

An aerial photograph of a large crowd of runners participating in a marathon on a wide bridge. The bridge has a blue steel structure and white lane markings. The runners are spread across the width of the bridge, moving from left to right. The background shows a body of water.

# 2010 INFORME ANUAL

*Telefonica*



# 2010

## INFORME ANUAL

*Telefónica*

---

# Sumario



Visión p 04-09

---



Talento p 10-21

---



Compromiso p 22-49

---



Fortaleza p 50-125

---



“

*'La visión de Telefónica es transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital y ser uno de sus principales protagonistas', dice el Presidente, César Alierta, en su carta a los accionistas.*

*Telefónica cuenta con una estructura adecuada para aprovechar sinergias como empresa global, presente ya en 25 países. Su Consejo de Administración, su Equipo Directivo y sus más de 285.000 profesionales, garantizan el gobierno, la gestión de la Compañía, y la ejecución de los planes de trabajo recogidos en el programa bravo! (plan estratégico para el periodo 2010-2012).*

*En 2010, Telefónica, impulsada por la adquisición del operador brasileño Vivo, aumentó su escala y obtuvo unos resultados sólidos cumpliendo, un año más, los compromisos adquiridos en los mercados. Los avances fueron posibles gracias a la mejora de la experiencia de cliente, apoyada en una nueva estrategia de marca; al impulso de la innovación para captar oportunidades de crecimiento del mundo digital; y a la mejora de la eficiencia en las operaciones. Todo ello, unido a un fuerte abanico de alianzas estratégicas y al liderazgo en sostenibilidad corporativa, ha situado a Telefónica como la empresa más admirada del sector de las telecomunicaciones en 2010.*

*Los resultados de 2010 ponen de manifiesto la fortaleza de Telefónica y la capacidad de generar confianza en los mercados por una política prudente de gestión del riesgo*

”



## Visión

---

“

*'La visión de Telefónica es transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital y ser uno de sus principales protagonistas', dice el Presidente, César Alierta, en su **carta** a los accionistas.*

*Telefónica cuenta con una estructura adecuada para aprovechar sinergias como empresa global, presente ya en 25 países. Su Consejo de Administración, su Equipo Directivo y sus más de 285.000 profesionales, garantizan el gobierno, la gestión de la Compañía, y la ejecución de los planes de trabajo recogidos en el programa bravo! (plan estratégico para el periodo 2010-2012).*

*En 2010, Telefónica, impulsada por la adquisición del operador brasileño Vivo, aumentó su escala y obtuvo unos resultados sólidos cumpliendo, un año más, los compromisos adquiridos en los mercados. Los avances fueron posibles gracias a la mejora de la experiencia de cliente, apoyada en una nueva estrategia de marca; al impulso de la innovación para captar oportunidades de crecimiento del mundo digital; y a la mejora de la eficiencia en las operaciones. Todo ello, unido a un fuerte abanico de alianzas estratégicas y al liderazgo en sostenibilidad corporativa, ha situado a Telefónica como la empresa más admirada del sector de las telecomunicaciones en 2010.*

*Los resultados de 2010 ponen de manifiesto la fortaleza de Telefónica y la capacidad de generar confianza en los mercados por una política prudente de gestión del riesgo*

”

# ...el Presidente, César Alierta, en su **carta** a los accionistas.

**César Alierta Izuel**

Presidente de Telefónica, S.A.

Por octavo año  
consecutivo  
hemos conseguido  
los objetivos  
comprometidos

## Estimados accionistas:

Me complace dirigirme a ustedes para presentarles un breve balance de la gestión de Telefónica en el año 2010. En Telefónica hemos aprovechado este año, en el que se empezó a consolidar una recuperación económica a nivel global, para reforzar el posicionamiento de nuestra Compañía fortaleciendo nuestra presencia en distintos mercados y mejorando nuestras capacidades de innovación. Todo ello nos permitirá aprovechar al máximo las oportunidades que nos ofrece el sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación.

Antes de entrar en el detalle, permítanme destacar que en 2010 hemos cumplido por octavo año consecutivo los objetivos financieros comprometidos con el mercado. Esto nos continúa posicionando como una Compañía altamente predecible y en la que se puede confiar.

### Unos sólidos resultados

En el año 2010, la diversificación ha cobrado una especial relevancia en nuestro negocio. El 83% de los accesos de la Compañía están situados fuera de la geografía española. Por este motivo Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa han supuesto el 68% de los ingresos consolidados, mientras que Telefónica España pasó a representar casi un tercio de los ingresos del Grupo. Este año Latinoamérica aumenta su peso en los resultados debido tanto al crecimiento de nuestro negocio en la región como al incremento de la aportación de Brasil tras la compra a Portugal Telecom de su participación en Vivo.

El aumento de nuestra base de clientes y la creciente contribución del negocio de datos móviles han impulsado el crecimiento de los ingresos de Telefónica, que en el conjunto del año se situaron en 60.737 millones de euros, con un avance del 7,1% interanual. Asimismo, Telefónica continúa con unos niveles de eficiencia que siguen siendo referencia en el sector, con un crecimiento en el año 2010 del resultado operativo antes de amortizaciones del 14%, hasta alcanzar los 25.777 millones de euros.

Telefónica ha obtenido una cifra récord de beneficio neto que ascendió a 10.167 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 30,8% respecto al obtenido en 2009. Así, el beneficio neto básico por acción se situó en 2,25 euros, por encima del objetivo de 2,10 euros fijado por la Compañía.

Asimismo, Telefónica ha continuado invirtiendo para asegurar el crecimiento futuro de la Compañía, aumentando la inversión un 13,6% en el último ejercicio. La Compañía sigue enfocando su esfuerzo inversor en proyectos de crecimiento y transformación, impulsando el desarrollo de los servicios de banda ancha, tanto fijo como móvil. El volumen total de inversiones, incluyendo la adquisición de espectro, ascendió a más de 10.800 millones de euros. En consecuencia, el flujo de caja operativo alcanzó 14.933 millones de euros en 2010, lo que representa un 25% sobre los ingresos de la Compañía.



### Priorizando la retribución al accionista

Durante el ejercicio 2010 se ha conseguido gestionar de forma equilibrada varios objetivos que en numerosas ocasiones no son fáciles de compaginar: cumplir los objetivos financieros comprometidos con la comunidad inversora, continuar con la inversión para facilitar el crecimiento en los próximos años, mantener una sólida posición financiera e incrementar la retribución a nuestros accionistas.

La retribución a nuestros accionistas continúa siendo una de nuestras máximas prioridades. De este modo, la rentabilidad por dividendo de Telefónica en 2010 alcanzó el 8,2%, la mayor de entre las 50 mayores compañías del mundo por capitalización bursátil.

Basándonos en las perspectivas de una sólida generación de caja para el ejercicio actual, hemos anunciado un dividendo de 1,60 €/acción en 2011, lo que supone un crecimiento del 14,3% respecto al dividendo de 2010. Esta propuesta confirma el compromiso de la Compañía de priorizar la remuneración al accionista en el uso de la caja e incrementar progresivamente el dividendo por acción, con el objetivo de distribuir un dividendo de 1,75€ por acción en 2012.

### El valor de nuestra escala

La escala en un sector como el de las Telecomunicaciones es clave. La apuesta de la Compañía por impulsar el crecimiento de la base de clientes y aumentar el valor de los mismos se ha traducido en un importante incremento de los accesos, especialmente en los negocios de banda ancha, tanto fija como móvil, impulsados por la rápida adopción de los smartphones y las ofertas empaquetadas en el negocio fijo.



# La visión de Telefónica es transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital

La intensa actividad comercial registrada en 2010 ha permitido incrementar el número de accesos totales en 23 millones, lo que supone un crecimiento del 8,7%, que nos permite alcanzar un número total de accesos de casi 288 millones. Telefónica se sitúa como la quinta mayor operadora por número de accesos a nivel mundial.

Adicionalmente, en 2010 hemos reforzado nuestra escala y posicionamiento con operaciones que nos van a permitir continuar creciendo en los mercados en los que ya estamos presentes:

- La toma de control de Vivo tras la compra del 50% de Brasilcel nos ha permitido convertirnos en la operadora de telecomunicaciones integrada líder en Brasil.
- Hemos dado un paso más en nuestra relación con China Unicom, a través de una nueva inversión recíproca. Una vez completado el acuerdo, Telefónica incrementará su participación en China Unicom hasta, aproximadamente, el 9,7%.
- La adquisición de Tuenti nos posiciona al frente de la red social de referencia en España y líder del segmento joven. Jajah y Hansenet refuerzan nuestra posición global en comunicaciones IP y en el negocio de banda ancha en Alemania.
- Hemos obtenido una licencia para operar en el mercado de telefonía móvil de Costa Rica y hemos adquirido espectro, un activo clave en nuestro sector, en Alemania, Brasil y México.

Nuestra escala diferencial junto con nuestras alianzas estratégicas con China Unicom y Telecom Italia nos posicionan como una Compañía líder a nivel global con una base combinada de más de 730 millones de clientes, lo que nos va a permitir aprovechar al máximo las oportunidades del nuevo mundo digital.

## Oportunidades de crecimiento en el nuevo mundo digital

La digitalización del mundo va a ir más allá de nuestra necesidad de comunicarnos, de la necesidad de las personas de estar siempre conectadas. El alcance de nuestro mercado se ha ampliado significativamente por la más importante y valiosa oportunidad de nuestra industria: la digitalización de la economía real. Múltiples sectores como las finanzas, la sanidad, el gobierno, la educación o el entretenimiento están exigiendo nuevas aplicaciones y servicios digitales que permitan alcanzar mayores niveles de calidad, rapidez y facilidad de uso en cualquier momento y desde cualquier lugar. Las perspectivas de crecimiento de este Nuevo Mundo Digital son, según todos los expertos, muy positivas.

En Telefónica somos conscientes de que esta gran oportunidad se va a articular a partir de cuatro ejes fundamentales. Un creciente número de clientes, un mayor número de dispositivos con prestaciones cada vez más avanzadas, la proliferación de aplicaciones y servicios que facilitarán cada vez más la vida de las personas, y una previsible explosión de tráfico sobre las nuevas redes de comunicación.

Siguen existiendo grandes oportunidades de crecimiento de los servicios de comunicaciones, como lo demuestra la previsión de crecimiento anual del 6% de los accesos mundiales desde 2010 a 2013. El motor de este crecimiento serán los accesos móviles y, especialmente la banda ancha, tanto móvil como fija, que se estima crezcan a una tasa anual del 46% y del 9%, respectivamente.

El crecimiento de clientes irá acompañado de una considerable diversidad de dispositivos conectados a la red. Dispositivos con más capacidades, de menor coste y más fáciles de usar. Dispositivos que conectan tanto a personas como a máquinas entre sí. Se estima que la venta anual de dispositivos personales crezca a una tasa media anual del 20% en el periodo 2010-2013. Este crecimiento será originado por una mayor demanda de teléfonos inteligentes o smartphones y tabletas.

Dichos dispositivos serán además catalizadores de nuevas demandas de aplicaciones y servicios. Por ejemplo, los que permitan pagar a través del móvil en cualquier lugar o recibir un diagnóstico médico en remoto.

Este previsible escenario traerá consigo un crecimiento exponencial del tráfico de datos sobre banda ancha, tanto fija como móvil. Se estima que el tráfico total de datos a nivel mundial en 2013 será más del doble que el tráfico registrado en el año 2010, explicado en gran medida por el creciente peso del vídeo en la red.

En definitiva, se puede concluir que Telefónica opera en una industria con unas perspectivas de crecimiento muy positivas. Les puedo asegurar que estamos aprovechando esta oportunidad y que lo vamos a seguir haciendo en el futuro.

### **Telefónica se anticipa al futuro**

La visión de Telefónica es transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital y ser uno de sus principales protagonistas. Uno de los pasos que hemos dado en 2010 para anticiparnos a nuestros competidores, ha sido la creación de siete unidades de desarrollo de productos y servicios globales, que abarcan Cloud Computing (servicios en la nube), eHealth, Servicios financieros, M2M (conexiones máquina a máquina), Vídeo y Hogar Digital, Aplicaciones y Seguridad. Estas unidades son los ejes de un modelo de innovación globalizado ideados para capturar el máximo de este crecimiento de nuestro sector.

Telefónica ha definido una clara estrategia para capturar todas las oportunidades que se van a generar en el nuevo mundo digital. Dicha estrategia está basada en dos pilares fundamentales: el crecimiento y la transformación de la Compañía. El primero, apalancándonos en la banda ancha y los nuevos servicios. El segundo, nos permitirá crecer de forma rentable y maximizar la eficiencia. Todo ello manteniendo al cliente en el centro de todo lo que hacemos y aprovechando las ventajas de nuestra escala y diversificación.

Telefónica ya ha empezado a capturar las oportunidades de crecimiento del sector y esto nos va a permitir seguir evolucionando nuestra estructura de ingresos. Así, el porcentaje de ingresos que provienen de la banda ancha va a pasar del 18% actual al 25% en 2013. Igualmente, los ingresos más allá de la conectividad van a incrementar su peso de un 5% actual a un 9% en 2013.

En Telefónica no sólo nos importan los resultados obtenidos sino también la forma en que los conseguimos. Por eso, la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa son parte importante de nuestra estrategia. Prueba de ello es que por segundo año consecutivo, hemos liderado el índice Dow Jones Sustainability en nuestro sector a nivel mundial.

Cada vez más, el futuro de Telefónica está ligado al bienestar económico y social de las sociedades en que estamos presentes. Por eso, en Telefónica destinamos significativos recursos tanto para acción social y cultural, como para promover la innovación. Me gustaría destacar especialmente el programa Proniño, del que todos los accionistas y empleados podemos sentirnos muy orgullosos. El objetivo del mismo es erradicar el trabajo infantil en Latinoamérica facilitando el acceso de la infancia a una educación de calidad. En 2010, ya hemos conseguido escolarizar a más de 211.000 niños y nuestro objetivo es alcanzar 357.000 niños en 2013.

Finalmente, quiero aprovechar para compartir con ustedes el orgullo de ser en 2011 la Compañía de telecomunicaciones "más admirada" del mundo, según la revista Fortune.

Este es un broche de oro para un año en que nuestra Compañía no sólo ha obtenido unos sólidos resultados sino que se ha fortalecido para abordar un futuro lleno de oportunidades. Quiero aprovechar para agradecer el apoyo y la confianza de todos ustedes para abordar este proyecto. Estamos en el camino correcto para convertirnos en la mejor operadora global de comunicaciones del mundo digital.



**César Alierta Izuel**  
Presidente de Telefónica, S.A.



## Talento

---



“

*'La visión de Telefónica es transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital y ser uno de sus principales protagonistas', dice el Presidente, César Alierta, en su carta a los accionistas.*

Telefónica cuenta con una **estructura** adecuada para aprovechar sinergias como empresa global, presente ya en **25 países**. Su **Consejo de Administración**, su **Equipo Directivo** y sus más de **285.000 profesionales**, garantizan el gobierno, la gestión de la Compañía, y la ejecución de los planes de trabajo recogidos en el **programa bravo!** (plan estratégico para el periodo 2010-2012).

En 2010, Telefónica, impulsada por la adquisición del operador brasileño Vivo, aumentó su escala y obtuvo unos resultados sólidos cumpliendo, un año más, los compromisos adquiridos en los mercados. Los avances fueron posibles gracias a la mejora de la experiencia de cliente, apoyada en una nueva estrategia de marca; al impulso de la innovación para captar oportunidades de crecimiento del mundo digital; y a la mejora de la eficiencia en las operaciones. Todo ello, unido a un fuerte abanico de alianzas estratégicas y al liderazgo en sostenibilidad corporativa, ha situado a Telefónica como la empresa más admirada del sector de las telecomunicaciones en 2010.

Los resultados de 2010 ponen de manifiesto la fortaleza de Telefónica y la capacidad de generar confianza en los mercados por una política prudente de gestión del riesgo

”

España,  
Latinoamérica y  
Europa son las 3  
regiones en las que  
se organizan las  
operaciones del  
Grupo en 25 países

Telefónica se ordena en torno a tres unidades de negocio (España, Latinoamérica y Europa) que integran las operaciones de 25 países. El centro corporativo aporta una visión integral para aprovechar sinergias

#### Centro Corporativo

El Centro Corporativo de Telefónica es responsable de las estrategias global y organizativa, de las políticas corporativas, la gestión de las actividades comunes y la coordinación de la actividad de las unidades de negocio.

#### Telefónica España

La actividad de Telefónica España se extiende a los servicios de telefonía fija (incluyendo TV de pago), móvil y Banda Ancha. Desde mayo de 2010, Movistar es la única marca comercial en España. En 2009, la Compañía vendió su participación en la operadora marroquí Médi Télécom.

#### Telefónica Latinoamérica

Telefónica Latinoamérica opera en 13 países, ofreciendo servicios del negocio móvil, fijo, Internet, Banda Ancha y TV de Pago: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. Adicionalmente, Telefónica desarrolla actividades en Puerto Rico y Estados Unidos.

Por otro lado, Telefónica International Wholesale Services (TIWS) ofrece servicios mayoristas de telecomunicaciones a nivel global. Su catálogo incluye servicios internacionales de Voz, Capacidad, Interconexión IP, Satelitales, Corporativos y de Movilidad. Dispone de una red internacional con más de 45.000 km. de fibra óptica.

#### Telefónica Europa

La actividad de Telefónica Europa es la explotación de servicios de telefonía fija, móvil y Banda Ancha y opera en Reino Unido, Irlanda, Alemania, República Checa y Eslovaquia. En estos mercados desarrolla su actividad con la marca O2.

#### Alianzas y otras participaciones

Telefónica tiene presencia en China, Italia y Portugal, a través de participaciones en el capital de China Unicom, Telecom Italia y Portugal Telecom, respectivamente.

#### Otras Sociedades

- Atento ofrece servicios de gestión de la relación con el cliente a través de contact centers. En España, Argentina, Brasil, Centroamérica, Chile, Colombia, Estados Unidos, Marruecos, México, Perú, Puerto Rico, República Checa, Uruguay y Venezuela.
- T Gestiona ofrece servicios integrales de soporte administrativo financiero, de RR.HH., inmobiliario, logístico y de distribución; de consultoría de procesos y de ERP; y back-office integral. Está presente en España, Argentina, Brasil, Chile y Perú.
- Telefónica I+D, dedicada a la investigación tecnológica, constituye, por actividad y recursos, el primer centro privado de I+D de España y es la primera empresa del continente, dentro del sector de las TIC, en participación en proyectos europeos de investigación. Tiene operaciones en España, Brasil y México.



Julio Linares, Consejero Delegado, Telefónica S.A.

## Participaciones más significativas del Grupo Telefónica

### Telefónica España

	% Part
Telefónica de España <sup>1</sup>	100,0
Telefónica Móviles España <sup>1</sup>	100,0
Telyco	100,0
Telefónica Telecomunic. Públicas	100,0
T. Soluciones de Informática y Comunicaciones de España	100,0
Telefónica Remesas <sup>2</sup>	100,0
Tuenti <sup>3</sup>	91,4
Iberbanda	58,9

1 Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

2 Sociedad participada a través de Telefónica Telecomunicaciones Públicas, S.A.

3 Sociedad participada a través de Telefónica Móviles España, S.A.U.

### Telefónica Europa

	% Part
Telefónica O2 Reino Unido	100,0
Telefónica O2 Alemania <sup>1</sup>	100,0
Telefónica O2 Irlanda	100,0
Be	100,0
HanseNet (Alemania) <sup>2</sup>	100,0
Jajah (Estados Unidos)	100,0
Tesco Mobile	50,0
Telefónica O2 República Checa <sup>1</sup>	69,4
Telefónica O2 Eslovaquia <sup>3</sup>	100,0

1 Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

2 Sociedad participada a través de T. O2 Alemania.

3 Sociedad participada por T. O2 República Checa.

### Telefónica Latinoamérica

	% Part
Telesp <sup>1</sup>	88,0
Telefónica del Perú <sup>2</sup>	98,3
Telefónica de Argentina	100,0
TLD Puerto Rico	100,0
Telefónica Chile <sup>3</sup>	97,9
Telefónica Telecom	52,0
T. Intern. Wholesale Serv. (TIWS) <sup>4</sup>	100,0
Vivo Participações <sup>5</sup>	59,4
Vivo <sup>6</sup>	100,0
T. Móviles Argentina	100,0
T. Móviles Perú	100,0
T. Móviles México <sup>5</sup>	100,0
Telefónica Móviles Chile	100,0
T. Móviles El Salvador	99,1
T. Móviles Guatemala	100,0
Telcel (Venezuela)	100,0
T. Móviles Colombia	100,0
Otecel (Ecuador)	100,0
T. Móviles Panamá	100,0
T. Móviles Uruguay	100,0
Telefonía Celular Nicaragua	100,0
T. Móviles Soluciones y Aplicac. (Chile) <sup>5</sup>	100,0

1 Participación efectiva 88,01%.

2 Latin American Cellular Holdings, B.V. posee el 48,28%, Telefónica Internacional, S.A. posee el 49,9% y Telefónica S.A. posee el 0,16%.

3 Telefónica Internacional de Chile, Ltda. posee el 44,89% e Inversiones Telefónica Internacional Holding Ltda. posee el 53%.

4 Telefónica, S.A. posee el 80,56% y T. Int. Wholesale Services, S.L. el 19,44%.

5 Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

6 Sociedad participada a través de Vivo Participações, S.A.

### Otras participaciones

	% Part
Grupo Atento	100,0
Telefónica de Contenidos (España)	100,0
Telco SpA (Italia) <sup>1</sup>	46,2
IPSE 2000 (Italia)	39,9
DTS, Distribuidora de Televisión Digital	22,0
Hispasat	13,2
Portugal Telecom <sup>2</sup>	2,0
China Unicom (Hong Kong) Limited (China)	8,4
ZON Multimedia <sup>3</sup>	5,4
BBVA	1,0
Amper	5,8

1 Telefónica posee una participación indirecta en el capital ordinario (con derecho a voto) de Telecom Italia a través de Telco de, aproximadamente, un 10,47%. Si computáramos las acciones de ahorro (azioni di risparmio), que no confieren derechos políticos, la participación indirecta de Telefónica sobre Telecom Italia sería de un 7,20%.

2 En el mes de junio el Grupo Telefónica ha reducido su participación en el capital social de Portugal Telecom en un 7,98%. Asimismo Telefónica ha formalizado tres contratos de "Equity Swaps" en relación a acciones de Portugal Telecom con diversas entidades financieras liquidables por diferencias.

3 Porcentaje efectivo del Grupo Telefónica. Sin considerar los intereses minoritarios, el porcentaje de participación del Grupo Telefónica sería del 5,46%.

# ...presente ya en 25 países.

## Telefónica cuenta con un posicionamiento global

En 2010, la Compañía mantuvo una elevada diversificación del Grupo y su cifra de negocio por geografías: obtuvo un 31% de sus ingresos en España, un 43% en Latinoamérica y un 25% en Europa.

### Latinoamérica

**Población:** 526 m habitantes  
**Valor de mercado de las TIC:** US\$ 227 bn\*  
**Total accesos Grupo:** 184 m

#### Argentina

Telefonía Fija: 4.622  
Datos e Internet: 1.505  
Móviles: 16.149

#### Brasil

Telefonía Fija: 11.293  
Datos e Internet: 3.848  
Móviles: 60.293  
TV de Pago: 486

#### Centroamérica

Telefonía Fija: 466  
Datos e Internet: 836  
Móviles: 6.404

#### Chile

Telefonía Fija: 1.939  
Datos e Internet: 836  
Móviles: 8.794  
TV de Pago: 341

#### Colombia

Telefonía Fija: 1.587  
Datos e Internet: 554  
Móviles: 10.005  
TV de Pago: 205

#### Ecuador

Móviles: 4.220  
Fixed Wireless: 95

#### México

Móviles: 19.662  
Fixed Wireless: 566

#### Perú

Telefonía Fija: 2.871  
Datos e Internet: 885  
Móviles: 12.507  
TV de Pago: 691

#### Uruguay

Móviles: 1.709

#### Venezuela

Móviles: 9.515  
Fixed Wireless: 966  
TV de Pago: 69



Presencia en  
25 países

60.737  
millones de euros  
en ingresos

El 68% de los  
ingresos proceden  
de fuera de España

4.814 millones  
de euros invertidos  
en I+D+i

Cerca de  
288 millones  
de accesos  
de clientes

Más de  
220 millones  
de accesos de  
telefonía móvil

Más de  
41 millones  
de accesos de  
telefonía fija

Más de  
18 millones  
de datos  
e Internet

2,8 millones  
de accesos de  
Televisión de pago

Más de  
285.000  
empleados

## Europa

**Población:** 164 m habitantes  
**Valor de mercado  
de las TIC:** US\$ 307 bn\*  
**Total accesos Grupo:** 56 m

## España

**Población:** 46 m habitantes  
**Valor de mercado  
de las TIC:** US\$ 64 bn\*  
**Total accesos Grupo:** 48 m

Telefónica

TELECOM  
ITALIA

China  
unicom 中国联通

Una base combinada de más de 730 millones de clientes

### Alemania

Telefonía Fija: 1.916  
Datos e Internet: 2.915  
Móviles: 17.049  
TV de Pago: 77

### Eslovaquia

Móviles: 880

### España

Telefonía Fija: 13.280  
Datos e Internet: 5.880  
Móviles: 24.310  
TV de Pago: 788

### Irlanda

Móviles: 1.696

### Reino Unido

Móviles: 22.212  
Datos e Internet: 672

### República Checa

Telefonía Fija: 1.669  
Datos e Internet: 899  
Móviles: 4.839  
TV de Pago: 788

\* Fuente: Black Book de IDC de enero de 2011.  
Datos en miles a 31 de diciembre de 2010.

# Su Consejo de Administración...

El Consejo está adaptado a la dimensión internacional del Grupo y a sus características de operador global de telecomunicaciones

## Los Órganos de Gobierno garantizan la supervisión y el control

El Consejo de Administración, con el apoyo de sus Comisiones, desarrolla su actividad conforme a unas normas de gobierno corporativo recogidas, principalmente, en los Estatutos Sociales, en el Reglamento de la Junta General de Accionistas, y en el Reglamento del Consejo de Administración.

El Consejo de Administración de Telefónica, es el órgano de supervisión y control de la actividad de la Compañía, con competencia exclusiva sobre las políticas y estrategias generales de la sociedad, entre otras decisiones, incluyéndose las relacionadas con gobierno corporativo, responsabilidad social corporativa, retribuciones de los Consejeros y altos directivos y remuneración al accionista.

Como refuerzo al Gobierno Corporativo de la Compañía, el Consejo de Administración de Telefónica, S.A. dispone de ocho Comisiones a las que encomienda el examen y seguimiento de áreas clave de especial relevancia.

Asimismo, y conforme a su Reglamento, el Consejo encomienda la gestión ordinaria de los negocios a los órganos ejecutivos y al equipo de dirección de Telefónica.

La Compañía aporta una información más detallada sobre esta materia en el Informe Anual de Gobierno Corporativo y en el Informe sobre la Política de Retribuciones del Consejo de Administración. Estos documentos pueden consultarse en [www.telefonica.com/accionistaseinversores](http://www.telefonica.com/accionistaseinversores)

### Composición del Consejo de Administración y sus Comisiones

	Tipo de Consejero	Comisión Delegada	Auditoría y Control	Nombramientos, Retribuciones y Buen Gobierno	RRHH, Reputación y Responsabilidad Corporativa	Regulación	Calidad del Servicio y Atención Comercial	Asuntos Internacionales	Innovación	Estrategia
César Alierta Izuel (Presidente)	●	●								
Isidro Fainé Casas (Vicepresidente)	●	●								
Vitalino Manuel Nafra Aznar (Vicepresidente)	●		●		●	●		●		
Julio Linares López (Consejero Delegado)	●	●							●	
José María Abril Pérez	●	●						●		
José Fernando de Almansa Moreno-Barreda	●					●		●		●
José María Álvarez-Pallete López	●									
David Arculus	●					●		●		
María Eva Castillo Sanz	●					●	●			●
Carlos Colomer Casellas	●	●		●			●		●	
Peter Erskine	●	●		●					●	●
Alfonso Ferrari Herrero	●	●	●	●	●	●	●	●		●
Luiz Fernando Furlán	●							●		
Gonzalo Hinojosa Fernández de Angulo	●	●	●	●	●		●	●		●
Pablo Isla Álvarez de Tejera	●			●	●	●	●		●	
Antonio Massanell Lavilla	●		●		●		●		●	
Francisco Javier de Paz Mancho	●	●			●	●		●		
Secretario no Consejero Ramiro Sánchez de Lerín García-Ovies										
Vicesecretaria no Consejera María Luz Medrano Aranguren										

● Ejecutivo ● Dominical ● Independiente ● Otros Consejeros Externos

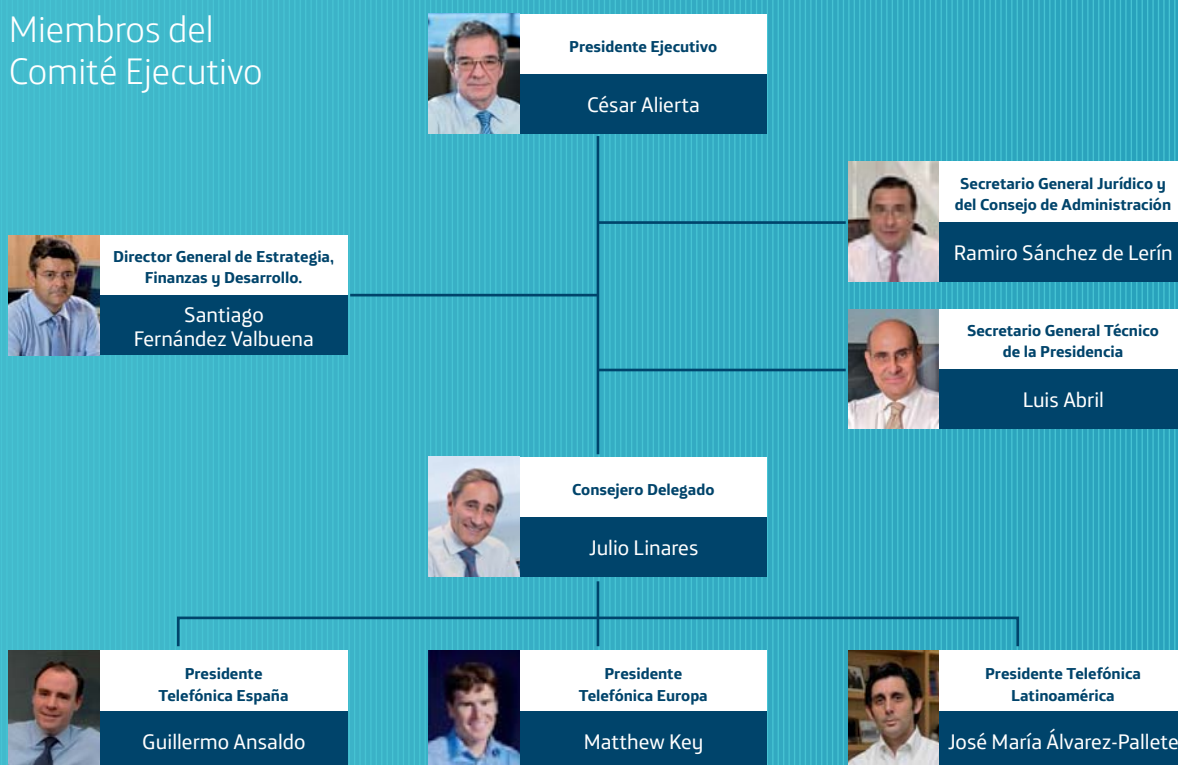
# ...su Equipo Directivo...

La Compañía continuó avanzando en su modelo organizativo para avanzar en una gestión global, reforzar la relación con el cliente, y favorecer la innovación y la eficiencia en las operaciones

El principal órgano de gestión de Telefónica S.A es el **Comité Ejecutivo**, integrado por el Presidente Ejecutivo; el Consejero Delegado; los Presidentes de las tres grandes organizaciones regionales (España,

Europa y Latinoamérica); el Director General de Estrategia, Finanzas y Desarrollo; y las dos Secretarías Generales: la Jurídica y del Consejo, y la Técnica de la Presidencia.

## Miembros del Comité Ejecutivo



Para la gestión diaria de la Compañía, Telefónica cuenta también con el denominado **Comité Operativo**, que, dirigido por el Consejero Delegado, está compuesto por los Presidentes de las tres grandes organizaciones regionales (España, Europa y Latinoamérica); por el Director de Innovación; y por el Director de Transformación y Operaciones.

En 2010, como consecuencia de la toma de control de VIVO, la organización territorial de Latinoamérica reforzó su estructura y estableció tres grandes "clusters" de actividad: uno en Brasil, para gestionar tanto el negocio fijo como móvil y garantizar la integración de Telesp con Vivo; otro para los países integrados (fijo y móvil): Chile, Colombia, Argentina, Uruguay, Perú y Ecuador; y otro para el bloque de países formado por México, Centroamérica y Venezuela, predominantemente de negocio móvil.

# ...y sus más de 285.000 profesionales...

Sin incluir Atento, el Grupo Telefónica cuenta con más de 133.000 empleados en 25 países, un 6,4% más que en 2009

## El índice de clima laboral alcanzó el 74% frente al 73% de 2010

**Plantilla**  
285.106 profesionales  
(+10,8%) (Incluye Atento)

Al cierre del ejercicio 2010, el Grupo Telefónica (incluyendo Atento) contaba con una plantilla física de 285.106 profesionales, lo que representa un incremento de empleo neto del 10,8%, especialmente en un ejercicio particularmente complejo en el escenario macroeconómico global.

Por regiones, y sin incluir Atento, Latinoamérica sigue concentrando el mayor porcentaje de empleo (51%), seguido de España (30%) y Europa (19%).

Por lo que respecta a la fórmula de contratación, el 96 % de la plantilla mantiene un contrato indefinido con la Compañía, porcentaje que disminuye al 81% al incluir al personal de Atento.

En lo que afecta a la diversidad de género, en 2010, el 36% de la plantilla son mujeres; incluyendo Atento, el porcentaje asciende a un 52%. En 2010, el porcentaje de mujeres directivas<sup>1</sup> ascendió al 16,8% frente al 15,6% de 2009, muestra de nuestra política de igualdad de oportunidades y diversidad.

**Diálogo social y convenios colectivos**  
Más de 213.000 profesionales dentro de convenio (75%)

Los referentes de actuación en materia de diálogo social, derechos de asociación, participación y negociación colectiva de nuestros empleados, se fundamentan en nuestros Principios de Actuación, en el Protocolo Social de Acuerdos Internacionales y su Código de Conducta, vigentes entre la Union Network International (UNI) y la Compañía.

Como muestra del dinamismo de la libre actividad sindical en la Compañía, destaca el hecho de que más del 55% del total de la plantilla votó en elecciones sindicales.

En 2010, el porcentaje de empleados con condiciones laborales reguladas por convenios colectivos aumentó en más de dos puntos porcentuales, hasta el 75% de la plantilla, lo que representa más de 213.000 profesionales.

En España se negoció con éxito el convenio en Telefónica Soluciones y la prórroga del de Telefónica Móviles España. En el caso de Telefónica de España, en 2010 no fue posible

### Porcentaje de empleo por regiones

(Sin incluir Atento)



	2010	2009	Variación (%)
<b>España</b>	54.879	52.060	5,4
Atento	15.175	11.952	27,0
Grupo Telefónica (excluye Atento)	39.704	40.108	-1,0
<b>Latinoamérica</b>	201.074	175.350	14,7
Atento	133.545	117.319	13,8
Grupo Telefónica (excluye Atento)	67.529	58.031	16,4
<b>Europa</b>	27.171	27.964	-2,8
Atento	1.194	933	28,0
Grupo Telefónica (excluye Atento)	25.977	27.031	-3,9
<b>Resto</b>	1.982	2.052	-3,4
Total Grupo Telefónica (incluye Atento)	285.106	257.426	10,8
Total Grupo Telefónica (excluye Atento)	133.210	125.170	6,4

<sup>1</sup> Datos adaptados para hacer posible la comparación con la información de 2010, debido a la reciente implementación del nuevo modelo de grating de puestos directivos a nivel global, que asegura la unidad de criterio a lo largo de toda la organización



obtener un acuerdo para la prórroga del convenio, por lo que, a mediados de 2011, se abrirá un nuevo proceso de negociación. En este proceso, se tendrá que dar respuesta al dimensionamiento de la plantilla para adecuarla tanto a la realidad económica, como a las nuevas demandas del mercado de telecomunicaciones.

En España, aproximadamente 35.000 trabajadores estaban directamente vinculados al core business del negocio de Telefónica (28.000 en el negocio fijo, 4.000 en el negocio móvil y cerca de 3.000 en negocios vinculados, como tiendas Telefónica, cabinas, etc). El negocio fijo gestiona unos 13,5 millones de líneas telefónicas y 6 millones de líneas ADSL, mientras que el negocio móvil da servicio a más de 24 millones de líneas. De esta forma, comparada con sus competidores directos en España, Telefónica tiene más del doble de empleados que el resto de los operadores de fijo, ADSL y móvil juntos.

## Clima laboral

### + 1,3 p.p. de mejora de clima interno

En 2010, el indicador de clima y compromiso (ICC), excluyendo Atento, volvió a mejorar un año más y alcanzó el 74,3%, 1,3 puntos porcentuales con relación a 2009. Por regiones, el índice de España se situó en un 63% (+3 p.p. / 2009); Latinoamérica, en un 84% (+1 p.p. / 2009); y Europa, en un 75% (-1 p.p. / 2009). Destaca la participación del 75% de la plantilla, cerca de 95.000 empleados, en la encuesta anual de clima.

Por otro lado, 29 empresas, frente a 27 en 2009, estuvieron presentes en los rankings "Great Place to Work". En España, la revista Actualidad Económica consideró a Telefónica como mejor empresa para trabajar y fue considerada como "Top Employers". Telefónica O2 UK confirmó su posición como uno de los "Top Employers" alcanzando el puesto 16 en el ranking Sunday Times 2010 Best Big Companies to Work For. Por último, según el Instituto Best Place to Work Telefónica ha sido considerada como la segunda mejor empresa para trabajar en Latinoamérica, y la filial española de Atento como la mejor en este país.

## Plan Global de Compra de Acciones para Empleados

En el año 2010, se lanzó el Plan Global de Compra de Acciones para Empleados, que fue aprobado el 23 de junio de 2009, por la Junta General Ordinaria de accionistas de Telefónica S.A., por un importe máximo de 50 millones de Euros.

A través del Plan, se ofrece a los empleados la posibilidad de adquirir acciones de Telefónica, S.A. con el compromiso de esta última, de entregar gratuitamente a los participantes un determinado número de acciones, siempre que se cumplan determinados requisitos.

Este Plan forma parte de la oferta de valor al empleado, en la que Telefónica está comprometida. El objetivo es triple: reconocer la permanencia y el compromiso de los empleados con el proyecto de su Compañía; alinear los intereses de los empleados con los de los accionistas; y fomentar la participación de los profesionales en el capital social de la Compañía mediante la adquisición de acciones.

La inscripción al Plan por parte de los empleados fue totalmente voluntaria. El periodo de inscripción comenzó el pasado 26 de mayo de 2010; a su finalización, más de 40.000 empleados de 20 países del Grupo Telefónica se habían inscrito.

El Plan Global de Compra de Acciones para Empleados ha obtenido el premio al "Best International Share Plan", entregado por la IFS Pro Share Awards 2010, en Londres y el premio a la Innovación y "Mejores Prácticas en Recursos Humanos 2010", en México, otorgado por el Instituto Conocimiento & Dirección.



Universitat Telefónica, Barcelona.

## Desarrollo y formación

### 13 millones de horas y 59 millones €

En 2010, Telefónica dedicó cerca de 13 millones de horas de formación, frente a las más de 11 millones de 2009. La inversión total en formación ascendió a los 59,4 millones de euros, frente a los 63,3 millones de 2010 (-6,1%). La formación *on line* se ha impulsado decisivamente en el Grupo, lo que ha permitido una mayor eficiencia en los recursos destinados a formación.

Además, es clave la labor de **Universitas Telefónica**. En 2010, se consolidó su nuevo campus de Barcelona con la asistencia de más de 1.300 profesionales, que valoraron con un 8,9 de satisfacción los cursos recibidos. Universitas tiene tres focos de trabajo: contribuir a definir el estilo propio de liderazgo global; convertirse en foro de debate y trabajo colaborativo para dar solución a los problemas reales de negocio; y servir de punto de encuentro de los profesionales de Telefónica.

También en 2010, Telefónica España ha trabajado en la ejecución de cuatro Escuelas de Excelencia para impulsar las mejores prácticas en cuatro ámbitos: Excelencia Comercial; Excelencia en Liderazgo; Excelencia Técnica y Excelencia Empresarial.

# ...planes de trabajo recogidos en el programa bravo!

El programa bravo! permite implantar la estrategia de Telefónica en el periodo 2010-2012

El programa  
bravo! se aplica en  
las tres unidades  
de negocio de  
Telefónica

En marzo de 2010, Telefónica lanzó el Programa bravo!, un programa para implantar la visión de Telefónica a través de cuatro pilares de transformación, que agrupan a 10 iniciativas comunes y que se despliegan en los tres niveles organizativos del grupo: Global, Regional y Local.

bravo! define así la visión: "Telefónica es la Compañía que permite a nuestros clientes y a las sociedades donde actuamos disfrutar de las ventajas del nuevo mundo digital. Con las nuevas tecnologías mantenemos a nuestros clientes más y mejor conectados, permitiéndoles una vida mejor, más sencilla y con más entretenimiento. A las empresas, les ofrecemos más y mejores herramientas para incrementar su productividad. Y a las administraciones públicas, les brindamos mayor capacidad para atender mejor a las necesidades de los ciudadanos".

## Pilar Cliente

En 2010, se ha superado por primera vez a nuestros competidores en satisfacción de cliente de forma global. Este resultado es fruto de la mejora de la atención en los puntos de contacto, de la calidad percibida y del fomento de una cultura alineada con la visión cliente. Adicionalmente, Telefónica ha desarrollado proyectos de mejora continua de la experiencia de cliente en todas las geografías, con el objetivo de aumentar la construcción de vínculos emocionales con sus clientes.

Durante 2010 hemos trabajado en la identificación de las palancas que mueven la satisfacción de los clientes insatisfechos, diseñando e implantando planes de acción a nivel segmento. Como resultado hemos logrado una gran reducción (2,7 puntos porcentuales), a nivel agregado, de nuestro porcentaje de clientes insatisfechos hasta el 10,29%. Esta reducción se ha producido en nuestras tres geografías: España, Europa y Latinoamérica.

## Premios bravo!






Esta escultura, obra del escultor vasco Ramón Karrera, representa una visión personal del autor sobre la Compañía y la comunicación.

Con ella, Telefónica quiere, por una parte, representar su programa de transformación para 2012 (programa bravo!) y, por otra, visibilizar un reconocimiento a aquellos profesionales más sobresalientes.

Durante 2010 se concedieron 332 premios bravo! repartidos entre las tres regiones de Telefónica.

## Programa bravo! Iniciativas generales de 2010-2012

Pilares	Iniciativas	Indicadores
 cliente	1 Construcción de vínculos emocionales	▶ CSI gap
 oferta	2 Crecimiento y defensa en el negocio tradicional 3 Liderazgo en banda ancha 4 Desarrollo de aplicaciones y nuevos negocios	▶ Ingresos negocio tradicional <sup>1</sup> (CAGR 08 - 12) ▶ Ingresos de Banda Ancha <sup>2</sup> (CAGR 08 - 12) ▶ Ingresos de Aplicaciones y Nuevos Negocios <sup>3</sup> (CAGR 08-12)
 plataformas	5 Compañía <i>on line</i> 6 Sistemas de información habilitadores 7 La mejor red	▶ Transacciones <i>on line</i> <sup>4</sup> ▶ Time to Market (reducción 08-12) ▶ ISC de red
 cultura	8 Un equipo comprometido 9 Marca emocional e integradora 10 Compromiso con la Sociedad	▶ Satisfacción del empleado y compromiso ▶ Consideración de marca ▶ RepTrack

<sup>1</sup> Ingresos negocio tradicional: Ingresos de acceso y voz fijo y móvil (incluye SMS), equipamiento fijo y móvil, internet banda estrecha y M2M.

<sup>2</sup> Ingresos Banda Ancha: Ingresos de conectividad de BAF, minorista y mayorista, equipamiento y servicios de datos, ingresos de conectividad de BAM (Pantalla grande y pequeña).

<sup>3</sup> Ingresos de Aplicaciones y Nuevos Negocios: Ingresos de TV, soluciones TIC, publicidad *on line*, SVA de BAM, nuevas fuentes de crecimiento y otros servicios de contenidos digital.

<sup>4</sup> (Altas *on line*+transacciones de servicio al cliente *on line*)/(Total altas+Total transacciones de servicio al cliente).

## Pilar Oferta

En 2010, Telefónica ha avanzado en su rol de proveedor de servicios con el lanzamiento de la nueva organización de siete negocios verticales (seguridad, e-health, M2M, vídeo, cloud computing, aplicaciones, servicios financieros) y con la unidad global de Multinacionales.

Además, se ha ampliado la propuesta comercial con un impulso a la banda ancha, fija y móvil, y se han puesto en el mercado servicios personales innovadores (SpinVox, Ring Back Tone o agregador de redes sociales, entre otros); nuevas soluciones para el hogar con soluciones fijo-móvil ("Solución familiar", "UNO familiar"); y ofertas orientadas a los jóvenes.

Telefónica siempre se ha adaptado a los cambios tecnológicos, y lo continúa haciendo para generar valor a los más de 1,5 millones de accionistas. Así, la Compañía invertirá hasta 27.000 millones de euros hasta 2013 para adaptar las nuevas redes fija y móvil a las nuevas necesidades.

