1.706 millones de euros en el segundo trimestre de 2007 con un crecimiento del 9,3% frente al año anterior y del 9,6% en términos acumulados, como resultado del fuerte ritmo de crecimiento interanual del parque, especialmente en contrato, y el mayor consumo de datos.
- Los **ingresos de interconexión** caen un 8,1% (-5,7% en el acumulado), acelerando su caída frente al trimestre anterior motivado por el nuevo recorte de las tarifas de interconexión introducido en abril de 2007.
- Los **ingresos de roaming-in** se reducen en un 11,9%, como consecuencia de la tendencia a la baja en los precios mayoristas (-15,6% en el primer semestre).
- Los **ingresos por venta de terminales** ascendieron en el segundo trimestre de 2007 a 294 millones de euros con un crecimiento del 20,2% frente al mismo trimestre del año anterior como consecuencia de los diferentes ritmos de llenado de canal. En el primer semestre de 2007 los ingresos por venta de terminales incrementan un 17,1% respecto al mismo período de 2006.

Los **gastos por operaciones** alcanzaron en el segundo trimestre de 2007 los 1.348 millones de euros creciendo un 8,0%, respecto al segundo trimestre de 2006 impulsados por la mayor actividad comercial con terminal (+4,7%), así como por el mayor esfuerzo de fidelización desarrollado en el trimestre y los mayores gastos de gestión de red. En el acumulado del año el crecimiento de los gastos se sitúa en el 7,9%.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del segundo trimestre del 2007 asciende a 1.087 millones de euros, con un crecimiento del 6,1% con respecto al segundo trimestre del año anterior, apoyado en el buen comportamiento de los ingresos. De este modo el margen OIBDA se sitúa en el 45,0%, prácticamente estable. En el semestre el crecimiento del OIBDA alcanza el 7,0%, situándose en términos de margen en el 44,5% (44,7% en el primer semestre de 2006).

Telefónica España

TELEFÓNICA ESPAÑA

ACCESOS

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
Accesos Clientes Finales	41.476,8	41.951,0	42.620,8	43.115,8	43.508,2	4,9
Accesos de telefonía fija (1)	16.019,7	15.978,1	15.949,9	15.920,3	15.906,2	(0,7)
Accesos de datos e internet	4.534,6	4.648,8	4.842,0	4.963,2	5.048,4	11,3
Banda estrecha	1.254,0	1.177,7	1.040,5	916,0	798,1	(36,4)
Banda ancha (2)	3.220,1	3.411,3	3.742,7	3.992,7	4.198,4	30,4
Otros (3)	60,4	59,8	58,8	54,4	52,0	(14,0)
Accesos móviles	20.655,0	21.019,7	21.446,0	21.813,7	22.102,7	7,0
Prepago	9.261,2	9.290,7	9.303,0	9.283,8	9.182,9	(0,8)
Contrato	11.393,8	11.729,0	12.142,9	12.529,9	12.919,8	13,4
TV de Pago	267,5	304,4	383,0	418,6	450,9	68,6
Accesos Mayoristas	1.369,3	1.406,5	1.531,8	1.640,8	1.707,8	24,7
Bucle Alquilado	678,3	774,8	939,0	1.071,2	1.170,0	72,5
Bucle Compartido	386,0	438,5	527,7	605,2	664,5	72,1
Bucle Desagregado	292,3	336,3	411,3	466,0	505,5	73,0
Mayorista ADSL	684,4	625,2	586,4	561,7	530,5	(22,5)
Otros (4)	6,6	6,5	6,4	7,8	7,4	12,4
Total Accesos	42.846,0	43.357,5	44.152,6	44.756,6	45.216,0	5,5

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

(2) ADSL, satélite, fibra óptica y circuitos de banda ancha.

(3) Circuitos punto a punto.

(4) Circuitos mayoristas.

Nota: Los accesos de Iberbanda no están incluidos.

TELEFÓNICA ESPAÑA

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	10.191	9.665	5,4	5.157	4.893	5,4
Trabajos para inmovilizado (1)	112	100	11,3	60	48	26,4
Gastos por operaciones	(5.451)	(5.503)	(0,9)	(2.799)	(2.875)	(2,6)
Otros ingresos (gastos) netos	(117)	13	N.S.	(132)	10	N.S.
Resultado de enajenación de activos	(1)	11	(105,3)	0	3	(87,3)
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(11)	(7)	N.S.	(3)	(4)	N.S.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	4.723	4.278	10,4	2.284	2.074	10,1
Amortizaciones de inmovilizado	(1.207)	(1.291)	(6,5)	(596)	(632)	(5,7)
Resultado operativo (OI)	3.516	2.987	17,7	1.687	1.442	17,0

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

(1) Incluye obra en curso.

Telefónica España

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO FIJO DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	6.144	5.921	3,8	3.095	2.977	4,0
OIBDA	2.626	2.322	13,1	1.207	1.059	13,9
Margen OIBDA	42,7%	39,2%	3,5 p.p.	39,0%	35,6%	3,4 p.p.
CapEx	724	676	7,2	432	361	19,8

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO FIJO DETALLE INGRESOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Acceso Tradicional (1)	1.390	1.382	0,5	693	687	0,9
Servicios de Voz Tradicional	2.388	2.472	(3,4)	1.195	1.223	(2,3)
Tráfico (2)	1.466	1.543	(5,0)	730	760	(4,0)
Interconexión (3)	462	462	0,0	235	231	1,9
Comercialización de terminales y otros (4)	460	467	(1,5)	230	232	(0,7)
Servicios Internet y Banda Ancha	1.373	1.159	18,5	698	607	15,1
Banda Estrecha	54	80	(32,2)	25	37	(31,7)
Banda Ancha	1.319	1.078	22,3	673	570	18,1
Minorista (5)	1.150	890	29,2	588	470	25,1
Mayorista (6)	169	188	(10,5)	85	100	(14,9)
Servicios Datos	568	533	6,6	287	266	7,7
Servicios TI	202	166	21,9	108	88	22,9

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

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO MÓVIL DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	4.751	4.420	7,5	2.415	2.255	7,1
OIBDA	2.114	1.976	7,0	1.087	1.024	6,1
Margen OIBDA	44,5%	44,7%	(0,2 P.P.)	45,0%	45,4%	(0,4 P.P.)
CapEx	306	241	26,8	171	133	28,2

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO MÓVIL DETALLE INGRESOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Ingresos de servicio	4.153	3.910	6,2	2.121	2.011	5,5
Ingresos de clientes	3.343	3.049	9,6	1.706	1.561	9,3
Interconexión	694	736	(5,7)	348	379	(8,1)
Roaming - In	93	111	(15,6)	55	63	(11,9)
Otros	23	14	61,1	12	8	44,3
Terminales	598	510	17,1	294	244	20,2

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO MÓVIL DATOS OPERATIVOS

Datos no auditados

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
Clientes móviles (miles)	20.655,0	21.019,7	21.446,0	21.813,7	22.102,7	7,0
Prepago	9.261,2	9.290,7	9.303,0	9.283,8	9.182,9	(0,8)
Contrato	11.393,8	11.729,0	12.142,9	12.529,9	12.919,8	13,4
	2T	3T	4T	1T	2T	% Var Anual
MOU (minutos)	156	158	157	160	159	1,8
Prepago	64	71	66	74	67	4,1
Contrato	231	228	228	224	225	(2,6)
ARPU (EUR)	33,0	33,9	33,0	31,7	32,8	(0,5)
Prepago	16,4	17,6	15,9	14,9	15,7	(4,0)
Contrato	46,6	46,9	45,7	44,3	45,1	(3,1)
ARPU de datos	4,2	4,6	5,0	4,6	4,6	8,7
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	42,5%	43,9%	45,3%	48,1%	49,5%	7,0 P.P.

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

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

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 términos interanuales, las monedas de todos los países en los que opera Telefónica Latinoamérica han registrado una depreciación frente al euro, a pesar de haber presentado un mejor comportamiento en el segundo trimestre de 2007 que en los tres primeros meses de 2007. No obstante, esto se ha traducido en un impacto negativo en el crecimiento de ingresos y de OIBDA de 5,0 p.p. y 4,9 p.p. respectivamente en el primer semestre de 2007, un impacto menos negativo que el obtenido a marzo de 2007 (8,1 p.p. tanto en ingresos como en OIBDA).

Al cierre del primer semestre de 2007 Telefónica Latinoamérica alcanzó un **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de 9.628 millones de euros, un 10,6% más que en el mismo semestre de 2006 en euros corrientes. En euros constantes el crecimiento de ingresos se eleva al 15,5%, siendo la aportación de Telefónica Telecom de 2,7 p.p.. Dentro de los países que más han contribuido a este crecimiento en moneda constante, aparte de Colombia por el cambio de perímetro de consolidación, cabe destacar México, con 3,1 p.p., seguido de Venezuela (+3,0 p.p.) y Argentina (+2,2 p.p.). Por otro lado, Brasil sigue siendo el mayor contribuidor en términos absolutos a los ingresos de Telefónica Latinoamérica con un 38,3%, seguido de Venezuela (11,7%) y de Argentina (11,6%).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 3.391 millones de euros, con un crecimiento del 12,9% en euros corrientes. En euros constantes el crecimiento del OIBDA de Telefónica Latinoamérica se incrementa hasta el 17,8%, con una aportación de Telefónica Telecom de 2,1 p.p.. Por países (excluyendo Colombia por el cambio de perímetro de consolidación), el mayor contribuidor al crecimiento del OIBDA es Venezuela con 5,5 p.p., seguido de México (+3,3 p.p.), Vivo (+2,5 p.p.) y Argentina (+2,1 p.p.). En términos absolutos, Brasil es el mayor contribuidor al OIBDA de Telefónica Latinoamérica con el 44,0%, seguido por Venezuela (13,8%), Argentina (11,6%) y Chile (9,7%). Conviene destacar que el OIBDA del primer semestre de 2007 está impactado por el registro de la minusvalía de 45 millones de euros por la desinversión de la participación del 6,9% en CANTV.

El **CapEx** del Grupo Telefónica Latinoamérica al cierre del mes de junio se situó en 1.131 millones de euros, con un crecimiento interanual del 32,5% (+38,9% en euros constantes), destinado en gran medida a la expansión de banda ancha, televisión y el desarrollo de las redes GSM. Al cierre del mes de junio Telefónica Latinoamérica alcanzó una **generación libre de caja (OIBDA-CapEx)** de 2.260 millones de euros, con un crecimiento del 5,2% en euros corrientes (+9,4% en euros constantes).

Al cierre del primer semestre de 2007, el Grupo Telefónica Latinoamérica gestiona 121,8 millones de accesos, un 13,9% más que en junio de 2006, gracias al crecimiento registrado por los clientes de telefonía celular que, con un incremento interanual del 18,9%, superan los 90,6 millones, por las elevadas tasas de crecimiento registradas en prácticamente todos los países, destacando los casos de Perú (+57,2%), México (+49,0%) y Argentina (+30,8% interanual). También contribuye positivamente al crecimiento de la planta de accesos en Latinoamérica la incorporación de Telefónica Telecom, que cuenta con 2,3 millones de accesos de telefonía fija y 125.000 accesos minoristas a Internet de banda ancha. Los accesos de telefonía fija alcanzan los 23,9 millones, en línea con los gestionados a junio 2006, por la incorporación de Telefónica Telecom, y por el crecimiento de accesos de telefonía fija en Perú (+7,1% interanual). Los accesos minoristas a Internet de banda ancha del grupo continúan con un fuerte ritmo de crecimiento aproximándose a los 4,4 millones de accesos, lo que supone un crecimiento interanual del 36,8% gracias al esfuerzo comercial que se viene realizando en todas las operadoras. En cuanto a los accesos de TV de pago, Telefónica Latinoamérica ya cuenta con 800.000 clientes (+55,2% vs. junio de 2006), con operaciones en Perú, Chile y Colombia.

Telefónica Latinoamérica

OBJETIVOS FINANCIEROS¹

Telefónica Latinoamérica revisa al alza los objetivos financieros anunciados para el ejercicio 2007, esperando que:

- El crecimiento de ingresos esté situado entre el +13%/+16% frente al rango de +11%/+14% estimado inicialmente.
- El crecimiento del OIBDA¹ esté situado entre el +14%/+17% frente al rango de +12%/+16% estimado inicialmente.

BRASIL

En el primer semestre de 2007, Telefónica Latinoamérica en Brasil registró un **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de 3.690 millones de euros, con un crecimiento en moneda local del 3,6% en comparación con el mismo período del año anterior, mientras que el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** fue de 1.493 millones de euros, mostrando un crecimiento interanual en moneda local del 1,2%, gracias a la significativa mejora de los resultados de Vivo. Por otro lado, la **inversión (CapEx)** registrada en los primeros seis meses del ejercicio asciende a 405 millones de euros, un 23,0% más en moneda local respecto al mismo periodo del año anterior debido a las mayores inversiones ejecutadas por Telesp.

Desde el punto de vista operativo, Telefónica Latinoamérica contaba a cierre de junio con 45,4 millones de **accesos** en Brasil, 2,8% más que en junio de 2006, como consecuencia del crecimiento registrado en el parque de Vivo de 6,0%, contrarrestado por un ligero retroceso en la 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.

TELESP

A finales del mes de junio Telesp gestiona 15,1 millones de **accesos**, un 3,0% inferior a la cifra de junio de 2006, debido tanto a la reducción en el número de accesos de telefonía fija, afectado por el fuerte crecimiento de la telefonía móvil registrado en el país, como por el 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 en 12,0 millones (-2,5% interanual) de los que en torno al 20,6% son líneas prepago o con límite de consumo.

En el segundo trimestre de 2007, el mercado de banda ancha continúa experimentando un fuerte crecimiento, de más de 41% con respecto al mismo periodo del año anterior, habiendo captado Telesp más del 55% de este crecimiento, aumentando su base de clientes de accesos de banda ancha minorista hasta alcanzar 1,8 millones de accesos (+31,1% interanual), y presentando una ganancia neta en el segundo trimestre aislado de 122.000 accesos, un 47,9% por encima del trimestre anterior. El lanzamiento de ofertas conjuntas de acceso a Internet de Banda Ancha y TV digital, han contribuido a incrementar en 37.400 clientes de banda ancha en los primeros seis meses del año. Tras la obtención de la licencia DTH, Telefónica espera lanzar su propio servicio en los próximos meses.

El tráfico de voz cursado por Telesp acumulado a junio (34.320 millones de minutos), presenta una caída interanual del 2,8%, producto principalmente de la disminución del tráfico local (-4,3% interanual), debido a la menor planta y a un menor consumo por línea derivado de la contracción del mercado como producto de la expansión de la telefonía móvil. Para contrarrestar este efecto la operadora sigue impulsando la venta de paquetes de tráfico, contando Telesp a finales de junio con 2,7 millones de líneas paquetizadas (abono y tráfico local), lo que supone el 23,3% de los accesos de STB, y 1,3 millones de paquetes de tráfico de Larga Distancia, Fijo-Móvil y acceso a Internet de Banda Estrecha vendidos. Es importante destacar también la ralentización del tráfico de larga distancia (-5,2% interanual), principalmente el intraestado (-10,4% interanual), como consecuencia de la contracción del mercado en parte contrarrestado por una mayor cuota de mercado.

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 previsible en 2007. Los planes de reestructuración de plantilla, así como los planes inmobiliarios están incluidos como ingresos/gastos operativos. A efectos comparativos los ingresos/gastos no previsible equivalentes registrados en 2006 también se han deducido de la base de 2006.

Telefónica Latinoamérica

Desde el punto de vista regulatorio, es importante destacar que, a mediados de marzo, Telesp recibió por parte de ANATEL licencia para operar servicios de Televisión Satelital (DTH). El proceso de migración de facturación de pulsos a minutos, que comenzó a implantarse a mediados del mes de marzo, está previsto que se complete a finales de julio, habiendo ANATEL prohibido la venta activa y la publicidad de paquetes al segmento residencial hasta completar dicho proceso de migración. Por último, el pasado 13 de julio, Anatel publicó el reajuste tarifario correspondiente a 2007, consistente en un incremento del 2,21% en la cesta local a aplicar desde el 1 de octubre, así como de Larga Distancia Nacional. Del mismo modo, se ha aprobado el ajuste del 3,29% para llamadas de fijo a móvil (VCs). En la misma fecha, Anatel ha aprobado el reajuste del 2,25% de las tarifas de interconexión fijo a móvil (VUM). Todos estos ajustes, excepto el correspondiente a la cesta local serán efectivos a partir del 20 de julio.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de Telesp alcanzó 2.758 millones de euros en el primer semestre de 2007, disminuyendo un 0,3% en moneda local respecto del mismo periodo de 2006. Este leve deterioro en el nivel de ingresos se explica por la caída en los ingresos del negocio tradicional (-1,4% en moneda local), influido por el reajuste negativo de tarifas de julio 2006, la pérdida de planta facturable de telefonía básica, y la reducción en enero del 20% en las tarifas de interconexión local. En sentido contrario, contribuye de forma positiva el incremento de los ingresos de banda ancha (+14,5% en moneda local), impulsado por el crecimiento de planta, que permite que los ingresos del negocio de Internet (banda estrecha+banda ancha) aumenten un 10,2% interanual, y eleven su participación en el total de los ingresos de la compañía del 8,3% del primer semestre de 2006 al 9,2% en el mismo periodo de 2007.

