

---

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE  
TELEFÓNICA**

**INFORME**

**D. CÉSAR ALIERTA**

**PRESIDENTE EJECUTIVO DE TELEFÓNICA S.A.**

**MADRID, 10 DE MAYO DE 2007**

---

<b>A. Bienvenida-Introducción .....</b>	<b>3</b>
<b>B. Resultados en 2006, los mejores del sector .....</b>	<b>4</b>
B.1. Resultados en 2006	
B.2. Consolidación de la Nueva Telefónica	
B.3. Política de retribución al accionista	
B.4. Comportamiento bursátil	
<b>C. Nuestra visión del futuro .....</b>	<b>13</b>
<b>D. Telefónica, la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad.</b>	<b>16</b>

## A. INTRODUCCIÓN

Buenos días a todos:

Quisiera, antes de nada, darles la **bienvenida y agradecerles sinceramente su presencia** en esta Junta General de Accionistas, donde su participación e involucración resulta muy valiosa.

Un año más, es una **satisfacción para mí tener la oportunidad de analizar con todos ustedes los resultados de la gestión** realizada durante el pasado ejercicio, y compartir las reflexiones que orientarán las líneas de actuación durante los próximos años.

En esta ocasión, además, **tenemos motivos, más que suficientes, para felicitarnos**, pues el desarrollo del año

**2006 ha marcado claramente un antes y un después en la trayectoria de Telefónica.**

Y, ello por cuatro razones fundamentales.

**Primero**, porque **nuestros resultados en 2006 han batido récords históricos**, no sólo en relación con nuestra propia compañía sino, también, respecto al conjunto del sector de telecomunicaciones.

**En segundo lugar**, porque estos resultados reflejan el éxito del **profundo proceso de transformación llevado a cabo desde hace años**.

**En tercer lugar**, porque dicho proceso de transformación nos ha permitido desarrollar **un nuevo modelo de gestión** para capturar el crecimiento futuro, y **donde el cliente es el centro**.

Y, por último, estos resultados de **2006** nos colocan en una **posición privilegiada para capitalizar la enorme dinámica del negocio y sus muy favorables perspectivas**.

**En los próximos minutos me gustaría comentarles en mayor detalle lo anteriormente apuntado**.

## **B. RESULTADOS EN 2006, LOS MEJORES DEL SECTOR**

### **B.1. RESULTADOS EN 2006**

Comenzaremos revisando los resultados de nuestra gestión en 2006. En este último año, Telefónica se consolida como la operadora europea que ofrece **la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad del sector**.

Nuestros **resultados, que superan con creces a los obtenidos por empresas homólogas**, se sintetizan en cuatro ideas básicas: **MÁS CRECIMIENTO, MÁS RENTABILIDAD, MAYOR ESCALA Y MAYOR DIVERSIDAD**.

## MÁS CRECIMIENTO

En relación con el crecimiento, los resultados muestran un **incremento diferencial en todas las partidas de la cuenta de resultados**. Así, los ingresos, aumentan en un 41,5% respecto al año anterior, -muy por encima de nuestra propia previsión, que se situaba entre el 34% y el 37%-, mientras que el beneficio neto crece un 40,2% hasta alcanzar un importe de 6.233 millones de euros, lo que supone **el mayor beneficio neto, en términos absolutos del sector de telecomunicaciones europeo**.

**Los ingresos por operaciones ascendieron a 52.901 millones de euros, con un crecimiento orgánico**, excluyendo los efectos de tipo de cambio y cambios en el perímetro de consolidación, **del 7,8% el mayor porcentaje del sector**. Ser la **referencia en crecimiento orgánico** siempre ha constituido uno de nuestros objetivos prioritarios, ya que ello pone de manifiesto que somos capaces de ampliar nuestros mercados y negocios, aprovechando, de forma ventajosa, los ciclos tecnológicos y de demanda. **Somos y seguiremos siendo una compañía de crecimiento**.

