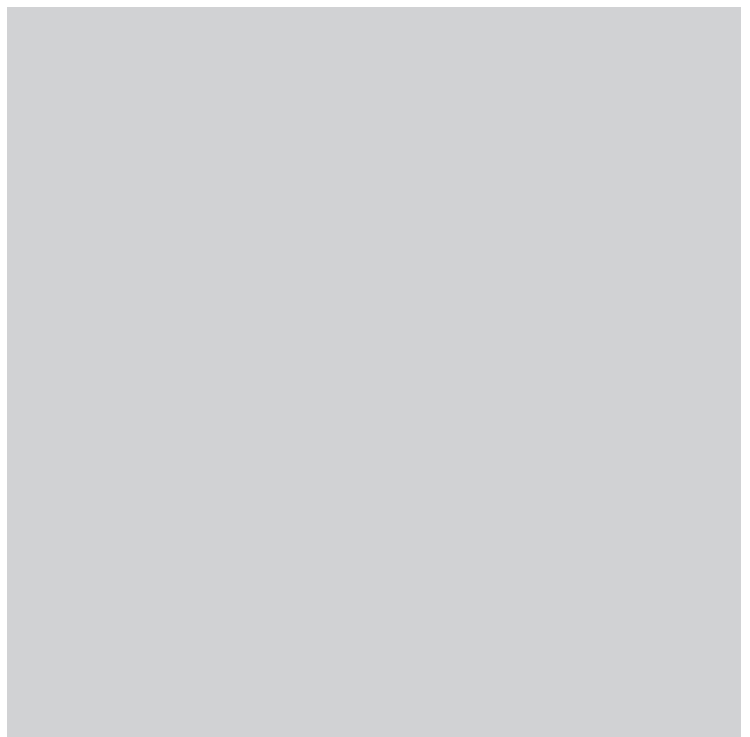









Resultados Trimestrales 2007
enero - septiembre



INDICE

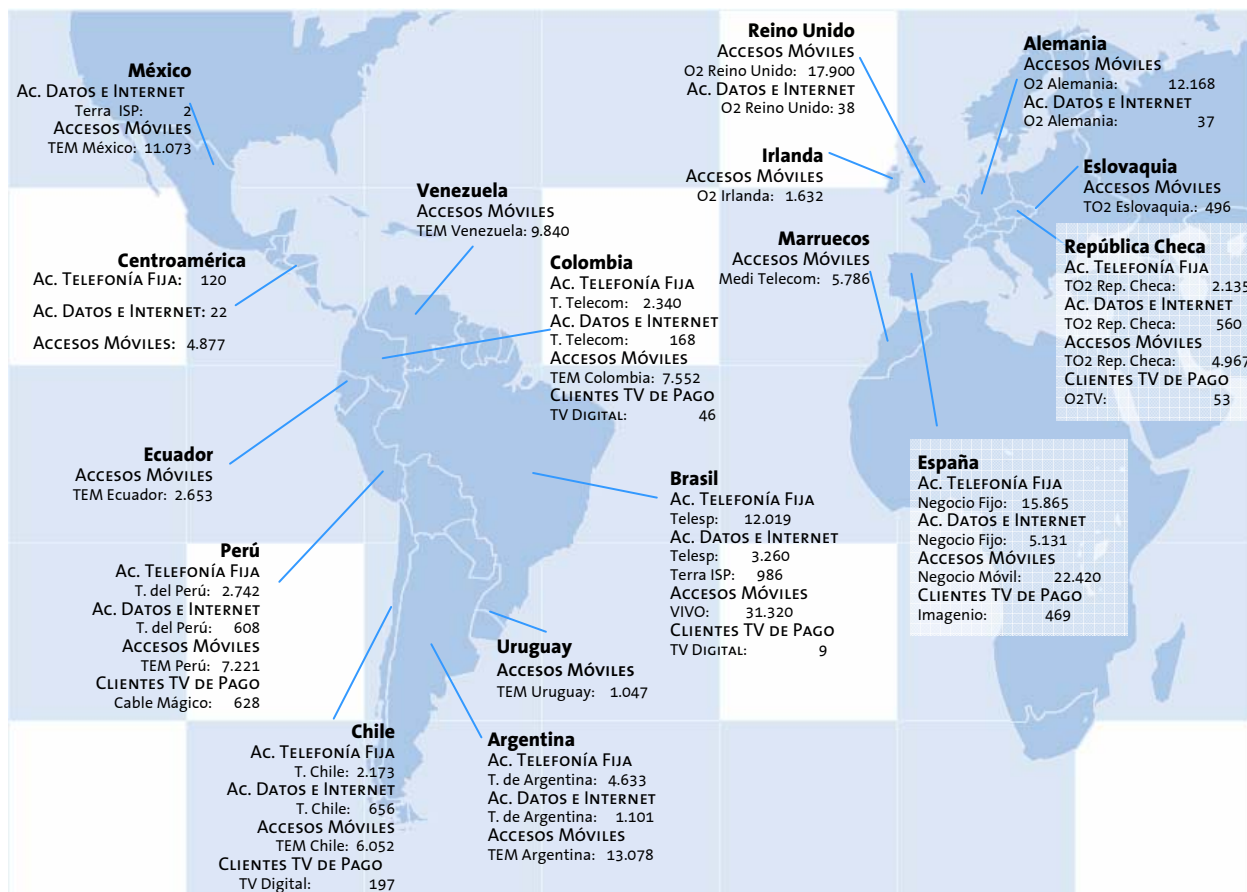
 GRUPO TELEFÓNICA	2
Tamaño de Mercado	2
Principales Aspectos Destacados	4
Resultados Consolidados	5
Datos Financieros	11
 RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO	16
 Telefónica España	16
• Negocio Fijo	17
• Negocio Móvil	20
 Telefónica Latinoamérica	25
• Brasil	25
• Argentina	29
• Chile	31
• Perú	33
• Colombia	34
• México	36
• Venezuela	37
• Centroamérica	38
• Ecuador	38
• TIWS	39
 Telefónica O2 Europa	47
• O2 Reino Unido	48
• O2 Alemania	50
• O2 Irlanda	51
• Telefónica O2 República Checa	52
 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 - septiembre		
	2007	2006	% Var
Accesos Clientes Finales	216.229,8	193.759,6	11,6
Accesos de telefonía fija (1)	42.087,5	42.660,1	(1,3)
Accesos de datos e internet	12.583,5	11.774,8	6,9
Banda estrecha	2.805,4	4.287,5	(34,6)
Banda ancha (2)	9.620,4	7.285,4	32,1
Otros (3)	157,7	201,9	(21,9)
Accesos móviles	160.157,1	138.443,3	15,7
TV de Pago	1.401,7	881,4	59,0
Accesos Mayoristas	2.365,3	2.102,5	12,5
Bucle Alquilado	1.277,5	790,6	61,6
Bucle Compartido	713,5	438,5	62,7
Bucle Desagregado	564,1	352,2	60,2
Mayorista ADSL (4)	591,8	1.167,4	(49,3)
Otros (5)	496,0	144,4	243,5
Total Accesos	218.595,1	195.862,1	11,6

*(1) RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo.**(2) ADSL, satélite, fibra óptica, 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 a cierre de septiembre de 2007 son los siguientes:

- **Consecución de un beneficio neto consolidado de 7.848¹ millones de euros:**
 - El beneficio neto básico por acción crece un 50,4%, situándose en 1,644 euros por acción (1,093 euros por acción a septiembre 2006), siendo el décimotercer trimestre consecutivo con crecimiento.
- **Los ingresos (+8,6%), OIBDA (+24,5%), OI (+51,0%) y beneficio neto (+51,0%) continúan presentado significativas tasas de crecimiento interanual.**
- **Se reiteran los objetivos financieros fijados para el ejercicio 2007², que fueron revisados al alza en el segundo trimestre de 2007:**
 - Crecimiento de los ingresos consolidados en el rango +8%/+10% frente al +6%/+9% estimado inicialmente.
 - Crecimiento del OIBDA consolidado en el rango +10%/+13% (frente al inicial de +8%/+11%).
 - Crecimiento del OI consolidado en el rango +19%/+23% frente al rango esperado anteriormente de +14%/+20%.
 - La inversión 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 orgánico³, alcanzando en ingresos el 7,6% interanual:**
 - Por regiones, Telefónica Latinoamérica presenta un crecimiento orgánico interanual de los ingresos del 12,6%, Telefónica España del 4,9% y Telefónica O2 Europa del 4,9%.
- **Elevado ritmo de actividad comercial en captación y retención de clientes, que se traduce en un fuerte aumento interanual de los accesos totales (+11,6%) hasta 218,6 millones, destacando la fortaleza de los accesos móviles y de banda ancha :**
 - El parque de clientes móviles gestionados se sitúa cerca de 160,2 millones, un 15,7% superior al registrado a septiembre de 2006.
 - Los accesos minoristas a Internet de banda ancha cierran septiembre con 9,6 millones, creciendo un 32,1% respecto a septiembre de 2006.
 - Los clientes de TV de pago totalizan 1,4 millones (+59,0% interanual).
- **La obtención de sinergias a través de la gestión integrada de las operaciones, la optimización de costes y la creciente diversificación permite alcanzar un flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) de 13.221 millones de euros.**

¹ Incluye la plusvalía de Airwave por un importe de 1.296 millones de euros y la plusvalía de Endemol por importe de 1.368 millones de euros.

² Las cifras base de 2006 incluyen once meses del Grupo O2 (consolidada desde febrero 2006), ocho meses de Telefónica Telecom (consolidada desde mayo de 2006), seis meses de Iberbanda (consolidada 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 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.

³ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-septiembre 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-septiembre 2007, la consolidación de Airwave en el periodo abril-septiembre 2006 y la consolidación de Endemol en el periodo julio-septiembre 2006.

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 Grupo Telefónica correspondientes a los primeros nueve meses del ejercicio continúan demostrando el perfil de crecimiento de la Compañía, el alto valor de la diversificación por geografías y negocios, la eficiente estructura de costes y la materialización de sinergias a través de la gestión integrada de la Compañía.

Un trimestre más, los ingresos (+8,6%), el OIBDA (+24,5%), el OI (+51,0%) y el beneficio neto (+51,0%) en términos acumulados, presentan significativas tasas de crecimiento respecto al mismo periodo del año anterior.

La base de clientes crece un 11,6%, resultado del éxito de las campañas comerciales de captación y retención de clientes, mientras que el flujo de caja operativo (OIBDA-CapEX) es superior en casi un 38% al registrado en los primeros nueve meses de 2006 hasta alcanzar 13.221 millones de euros (+10,1% excluyendo las plusvalías de Airwave y Endemol).

Durante el tercer trimestre de 2007 se ha mantenido el alto ritmo de actividad comercial en el Grupo Telefónica, cerrando septiembre con 218,6 millones de **accesos totales**, lo que representa un crecimiento del 11,6% respecto a septiembre 2006. Telefónica España cuenta con 45,6 millones de accesos, un 5,3% por encima de los registrados a septiembre de 2006, impulsados por el crecimiento de la base de clientes móviles y de banda ancha, así como por la contención en la pérdida de líneas fijas, cuya caída interanual se mantiene respecto a junio de 2007. Telefónica Latinoamérica acelera el crecimiento de sus accesos totales (126,5 millones; +14,9% interanual), gracias a la favorable evolución del mercado celular, al fuerte crecimiento de la banda ancha y al incremento de los clientes de TV de pago. Telefónica O2 Europa presenta un crecimiento de un 7,8% en su base de clientes hasta 40,7 millones, impulsado por la buena evolución del negocio celular, especialmente en el segmento contrato.

Por tipo de acceso, los **accesos móviles** del Grupo Telefónica aceleran su crecimiento interanual respecto a junio de 2007, situándose cerca de 160,2 millones (+15,7% respecto a septiembre 2006). Latinoamérica registra una ganancia neta trimestral de 4,1 millones de clientes, siendo Brasil, Perú, México y Argentina los principales contribuidores a esta ganancia neta. En España, la ganancia neta trimestral se ha situado en 317.038 clientes, impulsada por la campaña de verano y la contención del churn, superando el parque gestionado los 22,4 millones de clientes (+6,7% respecto a septiembre de 2006). En Europa, los clientes han crecido un 8,3% hasta superar los 37,2 millones, tras registrar una ganancia neta en el trimestre cercana a los 840.000 clientes (610.000 procedentes de O2 Alemania).

Resultados Consolidados

A cierre de septiembre, el Grupo Telefónica supera los 9,6 millones de **accesos minoristas a Internet de banda ancha**, registrando un crecimiento interanual de un 32,1%. Continúa la buena aceptación de la oferta de servicios paquetizados de voz, ADSL y TV, factor que sigue siendo clave para el desarrollo del mercado de banda ancha y para la fidelización de nuestra base de clientes. El total de accesos minoristas a Internet de banda ancha supera los 4,3 millones en España (+27,3% interanual), en Latinoamérica los 4,7 millones (+34,4% interanual) y en Europa los 572.000 (+53,2%). En España, se ha registrado una ganancia neta trimestral de 145.756 clientes, frente a 323.000 y 32.000 en Latinoamérica y Europa, respectivamente.

Los **accesos de TV de pago** superan a cierre del trimestre los 1,4 millones, un 59,0% más que hace un año, contando ya con operaciones en España, República Checa, Perú, Chile, Colombia y Brasil. Por otra parte, en Brasil se ha enriquecido la oferta DTH propia con programación de Globo desde el pasado 30 de septiembre.

Como resultado de la buena evolución de la base de clientes del Grupo, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** a cierre de septiembre 2007 alcanza 42.014 millones de euros, lo que representa un incremento interanual del 8,6%. El efecto negativo de los tipos de cambio resta sólo 1 p.p. al crecimiento de los ingresos (-1,4 p.p. a junio, -2,6 p.p. a marzo), mientras que los cambios en el perímetro de consolidación contable aportan 1,9 p.p. a dicho crecimiento (+4,5 p.p. a junio, +9,8 p.p. a marzo). Así, el crecimiento orgánico¹ de los ingresos alcanzaría el 7,6%, siendo Telefónica Latinoamérica, que aporta 4,2 p.p. al crecimiento y, en menor medida, Telefónica España, con una aportación de 1,9 p.p., los mayores contribuidores a este crecimiento orgánico. Por concepto, los ingresos del servicio móvil y de banda ancha son los que contribuyen en mayor medida al crecimiento orgánico, con crecimientos interanuales del 11,2% y del 23,0%, respectivamente. Los ingresos del tercer trimestre aislado alcanzan los 14.188 millones de euros, lo que representa un crecimiento de un 4,8% en términos interanuales.

En términos absolutos, **Telefónica España** es el mayor contribuidor a los ingresos del Grupo Telefónica, con un 36,8% de los ingresos totales. Así, Telefónica España totaliza a septiembre unos ingresos de 15.462 millones de euros, un 5,0% superiores a los obtenidos en el periodo enero-septiembre 2006. En el Negocio Fijo de Telefónica España, los ingresos acumulados a septiembre 2007 alcanzan los 9.219 millones de euros, con un crecimiento interanual acumulado del 3,7%, sustentado en la positiva evolución de los ingresos de Internet y banda ancha, junto con la cada vez menor aportación negativa de los ingresos de voz. Por lo que respecta al Negocio Móvil de Telefónica España, los ingresos acumulados a septiembre 2007 ascienden a 7.287 millones de euros, con un crecimiento interanual del 6,1%, gracias fundamentalmente a los ingresos de servicio (+5,2%). Estos se ven beneficiados por el buen comportamiento de los ingresos de clientes (+8,8%), explicado por el crecimiento del parque, especialmente de contrato, y por el mayor consumo de datos.

Telefónica Latinoamérica (34,9% de los ingresos consolidados) registra unos ingresos de 14.676 millones de euros en el periodo enero-septiembre 2007, un 10,8% más que en el mismo periodo de 2006 en euros corrientes (+14,5% en euros constantes). A nivel orgánico², los ingresos presentarían un crecimiento del 12,6%. Dentro de los países que más han contribuido al crecimiento en moneda constante, aparte de Colombia por el cambio de perímetro de consolidación, destacan México y Venezuela, ambos con 3,1 p.p., seguidos de Argentina (+2,0 p.p.). En términos de contribución a los ingresos de Telefónica Latinoamérica, Brasil sigue siendo el mayor contribuidor con un 38,4%, seguido de Venezuela (11,7%) y de Argentina (11,4%). Entre las operadoras fijas de la región, TASA es la que mejor se comporta, con un crecimiento del 9,3% en moneda local, ya que a los mayores ingresos procedentes de la banda ancha (+53,5% en moneda local) se une la fortaleza del negocio tradicional (+5,6% en moneda local). En Brasil, destaca VIVO (ingresos +15,8% en moneda local), cuyos resultados demuestran el avance en el objetivo de lograr un crecimiento rentable.

La contribución de **Telefónica O2 Europa** (10.776 millones de euros) a los ingresos totales del Grupo Telefónica en el periodo enero-septiembre 2007 es del 25,6%. Conviene recordar que los ingresos de Telefónica O2 Europa en 2006 incluían los activos del Grupo O2 en el periodo febrero-septiembre de 2006 y los de Telefónica Deutschland y Telefónica O2 República Checa en enero-septiembre de 2006. En Reino Unido, la continua expansión de la base de clientes y del ARPU explican el sólido crecimiento del 10,2% en moneda local frente a los primeros nueve meses de 2006, en un mercado

¹ Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-septiembre 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-septiembre 2007, la consolidación de Airwave en el periodo abril-septiembre 2006 y la consolidación de Endemol en el periodo julio-septiembre 2006.

² Asumiendo tipos de cambio constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica Telecom en enero-septiembre 2006.

Resultados Consolidados

de fuerte presión competitiva. En Telefónica O2 República Checa, los ingresos acumulados a septiembre de 2007 crecen un 3,3% en moneda local frente al mismo periodo del año anterior, ya que al mantenimiento del negocio fijo se une el crecimiento del móvil. Por el contrario, en O2 Alemania los ingresos registran una caída del 2,5% respecto a enero-septiembre de 2006, justificada fundamentalmente por la reducción de las tarifas de terminación y la fuerte presión competitiva.

En el acumulado a septiembre, los **gastos por operaciones** del Grupo Telefónica totalizan 27.050 millones de euros, un 8,2% por encima de los obtenidos en el mismo periodo del ejercicio 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 gastos por **aprovisionamientos** acumulados hasta septiembre 2007 crecen un 10,6% en términos interanuales hasta alcanzar los 13.254 millones de euros (11,6% eliminando el efecto del tipo de cambio). Excluyendo también los cambios en el perímetro de consolidación, el crecimiento sería de un 9,3%, explicado fundamentalmente por los mayores gastos de interconexión de Telefónica Latinoamérica y O2 Reino Unido.

Los **gastos de personal** se sitúan en 5.315 millones de euros, lo que representa un crecimiento interanual de un 2,2% (+3,1% en euros constantes). La plantilla promedio del periodo alcanza los 242.605 empleados, con un incremento neto de 16.726 personas por la mayor plantilla del Grupo Atento y la incorporación de nuevas empresas al perímetro de consolidación. Sin considerar la plantilla del Grupo Atento la plantilla promedio del Grupo Telefónica prácticamente se mantiene respecto a septiembre de 2006, situándose en 127.385 empleados. Los gastos de reestructuración de plantilla alcanzan los 299 millones de euros en el acumulado a septiembre, procedentes fundamentalmente del ERE 2003-2007 del Negocio Fijo de Telefónica España (provisión de 126 millones de euros relativa a la aceptación de 445 solicitudes de adhesión) y del Grupo O2 (provisión acumulada de 114 millones de euros, por programas de reestructuración de personal en Alemania, Reino Unido e Irlanda).

Los **gastos por servicios exteriores** (7.220 millones de euros) crecen un 8,5% frente al acumulado a septiembre 2006 (9,7% en moneda constante). A nivel orgánico, Telefónica Latinoamérica y el Negocio Fijo de Telefónica España son los que explican principalmente este comportamiento por el incremento de la actividad comercial.

Por otra parte, el **resultado por enajenación de activos** asciende en el periodo enero-septiembre de 2007 a 2.634 millones de euros, tras contabilizarse en el segundo trimestre la plusvalía por la venta de Airwave, por importe de 1.296 millones de euros y en el tercer trimestre la plusvalía por la venta de Endemol, por importe de 1.368 millones de euros. En cuanto a minusvalías, únicamente cabe recordar la registrada por la desinversión de la participación del 6,9% en CANTV por valor de 45 millones de euros.

A cierre de septiembre, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza 18.248 millones de euros, un 24,5% por encima del registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior, acelerando nuevamente su ritmo de crecimiento, incrementándose un 29,0% en el tercer trimestre aislado (6.979 millones de euros), como consecuencia de la contabilización anteriormente mencionada de la plusvalía de Endemol. Excluyendo las plusvalías de Airwave y Endemol, el crecimiento del OIBDA en los nueve primeros meses del año hubiera sido de un 6,3% interanual. En términos orgánicos³ acumulados, el crecimiento del OIBDA ascendería al 24,7% (6,8%, eliminando ambas plusvalías). En cuanto a la rentabilidad, el margen OIBDA acumulado a septiembre de 2007 se ha situado en el 43,4% (37,1% sin considerar las plusvalías de Airwave y Endemol frente al 37,9% del año anterior).

Telefónica España (47,4%⁴ del OIBDA consolidado) presenta a cierre de septiembre 2007 un OIBDA de 7.384 millones de euros, un 7,6% superior al registrado en el periodo enero-septiembre de 2006. El margen sobre ingresos se sitúa en el 47,8%, 1,1 p.p. superior al obtenido hace un año.

En **Telefónica Latinoamérica**, el OIBDA (5.309 millones de euros) representa un 34,1% del OIBDA consolidado⁴ de los nueve primeros meses del ejercicio, mostrando un crecimiento interanual del

³ Asumiendo tipos de cambios constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-septiembre 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-septiembre 2007, la consolidación de Airwave en el periodo abril-septiembre 2006 y la consolidación de Endemol en el periodo julio-septiembre 2006.

⁴ Excluyendo del OIBDA acumulado del Grupo Telefónica la plusvalía de Airwave por importe de 1.296 millones de euros y la plusvalía de Endemol por importe de 1.368 millones de euros.

Resultados Consolidados

10,4%, que en términos orgánicos⁵ se sitúa en un 12,2%. En euros constantes, el OIBDA acumulado a septiembre de 2007 crece un 13,8%, siendo Venezuela (+4,9 p.p.), México (+3,2 p.p.) y Colombia (+2,4 p.p., afectado por el cambio en el perímetro de consolidación) los mayores contribuidores al crecimiento del OIBDA. El margen OIBDA acumulado a septiembre es del 36,2%, prácticamente en línea con el alcanzado en el periodo enero-septiembre de 2006.

Telefónica O2 Europa contribuye con un 18,3% al OIBDA⁶ total del Grupo Telefónica, totalizando un OIBDA de 4.151 millones de euros a cierre de septiembre de 2007, cifra que incluye la plusvalía por la venta de Airwave por importe de 1.296 millones de euros. El OIBDA de Telefónica O2 Europa reportado en 2006, incluyendo los activos del Grupo O2 en el periodo febrero-septiembre y los de Telefónica O2 República Checa y Telefónica Deutschland en enero-septiembre, totaliza 2.798 millones de euros. El margen OIBDA excluyendo la plusvalía de Airwave se sitúa en el 26,5% frente al 29,7% registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior. En el tercer trimestre aislado, el OIBDA de O2 Reino Unido acelera su ritmo de crecimiento, presentando un incremento interanual del 9,0% en moneda local (+5,1% en el segundo trimestre, -4,6% en el primer trimestre) y un margen OIBDA trimestral del 27,3%, prácticamente en línea con el registrado en el mismo trimestre del ejercicio anterior. En O2 Alemania, el OIBDA del periodo julio-septiembre 2007 presenta un crecimiento del 8,4% hasta 197 millones de euros, con un margen OIBDA del 21,7%. Por su parte, a septiembre de 2007, Telefónica O2 República Checa presenta un margen sobre ingresos acumulado del 45,8% (-3,1 p.p respecto al alcanzado hace un año), con un impacto negativo de alrededor de 2 p.p. de las operaciones en Eslovaquia.