## Pilar Plataformas

Durante 2010, Telefónica ha avanzado en el despliegue y expansión de nuevas redes de acceso (fibra óptica, VDSL2, 3G); en el aprovechamiento de su escala para mejorar la eficiencia (con la creación de unidades globales de compras y de roaming); en la definición de un modelo operativo global de TI, que incluye la creación de una unidad mundial de TI (TGT); y en la migración hacia una Compañía *on line*.

También se ha obtenido capacidad de espectro adecuada al precio en subastas en Brasil, México y Alemania y se han suscrito acuerdos de uso compartido con otros operadores en España, Alemania y Reino Unido.

## Pilar Cultura

El eje cultura tiene por objetivo implantar una cultura común en todos los países para establecer relaciones sostenibles a plazo largo con todos los grupos de interés.

Para ello, en este pilar se han definido tres grandes líneas de trabajo:

- la primera, relacionada con los profesionales;
- la segunda, con el portfolio de marcas; y
- la tercera, con la sociedad.

Para cada una de ellas, se han establecido unos indicadores que, en 2010, se han ido cumpliendo: un 75% en el Índice de Satisfacción y Compromiso del Empleado (profesionales); puestos 1 ó 2 en Consideración de Marca Comercial en cada país (marcas); y puestos de 1 a 3 en el ranking RepTrak, en cada país también, para medir el compromiso con las sociedades en las que operamos.



## Compromiso

---



“

*'La visión de Telefónica es transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital y ser uno de sus principales protagonistas', dice el Presidente, César Alierta, en su carta a los accionistas.*

*Telefónica cuenta con una estructura adecuada para aprovechar sinergias como empresa global, presente ya en 25 países. Su Consejo de Administración, su Equipo Directivo y sus más de 285.000 profesionales, garantizan el gobierno, la gestión de la Compañía, y la ejecución de los planes de trabajo recogidos en el programa bravo! (plan estratégico para el periodo 2010-2012).*

*En 2010, Telefónica, impulsada por la adquisición del operador brasileño **Vivo**, aumentó su **escala** y obtuvo unos **resultados** sólidos cumpliendo, un año más, los **compromisos** adquiridos en los mercados. Los avances fueron posibles gracias a la mejora de la experiencia de cliente, apoyada en una nueva **estrategia de marca**; al impulso de la **innovación** para captar oportunidades de crecimiento del mundo digital; y a la mejora de la **eficiencia** en las operaciones. Todo ello, unido a un fuerte abanico de **alianzas** estratégicas y al liderazgo en **sostenibilidad** corporativa, ha situado a Telefónica como la empresa más admirada del sector de las telecomunicaciones en 2010.*

*Los resultados de 2010 ponen de manifiesto la fortaleza de Telefónica y la capacidad de generar confianza en los mercados por una política prudente de gestión del riesgo*

”

## En 2010, Telefónica, impulsada por la adquisición del operador brasileño **Vivo**,...

Telefónica logró en 2010 el control de Vivo tras acordar con Portugal Telecom la compra del 50% de Brasilcel por 7.500 millones de euros.

Telefónica se convierte en la operadora líder del sector telco en Brasil

El 28 de julio de 2010 Telefónica y Portugal Telecom suscribieron un acuerdo para la adquisición por Telefónica del 50% de las acciones de Brasilcel por un importe total de 7.500 millones de euros.

Como continuación a este acuerdo, Telefónica adquirió el pasado 27 de septiembre el 50% de las acciones de Brasilcel (sociedad propietaria de aproximadamente 60% del capital de Vivo Participações, S.A.) propiedad de Portugal Telecom habiendo efectuado un primer desembolso, según lo acordado, de 4.500 millones de euros.

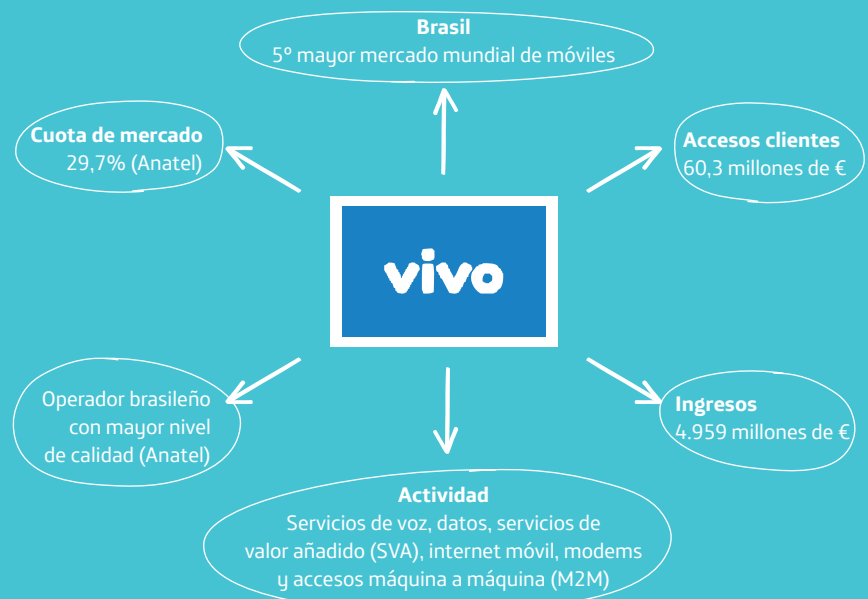
Adicionalmente, el 30 de diciembre de 2010 y tal como estaba previsto, Telefónica S.A. ha realizado un pago de 1.000 millones de euros, mientras que el pago de los 2.000 millones de euros restantes está previsto que se realice el próximo 31 de octubre de 2011.

No obstante, Portugal Telecom podría solicitar que este último pago se realice el 29 de julio de 2011, en cuyo caso el precio de la compraventa, y el último pago del precio, sería reducido en aproximadamente 25 millones de euros.

Coincidiendo con el cierre de la operación el pasado mes de septiembre, han quedado resueltos los contratos suscritos en el año 2002 entre Telefónica y Portugal Telecom SG SGPS, S.A. en relación con su joint venture en Brasil (Subscription Agreement y Shareholders Agreement).

Adicionalmente, Telefónica ha comunicado una Oferta Pública de Adquisición (OPA) para la adquisición de las acciones con derecho a voto en poder de accionistas minoritarios de Vivo Participações, S.A., y que representan, aproximadamente, el 3,8% de su capital social, por un importe por acción equivalente al 80%

### Vivo en datos, 2010



del precio acordado en la adquisición a Portugal Telecom descrita anteriormente y sujeta a aprobación regulatoria.

El 11 de febrero de 2011, el regulador del mercado de valores brasileño (C.V.M.) aprobó la oferta hecha por Telefónica a los tenedores de las acciones con derecho a voto de Vivo Participações no controladas aún por Telefónica.

El 25 de marzo de 2011, el Consejo de Administración de cada una de las filiales controladas por Telefónica, Vivo Participações and Telecomunicações de São Paulo, S.A. Telesp ("Telesp"), aprobó los términos y condiciones de la reestructuración por la que todas las acciones de Vivo Participações no pertenecientes a Telesp pasarán a ser de su propiedad canjeándolas por acciones de Telesp convirtiendo así Vivo Participações en una filial 100% de Telesp. La reestructuración fue aprobada por los accionistas de Vivo Participações en la Junta General Extraordinaria celebrada el 27 de abril de 2011 así como por los accionistas de Telesp en la Junta General Extraordinaria celebrada en esa misma fecha.

#### Fecha de adquisición:

Anatel aprobó la compra en septiembre de 2010

[www.vivo.com.br](http://www.vivo.com.br)

## Nuevas Adquisiciones

El mundo es hoy una sociedad conectada, y cada día va a estar más y mejor conectada, lo que ofrece a Telefónica importantes y nuevas oportunidades de desarrollo dado que las empresas de telecomunicaciones juegan un papel clave en el ecosistema TIC.

En este escenario, nuestra estrategia pasa por seguir capturando el crecimiento a través

del mercado tradicional, la banda ancha y los nuevos mercados y anticiparnos para aprovechar las nuevas oportunidades. De este modo podremos convertirnos en la mejor compañía global de comunicaciones del mundo digital.

En este sentido, la adquisición de activos digitales como las empresas Jajah y Tuenti nos permite fortalecer nuestro ecosistema de servicios.

## Tuenti, una plataforma para llegar a las nuevas generaciones



La red social con más tráfico de España

#### Sede:

Madrid (España)

#### Dónde opera:

España

#### Actividad:

Red social privada líder en este país dirigida especialmente a los jóvenes. Cuenta con 10,6 millones de usuarios registrados y 30.000 millones de páginas vistas (feb-marzo 2011). Ofrece juegos, vídeos, chat, aplicación para iPhone, moneda virtual, geolocalización... También cuenta con un operador móvil virtual, Tú, y presta servicios de videoconferencia.

#### Fecha de adquisición:

agosto de 2010

[www.tuenti.com](http://www.tuenti.com)

## Jajah, una de las compañías más innovadoras del mundo



Empresa líder mundial de comunicaciones y telefonía IP

#### Sede:

Silicon Valley (California).  
Tiene oficinas en Israel

#### Dónde opera:

ofrece servicios en cerca de 200 países a millones de personas

#### Actividad:

Considerada una de las compañías de comunicaciones más innovadora del mundo, ofrece soluciones de telefonía IP -incluyen

JAJAH Direct, JAJAH@call and JAJAH mobile, que son elegidas globalmente por más de 10 millones de clientes. Gracias a una plataforma de telecomunicaciones abierta y universal, los servicios gestionados por JAJAH permiten a operadores de móviles, proveedores de líneas fijas, compañías de cable, compañías tecnológicas y otras empresas adaptar sus soluciones de voz con una inversión mínima y en muy poco tiempo.

#### Fecha de adquisición:

La Comisión Nacional de la Competencia autorizó la compra hace poco más de un año.

#### Importe del 100%:

145 millones de euros

[www.jajah.com](http://www.jajah.com)

<http://platform.jajah.com>

## ...aumentó su escala...

Telefónica, quinto operador mundial  
por número de accesos de clientes:  
cerca de 288 millones

### La Compañía tiene una escala global, regional y también local

Una de las principales fortalezas de Telefónica reside en tener una escala diferencial global, regional y sobre todo, local, lo que le hace ser una Compañía en constante crecimiento. Su escala es global, siendo el quinto operador mundial por número de accesos. Su escala es también regional, ya que cuenta con cuotas relevantes de mercado tanto en Europa como en Latinoamérica. Pero el aspecto más importante es su carácter local, ya que siempre se encuentra situada en el primer o segundo lugar en cada uno de los mercados en los que opera.

Telefónica cerró el ejercicio 2010 con más de 287 millones de accesos de clientes, lo que representa un 8,2% respecto a 2009. Este crecimiento se debe a los incrementos en banda ancha móvil (63,9%); en telefonía móvil (+8,9%); en banda ancha fija (+27,0% interanual, +10,9% orgánico); y en TV de pago (+12% reportado, +8,9% orgánico). Por áreas geográficas, destacan los crecimientos representados por Telefónica Latinoamérica (+9,0% interanual) y Telefónica Europa (+6,2% interanual orgánico; 14,3% reportado). Por el contrario, en España el número de accesos se redujo un 1,7%.

### Telefonía fija 41,4 millones de accesos

En un mercado maduro como el de la telefonía fija, Telefónica cerró 2010 con 41,4 millones de accesos.

En **España**, la planta de accesos de telefonía fija minorista de la Compañía asciende a 13,3 millones a finales de 2010 (14,2 millones en diciembre de 2009), un 6,5% menos que en 2009. Así, la cuota de mercado estimada de la Compañía alcanza en torno al 69% en 2010.

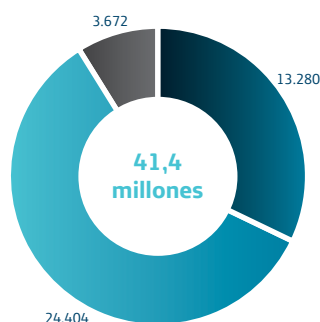
La pérdida neta de accesos de telefonía fija minoristas ha sido compensada en un 94% por el crecimiento neto de accesos mayoristas, minorando así la caída.

En **Latinoamérica**, los accesos se situaron en 24,4 millones al cierre del año, manteniéndose prácticamente estables respecto a 2009 (-0,7%).

En **República Checa**, los accesos alcanzan 1,7 millones al final de 2010, con un descenso interanual del 5,7% frente al 6,5% de 2009 respecto del año anterior.

#### Accesos Telefonía fija en 2010

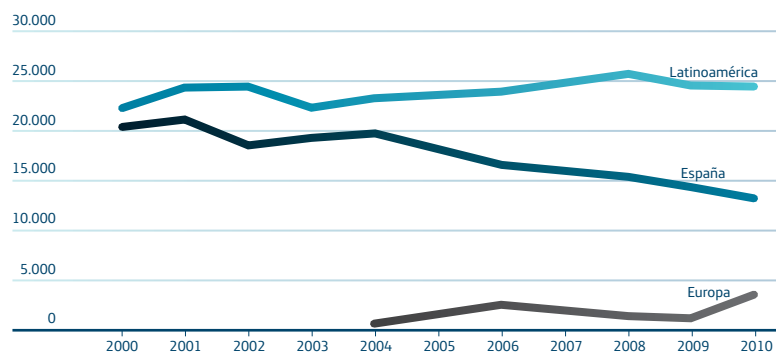
Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa

#### Evolución de accesos de Telefonía fija 2000/2010

Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa

\* En el dato de accesos de Telefonía fija en España en 2008 se incorpora Marruecos.

## Datos e Internet

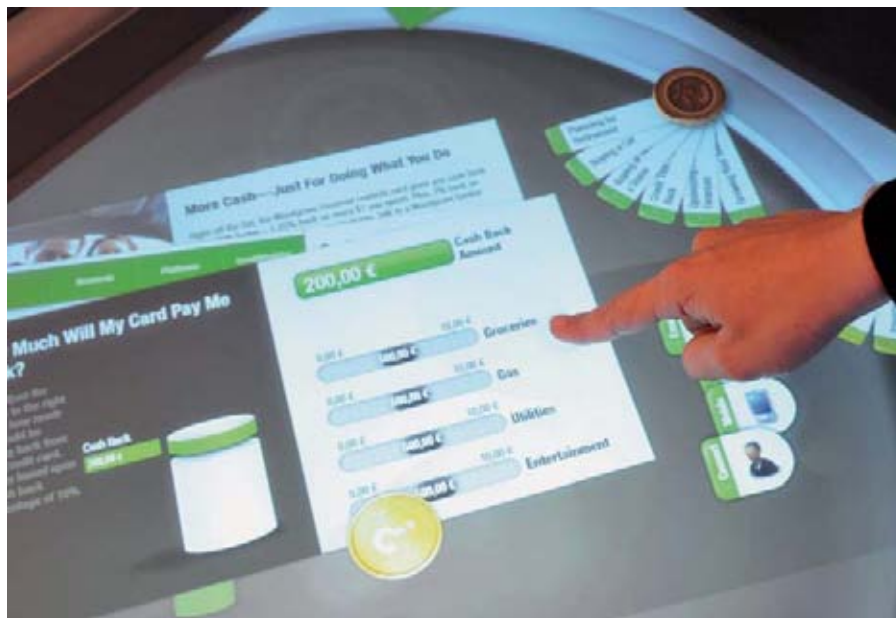
18,6 millones de accesos  
(+23,4% interanual)

Los accesos minoristas a Internet de banda ancha se sitúan en 17,1 millones, con un crecimiento interanual del 27,0%, tras registrarse un repunte en la ganancia neta en el cuarto trimestre, donde Brasil vuelve a situarse como motor de crecimiento del Grupo en este tipo de accesos. La adopción de ofertas de servicios paquetizados de voz, ADSL y TV de pago sigue siendo clave en la estrategia del Grupo.

Por áreas geográficas, en **España**, Telefónica cerró el ejercicio con más de 5,7 millones de accesos de banda ancha, (un 4,5% más que el ejercicio anterior), y más de 5,8 millones accesos globales datos e Internet.

En **Latinoamérica**, se alcanzaron los 7,4 millones de accesos, (un incremento del 15,8% interanual) y 8,2 millones accesos globales datos e Internet.

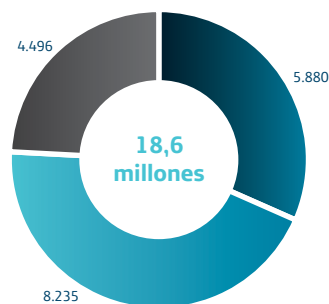
En **Europa**, los accesos de banda ancha fija minorista alcanzaron un parque de 4,0 millones de accesos, tras registrar una ganancia neta de 2,4 millones en 2010 (203 mil en términos orgánicos), y casi 4,5 millones de accesos globales de datos e Internet.



Oficina bancaria.

### Accesos Datos e Internet en 2010

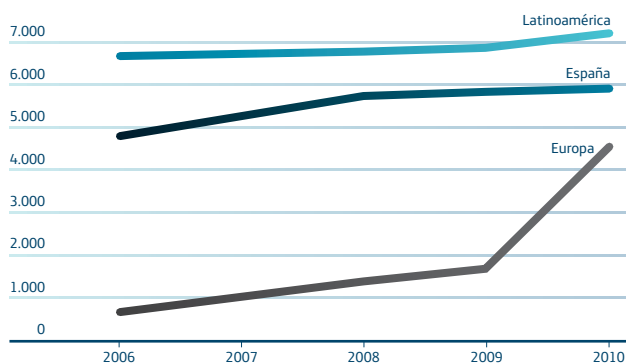
Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa

### Evolución de accesos de Datos e Internet 2006/2010

Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa



## Banda ancha móvil

### Telefonía móvil

220,2 millones de accesos  
(+8,9% en términos comparables)

Los accesos móviles del Grupo Telefónica superan los 220 millones a cierre de 2010, con una ganancia neta en el ejercicio de alrededor de 18 millones de accesos en términos comparables.

A la vista de estos datos cabe destacar el importante crecimiento de los accesos de Banda Ancha móvil, que superan los 22 millones a cierre de 2010 (frente a 15 millones de accesos en 2009), un 48% más.

El parque móvil de **Telefónica España** se situó en 24,3 millones de clientes móviles (3,3% más que el ejercicio anterior). Destaca el incremento de los clientes de contrato, especialmente el crecimiento de los clientes de banda ancha móvil, que se multiplican por 1,7 veces con respecto a 2009.

En **Latinoamérica**, Telefónica alcanzó los 149,3 millones de accesos móviles, con un crecimiento interanual del 10,8%, tras registrar una ganancia neta en el conjunto del año de 14,6 millones de accesos.

En **Europa**, la Compañía alcanzó un parque total de 46,7 millones de accesos (+6,0% interanual) tras registrar una ganancia neta de 2,8 millones de clientes en 2010.



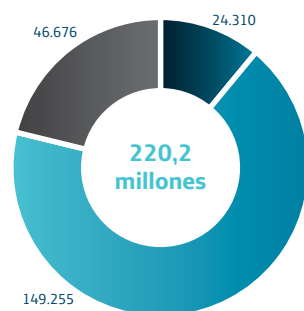
Servicios móviles.



Accesos por Banda Ancha.

### Accesos Telefonía móvil en 2010

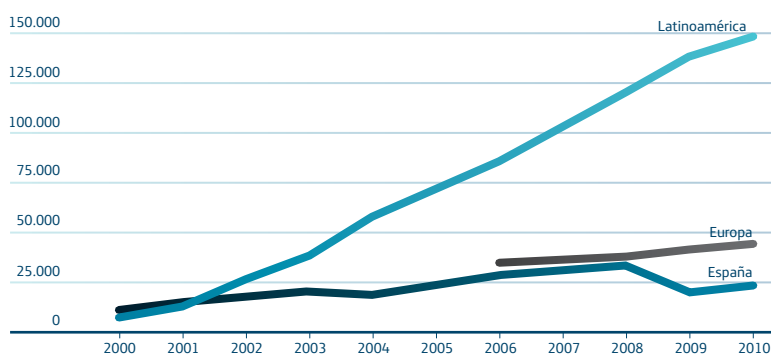
Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa

### Evolución de accesos de Telefonía móvil 2000/2010

Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa

\* En el dato de accesos de Telefonía móvil en España en 2006 y 2008 se incorpora Marruecos.

## TV de pago

2,8 millones de accesos  
(+12% reportado)

Los accesos de TV de pago se sitúan en 2,8 millones a cierre de 2010, lo que representa un 12% más que hace un año.

**Telefónica España** incorporó 85.000 nuevos clientes el pasado ejercicio, totalizando 788.000 clientes (+12,1% interanual), con lo que la cuota estimada de mercado se ha situado en torno al 19% a finales de 2010.

En **Latinoamérica**, el número de clientes de TV de pago se sitúa en 1,8 millones (+ 8,7% interanual), tras haber captado 144.000 en el conjunto del año.

**Telefónica O2 República Checa** llegó a sumar 129.000 clientes a finales de diciembre de 2010 (-6,1% interanual).

## Satisfacción del cliente

En 2010, el Índice de Satisfacción del Cliente (ISC) de Telefónica alcanzó un récord histórico al situarse en 7,13 puntos, lo que confirma la tendencia alcista de los últimos meses.

España es la región donde más crece porcentualmente el ISC (+3,8%), consolidando la ventaja competitiva con la competencia al aumentar el gap en +0,28 puntos. Entre los aspectos que más han mejorado a lo largo de 2010 destacan la claridad y credibilidad de la publicidad, el compromiso con el premio a la lealtad del cliente, más valor en el producto y la claridad de las promociones.

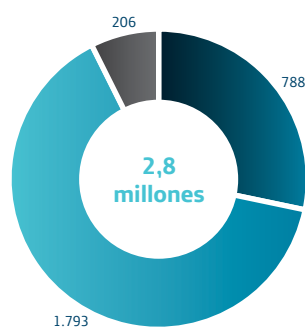
En la región de Europa, Telefónica aumentó en 0,09 puntos el ISC hasta alcanzar 7,39 puntos, basado principalmente en la buena marcha del Reino Unido, Irlanda y la República Checa.

En Latinoamérica, el ISC alcanzó los 7,55 puntos en 2010, incrementándose el gap con los competidores +0,11 puntos siendo el negocio fijo de Brasil el país que más mejora ha experimentado con respecto al año anterior, recuperando el liderazgo en el sector y aumentando su ISC en +0,83 puntos.

Así mismo, se ha establecido otro récord en el porcentaje de clientes insatisfechos que desciende interanualmente en -3,03 puntos hasta situarse en el 10,29% a nivel global y que confirma una tendencia descendente que se ha venido apreciando durante todo el ejercicio.

### Accesos TV de pago en 2010

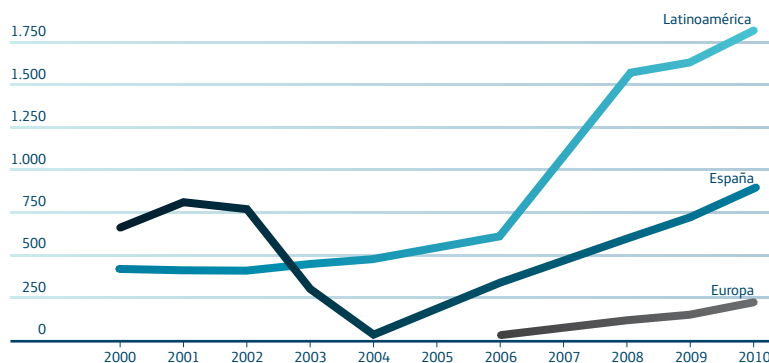
Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa

### Evolución de accesos de TV de pago 2000/2010

Datos en miles de accesos



■ España  
■ Latinoamérica  
■ Europa

# ...obtuvo unos resultados sólidos...

El crecimiento sostenido de su base de clientes ha permitido a Telefónica obtener unos sólidos resultados

El Beneficio Neto por Acción creció un 31,6%

## Retribución al accionista 6.755 millones de euros

Un año más, Telefónica sigue confirmando su política de dividendo creciente. En el conjunto de 2010, la Compañía destinó 6.755 millones de euros a remunerar a los accionistas, cantidad que supone el 80% del flujo de caja generado en el ejercicio y el 9% de la capitalización bursátil de la Compañía<sup>1</sup>.

La retribución al accionista se realizó mediante el pago en efectivo de dividendos (5.872 millones de euros) y la recompra de acciones propias (883 millones de euros). A 31 de diciembre de 2010 la Compañía dispone de derivados sobre 160 millones de acciones de Telefónica, y de una autocartera de 55,2 millones de acciones, representativas de un 1,2% del capital social de Telefónica.

## Pago de dividendos 2010 1,40 euros por acción

Telefónica distribuyó el 11 de mayo de 2010 un dividendo a cuenta de los resultados del ejercicio 2010, por un importe de 0,65 euros brutos, a cada una de las acciones existentes y en circulación de la Compañía con derecho a percibir dicho dividendo.

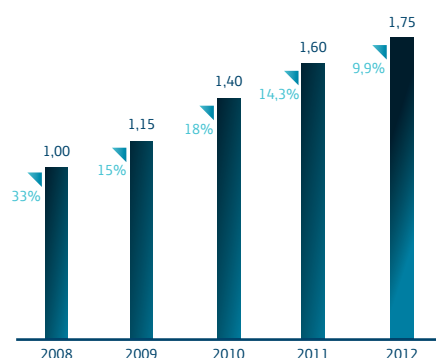
Así mismo, el 8 de noviembre de 2010 Telefónica distribuyó 0,65 euros brutos por acción procedentes de las reservas de libre disposición. Este último pago, junto al abonado el 6 de mayo de 2011, ratifica el compromiso anunciado por la Compañía de remunerar al accionista con un dividendo de 1,40 euros por acción correspondiente al ejercicio 2010.

Además, el Consejo de Administración ha acordado proponer a la próxima Junta General de Accionistas la distribución, en el segundo semestre de 2011, de un dividendo con cargo a reservas de libre disposición, por un importe de 0,77 euros por acción.

## Política de mejora de dividendos Objetivo a 2011 de 1,60 euros por acción

En la Conferencia de Inversores celebrada el 9 de octubre de 2009, el Grupo Telefónica, volvió a comprometerse con un programa de incremento gradual del dividendo, anunciando un aumento del dividendo en 2010 del 21,7% frente al dividendo de 2009, hasta un importe de 1,40 euros por acción.

## Evolución dividendo por acción



<sup>1</sup> A fecha 18 de marzo de 2011.

Adicionalmente, se estableció el objetivo de distribuir a medio plazo un dividendo, como mínimo, de 1,75 euros por acción en 2012. Este compromiso se ha reiterado numerosas veces desde entonces, siendo la más reciente el 23 de febrero de 2011.

Adicionalmente, en dicha fecha, el Consejo de Administración de Telefónica, S.A. propuso un aumento del dividendo hasta 1,60 euros por acción para el año 2011, lo que supone un incremento del 14,3% respecto al dividendo de 1,40 euros por acción del año 2010.

En la Octava Conferencia de Inversores celebrada en Londres los días 13 y 14 de abril de 2011, el Grupo Telefónica reiteró su compromiso de distribuir un dividendo de 1,75 euros por acción en 2012 y anunció un objetivo de remuneración mínima anual al accionista de 1,75 euros por acción a partir de 2012.

### Beneficio neto (10.167 millones de euros) y Beneficio básico por acción (2,10 euros/acción)

Telefónica ha obtenido unos sólidos resultados en 2010, cumpliendo por octavo año consecutivo los objetivos financieros comprometidos con el mercado, gracias a la elevada diversificación de sus operaciones, tanto por geografías como por negocios.

Así, los fuertes crecimientos registrados por Telefónica Latinoamérica y por Telefónica Europa reflejan la solidez de Telefónica, a pesar de la desfavorable evolución del negocio en España. Especialmente destacable es la creciente aportación de Latinoamérica a los resultados del Grupo, apoyada en un positivo comportamiento de las operaciones y en la mayor exposición a Brasil tras la compra de la participación de Portugal Telecom en Vivo el pasado mes de septiembre.

El beneficio neto de Telefónica en 2010 asciende a 10.167 millones de euros, un 30,8% superior al obtenido en 2009 en términos reportados, mientras que el beneficio neto básico por acción se sitúa en 2,25 euros, con un crecimiento interanual del 31,6%. Hay que destacar que Telefónica ha conseguido situar el Beneficio Neto por Acción (BPA) en 2010



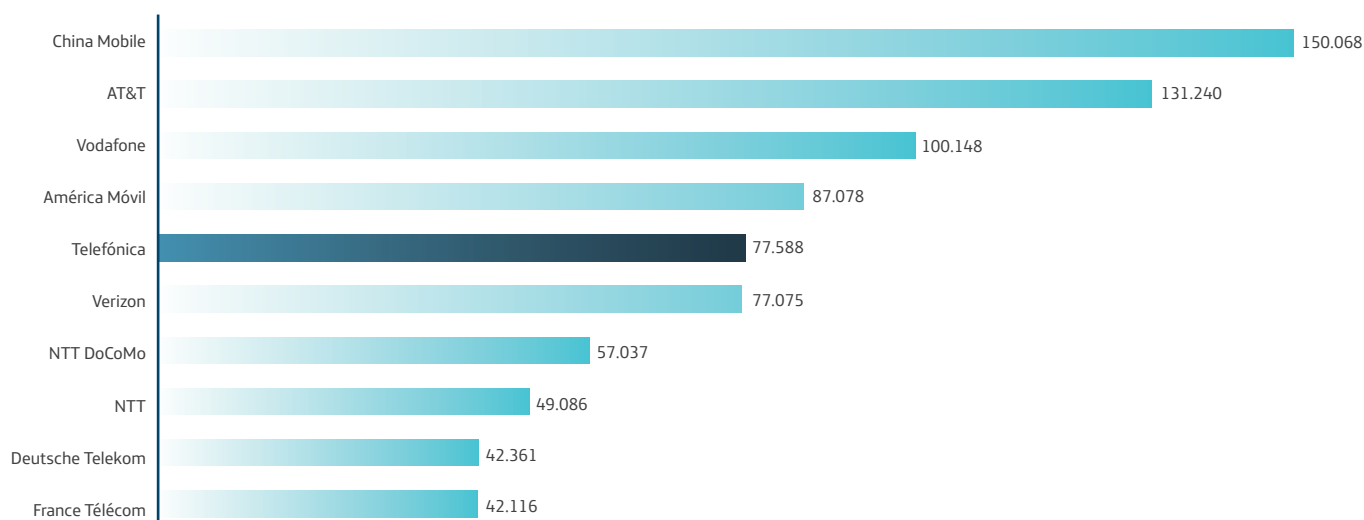
César Alierta, Presidente de Telefónica, en la Junta General de Accionistas 2010.

por encima del objetivo de 2,10 euros por acción, compromiso reiterado en la Séptima Conferencia de Inversores celebrada en octubre de 2009.

### Evolución de la acción

Los principales mercados europeos han finalizado el año 2010 con descensos generalizados (Ibex-35 -17,4%; FTSE-100 -13,2%; EStoxx-50 -5,8%; y CAC-40 -3,3%) afectados fundamentalmente por la incertidumbre sobre la inestabilidad económica de los países periféricos europeos (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España). La única excepción ha sido el DAX alemán, que ha avanzado un 16,1% en el conjunto del año.

### Ranking sector por capitalización bursátil



Fuente: Información extraída del informe diario publicado el 4 de enero market cap en euros.

El Ibex-35 ha presentado el peor comportamiento entre sus comparables europeos ante los continuos temores sobre un posible contagio de deuda soberana tras los rescates de Grecia e Irlanda. En este contexto, la acción de Telefónica ha registrado una caída del 13,1% (16,97 euros por acción al cierre del año), mejor que su índice de referencia en España.

Telefónica continúa apoyada en la alta diversificación de la Compañía, tanto a nivel geográfico como de negocio, su probada capacidad de ejecución en entornos cambiantes, su generación de caja y su orientación al accionista. Esta última se refleja en el compromiso de continuar incrementando la remuneración al accionista vía dividendos. Hay que destacar que en 2010

Telefónica ha adquirido el 50% restante de Vivo en Brasil, aumentando de esta manera su exposición a mercados emergentes. Respecto al sector de telecomunicaciones europeo, Telefónica ha registrado una rentabilidad menor impactada fundamentalmente por el riesgo soberano (DJ Telco: +3,0%; BT: +33,9%; Vodafone: +15,4%; Telecom Italia: -11,1%; France Telecom: -10,5%; KPN: -7,8%; Deutsche Telekom: -6,2%).

Todo ello ha llevado a que el retorno total de las acciones de Telefónica en 2010 se situara en el -6,4% (una vez incluidos los dividendos distribuidos a lo largo de 2010: 0,65 el 11 de mayo de 2010 y 0,65 el 8 noviembre de 2010). Si bien, en 2009 el retorno total de las acciones fue del 29,5%.

A cierre de 2010, Telefónica ocupa la quinta posición a nivel mundial dentro del sector de telecomunicaciones por capitalización bursátil y se encuentra entre las cincuenta mayores a nivel mundial. La capitalización bursátil de Telefónica al finalizar 2010 se situó en 77.428 millones de euros.

El volumen diario de negociación de Telefónica en el mercado continuo español fue de 59,8 millones de acciones en 2010 (48,5 millones de títulos en 2009).

## Evolución Bursátil





## Datos de interés

### Número de accionistas

Telefónica contaba con 1.428.619 accionistas a 1 de mayo de 2010, según registros individualizados a favor de personas físicas y jurídicas, y de acuerdo con la información de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores (Iberclear).

### Bolsas

Telefónica cotiza en el Mercado Continuo Español (dentro del selectivo índice Ibex-35) y en las cuatro Bolsas de Valores españolas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia), así como en las bolsas de Nueva York, Londres y Tokio, Buenos Aires, Sao Paulo y Lima.

### Capital social

El capital social de Telefónica, suscrito y totalmente desembolsado, a cierre de 2010 se sitúa en 4.563.996.485 euros y se encuentra dividido en 4.563.996.485 acciones ordinarias, de la misma clase y serie, de un euro de valor nominal cada una de ellas, estando representadas mediante anotaciones en cuenta.

### Participaciones significativas

De acuerdo con la información disponible en la Compañía, no existe ninguna persona física o jurídica que, directa o indirectamente, aislada o conjuntamente, ejerza o pueda ejercer control sobre Telefónica.

La Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (la Caixa), y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA), eran titulares, directa o indirectamente, a 31 de diciembre de 2010, del 5,050% y del 6,279%, respectivamente, del capital social de Telefónica.

La entidad Blackrock, Inc. era titular del 3,884% del capital social de la Compañía, según comunicación remitida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en fecha 4 de febrero de 2010.

## La oficina del accionista de Telefónica

La Oficina del Accionista se crea con el objetivo de establecer una comunicación transparente y fluida con los accionistas particulares, que facilite la misma información en tiempo y forma que a los accionistas institucionales. Son tres los canales de relación:

### Teléfono gratuito de atención al accionista: 900 111 004.

Durante el año 2010, el número total de llamadas atendidas alcanzó la cifra de 74.951, registrándose un incremento del 1,45% respecto a 2009, con una media mensual de 6.246 llamadas.

Además de estas consultas telefónicas, la Oficina del Accionista respondió otras 5.190 consultas por correo electrónico y postal (3.487 en 2009). Del total de las consultas recibidas en 2010, 53.576 correspondieron a temas económico-financieros, las cuales se desglosan en:

- 19.268 consultas sobre la Junta General de Accionistas.
- 27.997 consultas sobre la evolución en Bolsa y cotizaciones.
- 6.258 consultas sobre resultados y hechos relevantes.
- 53 consultas sobre ampliaciones de capital y operaciones financieras especiales.

### Canal on line: ([www.telefonica.com/accionistaseinversores](http://www.telefonica.com/accionistaseinversores))

Durante el año 2010 el número total de páginas vistas en la web de Accionistas e Inversores fue de 1.439.537, frente a las 1.363.455 del año anterior, registrándose un incremento

del 5,58%. En esta página web, disponible en español, inglés y portugués, se pueden encontrar espacios específicos sobre:

- La presencia en Bolsa, donde se ofrecen las cotizaciones *on line* de la Compañía, se pueden generar gráficos interactivos, comparar la cotización de Telefónica con la de otras empresas del sector y calcular su rentabilidad en el período que escoja el usuario, además de su comparación con los índices de referencia.
- Dividendos, resultados y comunicaciones a los mercados, hechos relevantes e información sobre Gobierno Corporativo (composición de los Órganos de Gobierno, Estatutos Sociales, Reglamentos, etc.).
- Consulta y descarga de documentos, entre los que se encuentran los informes anuales, los Reglamentos de la Junta General y del Consejo de Administración, los Estatutos Sociales, o los registros oficiales de información por operaciones de la sociedad.
- En el Rincón del Accionista se ofrece a los pequeños inversores un área personalizada interactiva para realizar consultas, recibir información específica y un servicio de alertas con información relevante de la sociedad.

### Revista "Acción Telefónica"

La Oficina del Accionista publica una revista para los accionistas de la Compañía denominada Acción Telefónica. Publicación de periodicidad trimestral. A lo largo de 2010, se enviaron 598.402 ejemplares al domicilio de los accionistas. La revista contiene información sobre los resultados, hechos societarios, Bolsa, reportajes de actualidad y cultura.



Junta General de Accionistas 2010.

# ...cumpliendo, un año más, los compromisos adquiridos...

8 años consecutivos de cumplimiento de sus compromisos

## Una trayectoria de liderazgo y credibilidad

### Respondiendo a los compromisos

Una de las principales fortalezas de la Compañía es su trayectoria en lo que se refiere al cumplimiento de los compromisos adquiridos, independientemente del ciclo económico en el que se encuentre inmersa.

Esto hace de Telefónica una Compañía altamente predecible y con mínimos niveles de riesgo para los inversores. El cumplimiento riguroso de sus compromisos le aporta credibilidad y refuerza su liderazgo en los mercados en los que está presente.

En el ejercicio 2010 alcanzó de nuevo los objetivos fijados y situó su **beneficio neto** en 10.167 millones de euros, con un aumento del 30,8% respecto a 2009. La Compañía cerró el pasado ejercicio con unos sólidos resultados, en un entorno complicado y unido a una buena gestión.

El **flujo de caja operativo** (OIBDA-CapEx) se situó en 14.933 millones de euros (-2,7% interanual en términos reportados), y la ratio de deuda financiera neta más compromisos sobre OIBDA se sitúa en 2,5 veces en 2010, mostrando la solidez financiera de la Compañía.

Telefónica, a pesar de que el ejercicio ha estado marcado por un entorno difícil debido a la crisis económica, ha continuado en la senda de crecimiento rentable sostenido que viene mostrando a lo largo de la última década.

### Cumplimiento del Guidance 8 años consecutivos

Ya son ocho los años consecutivos en los que la Compañía ha logrado cumplir todos los objetivos financieros anunciados previamente para el ejercicio. El Grupo Telefónica ha obtenido unos sólidos resultados financieros en 2010, a pesar de las complejidades del entorno económico y operativo, lo que pone en valor la alta diversificación de sus operaciones.

Ingresos, OIBDA, inversión o flujo de caja operativo son algunas de esas magnitudes en las que Telefónica ha conseguido alcanzar los objetivos fijados, lo que constituye un importante aval para su liderazgo y credibilidad financiera.

El cumplimiento efectivo de los objetivos financieros para el ejercicio 2010 se concreta en:

	Guidance			Reportado con criterio guidance*			Cumplimiento
	Ingresos	OIBDA	OI	Ingresos	OIBDA	OI	
2003	5%-8%	6 - 9%	18 - 21%	6%	12,5%	29,7%	✓
2004	7% - 10%	5 - 7%	15 - 18%	8,3%	6%	15,5%	✓
2005	>15%	10 - 13%	12 - 18%	17,2%	12,3%	16,1%	✓
2006	>37%	26 - 29%	26 - 30%	38,8%	28,9%	29,2%	✓
2007	8 - 10%	10 - 13%	19 - 23%	9,8%	12,8%	27,6%	✓
2008	6 - 8%	7,5 - 11%	13 - 19%	7,3%	10,6%	20,4%	✓
2009	>0%	1 - 3%	-	0,3%	1,1%	-	✓
2010	1-4%	1 - 3%	-	3,8%	1,4%	-	✓

Fuente: Presentación de resultados TEF

\* Los crecimientos incluidos en la tabla se informan siguiendo los criterios establecidos en el momento de la fijación del guidance anual, por lo cual no necesariamente coinciden con los resultados publicados.

1. Los ingresos crecen un 3,8%, en la parte alta del rango anunciado del 1,0% - 4,0%.
2. El OIBDA se incrementa un 1,4%, dentro del rango anunciado del 1,0% - 3,0%.
3. La inversión (CapEx), excluyendo espectro, se sitúa en 7.646 millones de euros, en línea con el objetivo de 7.450 – 7.650 millones de euros.
4. El beneficio neto por acción se sitúa en 2,25 euros, por encima del objetivo de 2,10 euros.

El Grupo Telefónica obtiene en 2010 unos sólidos resultados, que se reflejan en el fuerte crecimiento de los ingresos y en la elevada generación de caja operativa.

## Ingresos

### 60.737 millones de euros

#### (+7,1% interanual)

La mayor base de clientes y la creciente contribución del negocio de datos móviles impulsan el crecimiento del **importe neto de la cifra de negocios** (ingresos), que en el conjunto del año se sitúa en 60.737 millones de euros, con un avance del 7,1% interanual.

La fuerte **diversificación del Grupo es clave** en la consecución de esta positiva evolución de sus ingresos. Así, en el año 2010 Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa suponen el 68% de los ingresos consolidados, mientras que Telefónica España pasa a representar menos del 31% de los ingresos del Grupo.

Esta diversificación explica también el buen comportamiento de los ingresos en términos orgánicos, que muestran un crecimiento interanual en el conjunto del año del 2,4%, cifra prácticamente en línea con la registrada en los primeros nueve meses del año. Cabe mencionar que los recortes de las tarifas de interconexión móvil restan 1 punto porcentual al crecimiento en términos orgánicos.

Por **regiones**, destaca el sostenido impulso en el ritmo de crecimiento de los ingresos de Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa, que aportan 2,7 y 1,0 puntos porcentuales al crecimiento orgánico de los ingresos consolidados, respectivamente, compensando la menor contribución de Telefónica España (-1,6 p.p.). Tanto los ingresos, en el negocio fijo de Telefónica España, por acceso tradicional, como los de voz, como los de Internet y Banda Ancha cayeron un 13,1%, 10,9% y 0,9% respectivamente.

## Rentabilidad del negocio

### 25.777 millones de euros

#### (+14,0% interanual)

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el año 2010 se sitúa en 25.777 millones de euros, con un crecimiento interanual del 14,0%.

En términos orgánicos, el OIBDA se incrementa un 0,8% interanual, mostrando un mejor comportamiento que en los primeros nueve meses del año, permaneciendo el margen OIBDA prácticamente estable respecto a 2009 (-0,6 p.p.) a pesar de la mayor actividad comercial registrada en el año.

Por **regiones**, y excluyendo el impacto positivo derivado de la revalorización de la participación preexistente en Vivo, el OIBDA de Telefónica Latinoamérica incrementa interanualmente 5,0 p.p. su contribución al OIBDA del Grupo, hasta superar el 45% del OIBDA de la Compañía. Así, junto a la mayor contribución de Telefónica Europa, más del 60% del OIBDA consolidado de 2010 se genera fuera del ámbito del negocio de Telefónica España, donde en términos comparables el OIBDA se reduce un 6,9% frente al año 2009.

## Generación de Caja

### 14.933 millones de euros

#### (-2,7% interanual)

la Compañía sigue enfocando su esfuerzo inversor en proyectos de crecimiento y transformación, impulsando el desarrollo de los servicios de banda ancha, tanto fija como móvil.

El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** alcanza 14.933 millones de euros en 2010 (-2,7% interanual). En términos orgánicos y excluyendo la adquisición de espectro, el flujo de caja operativo se reduciría un 1,7% interanual. Por regiones, Telefónica España aportó 6.499 millones de euros; Telefónica Latinoamérica 8.247 millones de euros, y Telefónica Europa 942 millones de euros (2.321 millones excluyendo la adquisición de espectro en Alemania).

El **flujo de caja libre generado** por el Grupo Telefónica en 2010 ascendió a 8.466 millones de euros, de los cuales 5.872 millones de euros han sido destinados al pago de dividendos, 883 millones de euros a la compra de autocartera, 834 millones de euros a la cancelación de compromisos adquiridos por el Grupo (principalmente derivados de programas de reducción de plantilla; los gastos de personal en Telefónica España alcanzaron en 2010 los 2.658 millones de euros, un 15,3% más que en 2009) y 6.577 millones de euros a inversiones financieras y desinversiones realizadas en el periodo.

Con todo ello, la **deuda financiera** neta se ha incrementado en 5.700 millones de euros. Por otro lado, hay que añadir 6.343 millones de euros de aumento de la deuda financiera, de los cuales 2.366 millones de euros proceden de variaciones del tipo de cambio y 3.977 millones de euros de variaciones de perímetro y otros efectos sobre cuentas financieras. Como resultado, la deuda financiera neta se incrementa 12.042 millones de euros con respecto a la registrada en 2009 (43.551 millones de euros), situándose a cierre de diciembre de 2010 en 55.593 millones de euros.

# ... nueva estrategia de marca...

En 2010, 6 países unificaron sus marcas comerciales en torno a Movistar: España, Venezuela, México, Ecuador, Chile, Uruguay

Telefónica  
se mantiene  
como marca  
institucional  
global

Después de su aprobación en 2009, en el ejercicio 2010 Telefónica inició el proceso de implantación de su nueva estrategia de marca, cuya finalización está prevista para mediados de 2011<sup>1</sup>. En síntesis, la nueva estrategia de marca establece una diferenciación por roles: por un lado, Telefónica asume un rol de marca institucional y lidera las relaciones con empleados, accionistas, clientes globales, proveedores, públicos institucionales y la sociedad en general; por otro, Movistar, O2, y Vivo se configuran como las marcas comerciales del grupo y son las únicas que se relacionan con los clientes de los segmentos residencial y de pymes en cada uno de sus mercados de referencia.