Este crecimiento excepcional de los ingresos viene sustentado por un incremento **sólido de nuestra base de clientes del 32,4%**, hasta alcanzar más de 203 millones de accesos de clientes, **50 millones más que los registrados en 2005**. Así pues, en tan sólo un año hemos crecido lo que era el tamaño total de Telefónica en 1998, es decir, tan sólo hace ocho años. Ello es fruto, por un lado, del **importante esfuerzo comercial** realizado, fundamentalmente en los negocios de crecimiento, como móviles y banda ancha, y en la innovación de productos y servicios; y, por otro, de la **rápida y exitosa integración de O2 en el ejercicio 2006**.

Estamos igualmente satisfechos de la transformación llevada a cabo bajo nuestra gestión **de Telefónica O2 Czech Republic**, que le ha permitido retornar al crecimiento, y de la incorporación de Colombia Telecom.

## **MÁS RENTABILIDAD**

Al mismo tiempo, el ejercicio 2006 se caracteriza por una **continua mejora de la eficiencia sustentada en una gestión integrada de las operaciones, en una optimización de costes y en las sinergias** obtenidas que superaron los 1.000 millones de euros. Todo ello se ha traducido en un crecimiento interanual del resultado operativo antes de amortizaciones del 27%, hasta alcanzar los 19.126 millones de euros. El **resultado operativo antes de amortizaciones** presenta un **crecimiento orgánico del 6,4%**.

Un año más quiero subrayar la creciente **capacidad de Telefónica de transformar ingresos en resultados operativos y, finalmente, en caja**. En 2006 el flujo de caja operativo ascendió a **11.122 millones de euros, un 12,3% superior al registrado en 2005**.

Esta generación de caja ha sido **compatible con un importante esfuerzo inversor cuyo importe ascendió a 8.003 millones de euros, un 55,3% superior al registrado en 2005. En términos orgánicos** dicho porcentaje **se reduce al 7,7%**. La práctica totalidad de la inversión se ha destinado a proyectos de crecimiento relacionados con el negocio de banda ancha fija y móvil, y al incremento de la capacidad de nuestras redes móviles en todo el mundo, como el despliegue de GSM en Latinoamérica y de redes de tercera generación en Europa.

**En definitiva, hemos adelantado en 2006 el despliegue de nuestras redes porque estamos capturando mayor crecimiento del previsto** en clientes, tráfico y servicios, que ya se ha materializado en un mayor incremento de nuestros ingresos.

Ello ha permitido, entre otras cosas, hacer crecer significativamente parámetros tan importantes para nosotros como los accesos fijos de banda ancha, así como la penetración de nuestros nuevos servicios que van más allá de la conectividad. De hecho, en el ejercicio 2006 la **paquetización de servicios convergentes** en forma de Dúos y Tríos superó los tres millones de unidades y **el 33% del total de ingresos de la Compañía procedieron de los nuevos negocios**, tales como conectividad de banda ancha, servicios de valor añadido y servicios y contenidos digitales.

Así, al finalizar 2006, Telefónica contaba con **casi 8 millones de accesos de Banda Ancha**, cifra un 41% superior a la registrada al cierre de 2005, repartidos en un porcentaje similar entre España y Latinoamérica. Por otro lado, a cierre de 2006 **ya superamos un millón de clientes de televisión de pago**, lo que supone un crecimiento interanual del 56%.

En definitiva, **los resultados de gestión alcanzados superan con holgura, por un lado**, los compromisos adquiridos con el mercado, **y por otro**, los obtenidos por otras compañías comparables del sector, características ambas que avalan y refuerzan **nuestra reconocida credibilidad**.

Pero además, los resultados financieros descritos reflejan los **avances logrados en la gestión**, de los cuales quisiera comentarles lo más significativo:

- **En Latinoamérica** nos hemos **consolidado como primer operador de banda ancha**, a través del lanzamiento con gran éxito de paquetes Dúos y Tríos, lo que

nos ha permitido al mismo tiempo progresar en **el mercado de televisión de pago**. Asimismo, se ha experimentado un nuevo avance en el **parque de telefonía móvil**, con un incremento del 18%, hasta alcanzar los 83 millones de clientes al cierre de 2006; y hemos **lanzado la oferta satelital de televisión en Brasil, Chile y Perú**.