Los **gastos por operaciones** muestran un crecimiento interanual del 5,9% en moneda local, principalmente por mayores gastos por servicios exteriores (+6,8% en moneda local), por una mayor actividad comercial registrada en la compañía. Adicionalmente la operadora, que ha llevado a cabo un proceso de migración de sistemas de facturación y cobros, ha visto incrementado su nivel de morosidad, registrando un aumento en la provisión para deudores morosos (+69% en moneda local con respecto al primer semestre de 2006). El nivel de incobrables sobre ingresos se sitúa en el 4,1%, con diversas medidas en marcha para contener este ratio en los próximos meses, relacionadas tanto con filtros de entrada más rígidos como con un mayor nivel de acciones de cobranza. Los gastos de personal (+0,8% en moneda local) muestran los resultados de los programas de reestructuración de plantilla realizados en marzo 2006 y febrero 2007, así como el coste de la reducción adicional realizada en junio de este año, que ha afectado a casi 500 empleados. Los gastos de aprovisionamientos aumentan un 2,6% en moneda local, a pesar de la reducción del 20% en la tarifa de interconexión local, producto principalmente del mayor tráfico de SMP.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de Telesp en el primer semestre alcanza 1.224 millones de euros un 4,3% inferior al del mismo periodo del año anterior en moneda local, por la mayor morosidad, pérdida de ingresos en el negocio tradicional, y mayores gastos por reestructuración de personal. El margen de OIBDA se sitúa en 44,4%, 1,8 p.p. inferior al del primer semestre de 2006.

El **CapEx** acumulado a junio asciende a 300 millones de euros, un 39,0% mayor al registrado en el mismo periodo de 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 ya reflejado en el anterior trimestre. Así, la **generación libre de caja (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 925 millones de euros (-13,9% interanual en moneda local).

VIVO

Los resultados de Vivo del segundo trimestre recogen el resultado de las medidas de gestión puestas en marcha para lograr un crecimiento con rentabilidad y la mejora de la satisfacción del cliente, y que quedan reflejadas en el significativo incremento de la base de clientes, poniendo fin a una larga tendencia de pérdida de participación en el mercado, sin que ello haya supuesto una dilución del ARPU.

También hay que destacar la buena acogida por parte del mercado de la red GSM de Vivo, que se encuentra presente en más del 96% de los municipios donde opera la compañía, consiguiendo en el trimestre un 65% de las altas en esta tecnología. Este hecho ha supuesto alcanzar hasta junio 3,4 millones de clientes en GSM, un 11% del parque total.

Adicionalmente, Vivo se mantiene como la única operadora que ofrece soluciones en dos tecnologías, ofreciendo la tecnología CDMA/EVDO como mejor solución de datos del mercado, que

Telefónica Latinoamérica

viene explotando con un continuo incremento de la oferta WAP, así como con las soluciones Vivo ZAP (Placas EV-DO PMCIA y USB) y con el lanzamiento de servicios innovadores con Vivo PLAY (downloads y video streaming).

El **parque** de Vivo se sitúa en 30,2 millones de clientes (+6,0% vs. junio de 2006) en un mercado que alcanza una penetración estimada del 58,3%, que supone un crecimiento respecto a junio periodo de 2006 de 7 p.p.. Esto pone fin a la ralentización del crecimiento del mercado observada en trimestres anteriores, reflejada en los altos niveles de actividad comercial de este trimestre.

La actividad comercial de Vivo ha estado enmarcada por las campañas de las madres y de los enamorados, que han soportado gran parte del volumen de altas, que asciende a 3,3 millones en el segundo trimestre, y que representa el mayor nivel de los últimos ejercicios, mostrando un incremento del 30,0% respecto al mismo trimestre de 2006. Este buen desempeño está impactado por la mayor variedad de terminales, así como por las promociones de incentivo al tráfico en prepago y la mejor capacidad de captación de contrato, derivada del lanzamiento de los nuevos planes "Vivo Escolha".

A cierre del trimestre el 32,6% 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 63,9% respecto al segundo trimestre del ejercicio anterior.

Otros factores que han contribuido a estas mejoras en los resultados de Vivo han sido la implantación de una nueva factura para los clientes de contrato, simplificando su entendimiento, y el desarrollo de una robusta red de distribución, que cuenta con más de 338.000 puntos para la recarga de saldo.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del semestre asciende a 1.102 millones de euros (+14,5% en moneda local frente al mismo periodo de 2006). Los ingresos de servicio en moneda local crecen un 19,0% vs. 2006, afectados en gran medida por los mayores ingresos de interconexión, consecuencia de la supresión de la regla Bill&Keep. Descontado este efecto el crecimiento de los ingresos del servicio se situaría en el 3,5%.

En el segundo trimestre se produce una mejora en la evolución de los ingresos del servicio respecto al primer trimestre debida en gran parte a que se comienza a observar en resultados el impacto positivo de los planes Vivo Escolha en contrato. Estos planes han contribuido de manera significativa al incremento del ARPU saliente contrato, que en el segundo trimestre crece un 9,4%, en comparación con el mismo periodo del año anterior, siendo además la herramienta a través de la cual se ha instrumentalizado el foco continuo en la captación y mantenimiento en la base de clientes de valor.

Adicionalmente, cabe seguir destacando el mantenimiento de la buena evolución de los resultados en el segmento de prepago en el segundo trimestre, con un incremento del ARPU de salida del 16,7% producto de la buena acogida de las promociones de incentivo al tráfico, que se ha articulado a través de un incremento del MoU de salida prepago del 94% respecto al mismo trimestre del ejercicio anterior.

De este modo el MoU total avanza un 16,8% este trimestre frente al mismo periodo del año anterior, lo que permite que el ARPU total mejore un 27,8% en el segundo trimestre frente al segundo trimestre de 2006.

En el semestre se alcanza un **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de 268 millones de euros, un 38,3% superior al mismo periodo de 2006 en moneda local. Este desempeño viene apoyado en el segundo trimestre en la parte de gastos operativos, por las mejoras en los gastos de gestión de clientes, especialmente por la reducción de la morosidad que se reduce un 74% frente al mismo trimestre del ejercicio anterior, demostrando el rígido control realizado sobre los nuevos clientes captados en las campañas de fin de año. El churn del segundo trimestre se sitúa así en el 2,3%, frente al 2,6% registrado en el primer trimestre. El margen OIBDA se sitúa en el 24,4% en el semestre, con una mejora de 4,2 p.p. frente al mismo periodo del año pasado, si bien en este trimestre se sitúa en el 20,8% vs. el 28,3% del primer trimestre de 2007, como consecuencia del mayor gasto comercial asociado a las campañas del Día de las Madres y de los Enamorados. Sin tener en cuenta el impacto del Bill & Keep el crecimiento del OIBDA hubiera sido en el semestre del 36,2% en moneda local y el margen se hubiera situado en el 27,2%.

Telefónica Latinoamérica

ARGENTINA

Telefónica en Argentina mantiene una buena posición competitiva en el mercado destacando su liderazgo en el mercado de banda ancha en su zona de influencia con 659.000 accesos y en el mercado móvil con más de 12,4 millones de clientes. Los accesos totales ascienden a 18,1 millones, un crecimiento de 20,5% vs. junio de 2006. Esta buena situación se traslada a los resultados financieros de la compañía en Argentina, permitiendo mostrar un crecimiento del **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del 18,8% durante el primer semestre de 2007 con respecto a los primeros seis meses de 2006 hasta alcanzar 1.113 millones de euros. Resulta también destacable el crecimiento del 17,6% del **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de los seis primeros meses de 2007 con respecto al mismo periodo de 2006 hasta totalizar 394 millones de euros. La **inversión (CapEx)** durante la primera mitad de 2007 asciende a 123 millones de euros.

TELEFÓNICA DE ARGENTINA

La cifra de **accesos** gestionados por Telefónica de Argentina (TASA) a junio de 2007 muestra un crecimiento del 2,8% respecto a junio del año anterior hasta los 5,7 millones de accesos, apoyados en el aumento de los accesos minoristas a Internet de banda ancha, que se sitúan en 659.000 (+61,2% vs. junio 2006) y en menor medida de los accesos de telefonía fija que crecen ligeramente (+1,0%) situándose en 4,6 millones a junio de 2007.

El negocio tradicional sigue mostrando una evolución positiva y presenta un crecimiento del tráfico por encima del mercado permitiendo que en el primer semestre de 2007 los ingresos crezcan un 10,0% con respecto al primer semestre de 2006. El tráfico total de voz aumenta ligeramente respecto al primer semestre de 2006 gracias al crecimiento del tráfico de interconexión móvil-fijo (+27,8% vs. el primer semestre de 2006), de red inteligente (+61,4% vs. el primer semestre de 2006) y en menor medida el de larga distancia (+2,3% vs. el primer semestre de 2006) que compensan el menor tráfico fijo-fijo (-3,6% vs. el primer semestre de 2006), tanto local como de interconexión, y de telefonía pública (-17,6% vs. el primer semestre de 2006). Una vez más, la evolución de los datos operativos de tráfico muestra la expansión del negocio móvil y de la banda ancha.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del negocio de telefonía fija asciende a 496 millones de euros mostrando un crecimiento del 13,7% en moneda local. Este crecimiento está afectado por el cambio de contabilización de los gastos por corresponsalías, que a partir de septiembre pasaron a contabilizarse dentro de los gastos operativos, dejando de netear la línea de ingresos, con efecto 1 de enero de 2006. Descontando este efecto en 2006, el incremento de ingresos sería del 10,7% en moneda local.

Los ingresos del negocio tradicional del primer semestre de 2007 (+10,0% vs. el mismo periodo de 2006) siguen representando la base del crecimiento del negocio y hubieran crecido un 6,4% excluyendo el efecto de las corresponsalías, gracias al buen comportamiento de los paquetes de minutos locales, del tráfico de interconexión, sobre todo el proveniente de las operadoras móviles, del alquiler de medios de capacidad y de los servicios de valor añadido. El crecimiento de los ingresos por paquetes se ve favorecido por el lanzamiento, a mediados de 2006, de la tarifa plana por llamada y por la redefinición de los paquetes a finales de 2006. La segunda palanca principal del crecimiento de los ingresos en el primer semestre de 2007 viene del negocio de Internet y banda ancha (+44,3% vs. el primer semestre de 2006). Los ingresos del negocio de Internet y banda ancha del primer semestre de 2007 representan ya el 13,8% de los ingresos (+2,9 p.p.). El buen comportamiento de la banda ancha está apoyado en el crecimiento del mercado y en el éxito del paquete de minutos de voz y de banda ancha (DUO) lanzado en el último trimestre de 2006 y cuya planta alcanza ya los 145.000 usuarios. Los ingresos de banda ancha del primer semestre de 2007 crecen un 60,8% respecto al mismo periodo de 2006, en línea con el aumento de los accesos mencionado anteriormente (+61,2%). Los negocios de datos y tecnologías de la información continúan mostrando un fuerte avance (+10,5% en moneda local vs. el primer semestre de 2006) como consecuencia de los ingresos por circuitos punto a punto, redes privadas virtuales y servicios satelitales.

Los **gastos por operaciones** presentan en los seis primeros meses del año un crecimiento del 21,3% en moneda local (15,3% excluyendo el impacto de las corresponsalías) respecto al primer semestre de 2006 debido principalmente al aumento de los gastos de personal (+33,5% en moneda local vs. los seis primeros meses del año) por los aumentos salariales y por las indemnizaciones asociadas a la reestructuración que se inició en la segunda mitad de 2006. Los gastos por aprovisionamientos del primer semestre de 2007, que excluyendo el impacto de las corresponsalías aumentarían un

Telefónica Latinoamérica

15,5% en moneda local, crecen debido a los mayores costes de interconexión y las mayores compras de equipos para su venta.

El ratio de provisión de incobrables sobre ingresos continúa por debajo del 1% gracias a la buena gestión de cobros y al volumen de planta prepago o con límite de consumo que se sitúa en torno al 30% del total de la planta.

TASA alcanza un **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el primer semestre del año de 218 millones de euros, lo que supone un incremento del 2,1% en moneda local vs. los seis primeros meses de 2006.

La **inversión (CapEx)** se sitúa en 72 millones de euros, un 17,6% en moneda local superior a la realizada en el primer semestre de 2006, destinándose fundamentalmente al crecimiento de la banda ancha y nuevos negocios. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** del negocio fijo en Argentina alcanza los 146 millones de euros.

TEM ARGENTINA

A lo largo del segundo trimestre de 2007 el mercado móvil argentino acelera su ritmo de crecimiento hasta alcanzar un 88% de penetración (+25 p.p. vs. junio 2006), apoyado en la campaña del día del Padre y convirtiéndose así en el país con la mayor penetración de la región.

La ganancia neta en el segundo trimestre de 2007 asciende a 596.074 nuevos clientes, un 4,3% superior a la obtenida en el segundo trimestre de 2006, alcanzando la ganancia neta en el periodo enero a junio 1.209.655 nuevos clientes (+5,1% vs. el primer semestre de 2006). El buen comportamiento de la ganancia neta se apoya tanto en un nivel de altas prácticamente similar al obtenido en el mismo periodo del año anterior como en la excelente evolución del churn, que se sitúa en el segundo trimestre de 2007 en el 1,7% (-0,8 p.p. frente al segundo trimestre de 2006, -0,2 p.p. frente al primer trimestre de 2007). De este modo, la compañía cierra el trimestre con más de 12,4 millones de clientes lo que significa un incremento del parque del 30,8% frente a junio de 2006. El peso de GSM sobre el parque total alcanza ya el 82% (+18 p.p. respecto a junio de 2006).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** mantiene la evolución mostrada en trimestres anteriores y totaliza 662 millones de euros en el primer semestre del 2007 presentando un incremento en moneda local del 22,2% frente al primer semestre de 2006, empujado por el buen comportamiento de los ingresos del servicio, que crecen un 23,6% en moneda local en el periodo de enero a junio 2007 frente al mismo periodo de 2006.

El crecimiento de los ingresos, unido a los menores costes comerciales unitarios y menores gastos de gestión de clientes, así como el menor peso relativo de los costes de operaciones sobre ingresos, ha permitido incrementar el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el primer semestre de 2007 un 45,2% en moneda local, lo que supone alcanzar 176 millones de euros y situar el margen OIBDA en el 26,5% en el semestre, mejorando 4,2 p.p. frente al mismo periodo del año anterior.

La **inversión (CapEx)** del primer semestre de 2007 asciende a 50 millones de euros, lo que permite situar el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 125 millones de euros.

CHILE

Durante el segundo trimestre del ejercicio 2007, Telefónica Latinoamérica continúa creciendo en términos de accesos gestionados en Chile, posicionándose como líder en los mercados de telefonía fija, móvil y banda ancha por número de accesos. En el periodo abril-junio 2007 el Grupo alcanzó una ganancia neta de más de 200.000 accesos, alcanzando los 8,9 millones a cierre del trimestre. El crecimiento continúa impulsado por el buen comportamiento de la telefonía móvil, que logra 5,9 millones de clientes (+7,5% frente junio de 2006.) La operadora de telefonía fija logra estabilizar la pérdida de accesos de telefonía fija (-6,6%), creciendo fuertemente en ADSL minorista (+40,4%) y Televisión Satelital (lanzada en junio de 2006.)

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** acumulado a junio de 2007 por el Grupo en Chile alcanzan los 864 millones de euros lo que, en moneda local, representa un crecimiento interanual del 11,8%. Al igual que en el trimestre anterior continúan mostrándose fuertes crecimientos en los negocios de telefonía móvil (+22,7%) y en Banda Ancha y TV (+75,1%) que compensan la caída del negocio de telefonía fija tradicional (-7,4%). El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)**

Telefónica Latinoamérica

consolidado a junio de 2007 alcanza los 329 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 14,0% en moneda local respecto al año anterior.

Telefónica Latinoamérica continúa llevando a cabo una fuerte actividad inversora en Chile. La **inversión (CapEx)** acumulado a junio es de 193 millones de euros, lo que, en moneda local, representa un crecimiento del 55,6% respecto al año anterior. Las principales inversiones continúan produciéndose en las áreas con mayores crecimientos: telefonía móvil, ADSL y Televisión de Pago.