En el acumulado a septiembre de 2007, la **amortización del inmovilizado** presenta un descenso del 2,9% interanual hasta alcanzar 6.985 millones de euros. Telefónica España y Telefónica Latinoamérica, con reducciones en sus dotaciones a la amortización del 6,3% y del 7,4%, respectivamente, son las líneas de actividad que contribuyen en mayor medida a esta caída de las amortizaciones del Grupo. Telefónica O2 Europa, con un crecimiento interanual del 4,2%, incluye la amortización del valor asignado a los activos en el proceso de asignación del precio de compra del Grupo O2 por importe de 616 millones de euros y de Telefónica O2 República Checa por valor de 117 millones de euros. La variación orgánica⁷ acumulada de la amortización del inmovilizado del Grupo Telefónica caería un 5,5%, prácticamente en línea con la caída registrada a junio de 2007, siendo Telefónica Latinoamérica la línea de actividad que contribuye en mayor medida a esa caída.

El fuerte crecimiento del OIBDA unido el descenso de las amortizaciones llevan al **resultado operativo (OI)** del periodo enero-septiembre 2007 a crecer un 51,0% interanual, alcanzando un valor absoluto de 11.263 millones de euros. Sin considerar las plusvalías procedentes de las ventas de Airwave y Endemol, el resultado operativo hubiera crecido un 15,3%. El crecimiento orgánico⁸ del resultado operativo se situaría en un 55,3% (+19,2% excluyendo las plusvalías generadas por la venta de Airwave y Endemol).

A cierre de septiembre 2007, el **resultado de las participaciones por puesta en equivalencia** se incrementa un 75,6% hasta alcanzar 107 millones de euros. Esta mejora viene explicada fundamentalmente por Lycos Europe tras la venta de su inversión en el proveedor de portal a Internet basado en la República Checa Seznam, c.z. Por otra parte, Sogecable y The Link también contribuyen a esta mejora, al haberse dejado de consolidar por este método durante el cuarto trimestre de 2006.

Los **costes financieros** acumulados al tercer trimestre de 2007 han ascendido a 2.095 millones de euros, un 8,6% superiores a los del mismo periodo de 2006. Este incremento resulta fundamentalmente del incremento del coste medio de la deuda del Grupo debido a la subida de tipos en Europa y a la mayor proporción de deuda en Latinoamérica, lo que supone un incremento de los gastos financieros de 242 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 107 millones de euros, cifra 22 millones de euros superior a la

⁵ Asumiendo tipos de cambios constantes e incluyendo la consolidación de Telefónica Telecom en enero-septiembre 2006.

⁶ Excluyendo de Telefónica O2 Europa la plusvalía de Airwave (1.296 millones de euros) y del OIBDA acumulado del Grupo Telefónica la plusvalía de Airwave por importe de 1.296 millones de euros y la plusvalía de Endemol por importe de 1.368 millones de euros.

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

⁸ Asumiendo tipos de cambios constantes e incluyendo la consolidación del Grupo O2, Telefónica Telecom e Iberbanda en enero-septiembre 2006. Excluye la consolidación de Telefónica O2 Eslovaquia en enero-septiembre 2007, la consolidación de Airwave en el periodo abril-septiembre 2006 y la consolidación de Endemol en el periodo julio-septiembre 2006.

Resultados Consolidados

acumulada a septiembre de 2006. La cifra de gastos financieros acumulada a septiembre de 2007 supone un coste medio del 5,39% sobre la deuda neta media total y un 5,41% si se excluyen los resultados por tipo de cambio.

El **flujo de caja libre** generado por el Grupo Telefónica acumulado a septiembre de 2007 asciende a 5.959 millones de euros, de los cuales 1.797 y 1.425 millones de euros han sido dedicados a compra de autocartera y reparto de dividendo de Telefónica S.A, respectivamente y 587 millones de euros a la cancelación de compromisos adquiridos por el Grupo, fundamentalmente derivados de programas de reducción de plantilla. Dado que las desinversiones financieras en el periodo han ascendido a 4.875 millones de euros debido fundamentalmente a la venta de Airwave y Endemol, la deuda financiera neta se ha reducido 7.024 millones de euros. Adicionalmente, hay que añadir 1.117 millones de euros de reducción de la deuda por variaciones del tipo de cambio y variaciones de perímetro y otros efectos sobre cuentas financieras. Esto arroja una reducción total de 8.141 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 septiembre 2007 en 44.004 millones de euros.

La **provisión de impuestos** devengada en los nueve primeros meses del ejercicio totaliza 1.271 millones de euros, lo que implica una tasa impositiva del 13,71% en el año, si bien la salida de caja para el Grupo Telefónica será más reducida en la medida que se compensen bases imponibles negativas generadas en ejercicios pasados y que todavía están pendientes de utilizar.

En este ejercicio 2007 la tasa impositiva se ha visto afectada por varias cuestiones que han supuesto que la misma sea significativamente reducida, fundamentalmente la operación de venta de Endemol, que ha supuesto una minusvalía fiscal, la reforma fiscal en Inglaterra que ha supuesto una disminución de los pasivos diferidos y la venta de Airwave, que no ha tenido impacto fiscal.

Los resultados atribuidos a **socios externos** restan 156 millones de euros al beneficio neto acumulado a septiembre 2007, presentando una caída interanual del 42,8% debido principalmente a la fusión por absorción de Telefónica Móviles, S.A. 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 septiembre asciende a 7.848 millones de euros, un 51,0% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. El beneficio neto básico por acción crece un 50,4% hasta 1,644 euros por acción. En el tercer trimestre aislado, el resultado neto se sitúa en 4.018 millones de euros, un 38,7% por encima del registrado en el tercer trimestre de 2006, mientras que el beneficio neto por acción es de 0,849 euros por acción frente a los 0,6 euros por acción obtenidos en el tercer trimestre de 2006.

En los nueve primeros meses del ejercicio la **inversión (CapEx)** cae un 0,8% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los 5.027 millones de euros. El efecto de los tipos de cambio resta 1,2 p.p. de crecimiento. 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.

OBJETIVOS FINANCIEROS (9):

El Grupo Telefónica reitera los objetivos financieros fijados para el ejercicio 2007, revisados al alza en el segundo trimestre 2007, y espera que:

- El crecimiento consolidado del importe neto de la cifra de negocios (ingresos) en 2007 se sitúe entre el 8% y el 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%).

⁹ Las cifras base de 2006 incluyen once meses del Grupo O2 (consolidada desde febrero 2006), ocho meses de Telefónica Telecom (consolidada desde mayo de 2006), seis meses de Iberbanda (consolidada 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 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

- El crecimiento del Resultado Operativo (OI) aumente en el 2007 entre un 19% y un 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 estimada inicialmente (<7.814 millones de euros).

GRUPO TELEFÓNICA

Datos Financieros

DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - septiembre		
	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios (Ingresos)	42.014	38.704	8,6
Resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)	18.248	14.654	24,5
Resultado operativo (OI)	11.263	7.460	51,0
Resultado antes de impuestos	9.275	5.592	65,9
Resultado neto	7.848	5.198	51,0
Resultado neto básico por acción	1,644	1,093	50,4
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.772,3	4.754,0	0,4

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

Nota: A efectos del cálculo del resultado neto básico por acción, la media ponderada de acciones en circulación durante el periodo ha sido obtenida aplicando las disposiciones de la NIC 33 "Ganancias por acción". Por tanto, no computan como acciones en circulación la media ponderada de acciones en autocartera durante el periodo.

GRUPO TELEFÓNICA RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Datos no auditados (Millones de euros)

	IMPORTE NETO CIFRA DE NEG.			OIBDA			RESULTADO OPERATIVO		
	enero - septiembre			enero - septiembre			enero - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Telefónica España	15.462	14.720	5,0	7.384	6.863	7,6	5.590	4.949	13,0
Telefónica Latinoamérica	14.676	13.242	10,8	5.309	4.811	10,4	2.760	2.059	34,1
Telefónica O2 Europa (1)	10.776	9.434	14,2	4.151	2.798	48,3	1.585	336	371,8
Otras sociedades y eliminaciones (2)	1.101	1.308	(15,9)	1.403	182	n.s.	1.328	116	n.s.
Total Grupo	42.014	38.704	8,6	18.248	14.654	24,5	11.263	7.460	51,0

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-septiembre), T. Deutschland (enero-septiembre) y O2 Grupo (febrero-septiembre).

(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 - septiembre		
	2007	2006	% Var
Telefónica España	1.571	1.457	7,8
Telefónica Latinoamérica	1.885	1.628	15,7
Telefónica O2 Europa (1)	1.450	1.675	(13,4)
Otras sociedades y eliminaciones	121	306	(60,4)
Total Grupo	5.027	5.067	(0,8)

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

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

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

	enero - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	42.014	38.704	8,6	14.188	13.542	4,8
Trabajos para inmovilizado (1)	497	524	(5,1)	160	182	(12,2)
Gastos por operaciones	(27.050)	(25.003)	8,2	(8.927)	(8.474)	5,3
Aprovisionamientos	(13.254)	(11.985)	10,6	(4.411)	(4.246)	3,9
Gastos de personal	(5.315)	(5.201)	2,2	(1.670)	(1.612)	3,6
Servicios exteriores	(7.220)	(6.652)	8,5	(2.427)	(2.251)	7,8
Variación de provisiones de tráfico	(537)	(484)	10,9	(178)	(128)	38,7
Tributos	(725)	(681)	6,5	(242)	(238)	1,6
Otros ingresos (gastos) netos	166	219	(24,4)	185	94	96,3
Resultado de enajenación de activos	2.634	224	n.s.	1.375	72	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(13)	(14)	(7,5)	(2)	(4)	(40,5)
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	18.248	14.654	24,5	6.979	5.412	29,0
Amortizaciones de inmovilizado	(6.985)	(7.194)	(2,9)	(2.272)	(2.460)	(7,6)
Resultado operativo (OI)	11.263	7.460	51,0	4.707	2.952	59,5
Resultado particip. puestas en equivalencia	107	61	75,6	26	21	22,9
Resultados financieros	(2.095)	(1.929)	8,6	(657)	(738)	(10,9)
Resultado antes de impuestos	9.275	5.592	65,9	4.075	2.235	82,4
Impuesto de Sociedades	(1.271)	(1.717)	(25,9)	(15)	(831)	(98,2)
Resultado del ejercicio operaciones continuadas	8.004	3.875	106,5	4.061	1.404	189,3
Resultado operaciones en discontinuación	0	1.596	n.s.	0	1.577	n.s.
Resultados atribuidos a socios externos	(156)	(273)	(42,8)	(43)	(84)	(48,4)
Resultado neto	7.848	5.198	51,0	4.018	2.897	38,7
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.772,3	4.754,0	0,4	4.730,2	4.828,1	(2,0)
Resultado neto básico por acción	1,644	1,093	50,4	0,849	0,600	41,6

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 - septiembre		
	2007	2006	% Var
Activos no corrientes	85.150	90.426	(5,8)
Intangibles	18.554	20.986	(11,6)
Fondo de comercio	20.045	21.828	(8,2)
Propiedad, planta y equipo y Propiedades de inversión	32.065	33.428	(4,1)
Inmovilizaciones Financieras y otros activos a largo plazo	6.343	5.981	6,1
Activos por impuestos diferidos	8.143	8.202	(0,7)
Activos corrientes	20.473	19.128	7,0
Existencias	1.002	1.052	(4,8)
Deudores	10.258	9.709	5,7
Administraciones Públicas deudoras por impuestos corrientes	1.174	1.468	(20,1)
Inversiones financieras temporales	1.482	1.788	(17,1)
Efectivo y equivalentes de efectivo	6.545	5.101	28,3
Activos no corrientes destinados para la venta	13	9	40,8
Total Activo = Total Pasivo	105.623	109.554	(3,6)
Fondos propios	22.410	19.185	16,8
Fondos propios atribuibles a los accionistas de la sociedad dominante	19.700	16.397	20,1
Socios externos	2.710	2.788	(2,8)
Pasivos no corrientes	58.142	63.908	(9,0)
Deuda financiera a largo plazo	47.362	51.647	(8,3)
Pasivos por impuestos diferidos	4.004	4.727	(15,3)
Provisiones a largo plazo	5.783	6.545	(11,6)
Otros acreedores a largo plazo	993	988	0,5
Pasivos corrientes	25.071	26.462	(5,3)
Deuda financiera a corto plazo	6.458	8.975	(28,0)
Acreedores comerciales	8.542	8.782	(2,7)
Administraciones Públicas acreedoras por impuestos corrientes	2.671	2.529	5,6
Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales	7.400	6.176	19,8
Pasivos asociados a activos no corrientes destinados a la venta	0	0	N.S.
Datos financieros			
Deuda financiera neta (1)	44.004	52.239	(15,8)

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 - septiembre		
		2007	2006	% Var
I	Flujo de caja operacional	14.068	13.730	2,5
II	Pagos de intereses financieros netos (1)	(2.373)	(1.711)	
III	Pago de impuesto sobre sociedades	(1.157)	(879)	
A=II+III	Flujo de caja neto operativo antes de inversiones	10.538	11.140	(5,4)
B	Pagos por inversión en activos materiales e inmateriales	(5.067)	(4.982)	
C=A+B	Flujo de caja operativo retenido	5.471	6.158	(11,2)
D	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	29	24	
E	Pagos netos por inversión financiera	4.846	(21.302)	
F	Pagos netos por dividendos y operaciones con acc. propias (2)	(3.321)	(3.521)	
G=C+D+E+F	Flujo de caja libre después de dividendos	7.024	(18.641)	c.s.
H	Efectos del tipo de cambio sobre la deuda neta financiera	(421)	(616)	
I	Efectos de variación de perímetro sobre la deuda financiera neta y otros	(696)	4.147	
J	Deuda financiera neta al inicio del periodo	52.145	30.067	
K=J-G+H+I	Deuda financiera neta al final del periodo	44.004	52.239	(15,8)

*(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 - septiembre		
		2007	2006	% Var
OIBDA		18.248	14.654	24,5
-	CAPEX devengado en el periodo	(5.027)	(5.067)	
-	Pagos por compromisos	(587)	(616)	
-	Pago de intereses financieros netos	(2.373)	(1.711)	
-	Pago de Impuesto sobre Sociedades	(1.157)	(879)	
-	Resultado por enajenación de inmovilizado	(2.634)	(224)	
-	Inversión en circulante y otros ingresos y gastos diferidos	(1.000)	1	
=	Flujo de caja operativo retenido	5.471	6.158	(11,2)
+	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	29	24	
-	Pagos netos por inversión financiera	4.846	(21.302)	
-	Pagos netos por dividendos y operaciones con acciones propias	(3.321)	(3.521)	
=	Flujo de caja libre después de dividendos	7.024	(18.641)	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-sep 2007	ene-sep 2006
Flujo de caja operativo retenido	5.471	6.158
+ Pagos por amortización de compromisos	587	616
- Pago de dividendos ordinarios a minoritarios	(99)	(289)
= Flujo de caja libre	5.959	6.486
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.772,3	4.754,0
= Flujo de caja libre por acción	1,249	1,364

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

	septiembre 2007
Acreeedores a LP	47.646
Emissiones y deudas con entidades de crédito a CP	6.458
Tesorería	(6.545)
Inversiones financieras a CP y LP (1)	(3.556)
A Deuda financiera neta	44.004
Garantías otorgadas a IPSE 2000	365
B Compromisos por garantías	365
Compromisos brutos por reducción de plantilla (2)	4.802
Valor de activos a largo plazo asociados (3)	(670)
Impuestos deducibles (4)	(1.475)
C Compromisos netos por reducción de plantilla	2.657
A + B + C Deuda total + Compromisos	47.026
Deuda financiera neta / OIBDA (5)	2,1x
Deuda total + Compromisos/ OIBDA (5)	2,3x

(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", epigrafe "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 Sep 07 excluyendo el resultado por enajenación de inmovilizado y anualizando linealmente

**GRUPO TELEFÓNICA
TIPOS DE CAMBIO APLICADOS**

	Cuenta de Resultados y CapEx (1)		Balance (2)	
	ene - sep 2007	ene - sep 2006	septiembre 2007	septiembre 2006
Estados Unidos (Dólar USA/Euro)	1,344	1,243	1,418	1,266
Reino Unido (Libra/Euro)	0,677	0,685	0,697	0,678
Argentina (Peso Argentino/Euro)	4,172	3,821	4,466	3,930
Brasil (Real Brasileño/Euro)	2,688	2,714	2,607	2,753
Rep. Checa (Corona Checa/Euro)	28,076	28,441	27,605	28,330
Chile (Peso Chileno/Euro)	710,657	659,895	724,873	679,880
Colombia (Peso Colombiano/Euro)	2.808,805	2.948,089	2.854,488	3.034,691
El Salvador (Colon/Euro)	11,756	10,880	12,407	11,078
Guatemala (Quetzal/Euro)	10,313	9,462	10,994	9,649
México (Peso Mexicano/Euro)	14,714	13,543	15,490	13,945
Nicaragua (Córdoba/Euro)	24,625	21,707	26,468	22,510
Perú (Nuevo Sol Peruano/Euro)	4,261	4,093	4,393	4,111
Uruguay (Peso Uruguayo/Euro)	32,199	29,898	32,824	30,257
Venezuela (Bolívar/Euro)	2.888,586	2.673,433	3.048,485	2.721,900

(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 30/09/07 y 30/09/06.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica España

Durante el tercer trimestre del año el Grupo Telefónica España consolida los sólidos resultados obtenidos en la primera mitad del año 2007 reflejando la fortaleza competitiva mantenida en los negocios fijo y móvil.

El importe neto de la cifra de negocio (ingresos) creció de enero a septiembre un 5,0% alcanzando los 15.462 millones de euros. El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA) creció hasta septiembre un 7,6% alcanzando los 7.384 millones de euros, lo que sitúa el margen en el 47,8%.

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

- Sostenido crecimiento de ingresos (+3,7% en términos acumulados) sustentado, esencialmente, en el crecimiento de Internet y banda ancha, cuyo crecimiento a septiembre ha sido del 16,8%.
- Fortaleza competitiva en el mercado de banda ancha, manteniendo una cuota de mercado estimada ligeramente superior al 56%.
- Liderazgo en el crecimiento del mercado de televisión de pago en el tercer trimestre, alcanzando una cuota de mercado estimada del 12%.
- Contención en la pérdida de líneas fijas con una caída interanual que se mantiene en el 0,7%.
- Crecimiento significativo del OIBDA subyacente alcanzando un 5,6% en el acumulado a septiembre (excluye efectos puntuales como son los derivados del E.R.E., programa inmobiliario o subvenciones).

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

- Crecimiento de los ingresos del servicio de un 5,2% frente al acumulado enero-septiembre 2006, destacando la buena evolución de los ingresos de clientes (+8,8%).
- La evolución de la actividad comercial en este trimestre (+5,3% frente al tercer trimestre de 2006) y la contención del churn (con reducción interanual del churn contrato), impulsan el crecimiento de parque al 6,7% frente a septiembre 2006, destacando a su vez el incremento de un 13,1% en las líneas de contrato.
- Los ingresos de datos crecen al 14,5% en el acumulado a septiembre de 2007, siendo los ingresos de conectividad los que mejor evolución presentan.
- Mantenimiento de los sólidos ritmos de crecimiento del OIBDA, con un 6,9% acumulado a septiembre, y un margen sobre ingresos de operaciones del 45,8%.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica España

NEGOCIO FIJO

El **importe neto de la cifra de negocio (ingresos)** se sitúa en 9.219 millones de euros en el periodo enero-septiembre 2007 y presenta un crecimiento del 3,7% frente al mismo periodo de 2006, y del 3,4% en el tercer trimestre de 2007 frente al tercer trimestre de 2006.

Este crecimiento se sustenta en la positiva evolución de los ingresos de Internet y banda ancha apoyada por los mayores ingresos de datos y TI, junto con la cada vez menor aportación negativa de los ingresos de voz.

Los **ingresos por acceso tradicional** alcanzan los 2.084 millones de euros, con un incremento del 0,2% en los nueve primeros meses del año, apoyándose en la ralentización de la pérdida de líneas frente a 2006 y en la subida del 2,0% de la cuota mensual de abono de la línea telefónica básica.

- El mercado de acceso de telefonía fija en España experimenta a lo largo del año un crecimiento sostenido estimado en el 2,1%, crecimiento que representa un factor diferencial del mercado español frente al resto de mercados europeos. La planta de accesos de telefonía fija de la Compañía se sitúa en 15.865.165 a septiembre de 2007, tras perder en el trimestre 40.996 accesos y mantener así el ritmo de caída interanual registrado a junio de 2007 (-0,7%). La positiva evolución de los accesos en el trimestre permite situar la pérdida de accesos en el periodo enero-septiembre de 2007 en 84.702, mejorando los resultados obtenidos en el mismo periodo de 2006 (-157.429 accesos).
- Telefónica mantiene estable, frente a junio 2007, la cuota de mercado de acceso de telefonía fija, estimada en el 81%.

Los **ingresos por servicios de voz**, tras crecer un 0,6% en el tercer trimestre de 2007 frente al tercer trimestre de 2006, limitan su caída hasta el 2,1% en el acumulado del año. El crecimiento de los ingresos de interconexión del 8,2% en el trimestre, asociado al mayor tráfico internacional de entrada y carrier cursado, junto con la menor caída de los ingresos de voz (-0,8%), explican la positiva evolución del trimestre.

- Las líneas preseleccionadas mantienen su tendencia decreciente, con una reducción de 89.202 líneas en 2007, situándose al mes de septiembre en 1.817.317 líneas.
- En línea con la positiva evolución de los ingresos, la cuota de mercado estimada de tráfico del Negocio Fijo de Telefónica España se mantiene en el entorno del 65%.

Los **ingresos de Internet y banda ancha** crecieron en el tercer trimestre un 13,4% impulsados por la banda ancha minorista, que presenta un crecimiento trimestral del 22,5%. En los nueve primeros meses de 2007, los ingresos de Internet y banda ancha se incrementan un 16,8%.

Los servicios de banda ancha minorista mantienen un fuerte ritmo de crecimiento en el año, +26,9% en el acumulado a septiembre, aportando 4,1 p.p. al crecimiento de los ingresos del Negocio Fijo de Telefónica España.

En paralelo, los ingresos de banda ancha mayorista disminuyen un 11,7% en el acumulado a causa, principalmente, del menor avance de los ingresos por ULL, tanto desagregado como compartido.

- La ganancia neta estimada del mercado de accesos fijos a Internet de banda ancha fue de 0,2 millones de accesos en el tercer trimestre del año, resultando en una ganancia neta estimada en los nueve primeros meses de 2007 de entorno a 1 millón de accesos, un 13,8% inferior a la del mismo periodo de 2006. A finales de septiembre, el mercado total estimado en España alcanzaba los 7,7 millones de accesos.

Telefónica España

- Telefónica, con una ganancia neta de **accesos minoristas a Internet de banda ancha** en el tercer trimestre de 145.756 conexiones, alcanza una planta total a finales de septiembre de 4.344.119 accesos, manteniendo el liderazgo del mercado con una cuota estimada ligeramente superior al 56%.
- Los **bucles alquilados** mantienen su participación estimada del mercado de acceso fijo a Internet de banda ancha en un 16%. La ganancia neta trimestral ha sido de 67.844 bucles, un 29,7% inferior a la del mismo periodo del año anterior, situándose la planta total en 1.237.852 bucles, de los que el 57,6% corresponden a la modalidad de bucle compartido.
- El servicio **ADSL mayorista** suaviza su ritmo de caída en el tercer trimestre por el menor crecimiento del alquiler del bucle. La planta total a finales de septiembre era de 512.921 accesos, tras haber registrado una ganancia neta negativa en el tercer trimestre de 17.536 accesos.
- Telefónica continúa liderando el desarrollo del mercado de la **televisión de pago** en España alcanzando una cuota estimada de mercado del 12% tras incorporar en el tercer trimestre 18.142 nuevos clientes a su base de clientes, que ascendía así a 469.067 a final de septiembre de 2007.
- La planta total de Dúos y Tríos se sitúa al final de septiembre de 2007 en 3.528.313 unidades de las que cerca de un 11% corresponden a triples ofertas.