- **En Europa** tengo la satisfacción de anunciarles que nos hemos convertido en el **primer operador móvil en el Reino Unido**, con más de 17 millones de clientes; y hemos lanzado el **ADSL en Alemania** y la **televisión sobre IP en la República Checa**.
- **Y, en España**, hemos conseguido, una vez más, **impulsar y liderar el mercado de banda ancha, consolidándose los Dúos y Tríos**, tras un año de vida, como productos convergentes estrella para impulsar este crecimiento. Además, pese a la elevada presión competitiva, hemos mantenido **nuestra cuota de mercado móvil por encima del 45%, con un crecimiento rentable de ingresos**.

Este exitoso desempeño de Telefónica durante 2006 pone de manifiesto **la renovada solidez de nuestro liderazgo**.

## **MAYOR ESCALA Y DIVERSIDAD**

Como comenté anteriormente, en el ejercicio 2006 hemos dado un salto sin precedentes en nuestra escala para alcanzar la masa crítica necesaria para un crecimiento futuro, superando los 200 millones de clientes, lo que nos convierte en **la tercera operadora de telecomunicaciones del mundo por número de accesos**, tan sólo detrás de dos operadoras chinas: “China Mobile” y “China Telecom”. Me gustaría aquí señalar lo satisfechos que estamos de nuestras relaciones y **participación en China Netcom**,



operadora, que como todos ustedes saben, contaba a finales de 2006 con 130 millones de accesos.

En un sector tan competitivo como el nuestro, si bien crecer constituye **el principal desafío**, resulta aún más importante, **lograr que dicho crecimiento se lleve a cabo de forma diversificada**. En este sentido, y tras la rápida integración de las últimas adquisiciones realizadas, **Telefónica presenta un perfil de diversificación tanto geográfica como de negocio muy favorable**, que se traduce en una **configuración única en el sector**, de equilibrio, y de orientación al crecimiento.

**Telefónica es, hoy por hoy, la compañía con mayor perfil internacional** de entre todas las grandes operadoras integradas, y cuenta con presencia en 23 países. Del total de nuestros ingresos, un 64% procede de Europa – 38% de España y 26% del resto de Europa -, y el 35% de Latinoamérica.

En cuanto a la **diversificación del negocio**, del total de clientes, 145 millones corresponden a accesos móviles, 42 millones a líneas fijas, más de 8 millones a accesos de banda ancha, y ya se supera el millón de clientes de televisión de pago.

## **B.2. CONSOLIDACIÓN DE LA NUEVA TELEFÓNICA**

Estos resultados evidencian que **hemos sido capaces de transformarnos sin, por ello, desatender las operaciones del día a día**. Aunque, normalmente los procesos de grandes cambios se traducen a veces, coyunturalmente en **pérdida del foco**, en nuestro caso, la transformación hacia una nueva y mejor Telefónica ha sido simultánea con la obtención de unos resultados financieros muy favorables, por lo que podemos afirmar que **nos hemos sabido preparar antes y mejor que el resto**.

Asimismo, tras entender que el cliente demanda respuestas integrales en todos los servicios **hemos implementado un nuevo modelo organizativo**, que garantiza una visión de conjunto del mercado, designando responsables únicos para los negocios de fijo y móvil, que definan estrategias adaptadas a la realidad de cada región y persigan el crecimiento de los ingresos y rentabilidad adecuados a cada área geográfica. De esta forma, **la nueva organización se estructura en torno a tres líneas de actividad:** Telefónica España, Telefónica Latinoamérica y Telefónica O2 Europa.

**Este modelo se basa en una visión integrada del negocio, de los procesos y de la tecnología**, que favorece una forma de trabajar más flexible, dinámica y próxima al cliente, y que permitirá reforzar la red de distribución, la marca y los niveles de atención al cliente.

Así pues, a día de hoy, **hemos consolidado la Nueva Telefónica** que anunciábamos hace apenas un año, caracterizada no sólo por ser un proveedor de servicios de telecomunicaciones, sino también **un motor de desarrollo económico, tecnológico y social de los países en los que operamos**. Nuestra actividad genera una importante riqueza social, empleo, inclusión digital, educación, innovación en productos y servicios, así como oportunidades de negocio para las empresas proveedoras, facilitando el desarrollo económico global. Sin buenas telecomunicaciones las economías se estancan.