TELEFÓNICA CHILE

El número total de **accesos** gestionados por Telefónica Chile se sitúa en 3,0 millones a junio de 2007 tras presentar un crecimiento en el segundo trimestre del año de 77.636 accesos, lo que sitúa el crecimiento interanual (junio 2007 vs. junio 2006) en el 4,3%. Durante el segundo trimestre ha logrado contenerse la caída en líneas de telefonía fija, reduciéndola hasta una pérdida de 2.994 accesos frente a la pérdida de 28.852 del primer trimestre del año. La planta de líneas de telefonía fija se sitúa en junio de 2007 en 2,2 millones de accesos, con una reducción del 6,6% frente a junio 2006 por las regularizaciones en planta prepago realizadas en la segunda mitad del año 2006. A pesar de esta leve caída resultante en una pérdida de 1 p.p. en la cuota de mercado estimada, Telefónica Chile mantiene el liderazgo en accesos fijos en el 66%.

La buena evolución de los accesos de Banda Ancha y Televisión de Pago, asociada al despliegue comercial basado en los paquetes multiproducto (DUO y TRIO), compensa la pérdida de líneas de telefonía fija. La planta de accesos ADSL minorista de Telefónica Chile crece un 40,4% frente a junio de 2006 hasta los 574.088 accesos. El crecimiento registrado durante el segundo trimestre de 2007 permite a la compañía incrementar su cuota de mercado estimada en 1 p.p. hasta alcanzar el 50%. Simultáneamente, Telefónica Chile mantiene su decidida apuesta por la TV digital por satélite (DTH), y tras incorporar más de 40.000 clientes netos de DTH durante el segundo trimestre, alcanza los 171.400 a junio 2007 representativos del 15% del mercado estimado. Al cumplirse tan sólo un año del lanzamiento comercial del producto, Telefónica Chile se posiciona como segundo operador por número de clientes. La Compañía ha anunciado el lanzamiento de nuevos servicios de Televisión de pago sobre Banda Ancha (IPTV) con cobertura en determinadas zonas de Santiago.

El fuerte efecto de sustitución fijo-móvil presenta un efecto erosionador de los ingresos por servicios de voz de Telefónica Chile. La estrategia de la compañía centrada en el despliegue de Triple Play ha permitido a Telefónica alcanzar fuertes crecimientos en ingresos por Banda Ancha y Televisión, que compensan la caída de ingresos del negocio tradicional. Así, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** acumulado a junio alcanza los 474 millones de euros, lo que en moneda local representa un crecimiento del 1,4% respecto al mismo periodo del año anterior. Los ingresos de Internet y Banda Ancha, que incluye banda estrecha, ADSL y TV de pago, presentan una elevada tasa de crecimiento, +75,1% en moneda local, impulsados por el aumento en planta ADSL y el lanzamiento de los servicios de TV en junio de 2006. Estos ingresos compensan la caída experimentada por el negocio tradicional, -7,4% acumulado a junio en moneda local, debida principalmente al efecto sustitución de la telefonía móvil. Los ingresos por servicios de datos y tecnologías de la información revierten la caída del primer trimestre, logrando un crecimiento acumulado a junio del 1,6%.

Los **gastos por operaciones** muestran un crecimiento interanual a junio de 2007 frente al mismo periodo de 2006 del 3,2% en moneda local, fuertemente impactada por el cargo extraordinario registrado en el primer trimestre de 2006 por el programa de reestructuración de plantilla. Los gastos por aprovisionamientos crecen un 2,3% respecto a junio de 2006 debido a los gastos derivados de la operación de Televisión, principalmente espacio satelital y contenidos, parcialmente compensados por los menores gastos de interconexión, fruto del menor tráfico registrado, y menor coste por equipos para la venta. Los gastos de personal, sin considerar los cargos por reestructuración, continúan afectados por la entrada en vigor de la nueva Ley de Subcontratación en Chile y muestran un crecimiento interanual del 7,6%. La mayor actividad comercial desplegada por la compañía, campañas publicitarias principalmente para los productos de TV, Dúo y Trío, atención al cliente, y comisiones por ventas junto con mantenimiento de planta, ha resultado en un fuerte crecimiento de los gastos por servicios exteriores, +20,2% en moneda local. El gasto por la provisión de incobrables muestra una caída del 7,0% interanual en moneda local, situándose en un 2,7% sobre ingresos.

A cierre de junio de 2007, Telefónica Chile alcanza un **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** acumulado de 181 millones de euros, presentando una reducción del 0,4% en moneda local por el menor crecimiento de los ingresos que de los gastos.

Telefónica Latinoamérica

La **inversión (CapEx)** acumulada a junio ascendió a 82 millones de euros, lo que representa un crecimiento en moneda local del 30,5% frente al mismo periodo del año anterior. El fuerte crecimiento de los servicios de TV Satelital (DTH), el próximo lanzamiento de IPTV, el crecimiento de la planta ADSL y las acciones dirigidas a la mejora de la calidad de la red son los principales impulsores de la mayor actividad inversora. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** acumulado a junio fue de 99 millones de euros, un 16,7% menor que el año anterior en moneda local, por el incremento de la inversión realizado.

TEM CHILE

El mercado móvil chileno, caracterizado por un alto dinamismo fruto del elevado nivel competitivo, ha alcanzado en junio de 2007 una penetración estimada del 86%, tras registrar un avance de prácticamente 10 p.p. en los últimos doce meses.

Telefónica Móviles Chile mantiene el liderazgo del mercado con un parque de 5,9 millones de clientes a junio de 2007, parque que registra un crecimiento del 7,5% frente a junio de 2006. La ganancia neta de 160.750 clientes en el segundo trimestre de 2007, 247.304 en el acumulado a junio, está impulsada por las altas en tecnología GSM, representando el parque de clientes en esta tecnología el 82% del total. Los clientes de contrato alcanzan 1,4 millones, con un crecimiento interanual del 35,2%, e incrementan su peso sobre el total de clientes hasta el 23,1%, 4,7 p.p. más que a junio de 2006 tras representar el 80% de la ganancia neta de clientes en los seis primeros meses de 2007.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanzan 430 millones de euros en los seis primeros meses del año, con un crecimiento en moneda local del 22,7% frente al mismo periodo de 2006. El crecimiento de los ingresos de servicio del 19,7% en moneda local en la primera mitad del año 2007 se apoya en el crecimiento del parque de clientes y en la evolución positiva del ARPU, que crece en moneda local un 8,4% y un 10,5% en el primer y segundo trimestre de 2007 frente a los mismos trimestres de 2006. Ambos factores se han visto impulsados por el proceso migratorio a GSM y al “upgrade” de planes y la venta de paquetes de minutos y Servicios de Valor Añadido.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)**, con un crecimiento interanual del 37,9% en moneda local, alcanza los 149 millones de euros, recogiendo el buen comportamiento de los ingresos y la mayor eficiencia en costes. El margen OIBDA alcanza el 34,5%, 3,8 p.p. por encima del obtenido en enero-junio 2006, a pesar del mayor esfuerzo comercial realizado en acciones derivadas de la migración tecnológica y de la mayor agresividad del mercado, gracias a la mayor eficiencia alcanzada en el periodo.

La **inversión (CapEx)** acumulada a junio asciende a 111 millones de euros, lo que permite alcanzar un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en el periodo enero-junio 2007 de 37 millones de euros.

PERÚ

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del primer semestre del año se sitúa en 743 millones de euros lo que representa un crecimiento del 11,2% interanual (en moneda local). El buen comportamiento de los ingresos se explica básicamente por el crecimiento de los ingresos de Banda Ancha (+26,7% frente al primer semestre de 2006 en moneda local) y Televisión (+21,1% frente al mismo periodo del año anterior en moneda local) en el negocio fijo y los ingresos de salida de prepago (+184,5% en moneda local frente al primer semestre de 2006) en el negocio móvil.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza los 279 millones de euros, mostrando un crecimiento del 0,4% en moneda local frente al mismo periodo del año anterior debido a que el crecimiento de los ingresos es compensado por los mayores gastos comerciales de ambos negocios. La **inversión (CapEx)** se sitúa en 93 millones de euros presentando un crecimiento del 31,3% en moneda local frente a junio 2006. La inversión del negocio fijo cae un 1,3% mientras que la de la móvil muestra un importante crecimiento del 83,8% fundamentalmente para cubrir las necesidades de inversión de capacidad de la red para hacer frente al fuerte crecimiento del tráfico.

Como proyectos comunes entre los negocios fijo y móvil cabe destacar el lanzamiento a mediados de marzo del proyecto IRIS (telefonía fija inalámbrica) alcanzando 48.051 clientes a junio 2007.

A cierre de junio de 2007 Telefónica alcanza 10,2 millones de accesos en Perú, un 36,8% superior a los **accesos** de junio de 2006, apoyado en el fuerte crecimiento del negocio móvil (+57,2%), principalmente en prepago, y en menor medida en el negocio fijo (+12,2%).

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA DEL PERÚ

Telefónica del Perú continúa mostrando un fuerte crecimiento de los **accesos totales** (+12,2%) lo que ha supuesto alcanzar los 3,8 millones de accesos a cierre de junio de 2007, como resultado de la intensa actividad comercial que se ha llevado a cabo. La planta de accesos de telefonía fija muestra un buen comportamiento, presentando un crecimiento del 7,1% en términos anuales hasta alcanzar los 2,6 millones a cierre de junio de 2007. El motor de crecimiento de los accesos se debe tanto a los accesos de Banda Ancha que crecen un 35,6% interanualmente durante el primer semestre de 2007 (527.804 usuarios) como a los de televisión que crecen un 22,3% (599.974 clientes: 540.280 de TV por cable y 59.694 de TV satelital). El 15 de marzo de 2007 se lanzó la telefonía fija inalámbrica que tiene como objetivo ampliar la cobertura de telefonía fija (48.051 líneas al final de junio de 2007).

El tráfico de voz crece un 8,9% gracias al buen comportamiento del tráfico del servicio telefónico básico lo que se debe fundamentalmente al mayor tráfico local tanto fijo-fijo como fijo-móvil y al de interconexión fijo-fijo, móvil-fijo e internacional. Por el contrario el tráfico de telefonía de uso público cae como consecuencia de la fuerte competencia, los locutorios ilegales y el aumento de la penetración de la telefonía móvil en Perú.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) durante el primer semestre del año se sitúa en 526 millones de euros (-0,4% en moneda local). El ingreso del negocio tradicional cae un 5,8% como consecuencia de los menores ingresos de las cuotas de abono (-20,4%) como resultado de las nuevas tarifas negociadas con el gobierno peruano y de telefonía de uso público (-23,2%) lo que se compensa en parte por el mayor ingreso del tráfico tanto de paquetes como medido. Los ingresos de internet y televisión crecen un 23,1% en moneda local gracias al buen comportamiento de los ingresos de ADSL y TV fruto de los crecimientos de las bases de clientes de ambos negocios. Continúa creciendo el porcentaje de ingresos de Internet y TV sobre el total de ingresos alcanzando el 23,6% a finales de junio de 2007 frente al 19,1% en el mismo periodo del año anterior. Los ingresos de datos se mantienen prácticamente en el mismo nivel del año anterior mientras que los de tecnologías de la información (-20,1% frente al primer semestre de 2006 en moneda local) caen como consecuencia de los proyectos llevados a cabo en el primer semestre de 2006 con la ONPE (Oficina Nacional de Procesos Electorales de Perú) fruto de los comicios electorales en Perú.

Los **gastos por operaciones** crecen un 3,8% en moneda local lo que se explica fundamentalmente por los mayores gastos de interconexión, en gran parte debido al mayor tráfico Fijo-Móvil e internacional. Los gastos de personal crecen un 2,8% en moneda local fundamentalmente por el mayor gasto en participación de trabajadores. Adicionalmente existen también mayores gastos de servicios exteriores (+1,8% frente al mismo semestre del año anterior) que se deben a la fuerte actividad comercial llevada a cabo en todos los negocios lo que se traduce en un aumento de gastos de servicio de atención al cliente y comisiones por venta y al gasto en seguridad para evitar el robo de cable. Por el contrario caen los gastos de tributos y de provisiones de incobrables y existencias (se sitúan en el 1,2% de los ingresos) fundamentalmente por deudas recuperadas durante el periodo.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 210 millones de euros lo que significa una variación interanual negativa del 6,6% en moneda local consecuencia de los menores ingresos, mayores gastos y registro de contingencias fundamentalmente de tipo laboral y tributario que se mantienen en línea a lo registrado en el mismo periodo del año anterior. El margen del OIBDA se sitúa a junio de 2007 en el 39,9% lo que representa una caída de 2,7 p.p. frente al mismo periodo del ejercicio anterior.

La **inversión (CapEx)** alcanza los 43 millones de euros en el primer semestre de 2007, lo que supone en moneda local un retroceso del 1,3%. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** también registra una caída del 7,9% en moneda local situándose en 167 millones de euros.

TEM PERÚ

El mercado celular peruano acelera el ritmo de crecimiento en este trimestre alcanzando una penetración del 40% a junio de 2007, lo que supone un incremento de 16 p.p. respecto a junio de 2006.

El mayor esfuerzo comercial de la compañía, en especial centrada en la campaña del día de la madre, se refleja en las altas del trimestre, que totalizan 1,2 millones durante el primer semestre de

Telefónica Latinoamérica

2007, cifra record de la operadora, superando a las del trimestre anterior en un 19% y en un 83% a las del mismo periodo del ejercicio anterior.

El parque de Telefónica Móviles Perú asciende a 6,4 millones de clientes a junio 2007 (+57,2% respecto a junio de 2006). Durante el segundo trimestre, ha continuado el proceso de migración de los clientes hacia GSM, representando ya el 61% de los clientes totales de la compañía.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** a junio de 2007 asciende a 276 millones de euros, aumentando un 42,8% en **moneda local** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Cabe destacar que se mantiene la aceleración en el crecimiento de los ingresos del servicio, apoyados en el buen comportamiento de los ingresos de salida de prepago (+184,5% frente al mismo semestre del año anterior en moneda local) que sigue mostrando una elasticidad positiva a las promociones de tráfico realizadas en las campañas de recargas de duplica y triplica. El crecimiento de los ingresos de servicio (+58,8% en moneda local frente al primer semestre de 2006) es superior al crecimiento del parque medio y se apoya en un mayor ARPU en el segundo trimestre (+6,2%) sustentado en un crecimiento del MoU del 25,8%, que alcanza en el segundo trimestre los 91 minutos.

El excelente comportamiento de los ingresos y la mejora de la eficiencia operativa, a pesar de la mayor actividad comercial, llevan al **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** a registrar un incremento del 28,7% en **moneda local a junio de 2007** frente al mismo periodo del ejercicio anterior, alcanzando los 68 millones de euros. El margen a junio de 2007 alcanza el 24,7% (-2,7 p.p. frente al registrado en junio de 2006).

La **inversión (CapEx)** a junio de 2007 asciende a 50 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 83,8% en moneda local respecto al ejercicio anterior para hacer frente al fuerte crecimiento del tráfico que esta experimentando la operadora. El **flujo de caja operativo (OIBDA-Capex)** asciende a 19 millones de euros descendiendo un 28,5% en moneda local respecto al primer semestre de 2006.

COLOMBIA

Durante el primer semestre del 2007 el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del negocio móvil y fijo alcanza los 746 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 46,9% en moneda local frente al mismo periodo del año anterior como resultado de la consolidación de Telefónica Telecom a partir de mayo de 2006, del fuerte crecimiento tanto de los ingresos de Internet y Banda Ancha (+90,2% en moneda local frente al primer semestre de 2006) como de los ingresos de servicio (+13,0% frente al mismo periodo del año anterior) del negocio móvil.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** a cierre de junio de 2007, asciende a 209 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 119,5% respecto al mismo periodo del año anterior en moneda local, tras recoger la consolidación de Telefónica Telecom a partir de mayo de 2006. De esta manera, el margen OIBDA se sitúa durante el primer semestre de 2007 en el 28,1%.

A cierre de junio de 2007, Telefónica alcanza los 10,1 millones de accesos en Colombia equivalentes a un crecimiento del 3,9% frente al año anterior.

TELEFÓNICA TELECOM²

Los accesos de Telefónica Telecom ascienden a 2,5 millones (+10,7% interanual) a cierre de junio de 2007, destacando el fuerte desarrollo de la Banda Ancha que ha registrado un crecimiento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 314,3%, alcanzando un total de 124,986 accesos a cierre de junio de 2007.