Los ingresos por **servicios de datos** crecen en el periodo enero-septiembre 2007 un 5,6% respecto al mismo periodo de 2006. Este crecimiento se debe básicamente al buen comportamiento de las Redes Privadas Virtuales (RPVs), cuya planta crece a un ritmo del 20% por el empuje que están teniendo las RPVs de Fibra y ADSL.

Los ingresos por **servicios TI** mantienen un crecimiento del 18,8% en los nueve primeros meses del año frente al mismo periodo de 2006.

Los **gastos por operaciones** del Negocio Fijo de Telefónica España ascienden a 5.152 millones de euros en el acumulado a septiembre y registran un caída del 3,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta reducción se debe a los menores gastos de Reestructuración de Plantilla (116 millones de euros a septiembre 2007 asociados a la adhesión al programa de reestructuración de 445 empleados, frente a los 392 millones a septiembre de 2006), que experimentan un descenso del 70,4%.

Excluyendo este efecto, los gastos por operaciones crecen un 2,2% en el acumulado a septiembre de 2007. Este crecimiento del 2,2% viene determinado por el crecimiento del 8,4% de los gastos por servicios exteriores hasta 1.022 millones de euros por el mayor nivel de actividad comercial en el año, así como por el crecimiento del 1,7% de los gastos por aprovisionamientos asociados a la compra de equipos para la venta y por los contenidos de Imagenio, que se sitúan en 2.213 millones de euros. Los gastos de personal alcanzan 1.706 millones de euros tras caer un 14,3% en los nueve primeros meses del año, caída que se sitúa en el 0,6% excluyendo las provisiones por E.R.E. en 2006 y 2007 y la revisión actuarial.

El crecimiento de los ingresos por encima del de los gastos excluyendo el efecto del E.R.E., junto con la menor dotación por E.R.E., determina la evolución del **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)**, que alcanza 4.068 millones de euros y presenta un crecimiento interanual del 7,9%.

En el trimestre julio-septiembre 2007 el OIBDA alcanza 1.442 millones de euros, ligeramente inferior al registrado en el mismo periodo de 2006 (-0,4%), debido a la provisión del tercer trimestre de 2007 de 22 millones de euros por el E.R.E. (ninguna en el tercer trimestre de 2006) y a la plusvalía por venta de activos inmobiliarios de 86 millones de euros registrada en el tercer trimestre de 2006.

Eliminando del OIBDA efectos puntuales como son los derivados del E.R.E., programa inmobiliario, subvenciones, la multa impuesta por la Unión Europea registrada en el segundo trimestre y otros, el OIBDA subyacente en el acumulado a septiembre 2007 mantiene su crecimiento en el 5,6%, al igual que en el acumulado a junio, tras crecer un 5,6% en el trimestre.

El margen de OIBDA en el acumulado a septiembre de 2007 alcanza el 44,1%, y excluyendo el efecto de las provisiones del E.R.E. y la revisión actuarial en ambos años, así como la multa de la Unión

Telefónica España

Europea registrada en el segundo trimestre de 2007, el margen habría experimentado una mejora interanual de 0,2 p.p. hasta el 47,0%.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica España

NEGOCIO MÓVIL

El **mercado de telefonía móvil español** supera los 49,5 millones de líneas a septiembre de 2007, con una penetración estimada superior al 108% (+6 p.p. vs. septiembre de 2006).

En lo que respecta al Negocio Móvil de Telefónica España la **ganancia neta de clientes** durante el tercer trimestre de 2007 alcanza las 317.038 líneas (364.698 en el tercer trimestre de 2006) impulsada por la campaña de verano y la contención del churn. El segmento contrato sustenta este crecimiento con una ganancia neta en el tercer trimestre de 341.891 líneas (335.214 en el tercer trimestre de 2006). En términos acumulados, en estos nueve primeros meses de 2007 la ganancia neta de Telefónica España se sitúa en 973.759 líneas (1.129.792 en el mismo período de 2006), destacando el volumen de clientes captados en el segmento contrato (1.118.751, un 9,1% más que en los primeros nueve meses de 2006).

En el tercer trimestre del año la **actividad comercial** total se incrementa un 5,3% frente al mismo periodo del 2006, con cerca de 2,8 millones de acciones comerciales, lo que permite alcanzar un parque que supera los 22,4 millones de clientes (+6,7% vs. septiembre de 2006). Como en periodos anteriores, el **parque de contrato** sigue creciendo a ritmos altos (crecimiento interanual del 13,1% representando más del 59% del total, (3,4 p.p. más que en septiembre de 2006).

En el ámbito de la **portabilidad**, se obtiene un saldo positivo durante el tercer trimestre de 2007, apoyado en el buen comportamiento en términos de valor con 59.156 líneas de ganancia neta de contrato. Así, el saldo neto de portabilidad acumulado a septiembre se sitúa en -5.413 líneas, con una ganancia neta en el segmento contrato de 201.727 líneas.

Dentro de los resultados comerciales, la favorable evolución de las altas (+4,5% en el trimestre) y del **churn** explican los sólidos resultados comerciales obtenidos. Durante el tercer trimestre del año el churn se sitúa en el 1,8%, manteniéndose en los niveles del tercer trimestre de 2006 (+0,1 p.p.), a pesar de la mayor presión competitiva. Destaca el buen comportamiento del churn de contrato en este trimestre, que se sitúa en 0,98%, inferior al del segundo trimestre de 2007 y al del mismo trimestre del año anterior (-0,02 p.p.). Nuevamente, un papel importante dentro de la fidelización de clientes lo desempeñan las renovaciones de terminales del segmento residencial con un crecimiento del 11,6% vs. el tercer trimestre de 2006.

Respecto al **consumo**, la campaña de verano, con más de 1,7 millones de clientes registrados, impulsa el volumen de tráfico gestionado durante el trimestre, con un crecimiento del 14,9% respecto al tercer trimestre de 2006 (16.883 millones de minutos). El tráfico on-net registra a su vez un importante crecimiento del 23,1% en el tercer trimestre. Por su parte, el MoU alcanza los 168 minutos en el tercer trimestre de 2007 (+6,2% respecto al mismo trimestre de 2006).

El **ARPU de voz** se sitúa en el tercer trimestre en 28,3 euros, un 3,4% inferior al del mismo trimestre de 2006 impactado fuertemente por la rebaja en las tarifas de interconexión de octubre de 2006 y abril de 2007 (-13,9% en conjunto). El ARPU de voz de salida permanece prácticamente estable, a pesar de los menores precios y de la promoción de verano.

Por otro lado, el **ARPU de datos** en el tercer trimestre del año alcanza una variación interanual del 6,1% (+6,3% en salida), situándose en 4,9 euros. Este crecimiento del ARPU de datos se apoya en el buen comportamiento de los ingresos de datos de conectividad (+57%), en los ingresos de datos excluyendo P2P SMS (+24%), así como en los nuevos esquemas de tarifas de datos lanzados el pasado trimestre. Las comunicaciones interpersonales sólo representan ya el 54% de los ingresos del trimestre, correspondiendo el resto a servicios avanzados de conectividad (14%) y contenidos (32%). La Compañía cuenta con casi 190.000 clientes con tarifas planas de datos y correo. Asimismo, durante el tercer trimestre continúa incrementando el número de dispositivos UMTS/HSDPA en

Telefónica España

manos de los clientes de Telefónica España, acompañándose la actividad comercial a la realidad del mercado, alcanzándose casi los 2,9 millones.

Como resultado, el **ARPU total** en el tercer trimestre se sitúa en 33,1 euros mostrando una reducción del 2,1% frente al tercer trimestre de 2006, muy afectado por el recorte de las tarifas de interconexión, que compensa el crecimiento registrado por el ARPU de salida (+0,2% en el trimestre).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** crece en el tercer trimestre de 2007 un 3,6% hasta los 2.536 millones de euros, correspondiendo al acumulado del año 7.287 millones de euros (+6,1% frente a enero-septiembre de 2006) impulsado por los mayores 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 los ingresos en este trimestre hubieran crecido a un ritmo interanual del 3,3% excluyendo el impacto de los citados cambios de criterio y un 5,9% en el acumulado del año. Por componentes de ingresos conviene destacar:

- Los **ingresos de servicio** crecen en el tercer trimestre de 2007 un 3,3% alcanzando los 2.245 millones de euros (crecimiento del 5,2% en el acumulado a septiembre de 2007). Los **ingresos de clientes** son los principales propulsores de este crecimiento, alcanzando los 1.801 millones de euros en el tercer trimestre de 2007, con un crecimiento del 7,2% frente al año anterior y del 8,8% en términos acumulados, apoyado en el fuerte ritmo de crecimiento interanual del parque, especialmente en contrato, y en el mayor consumo de datos (los ingresos de datos del periodo enero-septiembre de 2007 crecen un 14,5% vs. el mismo periodo de 2006).
- Los **ingresos de interconexión** caen un 11,8% (-7,8% en el acumulado), motivado por el impacto del recorte de las tarifas de interconexión.
- Los **ingresos de roaming-in** se reducen en un 11,7%, como consecuencia de la tendencia a la baja en los precios mayoristas (-13,8% en el acumulado).
- Los **ingresos por venta de terminales** ascienden en el tercer trimestre de 2007 a 291 millones de euros con un crecimiento del 6,7% frente al mismo trimestre del año anterior. En el acumulado a septiembre de 2007 los ingresos por venta de terminales se incrementan un 13,5% respecto al mismo periodo de 2006.

Los **gastos por operaciones** alcanzan en el tercer trimestre de 2007 los 1.333 millones de euros creciendo un 1,2%, respecto al tercer trimestre de 2006, favorecido por la optimización del gasto. En el acumulado del año el crecimiento de los gastos se sitúa en el 5,5%.

Como resultado de la evolución de ingresos y gastos ya comentada, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del tercer trimestre del 2007 asciende a 1.226 millones de euros, con un crecimiento del 6,7% con respecto al tercer trimestre del año anterior. Así, el margen OIBDA se sitúa en el 48,3%, con un crecimiento de 1,4 p.p. frente al mismo periodo de 2006. En el acumulado del año el crecimiento del OIBDA alcanza el 6,9%, situándose en términos de margen en el 45,8% (45,5% en el acumulado a septiembre de 2006).

Telefónica España

TELEFÓNICA ESPAÑA

ACCESOS

Datos no auditados (Miles)

	2006		2007		septiembre	% Var Anual
	septiembre	diciembre	marzo	junio		
Accesos Clientes Finales	41.951,0	42.620,8	43.115,8	43.508,2	43.885,2	4,6
Accesos de telefonía fija (1)	15.978,1	15.949,9	15.920,3	15.906,2	15.865,2	(0,7)
Accesos de datos e internet	4.648,8	4.842,0	4.963,2	5.048,4	5.131,3	10,4
Banda estrecha	1.177,7	1.040,5	916,0	798,1	736,5	(37,5)
Banda ancha (2)	3.411,3	3.742,7	3.992,7	4.198,4	4.344,1	27,3
Otros (3)	59,8	58,8	54,4	52,0	50,7	(15,2)
Accesos móviles	21.019,7	21.446,0	21.813,7	22.102,7	22.419,7	6,7
Prepago	9.290,7	9.303,0	9.283,8	9.182,9	9.158,0	(1,4)
Contrato	11.729,0	12.142,9	12.529,9	12.919,8	13.261,7	13,1
TV de Pago	304,4	383,0	418,6	450,9	469,1	54,1
Accesos Mayoristas	1.406,5	1.531,8	1.640,8	1.707,8	1.757,2	24,9
Bucle Alquilado	774,8	939,0	1.071,2	1.170,0	1.237,9	59,8
Bucle Compartido	438,5	527,7	605,2	664,5	713,5	62,7
Bucle Desagregado	336,3	411,3	466,0	505,5	524,4	55,9
Mayorista ADSL	625,2	586,4	561,7	530,5	512,9	(18,0)
Otros (4)	6,5	6,4	7,8	7,4	6,5	0,4
Total Accesos	43.357,5	44.152,6	44.756,6	45.216,0	45.642,5	5,3

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

(2) ADSL, satélite, fibra óptica 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 - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	15.462	14.720	5,0	5.271	5.055	4,3
Trabajos para inmovilizado (1)	161	150	7,6	50	49	0,2
Gastos por operaciones	(8.138)	(8.102)	0,5	(2.688)	(2.599)	3,4
Otros ingresos (gastos) netos	(79)	24	c.s.	38	11	n.s.
Resultado de enajenación de activos	(7)	83	c.s.	(7)	72	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(14)	(11)	22,4	(2)	(4)	(37,8)
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	7.384	6.863	7,6	2.661	2.585	3,0
Amortizaciones de inmovilizado	(1.794)	(1.914)	(6,3)	(587)	(623)	(5,8)
Resultado operativo (OI)	5.590	4.949	13,0	2.074	1.962	5,8

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 - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	9.219	8.894	3,7	3.074	2.973	3,4
OIBDA	4.068	3.770	7,9	1.442	1.448	(0,4)
Margen OIBDA	44,1%	42,4%	1,7 P.P.	46,9%	48,7%	(1,8 P.P.)
CapEx	1.062	1.049	1,2	337	373	(9,7)

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO FIJO DETALLE INGRESOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Acceso Tradicional (1)	2.084	2.079	0,2	694	696	(0,4)
Servicios de Voz Tradicional	3.589	3.666	(2,1)	1.201	1.194	0,6
Tráfico (2)	2.192	2.275	(3,6)	726	732	(0,8)
Interconexión (3)	715	696	2,8	253	234	8,2
Comercialización de terminales y otros (4)	681	695	(2,0)	222	228	(2,9)
Servicios Internet y Banda Ancha	2.058	1.763	16,8	685	604	13,4
Banda Estrecha	77	118	(34,1)	23	37	(38,2)
Banda Ancha	1.981	1.645	20,4	662	567	16,8
Minorista (5)	1.737	1.369	26,9	587	479	22,5
Mayorista (6)	244	276	(11,7)	75	88	(14,2)
Servicios Datos	851	806	5,6	283	273	3,8
Servicios TI	304	256	18,8	102	90	13,2

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 tránsitos.

(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 - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	7.287	6.866	6,1	2.536	2.446	3,6
OIBDA	3.340	3.125	6,9	1.226	1.149	6,7
Margen OIBDA	45,8%	45,5%	0,3 P.P.	48,3%	47,0%	1,4 P.P.
CapEx	510	409	24,7	204	168	21,7

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO MÓVIL DETALLE INGRESOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Ingresos de servicio	6.398	6.084	5,2	2.245	2.174	3,3
Ingresos de clientes	5.143	4.729	8,8	1.801	1.680	7,2
Interconexión	1.039	1.127	(7,8)	345	391	(11,8)
Roaming - In	176	204	(13,8)	83	93	(11,7)
Otros	40	23	72,6	17	9	91,2
Terminales	888	783	13,5	291	273	6,7

TELEFÓNICA ESPAÑA: NEGOCIO MÓVIL DATOS OPERATIVOS

Datos no auditados

	2006		2007		% Var Anual	
	septiembre	diciembre	marzo	junio		
Clientes móviles (miles)	21.019,7	21.446,0	21.813,7	22.102,7	6,7	
Prepago	9.290,7	9.303,0	9.283,8	9.182,9	(1,4)	
Contrato	11.729,0	12.142,9	12.529,9	12.919,8	13,1	
	3T	4T	1T	2T	3T	% Var Anual
MOU (minutos)	158	157	160	159	168	6,2
Prepago	71	66	74	67	89	25,0
Contrato	228	228	224	225	223	(2,1)
ARPU (EUR)	33,9	33,0	31,7	32,8	33,1	(2,1)
Prepago	17,6	15,9	14,9	15,7	16,5	(6,3)
Contrato	46,9	45,7	44,3	45,1	44,8	(4,5)
ARPU de datos	4,6	5,0	4,6	4,6	4,9	6,1
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	43,9%	45,3%	48,1%	49,5%	48,4%	4,5 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 los países en los que opera Telefónica Latinoamérica, se mantienen depreciadas frente al euro, excepto el real brasileño y el peso colombiano, cuyos tipos de cambio promedio muestran una apreciación del 0,9% y del 5,0%, respectivamente. Ello se ha traducido en un impacto negativo en el crecimiento de ingresos y de OIBDA de 3,7 p.p. y 3,5 p.p. respectivamente, si bien menor que en trimestres anteriores (-5,0 p.p. en ingresos y -4,9 p.p. en OIBDA a junio, y -8,1 p.p. tanto en ingresos como en OIBDA en el primer trimestre de 2007).

En los nueve primeros meses de 2007 Telefónica Latinoamérica ha registrado un **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de 14.676 millones de euros, un 10,8% más que en el mismo periodo de 2006 en euros corrientes. En euros constantes el crecimiento de ingresos se eleva al 14,5%, siendo la aportación de Telefónica Telecom de 1,9 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, destacan México y Venezuela, ambos con 3,1 p.p., seguidos de Argentina (+2,0 p.p.). En términos de contribución a los ingresos de Telefónica Latinoamérica, Brasil sigue siendo el mayor contribuidor con un 38,4%, seguido de Venezuela (11,7%) y de Argentina (11,4%).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 5.309 millones de euros, con un crecimiento del 10,4% en euros corrientes. En euros constantes el crecimiento del OIBDA de Telefónica Latinoamérica se incrementa hasta el 13,8%, con una aportación de Telefónica Telecom de 2,0 p.p. Por países, Venezuela es el mayor contribuidor al crecimiento del OIBDA con 4,9 p.p., seguido de México (+3,2 p.p.) y Colombia (+2,4 p.p.), en este último caso afectado por el cambio de perímetro de consolidación. En términos absolutos, Brasil es el mayor contribuidor al OIBDA de Telefónica Latinoamérica con el 41,9%, seguido por Venezuela (14,2%) y Argentina (11,4%).

La **inversión (CapEx)** del Grupo Telefónica Latinoamérica al cierre del mes de septiembre se eleva a 1.885 millones de euros, con un crecimiento interanual del 15,7% (+19,9% en euros constantes), destinado en gran medida a la expansión de banda ancha, televisión y el desarrollo de las redes GSM. Al cierre del tercer trimestre Telefónica Latinoamérica ha alcanzado un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 3.425 millones de euros, con un crecimiento del 7,6% en euros corrientes (+10,7% en euros constantes).

Al finalizar los nueve primeros meses de 2007, el Grupo Telefónica Latinoamérica gestiona 126,5 millones de accesos, un 14,9% más que en septiembre de 2006, gracias al crecimiento registrado por los clientes de telefonía celular que, con un incremento interanual del 20,2%, superan los 94,7 millones, por las elevadas tasas de crecimiento registradas en prácticamente todos los países, destacando los casos de México (+48,8% interanual), que ya supera los 11 millones de clientes, Argentina (+28,8%), con más de 13 millones de clientes, y Perú (+60,0%). Los accesos de telefonía fija se sitúan en 24,0 millones, en línea con los gestionados a septiembre de 2006, destacando el crecimiento de accesos de telefonía fija en Perú (+11,1% interanual), que prácticamente compensa la peor evolución en otros países. Los accesos minoristas a Internet de banda ancha del grupo continúan con un fuerte ritmo de crecimiento superando los 4,7 millones de accesos, lo que supone un crecimiento interanual del 34,4% gracias al esfuerzo comercial que se viene realizando en todas las operadoras. Respecto a los accesos de TV de pago, Telefónica Latinoamérica ya cuenta con 880.000 clientes, con operaciones en Perú, Chile, Colombia y desde el tercer trimestre en Brasil.

BRASIL

En los primeros nueve meses de 2007, Telefónica Latinoamérica en Brasil ha registrado un **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de 5.637 millones de euros, con un crecimiento en moneda local del 3,5% en comparación con el mismo periodo del año anterior, mientras que el **resultado**

Telefónica Latinoamérica

operativo antes de amortizaciones (OIBDA) ha sido de 2.226 millones de euros, mostrando una caída interanual en moneda local del 5,4% debido a los menores resultados registrados por Telesp y en parte explicados por el registro en 2006 de recuperaciones en la partida de impuestos, que no logran ser compensados por la significativa mejora de los resultados de Vivo. Por otro lado, la **inversión (CapEx)** registrada hasta el mes de septiembre del presente ejercicio asciende a 656 millones de euros, superior en un 12,3% en moneda local con respecto al mismo periodo del año anterior, debido fundamentalmente a las mayores inversiones realizadas por Telesp.

Desde el punto de vista operativo, Telefónica Latinoamérica cuenta a cierre de septiembre con 46,6 millones de accesos en Brasil, 4,7% más que en septiembre de 2006 como consecuencia del crecimiento registrado en el parque de Vivo (+9,0% interanual), 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 ya realizado en el segundo trimestre de 2007.

TELESP

Al cierre del tercer trimestre del ejercicio, Telesp gestiona 15,3 millones de accesos de telefonía y banda ancha, un 3,0% inferior a la cifra de septiembre de 2006, debido tanto a la reducción en el número de accesos de telefonía fija dado el fuerte crecimiento de la telefonía móvil registrado en el país, como al establecimiento de un criterio más restrictivo (basado en actividad) para la contabilización de los accesos a Internet de banda estrecha. Los accesos de telefonía fija se sitúan en 12,0 millones (-2,2% interanual), de los que en torno al 22% son líneas prepago o con límite de consumo.

En el tercer trimestre de 2007, el mercado de banda ancha continúa experimentando un fuerte crecimiento, del 39% con respecto al mismo periodo del año anterior (levemente inferior al 41% registrado en el segundo trimestre), habiendo captado Telesp aproximadamente el 56% de este crecimiento, incrementándose así su base de clientes de banda ancha minorista en un 30,4% interanual hasta alcanzar los 1,9 millones de accesos, con una ganancia neta en el tercer trimestre aislado de 124.300 accesos, un 1,8% por encima del trimestre anterior. Es importante destacar en el tercer trimestre el lanzamiento del Trío Telefónica, el 12 de agosto, con diferentes opciones en cuanto a velocidad y elección de contenidos de televisión. Así mismo, el 30 de septiembre la compañía incluyó en su oferta los contenidos de GloboSat, incrementando aún más el valor de la misma.

El tráfico de voz cursado por Telesp acumulado a septiembre (52.787 millones de minutos), ha presentado una leve subida interanual del 0,3%, producto principalmente del crecimiento del tráfico de larga distancia entre accesos móviles SMP (+31,2%) como reflejo de la estrategia de promoción conjunta con VIVO. No obstante, el tráfico local ha continuado disminuyendo (-1,1% interanual) debido a la reducción planta de accesos de telefonía fija derivada tanto de la expansión de la telefonía móvil como de una política de ventas más estricta con el fin de limitar situaciones de fraude y morosidad. Es especialmente relevante la evolución que ha presentado el tráfico Fijo-Móvil (-4,4% interanual), reflejo de la fuerte migración que se está produciendo hacia las redes móviles.