En este contexto, nuestro **Informe de Responsabilidad Corporativa correspondiente al ejercicio 2006**, que está a su disposición, dedica una amplia sección al impacto de las actividades de Telefónica en el progreso de cada una de las sociedades en las que estamos presentes.

### **B.3. POLÍTICA DE RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA**

Durante el año 2006, y tal como les anuncié en la Junta General del año pasado, **Telefónica ha implementado una nueva política de remuneración al accionista a largo plazo más atractiva y competitiva, cuyo objetivo es duplicar el beneficio y dividendo por acción para el ejercicio 2009, partiendo de las cifras de 0,91 euros y 0,5 euros por acción, correspondientes al ejercicio 2005; lo que supone un compromiso único y diferencial en la industria y en los mercados.**

Y ya hemos comenzado a cumplir este compromiso. Así en **2006 el beneficio por acción de la compañía ha crecido un 43%, hasta 1,3 euros por acción, y el dividendo por acción ha aumentado en un 20%, hasta 60 céntimos de euro.** El 10 de noviembre de 2006 se ha abonado un dividendo a cuenta de 0,3 euros por acción con cargo a los resultados del ejercicio 2006, que se completará con otro abono adicional de 0,3 euros por acción pagadero, según lo propuesto a esta Junta, el próximo 17 de mayo de 2007.

De esta forma, en 2006 la Compañía ha destinado **más de 3.500 millones de euros a remunerar a sus accionistas**, de los cuales 2.627 millones de euros se han materializado en el pago de dividendos y el resto en autocartera, que a 31 de diciembre de 2006 ascendía a 75,6 millones de acciones, un 1,5% del capital social.

**El programa de recompra de acciones, por valor de 2.700 millones de euros, se completará** antes de finales de 2007, y las acciones serán canceladas según lo comprometido. En concreto, hoy proponemos a esta Junta General de Accionistas la amortización de 148 millones de acciones, lo que supone un impacto muy positivo en el beneficio por acción.

#### **B.4. COMPORTAMIENTO BURSÁTIL**

**Los resultados diferenciales obtenidos en este ejercicio también se han reflejado en una mejor valoración de nuestra compañía** en los mercados bursátiles.

Así, entre el 31 de diciembre de 2005 y el 9 de mayo de 2007, **Telefónica registró un aumento en la cotización de su acción de un 31,5%**, hasta alcanzar los 16,71 euros por acción. Esta evolución **contrasta radicalmente** con la seguida por las otras operadoras europeas relevantes.

Asimismo, **hemos superado con creces los índices internacionales de referencia del sector** de las telecomunicaciones, como el Dow Jones Telco, que se apreció un 17,8% en este período, **e índices generales del mercado bursátil**, como Standard & Poors 500 o el Dow Jones Euro Stoxx 50, cuyas revalorizaciones en dicho periodo ascendieron al 21,2% y 23,6%, respectivamente.

Este respaldo de los mercados de capitales a la estrategia de Telefónica, nos ha permitido alcanzar el **tercer puesto en la escala mundial de operadores por valor agregado**, es decir en términos de capitalización bursátil más deuda neta, desde el sexto puesto que ocupábamos a finales de 2005.

Asimismo, a día de hoy **Telefónica se sitúa en quinta posición en términos de capitalización bursátil**.

Nuestro empeño es, y seguirá siendo, ofrecer la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad del sector a nuestros accionistas. **En 2006 Telefónica ofrece una Rentabilidad Total al Accionista del 31,2%**, muy por encima de la derivada del índice de referencia del sector, el Dow Jones Telco, cuya rentabilidad se situó en el 22,0%.

Por otra parte, Telefónica fue en 2006 **el segundo valor más líquido** del Euro Stoxx 50, y **nuestra base de accionistas** es la más internacional del sector, superando 1.700.000 accionistas.