Al inicio del año se lanzó el producto de TV Satelital, un producto clave que permite a Telefónica Telecom lanzar ofertas "Trio" (Voz, Banda Ancha y Televisión). Al cierre del primer semestre 2007 se cuenta con 28.267 clientes.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del negocio de telefonía fija asciende a 348 millones de euros, mostrando un crecimiento de 2,9% en moneda local producto, principalmente, del crecimiento del negocio de Internet y Banda Ancha (+90,2% en moneda local interanualmente), incrementando la aportación respecto al total de ingresos del 4,1% a junio de 2006 al 7,6% a junio

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

Telefónica Latinoamérica

de 2007. El amplio crecimiento en el número de usuarios ADSL (+314,3%) compensa la disminución de los ingresos de banda estrecha (-11,4% en moneda local) debido a la migración a la banda ancha. Durante el primer semestre de 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 impulsado el negocio de banda ancha comercializando aumentos de velocidad en el segmento negocios e Internet dedicado a clientes empresas.

Los **gastos operativos** presentan un crecimiento en el semestre del 3,4% frente al año anterior en moneda local. Los aprovisionamientos presentan un descenso del 2,6% en moneda constante frente al mismo semestre del año anterior como resultado de los menores gastos de interconexión debido a la mayor contratación por capacidad frente a la contratación por minuto y al menor tráfico. Los servicios exteriores presentan un crecimiento del 5,1% en moneda local frente al mismo periodo del ejercicio anterior.

Telefónica Telecom alcanza un **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el primer semestre de 2007 de 152 millones de euros, equivalente a un crecimiento del 53,0% en moneda local respecto al mismo periodo del año anterior, apalancado principalmente en una fuerte apuesta por la banda ancha que muestra un crecimiento en moneda local de 170,9% en ingresos.

La **inversión (CapEx)** a junio de 2007 asciende a 42 millones de euros destinado principalmente al despliegue de la Banda Ancha y algunos proyectos regionales de sistemas como ATIS y SAP. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 110 millones de euros equivalente a un crecimiento del 21,3% interanual en moneda local.

TEM COLOMBIA

El mercado celular colombiano asciende a 28,5 millones de clientes a junio de 2007, lo que supone un comportamiento prácticamente plano frente al año anterior, con una penetración del 66%.

Durante el segundo trimestre de 2007 las altas se reducen un 27,6% en comparación con el mismo trimestre de 2006 debido a la disminución en los subsidios al terminal. El churn mejora respecto al primer trimestre del 2007 (-0,8 p.p.) aunque continúa mostrando un nivel elevado (3,8%) como resultado de las bajas de clientes de bajo valor captados en las agresivas campañas del 2006. Durante el primer semestre de 2007 se ha registrado una ganancia neta negativa de -147.825 clientes, con lo que el parque a junio de 2007 se sitúa en 7,6 millones de clientes (+1,8% frente al cierre de junio de 2006), con un 71% de los mismos en GSM (+3,7 p.p. frente al primer trimestre de 2007).

Es importante destacar el mejor comportamiento del segundo trimestre de 2007, con una ganancia positiva de 66.641 clientes, frente a la ganancia neta negativa de 214.466 en el primer trimestre.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza los 417 millones de euros en el primer semestre de 2007, reflejando un crecimiento en moneda local del 3,9% respecto al mismo periodo del año anterior, y un 2,2% en moneda local respecto al segundo trimestre de 2006. Los ingresos de servicio muestran un crecimiento a cierre de junio de 2007 del 13,0% en moneda local frente al mismo periodo del ejercicio anterior y del 16,1% en moneda local respecto al segundo trimestre de 2006, pudiendo observarse en ambos casos crecimientos superiores a la de la base de clientes promedio. Durante el segundo trimestre de 2007, los ingresos de salida experimentan una significativa mejora, creciendo un 18,7% en moneda local frente al 9,7% en moneda local del primer trimestre.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza los 58 millones de euros en el primer semestre de 2007, lo que supone un crecimiento del 13,4% en moneda local frente al mismo periodo del año anterior, como resultado del crecimiento de los ingresos del servicio y el menor subsidio aplicado en la captación. El margen OIBDA se sitúa en el 13,9% y registra un aumento de 1,2 p.p. frente al primer semestre de 2006.

La **inversión (CapEx)** acumulado a junio de 2007 asciende a 26 millones de euros (22 millones de euros en el segundo trimestre de 2007), con lo que el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 32 millones de euros.

Telefónica Latinoamérica

MÉXICO

Durante el segundo trimestre de 2007 Telefónica Móviles México continúa el fuerte crecimiento de su actividad comercial, gracias a la buena acogida de su oferta comercial, al excelente comportamiento de la campaña del “Día de las Madres” de mayo y al resultado de las iniciativas de mejora continua en sus procesos comerciales y de calidad de la red.

A junio de 2007, la penetración estimada en el mercado mexicano alcanza el 57% (+10 p.p. vs. junio 2006) incrementando levemente el ritmo de crecimiento interanual de marzo de 2007. La base de clientes de Telefónica Móviles México ha superado a final de junio de 2007 los 10,2 millones de clientes (de los que 575.000 corresponden a clientes contrato) lo que supone un crecimiento del 49,0% respecto a junio de 2006. Esta buena evolución del parque se apoya en la buena acogida de la oferta comercial del segmento prepago y en el excelente comportamiento de la campaña del “Día de las Madres”, que han permitido alcanzar 1,7 millones de altas en el segundo trimestre de 2007, un 59,6% más que las registradas en el mismo periodo del año anterior y prácticamente en línea con el nivel alcanzado durante el cuarto trimestre de 2006 en el que se desarrolla la campaña de Navidad. La mejora en la calidad de las altas durante los últimos trimestres ha permitido que el churn continúe mostrando una tendencia positiva situándose en el segundo trimestre de 2007 en 2,8% (3,9% en el segundo trimestre de 2006 y 2,9% en el primer trimestre de 2007). De esta forma, la ganancia neta en el segundo trimestre supera los 900.000 clientes, casi triplicando la ganancia neta obtenida en el segundo trimestre de 2006. En el periodo enero a junio de 2007 la ganancia neta se aproxima a los 1,7 millones, más que el triple de la ganancia neta acumulada a junio de 2006.

El buen comportamiento de la oferta comercial así como de las continuas promociones de tráfico dentro de la red de la operadora, apoyadas por el efecto positivo en el tráfico derivado de la entrada en servicio del sistema “El que llama paga nacional” se han traducido en una significativa aceleración en el crecimiento del tráfico, especialmente de salida y on-net. De este modo, el MoU en el segundo trimestre de 2007 asciende a 142 minutos, más que duplicando el consumo del segundo trimestre de 2006. Esta mejora se traslada al ARPU del segundo trimestre de 2007, que repunta interanualmente un 22,0% hasta 141 pesos mexicanos.

Como resultado de la buena evolución comercial de la compañía, el **importe de la cifra de negocios (ingresos)** del segundo trimestre de 2007 asciende a 338 millones de euros y muestra un crecimiento del 55,3% en moneda local respecto al mismo periodo de 2006 y del 60,3% a nivel acumulado hasta totalizar 653 millones de euros. Los ingresos de servicio del segundo trimestre de 2007 aceleran la tendencia positiva de trimestres anteriores hasta alcanzar +73,1% interanual frente al 66,4% de crecimiento interanual a marzo de 2007, por encima del crecimiento del parque (+49,0%) reflejando la mayor calidad y consumo de la base de clientes. Este buen comportamiento de los ingresos de servicio se apoya tanto en la evolución de los ingresos de salida como en los de entrada. Los ingresos de salida aceleran su crecimiento vs. el trimestre anterior hasta el 95,8% en moneda local con respecto al segundo trimestre de 2006 vs. el 85,7% de crecimiento interanual a marzo 2007, debido a un incremento del tráfico on-net. Los ingresos de entrada, tras la puesta en servicio del sistema “El que llama paga nacional”, registran un avance significativo del 45,2% en el segundo trimestre de 2007.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del segundo trimestre muestra la buena evolución tanto de los ingresos, como de las mejoras de eficiencia alcanzadas. La intensa actividad comercial de este segundo trimestre no ha impedido que el OIBDA alcance los 39 millones de euros, frente a las pérdidas en OIBDA de 9 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2006. En el primer semestre de 2007 el OIBDA supera los 61 millones de euros, lo que supone un margen del 9,4%, frente a una pérdida operativa en el primer semestre de 2006 de -34 millones de euros.

La **inversión (CapEx)** acumulada a junio de 2007 asciende a 64 millones de euros, que unido a la positiva evolución del OIBDA, se traslada a una mejora significativa del **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** frente al obtenido en el mismo periodo del año anterior

Telefónica Latinoamérica

VENEZUELA

Durante el segundo trimestre de 2007, el mercado móvil venezolano sigue mostrando un fuerte crecimiento situándose la penetración estimada alrededor del 75%, casi 20 p.p. más que a junio de 2006. La fuerte actividad comercial presentada en el trimestre ha estado liderada por las campañas lanzadas para el día de las madres, así como la del día de los padres, que ha estado ligada con la Copa América, habiendo patrocinado Movistar Venezuela en exclusiva a la selección nacional.

A 30 de junio de 2007 el parque de Telefónica Móviles Venezuela ha superado los 9,7 millones de clientes (+24,6% frente al mes de junio de 2006), tras registrar una ganancia neta de 920.000 líneas en los primeros seis meses del año. Durante el primer semestre del año el 62% de las altas se han realizado en GSM, representando el parque en esta tecnología más del 20% a junio de 2007 en menos de seis meses desde su lanzamiento. Esta rápida migración de la base de clientes a tecnología GSM junto al rápido crecimiento mostrado en el último año en el mercado, está detrás del incremento de churn en 1,3 p.p. hasta situarse en el segundo trimestre del año en el 2,9%. Conviene destacar la buena evolución de las líneas fijas inalámbricas, apoyado en la venta de productos combinados que ofrecen conjuntamente terminales fijos y móviles, situándose este parque a finales de junio de 2007 en 927.000 clientes.

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) acumulado hasta junio de 2007 alcanza los 1.123 millones de euros (+27,7% vs. enero-junio 2006 en moneda local), apoyados en el crecimiento de los ingresos del servicio (+33,3%) por encima del crecimiento del parque (+24,6%), destacando el buen comportamiento del ARPU trimestral (+3,1% en moneda local frente al mismo periodo de 2006).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en los seis primeros meses de 2007 alcanza los 469 millones de euros, un 48,3% por encima del obtenido en el mismo periodo del año anterior en moneda local, gracias al crecimiento de ingresos y menor coste unitario de los terminales GSM. El margen OIBDA se ha situado en el 41,8%, lo que supone una expansión de márgenes de 5,8 p.p. vs. el primer semestre del año anterior.

La **inversión (CapEx)** del primer semestre de 2007 asciende a 94 millones de euros, lo que permite situar el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 376 millones de euros.

CENTROAMÉRICA

Telefónica Móviles de Centroamérica (Panamá, Guatemala, El Salvador y Nicaragua) durante el primer semestre de 2007 incrementó fuertemente su actividad comercial respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, especialmente Guatemala y Panamá.

A junio de 2007, la penetración estimada en el mercado Centroamericano alcanza el 55% (+17 p.p. frente a junio 2006). En este contexto, la base de clientes de Telefónica Móviles de Centroamérica ha alcanzado a final de junio 2007 prácticamente los 4,5 millones (de los que 246,226 corresponden a fixed wireless y 366,603 a clientes contrato) lo que supone un crecimiento del 34,5% respecto a junio de 2006. Esta buena evolución del parque se apoya en la efectividad de las campañas comerciales realizadas en este segundo trimestre con énfasis en la propuesta de valor y calidad de las operadoras y por el aprovechamiento de las campañas del día del padre y de la madre y la semana santa, que han permitido alcanzar 635.565 altas en el segundo trimestre de 2007, un 36,7% superiores a las registradas en el mismo periodo del año anterior.

A nivel operativo, destaca una vez más el fuerte crecimiento del tráfico, especialmente de salida, sustentado en el esquema promocional que incentiva el consumo del prepago. De este modo, el MoU en el segundo trimestre de 2007 asciende a 150 minutos.

Como resultado de la buena evolución comercial de la compañía, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del primer semestre de 2007 asciende a 297 millones de euros y muestra un crecimiento del 21,4% en términos constantes respecto al mismo periodo de 2006. Los ingresos de servicio mantienen la tendencia positiva de trimestres anteriores presentando un crecimiento del 23,2% interanual en moneda constante respecto al primer semestre de 2006. Este buen comportamiento de los ingresos de servicio se apoya en la evolución de los ingresos de salida (+31% en términos constantes), por la mejora del tráfico on-net y por los ingresos de entrada (+21% en términos constantes) principalmente por el crecimiento de la base de clientes prepago.

El incremento de la actividad comercial en este primer semestre de 2007 no ha impedido que el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanzara los 99 millones de euros, un 35,7% superior al mismo periodo del año anterior en términos constantes. El margen OIBDA se sitúa en el

Telefónica Latinoamérica

33,2% en el primer semestre de 2007, lo que supone una mejora de 3,6 p.p. respecto al mismo semestre de 2006.

La **inversión (CapEx)** a junio de 2007 alcanza los 38 millones de euros, un 11% superior al mismo período del año anterior en términos constantes. En cuanto a la **generación libre de caja (OIBDA-CapEx)** durante el primer semestre de 2007 destaca el incremento del 57% (en moneda constante) frente al primer semestre del 2006, alcanzando los 61 millones de euros.

ECUADOR

El mercado ecuatoriano ha experimentado un fuerte crecimiento en el último año hasta alcanzar una penetración del 66% a junio de 2007 lo que supone un crecimiento de 11 p.p. respecto al cierre de junio de 2006.

El parque de Telefónica Móviles Ecuador asciende a 2,6 millones a junio de 2007 con el 58% de los clientes en GSM.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** a junio de 2007 asciende a 138 millones de euros, lo que representa un descenso del 1,8% en moneda local respecto al mismo periodo del ejercicio anterior explicado principalmente por el menor parque de clientes. Los ingresos del servicio decrecen en el primer semestre de 2007 un 9,3% en moneda local respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, si bien muestran una mejora en su comportamiento desacelerando el decrecimiento (caída interanual del 10,3% en marzo de 2007) debido a la mejora en los ingresos de salida de contrato.

A pesar del descenso interanual de los ingresos de operaciones, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** a junio de 2007 alcanza 34 millones de euros y se sitúa en niveles similares a los del mismo semestre del ejercicio anterior (-0,6% en moneda local). El margen OIBDA se sitúa a junio de 2007 en 24,3% (+0,3 p.p. frente al primer semestre de 2006).

La **inversión (CapEx)** a junio de 2007 asciende a 15 millones de euros lo que supone un crecimiento del 58,6% en moneda local respecto al ejercicio anterior para hacer frente al fuerte crecimiento del tráfico que está experimentando la operadora. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** asciende a 18 millones de euros descendiendo un 24,1% en moneda local respecto al ejercicio anterior debido al fuerte esfuerzo inversor realizado.

TELEFÓNICA INTERNATIONAL WHOLESALE SERVICES

Durante el segundo trimestre del año, TIWS continúa mostrando buenos niveles de crecimiento en todas las líneas de ingresos. El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** acumulado a junio alcanzó los 133 millones de euros (un 25,5% más que en el mismo periodo de 2006, en euros constantes). Los ingresos de IP internacional, con un crecimiento interanual del 20,2%, continúan siendo el principal motor del crecimiento; estos ingresos representan más del 50% del total de la compañía. El resto de servicios también presenta elevados niveles de crecimiento, destacando: capacidad de ancho de banda (+41,3% en euros constantes), redes privadas virtuales (+27,9% en euros constantes) y servicios satelitales (+76,8% en euros constantes).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza los 45 millones de euros tras crecer un 23,0% en euros constantes. El fuerte crecimiento de los ingresos compensa los mayores gastos por operaciones, que crecen un 27% en moneda constante por los mayores aprovisionamientos asociados a la mayor actividad de la compañía. El margen OIBDA se sitúa en el 34,0% en el periodo enero-junio 2007, presentando una reducción de 0,6 p.p. frente al mismo periodo de 2006.