Para intentar contrarrestar este efecto, la operadora sigue impulsando la venta de paquetes de tráfico, contando Telesp a finales de septiembre con 3,5 millones de líneas paquetizadas (abono y tráfico local fijo), lo que supone el 29% de los accesos de telefonía fija, y 1,6 millones de paquetes de tráfico de Larga Distancia, Fijo-Móvil y acceso a Internet de Banda Estrecha vendidos. Es importante destacar también el efecto del mayor número de paquetes en la evolución del tráfico de larga distancia intraestado, donde la caída ha sido de tan sólo el 2,2% interanual, habiéndose multiplicado por 8 el tráfico incluido en paquetes con respecto al mismo periodo de 2006, sin haberse trasladado dicho incremento a la evolución de los ingresos. El tráfico Interestado ha cambiado la tendencia decreciente de los últimos trimestres (+5,3% interanual acumulado), en parte explicado por los mayores descuentos otorgados a Negocios y Empresas dentro de la estrategia de fidelización a clientes.

Desde el punto de vista regulatorio, es importante destacar que el proceso de migración de facturación de pulsos a minutos, que comenzó a implantarse a mediados del mes de marzo, se completó a finales de julio, con aproximadamente un 95% de los clientes habiendo optado por el plan Básico.

Asimismo, el pasado 13 de julio, Anatel publicó el reajuste tarifario correspondiente a 2007, consistente en un incremento del 2,21% en la cesta local (aplicable desde el 1 de octubre), así como

Telefónica Latinoamérica

de Larga Distancia Nacional. Del mismo modo, se aprobó el ajuste del 3,29% para llamadas de fijo a móvil (VCs), y del 2,25% de las tarifas de interconexión fijo a móvil (VUM), efectivos a partir del 20 de julio.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de Telesp ha alcanzado los 4.154 millones de euros, acumulados a septiembre de 2007, con una disminución del 1,0% en moneda local con respecto del mismo periodo de 2006. Este deterioro en el nivel de ingresos se explica fundamentalmente por la caída en los ingresos del negocio tradicional (-2,1% interanual en moneda local), influido por el reajuste negativo de tarifas de julio 2006 y el retraso de la aplicación de las nuevas tarifas de ámbito local hasta octubre, así como la pérdida de planta facturable de telefonía básica y el cambio en la composición de la planta, con una mayor penetración de líneas con control de consumo. La reducción del 20% en las tarifas de interconexión local en el mes de enero también ha contribuido a esta reducción de ingresos.

El incremento de los ingresos de banda ancha (+14,8% en moneda local) ha sido inferior al incremento de planta a causa de una mayor competencia en el mercado que ha llevado a reducciones de ARPU, por lo que no han podido compensar totalmente el declive del negocio tradicional. Los ingresos del negocio de Internet (banda estrecha + banda ancha) presentan un crecimiento interanual similar al del segundo trimestre (+10,3%), con un peso creciente sobre el total de ingresos, que a septiembre ya se sitúa en el 9,4%.

Los **gastos por operaciones** muestran un crecimiento interanual acumulado del 6,1% en moneda local, principalmente por mayores gastos por servicios exteriores (+6,2% 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 (+88,3% en moneda local con respecto al mismo periodo de 2006). El nivel de incobrables sobre ingresos se sitúa en el 3,9%, disminuyendo respecto del 4,1% observado en el primer semestre, producto de las medidas puestas en marcha para contener este ratio, 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 759 empleados. Los gastos de aprovisionamientos aumentan un 3,2% en moneda local, a pesar de la reducción del 20% en la tarifa de interconexión local, producto principalmente de mayores tráficos con interconexión asociada.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de Telesp en lo que va del año alcanza 1.806 millones de euros un 10,5% inferior al registrado en el mismo periodo del año anterior en moneda local, debido al registro de mayores provisiones por morosidad, pérdida de ingresos en el negocio tradicional, y mayores gastos por reestructuración de personal (+12,6% en moneda local). A lo anterior se añade el hecho de que en septiembre de 2006 se contabilizaron recuperaciones de impuestos (Pis/Cofins). La reducción interanual del OIBDA excluyendo este último efecto hubiera sido del 4,9%, en línea con lo observado hasta el mes de junio.

El margen de OIBDA se sitúa en el 43,5%, 4,6 p.p. inferior al del mismo periodo de 2006, que se reduce a -1,8 p.p. si se elimina el impacto de la mencionada recuperación de impuestos en 2006.

El **CapEx** acumulado a septiembre asciende a 482 millones de euros, un 25,6% 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, el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 1.324 millones de euros (-18,9% interanual en moneda local).

VIVO

Los resultados de Vivo del tercer trimestre continúan mostrando el resultado de las medidas de gestión puestas en marcha para lograr un crecimiento con rentabilidad, así como la mejora de la satisfacción de los clientes, quedando reflejadas en el significativo incremento de la base de clientes, aunque mostrando una ligera caída de su participación en el mercado, y en el incremento del ARPU tanto en relación con el pasado trimestre como con el mismo periodo de 2006.

También hay que destacar la buena acogida por parte del mercado de la red GSM de Vivo, que se encuentra presente en más del 99% de los municipios donde opera la compañía, consiguiendo en el

Telefónica Latinoamérica

trimestre un 77% de las altas en esta tecnología. Este hecho ha supuesto alcanzar hasta septiembre más de 6,7 millones de clientes en GSM, un 22% 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 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 como Vivo PLAY (downloads y video streaming) y Vivo Flash (acceso internet vía móvil).

El parque de Vivo se sitúa en 31,3 millones de clientes (+9,0% vs. septiembre de 2006) en un mercado que alcanza una penetración estimada del 61,2%, que supone un crecimiento respecto al mismo periodo de 2006 de 7,9 p.p. Esto supone una ligera aceleración en el crecimiento del mercado reflejada en los altos niveles de actividad comercial de este trimestre.

La actividad comercial de Vivo ha estado enmarcada por la campaña del “Día del Padre”, que ha soportado gran parte del volumen de altas, que asciende a 3,2 millones en el tercer trimestre, y que, pese a ser ligeramente menor que lo mostrado en el trimestre pasado, representa uno de los mayores niveles de los últimos ejercicios, mostrando un incremento del 29,5% respecto al mismo trimestre de 2006. Este buen desempeño está impactado por la mayor variedad de terminales, el mantener el liderazgo en capilaridad comercial, así como por la continuidad de promociones de incentivo al tráfico en prepago y la mejor capacidad de captación de contrato, derivada de los planes “Vivo Escolha”. El churn del tercer trimestre se sitúa así en el 2,2%, frente al 2,3% registrado en el segundo trimestre

A cierre del trimestre el 39,5% 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 54,1% respecto al tercer trimestre del ejercicio anterior.

Respecto a los resultados financieros, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** acumulado a septiembre asciende a 1.740 millones de euros (+15,8% en moneda local frente al mismo periodo de 2006). Los ingresos de servicio en moneda local crecen un 18,9% vs. 2006, afectados en gran medida por los mayores ingresos de interconexión, consecuencia de la supresión de la regla Bill&Keep en julio de 2006. Descontando este efecto, el crecimiento de los ingresos del servicio se situaría en el 8,1%. En el segmento de clientes de contrato, es importante seguir destacando los planes Vivo Escolha como la herramienta a través de la cual se ha instrumentalizado el foco continuo en la captación y mantenimiento de la base de clientes de valor.

Adicionalmente, cabe seguir destacando el mantenimiento de la buena evolución de los resultados en el segmento de prepago, con un incremento del ARPU de salida acumulado del 26,6%, producto principalmente de la buena acogida de las promociones de incentivo al tráfico, lo que ha generado un crecimiento del MoU de salida prepago del 42%

El MoU acumulado total avanza un 7,8% frente al mismo periodo del año anterior, mejorando el ARPU acumulado total en un 19,1% interanual en moneda local hasta los 11,7 euros. En el tercer trimestre, el MoU se mantuvo estable mientras el ARPU se ha visto incrementado en un 11,3%.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** acumulado de VIVO a septiembre alcanza los 420 millones de euros, un 24,2% superior al mismo periodo de 2006 en moneda local. Esta evolución viene apoyada en el buen desempeño de los ingresos, que viene acompañado por las mejoras en los gastos de gestión de clientes, especialmente por la reducción de la morosidad (-50,3% interanual en moneda local frente al mismo trimestre del ejercicio anterior), demostrando el rígido control realizado sobre los nuevos clientes captados en las campañas de fin de año, que compensa el incremento en los gastos comerciales. El margen de OIBDA acumulado se sitúa en el 24,2%, con una mejora de 1,6 p.p. frente al mismo periodo del año anterior, siendo la mejora interanual del margen de 3,1 p.p. en el trimestre hasta alcanzar 23,8%. Sin tener en cuenta el impacto de la eliminación de la regla de Bill & Keep, el crecimiento del OIBDA de los nueve primeros meses del ejercicio hubiera sido del 23,2%, y el margen se hubiera situado en el 26,2%.

Es importante mencionar que a inicios de agosto Vivo cerró el acuerdo para la adquisición de las empresas Telemig Celular de la región brasileña de Minas Gerais y Amazonia Celular de la región de Amazonia, y más recientemente, el 23 de octubre, Anatel aprobó la compra de Telemig Celular, quedando aún pendiente de aprobación la de Amazonia Celular. Es importante resaltar además que en septiembre Vivo ha participado en la subasta de espectro realizada por Anatel de la banda de

Telefónica Latinoamérica

1.900 Mhz, adquiriendo 13 de los 15 lotes a los que optaba, incluyendo la zona de nordeste de Brasil y consiguiendo, junto con la adquisición de Telemig, cobertura nacional completa.

ARGENTINA

La posición competitiva de Telefónica en Argentina permite mantener su liderazgo en su zona de influencia apoyado en el crecimiento del 19,4% de sus accesos totales respecto a septiembre del año anterior, situándose en 18,8 millones de clientes. Este aumento proviene fundamentalmente del incremento del 28,8% del número de clientes móviles, que se sitúan en 13,1 millones, y del crecimiento del 50,6% de la planta de banda ancha hasta alcanzar 720.000 accesos. Por su parte, el negocio de telefonía fija mantiene su posición mostrando un aumento de la planta tradicional del 0,4%. La buena evolución del negocio se traduce en un crecimiento del **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del 16,6% durante los nueve primeros meses de 2007 con respecto al mismo periodo de 2006 hasta alcanzar 1.678 millones de euros. Igualmente el buen comportamiento operativo se refleja en el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de los tres primeros trimestres de 2007 con respecto al mismo periodo de 2006 hasta totalizar 605 millones de euros mostrando un crecimiento interanual del 16,6%. La **inversión (CapEx)** durante los nueve primeros meses de 2007 asciende a 179 millones de euros.

TELEFÓNICA DE ARGENTINA

Telefónica de Argentina (TASA) alcanza una cifra total de 5,7 millones de accesos gestionados, un 2,2% mayor a los de septiembre de 2006 gracias al aumento del 50,6% de los accesos minoristas de banda ancha que llegan a situarse en 720.000. Los accesos de telefonía fija se mantienen en línea con el trimestre anterior, y crecen un 0,4% respecto a septiembre de 2006 alcanzando los 4,6 millones a cierre de trimestre motivado por la limitada actividad de la compañía fruto del conflicto gremial que se inició en junio de 2007 y que se prolongó hasta principios de agosto.

La evolución de las líneas de telefonía fija y el buen comportamiento del tráfico se reflejan en el buen comportamiento de los ingresos del negocio tradicional, que crecen un 5,6% respecto al periodo enero-septiembre de 2006. El tráfico total de voz en los primeros nueve meses de 2007 se mantiene en línea con el tráfico del mismo periodo del año anterior ya que el crecimiento del tráfico de interconexión móvil-fijo (+26,7% vs. los nueve primeros meses de 2006) compensa el menor tráfico fijo-fijo, tanto local (-5,0% vs. los nueve primeros meses de 2006) como de interconexión (-4,7% vs. los nueve primeros meses de 2006). Continúa igualmente la mejoría del tráfico de red inteligente (+55,8% vs. los nueve primeros meses de 2006) y la caída del tráfico de telefonía pública (-19,5% vs los nueve primeros meses de 2006).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** se sitúa en 731 millones de euros en los primeros nueve meses del año, lo que representa un crecimiento del 9,3% en moneda local respecto al mismo periodo de 2006, aportando el negocio tradicional y el negocio de internet el crecimiento en la misma proporción. Los ingresos del negocio tradicional en los primeros nueve meses del 2007 (+5,6% en moneda local vs. el mismo periodo de 2006) reflejan la buena evolución de los paquetes de minutos, del tráfico de interconexión y de los servicios de valor añadido. Los ingresos por paquetes crecen principalmente por los paquetes locales fijo-fijo debido al crecimiento de la tarifa plana por llamada, lanzada a mediados de 2006. La mejora de los ingresos de interconexión proviene fundamentalmente del tráfico generado por las operadoras móviles y por la entrada internacional. Respecto a los ingresos del negocio de Internet y banda ancha, cuyo crecimiento en los primeros nueve meses de 2007 se sitúa en un 39,7% respecto al mismo periodo de 2006, siguen aumentando su peso relativo y alcanzan ya el 14% de los ingresos totales. La fuente principal de este crecimiento en los primeros nueve meses de 2007 es el negocio de banda ancha (+53,5% en moneda local vs. el mismo periodo de 2006), con 720.000 usuarios a cierre de septiembre (477.900 a septiembre de 2006). La banda ancha se ha visto impulsada por el lanzamiento en el último trimestre de 2006 del paquete DUO (minutos de voz y banda ancha), que ya representa el 34% de la planta de banda ancha. Los negocios de datos y tecnologías de la información del periodo enero-septiembre 2007 muestran un incremento del 5,6% en moneda local vs. el mismo periodo de 2006 como consecuencia principalmente de los mayores ingresos de redes privadas virtuales y servicios satelitales.

Los **gastos por operaciones** presentan en los nueve primeros meses del año un crecimiento del 17,0% en moneda local respecto al mismo periodo de 2006 debido principalmente al aumento de los gastos de personal (+32,7% en moneda local vs. los nueve primeros meses de 2006) por los aumentos salariales y por las indemnizaciones asociadas a la reestructuración que se inició en la

Telefónica Latinoamérica

segunda mitad de 2006. Los gastos por aprovisionamientos acumulados a septiembre de 2007 aumentan un 14,9% en moneda local debido a los mayores costes de interconexión y de alquiler de medios. Los servicios exteriores, con un crecimiento del 6,4% en moneda local respecto al periodo enero-septiembre de 2006, reflejan los mayores costes comerciales asociados a la mayor actividad, tanto de publicidad como de comisiones, y los aumentos de precios de servicios varios tales como alquileres, energía, facturación, etc.

El ratio de provisión de incobrables sobre ingresos se sitúa en el 1,1%, 0,5 p.p. por encima del nivel del periodo enero-septiembre de 2006 debido al impacto de los días de huelga en los menores cobros durante la crisis sindical. Sin embargo, se sigue realizando una buena gestión de cobros y la planta prepago o con límite de consumo se mantiene en torno al 28% del total de la planta.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de TASA durante los nueve primeros meses de 2007 se sitúa en 316 millones de euros, lo que supone una caída del 1,3% en moneda local vs. los nueve primeros meses de 2006, debido principalmente a los mayores gastos de personal explicados anteriormente.

La **inversión (CapEx)** se sitúa en 108 millones de euros, un 26,0% en moneda local superior a la realizada en los nueve primeros meses 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 208 millones de euros.

TEM ARGENTINA

A lo largo del tercer trimestre de 2007 el mercado móvil argentino mantiene un alto ritmo de crecimiento hasta superar el 93% de penetración (+24 p.p. vs. septiembre 2006), continuando con la mayor penetración de la región.

La ganancia neta en el tercer trimestre de 2007 asciende a 668.695 nuevos clientes (664.181 en el tercer trimestre de 2006), alcanzando la ganancia neta en el periodo enero a septiembre 1.878.350 nuevos clientes, ligeramente superior a la obtenida en los primeros nueve meses 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 sigue situándose en menores niveles que el pasado ejercicio, situándose en el tercer trimestre 2007 en el 1,5% (-0,4 p.p. frente al tercer trimestre de 2006, -0,2 p.p. frente al segundo trimestre de 2007). Así, la compañía cierra el trimestre con casi 13,1 millones de clientes lo que significa un incremento del parque del 28,8% frente a septiembre de 2006. El peso de GSM sobre el parque total alcanza ya el 84% (+15,2 p.p. respecto a septiembre de 2006).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 1.000 millones de euros en el periodo de enero a septiembre del 2007 presentando un incremento en moneda local del 20,5% frente al mismo periodo del año anterior, empujado por el buen comportamiento de los ingresos del servicio, que crecen un 22,0% en moneda local en el periodo de enero a septiembre 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 menores gastos de red, permite incrementar el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el periodo de enero a septiembre de 2007 un 45,4% en moneda local, lo que supone alcanzar 289 millones de euros y situar el margen OIBDA en el 28,9% en los primeros nueve meses del 2007, mejorando 5,0 p.p. frente al mismo periodo del año anterior.

La **inversión (CapEx)** de enero a septiembre de 2007 asciende a 72 millones de euros, prácticamente en los mismos niveles que en los primeros nueve meses de 2006, lo que permite trasladar toda la mejora de OIBDA al **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** que se sitúa en 218 millones de euros (+59,1% en moneda local vs. los primeros nueve meses de 2006).

CHILE

Telefónica Latinoamérica gestiona en Chile, a cierre del tercer trimestre de 2007, un total de 9,1 millones de **accesos**, un 7,5% más que en septiembre de 2006. Durante el tercer trimestre de 2007 la ganancia neta de accesos ha sido de 168.574, impulsada por el crecimiento de los accesos móviles, y de los accesos a Internet de Banda Ancha minorista y de TV de pago en menor medida, mientras que los de telefonía fija permanecen prácticamente estables. A cierre del periodo, Telefónica gestiona 6,1 millones de accesos móviles, un 7,7% más que el año anterior, y 2,2 millones de accesos de telefonía fija, cuya pérdida interanual se ha visto fuertemente atenuada hasta el

Telefónica Latinoamérica

2,4%. Tanto los accesos a Internet de Banda Ancha minorista, con un crecimiento interanual del 33,1%, como los de TV de pago -TV satelital/DTH-, cuyo servicio fue lanzando en junio de 2006, mantienen sólidos crecimientos.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** acumulado a junio de 2007 alcanza los 1.319 millones de euros lo que, en moneda local, representa un crecimiento interanual del 12,3%. Los ingresos continúan impulsados por los fuertes crecimientos en los negocios de telefonía móvil (+22,6%) y en Banda Ancha y TV (+81,5%) que compensan la caída del negocio de telefonía fija tradicional (-7,5%). El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del periodo enero-septiembre 2007 alcanza los 514 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 10,3% en moneda local respecto al mismo periodo del año anterior.

Telefónica Latinoamérica continúa llevando a cabo una fuerte actividad inversora en el país. El **CapEx** acumulado a septiembre alcanza 285 millones de euros, lo que, en moneda local, representa un crecimiento frente al periodo enero-septiembre 2006 del 33,3%. Las principales inversiones continúan produciéndose en las áreas con mayores crecimientos: telefonía móvil, ADSL y Televisión de Pago.

TELEFÓNICA CHILE

Durante el tercer trimestre del año, Telefónica Chile continúa creciendo en términos de accesos totales, gracias a la evolución de los servicios de Banda Ancha y Televisión de Pago. A cierre de del mes de septiembre, Telefónica Chile gestionaba un total de 3,0 millones de accesos (con una ganancia neta de 165.152 en el periodo enero-septiembre), lo cual supone un crecimiento del 7,2% respecto a septiembre de 2006. En el tercer trimestre del año, Telefónica Chile logra mantener prácticamente constante el número de líneas fijas tradicionales, perdiendo sólo 1.718 accesos en el periodo; la Compañía detiene así la caída que habían sufrido en el último ejercicio y consolida la mejoría de la tendencia iniciada en el primer trimestre: pérdida media trimestral de 56.000 líneas durante 2006, 28.852 perdidas en enero-marzo 2007 y 2.994 en abril-junio 2007. A cierre del mes de septiembre se gestionan 2,2 millones de líneas de telefonía fija, un 2,4% menos que a cierre del tercer trimestre de 2006. Telefónica Chile continúa siendo el líder del mercado de líneas en el país, con una cuota estimada del 66%, reduciéndose el ritmo de pérdida de los últimos doce meses a 2,5 p.p. (3.9 p.p. a junio de 2007).

La operadora continúa creciendo en términos de accesos de Banda Ancha y Televisión de Pago, con foco en la fidelización de clientes finales en torno a la oferta de paquetes DUO y TRIO, que aumentan el ARPU del cliente final. A cierre del mes de septiembre se gestionan 606.866 accesos a Internet de Banda Ancha minorista, tras registrar una ganancia neta de 32.778 accesos en el tercer trimestre, 112.397 en el acumulado de 2007. Telefónica Chile continúa siendo el líder del mercado de Banda Ancha en Chile, con una cuota de mercado estimada del 49% a cierre del trimestre.

Telefónica Chile continúa impulsando el crecimiento del negocio de Televisión de Pago, tras incorporar 25.893 clientes en el periodo julio-septiembre 2007, 103.070 en el acumulado del año, y alcanzar así 197.279 clientes de TV Satelital (DTH). En un año de operaciones, Telefónica Chile se consolida como el segundo operador de TV de Pago del país, con una cuota de mercado estimada del 16%. Durante el mes de junio, la compañía anunció la disponibilidad, en determinadas zonas de Santiago, de su servicio de Televisión sobre IP (basado en el modelo de Imagenio de Telefónica España) convirtiéndose en la primera empresa en ofrecerlo en Latinoamérica. Además, durante el mes de septiembre se lanzaron nuevos servicios para la plataforma de televisión DTH, basados en nuevos descodificadores con funcionalidades de grabación (PVR: Personal Video Recorder)

El escenario competitivo de la telefonía en Chile refleja una fuerte sustitución de los servicios de telefonía tradicional por el tráfico móvil, principalmente desde el lanzamiento de tarifas on-net por parte de las operadoras móviles. Telefónica Chile, con una estrategia centrada en el despliegue de Triple Play para incrementar el número de servicios contratados por los clientes así como su ARPU, continúa compensando la caída del negocio fijo tradicional por el efecto sustitutivo fijo-móvil con un incremento de los ingresos por servicios de Banda Ancha y Televisión de Pago. De esta forma, el **importe neto de la cifra de negocio (ingresos)** del periodo enero-septiembre 2007 alcanza los 720 millones de euros lo que, en moneda local, muestra un crecimiento del 2,3% respecto a los nueve primeros meses del año anterior. El lanzamiento de los servicios de TV de pago (junio 2006) y el crecimiento en la penetración de la Banda Ancha resultan en un crecimiento de los ingresos, en moneda local, de Internet y Banda Ancha del 81,5% en los nueve primeros meses de 2007 respecto al mismo periodo de 2006, compensando la caída en moneda local del 7,5% experimentada por el negocio tradicional. Los ingresos de Internet y Banda Ancha representan, en el periodo enero-

Telefónica Latinoamérica

septiembre 2007, el 18% de total de los ingresos de la operadora, 8 p.p. más que en el acumulado a septiembre de 2006. Los ingresos por servicios de datos y tecnologías de la información muestran un crecimiento acumulado del 4,0% en moneda local a cierre de septiembre de 2007.

Los **gastos por operaciones** muestran un crecimiento en moneda local del 6,7% frente a los nueve primeros meses de 2006. Los principales incrementos se producen en Servicios Exteriores (+19,1%), asociados a la mayor actividad comercial y a las mejoras en la calidad de servicio y en la atención al cliente. Los gastos de Personal, excluyendo gastos por reestructuración de plantilla, crecen un 12,8% debido a la entrada en vigor de la nueva Ley de Subcontratación; incluyendo los gastos por reestructuración, los gastos de personal caen un 2,2% por el plan de reestructuración de plantilla ejecutado en 2006. Los aprovisionamientos permanecen casi planos, +0,8% en moneda local, ya que pese al crecimiento asociado a los costes por contenidos para TV y espacio satelital, se reduce el coste por interconexión, especialmente el ligado al tráfico fijo-móvil. El gasto por la provisión de incobrables acumulado a septiembre crece un 4,7% respecto a septiembre de 2006, quedando en un 2,9% sobre ingresos.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del periodo enero-septiembre de 2007 es de 275 millones de euros, presentando una reducción del 5,9% en moneda local respecto al mismo periodo del año anterior por el mayor crecimiento de los gastos que de los ingresos.