### C. NUESTRA VISIÓN DEL FUTURO –

Señoras y señores accionistas, en este punto de mi intervención, permítanme que les traslade cuáles son, en mi opinión, **las bases de nuestra confianza en un futuro de éxitos sostenidos para Telefónica.**

**Las telecomunicaciones se localizan en el corazón mismo del conjunto de sectores** donde se está gestando el nuevo modelo económico y social del siglo XXI. **Los operadores estamos en convergencia** con las empresas que proporcionan tecnología, contenidos o servicios de información para construir el nuevo entorno digital, **que se sustenta precisamente sobre nuestra capacidad de ofrecer movilidad y banda ancha** de forma masiva. Por tanto, y a diferencia de otros agentes, **nuestro éxito como operadores va a depender sobre todo de nosotros mismos.**

**En los últimos años** han sido habituales **las opiniones escépticas** en torno al logro de nuestros objetivos, y sin embargo, año tras año hemos logrado crecer en clientes y en ingresos por cliente, y estamos convencidos de que el futuro seguirá siendo así.

**Las previsiones confirman la tendencia imparable de la penetración de los nuevos servicios y del cambio de los patrones de consumo.** En el año 2010 el número **global de accesos móviles y de internautas** superarán los 3.800 millones y los 1.500 millones, respectivamente. Entre los años 2006 y 2010, se espera que **en Latinoamérica** la penetración de banda ancha se duplique hasta alcanzar el 16% de los hogares, y que la del móvil crezca en más de 20 puntos porcentuales hasta situarse en el 77%. Por su parte, se estima que **en Europa** en el año 2010 más del 80% de la población accederá a internet.

En definitiva, **apostamos por un sector cuyos ingresos en los próximos cuatro años van a experimentar un crecimiento anual del 7%** en todo el mundo.

A fin de hacer realidad todo el potencial que el actual momento ofrece, hemos definido **nuestra visión como compañía**, que se centra en tres grandes aspiraciones:

- Mejorar la vida de las personas.
- Facilitar el desarrollo de los negocios.
- Contribuir al progreso de las comunidades donde operamos.
- Y proporcionar a todos servicios innovadores basados en las tecnologías de la información y la comunicación.

Por eso **podemos aspirar a liderar la evolución del nuevo entorno digital**. Es el momento de **hacer una Telefónica aún mejor** y lograr llevar a cabo nuestra visión. Y hacerlo, como siempre, **antes que los demás y con mayor ambición**. Lo que implica, de nuevo en nuestra historia, volcarnos en un esfuerzo de anticipación y transformación, que hemos concretado en las siguientes **líneas maestras**:

- **La primera apunta a lograr una experiencia de cliente superior**, guiándose por un completo entendimiento del cliente que nos permita centrar nuestra oferta en sus necesidades presentes y futuras. Una oferta que combina el acceso y el valor añadido sobre éste, con nuevos servicios y contenidos digitales.
- **La segunda** se refiere a la importancia que tiene **la innovación** para construir nuestro espacio en el nuevo entorno digital y encarar las nuevas oportunidades de crecimiento. Seguimos siendo una operadora destacada por su inversión en I+D y

por su red internacional de centros de investigación, de los que el último de ellos, abierto en Barcelona, se ha focalizado en Internet, en tecnologías multimedia y multilingüismo. Asimismo, cogestionamos un centro de I+D en China. **En 2006 Telefónica ha invertido 4.300 millones de euros en innovación tecnológica, un 48% más** que el año anterior.

- Otra línea básica en nuestra actuación es **seguir renovando nuestro modelo operativo**, como hemos hecho siempre. **En esta apuesta por la excelencia operativa destacamos en el sector**, gracias a proyectos tales como los de regionalización, la calidad en los procesos y la creación de centros de excelencia, **que van un paso por delante en el aprovechamiento** de nuestra escala, nuestra diversidad, nuestras capacidades y la evolución tecnológica. Sabemos que aprovechando nuestro perfil diferencial podemos llegar aún más lejos, seguir dando saltos cualitativos en innovación, flexibilidad y eficiencia **para aprovechar un potencial significativo en el incremento de nuestra competitividad**.
- La cuarta línea de trabajo es **la convergencia**, con la que vamos a aprovechar toda nuestra fuerza como operador integrado, y que es motor de sinergias, de innovación y facilitador de una visión única del cliente, que espera de nosotros respuestas integrales. Un claro ejemplo de esta forma de trabajar es nuestro nuevo espacio de trabajo en Madrid, Distrito C, donde desarrollarán su labor más de 12.000 personas, y que es el mejor escaparate de todo lo que Telefónica y las TIC pueden hacer para mejorar la productividad de las empresas.
- Y finalmente, entendemos que en el desarrollo del Hipersector TIC en torno a la banda ancha y la movilidad, cada vez va a ser más relevante **la colaboración con terceros**, que permita desarrollar nuevas vías de crecimiento y excelencia operativa. En este sentido, me gustaría poner **como ejemplo reciente nuestra relación con Telecom Italia**, una de las principales operadoras de