## Implantación de la estrategia de marca

Para realizar este cambio, se ha trabajado en tres líneas:

**1. Evolución del posicionamiento e identidad de las marcas**, cambiar la estrategia y la identidad de Telefónica y Movistar, para que pudieran asumir los nuevos roles que tienen definidos.

El nuevo rol de **Telefónica** como marca, se resume en su visión "El Poder de Transformar" y tiene su reflejo en una identidad visual más

<sup>1</sup> Desde enero de 2011 al tiempo de cerrarse este informe anual, se produjo la unificación de marcas en torno a Movistar en Argentina, Perú y Colombia. De igual forma, en los países Alemania, Reino Unido, Irlanda, Eslovaquia y República Checa, la marca Telefónica sustituyó a la marca O2 en faceta de marca empleadora e institucional.

## Campañas globales de lanzamiento de marca



2 campañas globales  
125 campañas T.V.

sólida, con el objetivo de reforzar el rol y altura del papel institucional que le corresponde. Esta visión de marca, representa la expresión creativa de la visión de Telefónica: "transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital y liderar todo ese nuevo movimiento".

El nuevo rol de **Movistar** como marca única para los clientes particulares y negocios en 13 países ha implicado la necesidad de reposicionar la marca a través de una idea de marca ("Compartida la vida es más"), unos valores y una identidad visual que ayudarán a

construir una diferenciación positiva frente a sus competidores, a aumentar los vínculos con los clientes, y a reordenar el portafolio de productos y servicios a la nueva realidad de arquitectura de marca.

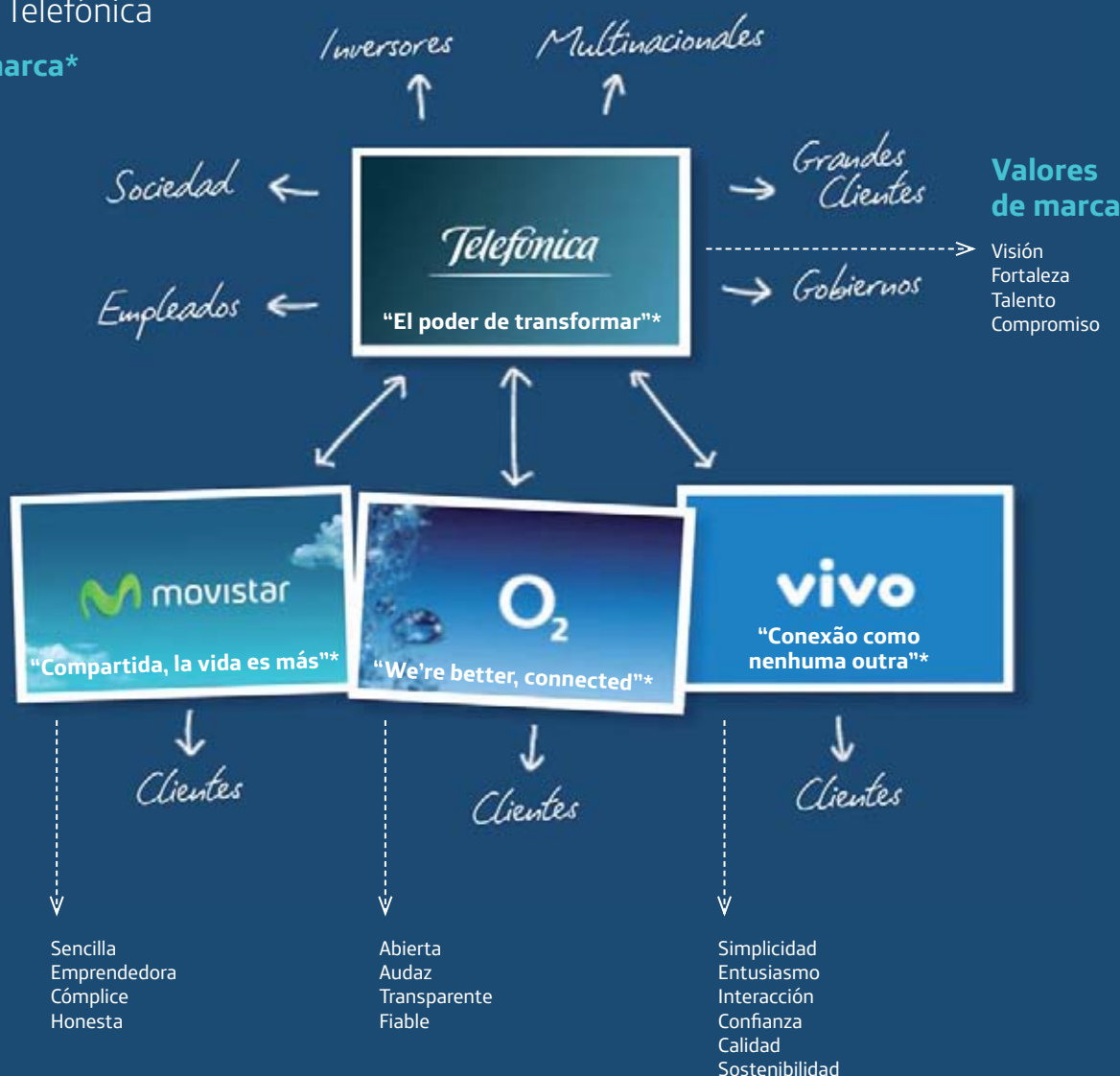
Por lo que respecta a **O2** y **Vivo**, también se mantienen como marcas únicas para los segmentos residencial y Pymes en sus mercados de referencia (Europa y Brasil, respectivamente). Mientras que O2 mantiene su posicionamiento e identidad actuales, durante 2010 el Grupo está desarrollando la estrategia de Vivo para alinear su

posicionamiento e identidad actual con su nuevo papel como marca que ofrece todas nuestras soluciones de comunicación en Brasil.

Es importante destacar que las marcas comerciales, Movistar, O2 y Vivo cuentan con el soporte y garantía que representa la marca Telefónica, que se traducen en su fortaleza financiera, el talento de una organización de más de 285.000 empleados, el hecho de compartir una única visión de negocio y la capacidad para cumplir los compromisos adquiridos muy especialmente en cuanto a motor de crecimiento, económico y social.

## La estrategia de marca de Telefónica

### Idea de marca\*





# Movistar, O2 y Vivo son las marcas comerciales de referencia en los mercados

## El rebranding en cifras

- 2 campañas globales, 25 semanas en el aire (lanzamiento + posicionamiento)
- Cerca de 125 campañas TV lanzadas con la nueva marca
- 500 piezas de comunicación revisadas semanalmente por BG
- 5000 tiendas rebrandeadas
- 39 MM de facturas por ciclo con la nueva marca (postpaid + fixed customers)
- 10 portales de internet rebrandeados



## 2. El proceso de rebranding comercial,

ha tenido como objetivo sustituir unas marcas por otras (ej: reemplazar Telefónica comercial por Movistar en algunos mercados, o incorporar a Telefónica como marca institucional en los mercados donde este rol lo desarrollaba Movistar u O2).

En mayo de 2010, se inició el rebranding en **España**, el primero de los países del grupo en implantar la nueva estrategia. Este proyecto ha exigido el trabajo conjunto de más de 25 áreas de la Compañía y ha implicado la revisión de todos los procesos relacionados con la experiencia del cliente. Entre los más importantes, destacan la unificación de todos los canales bajo una única experiencia de cliente; la integración de los call center en uno solo, unificado y gratuito; y la transferencia de programas de fidelización entre todos los clientes.

Para comunicar la nueva arquitectura de marca a los clientes, se desarrollaron dos campañas de publicidad; una orientada a anunciar que los productos de Telefónica se integran bajo Movistar y otra para posicionar Movistar bajo la idea de marca "Compartida la vida es más". Las campañas coincidieron con el rebranding de los elementos más visibles de la marca en la vida de los clientes: desde tiendas y folletos, hasta facturas y página web, pasando por vehículos, edificios, productos y servicios...

Distintos estudios de mercado muestran que los consumidores han entendido la propuesta de valor de Movistar y que valoran

positivamente su nuevo posicionamiento e identidad, mejorando la eficacia de las comunicaciones de la Compañía.

En **Latinoamérica**, el proceso de rebranding se está desarrollando de forma escalonada en los diferentes mercados, siguiendo las mismas acciones que en España.

En el último trimestre de 2010 se realizó el reposicionamiento de Movistar en México, Venezuela, Uruguay, Ecuador y Chile (país que había integrado todos sus servicios fijos y móviles bajo Movistar en 2009).

En enero de 2011, Perú implementó la nueva Movistar en todos sus servicios, estando previsto completar el rebranding en abril de 2011 en los negocios móviles de Argentina, Colombia, El Salvador, Panamá, Nicaragua, Guatemala; así como el lanzamiento de la marca en Costa Rica.

Para asegurar la coherencia y consistencia de todas las comunicaciones de la Compañía, Telefónica está implementando un proceso de Brand Guardianship en todas sus operaciones, práctica que ya estaba siendo utilizada en Europa para la marca O2. Este proceso, que supone una novedad en la mayor parte de los mercados de España y Latinoamérica, consiste en asegurar que todas las piezas consideradas por la Compañía están alineadas con la estrategia de marca, tanto en identidad como en posicionamiento, apoyando la construcción de marcas más sólidas a medio plazo.

## Campañas comerciales Movistar



**3. Crear la marca institucional.** A lo largo de 2010 se ha implementado el nuevo papel de Telefónica en todos los mercados de España y Latinoamérica (a excepción de Vivo), estando previsto que Telefónica asuma este papel entre los empleados de Europa a lo largo del primer semestre de 2011.

Para posicionar el papel institucional de Telefónica frente a la sociedad, se está desarrollando una estrategia de comunicación que incluye acciones publicitarias, el alineamiento de las acciones sociales de Fundación Telefónica bajo la marca de la Compañía, o el uso de personalidades que hayan transformado su disciplina profesional como embajadores de marca (Ferran Adrià es el primero).

## Marcas Relevantes

Como marca institucional, Telefónica ha recibido importantes reconocimientos por parte de sus stakeholders clave; entre los que podríamos citar:

- **Empresa más admirada del sector** de telecomunicaciones, de acuerdo al estudio publicado en 2011 por Fortune.
- Empresa **líder en sostenibilidad**, de acuerdo al DJSI (2009 y 2010).

- **Best Place to Work** en diferentes mercados, tal y como se expone en el apartado de empleados de este mismo informe.
- Integrada entre los **DJ Titans 50** como una de las empresas de mayor capitalización a nivel global.

Las marcas comerciales de Telefónica tienen también gran relevancia en los diferentes estudios de valoración de marcas publicados anualmente por prestigiosas publicaciones. Sin embargo, el principal indicador de su éxito es la consideración y relevancia de nuestras marcas para nuestros clientes y la calidad de nuestra relación con ellos (medida a través de los índices de satisfacción del cliente).

Movistar, O2 y Vivo se encuentran entre las dos marcas más consideradas por los clientes de todos los países donde operamos, a excepción de dos mercados donde ocupan la tercera posición. Además, apoyando la estrategia de la Compañía de extender sus servicios más allá de la conectividad, las marcas comerciales se consideran relevantes para los clientes en aplicaciones de salud, finanzas, seguridad o contenidos, por citar algunos de ellos.

## Notoriedad de la marca

### Telefonía móvil

País	Total menciones	
	Porcentaje	Ranking
España	90	1
Chile	93	1
Perú	80	2
Argentina	92	1
México	96	2
Uruguay	99	1
El Salvador	97	1
Guatemala	98	1
Nicaragua	99	1
Venezuela	99	1
Colombia	88	1
Ecuador	100	1
Panamá	100	1
Irlanda	96	2
Eslovaquia	89	3
República Checa	91	2
Inglaterra	74	2
Alemania	67	2

### Telefonía fija

País	Total menciones	
	Porcentaje	Ranking
España (Telefónica + Movistar)	97	1
Chile (Movistar)	78	2
Perú	86	1
Brasil	70	1
Argentina (Banda Ancha)	97	1
Colombia	61	1

Fuente: Millward Brown

## Un portfolio de marcas relevantes



## ...impulso de la innovación...

En 2010 Telefónica invirtió en Innovación Tecnológica 4.814 millones de euros, de los que 797 se destinaron directamente a I+D, (un 15% más que en 2009)

En 2010  
Telefónica ha  
creado una nueva  
organización  
con 7 mercados  
verticales de  
servicios digitales








El ejercicio de 2010, ha transformado el modelo de Innovación de Telefónica para adecuarlo a la visión de liderar el nuevo entorno digital. Esta transformación se ha ejecutado a través de las siguientes líneas de trabajo:

### Modelo de "Innovación Abierta"

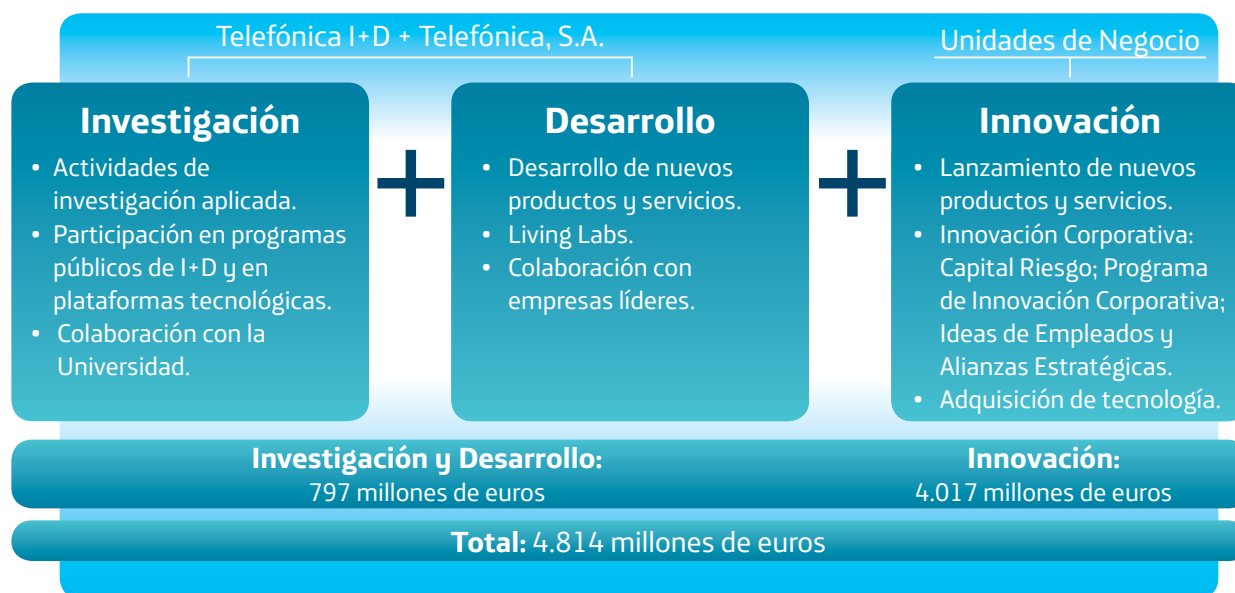
Su objetivo es desarrollar nuevas soluciones en colaboración con terceros, profundizando una línea de trabajo iniciada en ejercicios anteriores. Entre otras iniciativas, destacan las siguientes:

- abrir las plataformas de la empresa a la colaboración con terceros (iniciativa BlueVia);
- apoyar a empresas tecnológicas a través de MovilForum o del fondo de capital riesgo de Telefónica;
- incorporar a clientes en los procesos de innovación como los LivingLabs (experiencia de usuario en la fase de desarrollo);
- colaborar con Universidades, bien en proyectos, o bien a través de las Cátedras Telefónica;
- participar en programas y plataformas tecnológicas de promoción de la I+D empresarial a nivel nacional e internacional;
- innovar en colaboración con las empresas líderes de cada sector;
- y participar en Campus Party, un foro para poner en contacto a jóvenes con inquietudes y talento relacionados con el desarrollo software y el talento tecnológico.

### 7 Mercados verticales

	Vídeo & DH	IPTV, Videoclub, HD, Funcionalidad social, Telepresencia, CDN
	Aplicaciones	BlueVia, Wac X.O, App Folder, eBooks, O2 Media, RCS
	Servicios Financieros	Seguro para móvil, NFC y pagos con móvil, Cargo a factura, Cobranded cards
	eHealth	Movistar eHealth, Health CRM, Tele rehabilitación, Imágenes médicas en la red, Mobile baby, Gestión crónicos
	Seguridad	Clean pipes, Anti fraud, Seguridad gestionada, Seguridad en el móvil, Prevención pérdida de datos, Gestión de la Identidad
	M2M	Gestión de la conectividad, Gestión de los terminales, Utilities, Coche conectado, Smart cities
	Cloud	Aplicateca, Terabox/3G, Virtual DC, Virtual Desktop

## Inversión de Telefónica en innovación tecnológica



## Innovación global con un enfoque regional: 7 mercados verticales

Durante 2010, Telefónica ha creado una nueva organización con siete mercados verticales de servicios digitales que dan servicio a las diferentes operadoras del Grupo. Su objetivo es aprovechar economías de escala y adaptar desarrollos globales a necesidades regionales. Los 7 verticales figuran en el cuadro anexo.

## Innovación Tecnológica I+D+i

En 2010, Telefónica dedicó a Innovación Tecnológica 4.814 millones de euros de los que 797 se destinaron directamente a I+D, (un 15% más que en 2009) Telefónica I+D realiza la mayor parte de las actividades de investigación aplicada a obtener las primeras versiones de productos; el resto, más de un 80%, ha sido realizado a través de empresas colaboradoras, constituyendo así una de las mayores redes de innovación del sector TIC mundial.

Las actividades de I+D realizadas durante 2010 se han centrado en:

- comunicación del futuro entre las personas de una manera natural, aprovechando Internet, Web 2.0 y los teléfonos inteligentes;
- vídeo y servicios multimedia (combinación de texto, audio, imágenes y vídeo) con una experiencia de usuario en todos los dispositivos conectados;
- soluciones avanzadas en los negocios emergentes de las TIC, como plataformas para la tele-salud, vigilancia y soporte remoto a los pacientes o monitorización;
- gestión de servicios entre máquinas (M2M), relacionados con la eficiencia energética y movilidad de las personas;
- la computación en Cloud que hacen uso intensivo de los recursos disponibles en la web para publicar, comercializar y distribuir aplicaciones;
- análisis del perfil de los usuarios en función de su uso de las comunicaciones proporcionando oportunidades para

servicios y modelos de negocio (campañas de marketing, publicidad dirigida y servicios contextuales personalizados, reducción de la rotación, venta cruzada,...);

- y evolución de la red y servicios en una nueva infraestructura global común a todas las líneas de negocio, para reducir costes de operación y mantenimiento, ofertando más capacidad, contenidos y la evolución de una Internet de las personas hacia una Internet de los objetos (los espacios inteligentes en casa, en el coche, en la ciudad,...).

## La innovación es una herramienta clave para alcanzar objetivos de crecimiento

### Proyectos prácticos de Innovación en Telefónica:

Durante el ejercicio 2010 destacan los siguientes proyectos:

#### Proyectos de inversión y financiación

Destacan el programa de venture capital corporativo, orientado a alcanzar participaciones minoritarias de empresas innovadoras con capacidades (productos, servicios, tecnología) en áreas de negocio nuevas y adyacentes; y el programa de incubaciones, para desarrollar nuevas ideas de negocio con potencial de mercado y que tengan una componente de innovación y tecnología relevantes.

#### "Disruptive Council"

Foro de debate en el que reflexionar sobre tecnologías, modelos de negocio disruptivos, y tendencias que puedan cambiar el mundo digital en general y nuestra industria en particular.

#### Innovation Camp

Campus de innovación de 3 días entre empleados lanzado por Telefónica Alemania. Los empleados identificaron cientos de ideas que fueron filtradas por un jurado de directivos de Telefónica; las cuatro ideas seleccionadas han recibido presupuesto para que se conviertan en realidad.

#### "Agile community"

Comunidad de usuarios de métodos ágiles, que cuenta con un portal de intercambio de experiencias, información y conocimiento sobre Agile, al que pueden acceder todos los empleados de Telefónica.

#### Customer Experience Design (Diseño de productos junto al usuario)

Esta iniciativa permite a los usuarios incorporarse a los procesos de innovación, conceptualización y desarrollo de nuevos productos y servicios, a través de métodos de investigación y prácticas de inmersión. Gracias a sus evaluaciones se "customiza" la innovación y se generan nuevos usos e ideas.

#### Gestión de Propiedad Intelectual de Telefónica

Desde 2008 Telefónica I+D cuenta con el área de patentes, dedicada a concienciar a los gestores de proyectos, sobre la necesidad de proteger los desarrollos y de generar, métodos y procedimientos de normalización adecuados que permitan registrar el conocimiento en las oficinas de patentes en tiempo y forma. Con todo ello, se ha generado un portfolio de patentes y productos protegidos que permitirá crear valor y desarrollar políticas de retornos de la inversión, mediante la comercialización y licenciamiento de estos activos.



### Campus Party

Iniciada en 1997, desde 2001 ha contado con el Grupo Telefónica como su patrocinador principal. Se considera el mayor evento de tecnología, ocio y cultura digital del mundo.

Actualmente, Campus Party desarrolla, además de la edición anual de España en Valencia, ediciones internacionales en Brasil, Colombia, México y El Salvador.

Otras iniciativas en 2010 fueron: Campus Party Labs (consolida su expansión en Latinoamérica); Campus Party Europa (con los 800 jóvenes más brillantes de los 27 países de la U.E.) y "Los Campuseros inventan y emprenden" (donde exponen sus prototipos y optan a conseguir premios para registrar patentes, proteger la propiedad intelectual y obtener canales de comercialización).





## Ferran Adrià

Telefónica y el chef Ferran Adrià se han embarcado en un proyecto conjunto para los próximos cuatro años, fundamentado en la idea común de que es posible "transformar las oportunidades en realidad" a través de la innovación, la creatividad y las nuevas tecnologías. Se llevarán a cabo cursos de formación creativa, encuentros con directivos y clientes, así como conferencias con un fuerte componente innovador y tecnológico, que tendrán lugar en las principales ciudades del mundo: Miami, Nueva York, Londres, Buenos Aires, Berlín, México, Madrid y Barcelona, entre otras.

El objetivo es potenciar los valores que comparte la Compañía: la visión, la pasión, el talento y el compromiso.

Entre los primeros resultados de esta colaboración está la exposición en la Biblioteca

Nacional "La cocina en su tinta", en la que se mostrarán, digitalizados y de forma interactiva, los fondos de la Biblioteca relacionados con la gastronomía.

Así mismo, Telefónica firma una alianza con Adrià para hacer del nuevo "Bulli", considerado el mejor restaurante del mundo entre 2004 y 2009 y que reabrirá en 2014, para convertirlo en el mejor laboratorio creativo e innovador del mundo. Será un referente internacional y una fuente de inspiración en la creatividad y en la innovación.

A través de estas acciones, Telefónica reforzará su imagen de marca en mercados estratégicos y estrechará relaciones con audiencias clave. Adrià se convertirá así, en el mejor embajador de la marca Telefónica en todo el mundo.



## BlueVia

En febrero de 2011, Telefónica ha lanzado una comunidad de desarrolladores, con el nombre de BlueVia [www.bluevia.com](http://www.bluevia.com), que operará en todas las regiones en las que está presente Telefónica.

BlueVia es una comunidad abierta y colaborativa cuyo objetivo es reunir el pool de talento creativo existente actualmente en la comunidad y proporcionarles las herramientas, infraestructura y plataforma - incluido el acceso a los APIs - (interfaz de aplicación de programaciones), así como ideas y datos, para ayudarles a identificar y satisfacer la demanda del mercado.

Con BlueVia, Telefónica se convierte en el primer operador del mundo en ofrecer a los desarrolladores entre un 10 % y un 50% de los ingresos generados por las transacciones API; además, éstos conservan un 70 % de todos los ingresos por la venta de aplicaciones y suscripciones.

Los desarrolladores serán capaces de comercializar sus aplicaciones en países de todo el mundo y recibir una parte de los ingresos que genere el tráfico creado por ellos a través de sus innovadoras aplicaciones.



## Wayra

A principios de 2011, Telefónica ha lanzado Wayra una aceleradora de proyectos de emprendimiento basado en las TIC. Wayra ayudará a los emprendedores con talento a acelerar sus proyectos utilizando, además, la mejor red de mentores de la industria, y el apoyo financiero a través de una red de fondos de innovación para Latinoamérica y España. Un apoyo que incluye tres grandes áreas: infraestructura, apoyo en la gestión y un entorno de trabajo apropiado.

Para cualquier idea de negocio, solución, diseño o proyecto que solucione una necesidad en alguno de los ámbitos de los servicios

tecnológicos, de comunicaciones, o en cualquier otro del mundo digital en entorno web o soporte móvil, Wayra ofrece la ayuda necesaria para hacerlo realidad.

Ellos analizan las propuestas recibidas conforme a tres ámbitos de evaluación: Carácter innovador y disruptivo, Novedad tecnológica y Atractivo de la oportunidad.

Wayra parte así, de una iniciativa sin precedentes en el entorno latinoamericano que pretende conseguir un impacto relevante en la economía de los países en que opera.

# ...mejora de la eficiencia en las operaciones.

Transformar para ser más Competitivos y Eficientes

La Compañía incrementó la cobertura de las redes 3G hasta el 63% y la capacidad de la red IP en un 40%

Durante 2010, Telefónica ha mantenido su liderazgo en crecimiento y eficiencia dentro del sector.

Una gestión activa de la eficiencia constituye uno de los retos más importantes operativa y estratégicamente: ser capaces de ofrecer las máximas posibilidades de crecimiento con la mayor rentabilidad.

Unas redes y tecnologías globales, con todo IP, unos sistemas globales, con las Tecnologías de la Información (TI) al servicio del negocio, y unos procesos cada día más ágiles y *on line*, hacen de nuestra Compañía el mejor operador global de telecomunicaciones del mundo digital.

## La mejor red en cada mercado

La red es para Telefónica el elemento clave para construir su propuesta de negocio orientada a potenciar y capturar el crecimiento del sector. En este sentido, la Banda Ancha (fija y móvil) continúa siendo la mayor fuente de crecimiento y como tal es clave como fuente de ingresos.

En 2010, Telefónica continuó los trabajos de homogeneización de la arquitectura y el diseño de las nuevas redes de acuerdo con las líneas de trabajo prioritarias. Fruto de ello, durante este año la Compañía incrementó la cobertura de las redes 3G hasta el 63% y la capacidad de la red IP en un 40%.

## Eficiencia Energética en Redes

En 2007, Telefónica se comprometió a reducir en el año 2015 el 30% del consumo eléctrico de nuestras redes (medido en kWh/acceso equivalente), en 2010 hemos alcanzado aproximadamente el 14% de reducción.

Esto es debido principalmente a dos factores: en primer lugar, a los más de 40 proyectos de eficiencia energética desarrollados en nuestras operaciones en 2010; y en segundo lugar, a la consolidación del modelo de gestión y del modelo de gobierno con los responsables específicos de energía en cada una de nuestras operadoras. Durante el "Primer Workshop de Eficiencia Energética de Telefónica"

desarrollado en 2010 y que contó con más de 300 participantes, se compartieron las mejores prácticas de eficiencia energética y uso de energía renovable en nuestras redes.

Durante 2010, nuestro consumo eléctrico alcanzó un valor aproximado de 6,38 TWh<sup>1</sup> y gracias a actividades de eficiencia energética pudimos reducir casi un 1,2 % del consumo eléctrico total en el año<sup>2</sup>. El reto ahora es mantener los más altos standards de eficiencia energética para nuestra creciente red. Es importante mencionar que solo en 2010 la incorporación de la operación móvil en Brasil (Vivo) al Grupo, ha significado aproximadamente un 22% de crecimiento de consumo eléctrico del Grupo respecto a 2009. Es nuestro rol, garantizar un crecimiento sostenible de nuestro negocio y durante 2011 seguiremos trabajando en ello, reduciendo nuestros consumos energéticos y nuestras emisiones de CO<sub>2</sub>.



<sup>1</sup> Consumo eléctrico total redes y oficinas. (procedente de datos de energía en proceso de verificación).

<sup>2</sup> Calculado en base a proyectos de eficiencia energética desarrollados por operaciones fijas y móvil.

Las **líneas de trabajo prioritarias en redes y tecnología** son las siguientes:

- Integrar, desde el punto de vista de la tecnología, la visión del cliente de los servicios fijos y móviles, ofreciendo la mejor oferta de conectividad en cualquier entorno.
- Convertir la calidad del servicio, garantizando una oferta en términos de prestación (velocidad, robustez del servicio,...) en uno de los principales elementos diferenciadores.
- Estandarizar el modelo de red para aprovechar la escala al realizar compras de equipos y contratos de servicios.
- Compartir infraestructuras de red con otros operadores y externalizar procesos, cuando no sean elementos de diferenciación de nuestra oferta.
- Potenciar la automatización en las redes y optimizar las necesidades de despliegue y los recursos dedicados al mantenimiento.
- Implementar en nuestras redes la mejor tecnología existente con los más elevados estándares de eficiencia energética, utilizando tecnologías limpias y energías renovables.

Entre las iniciativas más recientes de la Compañía en este ámbito caben destacar: el **lanzamiento en Alemania del piloto de redes basadas en la tecnología Long Term Evolution (LTE)**, con mayor velocidad de descarga; la obtención de mayor capacidad de espectro en Alemania, Brasil y México; y la puesta en marcha de los acuerdos de compartición de redes en varios países (España, Reino Unido y Alemania).

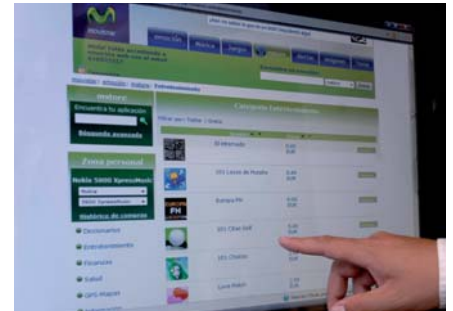
## Tecnologías de la Información (TI)

El objetivo del área de Tecnologías de la Información (TI) de Telefónica es atender los requerimientos de las Unidades de Negocio en términos de crecimiento (captación, retención, cuota,...), eficiencia (coste, tiempo y calidad), y calidad / sostenibilidad de las soluciones ofrecidas (tiempo de desarrollo, coste, impacto operativo,...). Para ello, en 2010, se ha desarrollado un **modelo homogéneo de gestión** de los sistemas, cuyos elementos fundamentales son:

- Consolidar y optimizar sus Centros de Datos, dotándolos de una arquitectura técnica y unos procesos de gestión comunes.
- Dotar a los empleados de las mejores herramientas (hardware y software común) aprovechando la escala para combinar funcionalidad y eficiencia.
- Aplicaciones globales, cuando la globalización aporte valor.

Como instrumento para la gestión de este modelo se creó en 2009 una nueva Compañía de IT para proveer todos los servicios IT a las operadoras del Grupo, y, en 2010, ha continuado su proceso de implantación con la apertura de operaciones en Madrid y Buenos Aires.

Esta transformación se ha materializado en una mejora de la capacidad competitiva de Telefónica, y así, durante 2010, se ha reducido un 18% el tiempo necesario para el desarrollo y la puesta en marcha de nuevos productos y servicios ("Time to market").



Detalle de la 'mstore' (tienda virtual) de Telefónica

## Evolucionando hacia la Compañía *on line*

En 2010, Telefónica siguió trabajando para convertirse en una empresa totalmente *on line*, como instrumento para incrementar su agilidad y transparencia. Su objetivo es casi cuatuplicar de 2009 a 2013 el porcentaje de transacciones que realiza con los clientes de modo electrónico e incrementar el porcentaje de negociaciones electrónicas realizadas en los procesos de compras.

## Hacia la consolidación de Telefónica Global Services (TGS)

Desde 2010, TGS la empresa constituida por Telefónica en Munich para realizar la gestión global de las compras, ha incorporado compras de las líneas de producto de Servicios, Obras, Publicidad y Marketing que se suman a las de Infraestructura de Redes, Sistemas de Información y Productos de Mercado.

Sus objetivos son aprovechar las sinergias de compras mediante la concentración de la demanda y fomentando la sinergia de compras globales con sus socios: China Unicom y Telecom Italia, y unificar la negociación con los proveedores, que redundará en una mejor gestión (eficiencia operativa) y ahorro de costes.

## ...un fuerte abanico de alianzas estratégicas...

El impulso a las alianzas firmadas refuerza la posición de liderazgo de Telefónica

Telefónica y sus aliados, China Unicom y Telecom Italia, tienen una base combinada de 730 millones de clientes

### Reforzando las alianzas

Las alianzas estratégicas han permitido afianzar nuestra posición de liderazgo, consiguiendo situar a Telefónica como la empresa más admirada del sector de las telecomunicaciones en 2010.

Durante el ejercicio 2010, las alianzas estratégicas que el Grupo tiene firmadas continuaron experimentando un notable impulso, gracias a la gestión de la unidad creada dentro de Telefónica S.A. cuya principal misión es la de optimizar la gestión de dichas alianzas bajo una perspectiva y liderazgo comunes.

### China Unicom Participación del 9,7%\*, aproximadamente, un vez completado el acuerdo

Telefónica cuenta con una presencia permanente en China desde 2005, año en el que Telefónica suscribió con el operador fijo China Netcom Corp. una alianza estratégica y adquirió una participación del 5% de su capital.

En mayo de 2008, el Gobierno chino anunció su intención de acometer una amplia reestructuración del sector de telecomunicaciones. Como resultado de dicha reestructuración, China Netcom Corp. se fusionó en octubre de 2008 con la operadora móvil China Unicom dando lugar al cuarto grupo mundial por número de clientes. En dicha fecha, César Alierta, presidente de Telefónica, fue elegido miembro del Consejo de Administración de China Unicom.

En enero de 2009, durante la visita de Estado del Premier chino, Wen Jiabao, a España y en presencia del mismo y del Presidente del Gobierno de España, los presidentes de Telefónica, César Alierta, y de China Unicom, Chang Xiaobing firmaron un primer Acuerdo Marco de Cooperación.

Fruto de la estrecha relación existente entre ambas empresas, el 6 de septiembre de 2009, **Telefónica y China Unicom anunciaron la firma de una amplia Alianza Estratégica y un Acuerdo de Intercambio Accionarial por valor de 1.000 millones de dólares americanos.**

Esta alianza de Telefónica tuvo un gran eco en la prensa y los medios de comunicación internacionales, ya que era la primera vez que una Compañía de telecomunicaciones china toma una participación de una empresa del extranjero.

Poco después de la firma de esta alianza, China Unicom anunció, el 25 de septiembre de 2009, el acuerdo alcanzado con el operador SKT para la adquisición y posterior amortización de las acciones del operador coreano en el capital de China Unicom. Al mismo tiempo concluía la alianza estratégica que mantenía con él.

Como resultado de ambas operaciones, Telefónica incrementó su participación en China Unicom hasta el 8,37% de su capital, consolidando su posición de mayor accionista extranjero, mientras que China Unicom sitúa su participación en Telefónica en cerca del 0,9%.

Adicionalmente a estos movimientos corporativos, ambas empresas vienen desarrollando la Alianza Estratégica suscrita contando con importantes avances en las áreas de tecnología, compras conjuntas, provisión conjunta de servicios a multinacionales, roaming, y formación conjunta para directivos de ambas empresas, entre otras.

En cumplimiento de la alianza estratégica ya existente, el 23 de enero de 2011, Telefónica y China Unicom han acordado reforzar su alianza estratégica y profundizar su cooperación en áreas como la contratación, las plataformas de servicios móviles, servicios a empresas multinacionales, compañías al por mayor, itinerancia, tecnología, entre otros, donde ambas Compañías han estado cooperando desde la firma de su Acuerdo de Cooperación Estratégica, en septiembre de 2009.

Adicionalmente, ambas Compañías reforzarán su alianza estratégica a través de una nueva inversión recíproca según la cual **China Unicom y Telefónica adquirirán cada una de ellas el equivalente a 500 millones de dólares americanos en la compra de acciones de la otra Compañía.**

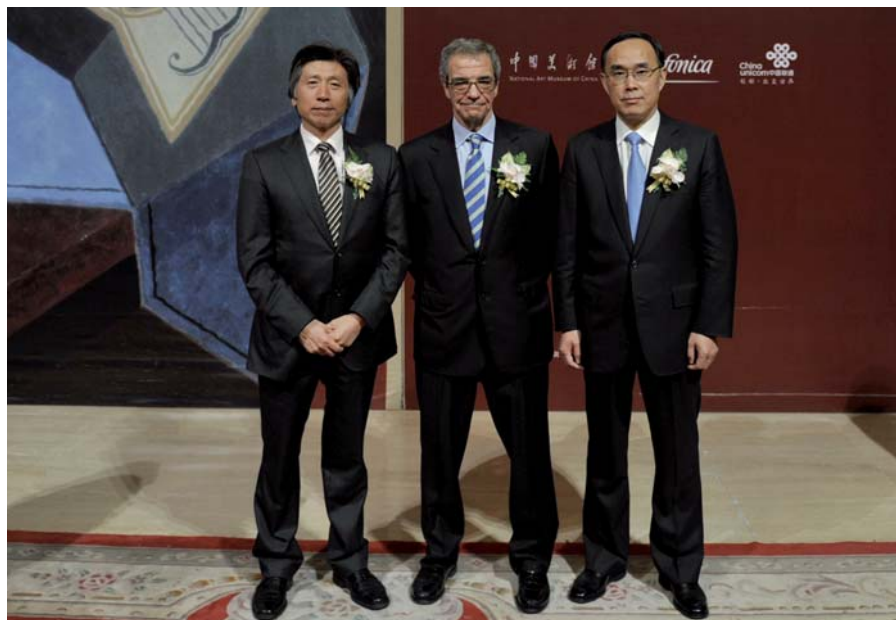
Tras la realización de esta inversión mutua adicional, Telefónica incrementará su participación en China Unicom hasta un 9,7%\*, aproximadamente, una vez completado el acuerdo, mientras que China Unicom alcanzará el 1,37% del capital de Telefónica.

Por otra parte, el Consejo de Administración de Telefónica propondrá en la próxima Junta General de Accionistas el nombramiento de un nuevo miembro de la Junta Directiva que represente a China Unicom.

## Telecom Italia Participación indirecta del 10,49%<sup>1</sup>

En octubre de 2007, Telefónica se unió a un grupo de instituciones italianas (Generali, Mediobanca, Intesa Sanpaolo y Benetton) para formar el consorcio de Telco con el objetivo de adquirir un paquete significativo de acciones ordinarias de Telecom Italia.

Esta inversión permitió al Grupo convertirse en el mayor accionista del citado consorcio y asentar las bases para el desarrollo de un importante programa de sinergias operativas con el objetivo de poner en valor la escala



De izquierda a derecha: Fan Di'an, Presidente del Museo Nacional de Arte de China (NAMOC), César Alierta, Presidente de Telefónica y Chang Xiaobing, Presidente de China Unicom.

mutua de ambas Compañías mediante la implementación de las mejores prácticas comerciales y operativas.

En octubre del pasado ejercicio, Telefónica junto con sus socios Generali, Mediobanca e Intesa San Paolo acordaron renovar el pacto de accionistas por un periodo adicional de 3 años, hasta abril de 2013, extendiéndose los acuerdos anteriores. Como consecuencia de la escisión de Sintonía por su propia solicitud, Telco pasó a controlar el 22,45% de las acciones ordinarias de Telecom Italia, lo que otorga a Telefónica (a través del 46,2% de las acciones de la misma) una participación indirecta del 10,49% del capital ordinario de Telecom Italia.

En el marco de la alianza industrial con Telecom Italia, a finales de 2010 se culminó el plan 2008-2010 anunciado, cubriendo el objetivo de obtener los 1.300 millones de euros en sinergias operativas.

Telecom Italia es la mayor alianza dentro de Europa por sus 62,2 millones de clientes y su presencia en 8 países europeos.

<sup>1</sup> Telefónica posee una participación indirecta en el capital ordinario (con derecho a voto) de Telecom Italia a través de Telco de , aproximadamente, un 10,49%. Si computáramos las acciones de ahorro (azioni di risparmio) que no confieren derechos políticos, la participación indirecta de Telefónica sobre Telecom Italia sería de un 7,21%.

\* El porcentaje real a obtener depende de la cotización de CU en el momento de adquirir las acciones.



# ...liderazgo en sostenibilidad corporativa...

Telefónica, número 1 del DJSI en el sector Telco por segundo año consecutivo

La única empresa española considerada "Global Supersector Leader"

Telefónica es, por segundo año consecutivo, la Compañía líder mundial del sector de las telecomunicaciones por criterios de sostenibilidad, al encabezar de nuevo el índice Dow Jones Sustainability (DJSI). En su revisión anual, la agencia de rating que evalúa la gestión de la sostenibilidad de las empresas, -Sustainable Asset Management (SAM)- teniendo en cuenta los aspectos económicos, medioambientales y sociales, nos ha valorado con una puntuación de 84 sobre 100, lo que supone 26 puntos porcentuales más que la media del sector.

Para el DJSI, **"la Sostenibilidad Corporativa es un enfoque de negocio que persigue crear valor a largo plazo para los accionistas mediante el aprovechamiento de oportunidades y la gestión eficaz de los riesgos inherentes al desarrollo económico, medioambiental y social"**.



Cabe destacar los siete aspectos clave de nuestro liderazgo en los que hemos sido reconocidos como la empresa con mejores prácticas: gestión de riesgos y de crisis; proveedores; políticas ambientales; desarrollo de capital humano; impacto de los servicios de telecomunicaciones; acción social y compromiso con grupos de interés o *stakeholders engagement*.

Telefónica forma parte de este índice, uno de los más exigentes del mundo, desde hace siete años, y nos sirve de guía para ver nuestro progreso e identificar puntos de mejora.

## Dimensión económica (83 puntos)

En este apartado hemos recibido una valoración de 83 puntos, lo que representa 23 puntos porcentuales más que la media del sector. En este bloque el índice contempla aspectos relativos a la gestión de relación con el cliente; privacidad; gestión de riesgos; gobierno corporativo; principios de actuación y anticorrupción, gestión de marca y, como novedad de esta edición, gestión de la innovación.

El DJSI destaca nuestro esfuerzo para garantizar la integridad a través de normativas internas y la formación a nuestros empleados en los Principios de Actuación; la mejora de nuestros procesos para mejorar la satisfacción del cliente; la estrategia de marca; y la consolidación en todos los países donde operamos de un modelo único de gestión de riesgos, que incluye aspectos de sostenibilidad.

En el apartado de innovación, hemos creado una unidad para crecer con servicios digitales en *eHealth*, Servicios Financieros, *Machine to Machine (M2M)*, *Cloud Services*, Seguridad, Aplicaciones, y Vídeo y Contenidos. Además, hemos comenzado a trabajar la innovación ambiental y la social.

## Dimensión medioambiental (73 puntos)

En los aspectos relativos al medio ambiente, el DJSI da a Telefónica una valoración de 73 puntos, 21 puntos por encima de la media.



Esta dimensión contempla aspectos de política ambiental, ecoeficiencia, información ambiental y cambio climático.

Nuestra principal mejora este año y donde hemos logrado la mayor puntuación del sector se ha producido en la gestión ambiental, gracias a nuestro Sistema de Gestión Ambiental Global y las nuevas certificaciones ISO 14001. Por otro lado, hemos alcanzado la mitad del objetivo fijado para 2015 de reducción del consumo energético del 30% en nuestras redes. Y continuamos ayudando a otros sectores a mejorar su eficiencia energética, a través de productos y servicios de inmótica, telepresencia, *hosting virtual*.

## Dimensión social (90 puntos)

Telefónica ha logrado 90 puntos en esta dimensión, la valoración más alta del sector, 32 puntos por encima de la media, teniendo en cuenta la evaluación de indicadores laborales; desempeño en materia de desarrollo del capital humano; retención del talento; inclusión digital; impacto de los servicios de telecomunicaciones; acción social; información social; compromiso

con los grupos de interés (*stakeholders engagement*), responsabilidad en la cadena de suministro y como novedad en este año, la salud y la seguridad laboral.

Al resultado han contribuido decisivamente las iniciativas dirigidas a reducir la brecha digital; la evaluación de proveedores para asegurar una cadena de suministros responsable y los programas de Fundación Telefónica, especialmente Proniño. También hay que resaltar la mejora en el desarrollo del capital humano, con la máxima puntuación de la industria. El esfuerzo de nuestra Compañía en este campo implicó una inversión en formación y un Plan Global de Compras de Acciones para reconocer el compromiso de nuestros profesionales.

En materia de *stakeholders engagement*, en Telefónica estamos apostando por las redes sociales y el diálogo sobre el impacto de las TIC en asuntos de agenda pública tales como la sanidad, la educación, la productividad o la eficiencia energética.

El DJSI destaca, además, nuestra evolución positiva en materia de reporting gracias al nuevo esquema desarrollado para nuestro Informe de RC de cara a construir un marco global homogéneo para todas las empresas y sectores.

## Líderes Mundiales por Sector DJSI World, GLOBAL SUPERSECTOR LEADERS (2010/2011)

Nombre	Supersector	País
Bayerische Motoren Werke AG (BMW)	Automoción & Accesorios	Alemania
Australia & New Zealand Banking Group Ltd	Banca	Australia
Xstrata PLC Basic	Materias primas	Reino Unido
AkzoNobel	Química	Holanda
Siam Cement	Construcción & Materiales	Tailandia
Itaúsa-Investimentos Itaú	Servicios Financieros	Brasil
Unilever	Comida & Bebida	Holanda
Roche Holding AG	Salud	Suiza
TNT N.V.	Bienes Industriales & Servicios	Holanda
Swiss Re	Seguros	Suiza
Pearson Plc.	Media	Reino Unido
Sasol	Petróleo & Gas	Corea del Sur
Philips Electronics	Artículos personales y para el hogar	Holanda
GPT Group	Inmobiliario	Australia
Lotte Shopping	Retail	Corea del Sur
Nokia Corp.	Tecnología	Finlandia
Telefónica, S.A.	Telecomunicaciones	España
Air France KLM	Viajes & Ocio	Francia
EDP Energías de Portugal	Utilitie	Portugal

Fuente: [http://www.sustainability-index.com/07\\_html/indexes/djsiworld\\_supersectorleaders\\_10.html](http://www.sustainability-index.com/07_html/indexes/djsiworld_supersectorleaders_10.html)

## La “teleco” más admirada del mundo, según “Fortune”

**FORTUNE**

Telefónica encabeza el ranking de empresas de telecomunicaciones más admiradas en 2011, según la lista “The World’s Most Admired Companies” de la revista “Fortune”.