La **inversión (CapEx)** acumulada a septiembre ascendió a 137 millones de euros, lo que representa un crecimiento en moneda local del 34,3% frente al mismo periodo del año anterior. El fuerte crecimiento de los servicios de TV Satelital (DTH), el lanzamiento de IPTV, el crecimiento de la planta ADSL y las acciones dirigidas a la mejora de la calidad de la red continúan siendo los principales impulsores de la mayor actividad inversora. El **flujo de caja libre (OIBDA-CapEx)** acumulado a septiembre alcanza los 138 millones de euros, un 27,4% menor que el año anterior en moneda local, por el incremento de la inversión realizado.

TEM CHILE

El mercado móvil chileno ha ralentizado su crecimiento durante el tercer trimestre de 2007, periodo en el que la penetración estimada se ha incrementado en 0,3 p.p. hasta el 87%; sigue destacando el elevado dinamismo del mercado en los últimos doce meses en los que la penetración se ha incrementado en 8,4 p.p. –septiembre 2007 frente a septiembre 2006–.

Telefónica Móviles Chile mantiene el liderazgo del mercado, alcanzando 6,1 millones de clientes a septiembre de 2007 tras registrar una ganancia neta de 124.344 clientes en el tercer trimestre. Las altas en GSM impulsan el crecimiento del parque móvil, alcanzando los clientes en esta tecnología el 86% del parque total, 4 p.p. más que a junio de 2007. Los clientes de contrato (1,5 millones, +29,6% comparado con septiembre 2006) empujan el crecimiento de la base de clientes al 7,7% frente a la planta a cierre de septiembre de 2006, con una ganancia neta de 433.765 nuevos clientes en los doce meses a septiembre de 2007.

El **importe neto de la cifra de negocio (ingresos)** de los nueve meses a septiembre 2007 muestra un crecimiento interanual en moneda local del 22,6%, alcanzando 662 millones de euros. Por su parte, los ingresos de servicio del periodo enero-septiembre 2007 crecen un 20,2% en moneda local frente al mismo periodo de 2006, lo que refleja la evolución positiva del ARPU en moneda local (+8,4%, +10,5% y +11,6% respectivamente en primer, segundo y tercer trimestre de 2007 respecto al mismo trimestre de 2006), apoyada principalmente en el proceso migratorio a GSM, el incremento de la base de clientes de contrato, y al “upgrade” de planes y la venta de paquetes de minutos y SVAs.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)**, con un crecimiento interanual en el acumulado a septiembre de 2007 del 38,2% en moneda local, alcanza los 240 millones de euros, recogiendo el buen comportamiento de los ingresos y la mayor eficiencia en costes. El margen OIBDA del periodo enero-septiembre 2007 alcanza el 36,3%, 4,1 p.p. por encima del obtenido en el mismo periodo de 2006 gracias a la mayor eficiencia y a pesar del mayor esfuerzo comercial realizado por la agresividad del mercado y por las acciones derivadas de la migración tecnológica y de segmento.

La **inversión (CapEx)** acumulada a septiembre de 2007 alcanza los 148 millones de euros, lo que permite alcanzar un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 92 millones de euros.

Telefónica Latinoamérica

PERÚ

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 1.126 millones de euros en el periodo enero-septiembre 2007, presentando un crecimiento del 11,2% en moneda local frente al mismo periodo de 2006. Este crecimiento está impulsado por los servicios de Internet y Banda Ancha del negocio fijo, con un crecimiento en moneda local del 24,0% en el periodo de referencia, y los ingresos de salida de prepago en el negocio móvil, que crecen un 161,1%.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza los 415 millones de euros con un retroceso del 1,9% en moneda local, por el menor OIBDA en la operadora fija (-7,8% en moneda local) y que se compensa en parte por el crecimiento del OIBDA de la operadora móvil (+20,4% en moneda local) como consecuencia de la fuerte actividad comercial llevada a cabo en ambos negocios.

La **inversión (CapEx)** crece un 29,2% en moneda local alcanzando los 156 millones de euros, fundamentalmente por el fuerte crecimiento de la inversión en telefonía móvil (+94,9% en moneda local) con el fin de cubrir las necesidades de capacidad fruto de los mayores niveles de tráfico.

El total de accesos se sitúa en 11,2 millones (4,0 millones de accesos fijos y 7,2 millones de accesos móviles) con un crecimiento interanual del 40,3% fundamentalmente debido al importante crecimiento registrado en los clientes móviles de prepago (variación interanual del +70,4%) y en menor medida en los accesos fijos (+14,7%) tanto en TV, Banda Ancha como tradicional. A mediados del mes de marzo de 2007 se lanzó el proyecto común entre las operadoras fija y móvil denominado IRIS, con el objetivo de obtener sinergias y facilitar el acceso a telefonía fija con tecnología móvil alcanzando una planta de casi 190.000 clientes al final del periodo.

TELEFONICA DEL PERÚ

Telefónica del Perú alcanza 4,0 millones de accesos a finales de septiembre gracias al fuerte crecimiento interanual (+14,7%) que se acelera frente al registrado a junio de 2007 (+12,2%): la ganancia neta de accesos de los últimos doce meses alcanza los 0,5 millones de accesos frente a la ganancia neta de 0,4 millones registrada en los meses de junio de 2006 a junio de 2007. La planta de telefonía fija acelera su crecimiento a lo largo del año (+11,1% interanual a septiembre de 2007 frente a +7,1% interanual a junio) suponiendo el principal motor de crecimiento y situándose en 2,7 millones de accesos. Los accesos de banda ancha crecen un 27,6% alcanzando los 555.869 accesos. Al cierre del trimestre los usuarios de televisión alcanzan los 628.014 usuarios con un crecimiento interanual del 23,7%: de estos, 550.444 corresponden a clientes de TV por cable y 77.570 a clientes DTH. Con el fin de aumentar la cobertura de la telefonía fija se lanzó a mediados del mes de marzo la Telefonía Fija Inalámbrica alcanzando un total de 189.482 líneas.

El tráfico de voz continúa creciendo a un fuerte ritmo, +8,7% en el acumulado a septiembre de 2007, fundamentalmente por el buen comportamiento del tráfico del servicio telefónico básico (+15,2%) tanto del tráfico local, como Larga Distancia y Entrada. Cabe destacar el menor tráfico cursado en Telefonía de Uso Público (-32,1%) debido al incremento de la telefonía móvil y la competencia de locutorios informales tanto a través de telefonía fija como móvil.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza los 786 millones de euros situándose ligeramente por debajo de los ingresos registrados en el mismo periodo del año anterior (-0,2% en moneda local). El principal contribuidor al crecimiento en los ingresos, fruto de la intensa actividad comercial realizada, es el negocio de Internet y Banda Ancha, cuyos ingresos crecen un 24,0% en moneda local en el acumulado a septiembre de 2007: destaca la evolución de los ingresos de banda ancha (+26,7%) y de televisión (+23,5%). Los ingresos de Internet y Banda Ancha representan ya el 24,4% del total de ingresos de Telefónica del Perú. Los ingresos por servicios de datos también muestran un crecimiento positivo del 2,5% en moneda local gracias al mayor ingreso en redes privadas virtuales. Por el contrario, el negocio tradicional muestra una caída acumulada del 6,0% (en moneda local) lo que se debe en su mayoría a los menores ingresos de Telefonía de Uso Público que caen en moneda local un 25,7% por el efecto de sustitución fijo-móvil y la competencia de locutorios informales ya mencionados. Adicionalmente se registran menores ingresos en Tecnologías de la Información (-15,6% interanual) debido a los menores ingresos por proyectos de llave en mano (en 2006 como consecuencia de los comicios electorales en Perú se llevaron a cabo importantes proyectos con la Oficina Nacional de Procesos Electorales del Perú) y a la postergación de proyectos por parte del Gobierno al año 2008.

Telefónica Latinoamérica

Los **gastos por operaciones** crecen en moneda local un 6,3% por la mayor actividad comercial desarrollada, que se traduce en mayores gastos de costes de equipos, servicios de atención al cliente y comisiones por ventas. Adicionalmente, el esfuerzo que se viene realizando en incrementar la seguridad en la planta con el fin de evitar el robo de cable, está resultando en mayores gastos operativos. Cabe desatacar el incremento del gasto en alquiler de medios (+4,4% en el acumulado a septiembre), en su mayoría de TV, y de provisiones por insolvencias de tráfico que representan el 1,4% de los ingresos, así como los mayores gastos por interconexión asociado al mayor tráfico fijo-móvil e internacional y al incremento de los gastos de personal (+2,1%).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 309 millones de euros, y cae un 7,8% en moneda local fruto de los mayores gastos y por el registro de contingencias en su mayoría laborales y tributarias. El margen del OIBDA se sitúa en el 39,3%, frente al 42,6% alcanzado en el acumulado a septiembre de 2006.

La **inversión (CapEx)** acumulada a septiembre alcanza los 75 millones de euros lo que representa un descenso en moneda local del 5,1%. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 234 millones de euros lo que supone un retroceso del 8,6% en moneda local.

TEM PERÚ

El mercado de telecomunicaciones móviles ha crecido en Perú un 7,0% en el último trimestre situándose la penetración a septiembre de 2007 en el 42,7% (+2,7 p.p. sobre la de junio de 2007 y +14,3 p.p. sobre septiembre del año anterior).

A finales del periodo el parque de Telefónica Móviles Perú se sitúa en 7,2 millones de clientes, acelerándose de su ritmo de crecimiento: +60,0% interanual a septiembre de 2007 frente al +57,2% interanual en el acumulado a junio de 2007. El peso de líneas prepago sobre el total de líneas móviles se sitúa en el 88,5%. Continúa el proceso de migración de clientes hacia tecnología GSM, representando los clientes GSM el 71,5% del total de clientes móviles a cierre de septiembre de 2007. Telefónica Móviles Perú ha mantenido una fuerte actividad comercial lo que se traduce en el importante nivel de altas registrado en el periodo enero-septiembre 2007, que crecen un 83,9% frente a las altas registradas en el mismo periodo de 2006. Adicionalmente, las altas del trimestre se sitúan en niveles históricos alcanzando los 1,4 millones de altas.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del periodo enero-septiembre 2007 se sitúa en 430 millones de euros (+40,4% en moneda local) lo que se explica por los mayores ingresos de servicio fundamentalmente los ingresos de salida de clientes de prepago (+161,1% en moneda local en el acumulado a 2007) que crecen muy por encima del crecimiento del parque medio como respuesta a la actividad comercial llevada a cabo en las cargas de tarjetas prepago con las campañas duplica y triplica, y en menor medida los de contrato (+15,8%).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza los 106 millones de euros creciendo un 20,4% sobre el mismo periodo del año anterior a pesar de los mayores gastos comerciales como resultado de la fuerte actividad comercial que se ha visto reflejada en el incremento de la planta. El margen de OIBDA se sitúa en el 24,7% lo que representa una caída de 4,1 p.p. sobre el margen de OIBDA del acumulado a septiembre de 2006.

La **inversión (CapEx)** se sitúa en 81 millones de euros, crece un 94,4% en moneda local con el fin de cubrir la demanda consecuencia del fuerte crecimiento de la planta y del tráfico en la operadora. El **flujo operativo de caja (OIBDA-CapEx)** cae un 46,1% en moneda local como consecuencia del crecimiento del CapEx por encima del OIBDA alcanzando los 25 millones de euros.

COLOMBIA

En el periodo enero-septiembre 2007, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del negocio móvil y fijo ha alcanzado los 1.138 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 31,1% en moneda constante 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 como de los ingresos de servicio del negocio móvil.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** a cierre de septiembre de 2007, ha ascendido a 328 millones de euros, lo que ha supuesto un crecimiento del 59,8% 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 en el 28,8% (+5,2 p.p. frente a septiembre de 2006).

Telefónica Latinoamérica

A cierre de septiembre de 2007, Telefónica ha alcanzado los 10,1 millones de accesos en Colombia equivalentes a un crecimiento del 0,1% frente a septiembre del año anterior.

TELEFÓNICA TELECOM ¹

Los accesos totales de Telefónica Telecom se han situado en 2,6 millones a cierre de septiembre 2007, un 6,1% por encima del año anterior, destacando el fuerte desarrollo de la Banda Ancha que ha registrado un crecimiento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 296,4%, alcanzando un total de 167.511 accesos a cierre de septiembre 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 tercer trimestre 2007 se cuenta con 46.200 clientes de TV.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del negocio de telefonía fija ha ascendido a 527 millones de euros a septiembre de 2007, mostrando un crecimiento de 3,1% en moneda local, producto, principalmente, del crecimiento del negocio de internet y banda ancha (+95,8% en moneda local interanualmente), incrementando la aportación respecto al total de ingresos del 4,4% a septiembre de 2006 al 8,4% a septiembre de 2007. El amplio crecimiento en el número de accesos minoristas a internet de banda ancha (+296,4%) compensa la disminución en los ingresos del negocio de banda estrecha (-11,5% en moneda local) debida a la migración a la banda ancha. A septiembre 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 empresas.

Los gastos operativos acumulados a septiembre de 2007 presentan un crecimiento interanual del 4,9% en moneda local, explicado fundamentalmente por el crecimiento de los aprovisionamientos y de las provisiones de incobrables.

Telefónica Telecom ha alcanzado un **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el periodo enero-septiembre del 2007 de 219 millones de euros, equivalente a un crecimiento interanual del 24,7% en moneda local apalancado principalmente en una fuerte apuesta por la banda ancha.

La **inversión (CapEx)** a septiembre de 2007 ha ascendido a 84 millones de euros, destinada 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 135 millones de euros a septiembre de 2007.

TEM COLOMBIA

El mercado celular colombiano ha alcanzado 29,5 millones de clientes a septiembre de 2007, lo que supone un crecimiento de 0,3 millones de clientes frente al mismo mes del año anterior. La penetración se ha situado en el 69%.

Durante el tercer trimestre de 2007, las altas se han reducido un 19,6% en comparación con el mismo trimestre de 2006 debido a la disminución en los subsidios al terminal. El churn se ha situado levemente por encima del segundo trimestre del 2007 (+0,1 p.p.) siendo del 3,9%, como resultado del impacto de las bajas de clientes de bajo valor captados en las agresivas campañas del 2006. De este modo, durante el tercer trimestre de 2007 se ha registrado una ganancia neta negativa de 60.317 clientes, con lo que el parque a septiembre de 2007 se sitúa en 7,6 millones de clientes (-1,8% frente al cierre de septiembre de 2006), con un 77% de los mismos en GSM (+5,3 p.p. frente al segundo trimestre de 2007).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** ha alcanzado los 641 millones de euros en los nueve primeros meses del 2007, reflejando un crecimiento en moneda local del 4,6% respecto al mismo periodo del año anterior, y un 5,8% en moneda local respecto al tercer trimestre de 2006. Los ingresos de servicio han mostrado un crecimiento a cierre de septiembre de 2007 del 12,8% en moneda local frente al mismo periodo del ejercicio anterior y del 12,5% en moneda local respecto al tercer trimestre de 2006, pese a la leve caída en la base de clientes promedio.

¹ T. Telecom se consolida en el Grupo Telefónica a partir de mayo de 2006. Las variaciones publicadas se calculan frente a un 2006 proforma.

Telefónica Latinoamérica

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** ha alcanzado los 108 millones de euros en el acumulado a septiembre de 2007, lo que supone un crecimiento interanual del 21,9% en moneda local. En el tercer trimestre, el OIBDA se ha situado en los 50 millones de euros, con un crecimiento respecto al mismo trimestre del 2006 del 33,5% en moneda local, como resultado del crecimiento de los ingresos del servicio y el menor subsidio aplicado en la captación. El margen OIBDA se ha situado en el 16,9% en el acumulado a septiembre y en el 22,4% en el trimestre, registrando un incremento respecto al mismo periodo del 2006 de 2,4 p.p. y de 4,4 p.p. respectivamente.

La **inversión (CapEx)** acumulada a septiembre 2007 ha ascendido a 63 millones de euros (37 millones de euros en el tercer trimestre), con lo que el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se ha situado en 45 millones de euros.

MÉXICO

Durante el tercer trimestre de 2007 Telefónica Móviles México consigue mantener el fuerte crecimiento de su actividad comercial, gracias al buen posicionamiento competitivo de su oferta comercial, que se apoya en el lanzamiento de productos innovadores y al resultado de las iniciativas de mejora continua en sus procesos comerciales y de calidad de la red.

A septiembre de 2007, la penetración estimada en el mercado mexicano alcanza el 60% (+10 p.p. vs. septiembre 2006), que supone de nuevo una leve aceleración del ritmo de crecimiento interanual del mercado. De este modo, la base de clientes de Telefónica Móviles México alcanza a final de septiembre de 2007 los 11,1 millones de clientes (de los que 623.000 corresponden a clientes contrato) lo que supone un crecimiento del 48,8% respecto a septiembre de 2006. Detrás de esta buena evolución del parque está la implementación durante el tercer trimestre de 2007 de una oferta comercial del segmento prepago competitiva y flexible que permite superar 1,6 millones de altas en el tercer trimestre de 2007, un 33,0% superiores a las registradas en el mismo periodo del año anterior. La mejora en la calidad de las altas durante los últimos trimestres, así como la introducción de recargas de menor monto, permite que el churn acelere su tendencia positiva situándose en el tercer trimestre de 2007 en 2,5%, una reducción de 0,6 p.p. vs. el tercer trimestre de 2006 (3,1% en el tercer trimestre de 2006 y 2,8% en el segundo trimestre de 2007). De esta forma, la ganancia neta en el tercer trimestre se aproxima a los 840.000 clientes, lo que supone un incremento del 45,4% respecto al mismo periodo del año anterior. En el periodo enero a septiembre de 2007 la ganancia neta supera los 2,5 millones, más de 2,3 veces la ganancia neta acumulada a septiembre de 2006.

El tráfico sigue registrando aumentos muy importantes con respecto al tercer trimestre de 2006, especialmente de salida y on-net, aunque crece a menores tasas que en trimestres anteriores, al cumplirse ya un año desde el lanzamiento de la oferta comercial que introdujo en el mercado mexicano el concepto de “cobro por llamada”. Así, el MoU en el tercer trimestre de 2007 asciende a 145 minutos, lo que supone un incremento del 65,6% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta mejora se traslada al ARPU del tercer trimestre de 2007, que repunta interanualmente un 14,4% hasta 141 pesos mexicanos.

Los buenos resultados operativos de la compañía, permiten que el **importe de la cifra de negocios (ingresos)** del tercer trimestre de 2007 ascienda a 358 millones de euros y muestre un crecimiento del 57,7% en moneda local respecto al mismo periodo de 2006 y del 59,4% a nivel acumulado hasta totalizar 1.011 millones de euros. Los ingresos de servicio del tercer trimestre de 2007 siguen mostrando un fuerte incremento situado en un 69,1% interanual, levemente inferior al 73,1% de crecimiento interanual del segundo trimestre de 2007 el cual recogía el efecto del “Día de las Madres”, aunque superior al crecimiento registrado en el primer trimestre de 2007 (+66,4% vs. el primer trimestre de 2006), manteniéndose por encima del crecimiento del parque (+48,8%) y reflejando de este modo la mayor calidad y consumo de la base de clientes. En términos acumulados, los ingresos de servicio crecen un 69,6%. Este buen comportamiento de los ingresos de servicio se apoya sobre todo en la evolución de los ingresos de salida aunque también en los de entrada, apoyados ambos en el efecto positivo de la entrada del sistema “El que llama paga nacional” el pasado noviembre de 2006. Los ingresos de salida moderan levemente su crecimiento vs. el trimestre anterior hasta el 85,7% en moneda local con respecto al tercer trimestre de 2006 vs. el 91,0% de crecimiento interanual a junio 2007, sustentado en un sostenido incremento interanual del tráfico on-net. Los ingresos de entrada, tras la puesta en servicio del sistema “El que llama paga nacional”, registran un avance significativo del 44,7% en el tercer trimestre de 2007 vs. el tercer trimestre de 2006.

Telefónica Latinoamérica

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del tercer trimestre de 2007 muestra la buena evolución tanto de los ingresos, como de las mejoras de eficiencia alcanzadas por la mayor escala conseguida, así como por el cierre de la red CDMA a finales de junio de 2007. A pesar de la intensa actividad comercial de este tercer trimestre el OIBDA alcanza los 52 millones de euros, frente a los 0,7 millones de euros registrados en el tercer trimestre de 2006. El periodo de nueve meses finalizado en septiembre de 2007 acumula un OIBDA de 113 millones de euros, lo que supone un margen del 11,2%, frente a una pérdida operativa en los primeros nueve meses del ejercicio 2006 de -33 millones de euros.

La **inversión (CapEx)** acumulada a septiembre de 2007 asciende a 154 millones de euros frente a los 97 millones registrados en los primeros nueve meses de 2006. De este modo, a pesar de la positiva evolución del OIBDA, el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en -40 millones de euros, significativamente menos negativo que el flujo de caja operativo registrado en los primeros nueve meses de 2006.

VENEZUELA

En el tercer trimestre de 2007, el mercado móvil venezolano sigue mostrando un fuerte crecimiento situándose la penetración estimada alrededor del 79%, 18 p.p. más que el mismo trimestre del ejercicio anterior, mostrando una ligera ralentización dado el nivel alcanzado.

Durante este trimestre, la actividad comercial de Telefónica en Venezuela, se ha apoyado en las campañas de vuelta de vacaciones y regreso a clases, claramente enfocadas para jóvenes. Conviene destacar la aceleración de las altas en el tercer trimestre de 2007, alcanzando un 17,4% vs. el tercer trimestre de 2006, frente al 7,1% para el conjunto de los primeros nueve meses del ejercicio.

Telefónica Móviles Venezuela durante este trimestre ha basado su estrategia en la mayor variedad de terminales frente a sus competidores, ofertando terminales en exclusiva, así como en el lanzamiento de nuevos planes para el segmento prepago. Estos nuevos planes se han denominado "A tu medida" y permiten al cliente adaptar el plan conforme a sus necesidades, pudiendo añadir al paquete de segundos on-net, paquetes adicionales con mayor tráfico on-net, tráfico a otras operadoras, SMS, o descargas de datos en función de sus preferencias.

A septiembre de 2007 el parque de Telefónica Móviles Venezuela supera los 9,8 millones de clientes (+22,6% vs septiembre de 2006), tras registrar una ganancia neta de más de un millón de nuevas líneas en los nueve primeros meses del año. Desde el lanzamiento de la red GSM a principios de año, el 62% de las altas se han realizado en esta tecnología, representando el parque en GSM el 28% a septiembre de 2007.

La 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 0,4 p.p. hasta situarse en el 2,8% en el tercer trimestre de 2007. Este valor, a pesar de ser elevado, supone una mejora frente al trimestre anterior (-0,1 p.p) fruto del éxito de las políticas de mejora de la actividad y retención de clientes.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** acumulado hasta septiembre de 2007 alcanza los 1.716 millones de euros (+27,9% vs. enero-septiembre 2006 en moneda local), apoyados en el crecimiento de los ingresos del servicio (+30,2%) por encima del crecimiento del parque, destacando el comportamiento del ARPU en el tercer trimestre, que avanza un 1,6%, ligeramente por debajo de los incrementos mostrados en trimestres anteriores, impactado por el recorte de los cargos de interconexión desde julio 2007.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en los primeros nueve meses del año alcanza los 756 millones de euros, un 41,0% por encima del obtenido en el mismo periodo del año anterior en moneda local, gracias al crecimiento de ingresos y los ahorros comerciales derivados del menor coste unitario de los terminales GSM, que más que compensan la mayor actividad comercial. Fruto de este menor coste comercial, el margen OIBDA se ha situado en el 44,0%, lo que supone una expansión de márgenes de 4,1 p.p. vs. 2006 y 2,2 p.p. frente el primer semestre del año.