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA ACCESOS

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
Accesos Clientes Finales	106.920,8	109.987,5	114.604,4	116.905,7	121.773,0	13,9
Accesos de telefonía fija (1)	24.002,5	24.072,6	23.916,9	23.810,9	23.894,7	(0,4)
Accesos de datos e internet	6.206,2	6.563,3	6.723,7	6.757,6	6.467,8	4,2
Banda estrecha (2)	2.872,3	2.931,2	2.813,5	2.615,3	1.989,8	(30,7)
Banda ancha (3) (4)	3.201,9	3.500,2	3.780,3	4.045,6	4.380,4	36,8
Otros	131,9	131,8	130,0	96,7	97,6	(26,1)
Accesos móviles	76.196,7	78.777,4	83.298,4	85.637,0	90.610,9	18,9
Prepago	61.401,3	63.501,6	67.329,9	69.112,7	73.654,3	20,0
Contrato	13.624,1	14.075,4	14.705,4	15.208,7	15.582,9	14,4
Fixed wireless	1.171,3	1.200,4	1.263,1	1.315,5	1.373,7	17,3
TV de Pago	515,4	574,2	665,3	700,1	799,6	55,2
Accesos Mayoristas	76,8	76,0	65,9	64,6	64,5	(16,0)
Total Accesos Grupo	106.997,6	110.063,5	114.670,3	116.970,3	121.837,5	13,9

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

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

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

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

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	9.628	8.707	10,6	4.944	4.390	12,6
Trabajos para inmovilizado (1)	46	48	(3,3)	25	26	(2,4)
Gastos por operaciones	(6.353)	(5.828)	9,0	(3.314)	(2.982)	11,1
Otros ingresos (gastos) netos	82	81	1,1	65	43	48,7
Resultado de enajenación de activos	(12)	(5)	161,5	(41)	(2)	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	(2)	n.s.	0	0	n.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	3.391	3.002	12,9	1.677	1.474	13,8
Amortizaciones de inmovilizado	(1.703)	(1.828)	(6,8)	(862)	(891)	(3,2)
Resultado operativo (OI)	1.687	1.174	43,7	815	583	39,8

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

(1) Incluye obra en curso.

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA ACCESOS POR PAISES (I)

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
BRASIL						
Accesos Clientes Finales	44.095,7	44.484,7	44.716,9	44.599,1	45.344,4	2,8
Accesos de telefonía fija (1)	12.336,1	12.295,1	12.107,1	12.033,6	12.031,3	(2,5)
Accesos de datos e internet	3.234,9	3.463,9	3.556,8	3.535,2	3.072,6	(5,0)
Banda estrecha	1.758,0	1.884,5	1.856,6	1.786,3	1.201,1	(31,7)
Banda ancha (2)	1.382,4	1.485,2	1.608,2	1.690,8	1.813,0	31,1
Otros	94,5	94,2	92,0	58,1	58,6	(38,0)
Accesos móviles	28.524,7	28.725,7	29.053,1	29.030,3	30.240,5	6,0
Prepago	23.256,5	23.481,5	23.543,4	23.377,0	24.549,4	5,6
Contrato	5.268,1	5.244,1	5.509,6	5.653,2	5.691,1	8,0
Accesos Mayoristas	46,3	46,4	38,4	38,9	38,1	(17,9)
Total Accesos	44.142,0	44.531,1	44.755,3	44.638,0	45.382,5	2,8
ARGENTINA						
Accesos Clientes Finales	15.034,4	15.761,5	16.809,4	17.464,1	18.112,1	20,5
Accesos de telefonía fija (1)	4.586,7	4.612,4	4.636,3	4.627,9	4.633,5	1,0
Accesos de datos e internet	961,6	998,9	973,7	1.023,2	1.069,5	11,2
Banda estrecha	536,1	504,1	439,2	418,0	392,9	(26,7)
Banda ancha (2)	408,7	477,9	517,7	588,1	659,0	61,2
Otros	16,8	16,8	16,8	17,1	17,7	5,1
Accesos móviles	9.486,1	10.150,2	11.199,4	11.813,0	12.409,1	30,8
Prepago	5.951,4	6.498,1	7.315,8	7.753,1	8.112,8	36,3
Contrato	3.373,8	3.499,4	3.742,9	3.925,8	4.169,9	23,6
Fixed wireless	160,8	152,7	140,7	134,2	126,3	(21,4)
Accesos Mayoristas	7,2	7,2	7,3	7,6	8,7	21,0
Total Accesos	15.041,6	15.768,7	16.816,6	17.471,7	18.120,8	20,5
CHILE						
Accesos Clientes Finales	8.368,3	8.435,3	8.538,4	8.670,5	8.909,3	6,5
Accesos de telefonía fija (1)	2.328,0	2.225,9	2.206,2	2.177,4	2.174,4	(6,6)
Accesos de datos e internet	514,9	538,9	557,7	597,3	636,0	23,5
Banda estrecha	95,6	72,8	53,3	59,0	52,5	(45,1)
Banda ancha (2)	409,0	456,0	494,5	528,2	574,1	40,4
Otros	10,3	10,1	10,0	10,0	9,5	(8,5)
Accesos móviles	5.514,9	5.618,1	5.680,2	5.766,8	5.927,5	7,5
Prepago	4.501,9	4.491,6	4.507,6	4.515,7	4.557,9	1,2
Contrato	1.013,0	1.126,5	1.172,7	1.251,1	1.369,6	35,2
TV de Pago	10,4	52,4	94,2	129,1	171,4	N.S.
Accesos Mayoristas	22,8	21,9	19,9	17,6	17,2	(24,5)
Total Accesos	8.391,0	8.457,2	8.558,3	8.688,1	8.926,5	6,4

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

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

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA ACCESOS POR PAISES (II)

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
PERÚ						
Accesos Clientes Finales	7.423,1	7.983,8	8.710,9	9.303,2	10.152,5	36,8
Accesos de telefonía fija (1)	2.434,0	2.468,2	2.498,5	2.531,2	2.605,7	7,1
Accesos de datos e internet	449,8	494,2	525,5	547,4	581,8	29,3
Banda estrecha	52,0	49,6	47,8	40,3	44,2	(15,0)
Banda ancha (2)	389,3	435,7	468,5	497,7	527,8	35,6
Otros	8,4	8,9	9,2	9,4	9,7	15,9
Accesos móviles	4.048,9	4.513,8	5.129,8	5.663,5	6.365,0	57,2
Prepago	3.331,1	3.749,7	4.353,3	4.882,3	5.570,7	67,2
Contrato	648,1	691,9	705,2	711,0	724,4	11,8
Fixed wireless	69,8	72,2	71,3	70,2	70,0	0,3
TV de Pago	490,4	507,5	557,2	561,1	600,0	22,3
Accesos Mayoristas	0,5	0,5	0,4	0,4	0,5	(4,5)
Total Accesos	7.423,6	7.984,2	8.711,4	9.303,6	10.153,0	36,8
COLOMBIA						
Accesos Clientes Finales	9.717,9	10.094,9	10.190,0	9.995,9	10.095,6	3,9
Accesos de telefonía fija (1)	2.210,7	2.362,6	2.359,4	2.346,5	2.330,5	5,4
Accesos de datos e internet	33,1	45,4	70,9	94,3	125,0	N.S.
Banda estrecha	3,0	3,1	2,9	0,0	0,0	N.S.
Banda ancha (2)	30,2	42,3	68,0	94,3	125,0	N.S.
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	N.S.
Accesos móviles	7.474,0	7.687,0	7.759,7	7.545,2	7.611,8	1,8
Prepago	5.721,4	5.883,5	5.960,5	5.734,6	5.887,0	2,9
Contrato	1.752,7	1.803,5	1.799,2	1.810,6	1.724,8	(1,6)
TV de Pago	0,0	0,0	0,0	10,0	28,3	N.S.
Accesos Mayoristas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	N.S.
Total Accesos	9.717,9	10.094,9	10.190,0	9.995,9	10.095,7	3,9
MÉXICO						
Accesos móviles	6.865,6	7.443,3	8.553,2	9.319,6	10.232,8	49,0
Prepago	6.439,0	6.950,7	8.017,8	8.775,0	9.655,2	49,9
Contrato	425,3	490,9	533,4	542,4	574,8	35,1
Fixed Wireless	1,2	1,6	2,0	2,2	2,8	134,1
Total Accesos	6.865,6	7.443,3	8.553,2	9.319,6	10.232,8	49,0
VENEZUELA						
Accesos móviles	7.820,6	8.025,9	8.826,2	9.100,3	9.746,6	24,6
Prepago	6.665,7	6.813,6	7.520,2	7.724,2	8.345,1	25,2
Contrato	399,2	431,6	469,4	495,4	474,7	18,9
Fixed Wireless	755,7	780,7	836,6	880,7	926,8	22,6
Total Accesos	7.820,6	8.025,9	8.826,2	9.100,3	9.746,6	24,6

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

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

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA ACCESOS POR PAISES (III)

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
CENTROAMERICA (3)						
Accesos de telefonía fija (1)	107,0	108,4	109,4	94,4	119,4	11,5
Accesos de datos e internet	25,0	25,2	26,0	26,0	22,3	(10,8)
Banda ancha (2)	23,1	23,4	24,1	24,0	20,2	(12,5)
Otros	1,9	1,9	1,9	2,0	2,1	9,8
Accesos móviles	3.323,0	3.564,8	3.829,5	4.042,1	4.469,4	34,5
Prepago	2.860,7	3.078,9	3.303,1	3.472,5	3.856,6	34,8
Contrato	280,8	295,0	315,6	342,8	366,6	30,6
Fixed Wireless	181,5	190,9	210,9	226,7	246,2	35,7
TV de Pago	14,5	14,3	14,0	0,0	0,0	n.s.
Total Accesos	3.469,6	3.712,8	3.978,9	4.162,5	4.604,1	32,7
ECUADOR						
Accesos móviles	2.554,7	2.393,1	2.490,0	2.481,7	2.645,0	3,5
Prepago	2.161,7	1.984,0	2.133,0	2.116,8	2.275,2	5,3
Contrato	390,6	406,9	355,3	363,3	368,2	(5,7)
Fixed Wireless	2,3	2,2	1,7	1,6	1,5	(33,8)
Total Accesos	2.554,7	2.393,1	2.490,0	2.481,7	2.645,0	3,5
URUGUAY						
Accesos móviles	584,4	655,4	777,3	874,6	963,1	64,8
Prepago	511,9	569,8	675,3	761,4	844,3	64,9
Contrato	72,5	85,6	102,0	113,2	118,8	63,7
Total Accesos	584,4	655,4	777,3	874,6	963,1	64,8

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

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

(3) Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS (1)

Datos no auditados (Millones de euros)

		enero - junio			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
BRASIL	Importe neto de la cifra de negocios	3.690	3.599	2,5	3,6
	OIBDA	1.493	1.490	0,2	1,2
	Margen OIBDA	40,4%	41,4%	(1,0 P.P.)	
	CapEx	405	333	21,8	23,0
Telesp	Importe neto de la cifra de negocios	2.758	2.796	(1,4)	(0,3)
	OIBDA	1.224	1.292	(5,2)	(4,3)
	Margen OIBDA	44,4%	46,2%	(1,8 P.P.)	
	CapEx	300	218	37,5	39,0
Vivo	Importe neto de la cifra de negocios	1.102	972	13,3	14,5
	OIBDA	268	196	36,9	38,3
	Margen OIBDA	24,4%	20,2%	4,2 P.P.	
	CapEx	105	115	(8,2)	(7,2)
ARGENTINA	Importe neto de la cifra de negocios	1.113	1.021	9,0	18,8
	OIBDA	394	365	7,9	17,6
	Margen OIBDA	34,0%	34,3%	(0,3 P.P.)	
	CapEx	123	103	18,7	29,4
Telefónica de Argentina	Importe neto de la cifra de negocios	496	475	4,4	13,7
	OIBDA	218	233	(6,3)	2,1
	Margen OIBDA (1)	37,5%	41,7%	(4,2 P.P.)	
	CapEx	72	67	7,9	17,6
TEM Argentina	Importe neto de la cifra de negocios	662	591	12,1	22,2
	OIBDA	176	132	33,2	45,2
	Margen OIBDA	26,5%	22,3%	4,2 P.P.	
	CapEx	50	36	38,5	51,0
CHILE	Importe neto de la cifra de negocios	864	847	2,0	11,8
	OIBDA	329	316	4,0	14,0
	Margen OIBDA	38,1%	37,4%	0,7 P.P.	
	CapEx	193	136	42,0	55,6
Telefónica Chile	Importe neto de la cifra de negocios	474	512	(7,4)	1,4
	OIBDA	181	199	(9,1)	(0,4)
	Margen OIBDA	38,2%	38,9%	(0,7 P.P.)	
	CapEx	82	69	19,1	30,5
TEM Chile	Importe neto de la cifra de negocios	430	384	12,0	22,7
	OIBDA	149	118	25,9	37,9
	Margen OIBDA	34,5%	30,7%	3,8 P.P.	
	CapEx	111	67	65,3	81,2

El OIBDA se muestra después de ingresos de gerenciamiento.

(1) Margen sobre ingresos incluye interconexión fijo-móvil. Telefónica de Argentina incluye el negocio ISP de Advance.

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS (II)

Datos no auditados (Millones de euros)

		enero - junio			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
PERU	Importe neto de la cifra de negocios	743	693	7,2	11,2
	OIBDA	279	288	(3,2)	0,4
	Margen OIBDA	37,5%	41,5%	(4,0 P.P.)	
	CapEx	93	73	26,6	31,3
Telefónica del Perú (1)	Importe neto de la cifra de negocios	526	547	(4,0)	(0,4)
	OIBDA	210	233	(9,9)	(6,6)
	Margen OIBDA	39,9%	42,5%	(2,7 P.P.)	
	CapEx	43	45	(4,8)	(1,3)
TEM Perú	Importe neto de la cifra de negocios	276	201	37,7	42,8
	OIBDA	68	55	24,1	28,7
	Margen OIBDA	24,7%	27,4%	(2,7 P.P.)	
	CapEx	50	28	77,2	83,8
COLOMBIA	Importe neto de la cifra de negocios	746	496	50,2	46,9
	OIBDA	209	93	124,5	119,5
	Margen OIBDA	28,1%	18,8%	9,3 P.P.	
	CapEx	67	75	(10,3)	(12,3)
Telefónica Telecom (2)	Importe neto de la cifra de negocios	348	106	N.S.	N.S.
	OIBDA	152	44	N.S.	N.S.
	Margen OIBDA	43,6%	41,2%	2,4 P.P.	
	CapEx	42	7	N.S.	N.S.
TEM Colombia	Importe neto de la cifra de negocios	417	392	6,3	3,9
	OIBDA	58	50	16,0	13,4
	Margen OIBDA	13,9%	12,7%	1,2 P.P.	
	CapEx	26	68	(62,3)	(63,1)
MEXICO (TEM Mexico)	Importe neto de la cifra de negocios	653	444	47,0	60,3
	OIBDA	61	(34)	c.s.	c.s.
	Margen OIBDA	9,4%	(7,7%)	c.s.	
	CapEx	64	15	324,1	N.S.
VENEZUELA (TEM Venezuela)	Importe neto de la cifra de negocios	1.123	953	17,9	27,7
	OIBDA	469	343	36,9	48,3
	Margen OIBDA	41,8%	36,0%	5,8 P.P.	
	CapEx	94	56	68,3	82,2
CENTROAMERICA (3)	Importe neto de la cifra de negocios	297	267	11,2	
	OIBDA	99	79	24,6	
	Margen OIBDA	33,2%	29,6%	3,6 P.P.	
	CapEx	38	37	2,1	
ECUADOR (TEM Ecuador)	Importe neto de la cifra de negocios	138	152	(9,2)	(1,8)
	OIBDA	34	36	(8,1)	(0,6)
	Margen OIBDA	24,3%	24,0%	0,3 P.P.	
	CapEx	15	10	46,6	58,6

El OIBDA se muestra después de ingresos de gerenciamiento.

(1) Telefónica del Perú incluye CableMágico.

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

(3) Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA
DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS (III)
Datos no auditados (Millones de euros)

		enero - junio			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
URUGUAY (TEM Uruguay)	Importe neto de la cifra de negocios	47	35	34,1	45,5
	OIBDA	11	6	77,3	92,4
	Margen OIBDA	23,9%	18,1%	5,8 p.p.	
	CapEx	4	1	173,5	196,6
TIWS	Importe neto de la cifra de negocios	133	109	21,9	25,5
	OIBDA	45	38	19,7	23,0
	Margen OIBDA	34,0%	34,6%	(0,6 p.p.)	
	CapEx	20	5	N.S.	N.S.

El OIBDA se muestra después de ingresos de gerenciamiento.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica O2 Europa

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de Telefónica O2 Europa en el primer semestre ha sido de 7.068 millones de euros (5.828 millones de euros en enero-junio de 2006) y el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** ha ascendido a 3.100 millones de euros (1.758 millones de euros en 2006), que incluyen los 114 millones de euros de gastos de reestructuración en el Reino Unido, Irlanda y Alemania, así como la plusvalía por la venta de Airwave (1.296 millones de euros). El **resultado operativo (OI)** del primer semestre de 2007 ha sido de 1.350 millones de euros, afectado principalmente por el impacto de las mayores amortizaciones de activos como consecuencia del proceso de Asignación del Precio de Adquisición (PPA), que también afectó negativamente a la cifra de OI de 2006 (187 millones de euros).

La **inversión (CapEx)** de Telefónica O2 Europa en el periodo de 6 meses finalizado el 30 de junio de 2007 ha ascendido a 963 millones de euros (1.055 millones de euros en el mismo periodo del año anterior).

OBJETIVOS FINANCIEROS¹

- **Telefónica O2 Europa**

El crecimiento esperado de ingresos para el conjunto del año 2007 permanece sin cambios, en el rango +11%/+14%. El crecimiento esperado de OIBDA se mantiene, igualmente, en el rango +7%/+10%.