Es la primera vez que la Compañía logra esta posición en un ranking que se publica desde hace 13 años y en el que figuran 350 Compañías de 57 sectores.

Con una media de 7,01 puntos, avanzamos desde el cuarto puesto de 2010 y adelantamos a Verizon, que logra la segunda posición con 6,74, y a AT&T, que es tercera con 6,56 puntos. Cierran el top 5 la mexicana América Móvil y la británica Vodafone.

De los nueve parámetros analizados para valorar la reputación, en Telefónica hemos obtenido el primer lugar en cinco: innovación, uso de activos corporativos, Responsabilidad Corporativa, inversión a largo plazo y competitividad global. Además, nos situamos entre las tres primeras Compañías del sector en el resto de atributos: gestión de recursos humanos, excelencia en la gestión, solidez financiera y calidad de productos y servicios.





Fortaleza

“

*'La visión de Telefónica es transformar en realidad las posibilidades que nos ofrece el nuevo mundo digital y ser uno de sus principales protagonistas', dice el Presidente, César Alierta, en su carta a los accionistas.*

*Telefónica cuenta con una estructura adecuada para aprovechar sinergias como empresa global, presente ya en 25 países. Su Consejo de Administración, su Equipo Directivo y sus más de 285.000 profesionales, garantizan el gobierno, la gestión de la Compañía, y la ejecución de los planes de trabajo recogidos en el programa bravo! (plan estratégico para el periodo 2010-2012).*

*En 2010, Telefónica, impulsada por la adquisición del operador brasileño Vivo, aumentó su escala y obtuvo unos resultados sólidos cumpliendo, un año más, los compromisos adquiridos en los mercados. Los avances fueron posibles gracias a la mejora de la experiencia de cliente, apoyada en una nueva estrategia de marca; al impulso de la innovación para captar oportunidades de crecimiento del mundo digital; y a la mejora de la eficiencia en las operaciones. Todo ello, unido a un fuerte abanico de alianzas estratégicas y al liderazgo en sostenibilidad corporativa, ha situado a Telefónica como la empresa más admirada del sector de las telecomunicaciones en 2010.*

Los **resultados** de 2010 ponen de manifiesto la fortaleza de Telefónica y la capacidad de generar confianza en los mercados por una política prudente de **gestión del riesgo** ”.

”

# Los resultados de 2010 ponen de manifiesto la fortaleza de Telefónica...

## Principales Aspectos Destacados

El beneficio neto  
asciende a  
10.167 millones  
de euros

- **El Grupo Telefónica obtiene en 2010 unos sólidos resultados, que se reflejan en el fuerte crecimiento de los ingresos (+7,1% interanual) y en la elevada generación de caja operativa.**
- **La mayor actividad comercial registrada en el año permite alcanzar un total de accesos superior a los 287 millones al cierre del año (+7,2% interanual en términos orgánicos):**
  - Las altas totales se incrementan un 13,3% interanual y el churn permanece estable.
  - La apuesta por expandir la base de clientes y aumentar su valor se traduce en un sólido aumento de los accesos de banda ancha móvil, que ya suponen el 10,1% de los accesos móviles del Grupo tras crecer un 63,9% interanualmente, así como de los accesos de banda ancha fija minorista (+10,9% orgánico).
  - La positiva evolución del segmento contrato (+15,9% orgánico interanual) impulsa el crecimiento de los accesos móviles (+8,9% orgánico interanual). Así, el 53% de la ganancia neta registrada en 2010 corresponde al segmento contrato, que ya supone el 31% de los accesos móviles totales.
- **Los ingresos consolidados alcanzan 60.737 millones de euros en 2010 (+7,1% interanual), gracias a la elevada diversificación del Grupo:**
  - En el cuarto trimestre, los ingresos crecen un 9,9% interanual, impulsados por la creciente aportación de Latinoamérica, derivada del positivo comportamiento de las operaciones y de la mayor exposición a Brasil.
  - Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa muestran sólidos crecimientos de ingresos, representando ya el 68% de los ingresos consolidados de 2010.
- Destaca el fuerte avance de los ingresos de datos móviles, que alcanzan casi 9.300 millones de euros y aumentan un 19,3% interanual en términos orgánicos.
- En términos orgánicos los ingresos crecen un 2,4%, gracias a las aportaciones de Telefónica Latinoamérica (+2,7 p.p.) y de Telefónica Europa (+1,0 p.p.), que compensan la menor contribución de Telefónica España (-1,6 p.p.).
- **El OIBDA se sitúa en 25.777 millones de euros en 2010, con un crecimiento interanual del 14,0%, manteniéndose niveles de eficiencia operativa que son referencia en el sector:**
  - El OIBDA se encuentra impactado positivamente por la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.797 millones de euros en el tercer trimestre). En sentido contrario se han registrado gastos de carácter no recurrente de reestructuración por importe de 1.262 millones de euros (1.060 millones en el cuarto trimestre), fundamentalmente derivados de planes de adecuación de plantilla en diversas compañías y de compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica. Excluyendo ambos impactos el margen OIBDA del Grupo se sitúa en el 38,3% en 2010.
  - En términos orgánicos, que excluyen los efectos no recurrentes mencionados, el OIBDA se incrementa un 0,8% interanual en 2010, permaneciendo el margen OIBDA prácticamente estable respecto a 2009, a pesar de la mayor actividad comercial registrada en el año.
- **El beneficio neto asciende a 10.167 millones de euros, con un aumento del 30,8% respecto a 2009, impulsado positivamente por impactos netos no recurrentes que totalizan 2.164 millones**

de euros (revalorización de la participación en Vivo, gastos de reestructuración y baja de activos fiscales en Colombia).

• **El flujo de caja operativo (OIBDA–CapEx) del Grupo Telefónica asciende a 14.933 millones de euros en 2010 (-2,7% interanual en términos reportados):**

- En términos orgánicos, que excluyen la adquisición de espectro, el flujo de caja operativo decrece un 1,7%, a pesar de los crecimientos registrados por Telefónica Latinoamérica (+6,9% interanual orgánico) y Telefónica Europa (+16,6% interanual en términos comparables).

• **Telefónica cumple por octavo año consecutivo los objetivos financieros anunciados para el ejercicio.** De acuerdo con los criterios aplicados para la fijación de objetivos de 2010:

- Los ingresos crecen un 3,8%, en la parte alta del rango anunciado del 1,0% - 4,0%.
- El OIBDA se incrementa un 1,4%, dentro del rango anunciado del 1,0% - 3,0%.

- La inversión, excluyendo espectro, totaliza 7.646 millones de euros, en línea con el objetivo de 7.450-7.650 millones de euros.

- El beneficio neto por acción se sitúa en 2,25 euros, por encima del objetivo de 2,10 euros.

• **Se mantiene la solidez financiera, con un ratio de deuda financiera neta más compromisos sobre OIBDA de 2,5 veces al cierre de 2010.**

• **La Compañía anuncia sus objetivos para el ejercicio 2011, que reflejan una estrategia enfocada en continuar capturando el crecimiento en sus mercados, manteniendo asimismo un elevado nivel de rentabilidad. Telefónica prevé:**

- Un crecimiento de los ingresos de hasta un 2%.
- Un margen OIBDA en el rango alto de los 30, con una erosión limitada respecto al año 2010.

- Una inversión (CapEx) de aproximadamente 9.000 millones de euros.

• **Bases 2010 para Objetivos Financieros de 2011:**

- Ingresos consolidados: 63.144 millones de euros.
- Margen OIBDA: 38,0%.
- CapEx consolidado: 8.541 millones de euros.

• **Las perspectivas de una sólida generación de caja en el año 2011 permiten a la Compañía proponer la distribución a sus accionistas de un dividendo de 1,6 euros por acción, lo que supone un incremento del 14,3% con respecto al dividendo del año 2010. Esta propuesta confirma el compromiso de Telefónica de priorizar la remuneración al accionista en el uso de la caja e incrementar progresivamente el dividendo por acción. Por otra parte, la Compañía reitera su objetivo de distribuir un dividendo mínimo de 1,75 euros/acción en 2012.**

**Crecimiento orgánico:** En términos financieros, se asumen tipos de cambio promedio constantes del mismo periodo de 2009 y excluye el impacto de cambios en el perímetro de consolidación. A estos efectos, se excluye la consolidación de HanseNet desde mediados de febrero de 2010, de Jajah (enero-diciembre de 2010) y los resultados de enero-diciembre de 2009 de Telyco Marruecos (tras su salida del perímetro de consolidación desde enero de 2010), los de Manx Telecom en julio-diciembre de 2009 (tras su salida del perímetro de consolidación desde julio de 2010); y se incluye el 100% de Vivo desde octubre en 2009 y en 2010 así como la consolidación de Tuenti en el periodo agosto-diciembre de 2009. En OIBDA y OI se excluye el impacto derivado de la plusvalía obtenida por la venta de Medi Telecom (cuarto trimestre de 2009), el impacto derivado de la plusvalía obtenida por la venta de Manx Telecom (segundo trimestre de 2010) así como la plusvalía derivada de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (tercer trimestre de 2010). Adicionalmente, se excluyen de OIBDA y OI gastos de carácter no recurrente de reestructuración fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica, registrados en la segunda mitad de 2010. Asimismo, se excluyen los impactos derivados del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios. El CapEx excluye la adquisición de espectro en Alemania (segundo trimestre de 2010) y México (segunda mitad de 2010).

En términos de accesos se excluyen los accesos de HanseNet, los accesos de Medi Telecom (tras su venta en el cuarto trimestre de 2009) y los de Manx Telecom con efecto julio de 2010. Por otra parte, la ganancia neta orgánica de 2010 excluye las desconexiones de clientes realizadas en el segundo trimestre de 2010.

**Crecimiento comparable T. Europa:** En términos financieros, se asumen tipos de cambio promedio constantes (enero-diciembre de 2009), y se excluye la aportación de HanseNet y Jajah, activos que han entrado a formar parte del perímetro de consolidación de Telefónica Europa desde mediados de febrero de 2010 y desde el 1 de enero de 2010, respectivamente. Asimismo, se excluye la contribución de Manx Telecom en el segundo semestre de 2009. El OIBDA también excluye la plusvalía por la venta de Manx Telecom en el segundo trimestre de 2010 y efectos de la reestructuración relacionados principalmente con la reorganización de personal llevada a cabo en el segundo semestre del año 2010. El CapEx excluye la adquisición de espectro en Alemania en mayo de 2010. Adicionalmente se excluyen los siguientes impactos no recurrentes: i) gastos de reestructuración adicionales; ii) Servicio Universal en la República Checa; iii) plusvalías por la venta de activos inmobiliarios en la República Checa y iv) los ingresos registrados tras el acuerdo alcanzado con T-Mobile en la República Checa en 2009. En términos de accesos, se excluyen los accesos de HanseNet y Manx Telecom. Las ganancias netas excluyen también la desconexión de clientes de contrato móviles inactivos en la República Checa en el segundo trimestre de 2010.

**Criterio guidance 2010:** Las cifras base de 2009 excluyen los resultados de Telyco Marruecos en T. España, las plusvalías derivadas de la venta de Medi Telecom y saneamientos. El guidance de 2010 asume tipos de cambio constantes de 2009 (promedio de 2009) y excluye el impacto del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios. El guidance incluye el 100% de Vivo desde octubre tanto en 2009 como en 2010 y la consolidación de HanseNet y Jajah en T. Europa. A efectos de cálculo del guidance, el OIBDA excluye los gastos de carácter no recurrente de reestructuración, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla y de compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica, registrados en la segunda mitad del ejercicio. El OIBDA también excluye la plusvalía derivada de la revalorización de la participación preexistente en Vivo. El CapEx del Grupo Telefónica incluye el 50% de Vivo tanto en 2009 como en 2010 y excluye los Programas de Eficiencia Inmobiliaria de T. España e inversiones en espectro.

**Criterio guidance 2011:** Las cifras base de 2010 incluyen la consolidación global de Vivo, HanseNet y Tuenti durante todo el año (12 meses) y excluyen los resultados de Manx Telecom en enero-junio de 2010. El OIBDA ajustado de 2010 excluye la plusvalía derivada de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom, los gastos no recurrentes de reestructuración registrados en la segunda mitad de 2010, y la plusvalía derivada de la venta de Manx Telecom. El guidance de 2011 asume tipos de cambio constantes de 2010 (promedio de 2010) y excluye el impacto del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios. A nivel de OIBDA, se excluyen saneamientos, plusvalías/pérdidas por la venta de compañías e impactos no recurrentes materiales, fundamentalmente relacionados con gastos de reestructuración. Los resultados de la operación de Costa Rica se excluyen del cálculo del guidance. El CapEx del Grupo Telefónica excluye los Programas de Eficiencia Inmobiliaria de T. España, los compromisos inmobiliarios asociados a la nueva sede de Telefónica en Barcelona e inversiones en espectro.



## Grupo Telefónica

### Datos Financieros Seleccionados

	enero - diciembre		% Var		
	2010	2009	reportado	orgánico	criterio guidance
Datos no auditados (Millones de euros)					
Importe neto de la cifra de negocios	60.737	56.731	7,1	2,4	3,8
Telefónica España	18.711	19.703	(5,0)	(4,8)	
Telefónica Latinoamérica	26.041	22.983	13,3	6,7	
Telefónica Europa	15.255	13.533	12,7	4,4	
OIBDA	25.777	22.603	14,0	0,8	1,4
Telefónica España	8.520	9.757	(12,7)	(8,5)	
Telefónica Latinoamérica	13.782	9.143	50,7	9,1	
Telefónica Europa	4.014	3.910	2,6	3,8	
Margen OIBDA	42,4%	39,8%	2,6 p.p.	(0,6 p.p.)	
Telefónica España	45,5%	49,5%	(4,0 p.p.)	(1,9 p.p.)	
Telefónica Latinoamérica	52,9%	39,8%	13,1 p.p.	0,9 p.p.	
Telefónica Europa	26,3%	28,9%	(2,6 p.p.)	(0,2 p.p.)	
Resultado operativo (OI)	16.474	13.647	20,7	4,5	
Telefónica España	6.511	7.617	(14,5)	(9,2)	
Telefónica Latinoamérica	9.721	5.350	81,7	21,2	
Telefónica Europa	923	1.015	(9,1)	15,1	
Resultado neto	10.167	7.776	30,8		
Resultado neto básico por acción (euros)	2,25	1,71	31,6		
OpCF (OIBDA-CapEx)	14.933	15.346	(2,7)	(1,7)	
Telefónica España	6.499	7.893	(17,7)	(12,6)	
Telefónica Latinoamérica	8.247	5.693	44,9	6,9	
Telefónica Europa	942	2.183	(56,8)	14,6	

**Detalle de conciliación incluido en soporte excel publicado.**

**Notas:**

- OIBDA y OI de los negocios se presentan antes de gastos de gerenciamiento y de marca.
- Margen OIBDA calculado como OIBDA sobre importe neto de la cifra de negocios.
- Los datos reportados de 2009 y 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.
- Criterio orgánico:** Cifras en millones de euros. Se asumen tipos de cambio promedio constantes del mismo periodo de 2009 y excluye el impacto de cambios en el perímetro de consolidación. A estos efectos, se excluye la consolidación de HanseNet desde mediados de febrero de 2010, de Jajah (enero-diciembre de 2010) y los resultados de enero-diciembre de 2009 de Telyco Marruecos (tras su salida del perímetro de consolidación desde enero de 2010), los de Manx Telecom en julio-diciembre de 2009 (tras su salida del perímetro de consolidación desde julio de 2010); y se incluye el 100% de Vivo desde octubre en 2009 y en 2010, así como la consolidación de Tuenti en el periodo agosto-diciembre de 2009. En OIBDA y OI se excluye el impacto derivado de la plusvalía obtenida por la venta de Medi Telecom (220 en el cuarto trimestre de 2009), el impacto derivado de la plusvalía obtenida por la venta de Manx Telecom (61 en el segundo trimestre de 2010) así como la plusvalía derivada de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.797 en el tercer trimestre de 2010). Adicionalmente, se excluyen de OIBDA y OI gastos de carácter no recurrente de reestructuración (1.262) fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla (658) y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica (400) en la segunda mitad del año 2010. Asimismo, se excluyen los impactos derivados del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios. El CapEx excluye la adquisición de espectro en Alemania (segundo trimestre de 2010) y México (segunda mitad de 2010).
- Criterio guidance:** Cifras en millones de euros. Las cifras base de 2009 excluyen los resultados de Telyco Marruecos en T. España, las plusvalías derivadas de la venta de Medi Telecom (220 en el cuarto trimestre de 2009) y saneamientos. El guidance de 2010 asume tipos de cambio constantes de 2009 (promedio de 2009) y excluye el impacto del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios. El guidance incluye el 100% de Vivo desde octubre tanto en 2009 como en 2010 y la consolidación de HanseNet y Jajah en T. Europa. A efectos de cálculo del guidance, el OIBDA excluye los gastos de carácter no recurrente de reestructuración (1.262), fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla (658) y de compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica (400) en la segunda mitad del año 2010. El OIBDA también excluye la plusvalía derivada de la revalorización de la participación preexistente en Vivo. El CapEx del Grupo Telefónica incluye el 50% de Vivo en el cuarto trimestre de 2009 y excluye los Programas de Eficiencia Inmobiliaria de T. España e inversiones en espectro.



## Tamaño de Mercado

Datos en miles de accesos

### Argentina

Telefonía Fija: 4.622  
Datos e Internet: 1.505  
Móviles: 16.149

### Brasil

Telefonía Fija: 11.293  
Datos e Internet: 3.848  
Móviles: 60.293  
TV de Pago: 486

### Centroamérica

Telefonía Fija: 466  
Datos e Internet: 3  
Móviles: 6.404

### Chile

Telefonía Fija: 1.939  
Datos e Internet: 836  
Móviles: 8.794  
TV de Pago: 341

### Colombia

Telefonía Fija: 1.587  
Datos e Internet: 554  
Móviles: 10.005  
TV de Pago: 205

### Ecuador

Móviles: 4.220  
Fixed Wireless: 95

### México

Móviles: 19.662  
Fixed Wireless: 566

### Perú

Telefonía Fija: 2.871  
Datos e Internet: 885  
Móviles: 12.507  
TV de Pago: 691

### Uruguay

Móviles: 1.709

### Venezuela

Móviles: 9.515  
Fixed Wireless: 966  
TV de Pago: 69

### Alemania

Telefonía Fija: 1.916  
Datos e Internet: 2.915  
Móviles: 17.049  
TV de Pago: 77

### Eslovaquia

Móviles: 880

### España

Telefonía Fija: 13.280  
Datos e Internet: 5.880  
Móviles: 24.310  
TV de Pago: 788

### Irlanda

Móviles: 1.696

### Reino Unido

Móviles: 22.212  
Datos e Internet: 672

### República Checa

Telefonía Fija: 1.669  
Datos e Internet: 899  
Móviles: 4.839  
TV de Pago: 129

## Grupo Telefónica Accesos

	diciembre		
	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Miles)			
Accesos Clientes Finales	282.994,9	260.510,2	8,6
Accesos de telefonía fija¹	41.355,7	40.606,0	1,8
Accesos de datos e internet	18.611,4	15.082,5	23,4
Banda estrecha	1.314,1	1.427,5	(7,9)
Banda ancha²	17.129,6	13.492,6	27,0
Otros³	167,8	162,4	3,3
Accesos móviles	220.240,5	202.332,5	8,9
Prepago	151.273,9	142.806,6	5,9
Contrato	68.966,6	59.525,9	15,9
TV de Pago	2.787,4	2.489,2	12,0
Accesos Mayoristas	4.637,4	4.095,3	13,2
Bucle Alquilado	2.529,2	2.206,0	14,7
Bucle Compartido	264,0	447,7	(41,0)
Bucle Desagregado	2.265,3	1.758,3	28,8
Mayorista ADSL⁴	687,4	463,4	48,4
Otros⁵	1.420,7	1.426,0	(0,4)
Total Accesos	287.632,3	264.605,5	8,7

### Notas:

- El crecimiento interanual de los accesos está afectado por la desconexión de clientes dados de baja en diciembre de 2009 y en el segundo trimestre de 2010, y por la inclusión de los accesos de HanseNet a partir de marzo de 2010 y la exclusión de los accesos de Manx Telecom desde el 1 de julio de 2010.

1 RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye la totalidad de los accesos "fixed wireless". Incluye Voz sobre IP y ADSL Libre.

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 T. O2 Alemania.

5 Circuitos cuyo cliente final son operadoras. Incluye Alquiler Mayorista de Línea Telefónica (AMLT) en España.

## Resultados Consolidados

Telefónica ha obtenido unos sólidos resultados en 2010, cumpliendo por octavo año consecutivo los objetivos financieros comprometidos con el mercado, gracias a la elevada diversificación de sus operaciones, tanto por geografías como por negocios.

Así, los fuertes crecimientos registrados por Telefónica Latinoamérica y por Telefónica Europa impulsan la solidez de Telefónica, a pesar de la desfavorable evolución del negocio en España. Especialmente destacable es la creciente aportación de Latinoamérica a los resultados del Grupo, apoyada en un positivo comportamiento de las operaciones y en la mayor exposición a Brasil tras la compra de la participación de Portugal Telecom en Vivo el pasado mes de septiembre.

Debe recordarse que esta compañía se consolida por integración global a partir del mes de octubre de 2010 (anteriormente los resultados de Vivo se consolidaban proporcionalmente), impactando por tanto en las comparaciones interanuales en términos reportados a partir del cuarto trimestre del año.

La apuesta de la Compañía por impulsar el crecimiento de la base de clientes y aumentar el valor de los mismos se traduce en un importante incremento de los accesos, especialmente en los negocios de banda ancha, tanto fija como móvil. Asimismo, destaca el mayor peso del segmento contrato en el segmento móvil, apoyado en políticas activas de migración y en la rápida adopción de los smartphones, y de las ofertas empaquetadas en el negocio fijo, reflejo de las prioridades comerciales marcadas para el conjunto del año.

Así, la intensa actividad comercial registrada en 2010 por las operadoras del Grupo en sus mercados ha permitido incrementar el número de accesos totales un 7,2% interanual en términos orgánicos (+8,7% reportado) hasta situarlos en 287,6 millones. Por áreas geográficas, destaca la expansión de la base de clientes de Telefónica Latinoamérica (+9,0% interanual) y de Telefónica Europa (+6,2% interanual orgánico; +14,3% reportado).

Este mayor impulso comercial se traduce en un volumen de altas que aumenta interanualmente un 13,3%. En paralelo, las políticas de fidelización y la apuesta por mejorar la calidad permiten mantener estable el **churn** en términos interanuales en el 2,3% en 2010. Como resultado, la Compañía alcanza una **ganancia neta** orgánica en el conjunto del año de 19,2 millones de accesos (1,5 veces la obtenida en 2009), tras captar en el cuarto trimestre 5,7 millones de nuevos accesos (+36,0% respecto al trimestre anterior; +13,1% interanual).

Por tipo de acceso:

- Los **accesos móviles** del Grupo Telefónica se sitúan en 220,2 millones a cierre de 2010, con un incremento interanual del 8,9%, tanto en términos reportados como orgánicos, y una ganancia neta orgánica de 18,2 millones de accesos en 2010 (cifra 1,3 veces superior a la registrada en 2009). En el cuarto trimestre la ganancia neta se sitúa en 5,4 millones de accesos. Brasil es el país que registra el mayor crecimiento de su base de clientes, con una ganancia neta de 8,5 millones de accesos en 2010 (2,6 millones en el cuarto trimestre).

La apuesta comercial por los clientes de mayor valor se refleja en un importante aumento respecto a 2009 del peso del segmento contrato en la ganancia neta. Así, el 53% de la ganancia neta orgánica del año corresponde a este segmento, frente al 38% en 2009, resultando en una base total de clientes de contrato de 69,0 millones (+15,9% interanual orgánico), equivalente a más del 31% de la base total de accesos móviles (+3 p.p. interanual orgánico).

Por otro lado, la creciente adopción de servicios de banda ancha móvil, junto con el lanzamiento de nuevos esquemas de precios más segmentados, permiten aumentar en un 63,9% interanual el número de **accesos de banda ancha móvil** hasta 22,2 millones a cierre de 2010, lo que supone una penetración sobre la base total de accesos

móviles del 10,1% (3,4 p.p. superior a la diciembre de 2009). Debe recordarse que todos estos accesos tienen contratada una tarifa de datos y, por tanto, son usuarios activos del servicio.

- Los **accesos minoristas de Internet de banda ancha fija** alcanzan un total de 17,1 millones (+27,0% interanual en términos reportados, +10,9% orgánico), tras registrarse un repunte en la ganancia neta en el cuarto trimestre hasta 422 mil accesos. En el conjunto del año la ganancia neta se sitúa en 3,6 millones de accesos (1,5 millones en términos orgánicos). Brasil vuelve a situarse como motor de crecimiento del Grupo en este tipo de accesos, tras alcanzar Telesp una ganancia neta de 681 mil accesos, lo que supone una cifra récord en la historia de la Compañía.

La paquetización de servicios de voz, banda ancha y televisión sigue siendo clave en la estrategia del Grupo y especialmente en el control del churn. Así, en España el 89% de los accesos de banda ancha minorista forman parte de algún paquete de doble o triple oferta, mientras que en Latinoamérica el 86% de los accesos de banda ancha están empaquetados en ofertas de Dúos y Tríos.

- Los **accesos de TV de pago** se sitúan en 2,8 millones a cierre de 2010, incrementándose un 8,9% en términos orgánicos frente a diciembre de 2009 (+12,0% reportado).
- Los **accesos de telefonía fija tradicional** totalizan 41,4 millones, lo que supone un descenso interanual del 2,7% en términos orgánicos, si bien en el último trimestre se atenúa la caída registrada en trimestres anteriores. En términos reportados, los accesos se incrementan un 1,8%.

La mayor base de clientes y la creciente contribución del negocio de datos móviles impulsan el crecimiento del **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)**, que en el conjunto del año se sitúa en 60.737 millones de euros, con un avance del 7,1% interanual

(+9,9% en el cuarto trimestre). La variación de los tipos de cambio aporta 2,2 p.p., a pesar de la fuerte devaluación del bolívar venezolano, mientras que los cambios en el perímetro de consolidación explican 2,5 p.p. del crecimiento registrado en el conjunto del año.

La fuerte diversificación del Grupo es clave en la consecución de esta positiva evolución de sus ingresos. Así, en el año 2010 Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa suponen el 68% de los ingresos consolidados, mientras que Telefónica España pasa a representar menos del 31% de los ingresos del Grupo.

Esta diversificación explica también el buen comportamiento de los ingresos en términos orgánicos, que muestran un crecimiento interanual en el conjunto del año del 2,4%, cifra prácticamente en línea con la registrada en los primeros nueve meses del año. Cabe mencionar que los recortes de las tarifas de interconexión móvil restan 1 p.p. al crecimiento en términos orgánicos. Por regiones, destaca el sostenido impulso en el ritmo de crecimiento de los ingresos de Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa, que aportan 2,7 p.p. y 1,0 p.p. al crecimiento orgánico de los ingresos consolidados, respectivamente, compensando la menor contribución de Telefónica España (-1,6 p.p.).

Por otra parte, los **gastos por operaciones** consolidados en 2010 ascienden a 40.375 millones de euros, con un crecimiento interanual del 13,8% en términos reportados. La evolución interanual está afectada negativamente por el registro de gastos de carácter no recurrente de reestructuración por importe de 1.262 millones de euros en el segundo semestre de 2010, fundamentalmente derivados de planes de adecuación de plantilla en diversas compañías (658 millones de euros) y de compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica (400 millones de euros, de los que 280 millones se registran en Telefónica S.A. y el resto en Telefónica Latinoamérica). En términos orgánicos los gastos aumentarían un 3,7% en 2010, observándose una desaceleración en su crecimiento en el último trimestre del año. Por conceptos:

- Los **aprovisionamientos** totalizan 17.606 millones de euros en 2010, lo que representa un ligero descenso de un 0,1% en términos orgánicos (+5,3% en términos reportados). Esta evolución se explica fundamentalmente por los menores gastos de terminación móvil en Telefónica España, que compensan el mayor consumo de terminales en las tres regiones.
- Los **gastos de personal** se sitúan en 8.409 millones de euros en el conjunto del año, con un incremento orgánico del 9,3% interanual (+24,1% en términos reportados), afectados por los gastos asociados a planes de adecuación de plantilla en diversas compañías del Grupo registrados en la segunda mitad de 2010.

La plantilla promedio de 2010 alcanza 269.047 empleados (13.896 personas más que a diciembre de 2009), fundamentalmente por la mayor plantilla de Atento. Excluyendo Atento, la plantilla promedio del Grupo Telefónica se incrementa interanualmente un 2%, situándose en 128.012 empleados.

- Los **gastos por servicios exteriores** alcanzan 12.228 millones de euros en 2010, un 7,9% más que en 2009 en términos orgánicos (+23,3% reportado), explicado fundamentalmente por el mayor esfuerzo comercial en las tres regiones y por el aumento de los gastos de gestión de red en Telefónica Latinoamérica. Adicionalmente esta partida recoge compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica.

Por otro lado, hay que destacar el valor de la escala del Grupo que, entre otros factores, se refleja en la contribución positiva a los resultados consolidados de los proyectos globales lanzados en el año. Así, la centralización de procesos en el Grupo impacta positivamente en el año 2010, registrándose 242 millones de euros a nivel de ingresos y 200 millones de euros en OIBDA.

El **resultado de enajenación de activos** asciende a 4.150 millones de euros en 2010, recogiendo fundamentalmente el impacto positivo derivado de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.797 millones de euros en el tercer trimestre del año).

Así, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el año 2010 se sitúa en 25.777 millones de euros, con un crecimiento interanual del 14,0%, impactado fuertemente por el resultado de enajenación de activos mencionado anteriormente, registrado en el tercer trimestre del año, y a pesar del impacto negativo de los gastos de carácter no recurrente de reestructuración en la segunda mitad de 2010 (1.262 millones de euros) antes mencionado. El impacto de los tipos de cambio aporta 1,2 p.p. a esta variación, mientras que los cambios en el perímetro de consolidación suponen 1,6 p.p. El margen OIBDA reportado alcanza el 42,4% en el conjunto de 2010 (+2,6 p.p. interanual). Excluyendo los impactos antes mencionados, el margen OIBDA se situaría en el 38,3% en 2010.

En términos orgánicos, que excluyen los gastos de carácter no recurrente antes mencionados, el OIBDA se incrementa un 0,8% interanual, mostrando un mejor comportamiento que en los primeros nueve meses del año, permaneciendo el margen OIBDA prácticamente estable respecto a 2009 (-0,6 p.p.), a pesar de la mayor actividad comercial registrada en el año.

Por geografías y excluyendo el impacto positivo derivado de la revalorización de la participación preexistente en Vivo ya mencionado, el OIBDA de Telefónica Latinoamérica incrementa interanualmente 5,0 p.p. su contribución al OIBDA del Grupo, hasta superar el 45% del OIBDA de la Compañía. Así, junto a la mayor contribución de Telefónica Europa, más del 60% del OIBDA consolidado de 2010 se genera fuera del ámbito del negocio de Telefónica España.

La **amortización del inmovilizado** en 2010 totaliza 9.303 millones de euros, con un crecimiento interanual del 3,9% en términos reportados (-2,8% en términos orgánicos). Cabe mencionar que en el cuarto trimestre del año se incluye la dotación a la amortización del valor asignado a los activos en el proceso de asignación del precio de compra de Vivo (84 millones de euros).

En consecuencia, el **resultado operativo (OI)** en 2010 alcanza 16.474 millones de euros, con un crecimiento interanual del 20,7% en términos reportados. En términos orgánicos, que excluyen los gastos de carácter no recurrente mencionados anteriormente, el OI se incrementaría un 4,5% interanualmente.

El resultado de las **participaciones por puesta en equivalencia** en el conjunto de 2010 asciende a 76 millones de euros, con un crecimiento interanual del 59,8% que viene explicado fundamentalmente por los mejores resultados procedentes de la participación de la Compañía en Telco, S.p.A.

Los **gastos financieros netos** en 2010 alcanzan 2.649 millones de euros (-19,9% interanual). La variación anual del impacto de Venezuela supone un menor gasto de 521 millones de euros. Aislado este efecto, la evolución anual de esta partida se explica fundamentalmente por:

- Las variaciones de las diferencias de cambio acumuladas a diciembre de 2010 respecto a 2009 suponen un menor gasto de 172 millones de euros.
- La caída de tipos de interés del último año, las variaciones del valor actual de los compromisos derivados de los EREs y otras operaciones financieras se traducen en un menor gasto de 410 millones de euros. La variación del volumen de deuda ha generado un incremento de los gastos financieros de 254 millones de euros. El neto de estos efectos ha supuesto 156 millones de ahorro de gastos respecto al año anterior.
- El gasto de 191 millones de euros correspondiente al traspaso del valor de la participación en el BBVA hasta su valor razonable, desde patrimonio a resultados financieros. Esta participación continúa registrada como inversión financiera disponible para la venta.

Los gastos financieros netos totales en 2010 (excluyendo el gasto de 191 millones de euros mencionado anteriormente) ascienden a 2.458 millones de euros, lo que supone un 4,9% sobre la deuda neta total media de 49.999 millones de euros.

El **flujo de caja libre** generado por el Grupo Telefónica en 2010 asciende a 8.466 millones de euros, de los cuales 5.872 millones de euros han sido destinados al pago de dividendos, 883 millones de euros a compra de autocartera y 834 millones de euros a la cancelación de compromisos adquiridos por el Grupo,

principalmente derivados de programas de reducción de plantilla. Adicionalmente, se ha registrado un pago de 6.577 millones de euros neto de las inversiones financieras y desinversiones realizadas en el periodo, fundamentalmente explicado por la compra del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom y, en menor medida, por la adquisición de HanseNet. Con todo ello, la deuda financiera neta se ha incrementado en 5.700 millones de euros. Por otro lado, hay que añadir 6.343 millones de euros de aumento de la deuda financiera, de los cuales 2.366 millones de euros proceden de variaciones del tipo de cambio y 3.977 millones de euros de variaciones de perímetro y otros efectos sobre cuentas financieras. Como resultado, la deuda financiera neta se incrementa 12.042 millones de euros con respecto a la registrada en 2009 (43.551 millones de euros), situándose a cierre de diciembre de 2010 en 55.593 millones de euros.

El **ratio de endeudamiento**, deuda neta sobre OIBDA (incluyendo el 100% del OIBDA de Vivo acumulado a diciembre de 2010, excluyendo el resultado de enajenación de activos y ajustado por la provisión por compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica), se sitúa en 2,4 veces a diciembre de 2010.

Durante el ejercicio 2010 la **actividad de financiación** del Grupo Telefónica, sin tener en cuenta la actividad en los Programas de Papel Comercial de corto plazo, se ha situado en torno a los 15.800 millones de euros equivalentes, y se ha centrado principalmente en refinanciar parcialmente los vencimientos de deuda de 2011 a nivel de Telefónica, S.A. así como en financiar la adquisición del 50% de Brasilcel. El 28 de julio de 2010, Telefónica, S.A., suscribió un contrato de financiación sindicado con diversas entidades de crédito nacionales y extranjeras por un importe total máximo de hasta 8.000 millones de euros. El crédito está compuesto por dos tramos: el primero por un importe total máximo de hasta 5.000 millones de euros y a un plazo de tres años y el segundo, por un importe total máximo de hasta 3.000 millones de euros, bajo la modalidad de crédito "revolving", y a un plazo de cinco años.

Igualmente, cabe destacar la actividad de la Compañía durante el ejercicio 2010 en el mercado de bonos:

- Se han realizado dos emisiones en euros, una por importe de 1.400 millones a 5 años en marzo y otra por importe de 1.000 millones a 7 años en septiembre;
- En EE.UU. se ha realizado una emisión de bonos en abril por valor de 3.500 millones de dólares, distribuida en tres tramos: 1.200 millones de dólares a 3 años, 900 millones de dólares a 5 años y 1.400 millones de dólares a 10 años;
- Se ha realizado una emisión en libras en octubre por importe de 400 millones a 19 años.

Por último, también cabe mencionar una línea de financiación para compra de bienes de equipo por valor de cerca de 500 millones de dólares con garantía de la Agencia Sueca de Crédito a la Exportación (EKN) firmada en febrero.

Telefónica S.A. y sociedades instrumentales han continuado durante el cuarto trimestre de 2010 con su actividad de emisión bajo los distintos Programas de Papel Comercial (Doméstico y Europeo), con un importe vivo a cierre de diciembre de 1.654 millones de euros.

Por lo que respecta a Latinoamérica, las filiales de Telefónica han acudido a los mercados de financiación hasta diciembre de 2010 por un importe superior a 1.900 millones de euros equivalentes, principalmente para refinanciar anticipadamente vencimientos de este año. Cabe destacar la emisión de Certificados Bursátiles realizada en julio en dos tramos, 2.000 millones de pesos mexicanos a un plazo de 10 años, y 4.000 millones de pesos mexicanos a 4 años, así como la emisión de Telefónica Móviles Chile por importe de 300 millones de dólares a un plazo de 5 años.

A cierre de 2010, el peso de obligaciones y bonos dentro de la **deuda financiera** consolidada se sitúa en el 63% frente al 37% que representa la deuda con instituciones financieras.

El **gasto por impuestos** en 2010 alcanza 3.829 millones de euros, impactado por la corrección del valor de los activos fiscales registrados en Colombia por importe de 864 millones de euros. Adicionalmente cabe recordar que en el tercer trimestre se contabilizaron 321 millones

de euros de efectos fiscales derivados de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom. En sentido contrario, el gasto por impuestos de 2010 se ve minorado por la activación de créditos fiscales en México y Terra Brasil, por importe de 138 millones de euros, en base a las expectativas de generación de bases imponibles positivas en las compañías.

Los **resultados atribuibles a intereses minoritarios** aportan 95 millones de euros al beneficio neto en 2010, lo que representa un cambio en la tendencia observada tanto hasta septiembre de 2010 (-153 millones de euros) como respecto a 2009 (-161 millones de euros), debido fundamentalmente a la participación de los minoritarios en las pérdidas de Telefónica Telecom, que se incrementan tras el registro de la corrección de valor de activos fiscales anteriormente mencionado, que ha más que compensado la participación de los minoritarios en los beneficios de Vivo, Telesp, y Telefónica O2 República Checa.

Como resultado de la evolución de todas las partidas anteriores, en el conjunto de 2010 el **beneficio neto consolidado** asciende a 10.167 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 30,8% respecto al obtenido en 2009. Esta evolución está afectada fundamentalmente por:

- el impacto neto positivo derivado de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.476 millones de euros);
- los gastos de carácter no recurrente de reestructuración registrados en el segundo semestre de 2010 (862 millones de euros, netos de impuestos y de minoritarios).
- la corrección del valor de los activos fiscales registrados en Colombia (450 millones de euros, netos de minoritarios).

Así, el **beneficio neto básico por acción** se sitúa en 2,25 euros, con un crecimiento interanual del 31,6%.

En 2010 la **inversión (CapEx)**, excluyendo adquisiciones de espectro, asciende a 8.228 millones de euros, un 13,6% superior a la registrada hace un año (+5,9% en términos orgánicos). La Compañía sigue enfocando su esfuerzo inversor en proyectos de crecimiento y transformación (77% de la inversión total, excluyendo adquisiciones de espectro), impulsando el desarrollo de los servicios de banda ancha, tanto fija como móvil.

Por otra parte, teniendo en cuenta la adquisición de espectro en Alemania en el mes de mayo y la adquisición de espectro adicional y licencias en México, el CapEx en el año 2010 totaliza 10.844 millones de euros.

En consecuencia, el flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx) alcanza 14.933 millones de euros en 2010 (-2,7% interanual). En términos orgánicos y excluyendo la adquisición de espectro, el flujo de caja operativo se reduciría un 1,7% interanual.

#### Definiciones

**Crecimiento orgánico:** En términos financieros, se asumen tipos de cambio promedio constantes del mismo periodo de 2009 y excluye el impacto de cambios en el perímetro de consolidación. A estos efectos, se excluye la consolidación de HanseNet desde mediados de febrero de 2010, de Jajah (enero-diciembre de 2010) y los resultados de enero-diciembre de 2009 de Telyco Marruecos (tras su salida del perímetro de consolidación desde enero de 2010), los de Manx Telecom en julio-diciembre de 2009 (tras su salida del perímetro de consolidación desde julio de 2010); y se incluye el 100% de Vivo desde octubre en 2009 y en 2010 así como la consolidación de Tuenti en el periodo agosto-diciembre de 2009. En OIBDA y OI se excluye el impacto derivado de la plusvalía obtenida por la venta de Medi Telecom (cuarto trimestre de 2009), el impacto derivado de la plusvalía obtenida por la venta de Manx Telecom (segundo trimestre de 2010) así como la plusvalía derivada de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (tercer trimestre de 2010). Adicionalmente, se excluyen de OIBDA y OI gastos de carácter no recurrente de reestructuración fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica, registrados en la segunda mitad de 2010. Asimismo, se excluyen los impactos derivados del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios. El CapEx excluye la adquisición de espectro en Alemania (segundo trimestre de 2010) y México (segunda mitad de 2010). En términos de accesos se excluyen los accesos de HanseNet, los accesos de Medi Telecom (tras su venta en el cuarto trimestre de 2009) y los de Manx Telecom con efecto julio de 2010. Por otra parte, la ganancia neta orgánica de 2010 excluye las desconexiones de clientes realizadas en el segundo trimestre de 2010.

**Deuda total media:** Se corresponde a los saldos promedios a diciembre 2010 de las partidas indicadas en la tabla de "Deuda Financiera Neta+ Compromisos".



## Datos Financieros

### Grupo Telefónica Resultados Consolidados

	enero - diciembre			octubre - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)						
Importe neto de la cifra de negocios	60.737	56.731	7,1	16.457	14.976	9,9
Trabajos para inmovilizado	737	720	2,3	218	237	(8,1)
Gastos por operaciones	(40.375)	(35.489)	13,8	(11.740)	(9.654)	21,6
Aprovisionamientos	(17.606)	(16.717)	5,3	(4.910)	(4.560)	7,7
Gastos de personal	(8.409)	(6.775)	24,1	(2.444)	(1.770)	38,0
Servicios exteriores	(12.228)	(9.921)	23,3	(3.771)	(2.734)	37,9
Variación de provisiones de tráfico	(853)	(874)	(2,3)	(249)	(210)	19,0
Tributos	(1.279)	(1.203)	6,3	(367)	(380)	(3,6)
Otros ingresos (gastos) netos	494	435	13,5	276	221	24,6
Resultado de enajenación de activos	4.150	248	n.s.	206	230	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	35	(42)	c.s.	(6)	(32)	c.s.
<b>Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)</b>	<b>25.777</b>	<b>22.603</b>	<b>14,0</b>	<b>5.410</b>	<b>5.978</b>	<b>(9,5)</b>
<b>Margen OIBDA</b>	<b>42,4%</b>	<b>39,8%</b>	<b>2,6 p.p.</b>	<b>32,9%</b>	<b>39,9%</b>	<b>(7,0 p.p.)</b>
Amortizaciones de inmovilizado	(9.303)	(8.956)	3,9	(2.559)	(2.293)	11,6
<b>Resultado operativo (OI)</b>	<b>16.474</b>	<b>13.647</b>	<b>20,7</b>	<b>2.851</b>	<b>3.685</b>	<b>(22,6)</b>
Resultado participaciones puestas en equivalencia	76	47	59,8	8	0	n.s.
Resultados financieros	(2.649)	(3.307)	(19,9)	(675)	(1.034)	(34,7)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>13.901</b>	<b>10.387</b>	<b>33,8</b>	<b>2.183</b>	<b>2.651</b>	<b>(17,7)</b>
Impuesto de Sociedades	(3.829)	(2.450)	56,2	(1.099)	(161)	n.s.
<b>Resultado del ejercicio operaciones continuadas</b>	<b>10.072</b>	<b>7.937</b>	<b>26,9</b>	<b>1.084</b>	<b>2.490</b>	<b>(56,5)</b>
Resultado operaciones en discontinuación	-	-	-	-	-	-
Resultados atribuibles a intereses minoritarios	95	(161)	c.s.	248	(50)	c.s.
<b>Resultado neto</b>	<b>10.167</b>	<b>7.776</b>	<b>30,8</b>	<b>1.333</b>	<b>2.440</b>	<b>(45,4)</b>
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.522	4.553	(0,7)	4.512	4.554	(0,9)
<b>Resultado neto básico por acción (euros)</b>	<b>2,25</b>	<b>1,71</b>	<b>31,6</b>	<b>0,30</b>	<b>0,54</b>	<b>(44,9)</b>

#### Notas:

- HanseNet y Jajah han entrado a formar parte del perímetro de consolidación de T. Europa desde mediados de febrero de 2010 y desde enero de 2010 respectivamente. El perímetro de T. España excluye Telyco Marruecos desde enero de 2010 e incluye Tuenti desde agosto de 2010, y el perímetro de consolidación de T. Latinoamérica incluye el 100% de Vivo desde octubre de 2010.
- 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.
- Cifras en millones de euros. El OIBDA, margen OIBDA y resultado operativo están impactados por la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.797 en el tercer trimestre de 2010). Adicionalmente, el OIBDA recoge una plusvalía de 61 por la venta de Manx Telecom en el segundo trimestre de 2010, 220 por la plusvalía de la venta de Medi Telecom en el cuarto trimestre de 2009, y un impacto de 1.262 de gastos de carácter no recurrente de reestructuración en la segunda mitad del año, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla (658) y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica (400).
- Los datos reportados de 2009 y 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

## Grupo Telefónica

### Resultados por unidades de negocio

	Importe Neto Cifra de Neg.			OIBDA			Margen OIBDA		
	enero - diciembre			enero - diciembre			enero - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)									
Telefónica España <sup>1 2</sup>	18.711	19.703	(5,0)	8.520	9.757	(12,7)	45,5%	49,5%	(4,0 p.p.)
Telefónica Latinoamérica <sup>1 2</sup>	26.041	22.983	13,3	13.782	9.143	50,7	52,9%	39,8%	13,1 p.p.
Telefónica Europa <sup>1 2</sup>	15.255	13.533	12,7	4.014	3.910	2,6	26,3%	28,9%	(2,6 p.p.)
Otras sociedades y eliminaciones	730	512	42,7	(539)	(207)	160,3	n.s.	n.s.	n.s.
<b>Total Grupo<sup>1 2</sup></b>	<b>60.737</b>	<b>56.731</b>	<b>7,1</b>	<b>25.777</b>	<b>22.603</b>	<b>14,0</b>	<b>42,4%</b>	<b>39,8%</b>	<b>2,6 p.p.</b>

	Resultado Operativo			CapEx			OpCF (OIBDA-CapEx)		
	enero - diciembre			enero - diciembre			enero - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)									
Telefónica España <sup>1 2</sup>	6.511	7.617	(14,5)	2.021	1.863	8,4	6.499	7.893	(17,7)
Telefónica Latinoamérica <sup>2 3</sup>	9.721	5.350	81,7	5.535	3.450	60,5	8.247	5.693	44,9
Telefónica Europa <sup>1 4</sup>	923	1.015	(9,1)	3.072	1.728	77,8	942	2.183	(56,8)
Otras sociedades y eliminaciones	(681)	(335)	103,0	216	216	0,0	(755)	(423)	78,5
<b>Total Grupo<sup>1 2 3 4</sup></b>	<b>16.474</b>	<b>13.647</b>	<b>20,7</b>	<b>10.844</b>	<b>7.257</b>	<b>49,4</b>	<b>14.933</b>	<b>15.346</b>	<b>(2,7)</b>

1 A partir de enero de 2010 el perímetro de consolidación de Telefónica España excluye Telyco Marruecos y a partir de agosto de 2010 incluye Tuenti. El perímetro de consolidación de T. Latinoamérica incluye el 100% de Vivo desde octubre de 2010. HanseNet y Jajah han entrado a formar parte del perímetro de consolidación de Telefónica Europa desde mediados de febrero de 2010 y desde enero de 2010, respectivamente.