La **inversión (CapEx)** hasta septiembre de 2007 asciende a 154 millones de euros, lo que permite situar el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 602 millones de euros (+39,5% en moneda local vs. los primeros nueve meses de 2006).

Telefónica Latinoamérica

CENTROAMÉRICA

Durante el periodo enero-septiembre de 2007, Telefónica Móviles de Centroamérica (Panamá, Guatemala, El Salvador y Nicaragua) ha mantenido el fuerte incremento de su actividad comercial respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, destacando Guatemala.

A septiembre de 2007, la penetración estimada en el mercado centroamericano ha alcanzado el 63% (+21,3 p.p. frente a septiembre 2006). En este contexto, la base de clientes de Telefónica Móviles de Centroamérica se ha situado a final de septiembre 2007 en los 4,9 millones de clientes (de los que 259.840 corresponden a fixed wireless y 376.693 a clientes contrato), lo que ha supuesto un crecimiento del 36,8% respecto a septiembre de 2006. Esta buena evolución del parque se ha apoyado en la efectividad de las campañas comerciales realizadas en el tercer trimestre del año, sustentado en el buen comportamiento de la red con énfasis en las promociones de minutos que incrementan el consumo. Adicionalmente, las campañas de altas sin terminal han permitido alcanzar 720.053 altas totales en el tercer trimestre de 2007, un 56,9% superiores a las registradas en el mismo periodo del año anterior. De esta forma, la ganancia neta en el tercer trimestre ha alcanzado los 407.960 clientes.

A nivel operativo ha destacado, de nuevo, el fuerte crecimiento del tráfico, especialmente de salida, sustentado en el esquema promocional que incentiva el consumo del prepago. De este modo, el MoU en el tercer trimestre de 2007 se ha mantenido en el entorno de los 140 minutos aumentando un 5,1% frente al mismo periodo del año anterior.

Como resultado de la buena evolución comercial de la compañía a septiembre de 2007, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** ha ascendido a 439 millones de euros, mostrando un crecimiento del 18,6% en términos constantes respecto al mismo periodo de 2006. Los ingresos de servicio (+19,4%) han mantenido la tendencia positiva de trimestres anteriores presentando el mismo crecimiento interanual en moneda constante. Este buen comportamiento de los ingresos de servicio se ha apoyado en la evolución de los ingresos de salida (+30,4% en términos constantes), por la mejora del tráfico on-net (+88% frente al tercer trimestre de 2006) y por los ingresos de entrada (+10,5% en términos constantes) principalmente por el crecimiento de la base de clientes prepago.

A pesar del incremento de la actividad comercial, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** ha alcanzado los 171 millones de euros en el periodo enero-septiembre de 2007, un 47,2% superior al mismo periodo del año anterior en términos constantes. El margen OIBDA se ha situado en el 39,1% en los primeros nueve meses del 2007, lo que supone una mejora de 7,6 p.p. respecto al mismo periodo del 2006.

La **inversión (CapEx)** acumulada a septiembre de 2007 ha alcanzado los 63 millones de euros, un 6,0% en moneda constante por debajo de los niveles alcanzados en el mismo período del año anterior. En cuanto al **flujo de caja operativo (OIBDA-CAPEX)**, ha destacado su incremento (+119,9% a nivel constante) frente a los primeros nueve meses del 2006, alcanzando los 108 millones de euros, sustentado en el mayor crecimiento del OIBDA y en la disminución de la inversión.

ECUADOR

El mercado ecuatoriano ha experimentado un fuerte crecimiento en el último año hasta alcanzar una penetración del 69% a septiembre de 2007, lo que supone un crecimiento de 11,6 p.p. respecto al cierre de septiembre de 2006.

El parque de Telefónica Móviles Ecuador se ha situado en 2,7 millones a septiembre de 2007, con el 65% de los clientes en GSM.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** a septiembre de 2007 ha ascendido a 211 millones de euros, lo que representa un incremento del 3,6% en moneda local respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Los ingresos del servicio han decrecido en los primeros nueve meses de 2007 un 3,9% en moneda local respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, si bien han mostrado un cambio de tendencia en su comportamiento desacelerando el decrecimiento (caída interanual del 9,3% a junio de 2007) debido a la mejora en los ingresos de salida de contrato.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** a septiembre de 2007 ha alcanzado los 52 millones de euros, registrando un crecimiento interanual en moneda local del 3,2%. El margen OIBDA se ha situado a septiembre de 2007 en 24,4% (-0,1p.p. frente a septiembre de 2006).

Telefónica Latinoamérica

La **inversión (CapEx)** a septiembre de 2007 ha ascendido a 28 millones de euros, lo que ha supuesto un crecimiento del 40,3% en moneda local respecto al ejercicio anterior para hacer frente al fuerte crecimiento del tráfico que está experimentando la operadora.

La compañía ha presentado un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 24 millones de euros frente a los 33 millones de euros del ejercicio anterior debido al fuerte esfuerzo inversor realizado.

TELEFÓNICA INTERNATIONAL WHOLESALE SERVICES

Telefónica Internacional Wholesale Services (TIWS) continúa mostrando en el tercer trimestre del ejercicio importantes crecimientos. En línea con los resultados anteriores, el crecimiento de la operación viene sustentado en la buena evolución de los ingresos mayoristas (principalmente Tráfico y Capacidad IP). El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de los nueve primeros meses del ejercicio alcanza los 202 millones de euros (un 24,0% más que en el mismo periodo de 2006, en euros constantes).

Por su aportación a los ingresos totales de TIWS destacan los ingresos por venta de IP Internacional, que suponen en torno al 51% de los ingresos totales, con un crecimiento del 18,4% en euros constantes gracias a los fuertes incrementos de la demanda en las operadoras. El resto de servicios continúa mostrando elevados niveles de crecimiento, destacando: capacidad de ancho de banda (+46,3% en euros constantes), redes privadas virtuales (+29,1% en euros constantes) y servicios satelitales (+36,2% en euros constantes).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza los 70 millones de euros (+26,9% en euros constantes), ya que el fuerte crecimiento de los ingresos compensa los mayores gastos por operaciones (+23,0% en moneda constante), principalmente por el crecimiento de los gastos por aprovisionamientos, por la mayor actividad de la compañía. El margen OIBDA de la compañía se sitúa en el 34,5%, 0,8 p.p. por encima del mismo periodo del año anterior.

Telefónica Latinoamérica

TELEFÓNICA LATINOAMÉRICA ACCESOS

Datos no auditados (Miles)

	2006		2007		% Var Anual	
	septiembre	diciembre	marzo	junio		septiembre
Accesos Clientes Finales	109.987,5	114.604,4	116.905,7	121.773,0	126.423,0	14,9
Accesos de telefonía fija (1)	24.072,6	23.916,9	23.810,9	23.894,7	24.027,4	(0,2)
Accesos de datos e internet	6.563,3	6.723,7	6.757,6	6.467,8	6.803,4	3,7
Banda estrecha (2)	2.931,2	2.813,5	2.615,3	1.989,8	2.000,6	(31,7)
Banda ancha (3) (4)	3.500,2	3.780,3	4.045,6	4.380,4	4.703,5	34,4
Otros	131,8	130,0	96,7	97,6	99,3	(24,7)
Accesos móviles	78.777,4	83.298,4	85.637,0	90.610,9	94.712,1	20,2
Prepago	63.501,6	67.329,9	69.112,7	73.654,3	77.117,4	21,4
Contrato	14.075,4	14.705,4	15.208,7	15.582,9	16.210,8	15,2
Fixed wireless	1.200,4	1.263,1	1.315,5	1.373,7	1.384,0	15,3
TV de Pago	574,2	665,3	700,1	799,6	880,0	53,2
Accesos Mayoristas	76,0	65,9	64,6	64,5	64,1	(15,6)
Total Accesos Grupo	110.063,5	114.670,3	116.970,3	121.837,5	126.487,1	14,9

(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 - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	14.676	13.242	10,8	5.048	4.535	11,3
Trabajos para inmovilizado (1)	69	72	(4,4)	23	24	(6,4)
Gastos por operaciones	(9.639)	(8.685)	11,0	(3.285)	(2.858)	15,0
Otros ingresos (gastos) netos	200	184	8,6	118	103	14,5
Resultado de enajenación de activos	3	(1)	c.s.	15	4	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	(2)	n.s.	0	0	n.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	5.309	4.811	10,4	1.919	1.809	6,1
Amortizaciones de inmovilizado	(2.550)	(2.752)	(7,4)	(846)	(924)	(8,5)
Resultado operativo (OI)	2.760	2.059	34,1	1.073	884	21,3

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	
	septiembre	diciembre	marzo	junio		
BRASIL						
Accesos Clientes Finales	44.484,7	44.716,9	44.599,1	45.344,4	46.607,3	4,8
Accesos de telefonía fija (1)	12.295,1	12.107,1	12.033,6	12.031,3	12.019,0	(2,2)
Accesos de datos e internet	3.463,9	3.556,8	3.535,2	3.072,6	3.259,5	(5,9)
Banda estrecha	1.884,5	1.856,6	1.786,3	1.201,1	1.262,3	(33,0)
Banda ancha (2)	1.485,2	1.608,2	1.690,8	1.813,0	1.937,3	30,4
Otros	94,2	92,0	58,1	58,6	59,9	(36,4)
Accesos móviles	28.725,7	29.053,1	29.030,3	30.240,5	31.320,2	9,0
Prepago	23.481,5	23.543,4	23.377,0	24.549,4	25.456,8	8,4
Contrato	5.244,1	5.509,6	5.653,2	5.691,1	5.863,5	11,8
TV de Pago	0,0	0,0	0,0	0,0	8,5	N.S.
Accesos Mayoristas	46,4	38,4	38,9	38,1	37,4	(19,4)
Total Accesos	44.531,1	44.755,3	44.638,0	45.382,5	46.644,7	4,7
ARGENTINA						
Accesos Clientes Finales	15.761,5	16.809,4	17.464,1	18.112,1	18.812,2	19,4
Accesos de telefonía fija (1)	4.612,4	4.636,3	4.627,9	4.633,5	4.633,1	0,4
Accesos de datos e internet	998,9	973,7	1.023,2	1.069,5	1.101,3	10,3
Banda estrecha	504,1	439,2	418,0	392,9	363,6	(27,9)
Banda ancha (2)	477,9	517,7	588,1	659,0	719,7	50,6
Otros	16,8	16,8	17,1	17,7	18,1	7,4
Accesos móviles	10.150,2	11.199,4	11.813,0	12.409,1	13.077,8	28,8
Prepago	6.498,1	7.315,8	7.753,1	8.112,8	8.553,1	31,6
Contrato	3.499,4	3.742,9	3.925,8	4.169,9	4.410,4	26,0
Fixed wireless	152,7	140,7	134,2	126,3	114,3	(25,2)
Accesos Mayoristas	7,2	7,3	7,6	8,7	8,9	24,5
Total Accesos	15.768,7	16.816,6	17.471,7	18.120,8	18.821,2	19,4
CHILE						
Accesos Clientes Finales	8.435,3	8.538,4	8.670,5	8.909,3	9.077,8	7,6
Accesos de telefonía fija (1)	2.225,9	2.206,2	2.177,4	2.174,4	2.172,7	(2,4)
Accesos de datos e internet	538,9	557,7	597,3	636,0	656,0	21,7
Banda estrecha	72,8	53,3	59,0	52,5	40,1	(44,9)
Banda ancha (2)	456,0	494,5	528,2	574,1	606,9	33,1
Otros	10,1	10,0	10,0	9,5	9,0	(10,4)
Accesos móviles	5.618,1	5.680,2	5.766,8	5.927,5	6.051,9	7,7
Prepago	4.491,6	4.507,6	4.515,7	4.557,9	4.591,4	2,2
Contrato	1.126,5	1.172,7	1.251,1	1.369,6	1.460,5	29,6
TV de Pago	52,4	94,2	129,1	171,4	197,3	N.S.
Accesos Mayoristas	21,9	19,9	17,6	17,2	17,3	(21,2)
Total Accesos	8.457,2	8.558,3	8.688,1	8.926,5	9.095,1	7,5

(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	
	septiembre	diciembre	marzo	junio		
PERÚ						
Accesos Clientes Finales	7.983,8	8.710,9	9.303,2	10.152,5	11.199,0	40,3
Accesos de telefonía fija (1)	2.468,2	2.498,5	2.531,2	2.605,7	2.742,1	11,1
Accesos de datos e internet	494,2	525,5	547,4	581,8	608,4	23,1
Banda estrecha	49,6	47,8	40,3	44,2	42,4	(14,5)
Banda ancha (2)	435,7	468,5	497,7	527,8	555,9	27,6
Otros	8,9	9,2	9,4	9,7	10,2	14,2
Accesos móviles	4.513,8	5.129,8	5.663,5	6.365,0	7.220,5	60,0
Prepago	3.749,7	4.353,3	4.882,3	5.570,7	6.389,7	70,4
Contrato	691,9	705,2	711,0	724,4	763,2	10,3
Fixed wireless	72,2	71,3	70,2	70,0	67,7	(6,3)
TV de Pago	507,5	557,2	561,1	600,0	628,0	23,7
Accesos Mayoristas	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	(1,3)
Total Accesos	7.984,2	8.711,4	9.303,6	10.153,0	11.199,5	40,3
COLOMBIA						
Accesos Clientes Finales	10.094,9	10.190,0	9.995,9	10.095,6	10.105,5	0,1
Accesos de telefonía fija (1)	2.362,6	2.359,4	2.346,5	2.330,5	2.340,3	(0,9)
Accesos de datos e internet	45,4	70,9	94,3	125,0	167,5	N.S.
Banda estrecha	3,1	2,9	0,0	0,0	0,0	N.S.
Banda ancha (2)	42,3	68,0	94,3	125,0	167,5	N.S.
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	N.S.
Accesos móviles	7.687,0	7.759,7	7.545,2	7.611,8	7.551,5	(1,8)
Prepago	5.883,5	5.960,5	5.734,6	5.887,0	5.867,4	(0,3)
Contrato	1.803,5	1.799,2	1.810,6	1.724,8	1.684,1	(6,6)
TV de Pago	0,0	0,0	10,0	28,3	46,2	N.S.
Accesos Mayoristas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	N.S.
Total Accesos	10.094,9	10.190,0	9.995,9	10.095,7	10.105,5	0,1
MÉXICO						
Accesos móviles	7.443,3	8.553,2	9.319,6	10.232,8	11.072,7	48,8
Prepago	6.950,7	8.017,8	8.775,0	9.655,2	10.446,9	50,3
Contrato	490,9	533,4	542,4	574,8	622,6	26,8
Fixed Wireless	1,6	2,0	2,2	2,8	3,2	97,0
Total Accesos	7.443,3	8.553,2	9.319,6	10.232,8	11.072,7	48,8
VENEZUELA						
Accesos móviles	8.025,9	8.826,2	9.100,3	9.746,6	9.840,0	22,6
Prepago	6.813,6	7.520,2	7.724,2	8.345,1	8.392,2	23,2
Contrato	431,6	469,4	495,4	474,7	510,3	18,2
Fixed Wireless	780,7	836,6	880,7	926,8	937,5	20,1
Total Accesos	8.025,9	8.826,2	9.100,3	9.746,6	9.840,0	22,6

(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		septiembre	% Var Anual
	septiembre	diciembre	marzo	junio		
CENTROAMÉRICA (3)						
Accesos de telefonía fija (1)	108,4	109,4	94,4	119,4	120,3	10,9
Accesos de datos e internet	25,2	26,0	26,0	22,3	22,2	(12,1)
Banda ancha (2)	23,4	24,1	24,0	20,2	20,0	(14,4)
Otros	1,9	1,9	2,0	2,1	2,2	15,9
Accesos móviles	3.564,8	3.829,5	4.042,1	4.469,4	4.877,4	36,8
Prepago	3.078,9	3.303,1	3.472,5	3.856,6	4.240,8	37,7
Contrato	295,0	315,6	342,8	366,6	376,7	27,7
Fixed Wireless	190,9	210,9	226,7	246,2	259,8	36,1
TV de Pago	14,3	14,0	0,0	0,0	0,0	n.s.
Total Accesos	3.712,8	3.978,9	4.162,5	4.604,1	5.019,8	35,2
ECUADOR						
Accesos móviles	2.393,1	2.490,0	2.481,7	2.645,0	2.653,2	10,9
Prepago	1.984,0	2.133,0	2.116,8	2.275,2	2.272,1	14,5
Contrato	406,9	355,3	363,3	368,2	379,6	(6,7)
Fixed Wireless	2,2	1,7	1,6	1,5	1,5	(34,3)
Total Accesos	2.393,1	2.490,0	2.481,7	2.645,0	2.653,2	10,9
URUGUAY						
Accesos móviles	655,4	777,3	874,6	963,1	1.047,0	59,7
Prepago	569,8	675,3	761,4	844,3	907,0	59,2
Contrato	85,6	102,0	113,2	118,8	140,0	63,5
Total Accesos	655,4	777,3	874,6	963,1	1.047,0	59,7

(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 (I)

Datos no auditados (Millones de euros)

		enero - septiembre			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
BRASIL	Importe neto de la cifra de negocios	5.637	5.397	4,4	3,5
	OIBDA	2.226	2.330	(4,5)	(5,4)
	Margen OIBDA	39,5%	43,2%	(3,7 P.P.)	
	CapEx	656	579	13,4	12,3
Telesp	Importe neto de la cifra de negocios	4.154	4.157	(0,1)	(1,0)
	OIBDA	1.806	1.998	(9,6)	(10,5)
	Margen OIBDA	43,5%	48,1%	(4,6 P.P.)	
	CapEx	482	380	26,7	25,6
Vivo	Importe neto de la cifra de negocios	1.740	1.488	16,9	15,8
	OIBDA	420	335	25,4	24,2
	Margen OIBDA	24,2%	22,5%	1,6 P.P.	
	CapEx	175	196	(10,9)	(11,8)
ARGENTINA	Importe neto de la cifra de negocios	1.678	1.572	6,8	16,6
	OIBDA	605	566	6,8	16,6
	Margen OIBDA	34,6%	34,6%	0,0 P.P.	
	CapEx	179	161	11,3	21,5
Telefónica de Argentina	Importe neto de la cifra de negocios	731	730	0,1	9,3
	OIBDA	316	349	(9,6)	(1,3)
	Margen OIBDA (1)	36,7%	40,7%	(4,0 P.P.)	
	CapEx	108	93	15,4	26,0
TEM Argentina	Importe neto de la cifra de negocios	1.000	907	10,3	20,5
	OIBDA	289	217	33,2	45,4
	Margen OIBDA	28,9%	24,0%	5,0 P.P.	
	CapEx	72	68	5,6	15,2
CHILE	Importe neto de la cifra de negocios	1.319	1.265	4,3	12,3
	OIBDA	514	502	2,4	10,3
	Margen OIBDA	38,9%	39,7%	(0,7 P.P.)	
	CapEx	285	230	23,8	33,3
Telefónica Chile	Importe neto de la cifra de negocios	720	758	(5,0)	2,3
	OIBDA	275	315	(12,6)	(5,9)
	Margen OIBDA	38,2%	41,5%	(3,3 P.P.)	
	CapEx	137	110	24,7	34,3
TEM Chile	Importe neto de la cifra de negocios	662	581	13,9	22,6
	OIBDA	240	187	28,3	38,2
	Margen OIBDA	36,3%	32,2%	4,1 P.P.	
	CapEx	148	121	22,9	32,3

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 - septiembre			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
PERU	Importe neto de la cifra de negocios	1.126	1.054	6,8	11,2
	OIBDA	415	440	(5,8)	(1,9)
	Margen OIBDA	36,9%	41,8%	(4,9 p.p.)	
	CapEx	156	126	24,1	29,2
Telefónica del Perú (1)	Importe neto de la cifra de negocios	786	819	(4,1)	(0,2)
	OIBDA	309	349	(11,4)	(7,8)
	Margen OIBDA	39,3%	42,6%	(3,3 p.p.)	
	CapEx	75	82	(8,9)	(5,1)
TEM Perú	Importe neto de la cifra de negocios	430	319	34,9	40,4
	OIBDA	106	92	15,6	20,4
	Margen OIBDA	24,7%	28,8%	(4,1 p.p.)	
	CapEx	81	43	86,7	94,4
COLOMBIA	Importe neto de la cifra de negocios	1.138	826	37,7	31,1
	OIBDA	328	195	67,8	59,8
	Margen OIBDA	28,8%	23,6%	5,2 p.p.	
	CapEx	147	188	(21,7)	(25,4)
Telefónica Telecom (2)	Importe neto de la cifra de negocios	527	243	N.C.	N.C.
	OIBDA	219	111	N.C.	N.C.
	Margen OIBDA	41,6%	45,8%	(4,2 p.p.)	
	CapEx	84	36	N.C.	N.C.
TEM Colombia	Importe neto de la cifra de negocios	641	584	9,8	4,6
	OIBDA	108	84	28,1	21,9
	Margen OIBDA	16,9%	14,5%	2,4 p.p.	
	CapEx	63	152	(58,7)	(60,7)
MEXICO (TEM Mexico)	Importe neto de la cifra de negocios	1.011	689	46,7	59,4
	OIBDA	113	(33)	c.s.	c.s.
	Margen OIBDA	11,2%	(4,8%)	16,1 p.p.	
	CapEx	154	97	58,0	71,7
VENEZUELA (TEM Venezuela)	Importe neto de la cifra de negocios	1.716	1.451	18,3	27,9
	OIBDA	756	579	30,5	41,0
	Margen OIBDA	44,0%	39,9%	4,1 p.p.	
	CapEx	154	113	36,3	47,3
CENTROAMERICA (3)	Importe neto de la cifra de negocios	439	404	8,8	
	OIBDA	171	127	35,2	
	Margen OIBDA	39,1%	31,4%	7,6 p.p.	
	CapEx	63	73	(13,7)	
ECUADOR (TEM Ecuador)	Importe neto de la cifra de negocios	211	220	(4,1)	3,6
	OIBDA	52	54	(4,5)	3,2
	Margen OIBDA	24,4%	24,5%	(0,1 p.p.)	
	CapEx	28	21	29,9	40,3

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 - septiembre			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
URUGUAY (TEM Uruguay)	Importe neto de la cifra de negocios	72	54	34,4	44,8
	OIBDA	17	10	70,2	83,3
	Margen OIBDA	23,9%	18,9%	5,0 p.p.	
	CapEx	8	4	87,4	101,8
TIWS	Importe neto de la cifra de negocios	202	168	20,5	24,0
	OIBDA	70	57	23,3	26,9
	Margen OIBDA	34,5%	33,7%	0,8 p.p.	
	CapEx	30	22	37,8	37,8

El OIBDA se muestra después de ingresos de gerenciamiento.

RESULTADOS POR UNIDADES DE NEGOCIO

Telefónica O2 Europa

En el periodo enero-septiembre de 2007, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de Telefónica O2 Europa fue de 10.776 millones de euros (9.434 millones de euros en 2006) y el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** ascendió a 4.151 millones de euros (2.798 millones de euros en 2006), incluidos 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), ya contabilizada en el segundo trimestre. El **resultado operativo (OI)** del periodo enero-septiembre de 2007 fue de 1.585 millones de euros, afectado principalmente por el impacto de las mayores amortizaciones de activos derivadas del proceso de Asignación del Precio de Adquisición (PPA), que también afectó negativamente a la cifra de OI de 2006 (336 millones de euros).

La **inversión (CapEx)** de Telefónica O2 Europa en los primeros nueve meses de 2007 ascendió a 1.450 millones de euros (1.675 millones de euros en 2006).