telecomunicaciones a nivel mundial. Ambos operadores sumamos conjuntamente a cierre de 2006 casi 300 millones de accesos, lo que supone el 7% de los accesos mundiales. Esta colaboración representa una oportunidad única de explorar juntos todas las sinergias potenciales de un sector en crecimiento que se traducirán para ambas compañías en mayores ingresos, menores costes y mayor eficiencia en la ejecución de inversiones.

**En definitiva, seguimos transformando nuestra cultura y organización** para anticipar las nuevas dinámicas del negocio con el objeto último de liderar el nuevo entorno digital y **asegurar que seguimos ofreciéndoles a ustedes, nuestros accionistas, la mejor combinación de crecimiento y rentabilidad del sector.**

#### **D. TELEFÓNICA, LA MEJOR COMBINACION DE CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD**

Señoras y señores accionistas, para terminar permítanme que les diga que **estoy convencido de que Telefónica está en un momento excelente como compañía**, con un perfil diferencial y único, con mayor diversidad y escala que cualquier otra operadora, y con la mayor credibilidad del sector.

**Esta credibilidad se basa en que Telefónica puede presumir de ser una compañía que cumple.** Siempre hemos cumplido e incluso superado nuestros compromisos económico-financieros, y por eso **hemos conseguido y seguimos consiguiendo una Rentabilidad Total al Accionista superior** en el sector de telecomunicaciones. **Prueba de ello** han sido cada uno de los cuatro últimos ejercicios, como pueden ver en la pantalla que se está proyectando, donde siempre hemos cumplido los compromisos comunicados.

Este elemento diferencial de Telefónica seguirá en el futuro, si cabe con mayor grado de ambición. **Nos hemos comprometido con muchos objetivos económico-financieros para los próximos años**, pero de todos ellos, ninguno es más relevante que el **duplicar**



**el beneficio y el dividendo por acción para 2009**, respecto a los niveles de 2005, es decir, hasta situarlos en 1,826 euros y 1,0 euros por acción, respectivamente.

No existe, en mi opinión, **mejor métrica que ésta para medir el crecimiento y la rentabilidad de Telefónica** para sus accionistas, y muy pocas compañías en el mundo, y ciertamente **ninguna de nuestro sector, se atreven a adquirir un compromiso tan exigente**. Porque, permítanme recordarles, **Telefónica es una compañía por y para sus accionistas**.

Para **seguir cumpliendo** con esa confianza que ustedes han depositado en nosotros, pueden estar seguros de que **no regatearemos ni trabajo ni esfuerzos**.

Y este posicionamiento es el que nos permitirá seguir obteniendo resultados diferenciales en el futuro y, **seguir creciendo significativamente a partir de 2009**.

Estamos seguros de que **los resultados de los últimos años**, que nos han convertido en referente del sector, **no han hecho nada más que empezar a reflejarse en el valor de la acción**. Basta con combinar nuestro compromiso de crecimiento de beneficio por acción para 2009 con el multiplicador actual de PER promedio del sector, para convencerse de que **nuestras perspectivas de recorrido al alza no pueden ser más optimistas**.

Quiero aprovechar el día de hoy para **asumir un compromiso renovado**:

- **Con el cliente** como centro de nuestra organización.

- **Con nuestro equipo** y su reconocimiento, traducido en estímulo, motivación y oportunidades. Aprovecho esta ocasión para agradecer a todos los empleados de Telefónica su esfuerzo y dedicación durante 2006.
- **Con el conjunto social**, como elemento impulsor de desarrollo.
- Y, por supuesto, con un objetivo final y prioritario: Seguir ofreciendo cada vez mayor rentabilidad para **nuestros accionistas**.

**En nombre del Consejo de Administración, de todo nuestro equipo y en el mío propio, quiero darles, un año más, las gracias.**