2 Cifras en millones de euros. El OIBDA, margen OIBDA, resultado operativo y OpCF están impactados por la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.797 en el tercer trimestre de 2010). Adicionalmente, el OIBDA recoge una plusvalía de 61 por la venta de Manx Telecom en el segundo trimestre de 2010, 220 por la plusvalía de la venta de Medi Telecom en el cuarto trimestre de 2009, y un impacto de 1.262 de gastos de carácter no recurrente de reestructuración en la segunda mitad del año, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla (658) y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica (400).

3 El CapEx incluye 1.237 millones de euros por la adquisición de espectro en México en el año 2010.

4 El CapEx incluye 1.379 millones de euros por la adquisición de espectro en Alemania en el segundo trimestre de 2010.

#### Notas:

- OIBDA y OI de los negocios se presentan antes de gastos de gerenciamiento y de marca.
- Margen OIBDA calculado como OIBDA sobre importe neto de la cifra de negocios.
- Los datos reportados de 2009 y 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

## Grupo Telefónica

### Estado de situación financiera consolidado

	diciembre 2010	diciembre 2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)			
<b>Activos no corrientes</b>	<b>108.721</b>	<b>84.311</b>	<b>29,0</b>
Intangibles	25.026	15.846	57,9
Fondo de comercio	29.582	19.566	51,2
Inmovilizado material y propiedades de inversión	35.802	32.003	11,9
Activos financieros no corrientes y participaciones en empresas asociadas	12.618	10.925	15,5
Activos por impuestos diferidos	5.693	5.971	(4,7)
<b>Activos corrientes</b>	<b>21.054</b>	<b>23.830</b>	<b>(11,7)</b>
Existencias	1.028	934	10,1
Deudores y otras cuentas a cobrar	12.426	10.622	17,0
Administraciones Públicas deudoras	1.331	1.246	6,8
Activos financieros corrientes	1.574	1.906	(17,4)
Efectivo y equivalentes de efectivo	4.220	9.113	(53,7)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	475	9	n.s.
<b>Total Activo = Total Pasivo</b>	<b>129.775</b>	<b>108.141</b>	<b>20,0</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>31.684</b>	<b>24.274</b>	<b>30,5</b>
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante	24.452	21.734	12,5
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	7.232	2.540	n.s.
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>64.599</b>	<b>56.931</b>	<b>13,5</b>
Deuda financiera a largo plazo	51.356	47.607	7,9
Pasivos por impuestos diferidos	6.074	3.082	97,1
Provisiones a largo plazo	4.865	4.993	(2,6)
Otros acreedores a largo plazo	2.304	1.249	84,5
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>33.492</b>	<b>26.936</b>	<b>24,3</b>
Deuda financiera a corto plazo	9.744	9.184	6,1
Acreedores comerciales	9.314	7.365	26,5
Administraciones Públicas acreedoras	2.822	2.766	2,0
Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales	11.612	7.621	52,4
<b>Datos financieros</b>			
Deuda financiera neta <sup>1</sup>	55.593	43.551	27,7

1 Cifras en millones de euros. Incluye: Deuda financiera a largo plazo + Otros acreedores a largo plazo (1.718) + Deuda financiera a corto plazo + Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales (1.977) - Activos financieros no corrientes y participaciones en empresas asociadas (3.408) - Inversiones financieras temporales incluidas dentro de los Activos financieros corrientes - Efectivo y equivalentes de efectivo.

Nota:

Los datos reportados de 2009 y 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

## Grupo Telefónica

### Flujo de caja y variación de deuda

		enero - diciembre		
		2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)				
I	Flujo de caja operacional	21.313	21.178	0,6
II	Pagos de intereses financieros netos <sup>1</sup>	(2.018)	(2.070)	
III	Pago de impuesto sobre sociedades	(2.616)	(2.942)	
A=I+II+III	Flujo de caja neto operativo antes de inversiones	16.679	16.165	3,2
B	Pagos por inversión en activos materiales e inmateriales <sup>2</sup>	(8.670)	(7.592)	
C=A+B	Flujo de caja operativo retenido	8.010	8.573	(6,6)
D	Cobros netos por desinversión inmobiliaria	41	241	
E	Pagos netos por inversión financiera	(6.618)	(1.419)	
F	Pagos netos por operaciones con accionistas minoritarios y con acciones propias <sup>3</sup>	(7.132)	(5.785)	
G=C+D+E+F	Flujo de caja libre después de dividendos	(5.700)	1.610	c.s.
H	Efectos del tipo de cambio sobre la deuda neta financiera	2.366	1.226	
I	Efectos de variación de perímetro sobre la deuda financiera neta y otros	3.977	1.203	
J	Deuda financiera neta al inicio del periodo	43.551	42.733	
K=J+G+H+I	Deuda financiera neta al final del periodo	55.593	43.551	27,7

<sup>1</sup> Incluye cobros de dividendos de filiales no consolidadas globalmente.

<sup>2</sup> Incluye 1.379 millones de euros por la adquisición de espectro de Alemania en el segundo trimestre de 2010 y 276 millones de euros por el mismo concepto en México.

<sup>3</sup> Pagos de dividendos de Telefónica S.A., operaciones con acciones propias y operaciones con accionistas minoritarios por las filiales consolidadas por integración global.

**Nota:**

Los datos reportados de 2009 y 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

## Reconciliaciones del flujo de caja con OIBDA menos CapEx

	enero - diciembre		
	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)			
OIBDA	25.777	22.603	14,0
- CapEx devengado en el periodo	(10.844)	(7.257)	
- Pagos por amortización de compromisos	(834)	(793)	
- Pago de intereses financieros netos	(2.018)	(2.070)	
- Pago por impuestos	(2.616)	(2.942)	
- Resultado por enajenación de activos	(4.150)	(248)	
- Inversión en circulante y otros ingresos y gastos diferidos	2.694	(719)	
= Flujo de caja operativo retenido	8.010	8.573	(6,6)
+ Cobros netos por desinversión inmobiliaria	41	241	
- Pagos netos por inversión financiera	(6.618)	(1.419)	
- Operaciones con accionistas minoritarios y con acciones propias	(7.132)	(5.785)	
= Flujo de caja libre después de dividendos	(5.700)	1.610	c.s.

	enero - diciembre		
	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)			
Flujo de caja operativo retenido	8.010	8.573	(6,6)
+ Pagos por amortización de compromisos	834	793	
- Operaciones con accionistas minoritarios	(378)	(269)	
= Flujo de caja libre	8.466	9.097	(6,9)
Numero medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	4.522	4.553	
= Flujo de caja libre por acción (euros)	1,87	2,00	(6,3)

### Notas:

- 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 retenido" 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 de las operaciones con accionistas minoritarios, como consecuencia de la recirculación de fondos dentro del Grupo.
- Los datos reportados de 2009 y 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

## Deuda financiera neta más compromisos

diciembre 2010

Datos no auditados (Millones de euros)	
Acreeedores a LP <sup>1</sup>	53.074
Emisiones y deudas con entidades de crédito a CP y otras deudas financieras <sup>2</sup>	11.721
Efectivo y equivalente de efectivo	(4.220)
Inversiones financieras a CP y LP <sup>3</sup>	(4.982)
<b>A Deuda financiera neta</b>	<b>55.593</b>
Garantías otorgadas a IPSE 2000	0
<b>B Compromisos por garantías</b>	<b>0</b>
Compromisos brutos por reducción de plantilla <sup>4</sup>	3.556
Valor de activos a largo plazo asociados <sup>5</sup>	(803)
Impuestos deducibles <sup>6</sup>	(1.043)
<b>C Compromisos netos por reducción de plantilla</b>	<b>1.710</b>
<b>A+B+C Deuda total + Compromisos</b>	<b>57.303</b>
<b>Deuda financiera neta / OIBDA<sup>7</sup></b>	<b>2,4x</b>
<b>Deuda total neta + Compromisos/ OIBDA<sup>7</sup></b>	<b>2,5x</b>

1 Incluye "Deuda financiera a largo plazo" y 1.718 millones de euros de "Otros acreedores a largo plazo".

2 Incluye "Deuda financiera a corto plazo" y 1.977 millones de euros de "Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales" por el compromiso pendiente de pago a Portugal Telecom por la compra de Brasilcel.

3 Incluye "Activos financieros corrientes" y 3.408 millones de euros de "Activos financieros no corrientes y participaciones en empresas asociadas".

4 Fundamentalmente en España. Esta cifra aparece reflejada dentro de las cuentas del estado de situación financiera "Provisiones a largo plazo" y "Provisiones a corto plazo y otras deudas no comerciales", y se obtiene como suma de los conceptos de "Pre jubilaciones, Seguridad Social y Desvinculaciones", "Seguro Colectivo", "Provisiones Técnicas", "Provisión para el Fondo de Pensiones de otras Sociedades".

5 Importe incluido en la cuenta del estado de situación financiera "Activos financieros no corrientes y participaciones en empresas asociadas". 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.

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

7 Calculado a partir del OIBDA a diciembre de 2010 excluyendo el resultado por enajenación de activos y los compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica. Incluye el 100% del OIBDA de Vivo en 2010.

### Nota:

Los datos reportados de 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela.

## Estructura de la deuda por divisa

	diciembre 2010				
	EUR	LATAM	GBP	CZK	USD
Datos no auditados					
Estructura de la deuda por divisa	73%	15%	7%	3%	3%

## Ratings crediticios

	Largo Plazo	Corto Plazo	Perspectiva	Fecha última modificación del rating
Datos no auditados				
Moody's	Baa1	P-2	Estable	29/07/10
JCR	A	-	Estable	17/12/08
S&P	A-	A-2	Negativa	06/08/10
Fitch/IBCA	A-	F-2	Estable	25/11/08



**Grupo Telefónica**  
Tipos de cambio aplicados

	Cuenta de Resultados y CapEx <sup>1</sup>		Estado de Situación Financiera <sup>2</sup>	
	ene - dic 2010	ene - dic 2009	diciembre 2010	diciembre 2009
Estados Unidos (Dólar USA/Euro)	1,324	1,390	1,336	1,441
Reino Unido (Libra/Euro)	0,857	0,891	0,861	0,888
Argentina (Peso Argentino/Euro)	5,180	5,174	5,313	5,474
Brasil (Real Brasileño/Euro)	2,328	2,757	2,226	2,508
Rep. Checa (Corona Checa/Euro)	25,291	26,435	25,060	26,465
Chile (Peso Chileno/Euro)	674,363	775,795	625,356	730,460
Colombia (Peso Colombiano/Euro)	2.509,215	2.985,075	2.557,460	2.941,176
Guatemala (Quetzal/Euro)	10,660	11,331	10,708	12,035
México (Peso Mexicano/Euro)	16,711	18,778	16,502	18,812
Nicaragua (Córdoba/Euro)	28,271	28,258	29,239	30,023
Perú (Nuevo Sol Peruano/Euro)	3,738	4,186	3,754	4,165
Uruguay (Peso Uruguayo/Euro)	26,537	31,303	26,850	28,275
Venezuela (Bolívar Fuerte/Euro) <sup>3</sup>	5,746	3,097	5,746	3,097

<sup>1</sup> Estos tipos de cambio se utilizan para convertir las cuentas de resultados y el CapEx de las sociedades extranjeras del Grupo de moneda local a euros.

<sup>2</sup> Tipos de cambio a 31/12/10 y 31/12/09.

<sup>3</sup> Tras la consideración de Venezuela como país hiperinflacionario, la cuenta de resultados y el CapEx de las operaciones de Telefónica en Venezuela pasan a convertirse al tipo de cambio de cierre de Bolívar Fuerte/Euro.

## Resultados por unidades de negocio

### Telefónica España<sup>1</sup>

El ejercicio  
se ha cerrado con  
47,6 millones  
de accesos

En un entorno marcado por un escenario económico desfavorable, medidas de austeridad y alta intensidad competitiva con fuerte agresividad comercial orientada a precios, Telefónica España ha registrado una elevada actividad comercial en 2010. Así, en línea con las prioridades de gestión marcadas para el año la Compañía mantiene su sólido liderazgo en el mercado, especialmente a nivel de ingresos y rentabilidad.

Resulta especialmente destacable la ganancia neta de 926 mil accesos alcanzada en el conjunto del año (sin considerar las desconexiones realizadas en mayo derivadas del proceso de identificación de clientes prepago), que multiplica por más de seis veces la registrada en 2009 en términos comparables. Asimismo, destaca el mayor volumen de actividad comercial en los negocios fijo y móvil, con un crecimiento de las altas totales en 2010 del 10,5% interanual, y la continua gestión del churn, que permiten alcanzar un total de 47,6 millones de accesos al cierre del año. En el cuarto trimestre la ganancia neta asciende a 227 mil accesos (+4,9% interanual).

En el año 2010 en el negocio fijo, hay que señalar, el crecimiento de los accesos de internet de **banda ancha fija minorista** (+4,5% interanual) y el importante aumento de los clientes de **TV de pago** (+12,1% interanual). Por otra parte, destaca la pérdida neta de accesos de **telefonía fija minorista** (-920 mil accesos) que ha sido significativamente inferior a la del año anterior (-18,3% interanual).

Adicionalmente, en el **negocio móvil** se mantiene el sólido incremento de los clientes de contrato (+6,9% interanual), destacando el crecimiento de los clientes de banda ancha móvil, que se multiplican por 1,7 veces con respecto a 2009 hasta alcanzar 4,8 millones.

Respecto a los resultados económico-financieros reportados, en un entorno de menor consumo y mayor presión en precios, la pérdida de ingresos de mayor margen y el mayor esfuerzo comercial frente a 2009 tienen un efecto directo en el OIBDA. Asimismo, los gastos operativos en 2010, y por tanto el OIBDA, recogen la tasa de TV introducida este año (107 millones de euros) y los gastos de carácter no recurrente de reestructuración, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla, contabilizados en el cuarto trimestre (202 millones de euros). Por otra parte, debe recordarse la plusvalía de 220 millones de euros por la venta de Medi Telecom contabilizada en el cuarto trimestre de 2009.

**El importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** asciende a 18.711 millones de euros en 2010, con un descenso interanual del 5,0% en términos reportados, impactado fundamentalmente por el entorno de operaciones, los menores ingresos de Servicio Universal (95 millones en 2010; 223 millones en 2009), la salida de Telyco Marruecos del perímetro de consolidación (57 millones en 2009) y la venta de aplicaciones (101 millones en 2010; 48 millones en 2009).

<sup>1</sup> Cifras en millones de euros. A partir de enero de 2010 el perímetro de consolidación de Telefónica España excluye Telyco Marruecos (negocio fijo) y a partir de agosto de 2010 incluye Tuenti (negocio móvil). Términos comparables excluye el impacto de cambios en el perímetro de consolidación, a estos efectos se incluye Tuenti en el periodo agosto-diciembre de 2009 y se excluye el impacto de: Servicio Universal: +95 en ingresos (negocio fijo) y +31 en el OIBDA de 2010; +223 en ingresos (negocio fijo) y +68 en el OIBDA de 2009; +38 en ingresos (negocio fijo) y +13 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010; +148 en ingresos (negocio fijo) y +47 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009; plusvalías inmobiliarias: +6 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009; plusvalía por la venta de Medi Telecom: +220 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009; salida del perímetro de consolidación de Telyco Marruecos: +57 en ingresos y +4 en el OIBDA de 2009; +9 en ingresos y +2 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009; gastos de carácter no recurrente de reestructuración fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla: -202 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010, revisión de estimaciones realizadas en ejercicios anteriores al 2009 correspondientes a compromisos con el personal: +90 en el OIBDA de 2009; Tasa TV: -107 en el OIBDA de 2010; -24 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010; venta de derechos de aplicaciones: +101 en ingresos y en el OIBDA de 2010 (+51 en negocio fijo, +51 en negocio móvil); +48 en ingresos y en el OIBDA de 2009 (negocio móvil); +49 en ingresos y en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010 (+25 en negocio fijo, +25 en negocio móvil) y recuperación de insolvencias: +20 en el OIBDA de 2010.

En el cuarto trimestre de 2010, el descenso interanual de los ingresos reportados se sitúa en el 7,5%, si bien han de tenerse en cuenta los menores ingresos por Servicio Universal (38 millones en 2010; 148 millones en 2009) y los mayores ingresos por venta de aplicaciones (49 millones en 2010). El impacto económico de la consolidación de Tuenti en 2010 en el negocio móvil de Telefónica España no es significativo.

En términos comparables, los ingresos se reducen un 4,4% interanual en 2010 (-6,4% en el cuarto trimestre). Esta evolución está explicada principalmente por el menor consumo de los clientes en los diferentes negocios y la elevada intensidad competitiva, con reflejo directo en la evolución de los ARPU. En este entorno, en el conjunto del año y en el negocio fijo cabe señalar la positiva evolución de los ingresos de servicios TI (+9,0% comparable). Por otro lado, en el negocio móvil destaca especialmente el comportamiento de los ingresos de conectividad (+54,3% interanual), que se consolidan como palanca fundamental de crecimiento de la Compañía.

Los **gastos por operaciones** alcanzan 10.489 millones de euros en 2010, con un ligero aumento interanual del 0,8% en términos reportados. En el cuarto trimestre los gastos crecen un 3,0% interanual, reflejando los gastos de carácter no recurrente de reestructuración, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla, mencionados anteriormente. En términos comparables los gastos se reducen un 1,5% en el conjunto del año (-2,1% en el trimestre), gracias a las medidas de eficiencia adoptadas.

Por conceptos:

- A pesar del mayor esfuerzo comercial realizado en el conjunto del año, los gastos por **servicios exteriores** ascienden a 3.017 millones de euros en 2010 y disminuyen interanualmente un 2,8% en términos reportados (-3,6% en el trimestre). En términos comparables y excluyendo los proyectos de reestructuración contabilizados en el cuarto trimestre de 2010, la caída interanual se amplía hasta el 3,7% (-7,1% en el trimestre).

- Los **gastos de personal** alcanzan 2.658 millones de euros en el conjunto del año y aumentan un 15,3% interanual en términos reportados (+35,5% en el trimestre). Esta evolución está afectada por la revisión de las estimaciones realizadas en ejercicios anteriores al 2009 correspondientes a compromisos con el personal (+90 millones de euros en el segundo trimestre de 2009), y particularmente en el cuarto trimestre de 2010, por los gastos de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla mencionados y por el impacto negativo del IPC real, superior al estimado. En términos comparables los gastos de personal aumentarían un 3,7% interanual en el conjunto del año (+6,4% en el trimestre).
- Los **gastos por aprovisionamientos** ascienden a 4.185 millones de euros en 2010 y se reducen un 2,5% interanual en términos reportados y un 1,4% en comparables (-1,2% comparable en el trimestre), reflejando los menores gastos de interconexión asociados a la reducción de las tarifas de terminación móviles, que compensan los mayores gastos en terminales móviles.
- Los **tributos** aumentan en el año un 1,0% interanual en términos reportados hasta 496 millones de euros, afectados negativamente por la contabilización de la Tasa de TV (107 millones de euros en 2010), que compensa los menores gastos asociados al Servicio Universal. En términos comparables, los tributos disminuyen un 3,2% en 2010 (-4,5% en el trimestre).
- Las **provisiones de tráfico** (133 millones de euros), que suponen el 0,7% de los ingresos reportados a cierre de 2010, presentan en el conjunto del año una destacable reducción interanual del 36,8% en términos reportados, reflejando las mejoras de los niveles de incobrabilidad. En términos comparables se reducen un 27,5% (-43,6% en el trimestre).

En consecuencia, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza 8.520 millones de euros en 2010 (-12,7% interanual reportado), con un margen OIBDA del 45,5% (-4,0 p.p. interanual).

En términos comparables, el OIBDA se reduce un 6,9% frente al año 2009 (-10,2% en el trimestre), manteniendo la Compañía una alta eficiencia operativa, como se refleja en el margen OIBDA comparable, que se sitúa en el 46,9% para el conjunto del año, limitando su descenso interanual a 1,2 p.p.

La **inversión (CapEx)** asciende a 2.021 millones de euros en el año 2010, aumentando un 8,4% interanual, reflejando la apuesta de la Compañía por el desarrollo servicios con crecimiento, especialmente banda ancha fija y móvil.

Así, el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** alcanza 6.499 millones de euros en 2010, con un descenso interanual del 10,7% en términos comparables (-17,7% reportado).

## Actividad comercial y evolución de los ingresos por negocio

### Negocio fijo

En el último trimestre de 2010, el mercado de accesos de telefonía fija presenta una ligera mejora que contribuye a que el número de **accesos fijos totales** de la Compañía (accesos de telefonía fija, alquiler mayorista de la línea telefónica -AMLT-, bucle desagregado y ADSL mayorista desnudo) registre en el trimestre una ganancia neta de 20 mil accesos. Así, la planta de accesos fijos a cierre de 2010 que asciende a 16,0 millones de accesos, y supone una cuota de mercado estimada de en torno al 83%, permanece prácticamente estable en términos interanuales (-0,4% frente a 2009), reflejando una importante mejora con respecto al año anterior (-2,4% en diciembre de 2009).

Asimismo, destaca la importante reducción interanual de la pérdida neta de **accesos telefonía fija minorista** registrada tanto en el trimestre (-27,3% hasta 205 mil líneas) como en el conjunto del año (-920 mil accesos; -18,3% interanual). Esta última está compensada casi en su totalidad (en un 94%) por el crecimiento neto de accesos mayoristas, que continúan generando ingresos para la Compañía. Así, los accesos de telefonía fija minorista, afectados por la desagregación de bucles, se reducen un 6,5% frente a 2009, y ascienden a 13,3 millones, con una cuota de mercado estimada en torno al 69%.

Las líneas preseleccionadas siguen reduciéndose (-73 mil en el cuarto trimestre, -375 mil en el año), situándose al cierre del año en torno a 682 mil líneas.

En el mercado de **accesos fijos de Internet de banda ancha** Telefónica España mantiene su sólido liderazgo, superando 5,7 millones de accesos al cierre de 2010 (+4,5% interanual), con una cuota de mercado estimada superior al 53%. En el conjunto del año la ganancia neta se sitúa en 245 mil accesos, lo que supone un crecimiento del 6,6% respecto al año anterior (50 mil accesos en el trimestre, cifra muy similar a la del trimestre anterior).

Los accesos mayoristas indirectos de banda ancha, impulsados por la introducción de nuevas modalidades y la reducción de precios, registran en el año una ganancia neta de 202 mil accesos y ascienden a 561 mil accesos a cierre de 2010 (+56,4% interanual). En el cuarto trimestre la ganancia neta se sitúa en 53 mil accesos.

A cierre de 2010, el alquiler de bucle alcanza casi 2,5 millones de bucles (+15,0% interanual), de los cuales el 11% corresponde a bucles compartidos, y el resto a bucles desagregados (incluyendo 602 mil bucles compartidos desnudos). Debe señalarse la ralentización en su ritmo de crecimiento, reflejada en la ganancia neta de 2010 (323 mil bucles), un 29,1% inferior a la registrada en 2009 (106 mil en el trimestre; -20,3% interanual). Por modalidades, los bucles compartidos se reducen en 2010 en 184 mil bucles (-33 mil en el trimestre), mientras que los bucles desagregados aumentan en 507 mil (138 mil en el trimestre), siendo el 34% de ellos bucles compartidos desnudos.

Los accesos de **televisión de pago** evolucionan muy favorablemente en 2010, con una ganancia neta de 85 mil clientes en el año y de 15 mil en el trimestre. Así, la base de clientes supera ya los 788 mil accesos (+12,1% interanual), con una cuota estimada de mercado de casi el 19%.

Por otra parte, la planta total de Dúos y Tríos representa a finales de 2010 el 89% de los accesos de banda ancha minorista de la Compañía.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 11.397 millones de euros en 2010, con un descenso interanual reportado del 6,3% (-9,8% en el trimestre). En términos comparables los ingresos descienden interanualmente un 5,3% en 2010, afectados principalmente por la evolución de los ingresos de acceso y voz en un entorno económico adverso. En el cuarto trimestre los ingresos en términos comparables descienden un 7,2% interanual, debido fundamentalmente a la menor contribución de los ingresos de voz, y a la ralentización de los ingresos de datos y TI. Por conceptos:

- Los **ingresos por acceso tradicional** se reducen interanualmente en 2010 un 13,1% en términos reportados, reflejando los menores ingresos asociados al Servicio Universal (95 millones en 2010 frente a 223 millones en 2009). En términos comparables el descenso interanual se sitúa en el 9,2%, explicado por el menor número de accesos (-6,5% interanual) y el menor ingreso medio por línea. En el cuarto trimestre, estos ingresos moderan ligeramente su caída (-9,0% interanual comparable) y mejoran frente al trimestre anterior.
- Los **ingresos por servicios de voz** disminuyen en el conjunto del año un 10,9% interanual (-13,1% en el trimestre), impactados por el menor tráfico cursado, especialmente internacional y fijo-móvil, y por el mayor peso del tráfico asociado a tarifas planas.
- Los **ingresos de Internet y banda ancha** se reducen un 0,9% interanual en 2010 y un 2,1% en el trimestre:

- Los ingresos minoristas de banda ancha descienden en el año un 4,3% interanual, reflejando el descenso del ARPU efectivo (-8,7% interanual). En el trimestre la evolución de estos ingresos (-7,6% interanual) refleja las promociones del periodo en un entorno de alta intensidad competitiva.
- Los ingresos mayoristas de banda ancha mantienen en el año un destacable crecimiento interanual del 29,0% (+40,5% en el trimestre), derivado de la mayor planta de bucles alquilados y accesos ADSL mayoristas.
- Los ingresos de **servicios de datos** en 2010 crecen un 4,9% interanual, permaneciendo prácticamente estables en el cuarto trimestre (-0,2% interanual). Excluyendo los ingresos procedentes del negocio móvil de Telefónica España, los ingresos de datos disminuirían en 2010 un 1,4% frente a 2009.
- Los ingresos por **servicios TI** muestran en el año un crecimiento interanual del 19,0% (+19,6% en el trimestre), impactados favorablemente por la venta de derechos de aplicaciones (51 millones de euros). En términos comparables estos ingresos aumentan un 9,0% interanual (+3,9% en el trimestre).

### Negocio móvil

La penetración estimada del mercado de telefonía móvil en España alcanza a cierre de 2010 el 125%.

En el conjunto del año, Telefónica ha mantenido un elevado nivel de actividad comercial, un 7,1% superior al del año anterior. No obstante, hay que recordar que la Compañía adaptó su estrategia comercial a lo largo de 2009, impulsando fuertemente el volumen de actividad a partir del tercer trimestre del año, lo que explica el menor crecimiento interanual registrado en el cuarto trimestre.

Así, las altas en el año 2010 muestran un fuerte incremento interanual del 14,9% (+6,6% en el trimestre), destacando especialmente el mayor crecimiento de las altas de contrato (+24,5% en el año).

En paralelo, el **churn** se sitúa en el año en el 2,3%, valor muy similar al registrado en 2009 (2,4% en el trimestre), si bien en el segmento contrato se mantiene en niveles significativamente inferiores al total (1,4% en 2010) y permanece prácticamente estable frente al año anterior.

En consecuencia, la ganancia neta en 2010 presenta un sólido crecimiento interanual (1,4 veces la registrada en 2009 en términos comparables) y asciende a 884 mil accesos (excluyendo las desconexiones realizadas en mayo derivadas del proceso de identificación de clientes prepago).

El foco de la Compañía en el segmento contrato se traduce en una ganancia neta que supera el millón de accesos en el conjunto del año (aproximadamente 1,4 veces la registrada en 2009), tras sumar 288 mil nuevos accesos en el trimestre. Así, el parque de contrato mantiene un sólido crecimiento del 6,9% en 2010, y representa más del 67% de los accesos totales de la Compañía, 2,3 p.p. más que en 2009.

Debe señalarse que esta estrategia, centrada en el valor de los clientes, ha permitido que Telefónica mantenga su liderazgo en el mercado móvil español, siendo la Compañía con el mayor diferencial entre cuota de ingresos y cuota de accesos.

En consecuencia, la base de clientes móviles se sitúa al cierre de 2010 en 24,3 millones de **accesos**, con un crecimiento del 3,3% frente a diciembre de 2009.

El **tráfico** en términos interanuales presenta tanto en el conjunto del año como en el trimestre un descenso del 0,8%, reflejando por un lado el menor consumo de los clientes en el entorno actual, y por otro, las diferentes campañas promocionales realizadas en 2009 y 2010.

El **ARPU total** se sitúa en 25,4 euros en el año 2010, con un descenso interanual del 7,3% (-8,3% en el trimestre).

El **ARPU de voz** refleja las menores tarifas de interconexión (-19,2% interanual tras los recortes realizados en octubre y abril de 2010), el menor consumo de los clientes en el entorno actual y mayor presión competitiva orientada a precios, situándose en 20,0 euros en el año 2010, con un descenso interanual del 9,5% (-10,7% en el trimestre). El ARPU de salida de voz presenta una mejor evolución, con un descenso interanual del 7,4% en 2010 (-9,4% en el trimestre).

El **ARPU de datos** muestra una positiva evolución y se sitúa en 5,5 euros en 2010, con un crecimiento interanual del 1,6% (+0,7% en el trimestre), apoyado en la mayor contribución de los ingresos de conectividad, y a pesar de los menores ingresos por SMS. Así, el ARPU de datos representa ya el 21,4% del ARPU total en 2010 (+1,9 p.p. interanual).

Con relación a los ingresos de datos, es especialmente destacable la favorable evolución de los ingresos de conectividad, que impulsados por la fuerte demanda de la banda ancha móvil, aumentan interanualmente un 54,3% en 2010 (+44,2% en el trimestre). Así los clientes con este servicio superan los 4,8 millones a diciembre de 2010 (1,7 veces la cifra del año anterior) y suponen ya casi el 20% de los accesos móviles de la Compañía (+8 p.p. frente a 2009).

El impulso de los ingresos de conectividad permite que al cierre de 2010 los ingresos de datos representen el 21% de los ingresos de servicio, suponiendo los ingresos no-P2P SMS el 67% de los ingresos de datos.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** asciende a 8.550 millones de euros en 2010, con un descenso interanual en términos reportados del 4,6% (-6,1% en el trimestre). En términos comparables, los ingresos descienden un 4,7% interanual en el conjunto del año y un 7,3% en el trimestre. Por componentes:

- Los **ingresos de servicio móvil** alcanzan 7.270 millones de euros en el año y se reducen un 7,1% frente a 2009 en términos reportados (-7,8% en el trimestre). Cabe destacar que las menores tarifas de interconexión explican 3,1 p.p. de esta caída. En términos comparables, estos ingresos descienden interanualmente un 7,2% en el año y un 9,1% en el trimestre.
- Los **ingresos de clientes** (6.226 millones de euros) decrecen un 5,3% interanual en 2010 y un 8,4% en el trimestre, afectados por el menor consumo y la evolución a la baja de los precios en un entorno muy competitivo.
- Los **ingresos de interconexión** (792 millones de euros en 2010) disminuyen un 20,9% interanual en el conjunto del año (-17,8% en el trimestre), impactados por las menores tarifas de interconexión.
- Los **ingresos de roaming-in** se reducen un 8,6% interanual hasta 140 millones de euros en 2010 (-0,7% interanual en el trimestre).
- Los **ingresos de terminales** alcanzan 1.280 millones de euros en 2010, con un crecimiento interanual del 12,6% en el año y del 1,9% en el trimestre.

## Telefónica España

### Accesos

	2009	2010				
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var
Datos no auditados (Miles)						
<b>Accesos Clientes Finales</b>	<b>44.164,2</b>	<b>44.181,1</b>	<b>44.113,8</b>	<b>44.231,5</b>	<b>44.257,4</b>	<b>0,2</b>
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	14.200,1	13.922,5	13.663,9	13.485,0	13.279,7	(6,5)
ADSL Libre	14,7	30,3	37,0	39,1	38,1	158,2
Accesos de datos e internet	5.722,5	5.797,8	5.823,0	5.849,5	5.879,8	2,7
Banda estrecha	219,5	194,8	179,6	155,2	136,1	(38,0)
Banda ancha <sup>2</sup>	5.476,8	5.578,6	5.620,3	5.672,1	5.722,3	4,5
Otros <sup>3</sup>	26,2	24,4	23,2	22,2	21,4	(18,2)
Accesos móviles	23.538,6	23.727,8	23.879,1	24.123,6	24.309,6	3,3
Prepago <sup>4</sup>	8.204,5	8.197,2	8.095,6	8.022,3	7.919,8	(3,5)
Contrato	15.334,1	15.530,6	15.783,5	16.101,3	16.389,7	6,9
TV de Pago	703,0	733,0	747,8	773,4	788,2	12,1
<b>Accesos Mayoristas</b>	<b>2.614,0</b>	<b>2.844,3</b>	<b>3.004,1</b>	<b>3.132,5</b>	<b>3.333,8</b>	<b>27,5</b>
AMLT <sup>5</sup>	97,4	161,3	205,1	250,5	294,5	n.s.
Bucle Alquilado	2.153,8	2.260,5	2.331,8	2.371,5	2.477,1	15,0
Bucle Compartido	447,7	380,1	324,8	296,7	264,0	(41,0)
Bucle Desagregado <sup>6</sup>	1.706,1	1.880,5	2.007,0	2.074,8	2.213,1	29,7
Mayorista ADSL	359,0	419,0	464,4	508,0	561,3	56,4
Otros <sup>7</sup>	3,7	3,3	2,8	2,5	0,9	(76,6)
<b>Total Accesos</b>	<b>46.778,2</b>	<b>47.025,4</b>	<b>47.117,9</b>	<b>47.364,0</b>	<b>47.591,2</b>	<b>1,7</b>

1 RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye Voz sobre IP y ADSL Libre.

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

3 Circuitos alquilados.

4 Se han dado de baja 715 mil accesos móviles inactivos del segmento prepago en diciembre de 2009 y 113 mil en mayo de 2010.

5 Alquiler Mayorista de Línea Telefónica.

6 Incluye bucle compartido desnudo.

7 Circuitos mayoristas.



## Telefónica España

### Resultados Consolidados

	enero - diciembre			octubre - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)						
Importe neto de la cifra de negocios	18.711	19.703	(5,0)	4.670	5.048	(7,5)
Trabajos para inmovilizado	238	218	9,4	62	70	(11,2)
Gastos por operaciones	(10.489)	(10.402)	0,8	(2.910)	(2.825)	3,0
Aprovisionamientos	(4.185)	(4.293)	(2,5)	(1.137)	(1.158)	(1,8)
Gastos de personal	(2.658)	(2.304)	15,3	(813)	(600)	35,5
Servicios exteriores	(3.017)	(3.102)	(2,8)	(804)	(834)	(3,6)
Variación de provisiones de tráfico	(133)	(211)	(36,8)	(26)	(45)	(43,6)
Tributos	(496)	(491)	1,0	(131)	(187)	(29,9)
Otros ingresos (gastos) netos	50	25	98,0	23	1	n.s.
Resultado de enajenación de activos	14	222	n.s.	5	226	(97,6)
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(4)	(9)	(53,9)	0	(4)	c.s.
<b>Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)</b>	<b>8.520</b>	<b>9.757</b>	<b>(12,7)</b>	<b>1.850</b>	<b>2.517</b>	<b>(26,5)</b>
<b>Margen OIBDA</b>	<b>45,5%</b>	<b>49,5%</b>	<b>(4,0 p.p.)</b>	<b>39,6%</b>	<b>49,8%</b>	<b>(10,2 p.p.)</b>
Amortizaciones de inmovilizado	(2.009)	(2.140)	(6,1)	(531)	(542)	(2,0)
<b>Resultado operativo (OI)</b>	<b>6.511</b>	<b>7.617</b>	<b>(14,5)</b>	<b>1.319</b>	<b>1.975</b>	<b>(33,2)</b>

#### Notas:

- OIBDA y OI se presentan antes de gastos de marca.
- Cifras en millones de euros. A partir de enero de 2010 el perímetro de consolidación de T. España excluye Telyco Marruecos y a partir de agosto de 2010 incluye Tuenti. En términos comparables, los ingresos de T. España disminuirían un 4,4%, el OIBDA descendería un 6,9% y el OpCF decrecería un 10,7% en el conjunto del año. Términos comparables excluye el impacto de cambios en el perímetro de consolidación, a estos efectos se incluye Tuenti en el período agosto-diciembre de 2009 y se excluye el impacto de: Servicio Universal (+95 en ingresos y +31 en el OIBDA de 2010; +223 en ingresos y +68 en el OIBDA de 2009; +38 en ingresos y +13 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010; +148 en ingresos y +47 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009), plusvalías inmobiliarias (+6 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009), plusvalía por la venta de Medi Telecom (+220 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009), salida del perímetro de consolidación de Telyco Marruecos (+57 en ingresos y +4 en el OIBDA de 2009; +9 en ingresos y +2 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2009), gastos de carácter no recurrente de reestructuración fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla (-202 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010), revisión de estimaciones realizadas en ejercicios anteriores al 2009 correspondientes a compromisos con el personal (+90 en el OIBDA de 2009); Tasa TV (-107 en el OIBDA de 2010; -24 en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010), venta de derechos de aplicaciones (+101 en ingresos y en el OIBDA de 2010; +48 en ingresos y en el OIBDA de 2009; +49 en ingresos y en el OIBDA del cuarto trimestre de 2010) y recuperación de insolvencias (+20 en el OIBDA de 2010).

## Telefónica España: Negocio fijo

### Detalle ingresos

	enero - diciembre			octubre - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)						
Acceso Tradicional <sup>1</sup>	2.426	2.792	(13,1)	601	767	(21,6)
Servicios de Voz Tradicional	3.548	3.983	(10,9)	848	975	(13,1)
Tráfico <sup>2</sup>	1.975	2.209	(10,6)	467	535	(12,6)
Interconexión <sup>3</sup>	808	911	(11,3)	185	220	(15,9)
Comercialización de terminales y otros <sup>4</sup>	766	864	(11,3)	195	220	(11,3)
Servicios Internet y Banda Ancha	2.933	2.960	(0,9)	726	741	(2,1)
Banda Estrecha	17	33	(47,4)	3	6	(44,3)
Banda Ancha	2.915	2.928	(0,4)	723	736	(1,8)
Minorista <sup>5</sup>	2.480	2.590	(4,3)	596	646	(7,6)
Mayorista <sup>6</sup>	435	337	29,0	126	90	40,5
Servicios Datos	1.358	1.294	4,9	348	349	(0,2)
Servicios TI	604	508	19,0	187	156	19,6
Filiales y eliminaciones	528	630	(16,2)	149	181	(17,8)
Importe neto de la cifra de negocios	11.397	12.167	(6,3)	2.859	3.170	(9,8)

<sup>1</sup> Ingresos por cuotas de abono y conexión (RTB, TUP, RDSI y Servicios Corporativos) y recargos en cabinas y acceso AMLT.

<sup>2</sup> Tráfico metropolitano, larga distancia (nacional e internacional), fijo-móvil, servicios IRIS, Servicios Especiales Tasados, Servicios de Información (118xy), bonificaciones y otros.

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

<sup>4</sup> Incluye Servicios Gestionados de voz y otras líneas de negocio.

<sup>5</sup> Servicios minoristas ADSL y otros servicios de Internet.

<sup>6</sup> Incluye Megabase, Megavía, GigADSL y alquiler del bucle.

#### Notas:

- A partir del 1 de enero de 2010 el perímetro de consolidación de Telefónica España (negocio fijo) excluye Telyco Marruecos.
- Cifras en millones de euros. Asociado al reconocimiento del Servicio Universal recogidos en el apartado de ingresos por acceso tradicional se han contabilizado 95 en 2010 (38 en el cuarto trimestre) y 223 en 2009 (148 en el cuarto trimestre).
- Servicios TI incluye el impacto positivo de 51 millones de euros en 2010 por la venta de derechos de aplicaciones (25 en el cuarto trimestre).

## Telefónica España: Negocio móvil

### Detalle ingresos

	enero - diciembre			octubre - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)						
Ingresos de servicio	7.270	7.828	(7,1)	1.751	1.898	(7,8)
Ingresos de clientes	6.226	6.571	(5,3)	1.499	1.636	(8,4)
Interconexión	792	1.001	(20,9)	182	221	(17,8)
Roaming - In	140	153	(8,6)	27	27	(0,7)
Otros	113	103	9,4	44	14	n.s.
Ingresos de terminales	1.280	1.137	12,6	387	380	1,9
Importe neto de la cifra de negocios	8.550	8.965	(4,6)	2.138	2.278	(6,1)

#### Notas:

- Cifras en millones de euros. Los ingresos de servicio recogen un impacto positivo de 51 por la venta de derechos de aplicaciones en 2010 (25 en el cuarto trimestre) y 48 en 2009, e incluyen Tuenti desde agosto de 2010.

## Telefónica España: Negocio móvil

### Datos operativos

	2009	2010				
	4T	1T	2T	3T	4T	% Var
Datos no auditados						
Tráfico (millones de minutos)	10.495	10.051	10.562	10.675	10.412	(0,8)
ARPU (EUR) <sup>1</sup>	26,7	25,6	25,6	26,2	24,5	(8,3)
Prepago <sup>1</sup>	11,9	11,4	11,6	12,2	10,6	(11,6)
Contrato	35,3	33,1	32,9	33,2	31,2	(11,4)
ARPU de datos (EUR) <sup>1</sup>	5,6	5,3	5,2	5,6	5,7	0,7
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	60,7%	65,3%	65,8%	67,8%	67,8%	7,1 p.p.

<sup>1</sup> Variación del ARPU impactada por 715 mil clientes inactivos dados de baja en diciembre 2009 y 113 mil en mayo de 2010.

#### Notas:

- ARPU calculado como la media mensual del trimestre.
- Tráfico se define como minutos cursados por clientes de la Compañía tanto de salida como de entrada. El tráfico on-net se computa una única vez (como salida), y se incluye el tráfico promocional. Se excluyen tráficos no asociados a los clientes móviles de la Compañía (roaming-in, OMVs, interconexión de terceros y otras líneas de negocio). Volumen de tráfico sin redondeo.

## Telefónica España: Negocio móvil

### Datos operativos acumulados

	2009	2010				
	ene-dic	ene-mar	ene-jun	ene-sept	ene-dic	% Var
Datos no auditados						
Tráfico (millones de minutos)	42.039	10.051	20.613	31.288	41.700	(0,8)
ARPU (EUR) <sup>1</sup>	27,5	25,6	25,6	25,8	25,4	(7,3)
Prepago <sup>1</sup>	12,6	11,4	11,5	11,7	11,4	(9,1)
Contrato	36,5	33,1	33,0	33,1	32,6	(10,7)
ARPU de datos (EUR) <sup>1</sup>	5,4	5,3	5,3	5,4	5,5	1,6
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	60,6%	65,3%	65,4%	66,2%	66,6%	6,0 p.p.

<sup>1</sup> Variación del ARPU impactada por 715 mil clientes inactivos dados de baja en diciembre 2009 y 113 mil en mayo de 2010.

#### Notas:

- ARPU calculado como la media mensual de cada periodo.
- Tráfico se define como minutos cursados por clientes de la Compañía tanto de salida como de entrada. El tráfico on-net se computa una única vez (como salida), y se incluye el tráfico promocional. Se excluyen tráficos no asociados a los clientes móviles de la Compañía (roaming-in, OMVs, interconexión de terceros y otras líneas de negocio). Volumen de tráfico sin redondeo.