Cabe destacar los siguientes aspectos estratégicos y operativos:

- **O2 ha sido elegido por Apple como operador exclusivo para la distribución del iPhone en el Reino Unido.** El iPhone combina tres dispositivos en uno: teléfono móvil, un iPod de pantalla ancha y el mejor dispositivo de Internet móvil, todo ello basado en la revolucionaria interfaz de pantalla táctil de Apple. Además de todas las características revolucionarias que lo han hecho tan popular en EE.UU., los usuarios del iPhone en el Reino Unido tendrán acceso al recién lanzado iTunes Wi-Fi Music Store.

El iPhone está a la venta desde el 9 de noviembre y sólo será operativo en la red de O2 del Reino Unido, donde se vende exclusivamente en las tiendas minoristas y online de Apple, O2 y The Carphone Warehouse. El iPhone está disponible en un modelo de 8GB por 269 libras esterlinas (IVA incluido) y funciona tanto en entorno PC como Mac.

Habrà tres nuevas tarifas de iPhone, siendo la primera de ellas de 35 libras esterlinas. Todas ellas incluyen un uso ilimitado de datos móviles en cualquier momento y lugar y, como novedad en el mercado, un uso ilimitado gratuito de la mayor red Wi-Fi pública del Reino Unido, que incluye 7.500 cafeterías, restaurantes, salas de aeropuertos, bares y otros espacios públicos en todo el país.

- **Lanzamiento de O2 Broadband en el Reino Unido.** O2 Broadband aspira a mejorar la banda ancha con la oferta de una calidad de servicio que supone un nuevo referente en el mercado. Lanzada el 15 de octubre, O2 Broadband es fácil de instalar y utilizar y ofrece una total transparencia tanto en precios como en velocidad, con un servicio de atención al cliente gratuito desde líneas fijas o móviles de O2 en el Reino Unido a través de un único número y asistencia técnica 24x7. También se incluye el software Security de McAfee sin coste adicional, prestando protección anti virus y programas espía, así como filtros de spam, cortafuegos y control parental.

Los clientes de contrato de O2 podrán elegir entre tres planes de precios: el Paquete Standard, a 7,50 libras esterlinas/mes hasta 8 Mbps; el Paquete Premium, por 10 libras mensuales hasta 16 Mbps, y el Paquete Ultimate, por 15 libras mensuales para una velocidad de hasta 20 Mbps. El resto de clientes deberán pagar 10 libras esterlinas adicionales al mes en cada modalidad.

O2 Broadband está soportado sobre una de las redes de banda ancha más avanzadas y de mayor calidad del Reino Unido en tecnología ADSL2+. En el momento de su lanzamiento, O2 Broadband tenía una cobertura del 50% de la población, centrada en las principales zonas urbanas. El desarrollo posterior de la red se hará en función de la demanda de los clientes.

- **Lanzamiento de la marca FONIC en Alemania.** O2 Alemania lanzó un nuevo servicio móvil de descuento que incluye únicamente la tarjeta SIM y una oferta de precio por minuto de voz y mensajes de texto por tan sólo 9,9 céntimos de euro a cualquier red y a cualquier hora sin tarifa mensual ni contrato. El servicio Fonic puede comprarse online y también a través de la alianza comercial firmada en exclusividad con el gigante de supermercados Lidl, que ofrece una garantía de devolución del crédito y facilidad de pago y no incluye ningún cargo mínimo.

Telefónica O2 Europa

Las tarjetas SIM de Fonic están disponibles online a un precio único de 9,99 euros en www.fonic.de y en todos los establecimientos Lidl. Tras registrarse online, los clientes pueden elegir entre dos modalidades de recarga de su cuenta: a través de un cargo directo mensual automático o manualmente. Con la opción automática, se puede cambiar en todo momento el importe y el momento del cargo. La recarga manual se realiza a través de Internet o mediante una llamada telefónica gratuita. Los clientes pueden realizar una recarga de 10, 20 ó 30 euros en su cuenta.

- **Lanzamiento de Tesco Mobile Ireland.** A finales de octubre se ha producido el lanzamiento de Tesco Mobile en Irlanda sobre la red de O2, usando el prefijo 089. Los clientes pagan 20 céntimos de euros/minuto por realizar llamadas a cualquier destino en cualquier horario, con un precio de 9 céntimos de euro para los mensajes de texto. Se han lanzado paquetes especiales, como el In Touch 10 (10 días) y el In Touch 30 (30 días), que incluyen un tráfico ilimitado de llamadas, mensajes de texto y mensajes multimedia entre clientes de Tesco Mobile por 4,99 euros y 11,99 euros, respectivamente.
- **Telefónica O2 República Checa adquiere DELTAX Systems.** Durante este trimestre, Telefónica O2 República Checa anunció la adquisición del 100% de las acciones de DELTAX Systems a.s., uno de los diez primeros integradores de sistemas de la República Checa. La operación está sujeta a la aprobación de la Oficina de Protección de la Competencia.

DELTAX opera en el mercado checo desde 1992 y su facturación anual supera los 300 millones de coronas checas. La empresa tiene una plantilla de más de 150 empleados y sus principales actividades son la consultoría de TI/TIC, el desarrollo de aplicaciones, los servicios de outsourcing y la integración de sistemas. Entre los principales clientes de la compañía se incluyen importantes empresas y organismos estatales del país. DELTAX cuenta con un largo historial de éxitos en su colaboración con Telefónica O2 República Checa en varios proyectos importantes.

- **Adjudicación del contrato de BMW en Alemania.** O2 Alemania ha obtenido un nuevo e importante contrato de prestación de servicios de telefonía móvil y datos al grupo BMW en Alemania hasta el año 2011. El Grupo BMW ha seleccionado a O2 Alemania para gestionar su red de comunicaciones, con más de 40.000 conexiones móviles, así como la provisión de servicios de acceso remoto al correo electrónico para todos sus empleados.

En el futuro, el contrato contempla la inclusión del "Mobile Office", que incluye correo electrónico a través de Xda de O2, y soluciones móviles para ordenadores portátiles, con lo que los empleados podrán acceder a la red de la compañía desde cualquier lugar del mundo.

O2 REINO UNIDO

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del tercer trimestre de 2007 ha sido de 1.939 millones de euros, lo que supone un aumento del 9,7% en moneda local en comparación con el mismo periodo del año anterior. Los ingresos totales acumulados a septiembre de 2007 ascendieron a 5.526 millones de euros, lo que supone un aumento del 23,1% en moneda local en comparación con el periodo de ocho meses finalizado el 30 de septiembre de 2006. En términos comparables, el crecimiento de los ingresos totales fue del 10,2%. Los ingresos de servicio del trimestre alcanzaron los 1.779 millones de euros, lo que supone un aumento del 10,5% en moneda local en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsado por el fuerte y continuado crecimiento de la base de clientes y del ARPU.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del tercer trimestre fue de 530 millones de euros, lo que supone un aumento del 9,0% en moneda local en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. El OIBDA acumulado a septiembre de 2007 fue de 1.420 millones de euros, lo que supone un aumento del 14,8% en moneda local en comparación con el periodo de ocho meses finalizado el 30 de septiembre de 2006. En términos comparables, el crecimiento del OIBDA fue del 3,4%. Excluidos los gastos de reestructuración registrados en el segundo trimestre, el OIBDA acumulado a septiembre de 2007 aumentó un 16,2% en moneda local en comparación con el periodo de ocho meses finalizado el 30 de septiembre de 2006; y en términos comparables, el incremento ha sido del 4,6%.

El margen OIBDA del tercer trimestre fue del 27,3%, en comparación con el 27,5% alcanzado en el mismo trimestre de 2006 y el 25,6% del trimestre previo. El margen OIBDA en el periodo enero-septiembre de 2007 ha sido del 25,7% y, excluidos los gastos de reestructuración, del 26,0%.

Telefónica O2 Europa

A pesar de que durante el trimestre ha continuado la presión competitiva en el mercado, el negocio mantuvo su buen comportamiento. Debido a la creciente madurez del mercado británico, pero también debido a que se ha dado prioridad a la retención de clientes, el número de altas brutas del periodo fue alrededor de un 5% inferior a la del mismo periodo de 2006. Durante el trimestre la ganancia neta ha sido de 115.000 accesos, que situaron la base de clientes en 17,9 millones, un 3,2% más que en la misma fecha del año anterior (excluida la base de clientes de Tesco Mobile). Más del 60% de las altas brutas en el tercer trimestre se han realizado a través de los canales de distribución propios de O2 Reino Unido.

Durante el trimestre la ganancia neta de clientes de contrato ha sido de 159.000 y, al final del periodo, los clientes de contrato representaban el 36,5% de la base total en comparación con el 35,1% registrado en la misma fecha del año anterior. El ARPU de contrato mensual del trimestre, de 64,8 euros, fue un 1,7% superior en moneda local al del segundo trimestre, y un 1,5% superior al del tercer trimestre de 2006 debido al crecimiento del MoU y los servicios de datos. El churn de contrato cayó al 1,7% en el periodo, frente al 1,9% del tercer trimestre del año anterior.

El número de clientes de prepago disminuyó en 44.000 a lo largo del trimestre, prolongando la tendencia observada en el segundo trimestre, que refleja la migración de clientes de prepago a contrato, en un mercado con una elevada penetración. Sin embargo, el consumo mensual medio de los clientes que se dieron de baja era más bajo, como lo demuestra el ARPU mensual de prepago del trimestre de 19,3 euros, un 8,3% mayor en moneda local que el del tercer trimestre de 2006 y un 6,3% mayor que el del segundo trimestre de 2007. Se prevé que el segmento de prepago del mercado del Reino Unido de hecho registre en 2007 el primer descenso interanual de clientes de su historia.

En consecuencia, el ARPU mensual total del trimestre de O2 Reino Unido, de 35,7 euros, fue un 3,8% superior en moneda local al del segundo trimestre, y un 5,2% superior al del tercer trimestre del año anterior, debido a que el mayor peso en la base de los clientes de contrato sobre el total y que el crecimiento continuado del ARPU de datos han compensado el descenso del ARPU de voz.

El MoU mensual del trimestre aumentó interanualmente un 10,3% hasta los 193 minutos/mes, impulsado por promociones como “Long Weekends” y “Favourite Place”.

El ARPU de datos, de 11,1 euros, fue un 4,2% superior en moneda local al del mismo periodo de 2006, impulsado principalmente por el crecimiento del volumen de mensajes de texto del 15,7%, así como por el creciente uso de otros servicios de mensajería no-SMS. Con respecto al trimestre anterior, el crecimiento ha sido del 1,2% en moneda local.

La unidad de banda ancha de O2 Reino Unido, Be, ya ha desplegado 814 centrales al final del tercer trimestre, con lo que su red tiene una cobertura del 50% de la población, con más de 38.000 clientes. El 15 de octubre se lanzó O2 Broadband, que utiliza la red propia de Be, con velocidades de hasta 20 Mbps y descuento en tarifas para clientes de contrato de O2.

La **inversión (CapEx)** del tercer trimestre fue de 196 millones de euros, con inversiones continuadas en las redes 2G y 3G con el fin de asegurar una alta calidad del servicio.

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

- **Simplicity:** una nueva gama de tarifas de contrato en la modalidad de sólo tarjeta SIM con las mejores tarifas de llamadas lanzadas por O2 hasta la fecha. Las tarifas de O2 Simplicity se han establecido desde tan sólo 15 libras esterlinas mensuales por 200 minutos y 200 mensajes de texto, y pueden ahorrar al cliente entre 180 y 270 libras en comparación con el contrato estándar de 18 meses. Los clientes pueden cancelar o modificar su tarifa en cualquier momento y sólo es necesario avisar con una antelación de 30 días.
- **Campaña “Business Efficiencies”,** enfocada de un modo vertical a todos los sectores empresariales: consiste en la realización de una única consultoría de negocio al cliente empresarial sin cargo alguno con el fin de entender los aspectos clave de sus necesidades de comunicaciones móviles.
- **Your Country:** Los clientes de Pay and Go reciben hasta 200 minutos gratuitos al mes para llamar a cualquier móvil o línea fija internacional en cualquier momento, según lo que recarguen cada

Telefónica O2 Europa

mes. La tarifa está a disposición de los clientes nuevos y actuales y exige una recarga mensual mínima de 10 libras esterlinas para recibir 50 minutos gratuitos. El cliente también puede recargar 15 libras para conseguir 100 minutos gratuitos y 30 libras para 200 minutos gratuitos.

O2 ALEMANIA

O2 Alemania incluye Telefónica Deutschland, por lo que las cifras comparables de 2006 se han reformulado sobre esa base. El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del tercer trimestre fue de 909 millones de euros, lo que supone una disminución del 1,8% en comparación con el mismo periodo de 2006. Los ingresos totales en los primeros nueve meses del ejercicio han sido de 2.612 millones de euros, lo que supone un aumento del 9,4% en comparación con el periodo de ocho meses finalizado el 30 de septiembre de 2006. En términos comparables, los ingresos disminuyeron un 2,5%.

Los ingresos de servicio del tercer trimestre alcanzaron los 753 millones de euros, 5,4% inferiores a los del mismo periodo del año anterior a causa de la continua debilidad del ARPU en el mercado alemán y al impacto del recorte del 20% de las tarifas de terminación en noviembre de 2006, lo que ha sido parcialmente compensado por el crecimiento de la base de clientes. El recorte de la tarifa de terminación redujo los ingresos de servicios del tercer trimestre en más de un 4%.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del tercer trimestre ha sido de 197 millones de euros, lo que supone un aumento del 8,4% en comparación con el mismo periodo de 2006. El OIBDA de los primeros nueve meses del ejercicio ha sido de 456 millones de euros, lo que supone una disminución del 10,1% en comparación con el periodo de ocho meses finalizado el 30 de septiembre de 2006. En términos comparables, la reducción ha sido del 16,7%. Excluyendo los gastos de reestructuración registrados en el segundo trimestre, el OIBDA acumulado al 30 de septiembre de 2007 fue de 552 millones de euros, un 0,9% más que en el mismo periodo del año anterior en términos comparables, y un 9,3% más que en el periodo de ocho meses finalizado el 30 de septiembre de 2006.

El margen OIBDA del tercer trimestre ha sido del 21,7%, en comparación con el 19,6% alcanzado en el mismo trimestre de 2006. El margen OIBDA acumulado a septiembre de 2007 fue del 17,5%; y excluidos los gastos de reestructuración, del 21,1%.

En un entorno muy competitivo, la ganancia neta de clientes en el trimestre ha sido de 610.000 clientes, con lo que la base se ha situado en 12,168 millones de clientes, un 14,5% más que en la misma fecha del año anterior. La base de clientes de Tchibo Mobile aumentó en 191.000, hasta alcanzar 1,1 millones al final del trimestre.

O2 Alemania ha tenido una ganancia neta trimestral de 227.000 clientes de contrato, con un ARPU mensual del trimestre de 34,9 euros, un 0,9% inferior al del trimestre anterior y un 16,2% inferior al del mismo trimestre de 2006. Esto se ha debido tanto al impacto del recorte de la tarifa de terminación en noviembre de 2006 como 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 383.000 en el tercer trimestre, prácticamente doblando el nivel alcanzado en el mismo periodo del ejercicio anterior e impulsado por la marca Fonix y su tarifa de 9,9 céntimos de euro por minuto. El ARPU mensual del trimestre, de 6,8 euros, fue un 1,5% superior al del trimestre anterior y un 24,4% inferior al del tercer trimestre de 2006, debido tanto a los factores anteriormente mencionados como al mayor nivel de penetración del mercado y al crecimiento del número de propietarios de varias tarjetas SIM.

El ARPU mensual total del tercer trimestre fue de 20,8 euros, lo que supone una reducción del 0,5% con respecto al trimestre anterior, pero 17,8% inferior al registrado en el mismo trimestre de 2006. Esta tendencia refleja el impacto continuo de los recortes de las tarifas de terminación, el rápido crecimiento en los últimos doce meses de la base de clientes de prepago, que ahora representa el 50,8% de la base total, y un entorno de mercado cada vez más competitivo. Los recortes de las tarifas de terminación redujeron el ARPU mensual del trimestre en aproximadamente 3 euros.

El MoU mensual del trimestre creció un 3,2% interanual, hasta 128 minutos, impulsado por nuevas propuestas, como la tarifa plana Genion y Genion S/M/L. O2 Alemania tiene ahora un total de 4,15

Telefónica O2 Europa

millones de clientes de Genion (el 69% de la base de clientes de contrato), de los que más de 1,7 millones tienen contratado el servicio Genion S/M/L, con un MoU y un ARPU promedios que superan a los de la base estándar de Genion en un 40% y un 10%, respectivamente.

El ARPU de datos mensual fue de 5,2 euros, con un aumento del 2,0% en comparación con el trimestre anterior y un 10,3% inferior al del tercer trimestre de 2006, debido, por una parte, a la mayor proporción de clientes de prepago con menor gasto en la base total de clientes, y por otra al aumento del tráfico de voz frente al SMS como consecuencia de la introducción de tarifas planas de voz.

La **inversión (CapEx)** del trimestre fue de 199 millones de euros, con continuas inversiones en las redes 3G y 2G.

O2 DSL había conseguido 37.000 clientes al cierre del trimestre, con un incremento en la cifra de solicitudes que, con una media semanal de entre 4.000 y 4.500, todavía no se han reflejado en las cifras de ganancia neta. Telefónica Deutschland ha instalado un total de 473.000 líneas ULL, frente a unas 75.000 líneas registradas a finales del tercer trimestre de 2006. Las líneas ADSL en servicio equivalentes superaron las 813.000 a finales de septiembre, frente a las 459.000 de finales de septiembre de 2006.

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

- Nuevas tarifas de O2 DSL: la nueva tarifa S ofrece acceso de banda ancha a Internet y telefonía fija por una tarifa básica de 20 euros, mientras que la L ofrece una tarifa plana de navegación por Internet y telefonía fija por 35 euros. Tanto la conexión como el router DSL son gratuitos hasta finales de año.
- En agosto, O2 lanzó Genion XL, la mejor tarifa plana para llamadas a todas las redes alemanas. Los clientes que contratan Genion XL disfrutan de llamadas ilimitadas a todas las redes de móviles alemanas y a la red fija por 80 euros al mes.
- Fonic, una nueva marca “no frills” ofrece llamadas telefónicas a cualquier red alemana por 9,9 céntimos el minuto, sin cuotas mensuales, tarifas mínimas ni contrato. Fonic puede contratarse online en www.fonic.de, así como a través de las 2.700 tiendas Lidl repartidas por toda Alemania.
- O2 tiene el derecho exclusivo a la distribución en Alemania del nuevo Xda comet, lanzado en septiembre. Equipado con un procesador Intel de 624 MHz, el comet es el dispositivo más rápido de su clase e incluye: HSDPA, WLAN, Bluetooth, memoria interna de 1GB y una cámara de 2,0 megapíxeles con auto focus y flash.
- En septiembre, O2 Alemania y Anschutz Entertainment Group celebraron la “coronación” del O2 World en Berlín. El O2 World será uno de los estadios multifuncionales más modernos del mundo y el futuro escenario de los mejores eventos deportivos y espectáculos que se celebren en Berlín.

O2 IRLANDA

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** del tercer trimestre ha sido de 254 millones de euros, lo que supone un aumento del 4,3% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Los ingresos acumulados a septiembre de 2007 fueron de 741 millones de euros, lo que supone un aumento del 15,9% en comparación con el periodo de ocho meses finalizado el 30 de septiembre de 2006. En términos comparables, el crecimiento fue del 3,3%. Los ingresos de servicio del trimestre han sido de 243 millones de euros, lo que supone un aumento del 6,8% en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsado por el crecimiento de la base de clientes y el aumento del ARPU total. El recorte de la tarifa de terminación redujo los ingresos de servicios del tercer trimestre en casi un 1%.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del tercer trimestre de 2007 fue de 89 millones de euros, lo que supone un aumento interanual del 4,3%. El margen OIBDA del tercer trimestre ha sido del 35,2%.

Telefónica O2 Europa

En un mercado competitivo, O2 Irlanda ha tenido una evolución positiva y las altas brutas aumentaron un 13% en comparación con el tercer trimestre del año anterior. A 30 de septiembre la base de clientes era de 1,632 millones, un 1,9% superior a la registrada en el mismo periodo del año anterior.

O2 Irlanda ha presentado una ganancia neta de 21.000 clientes de contrato durante el trimestre. El ARPU mensual del trimestre, de los clientes de contrato, de 84,9 euros, fue un 1,7% mayor que en el tercer trimestre de 2006 y un 1,3% superior al del trimestre anterior.

Debido al impacto de la mayor actividad de la competencia, la base de clientes de prepago disminuyó en 20.000 durante el trimestre. El ARPU mensual de prepago del trimestre fue de 29,2 euros, con una disminución del 2,0% respecto al mismo periodo de 2006 y del 2,7% en comparación con el trimestre anterior.

El ARPU mensual total, de 47,0 euros, se ha visto reducido en aproximadamente 0,4 euros debido al recorte de la tarifa de terminación, si bien fue un 0,6% mayor que en el trimestre anterior y un 4,0% superior al del tercer trimestre de 2006.

El MoU mensual del trimestre aumentó interanualmente un 3,6%, hasta alcanzar 250 minutos, principalmente debido a la mayor proporción de clientes de contrato de la base.

El ARPU mensual de datos, de 11,6 euros, fue un 17,1% superior al del tercer trimestre de 2006 y un 3,6% superior al del trimestre anterior.

Además, O2 Irlanda lanzó una serie de iniciativas de precios y servicios durante el trimestre. Entre ellas se incluyen:

- O2 Broadband, que provee un servicio de acceso de banda ancha inalámbrico con velocidades de hasta 3,6 Mbps mediante un modem USB inalámbrico, ofrece una alternativa viable al acceso fijo de banda ancha en el hogar, siendo pues una de las vías más rápidas y sencillas en Irlanda para disfrutar de una conexión a Internet, ya sea en el hogar, la oficina, o en movimiento. El precio inicial del servicio, que es de 15 euros para nuevos y actuales clientes de contrato de O2, o de 20 euros al mes para el resto de clientes, se mantiene hasta el 31 de enero de 2008. Después de esta fecha, el coste mensual será de 30 euros mensuales y 40 euros mensuales, respectivamente.
- O2 Irlanda también lanzó el teléfono móvil LG Prada, como el último accesorio imprescindible para esta temporada. En el teléfono LG Prada la moda se alía con la tecnología gracias a su diseño minimalista clásico y su exterior negro puro, y sólo puede conseguirse en O2 desde 349 euros.

TELEFÓNICA O2 REPÚBLICA CHECA

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en el tercer trimestre ha ascendido a 572 millones de euros, lo que supone un incremento del 3,4% en moneda local con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En los primeros nueve meses del ejercicio, los ingresos totales han sido de 1.667 millones de euros, representando un crecimiento interanual en moneda local del 3,3%. El negocio checo de telefonía móvil ha sido el principal motor de este crecimiento, mientras que el negocio checo de telefonía fija presenta un comportamiento plano en los primeros nueve meses del ejercicio.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** ha sido de 259 millones de euros en el tercer trimestre, lo que supone una caída interanual en moneda local del 5,2% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La cifra acumulada de los nueve primeros meses ha sido de 763 millones de euros, un 3,3% inferior en moneda local a la registrada en el periodo enero-septiembre de 2006 y alcanzando un margen de 45,8%, 3,1 puntos porcentuales inferior al del mismo periodo del ejercicio anterior, de los que en torno a 2 puntos se explican por el impacto de las operaciones en Eslovaquia.

Telefónica O2 Europa

La **inversión (CapEx)** total del Grupo Telefónica O2 República Checa ha ascendido a 164 millones de euros en los primeros nueve meses del ejercicio, lo que supone un incremento interanual del 14,4% en moneda local, principalmente debido al desarrollo de infraestructuras en Eslovaquia.