El Capex para el grupo se espera que sea inferior a los 2.200 millones de euros.

- **O2 Reino Unido**

El crecimiento de ingresos se espera que esté situado en el rango +15%/+18%. El crecimiento de OIBDA se espera que esté situado en el rango +9%/+12%.

- **O2 Alemania (incluyendo Telefónica Deutschland)**

Debido a las difíciles condiciones del mercado alemán de telefonía móvil, el crecimiento de ingresos se espera ahora que esté situado dentro del rango +7%/+10%, con un crecimiento interanual positivo en ingresos de servicio en el conjunto del año. Con el fin de posicionar mejor el negocio de cara al futuro, la compañía continuará invirtiendo en la segunda mitad del año para desarrollar sus planes de crecimiento, resultando así en un rango previsto de crecimiento del OIBDA del +21%/+25%.

- **Telefónica O2 República Checa (incluyendo Telefónica O2 Eslovaquia)**

El crecimiento de ingresos se espera que esté situado en el rango +1%/+3%. Se espera que el OIBDA se sitúe en el rango (-1%/+0%), debido fundamentalmente a los costes derivados del negocio en Eslovaquia. El Capex para el conjunto del año se espera que esté situado en el entorno de los 9.000 millones de coronas checas.

Cabe destacar los siguientes aspectos estratégicos y operativos:

- **Reorganización directiva.** En junio, Telefónica O2 Europa anunció una serie de cambios en su Consejo de Administración. Rudi Gröger se convertirá en presidente del recientemente creado Consejo de Supervisión para el negocio en Alemania. Su sucesor como presidente ejecutivo de

¹ Las cifras de 2006 tomadas como referencia incluyen once meses de Grupo O2 (consolidado desde febrero de 2006), tres meses de pérdidas debidas al inicio de operaciones en Eslovaquia, y excluyen la contribución de los resultados de Airwave. El guidance para 2007 asume tipos de cambio constantes de 2006 y excluye cambios en el perímetro de consolidación. El OIBDA excluye otros ingresos/gastos no previsibles en 2007. Los gastos por reestructuración de personal y programas de eficiencia inmobiliaria se consideran ingresos/gastos operativos, a excepción de los decididos con posterioridad a la comunicación de los objetivos fijados a principios de año (reestructuración de personal en el Grupo O2 y programa de eficiencia inmobiliaria en Telefónica O2 República Checa). A efectos de comparativa, los ingresos/gastos excepcionales equivalentes han sido deducidos de las cifras reportadas en 2006.

Telefónica O2 Europa

O2 Alemania es Jaime Smith, anterior presidente ejecutivo de Telefónica O2 República Checa. Salvador Anglada se convierte en el nuevo presidente ejecutivo de Telefónica O2 República Checa. Ambos reportarán directamente a Peter Erskine, presidente y CEO de Telefónica O2 Europa, y formarán parte del Consejo de Administración de la Compañía.

El Consejo de Supervisión de O2 Alemania ejercerá sus funciones desde el 1 de octubre de 2007, dando su opinión y asesoramiento independiente sobre la evolución del mercado alemán a la dirección de la compañía. Hasta entonces, Rudi Gröger colaborará estrechamente con Jaime Smith para garantizar una transición fluida.

- **The O2 abre en Londres.** En mayo de 2005, AEG anunció un acuerdo de colaboración con O2 para transformar el anterior Millenium Dome y sus alrededores en el mejor y técnicamente más avanzado centro para la celebración de espectáculos musicales, deportivos y de entretenimiento. Se ha renombrado como The O2 y fue inaugurado en junio de 2007.

La pieza central de este desarrollo multimillonario es la pista interior con capacidad para más de 20.000 fans que, en su primer año de apertura, albergará más de 150 eventos musicales de primer nivel, de entretenimiento y deportivos. Existe también un club de música en directo (el indigO2), con una capacidad superior a las 2.300 personas, así como un centro de exposiciones de relevancia internacional que albergará la exposición sobre Tutankamón desde noviembre de 2007, un complejo de salas de cine de 11 pantallas y toda una calle de bares, restaurantes y centros de ocio (Entertainment Avenue). The O2 será una de las sedes oficiales de los Juegos Olímpicos de Londres 2012, donde se celebrarán las finales de gimnasia y baloncesto.

The O2 ofrecerá diversas ventajas a los clientes de O2, que tendrán acceso a la venta anticipada de entradas y contenidos musicales exclusivos. En el auditorio, los clientes de O2 podrán obtener mejores asientos y acceder más rápidamente por las “vías azules” especiales. Además, podrán disfrutar del privilegio de entrar en el bar azul, para disfrutar de una experiencia VIP real. The O2 forma parte de la estrategia de O2 para conseguir la satisfacción de sus clientes y diferenciarse del resto del mercado.

- **Irlanda lanza la Banda Ancha Inalámbrica.** El 9 de julio, O2 Irlanda lanzó su servicio O2 Broadband, que ofrece banda ancha inalámbrica a velocidades de hasta 3,6 Mbps mediante tecnología HSDPA (High Speed Downlink Packet Access), que actualmente cubre el 75% de la población.

El nuevo servicio ofrece una alternativa viable a la banda ancha fija doméstica y proporciona una de las vías más rápidas y fáciles para que los clientes irlandeses tengan acceso a Internet y al correo electrónico, ya sea desde el hogar, desde la oficina o en sus desplazamientos. Los actuales clientes de telefonía móvil de O2 recibirán un descuento sobre la actual tarifa mensual de banda ancha.

- **Telefónica O2 República Checa y Eslovaquia bajan las tarifas de roaming.** Anticipándose a la temporada de vacaciones, Telefónica O2 República Checa lanzó la tarifa O2 Smart Roaming, con reducciones de hasta el 82% en las llamadas realizadas desde los 14 destinos más habituales de vacaciones. La tarifa O2 Smart Roaming cubre los destinos más populares de vacaciones de verano para los checos: Croacia, Eslovaquia, Francia, Italia, España, Chipre, Malta, Bulgaria y Grecia, así como a destinos no europeos (Egipto, Turquía, Malasia y Tailandia). Las llamadas realizadas a la República Checa y dentro del país “Smart Roaming” visitado tienen una tarifa única de 9,90 coronas checas/minuto. Los clientes pueden obtener ahorros también cuando llamen desde el resto de países de la UE.
- **Telefónica O2 Eslovaquia lanza su primer producto de contrato.** En mayo se anunció en Eslovaquia el lanzamiento de O2 Vo’nost’, la primera tarifa de contrato que los clientes pueden adaptar a sus propias necesidades, sin plazo fijo ni compromiso de contrato. Además, dos de estas tarifas (O2 Vo’nost’ 835 y 500), incluyen una serie de teléfonos subvencionados.

O2 REINO UNIDO

El importe neto de la cifra de negocios (ingresos) del periodo abril-junio ha ascendido a 1.828 millones de euros, lo que representa un aumento del 10,6% en moneda local con respecto al mismo periodo del año anterior. Los ingresos totales del primer semestre de 2007 han sido de 3.587 millones de euros, lo que supone un aumento del 32,0% en comparación con el periodo de cinco meses finalizado el 30 de junio de 2006. En términos comparables, el crecimiento de los ingresos

Telefónica O2 Europa

totales ha sido del 10,4%. Los **ingresos de servicio** del segundo trimestre han sido de 1.689 millones de euros, lo que supone un aumento del 11,4% en moneda local en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsado por el sólido y continuado crecimiento del parque de clientes y del ARPU.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del segundo trimestre de 2007 ha ascendido a 468 millones de euros, lo que representa un aumento del 5,1% en moneda local con respecto al mismo periodo del año anterior. El OIBDA registrado en la primera mitad del ejercicio totaliza 890 millones de euros, incrementándose un 18,6% en moneda local con respecto al periodo de cinco meses finalizado el 30 de junio de 2006. En términos comparables, la evolución del OIBDA ha sido plana. El OIBDA del segundo trimestre ha incluido un gasto por reestructuración de plantilla de 14,8 millones de euros, relacionado principalmente con la reorganización de los equipos de marketing y ventas. Sin este gasto, el aumento en moneda local en el segundo trimestre hubiera sido de 8,4%, que como se preveía invierte la tendencia observada en el primer trimestre, cuando, en términos comparables, el OIBDA tuvo un descenso del 4,6%.

El margen **OIBDA** del segundo trimestre ha sido del 25,6%, en comparación con el 26,9% del mismo trimestre de 2006 y el 24,0% del primer trimestre de 2007. Sin los gastos de reestructuración, el margen hubiera sido del 26,4%. El margen OIBDA del primer semestre de 2007 ha sido del 24,8% (25,2% excluyendo gastos por reestructuración).

A pesar de que durante el trimestre ha continuado la presión competitiva en el mercado, el negocio mantiene su buen comportamiento. Debido a la creciente madurez del mercado británico, así como a que se ha dado prioridad a la retención de clientes, el número de altas del periodo ha sido aproximadamente un 10% inferior al del mismo periodo de 2006. Durante el trimestre, la operadora ha presentado una ganancia neta total de 34.000 clientes, que han situado al parque de clientes en 17,8 millones, un 5,8% más que en la misma fecha del año anterior (excluido el parque de clientes de Tesco Mobile, que reportó 1,4 millones de clientes a principios de año). Los canales propios de O2 UK han representado más del 60% de las altas del segundo trimestre.

Durante el trimestre, la ganancia neta de contrato han sido de 76.000 clientes y, al final del periodo, los clientes de contrato representaban el 35,8% del parque de clientes total en comparación con el 34,9% a la misma fecha del año anterior. El ARPU de contrato mensual del trimestre se sitúa en 63,9 euros, un 2,4% superior en moneda local al del primer trimestre debido al incremento de minutos cursados, y un 0,6% superior al del segundo trimestre de 2006. El churn mensual de contrato ha descendido en el trimestre hasta el 1,8%, desde el 2,0% registrado en el segundo trimestre del ejercicio anterior.

El número de clientes de prepago ha disminuido en 42.000 en el segundo trimestre, reflejando migraciones de prepago a contrato en el contexto de un mercado altamente penetrado. Conviene destacar que los clientes que han dejado la compañía tenían en media un menor ARPU. El ARPU de prepago mensual del trimestre se sitúa en 18,2 euros, con un crecimiento del 4,0% en moneda local frente al segundo trimestre del año pasado, y del 8,4% frente al primer trimestre, lo que refleja la retención de clientes de alto valor.

En consecuencia, el ARPU mensual total del trimestre de O2 UK de 34,5 euros ha sido un 4,9% superior al del primer trimestre en moneda local, y un 2,8% superior al del segundo trimestre del año anterior debido a que el mayor peso en el parque de los clientes de contrato y el crecimiento continuado del ARPU de datos ha compensado el descenso del ARPU de voz.

El MoU mensual del trimestre ha aumentado un 11,7% interanualmente hasta 189 minutos, impulsado por promociones como "Long Weekends" y "Favourite Place".

El ARPU de datos de 11,0 euros ha sido un 8,6% mayor en moneda local que en el mismo periodo de 2006, y un 1,0% superior al del trimestre anterior, impulsado principalmente por el mayor volumen de mensajes de texto, cuyo crecimiento interanual ha sido del 18,7%, así como por el creciente uso de otros servicios no-SMS.

La unidad de banda ancha de O2 UK, Be, ha continuado su despliegue hasta alcanzar más de 770 centrales al final del trimestre, con lo que su red tiene una cobertura de casi el 50% de la población, contando con 31.000 clientes activos.

Telefónica O2 Europa

La **inversión (CapEx)** del segundo trimestre ha sido de 182 millones de euros, continuando con la inversión en la red 2G existente, así como en la red 3G, con el fin de garantizar una alta calidad del servicio.

O2 UK promocionó diversos productos y servicios durante el trimestre con el objetivo de adquirir y retener clientes y aumentar los ingresos. Entre ellos se incluyen:

- **Favourite Place:** los clientes de “Pay and Go” obtienen 500 minutos gratis todos los meses para utilizar desde su “lugar preferido”. Para ello, los clientes deben registrar el código postal de su lugar preferido y, recargando como mínimo 10 libras esterlinas al mes, consiguen 500 minutos gratis en llamadas a líneas fijas del Reino Unido y a móviles de O2.
- **Mejoras en los planes de llamadas “Best for Business”:** desde el 27 de abril, los clientes del segmento empresa de O2 pueden llamar gratuitamente a sus colegas y a cualquier móvil de O2, incluidos familiares y amigos. La promoción mejorada representa un gran valor para los clientes empresariales y sitúa a O2 a otro nivel con respecto al resto de operadoras móviles en el segmento empresarial.
- **Oferta “number 1” para clientes de “Pay and Go Online”:** otros 500 minutos gratis durante tres meses a un móvil O2 seleccionado, sujetos a una recarga mensual mínima de 10 libras.
- **Lanzamiento del BlackBerry Curve 8300:** O2 ha sido la primera operadora de telefonía móvil del Reino Unido en poner este terminal a disposición de sus clientes.

O2 ALEMANIA

O2 Alemania incluye Telefónica Deutschland, por lo que las cifras comparables de 2006 han sido reformuladas en este sentido. El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del segundo trimestre de 2007 ha sido de 861 millones de euros, lo que supone una disminución del 2,9% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. Los ingresos totales en el primer semestre de 2007 han sido de 1.703 millones de euros, lo que supone un aumento del 16,4% en comparación con el periodo de cinco meses finalizado el 30 de junio de 2006. En términos comparables, los ingresos disminuyeron un 2,9%.

Los **ingresos de servicio** de telefonía móvil en el segundo trimestre de 2007 han sido de 727 millones de euros, lo que supone un descenso del 3,8% en comparación con el mismo periodo del año anterior y una mejora de la tendencia observada en el primer trimestre (descenso del 4,6%), debido a la continua debilidad del ARPU en el mercado alemán y al impacto del recorte del 20% de las tarifas de interconexión de noviembre de 2006, parcialmente compensado por el crecimiento del parque de clientes. El recorte de la tarifa de interconexión ha reducido los ingresos de servicio del segundo trimestre en más de un 4%.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del segundo trimestre de 2007 ha sido de 98 millones de euros, lo que supone una disminución del 49,8% en comparación con el mismo periodo de 2006. El OIBDA del segundo trimestre ha incluido un gasto extraordinario de 96,5 millones de euros debido a una reorganización estructural, que reforzará las unidades de atención al cliente mientras que el número de empleados en unidades centrales y de soporte se verá reducido en 700 empleados. En total, el negocio móvil de O2 Alemania va a ver reducida su plantilla desde aproximadamente 4.700 a 4.000 empleados. Al mismo tiempo, se unirán unidades y departamentos para acelerar procesos de toma de decisiones y reducir el tiempo de lanzamiento de nuevos productos en el mercado. Esta reorganización posicionará mejor el negocio para captar las oportunidades que se presenten en el mercado alemán tanto en el negocio móvil como en el de banda ancha (DSL). Sin este gasto, el OIBDA hubiera sido de 194 millones de euros, prácticamente en línea con el del mismo periodo del año anterior. Durante la primera mitad del ejercicio, el OIBDA acumulado ha ascendido a 259 millones de euros, lo que representa una caída del 20,4% con respecto al periodo de cinco meses finalizado el 30 de junio de 2006. En términos comparables, el descenso hubiera sido del 29,1% con respecto al mismo periodo del año anterior.

El margen OIBDA del segundo trimestre se ha situado en el 11,4%, en comparación con el 22,0% del mismo trimestre del año anterior, y refleja tanto la consolidación de Telefónica Deutschland como el gasto extraordinario mencionado anteriormente (sin este gasto, el margen del segundo trimestre hubiera sido del 22,6%). El margen OIBDA para el primer semestre del ejercicio ha sido del 15,2%, y del 20,9% excluyendo gastos por reestructuración.

Telefónica O2 Europa

En un entorno muy competitivo, la ganancia neta total del segundo trimestre ha ascendido a 374.000 clientes, con lo que el parque total se ha situado en 11,6 millones de clientes, un 11,8% más que en el año anterior. El parque de clientes de Tchibo Mobile aumentó en 40.000, hasta alcanzar 913.000 clientes al final del trimestre.

O2 Alemania ha alcanzado una ganancia neta de clientes de contrato de 191.000 en el segundo trimestre, con un ARPU mensual del trimestre de 35,2 euros, un 2,7% más que en el trimestre anterior y un 10,1% menos que en el mismo trimestre de 2006. Esto se ha debido al impacto del recorte de la tarifa de interconexión en noviembre de 2006, a las pautas estacionales de consumo, a la creciente competencia en el mercado alemán y a la introducción de nuevas ofertas para los clientes.