## Resultados por unidades de negocio

### Telefónica Latinoamérica<sup>1</sup>

## Telefónica ha fortalecido su posición en Latinoamérica

En el año 2010 Latinoamérica ha registrado un sólido crecimiento económico, reforzándose las bases de una estructura social joven y con cada vez mayor peso de las clases medias, consolidándose un entorno institucional estable.

De forma paralela, Brasil ha fortalecido su posición no sólo como líder regional, sino también como potencia a nivel internacional.

En este mercado clave, Telefónica ha consolidado en 2010 su posición de referencia, tras el incremento de su participación en Vivo en el tercer trimestre del año.

En cuanto a la evolución operativa de Telefónica Latinoamérica, cabe destacar que en el año 2010 ha mantenido un sólido crecimiento, al tiempo que ha consolidado un alto nivel de eficiencia.

Así, y gracias a un portafolio de activos diferenciales en la región, la Compañía ha registrado una ganancia neta en el año de 15,2 millones de accesos (4,6 millones en el cuarto trimestre), gestionando un total de 183,7 millones de **accesos** al cierre del año (+9,0% interanual), gracias al crecimiento del negocio móvil y de la banda ancha, y a la estabilidad de los accesos tradicionales.

Respecto a las principales tendencias en el **negocio de telefonía móvil** a lo largo de 2010 cabe señalar:

- La penetración estimada en Latinoamérica alcanza el 99% en diciembre de 2010, con un crecimiento interanual de 10 p.p.
- Los **accesos** móviles gestionados por Telefónica en la región alcanzan 149,3 millones, con un aumento interanual del 10,8%.
- La **ganancia neta** alcanza 14,6 millones de accesos en 2010 (+28,7% interanual) tras captar 4,5 millones de nuevos accesos en el cuarto trimestre.
- Destaca la **calidad del crecimiento**, consecuencia de una política de captación más enfocada en el valor del cliente y de una clara apuesta por las migraciones de prepago a contrato como palanca de valor. Así, el 46% de la ganancia neta registrada en 2010 corresponde al segmento contrato (19% en 2009), siendo 3,1 veces mayor a la reportada en 2009. Con ello, la base de clientes de contrato aumenta interanualmente un 28,9% y supone el 20% del parque total al cierre del año (+3 p.p. frente a 2009).
- La apuesta por la calidad de la base de clientes junto con el éxito de las políticas de fidelización se reflejan en la estabilidad del **churn**, que en 2010 alcanza el 2,5%.
- El **tráfico** gestionado en 2010 se incrementa interanualmente un 22,4% hasta 189.358 millones de minutos, impulsado por el tráfico de salida (+27,2% en el año), reflejo de las iniciativas para incentivar el consumo y el efecto comunidad.
- Los ingresos de **datos** se consolidan en 2010 como una de las palancas de crecimiento claves, y registran un aumento del 43,4% interanual orgánico, suponiendo ya el 23% de los ingresos de servicio móvil (+4 p.p. interanual orgánico).

<sup>1</sup> **Crecimiento orgánico:** En términos financieros, se asumen tipos de cambio promedio constantes del mismo periodo de 2009 y excluye el impacto de cambios en el perímetro de consolidación. A estos efectos, se incluye el 100% de Vivo desde octubre en 2009 y en 2010. En OIBDA se excluye la plusvalía derivada de la revalorización de la participación preexistente en Vivo (3.797 millones de euros). Adicionalmente, se excluyen de OIBDA gastos de carácter no recurrente de restructuración (410 millones de euros) fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica. Asimismo, se excluyen los impactos derivados del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios. El CapEx excluye la adquisición de espectro en México en 2010 (1.237 millones de euros).

- El **ARPU** se mantiene prácticamente estable respecto a 2009 (-0,2% interanual en moneda constante), a pesar del fuerte crecimiento de la base de clientes. Esta evolución refleja el buen comportamiento del ARPU de salida, que aumenta un 3,0% interanual en moneda constante en el año.

En el **negocio fijo**, en 2010 la Compañía ha impulsado la mejora de los ratios de calidad y la satisfacción de cliente, al tiempo que ha seguido apostando por la paquetización de servicios, registrando unos positivos resultados operativos:

- Telefónica alcanza una base de **accesos** fijos en la región de 34,5 millones al cierre de 2010, obteniendo un crecimiento positivo por primera vez en los últimos seis trimestres (+1,8% vs. 2009).
- La apuesta por la **paquetización** y la banda ancha se refleja en que el 66% de los accesos fijos tienen ya contratado algún servicio paquetizado, mientras un 86% de los accesos de banda ancha disfrutaban también de alguna oferta 2P/3P (+4 p.p. frente al 2009).
- Los **accesos de banda ancha** registran niveles de ganancia neta históricamente elevados gracias a la ganancia neta de Telesp, la aceleración del crecimiento en Colombia y la consolidación del crecimiento en Argentina y Perú. Así, la Compañía alcanza 7,4 millones de accesos al cierre del año, con un incremento interanual del 15,8%, manteniéndose la tendencia de aceleración secuencial en el ritmo de crecimiento (+13,9% en el tercer trimestre, +8,9% en el segundo trimestre y +7,0% en el primero). La ganancia neta en el conjunto de 2010 supera el millón de accesos (259 mil accesos en el cuarto trimestre), una cifra 2,8 veces superior a la de 2009. El fuerte crecimiento de los accesos de banda ancha impulsa el proceso de transformación del negocio fijo y así a finales de 2010 los accesos de banda ancha representaban ya el

30% de los accesos tradicionales de la Compañía (+4 p.p. interanual).

- En **TV de pago** el número de clientes se sitúa en 1,8 millones, con un crecimiento interanual del 8,7%, mostrando una significativa aceleración en el cuarto trimestre (+3,6% interanual hasta septiembre). La ganancia neta en el año asciende a 144 mil accesos (39,5 mil en el trimestre).
- En el **negocio tradicional** se mantienen los esfuerzos enfocados en la progresiva estabilización de la base de clientes. Así, los accesos fijos alcanzan los 24,4 millones al cierre de 2010, manteniéndose prácticamente estables respecto a 2009 (-0,7%), tras registrar a lo largo del año una mejora progresiva (-2,6% en septiembre, -3,5% hasta junio).

Respecto a los resultados económico-financieros de Telefónica Latinoamérica, debe recordarse que la evolución interanual a partir del cuarto trimestre de 2010 está impactada por la consolidación global de Vivo desde el mes de octubre de 2010 (anteriormente los resultados de esta compañía se consolidaban proporcionalmente) tras la compra del 50% de Brasilcel a Portugal Telecom el pasado 27 de septiembre.

Asimismo, el OIBDA de 2010 está afectado por el impacto positivo derivado de la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.797 millones de euros contabilizados en el tercer trimestre). En sentido contrario el OIBDA está impactado por el registro en el cuarto trimestre de 2010 de gastos de carácter no recurrente de reestructuración por importe de 410 millones de euros, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla (159 millones de euros) y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de Telefónica (Fundación Telefónica) por importe de 120 millones de euros.

Adicionalmente, debe recordarse que la evolución en euros de los resultados económico-financieros respecto a 2009 está condicionada por la devaluación del bolívar venezolano a principios de este año.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en 2010 alcanza 26.041 millones de euros, registrando un sólido crecimiento interanual en términos orgánicos del 6,7%, en línea con el registrado hasta septiembre.

En términos de contribución por países, Brasil se consolida como el principal mercado de la región en 2010, generando el 42,7% de los ingresos, cifra que aumentaría hasta el 47,1% suponiendo la consolidación global de Vivo en el conjunto del año. Tras Brasil destacan las contribuciones de Argentina (11,8% de los ingresos), Venezuela (8,9%), Chile (8,4%), Perú (7,5%) y México (7,0%).

Los **gastos por operaciones** se sitúan en 16.965 millones de euros en el año, con un aumento interanual del 7,6% en términos orgánicos que excluyen los gastos de carácter no recurrente de reestructuración ya mencionados.

- Los gastos de aprovisionamientos presentan un incremento del 3,6% en términos orgánicos, alcanzando 6.801 millones en el año. Los aprovisionamientos siguen impactados por los mayores gastos de interconexión y consumo de terminales, derivados de los crecimientos del tráfico y de la actividad comercial, si bien se produce una destacada desaceleración respecto al crecimiento registrado en el primer semestre (+8,1% orgánico). En términos reportados el incremento es del 9,9% en 2010.

- Los gastos de servicios exteriores alcanzan 6.549 millones, tras aumentar un 11,8% interanual en términos orgánicos. Este incremento se debe fundamentalmente a la mayor actividad comercial y al mayor foco en contrato, y al aumento de los gastos de red y sistemas. En términos reportados el incremento en 2010 es del 28,6% afectados por los gastos de carácter no recurrente en el cuarto trimestre de 2010 derivados de compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de Telefónica (Fundación Telefónica).
- Los gastos de personal en 2010 se sitúan en 2.411 millones de euros, con un incremento interanual del 18,2% en términos orgánicos, un 34,7% en términos reportados, y continúan afectados por mayores tasas de inflación en determinados países de la región y por impactos no recurrentes asociados a planes de adecuación de plantilla tanto en 2009, como en 2010.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 2010 en 13.782 millones de euros (+50,7% interanual reportado). En términos orgánicos, que excluyen el impacto de los gastos no recurrentes de reestructuración del cuarto trimestre, el OIBDA muestra un crecimiento interanual del 9,1%.

La **inversión (CapEx)** alcanza 5.535 millones de euros al cierre de 2010 (+12,7% interanual orgánico), destinada fundamentalmente al crecimiento de banda ancha móvil, así como a la mejora del servicio de banda ancha en las operadoras fijas. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** del año se sitúa en 8.247 millones de euros (+6,9% interanual orgánico que excluye el impacto de los gastos no recurrentes de reestructuración del cuarto trimestre).

Telefónica Latinoamérica continúa apostando por una estrategia regional muy enfocada en la satisfacción de las necesidades de los clientes como palanca de crecimiento. Así, la Compañía es capaz de alcanzar un positivo desempeño económico-financiero por su capacidad de capturar todo el valor de sus activos con una visión regional y coordinada de las operaciones.

Dentro de esta búsqueda en la captación del valor de los activos y englobado en el proceso de transformación regional se han desarrollado una serie de iniciativas en distintos países como la venta de activos no estratégicos con resultados positivos para la Compañía a lo largo de 2010 (242 millones de euros en OIBDA en 2010).

Por otro lado, cabe destacar que la iniciativa "Open Telefónica", enfocada en abrir nuevas oportunidades de futuro, continúa generando mejoras en los resultados reportados derivados del acceso de terceros a la plataforma de servicios y al Know-how o la cesión de derechos de uso (139 millones de euros en ingresos y 180 millones de euros en OIBDA en 2010, 117 y 140 millones de euros respectivamente en 2009).

De forma paralela se exploran nuevas formas de relación con proveedores y novedosas mejoras en los procesos críticos con una visión a medio y largo plazo. Todo ello, se materializa en proyectos específicos que impactan positivamente en la generación de sinergias, y por tanto, en los resultados de Telefónica Latinoamérica (61 millones de euros en OIBDA al cierre de 2010, 217 millones de euros en 2009).

## Brasil

El año 2010 ha consolidado a Brasil como una referencia económica a nivel internacional, con elevadas tasas de crecimiento y una fuerte consolidación de una estructura social con cada vez mayor peso de las clases medias.

En este entorno, Telefónica ha reforzado su presencia en este mercado tras el incremento de su participación en Vivo, la operadora líder de telefonía móvil, y se sitúa como la Compañía de referencia en el país en un sector que sigue manteniendo un elevado dinamismo.

Al cierre de 2010 Telefónica en Brasil gestiona 76,0 millones de **accesos**, con un incremento interanual del 13,4%, tras registrar una ganancia neta en el año de 9,0 millones de accesos, un 44,6% superior a la de 2009. Con ello, la Compañía consolida su posicionamiento como líder absoluto del mercado en accesos, reforzando el liderazgo de Vivo en el negocio móvil, al tiempo que se registra una mejora sustancial en los resultados operativos de Telesp.

En el negocio móvil, debe destacarse que Vivo alcanza al cierre de 2010 los 60,3 millones de accesos (+16,5% frente a 2009), manteniendo su liderazgo en el mercado, tras alcanzar una ganancia neta en el año de 8,5 millones de accesos.

En el negocio fijo, el año 2010 ha supuesto la consolidación de la mejora competitiva y operativa de Telesp, con niveles de calidad referencia en el mercado. Gracias a ello, la ganancia neta de 2010 alcanza los 446 mil accesos (98 mil accesos en el cuarto trimestre), reforzando las tendencias reflejadas en trimestres anteriores.

Respecto a los resultados económico-financieros, debe recordarse que la evolución interanual a partir del cuarto trimestre de 2010 está impactada por la consolidación global de Vivo desde el mes de octubre de 2010 (anteriormente los resultados de esta compañía se consolidaban proporcionalmente) tras la compra del 50% de Brasilcel a Portugal Telecom el pasado 27 de septiembre.

Así, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de Telefónica en Brasil en 2010 se sitúa en 11.119 millones de euros, con un crecimiento interanual del 12,1% en moneda local, y del 3,6% orgánico. Destaca la tendencia de aceleración en el ritmo de crecimiento orgánico hasta el 5,6% en el cuarto trimestre, gracias al buen comportamiento del negocio móvil.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en 2010 alcanza 4.074 millones de euros (+9,6% interanual en términos reportados). Debe señalarse que el OIBDA del cuarto trimestre incluye gastos de carácter no recurrente asociados a planes de adecuación de plantilla e ingresos por cesión del uso de activos no estratégicos. Así, en términos reportados el margen OIBDA alcanza el 36,6% en 2010 (-0,8 p.p. interanual) y el 39,7% en el cuarto trimestre.

En 2010 la **inversión (CapEx)** se sitúa en 1.797 millones de euros (+12,5% interanual orgánico), generando un **flujo de caja operativo (OIBDA - CapEx)** de 2.277 millones de euros.



## VIVO

En el año 2010 el mercado brasileño de telefonía móvil ha seguido mostrando importantes signos de fortaleza, superando los 200 millones de accesos en diciembre, con un crecimiento interanual del 16,7%. Así, la penetración supera por primera vez el 100% y alcanza el 105% (+14 p.p. superior a la de hace doce meses), consolidándose Brasil como el quinto mayor mercado del mundo por usuarios de telefonía móvil y como uno de los de mayor crecimiento.

En este entorno, debe señalarse que a partir del cuarto trimestre de 2010 Vivo entra bajo el modelo de gestión integrado de Telefónica, obteniéndose ya los primeros beneficios tangibles. En paralelo, la Compañía ha continuado fortaleciendo su posición competitiva, sobre unos niveles de calidad, satisfacción de clientes y reconocimiento de marca que son la referencia del sector en Brasil.

Vivo lidera el mercado, tanto en **accesos** como en ingresos y rentabilidad. Según datos de Anatel, Vivo alcanza una cuota de mercado del 29,7% al cierre de 2010, siendo superior en los segmentos de mayor valor. Así la Compañía alcanza una cuota del 35,2% en el segmento contrato, con un incremento de 3,0 p.p. respecto a 2009, a pesar de la fuerte presión competitiva.

La Compañía gestiona 60,3 millones de **accesos** al cierre de 2010, con un incremento interanual del 16,5%, tras captar 8,5 millones de accesos en el año y 2,6 millones en el cuarto trimestre.

Destaca especialmente la calidad del crecimiento de la base de clientes, que se refleja en un mayor aumento de la base de clientes de contrato (+29,1% interanual). Así, la ganancia neta de contrato en 2010 representó el 33% del total, superando en 2,3 veces a la de 2009. Con ello el parque de contrato supone ya el 21% del total de accesos, con un avance interanual de 2,0 p.p.

Los elevados niveles de ganancia neta reflejan la positiva evolución de las altas (+24,5% interanual) y el control del **churn**, que se sitúa en el 2,7%, tanto en el conjunto del año como en el trimestre, prácticamente estable frente a 2009 (+0,1 p.p. interanual).

Con respecto al **tráfico**, en 2010 las redes de Vivo gestionaron un total de 77.463 millones de minutos, con un crecimiento interanual del 48,6% (+11,6% en el trimestre), impulsado por el fuerte dinamismo del tráfico on-net.

En cuanto al **ARPU**, a lo largo del año ha ido mostrado una mejor evolución interanual, descendiendo un 6,0% frente a 2009 en moneda local, tras reducirse un 3,0% en el cuarto trimestre y registrar por tercer trimestre consecutivo crecimiento positivo en términos intertrimestrales.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en 2010 alcanza 4.959 millones de euros, con un crecimiento interanual orgánico del 9,3%, tras registrar una aceleración en el cuarto trimestre hasta el 11,4%. Los ingresos de servicio móvil siguen manteniendo una sólida evolución y aumentan un 11,4% en el año, mostrando también una aceleración en el cuarto trimestre hasta el 14,8%, ambos en términos orgánicos interanuales.

Los ingresos de **datos** alcanzan un fuerte crecimiento interanual del 62,3% orgánico en moneda local (+53,5% en el cuarto trimestre), y suponen el 19% de los ingresos de servicio en 2010 (+6 p.p. interanual). Conviene destacar el positivo comportamiento de los ingresos de datos no-P2P SMS, que representan el 64% de los ingresos de datos (+2 p.p. frente a 2009). Con ello, Vivo se consolida como la referencia del sector y continúa impulsando el potencial del mercado, siendo especialmente positivo su comportamiento en banda ancha móvil.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 1.611 millones de euros en 2010 e incluye en el cuarto trimestre gastos de carácter no recurrente asociados a planes de adecuación de plantilla por importe de 28 millones de euros. Pese a este efecto, el OIBDA en moneda local y excluyendo cambios de perímetro presenta una aceleración a lo largo de 2010, alcanzando un crecimiento del 13,1% frente a 2009, tras crecer un 19,7% interanual en el cuarto trimestre.

Así, el margen OIBDA alcanza el 32,5%, 1,2 p.p. superior al del año 2009, tras situarse en el cuarto trimestre en el 34,2% (+2,4 p.p. interanual), marcando referencias en el conjunto del mercado.

El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 2010 alcanza 863 millones de euros, tras una **inversión (CapEx)** en el mismo período que asciende a 748 millones de euros (+16,3% interanual orgánico). Vivo continúa manteniendo un claro diferencial respecto a sus competidores en el despliegue de red 3G. Así, a finales de 2010 la cobertura de esta red alcanza un 75% de la población.

## TELESP

El año 2010 se ha caracterizado por las importantes mejoras operativas y comerciales de Telesp, en un año en el que la Compañía ha sido capaz de reenfocar la gestión y reposicionar su oferta comercial, con significativas mejoras en los niveles de calidad y fidelidad. Así, en 2010 cabe destacar dos hitos históricos: la Compañía registra ganancia neta positiva de líneas tradicionales, lo que no ocurría desde 2004; y en banda ancha, alcanza una ganancia neta de 681 mil accesos, la mayor en la historia de la Compañía, destacando asimismo la recuperación de cuota de mercado.

Con todo ello, Telesp alcanza un total de 15,7 millones de **accesos** al cierre de 2010, tras registrar una ganancia neta en el año de 446 mil accesos (98 mil en el cuarto trimestre), consolidando la tendencia positiva de crecimiento interanual de accesos (+2,9%) iniciada en el trimestre anterior.

En el negocio tradicional la Compañía gestiona 11,3 millones de accesos, con una ganancia neta en el año de 39 mil líneas, apoyada en la mayor satisfacción de los clientes derivados de la mejora sostenida de los ratios de calidad.

En el negocio de **banda ancha** Telesp gestiona 3,3 millones de accesos, y cierra un año histórico para la Compañía, con un crecimiento interanual del 25,8% (+21,7% hasta septiembre), tras captar 180 mil accesos en el cuarto trimestre. El control del churn y el mantenimiento de unos niveles de altas elevados reflejan la mejora sustancial del posicionamiento de Telesp en el mercado.

Esta evolución pone de manifiesto una aceleración en el proceso de transformación de la Compañía. Así, los accesos de banda ancha representan un 29% de los accesos tradicionales en diciembre de 2010, con un incremento de 6 p.p. respecto al año anterior, a pesar del incremento registrado en los accesos tradicionales.

En **TV de pago**, al cierre de 2010 Telesp gestiona 486 mil accesos, manteniéndose estables frente a 2009. Destaca el positivo comportamiento registrado en el cuarto trimestre del año, con una ganancia neta positiva de 21 mil accesos tras cinco trimestres de pérdida de accesos, lo que refleja el éxito del reposicionamiento de la oferta que ha implementado la Compañía.

De forma paralela, los resultados económico-financieros están reflejando gradualmente las mejoras operativas. Así, el **importe neto de la cifra de negocio (ingresos)** de Telesp alcanza 6.843 millones de euros en 2010, estable en términos interanuales (+0,2% en moneda local), tras registrar una mejora en la segunda mitad del año (+0,5% en el cuarto trimestre en moneda local).

Con ello los ingresos de Internet, TV de pago y contenidos en 2010 registran un crecimiento interanual del 2,2% en moneda local (+8,4% en el cuarto trimestre), y representan ya el 15% del total de ingresos de 2010. Destaca la evolución de los ingresos de banda ancha, que en el conjunto del año crecen un 7,4% interanual en moneda local, reflejando una significativa aceleración en el cuarto trimestre (+20,2% interanual vs. +3,3% hasta septiembre). Por otro lado, destaca el crecimiento interanual del 9,9% en moneda local de los ingresos datos y TI en 2010, que también muestra una aceleración en el cuarto trimestre (+14,0% interanual).

Por su parte, los ingresos de telefonía tradicional continúan presionados y decrecen un 1,4% interanual en moneda local en el conjunto de 2010, reflejo fundamentalmente de los menores ingresos por tráfico local y de telefonía pública.

Los **gastos por operaciones** alcanzan un crecimiento interanual en 2010 del 6,0% en moneda local. En el cuarto trimestre de 2010 se han registrado gastos de carácter no recurrente de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla (32 millones de euros). Excluyendo este efecto así como el impacto positivo no recurrente recogido el segundo trimestre de 2009, derivado de la actualización de la provisión para contingencias, la evolución de gastos recurrentes viene explicada por los mayores gastos comerciales, el mayor peso de los nuevos negocios, el incremento de los tráficos asociados a la telefonía móvil (SMP) y a los esfuerzos necesarios para mejorar el modelo de relación con el cliente.

Otro de los aspectos que reflejan el mayor foco en la calidad de Telesp es la evolución de la provisión de tráfico, que en el conjunto del año se sitúa en el 2,1% de los ingresos, y en el 1,5% en el cuarto trimestre, 1,1 p.p. por debajo de los niveles de 2009 en ambos periodos.

Con todo ello, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** al cierre de 2010 alcanza 2.419 millones de euros, con un decrecimiento interanual en moneda local del 7,5%, situándose el margen en el 35,4% (-3,0 p.p. interanual). En el cuarto trimestre el OIBDA aumenta un 2,5% interanual en moneda local, alcanzándose un margen OIBDA del 38,7% (+0,7 p.p. interanual).

Asimismo debe señalarse que la evolución interanual del OIBDA y del margen está afectada por la contabilización en el cuarto trimestre de 2010 de un impacto positivo por la cesión del uso de activos no estratégicos (100 millones de euros).

La **inversión (CapEx)** de 2010 asciende a 1.049 millones de euros (+9,9% interanual en moneda local), destinada fundamentalmente a los nuevos negocios, situándose el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 1.370 millones de euros (-17,6% interanual en moneda local).

## Argentina

El mercado de telecomunicaciones argentino ha mantenido en 2010 un importante crecimiento. En este contexto, Telefónica se consolida como el operador líder del mercado, con una estrategia enfocada en el incremento del valor unitario del cliente. Para ello, en el negocio fijo se ha continuado impulsando la paquetización de servicios y la mejora de la calidad en torno a una oferta de banda ancha diferencial en el mercado. En el negocio móvil se ha seguido apalancando el efecto comunidad, la migración hacia contrato y el desarrollo de banda ancha móvil.

Telefónica Argentina gestiona 22,3 millones de **accesos** (+1,8% interanual) al cierre del año 2010, destacando el crecimiento de la banda ancha fija (+16,3% interanual) y la estabilidad de los accesos tradicionales fijos (+0,3% interanual).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en el conjunto de 2010 alcanza 3.073 millones de euros, mostrando un fuerte incremento interanual del 17,9% en moneda local (+19,7% en el último trimestre), apoyado en el sólido crecimiento de los ingresos del negocio móvil y de internet y la estabilidad del crecimiento en el negocio tradicional fijo.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 1.082 millones de euros en 2010, con un importante aumento del 9,8% interanual en moneda local (-0,4% en el cuarto trimestre), alcanzando un margen del 34,3% (-2,4 p.p. vs. 2009). Debe señalarse el registro en el cuarto trimestre del año de gastos de carácter no recurrente de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla en el negocio fijo (40 millones de euros).

La **inversión (CapEx)** alcanza 398 millones de euros en 2010 (+25,2% interanual en moneda local), situándose el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 684 millones de euros, con un incremento del 2,5% frente a 2009 en moneda local.

## T. Móviles Argentina

La penetración estimada en el mercado móvil en Argentina alcanzó el 129% al cierre del año 2010, con un crecimiento interanual de 8 p.p.

Telefónica en Argentina gestiona 16,1 millones de **accesos** móviles a diciembre de 2010 (+1,4% vs. 2009), tras registrar una ganancia neta de 217 mil accesos en el conjunto del año, y a pesar de la desconexión de 264 mil accesos inactivos de prepago en el cuarto trimestre. Cabe destacar la positiva evolución del segmento contrato, que aumenta un 11,2% respecto a 2009 hasta representar ya el 36% del total de accesos (+3 p.p. interanual).

Las **altas** muestran un buen comportamiento en el año (+1,6% interanual), mientras que el **churn** se sitúa en el 2,2% (+0,3 p.p. vs. 2009), reflejando las políticas comerciales más selectivas aplicadas por la Compañía, si bien hay que destacar la positiva evolución del churn en contrato.

El **tráfico** en el conjunto del año 2010 presenta un importante crecimiento interanual del 12,8%, situándose en 17.550 millones de minutos (+10,8% en el cuarto trimestre), gracias al fuerte incremento del tráfico on-net (+23,4% vs. 2009).

El **ARPU** se incrementa interanualmente un 6,7% en moneda local en el año 2010, acelerándose el ritmo de crecimiento en el último trimestre hasta el 8,4% interanual, principalmente por el mayor consumo unitario de voz y el creciente uso de los datos.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en 2010 se sitúa en 1.979 millones de euros (+20,6% interanual en moneda local), consolidándose en el último trimestre la tendencia de aceleración en el crecimiento (+23,1% interanual en moneda local). Esta positiva evolución se apoya en la fuerte aceleración de los ingresos de servicio móvil en el trimestre, que crecen un 25,5% interanualmente en moneda local y un 21,4% en el conjunto del año.

La Compañía ha desarrollado una oferta de banda ancha móvil muy bien aceptada en el mercado que se ha convertido en una palanca clave de crecimiento del negocio. Así, los ingresos de datos representan ya el 35% de los ingresos de servicio móvil en el año (+5 p.p. interanual), tras registrar un crecimiento interanual del 42,4% en moneda local (+30,4% en el trimestre). Destacan los ingresos de datos no-P2P SMS, que aumentan un 50,8% interanual y representan el 27% de los ingresos de datos totales.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 707 millones de euros en el año, con un crecimiento interanual del 16,8% en moneda local (+15,0% en el último trimestre), apoyado principalmente en la sólida evolución de los ingresos. El margen OIBDA se sitúa en el 35,7% en 2010 (-1,2 p.p. interanual) y en el 37,4% en el cuarto trimestre (-2,9 p.p. interanual).

La **inversión (CapEx)** alcanza 191 millones de euros en 2010, con un incremento interanual en moneda local del 35,6%, explicado por la expansión de la capacidad y la cobertura de la red 3G. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 516 millones de euros en 2010, creciendo interanualmente un 11,1% en moneda local.

### Telefónica de Argentina

Telefónica de Argentina gestiona 6,1 millones de **accesos** al cierre del año 2010, con un aumento del 2,9% respecto a 2009, gracias fundamentalmente al positivo comportamiento de los **accesos de banda ancha** (+16,3% interanual) y a la estabilización de los accesos de telefonía tradicional (+0,3% interanual).

En el negocio de **banda ancha**, la oferta de Telefónica de Argentina se consolida como diferencial en el mercado, con niveles de calidad y servicio de referencia. De esta manera, la Compañía gestiona al cierre del año 1,4 millones de accesos, tras registrar una ganancia neta en el año de 201 mil accesos (+28,8% interanual) y de 48 mil accesos en el trimestre. Destaca el buen resultado obtenido en la estrategia de paquetización de la Compañía, ya que el 72% de los accesos de banda ancha se encuentra en alguna modalidad de paquete de servicios (+5 p.p. frente al 2009).

Por su lado, los accesos de **telefonía tradicional** cierran el año 2010 en 4,6 millones, con una ganancia neta positiva de 14 mil accesos que refleja la estrategia de paquetización. Así, el 72% de estos accesos están acogidos a alguna modalidad de paquetes de tráfico (+3 p.p. frente a diciembre de 2009).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** se sitúa en 1.187 millones de euros en 2010 y aumenta un 13,5% interanual en moneda local, con un crecimiento similar en el trimestre (+14,0% interanual). Esta evolución se explica por el fuerte crecimiento de los ingresos de Internet y contenidos (+29,2% interanual en moneda local en el año) y de los ingresos de datos y TI (+16,9% interanual en moneda local), que ya suponen el 24% y el 17% del total de ingresos, respectivamente. Asimismo, cabe destacar el buen comportamiento de los ingresos del negocio tradicional (+6,3% interanual en moneda local en 2010) gracias a una clara apuesta estratégica por la paquetización.

En 2010 los **gastos por operaciones** se incrementan un 20,3% interanual en moneda local (+36,3% en el trimestre), afectados por el aumento generalizado de los precios, el impacto del acuerdo salarial alcanzado en el trimestre anterior y por gastos de reestructuración de carácter no recurrente asociados a planes de adecuación de plantilla (40 millones de euros en el cuarto trimestre de 2010). La provisión de tráfico se sitúa en el 1,3% de los ingresos hasta diciembre de 2010 (-0,1 p.p. interanual).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza 375 millones de euros en 2010, con una leve caída interanual del 1,3% en moneda local, impactado por los gastos no recurrentes explicados anteriormente, y situándose el margen OIBDA en el 28,4% (-3,9 p.p. interanual).

La **inversión (CapEx)** en el conjunto del año 2010 totaliza 207 millones de euros (+16,9% interanual en moneda local), situándose el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 168 millones de euros (-17,3% en moneda local respecto a 2009).

## Chile

A cierre del año 2010 Telefónica Chile mantiene su posición de liderazgo en el mercado, comercializando todos sus servicios bajo la marca Movistar, hecho que se ha convertido en una ventaja competitiva para la Compañía, prestando una atención integral y global al cliente.

Telefónica gestiona 11,9 millones de **accesos** a finales de diciembre de 2010, tras registrar un sólido crecimiento interanual del 11,8% impulsado por el positivo comportamiento de los accesos móviles (+16,9% interanual), en el que destaca la evolución de la banda ancha móvil y del segmento contrato (+25,2% interanual), y el foco en la expansión de la banda ancha fija (+4,9% interanual) y de la TV de pago (+19,7% interanual). Por otro lado, mejora ligeramente la evolución de los accesos tradicionales, que continúan ralentizando su caída interanual (-4,4% frente a un -4,7% en el tercer trimestre).

Debe señalarse la modificación de los cargos de interconexión implementados por los decretos tarifarios de 2009 (de 23 de enero para la terminación móvil y de 7 de mayo para la terminación en redes fijas), que continúa afectando negativamente a la comparativa interanual de los resultados económico-financieros frente a diciembre de 2009, si bien su impacto es nulo en la evolución del cuarto trimestre.

Por otro lado, debe tenerse en cuenta que en el tercer y cuarto trimestre de 2010 se han registrado las indemnizaciones acordadas con las compañías aseguradoras para cubrir los efectos derivados del terremoto que se produjo en el primer trimestre del año. Dichas indemnizaciones compensan los impactos negativos que el terremoto ha tenido en los resultados operativos y en la inversión del año 2010.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en el año 2010 se sitúa en 2.197 millones de euros, con un crecimiento interanual del 4,3% en moneda local, registrando una fuerte aceleración en el cuarto trimestre (+9,5%). Excluyendo el efecto de los decretos tarifarios, los ingresos se incrementarían un 5,0% interanual en moneda local en el año 2010.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en 2010 se sitúa en 1.092 millones de euros, aumentando interanualmente un 24,5% en moneda local (+43,8% en el cuarto trimestre). Debe señalarse el registro en el cuarto trimestre del año de gastos de carácter no recurrente de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla (12 millones de euros). Así, el margen OIBDA alcanza el 49,7% en 2010.

La **inversión (CapEx)** en el año 2010 asciende a 516 millones de euros (+29,3% interanual en moneda local), generando un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 576 millones de euros, un 20,4% superior al de año 2009 en moneda local.

### T. Móviles Chile

La penetración estimada en el mercado de la telefonía móvil en Chile alcanza el 126% en 2010, mostrando un crecimiento interanual de 20 p.p.

Telefónica enfoca su gestión en el impulso del segmento contrato, en el negocio de banda ancha móvil y en la segmentación de productos ajustados a las necesidades del cliente.

Así, Telefónica Móviles Chile gestiona 8,8 millones de **accesos** al cierre de 2010, con un crecimiento interanual del 16,9%, consolidando la sólida tendencia observada ya en los trimestres anteriores. El segmento contrato continúa siendo la palanca fundamental de crecimiento, con un aumento interanual del 25,2%, suponiendo ya el 30% de los accesos totales (+2 p.p. interanual).

La ganancia neta alcanza 1,3 millones de accesos en 2010, duplicando la reportada en 2009, mostrando un sólido comportamiento en el cuarto trimestre del año (503 mil accesos; +86,9% interanual). Destaca especialmente la ganancia neta de contrato que, con 526 mil accesos, triplica la alcanzada en 2009 y supone el 41% de los nuevos clientes captados en el

año (26% en 2009). Esta buena evolución se explica por el crecimiento sostenido de las altas y por la buena gestión de las bajas, en donde Movistar es referencia en el sector con un **churn** en 2010 del 1,3% (-0,3 p.p. interanual) y del 1,2% (-0,2 p.p. interanual) en el cuarto trimestre.

El **tráfico** gestionado alcanza 11.791 millones de minutos en 2010, un 12,1% superior al del año 2009, impulsado principalmente por el positivo comportamiento del tráfico on-net (+14,0% interanual).

El **ARPU** en el conjunto del año registra un descenso interanual del 1,8% en moneda local, a pesar del fuerte crecimiento de la base de clientes (-3,2% en el último trimestre).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** asciende a 1.266 millones de euros en 2010, con un crecimiento interanual en moneda local del 9,0% (+12,5% en el trimestre), impulsados por el fuerte aumento de los ingresos de servicio móvil (+11,2% interanual en 2010 y +14,2% en el cuarto trimestre).

Destaca la evolución de los ingresos de datos, que en 2010 crecen un 46,9% interanual en moneda local, acelerando su ritmo de crecimiento en el cuarto trimestre hasta el 57,9%. Así, los ingresos de datos suponen ya el 16% de los ingresos de servicio móvil, tras aumentar 4 p.p. frente a 2009. Hay que señalar que los ingresos no P2P-SMS representan el 66% de los ingresos de datos, con un crecimiento interanual de 13 p.p.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** del año 2010 asciende a 610 millones de euros, con un importante crecimiento interanual en moneda local del 19,2% (+18,1% en el trimestre). En el cuarto trimestre se han registrado gastos de reestructuración de carácter no recurrente asociados a planes de adecuación de plantilla (3 millones de euros). De este modo, el margen OIBDA se sitúa en el 48,2% en 2010, y en el 52,3% en el trimestre, con avances interanuales de 4,2 p.p. y de 2,4 p.p. respectivamente.

La **inversión (CapEx)** en el año se sitúa en 294 millones de euros (+38,2% interanual en moneda local), mientras que el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** alcanza 317 millones de euros, con un crecimiento interanual en moneda local del 5,8%.

### Telefónica Chile

Telefónica de Chile gestiona 3,1 millones de **accesos** al cierre de 2010, manteniéndose estable el número de accesos frente a 2009 gracias al impulso de la banda ancha (+4,9% interanual) y de la TV de pago (19,7% interanual) y a la ralentización en la caída de los accesos del negocio tradicional.

Los **accesos de banda ancha** alcanzan 821 mil accesos a finales de diciembre de 2010, tras registrar una ganancia neta en el año de 38 mil accesos (6 mil accesos en el cuarto trimestre), y un porcentaje de líneas paquetizadas que casi representa la totalidad de la base de accesos.

Los accesos de TV de pago se sitúan en 341 mil accesos, destacando el lanzamiento del servicio de alta definición y la redefinición de canales y servicios de valor añadido, que han permitido lograr una ganancia neta en el año de 56 mil accesos, triplicando la ganancia neta obtenida a lo largo del 2009.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en 2010 se sitúa en 1.038 millones de euros, con un crecimiento del 1,1% interanual en moneda local, tras la mejora sostenida durante todo el año, que continuó en el en el cuarto trimestre (+8,2% interanual en moneda local).

Los ingresos de Internet, TV y contenidos muestran un crecimiento interanual del 10,0% en moneda local en el año, acelerando su crecimiento en el cuarto trimestre (+13,3%), y representan ya el 28% del total de ingresos en 2010 (+2 p.p. interanual). Los ingresos del negocio tradicional disminuyen un 6,3% en moneda local, si bien consolidan la positiva tendencia de ralentización de la caída a lo largo del 2010 (-1,1% en el cuarto trimestre).

La Compañía continúa realizando un significativo esfuerzo de optimización de costes, tal como refleja la contención de los **gastos por operaciones**, que muestran una caída interanual del 1,2% en moneda local en el año, a pesar del impacto de gastos de carácter no recurrente recogidos en el cuarto trimestre derivados de planes de adecuación de plantilla (9 millones de euros). Destaca la positiva evolución de la provisión de tráfico, que alcanza el 3,7% de los ingresos en el año, reduciéndose 0,8 p.p. interanualmente.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en 2010 asciende a 476 millones de euros, con un crecimiento interanual del 27,2% en moneda local (+63,1% en el trimestre). Así, el margen OIBDA se sitúa en el 45,9% en el año 2010.

La evolución del OIBDA refleja el positivo comportamiento de los ingresos operativos y la mayor eficiencia en gastos. Adicionalmente, el OIBDA recoge resultados positivos por venta de activos no estratégicos (15 millones de euros) y las indemnizaciones acordadas con las compañías aseguradoras para cubrir los efectos derivados del terremoto que se produjo en el primer trimestre del año.

La **inversión (CapEx)** en 2010 asciende a 222 millones de euros (+19,2% interanual en moneda local). Así, la Compañía obtiene un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 254 millones de euros, con un importante aumento del 35,1% en moneda local respecto al año anterior.

## Perú

Telefónica mantiene su liderazgo en el mercado peruano, gestionando 17,0 millones de **accesos** al cierre de 2010, con un crecimiento interanual del 6,5%, apoyado en la positiva evolución de los accesos de banda ancha fija (+10,8% interanual) y de los accesos de telefonía móvil (+9,2% interanual).

El **importe neto de la cifra de negocio (ingresos)** en 2010 asciende a 1.960 millones de euros, con un crecimiento interanual en moneda local del 2,0% (+3,0% en el trimestre), apoyado en la sólida evolución de los ingresos de servicio del negocio móvil y de los ingresos de banda ancha fija.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en el año alcanza 812 millones de euros y aumenta interanualmente en moneda local un 1,8% (+4,1% en el trimestre), sustentado en la mejora progresiva del negocio móvil a lo largo del año. Cabe destacar que la evolución del OIBDA recoge el impacto negativo en el cuarto

trimestre de gastos de carácter no recurrente de reestructuración, asociados a planes de adecuación de plantilla (23 millones de euros). Por otro lado, también se han registrado ingresos derivados de la venta de activos no estratégicos (39 millones de euros en el conjunto del año).

El margen OIBDA se sitúa en 2010 en el 41,4%, permaneciendo prácticamente estable en términos interanuales (-0,1 p.p.), mientras que en el trimestre alcanza el 43,4% y mejora 0,5 p.p. frente al mismo período de 2009.

La **inversión (CapEx)** asciende a 295 millones de euros en el conjunto del año (-2,7% interanual en moneda local), mientras que el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 517 millones de euros (+4,6% interanual en moneda local).

### T. Móviles Perú

El mercado móvil en Perú presenta importantes oportunidades de crecimiento, con una penetración estimada del 67% al cierre de año 2010 (+2 p.p. interanual).

En diciembre de 2010 Telefónica Móviles Perú gestionaba 12,5 millones de **accesos** móviles, con un crecimiento del 9,2% respecto a 2009. Esta evolución está apoyada en el excelente comportamiento del segmento contrato, que casi duplica el número de accesos frente a 2009 y representa ya el 19% de los accesos móviles totales (+8 p.p. interanual), reflejando los esfuerzos realizados en la migración de clientes de valor de prepago hacia este segmento.

La ganancia neta móvil en el conjunto del año supera el millón de accesos (365 mil en el cuarto trimestre), con un incremento interanual del 24,0%, gracias al mayor volumen de altas (+9,6% interanual) y al menor **churn** que, en el año 2010 se reduce 0,1 p.p. en términos interanuales hasta el 3,0%, gracias a la sensible mejora del churn de contrato (-0,6 p.p. interanual).

El **tráfico** total en el año asciende a 13.662 millones de minutos, un 19,2% superior al de 2009, con un importante avance en el trimestre (+27,6% interanual), impulsado por el positivo comportamiento del tráfico de salida (+19,7% en 2010; +29,1% en el trimestre).

El **ARPU** muestra un leve crecimiento (+0,3% en moneda local frente a 2009), tras registrar un aumento interanual del 2,1% en el cuarto trimestre de 2010 derivado del foco de la Compañía en el incremento del valor unitario de los clientes.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** asciende a 1.001 millones de euros en 2010, con un crecimiento interanual en moneda local del 6,4% (+11,9% en el trimestre), consolidándose la progresiva aceleración en ingresos observada a lo largo del año. Esta evolución se refleja en el buen comportamiento de los ingresos de servicio móvil, que aumentan un 9,7% interanual en moneda local en 2010 y un 15,3% en el trimestre.

Los ingresos de datos siguen mostrando un fuerte dinamismo, con un crecimiento en el año del 10,5% en moneda local (+15,3% en el trimestre), hasta representar el 11% de los ingresos de servicio móvil en 2010. Destacan los ingresos no P2P-SMS, que suponen el 58% de los ingresos de datos (+4 p.p. interanual), presentando un crecimiento interanual en moneda local del 18,2% (+7,1% en el trimestre).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** asciende a 411 millones de euros en el año, con un crecimiento interanual de 12,3% en moneda local, sustentado en el aumento del 15,0% registrado en el cuarto trimestre. Así, el margen OIBDA en 2010 se sitúa en el 41,0%, con un incremento de 2,1 p.p. respecto a 2009, mientras que en el trimestre la mejora interanual es de 1,1 p.p., situándose en el 42,2%.

La **inversión (CapEx)** asciende a 134 millones de euros en 2010, con un descenso interanual en moneda local del 5,5%. Con ello el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 2010 alcanza 277 millones de euros, con un importante crecimiento interanual del 23,6% en moneda local.

### Telefónica del Perú<sup>2</sup>

Telefónica del Perú gestiona al cierre de 2010 un total de 4,4 millones de **accesos** (-0,2% interanual), siendo la paquetización de servicios una palanca clave en la estrategia de la Compañía.

<sup>2</sup> Dentro de los accesos de telefonía fija se incluyen la totalidad de los accesos fixed wireless de Telefónica en Perú, tanto los gestionados por el negocio fijo como los gestionados por el negocio móvil, si bien los resultados generados por los accesos fixed wireless se recogen dentro de los resultados del negocio móvil de Perú.



Los **accesos de banda ancha** fija se sitúan en 851 mil a diciembre de 2010, con un crecimiento interanual del 10,8%, tras registrar una ganancia neta de 83 mil accesos en el año (+18,8% respecto al año anterior). Los accesos de TV se sitúan al cierre de 2010 en 691 mil, permaneciendo prácticamente estables respecto a 2009 (+0,6%) en un entorno de fuerte competencia.

Los accesos de telefonía fija tradicional alcanzan en 2010 un total de 2,9 millones (-3,4% interanual), afectados por la sustitución fijo-móvil y la pérdida de clientes en el negocio fixed wireless.

Por otra parte, el impulso a la paquetización de servicios se refleja en el número de accesos que ya disfrutan de este tipo de oferta. Así, a diciembre de 2010 el 54% de los accesos de telefonía tradicional (+2 p.p. interanual) están paquetizados y el 72% de los accesos de banda ancha fija (+8 p.p. interanual) disponen de un Dúo ó Trío.

El **importe neto de la cifra de negocio (ingresos)** alcanza 1.097 millones de euros en el año 2010 (-2,6% interanual en moneda local; -4,3% en el trimestre). Esta evolución refleja los menores ingresos de telefonía tradicional debido a la reducción de los ingresos de interconexión (afectados por el recorte de la tarifa de terminación en red fija efectiva desde septiembre de 2009) y el impacto de nuevas medidas regulatorias (reducción de tarifas F-M y el área móvil virtual vigente desde septiembre de 2010, así como por la aplicación del nuevo factor de productividad en el cuarto trimestre de este año). Por otro lado, los ingresos de Internet, TV y contenidos registran en 2010 un crecimiento del 6,9% interanual en moneda local (+1,3% en el trimestre) y representan ya el 36% de los ingresos totales (+3 p.p. interanual).