El negocio checo de telefonía móvil ha mantenido 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 5,4% interanualmente en moneda local en los nueve primeros meses del ejercicio hasta alcanzar los 857 millones de euros, con un crecimiento del 5,4% en el tercer trimestre aislado.

El número total de clientes de telefonía móvil se ha visto incrementado interanualmente en un 4,4% hasta alcanzar una base de 4,967 millones a finales de septiembre. La ganancia neta de clientes de contrato ha sido de 84.000 en el tercer trimestre, alcanzándose una planta de contrato de 2,161 millones, lo que supone un incremento interanual del 21,3%, representando los clientes de contrato el 43,5% del total (37,4% en el mismo periodo del ejercicio anterior). El ARPU mensual de contrato del trimestre, de 32,6 euros, ha descendido un 8,1% interanualmente en moneda local, reflejando la migración de clientes de prepago, si bien se mantiene estable con respecto al trimestre anterior.

La base de clientes de prepago ha disminuido interanualmente un 5,8% hasta alcanzar 2,806 millones al final de septiembre, principalmente debido a la estrategia de migración de clientes de prepago a contrato. El ARPU mensual del trimestre de prepago, de 9,1 euros, ha crecido interanualmente un 4,1% en moneda local en comparación con el tercer trimestre del ejercicio anterior, y un 1,6% con respecto al trimestre previo.

El ARPU mensual total del trimestre, de 19,2 euros, ha registrado un incremento interanual en moneda local del 3,1%, con el MoU alcanzando los 117 minutos.

La actividad del negocio checo de telefonía fija continúa centrada en la extensión de los servicios de banda ancha y, cada vez más, en el área de ICT/Soluciones Empresariales. El número total de accesos de telefonía fija se ha visto reducido en un 15,9% hasta alcanzar 2,135 millones al final de septiembre, registrando una pérdida neta de 72.000 accesos, que se compara con los 81.000 accesos perdidos en el trimestre previo y las 129.000 desconexiones netas del tercer trimestre del ejercicio anterior. El número total de accesos ADSL de banda ancha (minoristas y mayoristas) es de 545.000 a finales de septiembre, lo que supone una ganancia neta de 19.000 accesos en el tercer trimestre. El número total de clientes de O2 TV se ha visto incrementado en 16.000 en el tercer trimestre hasta alcanzar los 53.000 al final de septiembre. O2 TV ha empezado recientemente a retransmitir encuentros en vivo de la O2 Extraliga de hockey, y ha incrementado su catálogo de películas en su Videotéka, su tienda virtual de alquiler de videos on line, con nuevos acuerdos de distribución con Warner Brothers y Disney.

Los ingresos del negocio checo de telefonía fija en los primeros nueve meses del ejercicio han aumentado interanualmente en moneda local un 0,1% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior hasta alcanzar 802 millones de euros, con un descenso interanual en moneda local del 0,2% en el tercer trimestre. El crecimiento interanual del 17,7% en el negocio de Internet y Banda Ancha, junto con la cifra creciente de ingresos procedentes de IT y Soluciones Empresariales, impulsados por contratos firmados con instituciones gubernamentales, compensa el declive de ingresos de los negocios de voz tradicional y de acceso.

Respecto a Telefónica O2 Eslovaquia, tras el lanzamiento en febrero de su oferta de prepago y, posteriormente, una nueva tarifa de crédito en junio, la compañía ha ampliado su catálogo de servicios con un producto de contrato en el tercer trimestre. La oferta de contrato ha ayudado a incrementar el número total de clientes registrados hasta alcanzar una cifra cercana a los 500.000 al final de septiembre de 2007. La mayor parte de estos clientes son de prepago, teniendo a O2 como su segunda SIM. La ampliación del portafolio de servicios con la nueva tarifa de contrato será clave para reforzar la estrategia de la compañía en la adquisición de nuevos clientes y migración de clientes de prepago a contrato, lo que redundará en una mayor actividad en términos de uso de red con un impacto positivo en ARPU.

En el tercer trimestre, la compañía ha continuado el despliegue de su red propia, con más de 500 estaciones base operativas al final de septiembre de 2007, excediendo el requisito impuesto en las condiciones de concesión de la licencia (400 estaciones base). Ello permitirá la migración gradual de

Telefónica O2 Europa

tráfico afectado por el contrato de roaming nacional a la red propia de O2, con un impacto positivo en márgenes.

Telefónica O2 Europa

TELEFÓNICA O2 EUROPA ACCESOS

Datos no auditados (Miles)

	2006		2007			% Var Anual
	septiembre	diciembre	marzo	junio	septiembre	
Accesos Clientes Finales	37.564,5	38.310,9	38.866,0	39.341,4	40.136,3	6,8
Accesos de telefonía fija (1)	2.598,3	2.462,9	2.347,8	2.267,2	2.194,9	(15,5)
Accesos de datos e internet	564,6	607,1	627,3	637,0	648,9	14,9
Banda estrecha	178,6	143,7	110,9	85,6	68,4	(61,7)
Banda ancha	373,9	451,9	505,2	540,5	572,8	53,2
Otros	12,1	11,6	11,2	10,9	7,7	(36,5)
Accesos móviles	34.398,9	35.225,2	35.865,5	36.399,7	37.239,6	8,3
Prepago	20.757,5	21.143,6	21.504,0	21.643,9	21.972,2	5,9
Contrato	13.641,3	14.081,7	14.361,5	14.755,8	15.267,3	11,9
TV de Pago	2,8	15,6	25,5	37,5	53,0	N.S.
Accesos Mayoristas (2)	160,7	243,8	329,5	410,8	543,9	N.S.
Total Accesos	37.725,2	38.554,7	39.195,5	39.752,2	40.680,3	7,8

(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 - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	10.776	9.434	14,2	3.708	3.607	2,8
Trabajos para inmovilizado (1)	156	162	(3,6)	49	64	(23,3)
Gastos por operaciones	(8.091)	(6.794)	19,1	(2.712)	(2.627)	3,2
Otros ingresos (gastos) netos	11	6	86,3	5	1	N.S.
Resultado de enajenación de activos	1.298	(9)	c.s.	1	(4)	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	(1)	c.s.	0	(0)	c.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	4.151	2.798	48,3	1.051	1.041	1,0
Amortizaciones de inmovilizado	(2.566)	(2.462)	4,2	(816)	(891)	(8,4)
Resultado operativo (OI)	1.585	336	N.S.	235	149	57,2

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-septiembre), T. Deutschland (enero-septiembre) y O2 Grupo (febrero-septiembre).

(1) Incluye obra en curso.

Telefónica O2 Europa

TELEFÓNICA O2 EUROPA ACCESOS POR PAÍS

Datos no auditados (Miles)

	2006		2007		% Var Anual	
	septiembre	diciembre	marzo	junio		
REINO UNIDO						
Accesos Clientes Finales	17.337,7	17.650,0	17.774,9	17.815,4	17.938,0	3,5
Accesos de datos e internet	0,0	16,8	24,0	30,7	38,4	N.S.
Banda ancha	0,0	16,8	24,0	30,7	38,4	N.S.
Accesos móviles	17.337,7	17.633,2	17.750,9	17.784,7	17.899,6	3,2
Prepago	11.255,8	11.415,1	11.452,9	11.410,7	11.366,4	1,0
Contrato	6.081,9	6.218,1	6.298,0	6.374,1	6.533,2	7,4
Total Accesos	17.337,7	17.650,0	17.774,9	17.815,4	17.938,0	3,5
ALEMANIA						
Accesos Clientes Finales	10.628,7	11.043,8	11.215,2	11.591,5	12.205,1	14,8
Accesos de datos e internet	0,0	19,0	31,4	33,7	37,0	N.S.
Banda ancha	0,0	19,0	31,4	33,7	37,0	N.S.
Accesos móviles	10.628,7	11.024,8	11.183,8	11.557,8	12.168,1	14,5
Prepago	5.340,7	5.544,1	5.609,6	5.792,4	6.175,4	15,6
Contrato	5.288,0	5.480,7	5.574,2	5.765,4	5.992,7	13,3
Accesos Mayoristas (1)	75,3	149,3	227,4	305,1	435,9	N.S.
Total Accesos	10.704,0	11.193,1	11.442,6	11.896,6	12.641,0	18,1
IRLANDA						
Accesos móviles	1.602,8	1.631,7	1.632,5	1.631,5	1.632,5	1,9
Prepago	1.134,7	1.146,7	1.133,6	1.118,7	1.098,8	(3,2)
Contrato	468,1	485,1	499,0	512,8	533,7	14,0
Total Accesos	1.602,8	1.631,7	1.632,5	1.631,5	1.632,5	1,9
REPÚBLICA CHECA						
Accesos Clientes Finales	7.854,3	7.842,9	7.712,3	7.698,1	7.714,6	(1,8)
Accesos de telefonía fija (2)	2.537,3	2.402,5	2.287,5	2.207,2	2.134,6	(15,9)
Accesos de datos e internet	554,6	560,3	559,9	559,8	559,5	0,9
Banda estrecha	178,6	143,7	110,9	85,6	68,4	(61,7)
Banda ancha	363,9	405,1	437,9	463,3	483,5	32,9
Otros	12,1	11,6	11,2	10,9	7,7	(36,5)
Accesos móviles	4.759,7	4.864,5	4.839,5	4.893,7	4.967,4	4,4
Prepago	2.978,3	2.989,7	2.873,2	2.816,7	2.806,6	(5,8)
Contrato	1.781,3	1.874,8	1.966,3	2.076,9	2.160,9	21,3
TV de Pago	2,8	15,6	25,5	37,5	53,0	N.S.
Accesos Mayoristas	85,4	94,5	102,1	105,7	108,0	26,5
Total Acceso	7.939,8	7.937,4	7.814,4	7.803,8	7.822,6	(1,5)
ESLOVAQUIA						
Accesos móviles	-	-	386,8	455,0	495,6	N.S.
Prepago	-	-	386,8	454,0	475,9	N.S.
Contrato	-	-	0,0	1,0	19,7	N.S.
Total Accesos	-	-	386,8	455,0	495,6	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
	3T	4T	1T	2T	3T	
O2 UK						
MOU (minutos)	175	180	179	189	193	10,3
ARPU (EUR)	34,0	34,1	33,3	34,5	35,7	5,2
Prepago	17,9	18,2	17,0	18,2	19,3	8,3
Contrato	63,9	63,5	63,2	63,9	64,8	1,5
ARPU de datos	10,6	10,7	11,0	11,0	11,1	4,2
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	13,1%	12,5%	13,4%	14,2%	15,2%	2.1 P.P.
O2 ALEMANIA						
MOU (minutos)	124	129	129	133	128	3,2
ARPU (EUR)	25,3	23,7	20,5	20,9	20,8	(17,8)
Prepago	9,0	8,3	6,8	6,7	6,8	(24,4)
Contrato	41,7	39,2	34,2	35,2	34,9	(16,2)
ARPU de datos	5,8	5,9	5,1	5,1	5,2	(10,3)
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	21,4%	22,6%	24,9%	25,0%	25,9%	4.5 P.P.
O2 IRLANDA						
MOU (minutos)	241	246	240	249	250	3,6
ARPU (EUR)	45,2	45,0	44,2	46,7	47,0	4,0
Prepago	29,8	29,6	28,0	30,0	29,2	(2,0)
Contrato	83,5	81,4	82,0	83,8	84,9	1,7
ARPU de datos	9,9	10,0	11,5	11,2	11,6	17,1
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	18,4%	19,6%	19,9%	23,4%	26,5%	8.1 P.P.
T. O2 REPÚBLICA CHECA (1)						
MOU (minutos)	102	109	109	120	117	14,7
ARPU (EUR)	18,3	18,8	17,7	18,5	19,2	3,1
Prepago	8,6	8,8	8,3	8,8	9,1	4,1
Contrato	34,9	35,0	32,2	32,2	32,6	(8,1)
ARPU de datos	3,8	4,0	3,8	3,9	4,0	4,6
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	43,0%	40,0%	41,0%	42,0%	45,0%	2.0 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 - septiembre			
		2007	2006	% Var	% Var M Local
O2 REINO UNIDO (1)	Importe neto de la cifra de negocios	5.526	4.435	24,6	23,1
	OIBDA	1.420	1.222	16,2	14,8
	Margen OIBDA	25,7%	27,6%	(1,9 P.P.)	
	CapEx	560	511	9,6	8,3
O2 ALEMANIA (2)	Importe neto de la cifra de negocios	2.612	2.388	9,4	9,4
	OIBDA	456	507	(10,1)	(10,1)
	Margen OIBDA	17,5%	21,2%	(3,8 P.P.)	
	CapEx	605	794	(23,8)	(23,8)
O2 IRLANDA (1)	Importe neto de la cifra de negocios	741	639	15,9	15,9
	OIBDA	253	236	7,4	7,4
	Margen OIBDA	34,2%	36,9%	(2,7 P.P.)	
	CapEx	81	109	(25,7)	(25,7)
TELEFONICA O2 REP. CHECA	Importe neto de la cifra de negocios	1.667	1.592	4,7	3,3
	OIBDA	763	779	(2,0)	(3,3)
	Margen OIBDA	45,8%	48,9%	(3,1 P.P.)	
	CapEx	164	142	15,9	14,4

(1) Incluye en 2006 el periodo febrero-septiembre

(2) Incluye en 2006 el periodo febrero-septiembre 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 durante los nueve primeros meses del ejercicio 2007 ha ascendido a 869 millones de euros, suponiendo un 14,7% de incremento con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, motivado por el crecimiento de actividad, principalmente en Brasil y México.

Los ingresos generados por clientes externos al Grupo Telefónica se han incrementado un 21,9%, respecto al tercer trimestre del 2006 hasta alcanzar un 49,6% de los ingresos totales al cierre de septiembre de 2007, lo que supone una mejora de 3,0 p.p. frente al mismo periodo del año anterior. Los principales factores que han contribuido a este crecimiento han sido:

- En Brasil, el fuerte crecimiento de clientes del sector financiero, como Itaú, Bradesco, Banco IBI, Redecard y Banco Santander.
- En México, la colaboración con BBVA, principalmente en los servicios de Cobranzas y Financia, favorecidos por nuevas operaciones desde Estados Unidos.
- En Venezuela, el crecimiento de ingresos procedentes del grupo CANTV, así como incremento de negocio en el segmento financiero con el Banco Banesco.
- En Argentina, el incremento de ingresos con clientes preexistentes como Lexmark, Mc Donalds, y Nokia.
- En Colombia, la mayor actividad con ETB, Citibank, y Colpatría.

En cuanto a la distribución geográfica de ingresos, Brasil supone el 40,9% de los ingresos del Grupo frente al 38,7% a septiembre de 2006. Asimismo, destaca por su mayor aportación a los ingresos del Grupo, México, que continúa con un significativo crecimiento y llega al 12,4% de los ingresos frente al 9,9% a septiembre 2006, Venezuela, que alcanza el 4,2% frente al 3,7% a septiembre de 2006 y Perú, que aporta 3,8% frente a 2,8% del mismo periodo del año anterior. Por otra parte, España con un 22,9% de los ingresos frente al 29,8% a septiembre de 2006 y Chile con un 5,8% frente al 6,2% a septiembre 2006, son los dos principales países que pierden peso en su aportación. Estos datos constatan la buena marcha de las operaciones en Brasil y una mejor redistribución global de los ingresos en el Grupo.

Los gastos operativos han ascendido a 756 millones de euros a cierre de septiembre de 2007, lo que supone un crecimiento del 15,1% frente al mismo periodo del año anterior. El fuerte crecimiento de los ingresos motiva también el incremento de los gastos de personal, por mayor plantilla de teleoperación, crecimiento de los gastos en telecomunicaciones motivada por el crecimiento de actividad y mayores costes por alquiler y mantenimiento, originados por la apertura de nuevos centros de atención.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del Grupo Atento ha ascendido a 117 millones de euros en el periodo enero-septiembre de 2007, con un crecimiento interanual del 14,6%. En términos de rentabilidad el margen de OIBDA ha sido del 13,5%, estable frente al registrado a cierre de septiembre 2006. En relación a la aportación al OIBDA, Atento Brasil con 51 millones de euros, representa el 43,2%. El resto de operaciones con mayor porcentaje de aportación al OIBDA consolidado son México con un 16,4% (19 millones de euros), Chile con un 9,0% (10 millones de euros), Venezuela con un 8,2% (10 millones de euros), y Perú con un 7,4% (9 millones de euros).

Otras Sociedades

El **resultado operativo (OI)** a septiembre asciende a 95 millones de euros presentando un crecimiento del 16,8 % interanual frente al mismo periodo del ejercicio anterior.

La **inversión (CapEx)**, a septiembre de 2007 ha alcanzado los 19 millones de euros, en línea con lo registrado el mismo periodo del ejercicio anterior, concentrándose principalmente en la apertura de nuevos centros de atención en Brasil, México, Venezuela y Perú.

El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** continúa su evolución positiva, incrementando en un 18,9% la cifra registrada a septiembre de 2006, situándose en 98 millones de euros, fruto del continuo avance en los resultados operativos y de la contención del esfuerzo inversor.

A nivel operativo, el Grupo Atento contaba al 30 de septiembre de 2007 con 53.287 posiciones construidas, un 21,5% más que en el mismo periodo del ejercicio 2006. Las posiciones ocupadas promedio del ejercicio 2007 alcanzan 42.155. En términos de productividad, ésta se ha situado en el 78,2% lo que supone una disminución respecto a septiembre de 2006 de 0,9 p.p.

GRUPO ATENTO RESULTADOS CONSOLIDADOS

Datos no auditados (Millones de euros)

	enero - septiembre			julio - septiembre		
	2007	2006	% Var	2007	2006	% Var
Importe neto de la cifra de negocios	869	758	14,7	305	250	22,0
Trabajos para inmovilizado (1)	0	0	N.S.	0	0	N.S.
Gastos por operaciones	(756)	(657)	15,1	(265)	(212)	24,6
Otros ingresos (gastos) netos	2	1	72,1	2	0	N.S.
Resultado de enajenación de activos	2	(0)	c.s.	2	(0)	c.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	0	0	N.S.	0	0	N.S.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	117	102	14,6	44	38	16,0
Amortizaciones de inmovilizado	(22)	(21)	6,1	(8)	(7)	7,6
Resultado operativo (OI)	95	81	16,8	36	31	17,9

(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 resultas del cual pasó a ser el único accionista de Telefónica Móviles de Chile que fue disuelta el 1 de julio de 2007.

OTRAS PARTICIPACIONES

	% Part
3G Mobile AG (Suiza)	100,00
Grupo Atento	100,00
Group 3G (Alemania)	57,20
Mobipay Internacional	50,00
Tempos 21 (1)	43,69
IPSE 2000 (Italia) (1)	39,92
Lycos Europe	32,10
Sogecable (2)	16,83
Mobipay España (1)	13,36
Hispasat	13,23
Portugal Telecom (3)	9,84
China Netcom Group (4)	5,00
BBVA	1,02
Amper	6,10

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

(2) Telefónica de Contenidos, S.A. tiene el 15,63% y Telefónica, S.A. el 1,20%.

(3) Porcentaje efectivo del Grupo Telefónica. Sin considerar los intereses minoritarios, el porcentaje de participación del Grupo Telefónica sería del 9,96%. Teniendo en cuenta las acciones propias de la sociedad portuguesa y sin considerar los accionistas minoritarios, el porcentaje de derechos de voto del Grupo Telefónica alcanzaría el 10,96%.

(4) Sociedad participada por Telefónica Latinoamérica.

ANEXOS

Hechos Significativos

- El 25 de octubre de 2007, TELEFÓNICA, S.A., ASSICURAZIONI GENERALI S.p.A, INTESA SANPAOLO S.p.A, MEDIOBANCA S.p.A y SINTONIA S.A. (BENETTON) adquieren la totalidad del capital de OLIMPIA S.p.A. a través de la sociedad italiana, TELCO S.p.A. que cuenta con una participación de aproximadamente un 23,6% en el capital social con derecho a voto de TELECOM ITALIA S.p.A.
- El 11 de octubre de 2007, en la VI Conferencia para Inversores de Telefónica S.A. la Compañía anunció una propuesta de distribución de un dividendo de un (1) euro por acción con cargo al ejercicio 2008. El pago de este dividendo se realizaría en dos tramos: uno en el segundo semestre de 2008, y otro en el primer semestre de 2009.
- El 26 de septiembre, Telefónica S.A. anunció el pago de un dividendo a cuenta de los beneficios de 2007 por un importe fijo de 0,35 euros brutos el próximo 14 de noviembre de 2007. Asimismo se propondrá a la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas, a celebrar en el año 2008, el abono de una cantidad complementaria de 0,40 euros para que la retribución del accionista con cargo al ejercicio 2007 sea de un importe total de 0,75 euros por acción.
- El 3 de agosto de 2007, Vivo Participações, S.A. ("VIVO"), sociedad brasileña controlada por Brasilcel NV -sociedad participada al 50% por Telefónica, S.A. y Portugal Telecom SGPS- firmó con Telpart Participações S.A. ("Telpart") un acuerdo para la adquisición de la participación de Telpart en las sociedades Telemig Celular Participações S.A. y Tele Norte Celular Participações S.A.
- El 25 de julio, el Consejo de Administración de la Compañía, anunció que, D. Gregorio Villalabeitia Galarraga ha presentado su dimisión como Consejero, lo que lleva aparejado su cese como Vicepresidente de este Consejo, así como su cese como Vocal de la Comisión Delegada y de las Comisiones de Auditoría y Control, Regulación y Asuntos Internacionales. Asimismo, el Consejo de Administración ha acordado por unanimidad, el nombramiento por cooptación como nuevo miembro del Consejo de Administración de D. José María Abril Pérez, con el carácter de consejero dominical, quien también ha sido nombrado Vocal de la Comisión Delegada de dicho Consejo. Por último, el Consejo aprobó igualmente y por unanimidad, el nombramiento como Vicepresidente del Consejo de Administración de D. Vitalino Nafría Aznar.

ANEXOS

Cambios en el Perímetro y Criterios de Consolidación Contable

Durante los primeros nueve meses 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 agosto se ha procedido a la enajenación del 100% que el Grupo Telefónica poseía en la sociedad española Azeler Automoción, S.A. por un importe de 0,34 millones de euros. La sociedad, que se incorporaba al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global, ha causado baja del mismo.
- La sociedad española Atento Teleservicios España, S.A. ha constituido en el mes de junio la sociedad estadounidense Contact US Teleservices Inc., aportando el 100% del capital social inicial por un importe de 0,1 millón de dólares estadounidenses. La sociedad se ha incorporado al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global. Posteriormente, durante el mes de agosto dicha sociedad ha ampliado capital por un importe de 0,55 millones de dólares estadounidenses, suscrita en su totalidad por la sociedad Atento Teleservicios España, S.A.
- En el mes de junio, Telefónica, S.A. enajenó la totalidad de las acciones que poseía en la sociedad española Sistemas Técnicos de Loterías del Estado, S.A. y que representaban el 31,75% del capital social de ésta. La sociedad, que se incorporaba al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia, ha causado baja del mismo.
- En el mes de mayo, 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, Cyrte 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. La sociedad que se incorporaba al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global, ha causado baja del mismo.
- En el mes de abril se procedió a la enajenación del 54% que la sociedad estadounidense Katalyx, Inc. poseía sobre la sociedad brasileña Mercador, S.A. La sociedad, que se incorporaba a los estados financieros del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia, ha causado baja del perímetro de consolidación.
- Durante el primer trimestre del presente ejercicio, el Grupo Telefónica procedió a enajenar acciones de la sociedad italiana Ipse 2000 S.p.A. reduciendo su porcentaje directo e indirecto sobre la sociedad italiana hasta el 39,9158%. La sociedad continúa incorporándose a las cuentas consolidadas del Grupo Telefónica por el método de puesta en equivalencia.

Cambios en el Perímetro y Criterios de Consolidación Contable

- 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