La ganancia neta de clientes de prepago ha sido de 183.000 durante el trimestre. El ARPU mensual del trimestre, de 6,7 euros, ha registrado un descenso del 1,3% con respecto al trimestre anterior y de un 24,9% con respecto al segundo trimestre de 2006, debido al mayor nivel de penetración del mercado, al crecimiento del número de propietarios de varias tarjetas SIM, además de a los factores mencionados anteriormente. Durante el resto del año se lanzarán más campañas de captación de clientes de prepago que combinarán nuevas promociones de O2 con nuevas ofertas con terceros.

El ARPU mensual total del segundo trimestre, de 20,9 euros, supone un aumento del 2,0% con respecto al trimestre anterior, pero un descenso del 13,5% con respecto al mismo trimestre de 2006. Esta tendencia refleja el impacto de los recortes de las tarifas de interconexión, el rápido crecimiento en los últimos 12 meses del parque de clientes de prepago, que ahora representa más del 50% del parque total, y un entorno de mercado cada vez más competitivo. Los recortes de las tarifas de interconexión redujeron el ARPU mensual del trimestre en aproximadamente 3 euros.

El MoU mensual del trimestre creció interanualmente un 3,7% hasta 133 minutos, impulsado por nuevas tarifas y productos, como la tarifa plana Genion y el servicio Genion S/M/L. En la actualidad, O2 Alemania cuenta con un total de 4,1 millones de clientes Genion (el 70% del parque de clientes de contrato), con el 62% de las nuevas altas de contrato optando por una de las tarifas Genion.

El ARPU de datos mensual, de 5,1 euros, ha permanecido prácticamente sin cambios con respecto al trimestre anterior, y ha resultado un 5,5% inferior al del segundo trimestre de 2006 debido, por una parte, a la mayor proporción de clientes de prepago con menor gasto en el parque total de clientes, y por otra, al aumento del tráfico de voz frente al de SMS como consecuencia de la introducción de tarifas planas de voz. Para hacer frente al desequilibrio de voz frente a datos y tarifas de SMS, O2 Alemania ha actualizado sus paquetes de datos y SMS a lo largo del segundo trimestre.

O2 DSL había conseguido 34.000 clientes al finalizar el segundo trimestre, registrando Telefónica Deutschland 339.000 líneas desagregadas en total, frente a apenas algo más de 40.000 líneas a finales del segundo trimestre de 2006. Las líneas ADSL en servicio equivalentes han superado las 796.000 a finales de junio, en comparación con las 400.000 registradas en junio del ejercicio anterior. El mercado de banda ancha en Alemania ha crecido en, aproximadamente, 1,3 millones de líneas en el segundo trimestre del ejercicio, lo que implica un crecimiento interanual del 8%, ligeramente inferior al registrado en el primer trimestre debido a la menor actividad por conflictividad laboral en Deutsche Telekom. Telefónica Deutschland ha logrado capturar aproximadamente el 13% de la ganancia neta del mercado en el segundo trimestre. La planta de bucles desagregados se ha extendido a más de 1.850 centrales locales, alcanzándose así una cobertura de la población de, aproximadamente, el 50%.

La **inversión (CapEx)** del trimestre ha alcanzado 203 millones de euros, con continuas inversiones en las redes 3G y 2G.

Durante este trimestre, O2 Alemania ha lanzado una serie de nuevos productos y servicios, entre los que se incluyen:

- Tarifa plana "Family&Office" para el servicio O2 DSL. Todas las llamadas realizadas desde la línea fija DSL a un grupo de hasta un máximo de cinco números móviles son gratuitas. O2 también ha reducido la cuota básica de las tres tarifas DSL (S/M/L) en 10 euros.
- La nueva "O2 Surf Card" y la "O2 Surf Box mini", que proporcionan a los clientes una conexión a Internet rápida y fácil en sus desplazamientos. La "O2 Surf Card" está dirigida a clientes empresariales que necesitan acceder a la red de su compañía y ofrece un ancho de banda de hasta 3,6 Mbps. La "O2 Surf Box mini" está orientada a clientes residenciales.

Telefónica O2 Europa

- Música en el móvil sin parar: en julio se produjo el lanzamiento del “MTV-Music-Pack from O2”. Los clientes de O2 pueden ahora descargar cada semana los 10 éxitos de la MTV por sólo 5 euros al mes. También pueden ver los últimos vídeos del MTV Mobile Channel usando un dispositivo 3G. Además, los suscriptores al MTV Music disfrutaron de un precio especial de descarga de canciones de 99 céntimos de euro por canción en la O2 Music Shop.
- Oferta especial O2 Genion: los clientes que opten por la tarifa O2 Genion L pueden elegir un terminal de entre una selección de alta gama por tan sólo un euro.
- La Xda nova, un dispositivo tribanda que soporta tecnologías de acceso GSM/GPRS/EDGE y también incluye Bluetooth, WiFi, una cámara de 2 megapíxeles y una tarjeta de memoria micro SD de 1 GB, con tan sólo 112 gramos de peso. Este dispositivo usa la innovadora interfaz de usuario “TouchFLO” de pantalla táctil y puede adquirirse por 49.99 euros en combinación con el contrato Genion L.

O2 IRLANDA

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del segundo trimestre de 2007 ha sido de 249 millones de euros, lo que supone un aumento del 3,9% en comparación con mismo periodo de 2006. Los ingresos del primer semestre 2007 han sido de 487 millones de euros, lo que supone un aumento del 23,1% en comparación con el periodo de cinco meses finalizado el 30 de junio de 2006. En términos comparables, el crecimiento interanual hubiera sido del 2,8%. Los ingresos de servicio del segundo trimestre han sido de 237 millones de euros, un 4,5% más que en el mismo periodo del año anterior, reflejando el crecimiento del parque de clientes y el incremento del ARPU total. El recorte de la tarifa de interconexión redujo los ingresos de servicio del segundo trimestre por debajo del 1%.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del segundo trimestre ha alcanzado 86 millones de euros, prácticamente igual al del mismo periodo del año anterior. El OIBDA incluye un gasto extraordinario de 2,8 millones de euros debido a la reestructuración de varios departamentos dentro del negocio y a los costes derivados de la integración de la unidad O2 Retail Office dentro del Centro Corporativo. Sin este gasto, el OIBDA hubiera aumentado un 3,5% en el segundo trimestre. El margen OIBDA del segundo trimestre ha sido del 34,5% y, sin el gasto anteriormente mencionado, hubiera sido del 35,6%.

En un mercado competitivo, O2 Irlanda ha tenido un comportamiento positivo y las altas han alcanzado un nivel bastante similar al del segundo trimestre de 2006. A finales de junio el parque de clientes total era de 1,6 millones, un 2,1% más que en la misma fecha del año anterior.

O2 Irlanda ha registrado una ganancia neta de contrato de 14.000 clientes en el trimestre. El ARPU mensual del trimestre, de 83,8 euros, ha sido un 5,0% inferior al del segundo trimestre de 2006, pero un 2,2% superior al del trimestre anterior.

Debido al incremento de la actividad de los competidores, el parque de clientes de prepago disminuyó en 15.000 clientes durante el trimestre. El ARPU mensual de prepago, de 30,0 euros, presenta un incremento del 2,0% con respecto al mismo periodo de 2006 y del 7,0% en comparación con el trimestre anterior.

El ARPU mensual total, de 46,7 euros, se ha reducido en aproximadamente 0,4 euros debido al recorte de las tarifas de interconexión, siendo un 1,8% superior al del mismo trimestre de 2006 y un 5,6% superior al del trimestre anterior.

El MoU mensual del trimestre aumentó interanualmente un 4,7%, hasta 249 minutos, debido principalmente a la mayor proporción de clientes de contrato en el parque total.

El ARPU mensual de datos, de 11,2 euros, ha sido un 17,5% superior al del segundo trimestre del año anterior, pero un 3,2% inferior al del primer trimestre.

Además, O2 Irlanda ha lanzado una serie de iniciativas de precios y nuevos servicios durante el trimestre. De entre ellas destacan:

- “O2 Friends”, una nueva iniciativa para clientes en la tarifa “Speak easy”. Esta oferta permite a los clientes de Speak easy realizar llamadas por 1 céntimo de euro/minuto en horario reducido y durante fines de semana a tres amigos de su elección pertenecientes a O2 hasta 2009. A los clientes se les requiere realizar una recarga de, al menos, 20 euros al mes.

Telefónica O2 Europa

- La “Xda Orbit”, exclusiva de O2, con tecnología GPS y Windows Mobile Email, así como la Blackberry Curve. En junio la compañía también lanzó una gran campaña a nivel nacional “Let’s change the way we work”, diseñada para promocionar la tecnología móvil como factor para la conciliación de la vida laboral/familiar.
- O2 Irlanda ha continuado con las pruebas de emisión de TV para móviles con 350 clientes en el área de Gran Dublín usando terminales Nokia N92. Los resultados de estas pruebas serán comunicados el próximo trimestre.

TELEFÓNICA O2 REPÚBLICA CHECA

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del primer semestre del año ha ascendido a 1.095 millones de euros, lo que supone un aumento interanual del 3,1% en moneda local. El negocio checo de telefonía móvil ha sido el principal motor de este crecimiento, mientras que negocio checo de telefonía fija ya registra un ligero aumento interanual de los ingresos, confirmando así la tendencia ya observada en el primer trimestre.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de la primera mitad del ejercicio ha alcanzado 504 millones de euros, con un descenso interanual del 2,2% en moneda local, y alcanzando un margen OIBDA del 46,0%, 2,5 p.p. inferior al del primer semestre de 2006, de los que en torno a 2 p.p. se han debido al impacto de las operaciones en Eslovaquia.

La **inversión (CapEx)** total de Telefónica O2 República Checa ascendió a 98 millones de euros en el primer semestre de 2007, lo que supone un aumento del 2,5% en moneda local, principalmente debido al desarrollo de infraestructuras en Eslovaquia.

El **negocio checo de telefonía móvil** mantiene su enfoque en el desarrollo de paquetes atractivos de voz y datos, así como en su política de migración de clientes de prepago a contrato. Los ingresos procedentes del negocio checo de telefonía móvil crecieron un 5,5% interanualmente en moneda local en la primera mitad del ejercicio hasta alcanzar 558 millones de euros, con un incremento interanual del 6,1% en el segundo trimestre aislado.

El número total de clientes de telefonía móvil ha aumentado un 2,6% interanual, hasta 4,9 millones a finales de junio. Durante el segundo trimestre, la ganancia neta de clientes de contrato ha sido de 111.000, con lo que la base total de contrato asciende a 2,1 millones, un aumento del 20,3% interanual; los clientes de contrato representan el 42,4% del parque total frente al 36,2% de hace un año. El ARPU mensual de contrato del trimestre, de 32,2 euros ha descendido un 8,0% interanualmente en moneda local, reflejando la migración de clientes de prepago, y permaneciendo estable con respecto al trimestre anterior (+0,9%).

El parque de clientes de prepago disminuyó interanualmente un 7,4% hasta 2,8 millones de clientes a finales de junio, principalmente debido a la estrategia de migración de clientes de prepago a contrato. El ARPU mensual del trimestre de 8,8 euros ha crecido un 4,2% en moneda local comparado con el segundo trimestre del ejercicio anterior y un 7,3% superior al del trimestre previo.

El ARPU mensual total del trimestre, de 18,5 euros, ha registrado un incremento interanual del 3,4% en moneda local, con el MoU creciendo interanualmente un 16,9% hasta los 120 minutos.

La actividad del **negocio checo de telefonía fija** continúa centrada en la extensión de los servicios de banda ancha y, cada vez más, del área de ICT/Soluciones Empresariales. En la primera mitad del ejercicio, la compañía ha introducido un portafolio de productos y servicios basados en paquetes y productos convergentes, en particular, los paquetes O2 Duo y O2 Trio, que combinan tarifas planas de telefonía fija con ADSL y/o IPTV, así como el O2 Duo Mobil, que combina la telefonía móvil con ADSL o IPTV.

El número total de accesos de telefonía fija ha disminuido un 17,2% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior hasta alcanzar 2,2 millones de accesos a finales de junio, registrando una pérdida neta de 81.000 accesos en el segundo trimestre en comparación con la pérdida de 114.000 accesos del trimestre anterior. El número total de accesos ADSL de banda ancha (minoristas y mayoristas) es de 526.000 al cierre del trimestre, con una ganancia neta de 24.000 accesos en el segundo trimestre. El número total de clientes de O2 TV ha aumentado hasta 38.000 a finales de junio, con una ganancia neta de 12.000 accesos en el segundo trimestre.

Los ingresos del negocio checo de telefonía fija aumentaron un 0,3% interanual en moneda local, llegando a 535 millones de euros en el periodo enero-junio de 2007, con un incremento interanual

Telefónica O2 Europa

del 0,7% en el segundo trimestre aislado. El crecimiento del 18,3% interanual en el primer semestre del negocio de Internet y Banda ancha, junto con la cifra creciente de ingresos procedentes de ICT y Soluciones Empresariales, impulsados por nuevos contratos recientemente firmados con Instituciones Gubernamentales, compensa el declive de ingresos de los negocios de voz tradicional y de acceso.

En el segundo trimestre del año, **Telefónica O2 Eslovaquia** continuó desarrollando su propia red de telefonía móvil, previéndose 400 emplazamientos para septiembre de 2007 para cumplir con las condiciones de la licencia. La compañía también ha completado satisfactoriamente la primera fase del despliegue de su red de venta directa con la apertura de 12 tiendas propias. La red de distribución también cuenta con más de 3.500 puntos de venta indirecta, además de la tienda online recientemente lanzada. En junio, la compañía ha introducido el innovador producto de contrato "O2 Vo'nost", que permite a los clientes el uso de servicios de contrato sin necesidad de firmar ningún documento. A finales de junio la compañía tenía 455.000 clientes registrados.

Telefónica O2 Europa

TELEFÓNICA O2 EUROPA ACCESOS

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
Accesos Clientes Finales	36.886,0	37.564,5	38.310,9	38.866,0	39.341,4	6,7
Accesos de telefonía fija (1)	2.726,1	2.598,3	2.462,9	2.347,8	2.267,2	(16,8)
Accesos de datos e internet	572,7	564,6	607,1	627,3	637,0	11,2
Banda estrecha	224,3	178,6	143,7	110,9	85,6	(61,8)
Banda ancha	335,9	373,9	451,9	505,2	540,5	60,9
Otros	12,5	12,1	11,6	11,2	10,9	(12,7)
Accesos móviles	33.587,2	34.398,9	35.225,2	35.865,5	36.399,7	8,4
Prepago	20.320,6	20.757,5	21.143,6	21.504,0	21.643,9	6,5
Contrato	13.266,6	13.641,3	14.081,7	14.361,5	14.755,8	11,2
TV de Pago	0,0	2,8	15,6	25,5	37,5	N.S.
Accesos Mayoristas (2)	119,2	160,7	243,8	329,5	410,8	N.S.
Total Accesos	37.005,2	37.725,2	38.554,7	39.195,5	39.752,2	7,4

(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.

TELEFÓNICA O2 EUROPA RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	7.068	5.828	21,3	3.534	3.418	3,4
Trabajos para inmovilizado (1)	107	98	9,3	50	64	(21,3)
Gastos por operaciones	(5.379)	(4.166)	29,1	(2.720)	(2.479)	9,7
Otros ingresos (gastos) netos	6	5	29,0	5	2	127,6
Resultado de enajenación de activos	1.297	(5)	c.s.	1.297	(3)	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	(1)	N.S.	0	(1)	N.S.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	3.100	1.758	76,4	2.167	1.001	116,4
Amortizaciones de inmovilizado	(1.750)	(1.571)	11,4	(832)	(888)	(6,4)
Resultado operativo (OI)	1.350	187	N.S.	1.336	113	N.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: Telefónica O2 Europa incluye en 2006 Telefónica O2 República Checa (enero-junio), T. Deutschland (enero-junio) y O2 Grupo (febrero-junio).

(1) Incluye obra en curso.