Los **gastos por operaciones** se incrementan interanualmente un 6,7% en moneda local en el año 2010, afectados por gastos de carácter no recurrente de reestructuración, asociados a planes de adecuación de plantilla registrados en el último trimestre de 2010 (23 millones de euros), por una mayor provisión de tráfico, y por la reversión de provisiones en 2009 (8 millones de euros).

Las provisiones de tráfico en el año suponen el 5,3% de los ingresos totales (+2,6 p.p. interanual), mientras que en el trimestre presentan un mejor comportamiento (4,5% de los ingresos; +1,2 p.p. interanual).

Así, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en 2010 asciende a 401 millones de euros, con un descenso interanual en moneda local del 7,0% (-4,3% en el trimestre), afectado fundamentalmente por los impactos no recurrentes mencionados anteriormente y en sentido contrario, por la venta de activos no estratégicos (39 millones de euros en el año). El margen de OIBDA alcanza el 36,6% en el año (-1,7 p.p. interanual) y el 38,5% en el trimestre (estable interanualmente).

La **inversión (CapEx)** en 2010 se sitúa en 161 millones de euros, manteniéndose en línea con 2009 (-0,3% interanual en moneda local). De esta forma, el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** asciende a 240 millones de euros en 2010, un 11,1% inferior en moneda local al del mismo periodo de 2009.

## Colombia

El año 2010 ha supuesto para Telefónica en Colombia la consolidación de su posicionamiento en el mercado, con una mejora generalizada de sus ratios operativos apoyada en los cambios realizados en el enfoque comercial y en la gestión de la Compañía. Esta mejora operativa se ha reflejado asimismo en los resultados económicos-financieros, con importantes avances respecto a 2009 y crecimiento tanto a nivel de ingresos como de OIBDA y OpCF.

Así, a cierre de 2010, Telefónica gestiona 12,4 millones de **accesos** en Colombia, con un crecimiento interanual del 10,7%, impulsado por el importante aumento de los accesos móviles y de banda ancha fija (+11,6% y 30,4% interanual, respectivamente), el fuerte repunte del negocio de la televisión de pago (+61,4% interanual) y la significativa desaceleración en la pérdida de accesos del negocio tradicional (-3,2% interanual).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 1.529 millones de euros en 2010 (+1,3% interanual en moneda local), revirtiendo la tendencia de caída registrada en los primeros nueve meses del año, gracias al crecimiento del 9,9% registrado en el último trimestre del año.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** asciende a 484 millones de euros en 2010, con un crecimiento interanual del 2,6% en moneda local. La evolución del OIBDA en el cuarto trimestre (-36,2% interanual) viene impactada negativamente por gastos de carácter no recurrente de reestructuración (85 millones de euros), fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla, insolvencias y reclamaciones de terceros, parcialmente compensados por ingresos derivados de la cesión de uso y venta de activos no estratégicos (71 millones de euros en el conjunto del año).

Así, el margen OIBDA de 2010 reportado se sitúa en el 31,7% (+0,4 p.p. interanual) y en el 22,1% en el trimestre.

La **inversión (CapEx)** se sitúa en el año en 334 millones de euros (-11,0% interanual en moneda local), mientras que el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** presenta un crecimiento interanual en moneda local del 55,4%, ascendiendo a 150 millones de euros en 2010.

### T. Móviles Colombia

El mercado de la telefonía móvil en Colombia alcanza una penetración del 98% al cierre de 2010, con un incremento de 5 p.p. frente a 2009, en un entorno en el que los operadores han mostrado una importante racionalidad, manteniendo políticas comerciales enfocadas en el valor del cliente.

Telefónica Móviles Colombia cierra el año consolidando las mejoras operativas y financieras que se venían registrando desde principio de 2010. Así, la base de accesos de la Compañía crece hasta alcanzar 10,0 millones de **accesos** en diciembre de 2010 (+11,6% interanual), impulsado fundamentalmente por el incremento en contrato (+32,0% interanual). Cabe destacar el positivo comportamiento de la banda ancha móvil, que se consolida como una de las palancas fundamentales del crecimiento.



El reposicionamiento de la oferta comercial que se ha venido reforzando a lo largo de todo el año, se refleja tanto en el crecimiento de las altas (+50,3% interanual) como en el control del churn. Así, cabe destacar la reducción interanual de 0,5 p.p. registrada en el **churn** en el conjunto del año, hasta situarse en el 3,2%, con una positiva evolución tanto en el segmento prepago como en contrato. En el cuarto trimestre el churn alcanza el 2,8% (estable interanualmente).

En consecuencia, la ganancia neta en 2010 asciende a 1,0 millón accesos (284 mil en el trimestre) frente a la pérdida neta registrada en 2009. Debe señalarse que esta positiva tendencia viene acompañada de un sólido avance del segmento contrato, cuya ganancia neta supone el 54% de los nuevos clientes captados en 2010, reflejo del foco de la Compañía en los clientes de alto valor.

El comportamiento del **tráfico** continúa mostrando la mejora operativa generalizada de la Compañía y alcanza 16.226 millones de minutos, con un crecimiento del 18,7% interanual en el año (+16,2% en el cuarto trimestre), impulsado por el fuerte aumento del tráfico de salida (+22,8% en 2010).

Como resultado, y a pesar del fuerte crecimiento de los accesos, el **ARPU** en 2010 crece un 2,0% interanual en moneda local, con un fuerte repunte en el cuarto trimestre (+3,1% interanual), reflejando la apuesta estratégica de captación y fidelización de clientes de valor.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en 2010 asciende a 872 millones de euros, con un incremento interanual del 7,1% en moneda local, tras registrar una importante aceleración en el ritmo de crecimiento en la segunda mitad del año, y especialmente en el cuarto trimestre (+18,6% interanual en moneda local). Los ingresos de servicio móvil presentan un positivo comportamiento en el año, con un incremento interanual en moneda local del 5,7%, tras acelerar su crecimiento hasta el 15,8% en el cuarto trimestre.

Los ingresos de datos refuerzan su papel como palanca de crecimiento y aumentan interanualmente un 93,6% en moneda local (+104,8% en el trimestre), hasta representar el 16% de los ingresos de servicio móvil (+7 p.p. interanual). Destaca el positivo comportamiento de los ingresos de datos no-P2P SMS, que suponen ya el 81% de los ingresos de datos (+4 p.p. interanual).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 237 millones de euros en 2010, con un incremento interanual del 2,8% en moneda local. Debe tenerse en cuenta que en el conjunto del año se han registrado ingresos derivados de la venta de activos no estratégicos (26 millones de euros) que han sido compensados en el cuarto trimestre por gastos de carácter no recurrente de reestructuración, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla, insolvencias y reclamaciones de terceros (65 millones de euros). Así, el margen OIBDA de 2010 se sitúa en el 27,2% (-1,1 p.p. inferior al de 2009).

La **inversión (CapEx)** de 2010 alcanza 156 millones de euros, con un descenso del 20,4% interanual en moneda local, situándose el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 81 millones de euros (2,3 veces superior a 2009 en moneda local).

#### Telefónica Telecom

Telefónica Telecom ha registrado en 2010 una importante mejoría comercial y operativa. Así, los negocios de banda ancha y televisión mantienen evoluciones muy positivas y el negocio tradicional muestra señales de estabilización.

La apuesta por planes tarifarios más segmentados y por maximizar la satisfacción de los clientes, junto al progresivo incremento de la velocidad de banda ancha y el empaquetamiento de servicios, son la clave de la estrategia de la Compañía.

Telefónica Telecom gestiona 2,3 millones de **accesos** al cierre de 2010 (+6,8% interanual), tras captar en el año 150 mil accesos.

Los **accesos de banda ancha** se sitúan en 548 mil al cierre de 2010 (+30,4% interanual), acelerando su ritmo de crecimiento frente a los primeros nueve meses del año (+22,3% hasta septiembre), tras registrarse una ganancia neta en el año de 128 mil accesos (19 mil en el cuarto trimestre).

Los accesos de televisión de pago ascienden a 205 mil (+61,4% interanual), con una ganancia neta en el año de 78 mil accesos (frente a una pérdida neta en 2009) y de 21 mil en el cuarto trimestre de 2010.

En el negocio tradicional, la Compañía gestiona más de 1,6 millones de accesos (-3,2% interanual), con una pérdida neta en el conjunto del año de 53 mil accesos, significativamente inferior a la registrada en el año 2009.

Esta evolución refleja el positivo y sostenido comportamiento a lo largo del año del volumen de altas y la estabilidad del churn en todos los negocios.

Cabe destacar que el 79% de los accesos de telefonía fija están paquetizados al cierre de 2010 (+7 p.p. interanual), y que la totalidad de los accesos de banda ancha se encuentran comercializados bajo alguna modalidad de Dúo o Trío.

Los resultados económico-financieros continúan reflejando un trimestre más y de forma gradual la mejora en las tendencias operativas. Así, el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** asciende a 700 millones de euros en 2010 (-4,2% interanual en moneda local), tras registrar por segundo trimestre consecutivo un crecimiento interanual positivo (+1,9% en moneda local en el cuarto trimestre).

Los ingresos de Internet, TV y contenidos muestran una sólida evolución en 2010 y crecen un 10,3% interanual en moneda local (+15,9% en el trimestre), representando el 23% de los ingresos totales (+3 p.p. interanual). En paralelo, los ingresos de datos y TI aumentan un 9,1% interanual en moneda local en 2010 (-0,5% en el último trimestre).

Los **gastos por operaciones** en 2010 muestran un incremento interanual del 5,9% en moneda local, afectados por el registro en el cuarto trimestre de 2010 de gastos de carácter no recurrente de restructuración, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla, insolvencias y reclamaciones de terceros (20 millones de euros).

En consecuencia, en el conjunto del año 2010 el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** muestra una mejora y alcanza 249 millones de euros (+2,9% interanual en moneda local, -8,2% en el cuarto trimestre), en el que además de los impactos no recurrentes anteriormente mencionados, el OIBDA de 2010 incluye ingresos por la cesión de uso de activos no estratégicos (45 millones de euros). Así, el margen OIBDA se sitúa en el 35,5% en 2010 (+2,5 p.p. interanual) y en el 34,1% en el trimestre (-3,6 p.p. interanual).

La **inversión (CapEx)** en 2010 asciende a 178 millones de euros (-0,7% interanual en moneda local), situándose el **flujo de caja operativo (OIBDA - CapEx)** en 70 millones de euros (+13,3% interanual en moneda local).

## México

El mercado mexicano alcanza a diciembre de 2010 una penetración móvil estimada del 82%, con un incremento interanual de 7 p.p.

A finales del año 2010 Telefónica Móviles México gestiona 20,2 millones de **accesos**, con un crecimiento interanual del 14,1%. Los accesos móviles se sitúan en 19,7 millones (+13,0% interanual), impulsados fundamentalmente por el crecimiento del segmento contrato (+49,3% interanual), que refleja los esfuerzos realizados en la migración de clientes de valor de prepago hacia este segmento. Así, la Compañía alcanza una cuota de mercado móvil estimada superior al 21,3%, con un crecimiento de 0,4 p.p. frente a diciembre de 2009, consolidando la mejora de su posicionamiento competitivo y la captura de cuota que se viene registrando durante los últimos años.

La ganancia neta alcanza 2,3 millones de accesos móviles en 2010 (+9,2% interanual), de los que 901 mil se registran en el cuarto trimestre del año. Hay que destacar la positiva evolución de la ganancia neta de prepago en el cuarto trimestre, que se sitúa en niveles similares a la del mismo trimestre del año 2009.

En este sentido debe señalarse que, desde finales del tercer trimestre de 2010, la Compañía se encuentra en un proceso de reenfoque comercial del segmento prepago que tiene como objetivo dinamizar el consumo unitario de los clientes. Para ello, se ha revisado la política promocional y se están introduciendo nuevos planes de consumo, empezándose a observar ya algunas mejoras operativas que aún no tienen reflejo en la evolución de los ingresos.

Por otro lado, y como reflejo de la apuesta estratégica de la Compañía por los clientes de valor como motor de crecimiento sostenible, un trimestre más se registra un positivo comportamiento en la actividad comercial de contrato, tal y como refleja la ganancia neta, que en el año 2010 se triplica respecto a 2009. Así, el segmento contrato supone ya el 8% del parque móvil de Telefónica Móviles México (+2 p.p. frente a diciembre de 2009) y el 23% de la ganancia neta alcanzada en el conjunto del año (8% en 2009).

El **churn** en 2010 alcanza el 2,1% (1,9% en el trimestre), situándose en niveles inferiores a los de 2009 (-0,1 p.p. interanual) y manteniéndose como referencia en el mercado.

El **tráfico** en 2010 permanece prácticamente estable frente al año anterior (+0,2% interanual), impactado por la introducción de una tasa del 3% por IEPS (impuesto especial de producción y servicios), el incremento de un 1% adicional de IVA que se repercutió directamente al consumidor y los cambios en la oferta comercial de la Compañía realizados en la primera mitad del año. No obstante, debe señalarse que el tráfico ralentiza levemente su caída en el cuarto trimestre (-7,1% interanual frente a -7,7% en el tercero), empezando a reflejar los nuevos cambios introducidos para reposicionar la oferta comercial de la Compañía en el segmento prepago.

Con todo lo anterior, el **ARPU** en 2010 muestra un descenso interanual en moneda local del 10,8% (-15,2% en el trimestre).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 1.832 millones de euros en 2010, con un crecimiento interanual del 5,0% en moneda local (-3,8% en el trimestre). Los ingresos de servicio móvil aumentan un 4,1% en el conjunto del año en moneda local (-2,2% en el trimestre), destacando el buen comportamiento de los ingresos del segmento contrato, que compensan la peor evolución del segmento prepago.

Los ingresos de datos continúan mostrando importantes tasas de crecimiento interanual (+14,2% en moneda local en 2010; +8,3% en el trimestre). Así, el 22% de los ingresos de servicio móvil provienen ya del negocio de datos, lo que supone un incremento de 2 p.p. frente al 2009, siendo muy destacable la evolución de los ingresos no P2P-SMS, que alcanzan un aumento interanual en moneda local del 45,9% (+39,3% en el trimestre). A este respecto, y tras la reciente concesión de espectro, cabe destacar la positiva aceptación comercial de la oferta de banda ancha móvil que se encuentra ya a disposición de nuestros clientes.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza 623 millones de euros en 2010, con un caída interanual del 1,7% en moneda local (-19,6% en el trimestre). El reenfoque comercial, con impacto en una mayor actividad comercial, el mayor peso del segmento contrato y la evolución en los ingresos de prepago, condicionan la evolución del OIBDA. Así, el margen OIBDA se sitúa en el 34,0% en 2010 (32,5% en el cuarto trimestre) por debajo del registrado en 2009 (-2,3 p.p.).

La **inversión (CapEx)** asciende a 1.580 millones de euros en 2010, reflejando el coste de la licencia para el uso de las frecuencias de 1900 MHz y 1700 MHz de la que ha sido concesionaria Telefónica y la renovación de las licencias de 800 MHz, por un importe total de 1.237 millones de euros en el año. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 2010 refleja la inversión asociada a la licencia para el uso de las frecuencias (-957 millones de euros).

Excluyendo el coste de las licencias, la inversión de 2010 aumentaría un 19,4% interanual en moneda local, reflejando el mayor esfuerzo en el despliegue de redes de banda ancha móvil, y el flujo de caja operativo se reduciría un 18,5% en moneda local frente a 2009.

## Venezuela

Para una interpretación correcta de la evolución de los resultados de Telefónica Móviles Venezuela en euros, debe recordarse que a principios de enero de 2010 el gobierno Venezolano devaluó el bolívar, y por tanto, en 2010 la conversión de los resultados de Telefónica Móviles Venezuela se ha realizado a un tipo de cambio de 4,3 bolívares fuertes por dólar, lo que supone una devaluación interanual del 50%. Asimismo, debe recordarse que los resultados de esta Compañía reflejan el ajuste por hiperinflación, tanto en 2009 como en 2010.

A efectos comparativos, y con el objetivo de facilitar la interpretación de la evolución interanual del negocio, las variaciones frente al año 2009 en moneda local de las partidas afectadas por el ajuste por hiperinflación se reportan excluyendo el impacto de dicho ajuste (variaciones en términos orgánicos).

El mercado venezolano alcanza una penetración del 101% en diciembre de 2010, manteniéndose estable respecto al cierre de 2009.

En el entorno actual, Telefónica Móviles Venezuela enfoca su estrategia en la innovación y en la maximización del valor del cliente, tanto en la política de captación como de fidelización. Para ello, mantiene una oferta de referencia en el mercado, con servicios líderes en banda ancha, televisión y telefonía y con un enfoque fuertemente segmentado, logrando elevados ratios de satisfacción en términos de calidad del servicio.

A cierre de 2010 la Compañía gestiona 10,6 millones de **accesos** (11,8 millones a diciembre de 2009), de los cuales 9,5 millones son accesos móviles (10,5 millones en 2009). La evolución interanual está afectada por la dinámica del mercado, el foco en el valor del cliente y la disponibilidad limitada de terminales. Así, destaca el crecimiento de la base de clientes de contrato (+20,9% interanual), que representa ya el 8% del total de accesos (+2 p.p. frente al 2009).

El **churn** móvil en 2010 se sitúa en el 2,6% (+0,2 p.p. interanual), destacando los menores niveles alcanzados en el segmento contrato (1,0%; -0,1 p.p. interanual). En términos trimestrales, el churn móvil se sitúa en el 3,0% (+0,4 p.p. interanual), afectado por el comportamiento del segmento prepago.

El **tráfico** gestionado por la Compañía alcanza 14.195 millones de minutos en 2010 (-5,1% interanual), impactado por los menores accesos frente al año 2009, si bien muestra un ligero mejor comportamiento en el cuarto trimestre (-4,4% interanual).

Con todo ello, el **ARPU** mantiene una tendencia muy positiva y refleja el foco en la constante mejora del valor unitario del cliente, aumentando un 26,3% interanual orgánico en el año, tras mostrar una aceleración en el cuarto trimestre, en el que se incrementa un 28,4% interanual en términos orgánicos.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en 2010 mantiene un comportamiento muy positivo, con elevadas tasas de crecimiento, situándose en 2.318 millones de euros en el año y mostrando un incremento orgánico interanual del 15,0% (+17,8% en el trimestre). Destaca el sólido crecimiento que siguen registrando los ingresos de servicio móvil, con un aumento interanual en 2010 del 21,3% en términos orgánicos (+19,4% en el trimestre), mientras que los ingresos por venta de terminales siguen afectados por el entorno económico y la disponibilidad de equipos (-17,7% interanual orgánico en 2010).

En el negocio de datos, Telefónica Móviles Venezuela se consolida como una compañía de referencia en el desarrollo de nuevos productos y servicios innovadores. Destaca el foco en la banda ancha móvil, que está reportando resultados muy positivos. Así, en 2010 los ingresos de datos alcanzan un crecimiento interanual en términos orgánicos del 47,4% (+41,9% en el trimestre) y ya representan el 33% de los ingresos de servicio móvil.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** en 2010 se sitúa en 1.087 millones de euros, con un crecimiento orgánico interanual del 10,4% (+21,2% en el trimestre), consolidando la tendencia de progresiva aceleración en el crecimiento a lo largo del año. La Compañía sigue manteniendo una alta eficiencia, con un margen OIBDA en 2010 del 46,9% y del 47,1% en el cuarto trimestre, lo que refleja la capacidad de adaptación a un entorno de mayor inflación.

La Compañía mantiene un importante esfuerzo inversor en 2010, y así la **inversión (CapEx)** aumenta un 18,7% en términos orgánicos hasta un total de 293 millones de euros. El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** se sitúa en 794 millones de euros, con un crecimiento interanual del 7,7% en términos orgánicos.

## Centroamérica

Los mercados donde opera Telefónica en Centroamérica alcanzan una penetración estimada del 98% al cierre de 2010, con un crecimiento interanual de 8 p.p. y en donde destaca la penetración de El Salvador y Panamá, que superan el 100%.

Telefónica gestiona en estos mercados 6,9 millones de **accesos** totales al cierre de diciembre 2010 (+9,7% interanual), de los cuales 6,4 millones son accesos móviles (+10,3% interanual), consolidándose así la aceleración en el crecimiento de los clientes móviles observada desde finales del 2009, y destacando la positiva evolución de los accesos de banda ancha móvil. Así, la Compañía, consolida la mejora de su posicionamiento competitivo en el último trimestre del año.

La ganancia neta móvil en el conjunto del año alcanza los 597 mil accesos, lo que implica multiplicar casi por 6 veces la ganancia neta registrada en 2009, con positivos resultados tanto en prepago como en contrato. Esta favorable evolución se produce gracias al incremento de la actividad comercial fruto de la diferenciación de la oferta, además de un positivo comportamiento del **churn** (2,7%) que se mantiene estable respecto al cierre del año anterior (-0,1 p.p.), a pesar de las bajas asociadas al apagado definitivo de la red CDMA en El Salvador y Guatemala este año. En el cuarto trimestre la ganancia neta móvil asciende a 237 mil accesos, con un crecimiento interanual del 57,3%, apoyado en la positiva captación de clientes prepago y en una mejoría de 0,3 p.p. del churn. Excluyendo el impacto de las bajas asociadas al apagado definitivo de la red CDMA en El Salvador y Guatemala, el churn total del año se reduciría 0,3 p.p. en términos interanuales.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** en 2010 asciende a 562 millones de euros (-4,7% interanual en euros constantes, -13,6% en el trimestre) como consecuencia fundamentalmente de las nuevas medidas regulatorias en El Salvador, que han impactado significativamente en los ingresos de interconexión y en los cargos básicos a clientes.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza 189 millones de euros en 2010 (-24,8% interanual en euros constantes, -25,3% en el trimestre) impactado por los mayores gastos derivados del incremento de la actividad comercial asociado a la expansión de puntos de ventas, así como gastos del servicio de call center para mejorar la relación con los clientes. De esta forma, el margen OIBDA en el año 2010 se sitúa en el 33,6% (-9,0 p.p. interanual), mostrando un mejor comportamiento en el trimestre (37,3%, -6,1 p.p. interanual).

La **inversión (CapEx)** en el año 2010 asciende a 105 millones de euros, con un incremento del 16,3% frente a 2009, principalmente por inversiones enfocadas a incrementar la cobertura de red en Guatemala, El Salvador y Nicaragua. Como resultado de la evolución del OIBDA y del CapEx, el **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** asciende a 84 millones de euros en el año (-47,8% interanual en euros constantes).

## Ecuador

El mercado ecuatoriano de telecomunicaciones móviles presenta una penetración estimada del 106% al cierre del año 2010, con un crecimiento interanual de 13 p.p.

Telefónica en Ecuador gestiona 4,3 millones de **accesos** totales en diciembre de 2010 (+13,4% interanual). Los accesos móviles aumentan un 13,4% frente a diciembre de 2009 y alcanzan 4,2 millones, destacando la excelente evolución del parque contrato (+24,7% interanual) y de los accesos de banda ancha móvil. La ganancia neta en el conjunto del año se sitúa en 498 mil accesos móviles.

La apuesta de la Compañía por los clientes de valor se refleja en la positiva evolución del segmento contrato, que multiplica por 2,3 veces la ganancia neta registrada en 2009, y representa el 26% de la ganancia neta total en el acumulado del año, reflejando el menor churn, que disminuye 0,4 p.p. frente al 2009. El **churn** total se sitúa en el 2,6% en 2010 (+0,2 p.p. interanual).

El **tráfico** muestra un comportamiento muy positivo, alcanzando 4.268 millones de minutos en el año, con un crecimiento interanual del 14,0% favorecido por el mayor tráfico on-net (+3,0% en el trimestre).

El **ARPU** en 2010 decrece interanualmente en moneda local un 4,6%, debido fundamentalmente al mayor peso del tráfico on-net, con precios unitarios menores, y al fuerte crecimiento de la base de clientes, si bien en el trimestre presenta un mejor comportamiento (-1,4% interanual).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 396 millones de euros en 2010, con un incremento interanual en moneda local del 11,8% (+6,5% en el trimestre), sustentado en la sólida evolución de los ingresos de servicio móvil, que crecen en el conjunto del año un 10,8% (+11,1% interanual en el trimestre).

Los ingresos de datos se mantienen como una de las fuentes clave de crecimiento y registran un incremento interanual en moneda local del 36,4% en 2010 (+37,0% en el trimestre). Así, los ingresos de datos suponen más del 25% de los ingresos de servicio móvil en 2010 (+5 p.p. interanual). Destaca el crecimiento de los ingresos de datos no-P2P SMS (+86,6% interanual en moneda local en 2010), que representan el 53% del total de los ingresos de datos de 2010 (+14 p.p. interanual).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se sitúa en 121 millones de euros en 2010, tras alcanzar un crecimiento interanual en moneda local del 15,6% (+32,3% en el trimestre). Así, el margen OIBDA en el año se sitúa en el 30,7% (+1,0 p.p. interanual), mientras que en el trimestre experimenta una mejora interanual de 6,7 p.p., situándose en el 32,8%.

La **inversión (CapEx)** en 2010 asciende a 60 millones de euros (-31,0% interanual en moneda local), alcanzándose un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 61 millones de euros (3,4 veces superior a 2009 en moneda local).

## Telefónica Latinoamérica Accesos

	2009	2010				
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var
Datos no auditados (Miles)						
Accesos Clientes Finales	168.531,1	172.265,3	176.044,0	179.102,5	183.686,9	9,0
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	24.578,3	24.459,1	24.514,9	24.456,5	24.403,6	(0,7)
Accesos de datos e internet	7.605,2	7.733,8	7.911,5	8.102,7	8.235,1	8,3
Banda estrecha <sup>2</sup>	1.070,6	983,6	881,6	808,0	674,8	(37,0)
Banda ancha <sup>3,4</sup>	6.426,8	6.641,5	6.916,0	7.183,0	7.442,3	15,8
Otros <sup>5</sup>	107,8	108,7	113,9	111,7	118,0	9,4
Accesos móviles	134.698,9	138.377,4	141.882,2	144.790,1	149.255,4	10,8
Prepago	111.503,6	113.517,7	115.102,4	116.267,5	119.359,1	7,0
Contrato	23.195,4	24.859,7	26.779,8	28.522,6	29.896,3	28,9
TV de Pago	1.648,6	1.695,0	1.735,4	1.753,2	1.792,7	8,7
Accesos Mayoristas	56,1	55,8	58,8	56,1	55,9	(0,4)
Total Accesos Grupo	168.587,2	172.321,1	176.102,8	179.158,5	183.742,8	9,0

1 RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye la totalidad de los accesos "fixed wireless".

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

3 Incluye ISP de banda ancha de Terra Brasil y Terra México.

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

5 Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.

Nota:

Se han dado de baja clientes inactivos en Colombia, Perú y Guatemala en diciembre 2009.

## Telefónica Latinoamérica Resultados Consolidados

	enero - diciembre			octubre - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)						
Importe neto de la cifra de negocios	26.041	22.983	13,3	7.606	6.334	20,1
Trabajos para inmovilizado	147	112	31,5	48	31	55,2
Gastos por operaciones	(16.965)	(14.274)	18,9	(5.178)	(4.016)	28,9
Aprovisionamientos	(6.801)	(6.188)	9,9	(1.951)	(1.777)	9,8
Gastos de personal	(2.411)	(1.789)	34,7	(810)	(497)	63,0
Servicios exteriores	(6.549)	(5.092)	28,6	(2.044)	(1.429)	43,0
Variación de provisiones de tráfico	(512)	(564)	(9,2)	(167)	(140)	19,0
Tributos	(691)	(640)	8,0	(206)	(173)	19,3
Otros ingresos (gastos) netos	474	308	54,0	280	171	64,4
Resultado de enajenación de activos	4.079	15	n.s.	199	7	n.s.
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	5	(2)	c.s.	(1)	3	c.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	13.782	9.143	50,7	2.955	2.529	16,9
Margen OIBDA	52,9%	39,8%	13,1 p.p.	38,9%	39,9%	(1,1 p.p.)
Amortizaciones de inmovilizado	(4.061)	(3.793)	7,1	(1.181)	(1.014)	16,5
Resultado operativo (OI)	9.721	5.350	81,7	1.774	1.515	17,1

Notas:

• OIBDA y OI se presentan antes de gastos de gerenciamiento y de marca.

• Los resultados consolidados de 2009 y 2010 están impactados por los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

• Los resultados de T. Latinoamérica incluyen el 100% de Vivo desde octubre de 2010.

• Cifras en millones de euros. El OIBDA, margen OIBDA y resultado operativo están impactados por la revalorización de la participación preexistente en Vivo a la fecha de adquisición del 50% de Brasilcel que poseía Portugal Telecom (3.797 en el tercer trimestre de 2010) y por unos gastos de carácter no recurrente de reestructuración fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla y compromisos en firme ligados a las actuaciones de carácter social de la Fundación Telefónica por importe de 410 en el cuarto trimestre de 2010.

## Telefónica Latinoamérica

### Accesos por país (I)

	2009	2010				
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var
Datos no auditados (Miles)						
<b>Brasil</b>						
Accesos Clientes Finales	66.925,7	69.185,5	71.353,9	73.243,2	75.919,6	13,4
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	11.253,8	11.193,2	11.256,8	11.299,3	11.292,6	0,3
Accesos de datos e internet	3.440,2	3.573,4	3.651,0	3.764,0	3.848,2	11,9
Banda estrecha	723,1	689,4	595,8	547,0	446,2	(38,3)
Banda ancha <sup>2</sup>	2.638,4	2.801,4	2.974,2	3.138,9	3.319,2	25,8
Otros <sup>3</sup>	78,7	82,6	81,0	78,1	82,8	5,2
Accesos móviles	51.744,4	53.949,1	55.977,3	57.714,4	60.292,5	16,5
Prepago	41.960,7	43.435,9	44.626,1	45.641,8	47.658,6	13,6
Contrato	9.783,7	10.513,2	11.351,2	12.072,6	12.633,9	29,1
TV de Pago	487,2	469,8	468,8	465,5	486,3	(0,2)
Accesos Mayoristas	34,2	33,6	34,1	33,8	33,9	(0,8)
Total Accesos	66.959,8	69.219,1	71.388,1	73.277,0	75.953,5	13,4
<b>Argentina</b>						
Accesos Clientes Finales	21.890,7	22.157,2	22.384,3	22.501,9	22.275,8	1,8
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	4.607,7	4.608,9	4.612,1	4.620,9	4.621,5	0,3
Fixed wireless	36,2	38,0	36,1	38,8	35,5	(2,0)
Accesos de datos e internet	1.351,0	1.365,5	1.408,2	1.468,4	1.505,4	11,4
Banda estrecha	112,7	89,1	83,9	76,5	65,7	(41,7)
Banda ancha <sup>2</sup>	1.238,3	1.276,4	1.324,4	1.391,9	1.439,7	16,3
Accesos móviles	15.931,9	16.182,8	16.364,0	16.412,6	16.148,9	1,4
Prepago	10.736,8	10.867,3	10.911,8	10.793,3	10.370,4	(3,4)
Contrato	5.195,2	5.315,5	5.452,1	5.619,3	5.778,5	11,2
Accesos Mayoristas	9,3	9,8	12,6	12,8	13,0	39,4
Total Accesos	21.900,0	22.167,0	22.396,9	22.514,8	22.288,8	1,8
<b>Chile</b>						
Accesos Clientes Finales	10.645,0	10.847,4	11.077,5	11.397,8	11.910,5	11,9
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	2.028,0	1.990,9	1.966,9	1.952,8	1.939,3	(4,4)
Accesos de datos e internet	807,2	800,0	811,0	830,6	836,0	3,6
Banda estrecha	15,9	8,5	7,6	7,0	6,6	(58,2)
Banda ancha <sup>2</sup>	783,2	783,5	795,3	815,7	821,5	4,9
Otros <sup>3</sup>	8,1	8,0	8,0	7,9	7,9	(3,1)
Accesos móviles	7.524,7	7.759,6	7.992,7	8.290,8	8.794,0	16,9
Prepago	5.435,9	5.531,7	5.640,0	5.805,3	6.179,3	13,7
Contrato	2.088,8	2.228,0	2.352,7	2.485,4	2.614,7	25,2
TV de Pago	285,1	296,9	306,9	323,6	341,2	19,7
Accesos Mayoristas	8,9	8,6	8,4	5,7	5,3	(40,4)
Total Accesos	10.653,8	10.856,1	11.085,8	11.403,5	11.915,8	11,8

1 1RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye la totalidad de los accesos "fixed wireless".

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

3 Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.



## Telefónica Latinoamérica

### Accesos por país (II)

	2009		2010			
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var
Datos no auditados (Miles)						
<b>Perú</b>						
Accesos Clientes Finales	15.916,3	16.162,6	16.304,7	16.611,5	16.954,3	6,5
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	2.971,2	2.945,3	2.915,0	2.895,4	2.871,2	(3,4)
Fixed wireless	582,7	555,8	539,7	535,6	537,8	(7,7)
Accesos de datos e internet	800,6	824,0	860,0	863,1	885,4	10,6
Banda estrecha	16,9	15,0	16,5	15,9	15,4	(9,1)
Banda ancha <sup>2</sup>	768,0	792,2	825,3	828,4	850,8	10,8
Otros <sup>3</sup>	15,6	16,8	18,2	18,8	19,2	23,1
Accesos móviles	11.458,2	11.681,1	11.805,4	12.141,9	12.507,1	9,2
Prepago	10.214,2	10.151,5	9.873,8	9.880,8	10.104,4	(1,1)
Contrato	1.244,1	1.529,6	1.931,6	2.261,1	2.402,7	93,1
TV de Pago <sup>4</sup>	686,3	712,3	724,3	711,1	690,6	0,6
Accesos Mayoristas	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	(10,2)
Total Accesos	15.916,8	16.163,1	16.305,2	16.611,9	16.954,8	6,5
<b>Colombia<sup>5</sup></b>						
Accesos Clientes Finales	11.159,9	11.528,0	11.835,4	12.062,9	12.350,3	10,7
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	1.639,8	1.628,2	1.627,1	1.623,7	1.586,9	(3,2)
Accesos de datos e internet	428,4	464,9	499,7	534,5	553,6	29,2
Banda estrecha	5,9	4,9	4,6	5,3	5,6	(4,4)
Banda ancha <sup>2</sup>	420,3	460,0	495,0	529,2	548,0	30,4
Otros <sup>3</sup>	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	n.s.
Accesos móviles	8.964,6	9.287,5	9.537,6	9.720,1	10.004,5	11,6
Prepago	7.203,2	7.369,0	7.497,1	7.520,5	7.679,1	6,6
Contrato	1.761,4	1.918,5	2.040,5	2.199,6	2.325,5	32,0
TV de Pago	127,2	147,4	171,0	184,7	205,3	61,4
Accesos Mayoristas	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	0,0
Total Accesos	11.163,2	11.531,3	11.838,7	12.066,2	12.353,6	10,7
<b>México</b>						
Accesos móviles	17.400,5	17.813,2	18.256,9	18.760,5	19.661,6	13,0
Prepago	16.328,3	16.617,3	16.904,4	17.289,7	18.061,3	10,6
Contrato	1.072,1	1.195,9	1.352,5	1.470,8	1.600,2	49,3
Fixed Wireless	334,3	381,1	430,6	496,0	565,5	69,1
Total Accesos	17.734,8	18.194,3	18.687,5	19.256,5	20.227,1	14,1
<b>Venezuela</b>						
Accesos móviles	10.531,4	10.254,6	10.265,4	9.851,0	9.514,7	(9,7)
Prepago	9.891,1	9.601,7	9.596,1	9.137,0	8.740,3	(11,6)
Contrato	640,3	652,9	669,3	714,0	774,4	20,9
Fixed Wireless	1.214,3	1.170,8	1.175,8	1.023,4	966,2	(20,4)
TV de Pago	62,8	68,7	64,4	68,3	69,3	10,4
Total Accesos	11.808,5	11.494,0	11.505,6	10.942,7	10.550,2	(10,7)

1 RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye la totalidad de los accesos "fixed wireless".

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

3 Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.

4 En diciembre de 2009 se han dado de baja 67 mil accesos de TV de pago inactivos en Perú.

5 En diciembre de 2009 se han dado de baja en Colombia 376 mil accesos de STB, 25 mil accesos de banda ancha y 5 mil accesos de TV de pago, todos ellos inactivos.

## Telefónica Latinoamérica

### Accesos por país (III)

	2009		2010			
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var
Datos no auditados (Miles)						
<b>Centroamérica (1)</b>						
Accesos de telefonía fija (2)	444,5	453,2	441,5	451,0	465,7	4,8
Fixed Wireless	331,9	223,1	224,9	238,4	301,7	(9,1)
Accesos de datos e internet	14,7	12,7	11,6	10,9	3,0	(79,8)
Banda ancha (3)	12,6	11,4	10,4	9,5	0,5	(95,9)
Otros (4)	2,1	1,2	1,2	1,3	2,4	14,6
Accesos móviles	5.806,5	5.969,2	6.044,0	6.166,6	6.403,7	10,3
Prepago (5)	5.385,2	5.473,2	5.454,1	5.550,5	5.776,0	7,3
Contrato	421,3	496,0	589,9	616,2	627,7	49,0
<b>Total Accesos</b>	<b>6.265,8</b>	<b>6.435,1</b>	<b>6.497,2</b>	<b>6.628,5</b>	<b>6.872,4</b>	<b>9,7</b>
<b>Ecuador</b>						
Accesos móviles	3.721,8	3.846,7	3.981,1	4.060,7	4.219,8	13,4
Prepago	3.193,9	3.299,4	3.405,8	3.448,7	3.561,6	11,5
Contrato	527,9	547,3	575,3	612,1	658,2	24,7
Fixed Wireless	84,7	87,5	89,0	94,0	94,8	11,9
<b>Total Accesos</b>	<b>3.806,4</b>	<b>3.934,2</b>	<b>4.070,1</b>	<b>4.154,8</b>	<b>4.314,6</b>	<b>13,4</b>
<b>Uruguay</b>						
Accesos móviles	1.614,9	1.633,5	1.657,8	1.671,5	1.708,5	5,8
Prepago	1.154,3	1.170,7	1.193,0	1.199,9	1.228,1	6,4
Contrato	460,6	462,8	464,8	471,6	480,4	4,3
<b>Total Accesos</b>	<b>1.614,9</b>	<b>1.633,5</b>	<b>1.657,8</b>	<b>1.671,5</b>	<b>1.708,5</b>	<b>5,8</b>

1 Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.

2 RTB (Incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye la totalidad de los accesos "fixed wireless".

3 Fibra óptica, cable modem y circuitos de banda ancha.

4 Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.

5 En diciembre de 2009 se han dado de baja 116 mil accesos móviles prepago inactivos en Guatemala.

## Telefónica Latinoamérica

### Datos operativos operadoras móviles por país

	2009	2010				
	4T	1T	2T	3T	4T	% Var M Local
Datos no auditados						
<b>Brasil</b>						
Tráfico (millones de minutos)	18.181	18.345	18.639	20.196	20.283	11,6
ARPU (EUR)	10,4	10,1	11,1	11,3	11,3	(3,0)
<b>Argentina</b>						
Tráfico (millones de minutos)	4.253	4.052	4.271	4.515	4.713	10,8
ARPU (EUR)	8,5	8,5	9,2	9,5	9,6	8,4
<b>Chile</b>						
Tráfico (millones de minutos)	2.799	2.822	2.859	3.025	3.085	10,2
ARPU (EUR)	11,0	11,5	12,0	12,4	12,5	(3,2)
<b>Perú</b>						
Tráfico (millones de minutos)	3.042	3.072	3.208	3.502	3.881	27,6
ARPU (EUR)	5,6	5,7	6,3	6,3	6,3	2,1
<b>Colombia</b>						
Tráfico (millones de minutos)	3.703	3.779	3.995	4.148	4.303	16,2
ARPU (EUR)	6,2	6,7	7,1	7,6	7,4	3,1
<b>México</b>						
Tráfico (millones de minutos)	6.208	6.298	5.745	5.426	5.764	(7,1)
ARPU (EUR)	6,7	6,8	7,5	6,8	6,6	(15,2)
<b>Venezuela</b>						
Tráfico (millones de minutos)	3.758	3.560	3.519	3.523	3.593	(4,4)
ARPU (EUR) <sup>1</sup>	22,2	12,9	14,1	14,6	15,5	28,4
<b>Centroamérica<sup>2</sup></b>						
Tráfico (millones de minutos)	1.766	1.802	1.906	2.107	2.220	25,7
ARPU (EUR) <sup>3</sup>	6,5	6,6	7,1	6,6	6,4	(9,5)
<b>Ecuador</b>						
Tráfico (millones de minutos)	1.071	1.035	1.067	1.063	1.103	3,0
ARPU (EUR)	6,3	6,3	7,0	7,0	6,8	(1,4)
<b>Uruguay</b>						
Tráfico (millones de minutos)	718	691	706	742	797	11,0
ARPU (EUR)	9,4	9,9	10,5	9,8	10,0	(3,4)

#### Notas:

- ARPU calculado como la media mensual del trimestre.
- Tráfico se define como minutos cursados por clientes de la Compañía tanto de salida como de entrada. El tráfico on-net se computa una única vez (como salida), y se incluye el tráfico promocional. Se excluyen tráficos no asociados a los clientes móviles de la Compañía (roaming-in, OMVs, interconexión de terceros y otras líneas de negocio). Volumen de tráfico sin redondeo.

1 A efectos comparativos y con el objetivo de facilitar la interpretación de las variaciones interanuales contra el ejercicio 2009, las variaciones en moneda local del ARPU de Venezuela, se reportan excluyendo el impacto del ajuste por hiperinflación.

2 Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.

3 Variación del ARPU impactada por los clientes inactivos dados de baja en Guatemala en diciembre de 2009.

## Telefónica Latinoamérica

## Datos operativos acumulados de las operadoras móviles por país

	2009	2010				
	ene-dic	ene-mar	ene-jun	ene-sept	ene-dic	% Var M Local
Datos no auditados						
<b>Brasil</b>						
Tráfico (millones de minutos)	52.134	18.345	36.984	57.180	77.463	48,6
ARPU (EUR)	9,9	10,1	10,6	10,9	11,0	(6,0)
<b>Argentina</b>						
Tráfico (millones de minutos)	15.562	4.052	8.323	12.837	17.550	12,8
ARPU (EUR)	8,6	8,5	8,8	9,0	9,2	6,7
<b>Chile</b>						
Tráfico (millones de minutos)	10.521	2.822	5.681	8.706	11.791	12,1
ARPU (EUR)	10,7	11,5	11,8	12,0	12,1	(1,8)
<b>Perú</b>						
Tráfico (millones de minutos)	11.460	3.072	6.280	9.781	13.662	19,2
ARPU (EUR)	5,5	5,7	6,0	6,1	6,2	0,3
<b>Colombia</b>						
Tráfico (millones de minutos)	13.665	3.779	7.774	11.923	16.226	18,7
ARPU (EUR)	5,9	6,7	6,9	7,1	7,2	2,0
<b>México</b>						
Tráfico (millones de minutos)	23.186	6.298	12.043	17.468	23.232	0,2
ARPU (EUR)	6,9	6,8	7,2	7,0	6,9	(10,8)
<b>Venezuela</b>						
Tráfico (millones de minutos)	14.951	3.560	7.078	10.602	14.195	(5,1)
ARPU (EUR) <sup>1</sup>	21,2	12,9	13,5	13,9	14,3	26,3
<b>Centroamérica<sup>2</sup></b>						
Tráfico (millones de minutos)	6.868	1.802	3.709	5.815	8.035	17,0
ARPU (EUR) <sup>3</sup>	6,9	6,6	6,9	6,8	6,7	(7,5)
<b>Ecuador</b>						
Tráfico (millones de minutos)	3.744	1.035	2.102	3.165	4.268	14,0
ARPU (EUR)	6,8	6,3	6,7	6,8	6,8	(4,6)
<b>Uruguay</b>						
Tráfico (millones de minutos)	2.646	691	1.397	2.139	2.936	11,0
ARPU (EUR)	8,7	9,9	10,2	10,1	10,1	(1,5)

## Nota:

- ARPU calculado como la media mensual de cada periodo.
- Tráfico se define como minutos cursados por clientes de la Compañía tanto de salida como de entrada. El tráfico on-net se computa una única vez (como salida), y se incluye el tráfico promocional. Se excluyen tráficos no asociados a los clientes móviles de la Compañía (roaming-in, OMVs, interconexión de terceros y otras líneas de negocio). Volumen de tráfico sin redondeo.

1 A efectos comparativos y con el objetivo de facilitar la interpretación de las variaciones interanuales contra el ejercicio 2009, las variaciones en moneda local del ARPU de Venezuela, se reportan excluyendo el impacto del ajuste por hiperinflación.

2 Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.