Telefónica O2 Europa

TELEFÓNICA O2 EUROPA ACCESOS POR PAÍS

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual
	junio	septiembre	diciembre	marzo	junio	
REINO UNIDO						
Accesos Clientes Finales	16.814,3	17.337,7	17.650,0	17.774,9	17.815,4	6,0
Accesos de datos e internet	0,0	0,0	16,8	24,0	30,7	N.S.
Banda ancha	0,0	0,0	16,8	24,0	30,7	N.S.
Accesos móviles	16.814,3	17.337,7	17.633,2	17.750,9	17.784,7	5,8
Prepago	10.940,5	11.255,8	11.415,1	11.452,9	11.410,7	4,3
Contrato	5.873,8	6.081,9	6.218,1	6.298,0	6.374,1	8,5
Total Accesos	16.814,3	17.337,7	17.650,0	17.774,9	17.815,4	6,0
ALEMANIA						
Accesos Clientes Finales	10.335,3	10.628,7	11.043,8	11.215,2	11.591,5	12,2
Accesos de datos e internet	0,0	0,0	19,0	31,4	33,7	N.S.
Banda ancha	0,0	0,0	19,0	31,4	33,7	N.S.
Accesos móviles	10.335,3	10.628,7	11.024,8	11.183,8	11.557,8	11,8
Prepago	5.143,3	5.340,7	5.544,1	5.609,6	5.792,4	12,6
Contrato	5.192,1	5.288,0	5.480,7	5.574,2	5.765,4	11,0
Accesos Mayoristas (1)	40,0	75,3	149,3	227,4	305,1	N.S.
Total Accesos	10.375,3	10.704,0	11.193,1	11.442,6	11.896,6	14,7
IRLANDA						
Accesos móviles	1.598,4	1.602,8	1.631,7	1.632,5	1.631,5	2,1
Prepago	1.146,7	1.134,7	1.146,7	1.133,6	1.118,7	(2,4)
Contrato	451,7	468,1	485,1	499,0	512,8	13,5
Total Accesos	1.598,4	1.602,8	1.631,7	1.632,5	1.631,5	2,1
REPÚBLICA CHECA						
Accesos Clientes Finales	7.999,8	7.854,3	7.842,9	7.712,3	7.698,1	(3,8)
Accesos de telefonía fija (2)	2.666,0	2.537,3	2.402,5	2.287,5	2.207,2	(17,2)
Accesos de datos e internet	563,6	554,6	560,3	559,9	559,8	(0,7)
Banda estrecha	224,3	178,6	143,7	110,9	85,6	(61,8)
Banda ancha	326,8	363,9	405,1	437,9	463,3	41,8
Otros	12,5	12,1	11,6	11,2	10,9	(12,7)
Accesos móviles	4.770,2	4.759,7	4.864,5	4.839,5	4.893,7	2,6
Prepago	3.043,1	2.978,3	2.989,7	2.873,2	2.816,7	(7,4)
Contrato	1.727,1	1.781,3	1.874,8	1.966,3	2.076,9	20,3
TV de Pago	0,0	2,8	15,6	25,5	37,5	N.S.
Accesos Mayoristas	79,2	85,4	94,5	102,1	105,7	33,5
Total Acceso	8.079,0	7.939,8	7.937,4	7.814,4	7.803,8	(3,4)
ESLOVAQUIA						
Accesos móviles	-	-	-	386,8	455,0	N.S.
Prepago	-	-	-	386,8	454,0	N.S.
Contrato	-	-	-	0,0	1,0	N.S.
Total Accesos	-	-	-	386,8	455,0	N.S.

(1) Incluye bucles alquilados por Telefónica Deutschland.

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

Telefónica O2 Europa

TELEFÓNICA O2 EUROPA

DATOS OPERATIVOS OPERADORAS MÓVILES POR PAÍS

Datos no auditados (Miles)

	2006			2007		% Var Anual M Local
	2T	3T	4T	1T	2T	
O2 UK						
MOU (minutos)	169	175	180	179	189	11,7
ARPU (EUR)	33,1	34,0	34,1	33,3	34,5	2,8
Prepago	17,3	17,9	18,2	17,0	18,2	4,0
Contrato	62,7	63,9	63,5	63,2	63,9	0,6
ARPU de datos	10,0	10,6	10,7	11,0	11,0	8,6
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	13,3%	13,1%	12,5%	13,4%	14,2%	0.9 P.P.
O2 ALEMANIA						
MOU (minutos)	128	124	129	129	133	3,7
ARPU (EUR)	24,2	25,3	23,7	20,5	20,9	(13,5)
Prepago	8,9	9,0	8,3	6,8	6,7	(24,9)
Contrato	39,1	41,7	39,2	34,2	35,2	(10,1)
ARPU de datos	5,4	5,8	5,9	5,1	5,1	(5,5)
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	21,5%	21,4%	22,6%	24,9%	25,0%	3.5 P.P.
O2 IRLANDA						
MOU (minutos)	237	241	246	240	249	4,7
ARPU (EUR)	45,8	45,2	45,0	44,2	46,7	1,8
Prepago	29,4	29,8	29,6	28,0	30,0	2,0
Contrato	88,2	83,5	81,4	82,0	83,8	(5,0)
ARPU de datos	9,5	9,9	10,0	11,5	11,2	17,5
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	15,6%	18,4%	19,6%	19,9%	23,4%	7.8 P.P.
T. O2 REPÚBLICA CHECA (1)						
MOU (minutos)	102	102	109	109	120	16,9
ARPU (EUR)	17,9	18,3	18,8	17,7	18,5	3,4
Prepago	8,4	8,6	8,8	8,3	8,8	4,2
Contrato	34,8	34,9	35,0	32,2	32,2	(8,0)
ARPU de datos	3,7	3,8	4,0	3,8	3,9	4,8
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	38,7%	43,0%	40,0%	41,0%	42,0%	3.3 P.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 O2 Europa

TELEFÓNICA O2 EUROPA DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

		enero - junio			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
O2 REINO UNIDO (1)	Importe neto de la cifra de negocios	3.587	2.669	34,4	32,0
	OIBDA	890	737	20,8	18,6
	Margen OIBDA	24,8%	27,6%	(2,8 P.P.)	(2,8 P.P.)
	CapEx	363	330	10,0	8,0
O2 ALEMANIA (2)	Importe neto de la cifra de negocios	1.703	1.463	16,4	16,4
	OIBDA	259	325	(20,4)	(20,4)
	Margen OIBDA	15,2%	22,2%	(7,0 P.P.)	(7,0 P.P.)
	CapEx	406	494	(17,9)	(17,9)
O2 IRLANDA (1)	Importe neto de la cifra de negocios	487	395	23,1	23,1
	OIBDA	164	150	9,2	9,2
	Margen OIBDA	33,7%	38,0%	(4,3 P.P.)	(4,3 P.P.)
	CapEx	63	62	1,0	1,0
TELEFONICA O2 REP. CHECA	Importe neto de la cifra de negocios	1.095	1.049	4,4	3,1
	OIBDA	504	509	(1,0)	(2,2)
	Margen OIBDA	46,0%	48,5%	(2,5 P.P.)	(2,5 P.P.)
	CapEx	98	94	3,7	2,5

(1) Incluye en 2006 el periodo febrero-junio

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

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Otras Sociedades

GRUPO ATENTO

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del Grupo Atento ha alcanzado 565 millones de euros en el periodo enero-junio del ejercicio 2007, lo que supone un crecimiento de 11,1% respecto al mismo período del ejercicio 2006, como resultado del crecimiento orgánico en Latinoamérica.

Los ingresos generados por clientes externos al Grupo Telefónica se ha incrementado un 18,6%, respecto al segundo trimestre de 2006 hasta alcanzar un 49,2% de los ingresos totales al cierre de junio de 2007 frente al 46,1% del mismo período del año anterior. Los principales clientes que han contribuido a este crecimiento han sido:

- En Brasil el incremento en los ingresos con los clientes Itaú, Redecard, Losango y Banco do Brasil.
- En México el óptimo desempeño en ingresos responde a la mayor actividad con el BBVA-Bancomer, principalmente en los servicios de Finanzia y servicios de Cobranzas.
- En Venezuela el crecimiento en ingresos con el grupo CANTV, la entrada de nuevos clientes del sector financiero como Econoinvest y el aumento de la gestión de Telemarketing con Banco de Venezuela.
- En Colombia en el mercado multisectorial al registrar mayor actividad con Citibank, BSCH y Whirlpool y captar nuevos clientes (Sony, IFX, Banca Andina y Bancoldex).

En cuanto a la distribución geográfica de ingresos, Brasil supone el 40,3% y España el 24,6% del total, que en su conjunto representan 4,9 p.p. menos que a junio de 2006. Atento México continúa registrando un significativo crecimiento y llega al 11,8% de los ingresos frente al 9,4% de junio 2006, Venezuela alcanza el 4,2% frente al 3,4% a junio de 2006 y Perú representa 3,7% frente a 2,7% del mismo período del año anterior.

Los **gastos operativos** han presentado un crecimiento interanual del 10,6%, totalizando 492 millones de euros principalmente como consecuencia del aumento de los gastos de personal, ante el crecimiento de actividad del Grupo y mayores costes por alquiler y mantenimiento de centros.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del Grupo Atento asciende a 73 millones de euros en el primer semestre de 2007, con un crecimiento interanual del 13,8% generado por el crecimiento de la actividad. En términos de rentabilidad el margen de OIBDA ha sido del 12,9%, 0,1 p.p. superior al registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior. En cuanto a la aportación al OIBDA, Atento Brasil con 32 millones de euros, representa el 42,9%. El resto de operaciones con mayor porcentaje de aportación al OIBDA son México con un 17,0% (13 millones de euros), Chile con un 9,5% (7 millones de euros), Venezuela con un 7,8% (6 millones de euros), y Perú con un 7,7% (6 millones de euros).

El **resultado operativo (OI)** a junio de 2007 asciende a 59 millones de euros presentando un crecimiento del 16,2% interanual.

La **inversión (CapEx)** a junio de 2007 alcanza los 10 millones de euros frente a los 12 millones de euros del mismo período del año anterior (-15,4% interanual), concentrándose principalmente en Brasil, México y España.

El **flujo de caja operativo (OIBDA-Capex)** ha presentado un crecimiento con respecto a la cifra acumulada a junio de 2006 del 20,8%, situándose en 63 millones de euros fruto del continuo avance en los resultados operativos y un menor esfuerzo inversor.

Otras Sociedades

A nivel **operativo**, el Grupo Atento contaba al 30 de junio de 2007 con 51.191 posiciones construidas, un 20,6% más que en el ejercicio 2006. Las posiciones ocupadas promedio del ejercicio 2007 alcanzan 41.083. En términos de productividad, ésta se ha situado en el 78,1% lo que supone una disminución respecto a junio de 2006 de 1,3 p.p.

GRUPO ATENTO
RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - junio			abril - junio		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	565	508	11,1	293	253	16,0
Trabajos para inmovilizado (1)	0	0	N.S.	0	0	N.S.
Gastos por operaciones	(492)	(445)	10,6	(256)	(223)	14,7
Otros ingresos (gastos) netos	0	1	(40,4)	0	0	(21,8)
Resultado de enajenación de activos	0	0	9,1	0	0	50,0
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	0	N.S.	0	0	N.S.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	73	65	13,8	38	30	25,4
Amortizaciones de inmovilizado	(15)	(14)	5,4	(7)	(7)	7,2
Resultado operativo (OI)	59	51	16,2	30	23	30,7

(1) Incluye obra en curso.

ANEXOS

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

TELEFÓNICA ESPAÑA

	% Part
Telefónica de 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 O2 EUROPA

	% Part
O2 UK	100,00
O2 Alemania	100,00
O2 Irlanda	100,00
Manx	100,00
Be	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.

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

(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 resultados del cual pasó a ser el único accionista de Telefónica Móviles de Chile que se disolverá. Esta operación finalizó el 1 de julio de 2007.

OTRAS PARTICIPACIONES

	% Part
3G Mobile AG (Suiza)	100.00
Endemol (1)	99.73
Grupo Atento	91.35
Group 3G (Alemania)	57.20
Mobipay Internacional	50.00
Tempos 21 (2)	43.69
IPSE 2000 (Italia) (2)	39.92
Lycos Europe	32.10
Sogecable (3)	16.76
Mobipay España (2)	13.36
Hispasat	13.23
Portugal Telecom (4)	9.84
China Netcom Group (5)	5.00
BBVA	1.02
Amper	6.10

(1) Sociedad participada por Telefónica S.A. Endemol Investment Holding BV es la sociedad matriz del Grupo Endemol y posee el 75% de la sociedad Endemol NV, sociedad cotizada en la Bolsa de Amsterdam. El 3 de julio de 2007 se ha formalizado la venta del 99,7% de Endemol a un consorcio formado por Mediacinco Cartera SL, Cyrte Fund II B.V. y GS Capital Partners Fund, LP.

(2) Sociedades participadas directa o indirectamente por Telefónica Móviles España.

(3) Telefónica de Contenidos, S.A. tiene el 15,63% y Telefónica, S.A. el 1,13%.

(4) Porcentaje efectivo del Grupo Telefónica. Sin considerar los intereses minoritarios, el porcentaje de participación del Grupo Telefónica sería del 9,96%.

(5) Sociedad participada por Telefónica Latinoamérica.

ANEXOS

Hechos Significativos

- El 23 de julio de 2007, la posición de autocartera de Telefónica era de 34.471.368 acciones propias, que representan el 0,722% del capital social actual de la Compañía.
- El 3 de julio de 2007, de conformidad con lo dispuesto en el acuerdo de compraventa suscrito el pasado 14 de mayo, y una vez obtenidas las autorizaciones administrativas correspondientes, Telefónica, S.A. formalizó la venta de su participación del 99,7% en ENDEMOL INVESTMENT HOLDING BV a EDAM ACQUISITION BV, entidad participada a partes iguales por MEDIACINCO CARTERA SL, CYRTE FUND II B.V. y GS CAPITAL PARTNERS FUND, LP. De acuerdo con lo ya comunicado, el precio total de la venta ha sido de 2.629,6 millones de euros y las plusvalías se estiman en aproximadamente en 1.400 millones de euros.
- El 8 de junio de 2007, quedaron amortizadas 147.633.912 acciones propias de TELEFÓNICA, S.A. y se redujo el capital social de la Compañía en la suma de 147.633.912 euros; dando nueva redacción al artículo 5º de los Estatutos Sociales, relativo al capital social, el cual ha quedado cifrado en 4.773.496.485 euros, integrado por igual número de acciones ordinarias de una única serie y de un valor nominal de un (1) euro cada una de ellas, totalmente desembolsado.

La reducción de capital se realiza con cargo a reservas voluntarias, anulándose, en el importe correspondiente, la reserva indisponible a que se refiere el artículo 79.3 de la Ley de Sociedades Anónimas, y procediéndose a la dotación de una reserva por capital amortizado por importe de 147.633.912 euros.

ANEXOS

Cambios en el Perímetro y Criterios de Consolidación Contable

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

TELEFONICA O2 EUROPA

- En el mes de abril, Telefónica O2 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. 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 junio, Telefónica, S.A. ha enajenado 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, 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 Mediacinco Cartera S.L., una compañía de nueva creación participada por la sociedad italiana Mediaset y su filial española cotizada Gestevisión Telecinco, Cyrté Fund II B.V. y G.S. Capital Partners VI Fund, L.P. por un importe de 2.629 millones de euros. El 3 de julio ha sido formalizada esta venta. En los estados financieros consolidados del Grupo Telefónica a 30 de junio de 2007, los activos y pasivos del Grupo Endemol figuran reclasificados en los epígrafes “Activos no corrientes destinados para la venta” y “Pasivos asociados a activos no corrientes destinados para la venta”.
- 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 del presente ejercicio, el Grupo Telefónica ha procedido a enajenar acciones de la sociedad italiana Ipse 2000 S.p.A. reduciendo su porcentaje directo e indirecto sobre la sociedad italiana hasta el 39,9158%. 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%, reduciéndose hasta este porcentaje la participación efectiva del Grupo Telefónica en dicha Compañía.
- Se ha procedido 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.

AVISO LEGAL

El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Compañía o de su dirección a la fecha de realización del mismo, que se refieren a diversos aspectos, entre otros, a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de las distintas líneas de negocio y al del negocio global, a la cuota de mercado, a los resultados de la Compañía y a otros aspectos relativos a la actividad y situación de la misma. Las manifestaciones de futuro o previsiones contenidas en este documento pueden ser identificadas, en determinados casos, por la utilización de palabras como «expectativa», «anticipación», «propósito», «creencia» o de un lenguaje similar, o de su correspondiente forma negativa, o por la propia naturaleza de predicción que tienen las cuestiones referidas a estrategias, planes o intenciones.

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

Telefónica no se obliga a informar públicamente del resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarlas a hechos o circunstancias posteriores a esta presentación, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier otra posible circunstancia sobrevenida. Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Compañía y, en particular, por los analistas e inversores que manejen el presente documento. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por la Compañía ante las entidades de supervisión de mercados de valores más relevantes y, en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Este documento contiene información financiera elaborada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Se trata de una información no auditada, por lo que no se trata de una información definitiva, que podría verse modificada en el futuro.

Para más información, por favor contacten con:

Relaciones con Inversores

Gran Vía, 28 – 28013 Madrid (España)

Teléfono:

+34 91 584 4700

Fax:

+34 91 531 9975

Email:

Ezequiel Nieto - ezequiel.nieto@telefonica.es

Dolores García - dgarcia@telefonica.es

Isabel Beltrán – i.beltran@telefonica.es

ir@telefonica.es

www.telefonica.es/accionistaseinversores