3 Variación del ARPU impactada por los clientes inactivos dados de baja en Guatemala en diciembre de 2009.

## Telefónica Latinoamérica

### Datos financieros seleccionados por país (I)

	enero - diciembre				octubre - diciembre			
	2010	2009	% Var	% Var M Local	2010	2009	% Var	% Var M Local
Datos no auditados (Millones de euros)								
<b>Brasil<sup>1</sup></b>								
Importe neto de la cifra de negocios	11.119	8.376	32,8	12,1	3.578	2.305	55,3	39,4
OIBDA	4.074	3.139	29,8	9,6	1.420	845	68,1	51,5
Margen OIBDA	36,6%	37,5%	(0,8 p.p.)		39,7%	36,7%	3,0 p.p.	
CapEx	1.797	1.228	46,4	23,6	893	438	103,9	79,7
OpCF (OIBDA-CapEx)	2.277	1.911	19,1	0,6	527	407	29,6	19,4
<b>Vivo<sup>1</sup></b>								
Importe neto de la cifra de negocios	4.959	3.036	63,4	37,9	2.110	851	147,9	122,8
Ingresos de servicio	4.649	2.792	66,5	40,3	1.990	776	156,4	129,5
OIBDA	1.611	949	69,8	43,4	723	271	166,4	139,2
Margen OIBDA	32,5%	31,2%	1,2 p.p.		34,2%	31,9%	2,4 p.p.	
CapEx	748	422	77,3	49,8	429	129	232,4	197,0
OpCF (OIBDA-CapEx)	863	527	63,8	38,3	294	142	106,7	86,0
<b>Telesp</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	6.843	5.766	18,7	0,2	1.758	1.568	12,1	0,5
OIBDA	2.419	2.209	9,5	(7,5)	680	596	14,1	2,5
Margen OIBDA	35,4%	38,3%	(3,0 p.p.)		38,7%	38,0%	0,7 p.p.	
CapEx	1.049	806	30,2	9,9	464	309	50,2	31,6
OpCF (OIBDA-CapEx)	1.370	1.403	(2,4)	(17,6)	216	287	(24,7)	(30,9)
<b>Argentina</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	3.073	2.609	17,8	17,9	824	661	24,7	19,7
OIBDA	1.082	986	9,7	9,8	268	260	3,0	(0,4)
Margen OIBDA <sup>2</sup>	34,3%	36,8%	(2,4 p.p.)		31,8%	38,3%	(6,6 p.p.)	
CapEx	398	319	25,1	25,2	168	125	34,2	31,2
OpCF (OIBDA-CapEx)	684	668	2,4	2,5	100	135	(26,0)	(28,0)
<b>T. Móviles Argentina</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.979	1.643	20,4	20,6	546	426	28,1	23,1
Ingresos de servicio	1.845	1.522	21,3	21,4	508	389	30,8	25,5
OIBDA	707	606	16,7	16,8	204	172	18,9	15,0
Margen OIBDA	35,7%	36,9%	(1,2 p.p.)		37,4%	40,3%	(2,9 p.p.)	
CapEx	191	141	35,4	35,6	89	54	64,9	60,5
OpCF (OIBDA-CapEx)	516	465	11,0	11,1	115	118	(2,2)	(5,2)
<b>Telefónica de Argentina</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.187	1.047	13,3	13,5	302	254	19,0	14,0
OIBDA	375	380	(1,4)	(1,3)	63	88	(28,2)	(29,8)
Margen OIBDA <sup>2</sup>	28,4%	32,3%	(3,9 p.p.)		18,9%	30,7%	(11,8 p.p.)	
CapEx	207	178	16,8	16,9	79	71	10,7	8,8
OpCF (OIBDA-CapEx)	168	203	(17,4)	(17,3)	(15)	17	c.s.	c.s.
<b>Chile</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	2.197	1.831	20,0	4,3	614	480	28,0	9,5
OIBDA	1.092	763	43,2	24,5	374	224	67,2	43,8
Margen OIBDA	49,7%	41,7%	8,1 p.p.		60,8%	46,6%	14,2 p.p.	
CapEx	516	347	48,8	29,3	268	121	121,2	92,1
OpCF (OIBDA-CapEx)	576	416	38,5	20,4	106	103	3,4	(13,5)
<b>T. Móviles Chile</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.266	1.010	25,4	9,0	356	271	31,6	12,5
Ingresos de servicio	1.175	918	27,9	11,2	325	243	33,7	14,2
OIBDA	610	445	37,2	19,2	186	135	37,9	18,1
Margen OIBDA	48,2%	44,1%	4,2 p.p.		52,3%	49,9%	2,4 p.p.	
CapEx	294	185	59,0	38,2	146	50	192,7	155,1
OpCF (OIBDA-CapEx)	317	260	21,7	5,8	40	85	(53,0)	(62,1)
<b>Telefónica Chile</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.038	893	16,3	1,1	288	228	26,4	8,2
OIBDA	476	326	46,3	27,2	181	96	88,9	63,1
Margen OIBDA	45,9%	36,5%	9,4 p.p.		63,0%	42,2%	20,8 p.p.	
CapEx	222	162	37,1	19,2	121	71	70,8	48,0
OpCF (OIBDA-CapEx)	254	163	55,4	35,1	60	25	140,2	106,9

Nota:

OIBDA se presenta antes de gastos de gerenciamiento y de marca.

<sup>1</sup> Incluye el 100% de Vivo desde octubre de 2010.

<sup>2</sup> Margen sobre ingresos incluye interconexión fijo-móvil.

## Telefónica Latinoamérica

## Datos financieros seleccionados por país (II)

	enero - diciembre				octubre - diciembre			
	2010	2009	% Var	% Var M Local	2010	2009	% Var	% Var M Local
Datos no auditados (Millones de euros)								
<b>Perú</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.960	1.716	14,2	2,0	494	430	15,0	3,0
OIBDA	812	712	14,0	1,8	214	184	16,4	4,1
Margen OIBDA	41,4%	41,5%	(0,1 p.p.)		43,4%	42,9%	0,5 p.p.	
CapEx	295	271	8,9	(2,7)	120	144	(17,2)	(25,7)
OpCF (OIBDA-CapEx)	517	442	17,1	4,6	95	40	138,2	107,7
<b>T. Móviles Perú</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.001	840	19,2	6,4	266	213	25,1	11,9
Ingresos de servicio	854	695	22,8	9,7	229	177	28,9	15,3
OIBDA	411	327	25,8	12,3	112	87	28,5	15,0
Margen OIBDA	41,0%	38,9%	2,1 p.p.		42,2%	41,1%	1,1 p.p.	
CapEx	134	127	5,8	(5,5)	54	76	(28,4)	(35,7)
OpCF (OIBDA-CapEx)	277	200	38,4	23,6	58	12	n.s.	n.s.
<b>Telefónica del Perú</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.097	1.006	9,0	(2,6)	265	248	6,8	(4,3)
OIBDA	401	386	4,1	(7,0)	102	95	6,9	(4,3)
Margen OIBDA	36,6%	38,3%	(1,7 p.p.)		38,5%	38,4%	0,0 p.p.	
CapEx	161	144	11,7	(0,3)	65	69	(4,9)	(14,8)
OpCF (OIBDA-CapEx)	240	241	(0,4)	(11,1)	36	27	37,5	21,9
<b>Colombia</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.529	1.269	20,5	1,3	396	315	25,9	9,9
OIBDA	484	397	22,1	2,6	87	120	(26,9)	(36,2)
Margen OIBDA	31,7%	31,3%	0,4 p.p.		22,1%	38,0%	(15,9 p.p.)	
CapEx	334	316	5,9	(11,0)	129	152	(15,2)	(27,7)
OpCF (OIBDA-CapEx)	150	81	84,9	55,4	(41)	(32)	27,7	2,4
<b>T. Móviles Colombia</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	872	685	27,4	7,1	234	172	36,0	18,6
Ingresos de servicio	814	647	25,8	5,7	217	163	32,7	15,8
OIBDA	237	194	22,3	2,8	29	62	(54,1)	(59,6)
Margen OIBDA	27,2%	28,3%	(1,1 p.p.)		12,3%	36,3%	(24,0 p.p.)	
CapEx	156	165	(5,3)	(20,4)	60	88	(31,5)	(41,6)
OpCF (OIBDA-CapEx)	81	29	179,4	134,9	(32)	(26)	23,6	0,7
<b>Telefónica Telecom</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	700	615	14,0	(4,2)	177	152	16,7	1,9
OIBDA	249	203	22,4	2,9	60	57	5,6	(8,2)
Margen OIBDA	35,5%	33,0%	2,5 p.p.		34,1%	37,7%	(3,6 p.p.)	
CapEx	178	151	18,2	(0,7)	68	64	7,1	(8,3)
OpCF (OIBDA-CapEx)	70	52	34,8	13,3	(8)	(7)	20,6	(9,2)
<b>México (T. Móviles México)</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	1.832	1.552	18,0	5,0	458	416	10,1	(3,8)
Ingresos de servicio	1.651	1.412	17,0	4,1	416	371	12,1	(2,2)
OIBDA	623	564	10,5	(1,7)	149	162	(8,1)	(19,6)
Margen OIBDA	34,0%	36,3%	(2,3 p.p.)		32,5%	38,9%	(6,5 p.p.)	
CapEx <sup>1</sup>	1.580	251	n.s.	n.s.	386	119	n.s.	n.s.
OpCF (OIBDA-CapEx) <sup>1</sup>	(957)	313	c.s.	c.s.	(237)	43	c.s.	c.s.
<b>Venezuela (T. Móviles Venezuela)<sup>2</sup></b>								
Importe neto de la cifra de negocios	2.318	3.773	(38,6)	15,0	710	1.129	(37,1)	17,8
Ingresos de servicio	2.073	2.841	(27,0)	21,3	623	642	(3,0)	19,4
OIBDA	1.087	1.818	(40,2)	10,4	334	508	(34,2)	21,2
Margen OIBDA	46,9%	48,2%	(1,3 p.p.)		47,1%	45,0%	2,1 p.p.	
CapEx	293	423	(30,7)	18,7	132	230	(42,8)	(5,1)
OpCF (OIBDA-CapEx)	794	1.395	(43,1)	7,7	203	277	(26,9)	51,4
<b>Centroamérica<sup>3</sup></b>								
Importe neto de la cifra de negocios	562	565	(0,5)	(4,7)	140	149	(5,8)	(13,6)
Ingresos de servicio	522	540	(3,2)	0,0	128	142	(10,0)	(9,1)
OIBDA	189	241	(21,5)	(24,8)	52	65	(19,0)	(25,3)
Margen OIBDA	33,6%	42,6%	(9,0 p.p.)		37,3%	43,4%	(6,1 p.p.)	
CapEx	105	86	21,7	16,3	50	60	(16,5)	(22,0)
OpCF (OIBDA-CapEx)	84	154	(45,7)	(47,8)	2	5	(52,4)	(69,5)

## Notas:

- OIBDA se presenta antes de gastos de gerenciamiento y de marca.

- 1 El CapEx incluye 1.237 millones de euros por la adquisición de espectro en México en el año 2010. En términos orgánicos, que excluyen el espectro, el CapEx aumentaría un 19,4% y el OpCF descendería un 18,5% interanualmente en el conjunto del año.
- 2 Las cifras de Venezuela incluyen los ajustes por hiperinflación en ambos ejercicios. A efectos comparativos y con el objetivo de facilitar la interpretación de las variaciones interanuales contra el ejercicio 2009, las variaciones en moneda local de las partidas afectadas por el ajuste por hiperinflación se reportan excluyendo el impacto de dicho ajuste.
- 3 Incluye Guatemala, Panamá, El Salvador y Nicaragua.



**Telefónica Latinoamérica**  
**Datos financieros seleccionados por país (III)**

	enero - diciembre				octubre - diciembre			
	2010	2009	% Var	% Var M Local	2010	2009	% Var	% Var M Local
Datos no auditados (Millones de euros)								
<b>ECUADOR (T. Móviles Ecuador)</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	396	337	17,5	11,8	102	88	15,3	6,5
Ingresos de servicio	345	296	16,3	10,8	89	74	20,7	11,1
OIBDA	121	100	21,4	15,6	33	23	44,8	32,3
Margen OIBDA	30,7%	29,7%	1,0 p.p.		32,8%	26,1%	6,7 p.p.	
CapEx	60	83	(27,5)	(31,0)	27	51	(47,3)	(50,0)
OpCF (OIBDA-CapEx)	61	17	n.s.	n.s.	6	(28)	c.s.	c.s.
<b>URUGUAY (T. Móviles Uruguay)</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	217	175	24,3	5,4	54	49	9,5	(0,9)
Ingresos de servicio	206	163	26,3	7,1	51	46	11,0	0,3
OIBDA	95	69	39,0	17,8	26	24	10,6	(1,4)
Margen OIBDA	43,8%	39,2%	4,6 p.p.		48,9%	48,4%	0,5 p.p.	
CapEx	29	24	19,6	1,4	17	11	59,0	38,4
OpCF (OIBDA-CapEx)	66	44	49,6	26,8	9	13	(28,2)	(33,8)

*Nota:*  
OIBDA se presenta antes de gastos de gerenciamiento y de marca.

## Resultados por unidades de negocio

### Telefónica Europa<sup>1</sup>

Los accesos de banda ancha móvil han aumentado un 45,6%

En 2010 Telefónica Europa ha obtenido unos sólidos resultados operativos y financieros, impulsados por el crecimiento sostenido de su base de clientes y el fuerte aumento de los ingresos de datos móviles.

A finales de diciembre de 2010, los **accesos** totales de Telefónica Europa se sitúan en 56,3 millones (+14,3% interanual, +6,2% en términos orgánicos), reflejando la continua expansión del segmento contrato en el negocio móvil y de los accesos de datos e Internet.

La ganancia neta de accesos de telefonía móvil en 2010 alcanza 2,8 millones en términos orgánicos, sin considerar la desconexión de 111 mil clientes inactivos en la República Checa. Así, el crecimiento interanual del total de accesos de **telefonía móvil** se acelera hasta el 6,0% en términos orgánicos, alcanzando 46,7 millones a finales de diciembre de 2010. La base de clientes de contrato crece un 8,2% interanual en términos orgánicos en 2010, impulsado por la adquisición y retención de clientes de mayor valor y apoyado en la mayor adopción de "smartphones", aumentando su peso sobre la base total. La ganancia neta de clientes de contrato asciende a 1,8 millones en 2010, en términos orgánicos y sin considerar las desconexiones en la República Checa, representando el 65% de la ganancia neta total. En el cuarto trimestre la ganancia neta móvil alcanza 737 mil accesos (+33,0% interanual en términos orgánicos), correspondiendo un 72% al segmento contrato. Así, los clientes de contrato representan el 49% de la base total (+1 p.p. frente al año anterior).

Cabe destacar el aumento del 45,6% del número de accesos de banda ancha móvil en 2010 frente al año anterior, hasta situarse cerca de 10 millones de accesos, o el 21% de total de accesos móviles (15% en 2009).

Los **accesos de banda ancha fija minorista** de Telefónica Europa se sitúan en 4,0 millones al cierre del año, tras registrar una ganancia neta de 2,4 millones en 2010 (203 mil en términos orgánicos).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** se sitúa en 15.255 millones de euros en el año, con un crecimiento del 12,7% interanual (+15,5% en el cuarto trimestre). La contribución de HanseNet y Jajah a los ingresos en 2010 es de 807 millones de euros (225 millones en el cuarto trimestre).

Cabe destacar la aceleración del crecimiento orgánico de los ingresos durante el año hasta alcanzar el 4,4% interanual (+3,7% hasta septiembre). Esta misma tendencia también se mantiene excluyendo el impacto de los recortes de tarifas de interconexión móvil, con un crecimiento orgánico de los ingresos del 6,7% interanual en el conjunto del año (+6,4% en los primeros nueve meses), impulsado por los buenos resultados de Reino Unido y Alemania, que más que compensan los resultados obtenidos en la República Checa e Irlanda, ambos impactados por un entorno económico difícil.

Los ingresos de datos no-P2P SMS registran un crecimiento orgánico interanual del 26,4% en el año, impulsados por la creciente adopción de la banda ancha móvil, y representan el 36% de los ingresos de datos (31% en 2009).

<sup>1</sup> **Crecimiento orgánico:** (cifras en millones de euros) en términos financieros, se asumen tipos de cambio promedio constantes (enero-diciembre de 2009), y se excluye la aportación de HanseNet y Jajah, activos que han entrado a formar parte del perímetro de consolidación de Telefónica Europa desde mediados de febrero de 2010 y desde el 1 de enero de 2010, respectivamente. Asimismo, se excluye la contribución de Manx Telecom en el segundo semestre de 2009. El OIBDA también excluye la plusvalía por la venta de Manx Telecom (61) en el segundo trimestre de 2010 y gastos no recurrentes de reestructuración fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla registrados en el segundo semestre del año 2010 (202 en el tercer trimestre y 118 en el cuarto). El CapEx excluye la adquisición de espectro en Alemania en mayo de 2010 (1.379). En términos de accesos, se excluyen los accesos de HanseNet y Manx Telecom. Las ganancias netas excluyen también la desconexión de 111 mil clientes de contrato móviles inactivos en la República Checa en el segundo trimestre de 2010. Crecimiento comparable: crecimiento orgánico excluyendo efectos no recurrentes adicionales: i) gastos de reestructuración (2010: 29, 2009: 44) ii) Servicio Universal en la República Checa (2010: 1, 2009: 7), iii) plusvalías por la venta de activos inmobiliarios en la República Checa (13 en 2009), y iv) los ingresos registrados tras el acuerdo alcanzado con T-Mobile en la República Checa en 2009 (39).

Los **gastos por operaciones** se sitúan en 11.507 millones de euros en 2010, incrementándose un 16,8% interanual. La evolución de los gastos frente al año anterior esta impactada por gastos no recurrentes de reestructuración, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla, registrados en el segundo semestre del año (202 millones de euros en el tercer trimestre y 118 millones de euros en el cuarto trimestre). En términos orgánicos, los gastos por operaciones habrían aumentado un 3,7% interanual en 2010.

Así, el **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** asciende a 4.014 millones de euros en 2010 y crece un 2,6% interanual (+5,1% en el cuarto trimestre), contribuyendo HanseNet y JaJah con 71 millones de euros en el año. En términos comparables, el OIBDA hubiera crecido un 4,9% en 2010, reflejando los esfuerzos de la Compañía en medidas de eficiencia.

El margen OIBDA reportado se sitúa en el 26,3% en el año, permaneciendo prácticamente estable frente al año anterior en términos comparables (+0,1 p.p.). En el cuarto trimestre, el margen OIBDA alcanza el 27,0% (+1,5 p.p. frente al año anterior en términos comparables).

La **inversión (CapEx)** asciende a 3.072 millones de euros en 2010, impactada principalmente por la inversión asociada a la adquisición de espectro en Alemania (1.379 millones de euros). En términos orgánicos, el CapEx descendería un 9,9% interanual en el año, una vez completado el despliegue de red en Alemania en 2009.

El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** asciende a 942 millones de euros en el año (2.321 millones excluyendo la adquisición de espectro en Alemania). En términos comparables, el flujo de caja operativo crecería un 16,6% interanual.

## Telefónica O2 Reino Unido

En 2010 Telefónica O2 Reino Unido presenta unos sólidos resultados en un mercado de alta intensidad competitiva, debido principalmente a su bajo churn de contrato, referencia en el mercado, y al excelente pulso comercial logrado al ofrecer a sus clientes la mejor experiencia de usuario.

Estos buenos resultados vienen impulsados por el crecimiento de la banda ancha móvil y la creciente demanda de "smartphones" por parte de los clientes. La mayor penetración de la banda ancha móvil refleja la demanda de servicios de datos móviles, traducándose en un mayor nivel de ingresos por consumo de datos y venta de terminales. Por otro lado, en el cuarto trimestre del año, la Compañía ha dado un paso más en su objetivo de monetizar de forma rentable la oportunidad de la banda ancha móvil, lanzando tarifas de datos con límite de tráfico, al tiempo que continúa aprovechando su estrecha relación con los clientes a través de la innovación en nuevos productos como "O2 Media" y "O2 Money".

El total de **accesos de telefonía móvil** de la Compañía (excluyendo a Tesco Mobile) al cierre del año 2010 asciende a 22,2 millones, con un crecimiento interanual del 4,3%, impulsado por el fuerte aumento del segmento contrato (+9,8% respecto al año anterior). La ganancia neta total del año se sitúa en 912 mil clientes, correspondiendo 254 mil al cuarto trimestre.

Esta evolución se explica por el sólido comportamiento de la ganancia neta de clientes de contrato, que se sitúa en 940 mil accesos en el año y en 202 mil en el cuarto trimestre (representando el 79% de la ganancia neta total del trimestre), lo que refleja la creciente demanda de "smartphones" por parte de los clientes y el sólido posicionamiento de la Compañía en un mercado tan competitivo. Al cierre de 2010 los clientes de contrato suponen el 47% del total, con un avance de 2,4 p.p. respecto al año anterior.

El **churn** total en el conjunto del año se sitúa en el 2,7%, incrementándose 0,1 p.p. frente al año anterior. En el cuarto trimestre el churn alcanza el 2,9% (+0,3 p.p. interanual). El churn de contrato continúa siendo la referencia del mercado, al situarse en el 1,1% tanto en el conjunto del año como en el último trimestre.

El **tráfico** móvil registra un crecimiento interanual del 8,0% hasta alcanzar 58.143 millones de minutos en 2010 (+6,3% en el cuarto trimestre), debido al incremento de la base de clientes de contrato y al mayor consumo unitario por cliente en el segmento prepago.

El **ARPU** total en el conjunto del año descende un 2,1% interanual en moneda local hasta alcanzar 25,1 euros, permaneciendo prácticamente estable en el cuarto trimestre (-0,3% interanual), pero mostrando una mejora de 1,7 p.p. respecto al trimestre anterior. Excluyendo el impacto de la reducción de las tarifas de interconexión, el ARPU aumentaría interanualmente un 1,2% en 2010 tras registrar una evolución positiva en el cuarto trimestre (+0,5% interanual en moneda local), lo que supone una mejora con respecto a la ligera caída interanual del trimestre anterior.

El ARPU de voz decrece un 6,5% en moneda local frente al año 2009, situándose en 15,0 euros (-3,3% interanual en el cuarto trimestre).

El ARPU de datos aumenta un 5,3% en moneda local respecto al año anterior hasta alcanzar 10,1 euros en 2010, mostrando un crecimiento del 4,3% en el cuarto trimestre, lo que significa una mejora respecto al tercer trimestre ante la mayor demanda de servicios de datos por parte de los usuarios de "smartphones".

Los **accesos fijos de Internet de banda ancha** de Telefónica O2 Reino Unido alcanzan 0,7 millones a finales de diciembre de 2010, con un aumento del 13,5% interanual.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** acelera su crecimiento hasta alcanzar el 9,0% interanual en moneda local en el cuarto trimestre del año (+8,5% y +6,0% interanual en el tercer y segundo trimestre, respectivamente), situándose en 7.201 millones de euros en el conjunto de 2010 (+6,5% interanual en moneda local). Este sólido comportamiento se explica por la mejora de los ingresos de servicio móvil y las mayores ventas de terminales asociadas a la creciente demanda de "smartphones".

Los ingresos de servicio móvil se sitúan en 6.513 millones de euros en 2010, mostrando un fuerte incremento del 5,6% interanual en moneda local, que se acelera hasta el 7,9% en el cuarto trimestre del año. Excluyendo el impacto de la reducción de las tarifas de interconexión, los ingresos de servicio móvil aumentarían un 9,2% en el año y un 8,7% en el cuarto trimestre, lo que supone una mejora de 0,3 p.p. respecto al trimestre anterior. Esta evolución refleja el mayor peso del segmento contrato en la base total de accesos y el mayor número de usuarios de "smartphones".

Es importante destacar el crecimiento continuado de los ingresos de datos no-P2P SMS, que en 2010 se sitúa en el 31,7% interanual en moneda local. Así, los ingresos totales de datos suponen ya el 40% de los ingresos de servicio móvil en 2010, casi 2 p.p. más que en 2009.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza 1.830 millones de euros en 2010 y registra un crecimiento del 4,9% interanual en moneda local. En el cuarto trimestre, el OIBDA decrece interanualmente un 3,8% en moneda local tras registrarse 72 millones de euros en concepto de gastos no recurrentes por reestructuración, principalmente asociados a plantilla y tiendas, como consecuencia del proceso de reorganización de la Compañía que permitirá un mayor foco en la captura de nuevas oportunidades de negocio y en la mejora de la atención al cliente. Excluyendo estos gastos de reestructuración, así como los 28 millones de euros registrados en 2009, el crecimiento interanual en moneda local del OIBDA en el conjunto del año sería del 7,2%, y del 11,0% en el cuarto trimestre, mejorando considerablemente respecto al trimestre anterior, cuando se registraron mayores costes comerciales tras el lanzamiento del iPhone 4.

El margen OIBDA de 2010 se sitúa en el 25,4% (-0,4 p.p. interanual). Excluyendo los gastos de reestructuración no recurrentes, el margen OIBDA se mantendría estable frente al año anterior (+0,2 p.p.), a pesar de los mayores costes comerciales derivados de la mayor demanda de banda ancha móvil. En el cuarto trimestre, el margen OIBDA se sitúa en el 24,7% (-3,4 p.p. interanual; +0,5 p.p. excluyendo los gastos de reestructuración).

La **inversión (CapEx)** en el año 2010 registra un incremento interanual del 14,7% en moneda local hasta alcanzar 717 millones de euros, reflejo del continuo aumento de la capacidad y cobertura de la red de telefonía móvil, incluyendo la reciente reasignación del espectro de 900MHz con el fin de ofrecer a sus clientes una óptima experiencia de usuario.

El **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** alcanza 1.113 millones de euros en 2010 (-0,5% interanual en moneda local). Excluyendo los gastos de reestructuración no recurrentes en ambos años, el flujo de caja operativo crecería un 3,2% interanual en moneda local en 2010.

## Telefónica O2 Alemania

En 2010 Telefónica O2 Alemania ha mantenido un sólido pulso comercial y financiero en un mercado altamente competitivo que además se ha visto afectado por la fuerte reducción de las tarifas de interconexión móvil del pasado mes de diciembre.

La Compañía continúa creciendo en el negocio de telefonía móvil, destacando especialmente el buen comportamiento del segmento contrato, debido al mejor servicio de atención al cliente y al notable incremento de la demanda de "smartphones". Tras el éxito obtenido en la subasta de espectro, el despliegue de la red LTE avanza según lo esperado, al igual que el proceso de transformación de la Compañía hacia un modelo de negocio integrado tras la adquisición de HanseNet.

Como resultado de lo anterior, Telefónica O2 Alemania ha afianzado su posición en el mercado alemán, tras captar 6,0 millones de nuevos accesos en 2010 (incluyendo los de HanseNet) hasta alcanzar un total de 23,1 millones de accesos.

La base de **accesos de telefonía móvil** se sitúa en 17,0 millones, lo que supone un incremento interanual del 9,9%. La ganancia neta asciende a 1,5 millones de accesos en el año (+17,8% interanual) y a 421 mil en el cuarto trimestre, mostrando una mejora significativa con respecto al mismo periodo de 2009, cuando se produjo la desconexión de clientes prepago.

La ganancia neta de contrato en 2010 asciende a 554 mil clientes y a 228 mil en el cuarto trimestre, 2,6 veces superior a la cifra registrada en el trimestre anterior. El sólido comportamiento en este segmento responde a la mayor demanda de tarifas como "O2 Blue" y "O2 o", así como del "iPhone", especialmente a través de "My Handy". El segmento prepago mantiene también un buen comportamiento, principalmente en los canales de distribución indirectos, con una ganancia neta de 988 mil clientes en 2010 (193 mil en el cuarto trimestre). Así, a cierre del año el segmento contrato supone el 48% de la base total de clientes (frente al 50% en 2009).

El **churn** en 2010 registra una mejora interanual de 0,2 p.p. hasta el 2,1%, alcanzando el 2,3% en el cuarto trimestre del año (mejora de 1,0 p.p.), reflejando la mejora en los niveles de satisfacción del cliente. El churn de contrato en 2010 se mantiene estable con respecto al año anterior en el 1,8%, y en el cuarto trimestre registra un descenso interanual de 0,2 p.p. hasta alcanzar el 1,9%. Esta evolución se explica por la activa política de retención de clientes de la Compañía, así como la ampliación de su cartera de productos y servicios.

En cuanto al consumo, el **tráfico** en 2010 registra un crecimiento interanual del 9,8% hasta alcanzar 25.543 millones de minutos (+10,2% interanual en el cuarto trimestre), impulsado por el aumento de los clientes y el mayor uso de paquetes de voz por parte de clientes de prepago.

El **ARPU** total en 2010 registra un descenso interanual del 5,5%, hasta alcanzar 14,8 euros (-5,0% interanual en el cuarto trimestre). Excluyendo el impacto de los recortes de tarifas de interconexión móvil (reducción acumulada del 62% en los últimos dos años hasta diciembre de 2010), el ARPU total disminuiría interanualmente un 4,6% en 2010, lo que supone una mejora significativa frente al trimestre anterior (-2,8% interanual en el cuarto trimestre frente al -4,3% en el tercero).

El ARPU de voz en 2010 registra una caída del 10,4% interanual hasta 9,8 euros (-11,5% interanual en el cuarto trimestre), debida principalmente a los recortes de tarifas de interconexión móvil, a la continua optimización del consumo por parte de los clientes y al mayor número de accesos que no incluyen voz, parcialmente compensado por la mejora en el mix de clientes.

El ARPU de datos se incrementa interanualmente un 6,1% en 2010 hasta 5,0 euros, con una mejor evolución en el cuarto trimestre (+9,2% interanual, frente al +5,4% en el trimestre anterior), lo cual refleja la creciente utilización de los servicios de datos en "smartphones" y "tablets".

Por otro lado, el negocio fijo de Telefónica O2 Alemania continúa ganando impulso, con una ganancia neta de 84 mil **accesos fijos a Internet de banda ancha** en el cuarto trimestre, mostrando una importante mejora frente al trimestre anterior (32 mil), hasta

alcanzar una base de 2,5 millones de accesos en diciembre de 2010. La competitiva cartera de productos de HanseNet y las nuevas oportunidades derivadas del modelo de distribución integrada explican esta evolución. Los accesos mayoristas a Internet de banda ancha disminuyen interanualmente un 15,2% hasta 1,1 millones de líneas debido a la internalización de líneas pertenecientes a HanseNet. Sin embargo, en términos orgánicos, los accesos mayoristas a Internet de banda ancha se incrementan un 15,3% con respecto al año anterior.

**El importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de Telefónica O2 Alemania muestra una sólida evolución en 2010, hasta alcanzar 4.826 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 28,9% (+31,6% interanual en el cuarto trimestre). En términos orgánicos los ingresos registrarían un crecimiento del 7,9% interanual en 2010 y del 9,8% en el cuarto trimestre, mostrando una aceleración de 5,1 p.p. respecto al trimestre anterior. Esta evolución obedece fundamentalmente al buen comportamiento de los ingresos de servicio móvil y a la fuerte demanda de "smartphones", especialmente a través del producto "My Handy", que elimina el componente de subsidio de terminal de los ingresos de servicio móvil.

Los ingresos de servicio móvil registran un crecimiento interanual del 2,5% hasta alcanzar 2.932 millones de euros en 2010 (+2,6% interanual en el cuarto trimestre). Excluyendo el impacto de los recortes de tarifas de interconexión móvil su crecimiento interanual se aceleraría desde el 3,6% en el tercer trimestre al 4,9% en el cuarto, registrando en el conjunto del año un incremento interanual del 3,8%. Los principales impulsores de este crecimiento son el aumento de los accesos y la continua expansión de los ingresos de datos no-P2P SMS (+31,4% interanual en 2010 hasta alcanzar el 42% de los ingresos totales de datos, frente al 37% de 2009). Los ingresos totales de datos móviles ascienden a 970 millones de euros en 2010 (+15,4% interanual), representando un 33% de los ingresos de servicio móvil.

**El resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** alcanza 944 millones de euros en 2010, registrando un crecimiento interanual del 2,8% (+23,2% interanual en el cuarto trimestre). En términos orgánicos, que excluyen gastos no recurrentes

de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla en 2010 (202 millones de euros en el tercer trimestre), y si adicionalmente, se excluyeran en 2009 (9 millones de euros), el OIBDA presentaría un aumento del 10,1% interanual en el conjunto del año y del 11,6% en el cuarto trimestre, 2,1 p.p. más que en el tercer trimestre. Esta evolución viene explicada principalmente por la finalización de los acuerdos de roaming nacional en 2009, el crecimiento de los ingresos, y por los ahorros de costes derivados de la apuesta continuada de la Compañía por la eficiencia, a pesar de los mayores costes comerciales asociados al crecimiento de las ventas de "smartphones" en el cuarto trimestre.

Como resultado de lo anterior, el margen OIBDA de 2010 se sitúa en el 19,6% (-5,0 p.p. interanual) y en el 23,6% en el cuarto trimestre (-1,6 p.p. interanual). Excluyendo Hansenet y los gastos de reestructuración no recurrentes en ambos ejercicios, el margen OIBDA en el año se situaría en el 25,3% (+0,5 p.p. interanual) y en el 25,8% en el cuarto trimestre (+0,4 p.p. interanual). La evolución del margen OIBDA en 2010 está impactada negativamente en 1,9 p.p. por la consolidación de HanseNet.

**La inversión (CapEx)** alcanza 2.057 millones de euros en 2010, incrementándose en 2,6 veces respecto al año anterior debido a la inversión en espectro (1.379 millones de euros). En términos orgánicos, que excluyen la inversión en espectro, el CapEx disminuiría un 27,9% frente a 2009 debido a la finalización del despliegue de la red en 2009.

En el cuarto trimestre de 2010 ha comenzado la introducción de la tecnología LTE en la red móvil con pruebas en "white spots", antes de su lanzamiento comercial en el segundo trimestre de 2011. El coste del despliegue de la red se verá mitigado por el hecho de que el 99% de los emplazamientos utilizará la actual infraestructura de la Compañía.

**El flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** en 2010 se sitúa en -1.113 millones de euros por las inversiones en espectro y los gastos no recurrentes de reestructuración. En términos orgánicos, y excluyendo los factores antes mencionados, el flujo de caja operativo se habría multiplicado por 3,4 respecto a 2009.

## Telefónica O2 Irlanda

Los resultados de Telefónica O2 Irlanda en 2010 han estado afectados por un difícil entorno económico, una alta intensidad competitiva y recortes de tarifas de interconexión móvil. No obstante, la Compañía ha continuado registrando crecimiento en el segmento contrato del negocio móvil, ofreciendo a sus clientes la mejor experiencia de usuario.

El **total de accesos de telefonía móvil** se sitúa en 1,7 millones a finales de diciembre de 2010 (-1,1% interanual), con un aumento importante en el segmento contrato (+5,4% interanual), que representa ya el 43% de la base total de accesos (+3 p.p. interanual). La ganancia neta de contrato en 2010 alcanza 38 mil accesos (7 mil en el cuarto trimestre), como resultado de las migraciones de prepago a contrato y la buena acogida de la banda ancha móvil.

El **churn** mejora 0,3 p.p. en el año hasta situarse en el 2,3%, y permanece estable en el 2,6% en el cuarto trimestre, a pesar de la mayor intensidad competitiva.

En términos de consumo, el **tráfico** aumenta un 1,3% interanual hasta 4.732 millones de minutos en 2010, mostrando un mejor comportamiento en el cuarto trimestre (+3,0% interanual), impulsado principalmente por la mayor base de contrato y la buena aceptación de productos atractivos que ofrecen minutos gratuitos.

El **ARPU** total de Telefónica O2 Irlanda refleja un descenso interanual del 6,6% en 2010 hasta 37,0 euros (-7,3% en el cuarto trimestre). Excluyendo el recorte de tarifas de interconexión móvil, el ARPU registraría un descenso interanual del 4,4% en 2010 y del 4,0% en el cuarto trimestre.

El ARPU de voz se reduce interanualmente un 11,0% en 2010 (-11,9% en el cuarto trimestre), afectado por los recortes de tarifas de interconexión móvil, la optimización del consumo y la menor actividad de roaming-out.

El ARPU de datos en 2010 aumenta un 3,9% interanual hasta 12,3 euros (+3,2% en el cuarto trimestre), resultado, fundamentalmente, del continuo crecimiento de la banda ancha móvil.

En 2010 el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** alcanza 848 millones de euros, un 6,3% menos que en 2009 (-9,2% en el cuarto trimestre). Los ingresos de servicio móvil descienden interanualmente un 7,5% hasta 779 millones de euros en 2010 (-7,7% interanual en el cuarto trimestre). Excluyendo el impacto del recorte de tarifas de interconexión móvil, los ingresos de servicio móvil descenderían un 5,4% en el año (-4,6% interanual en el cuarto trimestre).

Los ingresos de datos en 2010 aumentan un 3,5% interanual hasta representar el 32% de los ingresos de servicio (29% en 2009), registrando los ingresos de datos no-P2P SMS un crecimiento del 7,9% interanual.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** asciende a 275 millones de euros, un 9,0% inferior al de 2009 (-5,8% en el cuarto trimestre). El OIBDA reportado está impactado por gastos de reestructuración no recurrentes de 12 millones de euros en 2010 y de 1 millón en 2009. Excluyendo el impacto de los gastos de reestructuración, el OIBDA descendería un 5,4% interanual en 2010 (-1,6% en el cuarto trimestre). Cabe destacar la mejor tendencia del OIBDA frente al tercer y segundo trimestre (-4,6% y -10,6% respectivamente, excluyendo gastos de reestructuración), al compensar las medidas de eficiencia los menores ingresos.

Así, el margen OIBDA reportado alcanza el 32,4% en 2010, frente al 33,4% en 2009 (+0,3 p.p. interanual excluyendo gastos de reestructuración), ascendiendo al 35,6% en el cuarto trimestre (+2,8 puntos porcentuales interanual excluyendo gastos de reestructuración no recurrentes).

La eficiente gestión de la **inversión (CapEx)** de Telefónica O2 Irlanda (-4,1% interanual hasta 60 millones de euros en 2010) junto con la evolución del OIBDA se traduce en un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** de 214 millones de euros en 2010 (-10,3% interanual; -5,7% interanual excluyendo gastos de reestructuración no recurrentes).

## Telefónica O2 República Checa

En 2010, y a pesar del difícil entorno económico, Telefónica O2 República Checa mantiene un sólido pulso comercial, registrando un crecimiento en su base de clientes de contrato móvil y de banda ancha fija minorista y una estabilización de la pérdida de líneas fijas.

A finales de diciembre el número total de **accesos** de Telefónica O2 República Checa, incluyendo Eslovaquia, se sitúa en 8,5 millones, un 2,2% más que en 2009.

El **total de clientes móviles** en la República Checa se sitúa en 4,8 millones al final de 2010 (-2,1% interanual), impactado por la desconexión de 111 mil clientes inactivos en el segundo trimestre de 2010. Los clientes de contrato aumentan un 1,7% interanual, hasta alcanzar 2,9 millones al cierre del año, con una ganancia neta de 49 mil accesos en 2010 (45 mil en el cuarto trimestre). Esta evolución viene explicada por la continúa adopción de tarifas "O2 Neon", la migración de clientes de prepago a contrato y la contribución positiva del crecimiento de la banda ancha móvil. Así, el peso de clientes de contrato se incrementa en 2,3 p.p. frente al año anterior, hasta alcanzar el 59% de la base total.

Los **accesos de telefonía fija** muestran una mejora, registrando una pérdida de 17 mil líneas en el cuarto trimestre del año (-14,4% interanual; -26,6% frente al trimestre anterior), gracias a la buena aceptación de los "accesos desnudos" y de las líneas VoIP para el segmento corporativo. Así, los accesos de telefonía fija se sitúan en 1,7 millones a finales de 2010 (-5,7% interanual).

Los **accesos minoristas a Internet de banda ancha** ascienden a 753 mil a diciembre de 2010 (+10,2% interanual), con una ganancia neta de 70 mil accesos en 2010 (17 mil en el cuarto trimestre). Los **clientes de TV de pago** alcanzan 129 mil a diciembre de 2010 (-6,1% interanual).



En 2010 Telefónica O2 Eslovaquia registra una ganancia neta de 328 mil accesos (+44,0% interanual) hasta alcanzar 880 mil clientes (+59,2% interanual). En el cuarto trimestre de 2010 la Compañía mantiene un sólido pulso comercial y registra una ganancia neta récord de 99 mil accesos (+10,6% interanual). Cabe destacar el crecimiento de la base de clientes de contrato (+71,0% interanual), que se traduce en un incremento del peso de este segmento sobre el total de accesos móviles hasta el 38% a finales de 2010 (2,6 p.p. más frente al año anterior).

El **churn** del negocio móvil en la República Checa se sitúa en el 2,4% en 2010 (+0,3 p.p. frente a 2009), mostrando un mejor comportamiento en el cuarto trimestre (2,2%; -0,2 p.p. frente al año anterior; estable respecto al trimestre anterior).

El **tráfico** gestionado en 2010 en la República Checa aumenta un 6,8% interanualmente hasta 8.790 millones de minutos (+3,7% en el cuarto trimestre), impulsado por el aumento de la base de clientes de contrato y la buena acogida de las tarifas "O2 Neon".

El **ARPU** móvil total en la República Checa (18,5 euros) decrece un 8,1% en 2010 en moneda local (-6,0% interanual en el cuarto trimestre), impactado por el recorte de tarifas de interconexión móvil. Excluyendo el impacto de las tarifas de interconexión, el ARPU presentaría una mejora secuencial a lo largo del año (del -6,6% en el primer trimestre al -1,9% en el cuarto), como resultado de la estabilización del consumo de los clientes.

El ARPU de voz decrece interanualmente un 9,4% en moneda local en 2010 (-8,8% en el cuarto trimestre), debido en gran medida a los recortes de tarifas de interconexión móvil, al lanzamiento de productos más atractivos y a las menores tarifas de roaming.

El ARPU de datos se sitúa en 4,8 euros, con un descenso del 4,1% interanual en moneda local, mostrando un mejor comportamiento en el cuarto trimestre del año (+2,7% interanual en moneda local) como resultado de la buena acogida de la banda ancha móvil.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de 2010 desciende un 6,8% en moneda constante frente al mismo periodo del año anterior hasta 2.197 millones de euros (-6,7% en el cuarto trimestre). El Servicio Universal tiene un impacto de 2 millones de euros en 2010 y 14 millones de euros en 2009.

Los ingresos de telefonía fija en la República Checa decrecen un 8,8% en moneda local hasta 954 millones de euros en 2010, como resultado principalmente del menor gasto del Gobierno en servicios de TI y del impacto del Servicio Universal mencionado anteriormente.

Los ingresos de servicio móvil en la República Checa se reducen interanualmente un 8,2% en moneda local hasta 1.078 millones de euros en 2010 (-7,8% en el cuarto trimestre), impactados negativamente por los recortes de tarifas de interconexión móvil, el aumento de clientes que optan por tarifas "semiplanas", como "O2 Neon", y un menor tráfico de entrada. Excluyendo el impacto de los recortes de tarifas de interconexión, los ingresos de servicio móvil se reducirían un 4,0% interanualmente en moneda local en 2010. Por su parte, los ingresos de Telefónica O2 Eslovaquia aumentan interanualmente un 50,5% en 2010 (+42,6% interanual en el cuarto trimestre).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** desciende interanualmente un 13,4% en moneda constante hasta 953 millones de euros en 2010 (-8,9% en el cuarto trimestre), impactado por un conjunto de efectos no recurrentes: i) Servicio Universal (1 millón en 2010; 7 millones de euros en 2009), ii) gastos de reestructuración (18 millones en 2010; 6 millones de euros en 2009), iii) plusvalías inmobiliarias en 2009 (13 millones de euros), y iv) el importe obtenido tras el acuerdo alcanzado con T-Mobile en 2009 (39 millones de euros). Excluyendo estos factores, el OIBDA descendería un 6,7% interanual en moneda constante en 2010, permaneciendo el margen OIBDA relativamente estable respecto al año anterior (-0,2 p.p.).

En términos reportados, el margen OIBDA se sitúa en el 43,4% y alcanza el 44,3% en el cuarto trimestre (-0,8 p.p. interanual, excluyendo los efectos no recurrentes), debido a la fuerte campaña de Navidad orientada a la banda ancha móvil.

El **CapEx** en 2010 registra un descenso interanual del 12,5% en moneda constante hasta situarse en 224 millones de euros.

Esto, unido a la evolución del OIBDA mencionada anteriormente, resulta en un **flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)** que alcanza 729 millones de euros en 2010 (-13,7% interanual en moneda constante; -4,7% si se excluyen los factores no recurrentes mencionados anteriormente).

## Telefónica Europa

### Accesos

	2009	2010				
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var
Datos no auditados (Miles)						
Accesos Clientes Finales	47.814,9	52.769,9	53.355,5	54.080,0	55.050,6	15,1
Accesos de telefonía fija <sup>1</sup>	1.827,5	3.620,8	3.564,7	3.533,5	3.672,4	100,9
Accesos de datos e internet	1.754,7	4.364,0	4.382,4	4.409,4	4.496,4	156,2
Banda estrecha	137,3	559,4	537,9	528,6	503,2	n.s.
Banda ancha	1.589,1	3.776,0	3.815,5	3.852,8	3.964,9	149,5
Otros <sup>2</sup>	28,3	28,5	29,0	28,0	28,3	(0,0)
Accesos móviles	44.095,0	44.599,5	45.217,0	45.938,5	46.675,5	5,9
Prepago <sup>3</sup>	23.098,5	23.167,9	23.430,4	23.787,9	23.994,9	3,9
Contrato <sup>4</sup>	20.996,5	21.431,6	21.786,6	22.150,6	22.680,6	8,0
TV de Pago	137,6	185,6	191,4	198,6	206,4	50,0
Accesos Mayoristas <sup>5</sup>	1.425,2	1.152,5	1.186,1	1.216,2	1.247,7	(12,5)
<b>Total Accesos</b>	<b>49.240,1</b>	<b>53.922,4</b>	<b>54.541,6</b>	<b>55.296,3</b>	<b>56.298,3</b>	<b>14,3</b>

1 RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI; Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye Voz sobre IP y ADSL Libre.

2 Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.

3 Se han dado de baja en diciembre de 2009 clientes móviles de prepago inactivos en Alemania.

4 Se han dado de baja en junio de 2010 clientes móviles de contrato inactivos en la República Checa.

5 Incluye bucles alquilados por T. O2 Alemania.

#### Notas:

- Los accesos incluyen los accesos de Manx Telecom hasta junio de 2010.
- A partir de marzo de 2010, los accesos de T. Europa incluyen los accesos de HanseNet.

## Telefónica Europa Resultados Consolidados

	enero - diciembre			octubre - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)						
Importe neto de la cifra de negocios	15.255	13.533	12,7	4.017	3.477	15,5
Trabajos para inmovilizado	198	213	(7,1)	61	56	10,2
Gastos por operaciones	(11.507)	(9.856)	16,8	(2.993)	(2.505)	19,5
Aprovisionamientos	(6.648)	(6.189)	7,4	(1.792)	(1.597)	12,2
Gastos de personal	(1.625)	(1.304)	24,6	(351)	(301)	16,4
Servicios exteriores	(3.040)	(2.244)	35,5	(798)	(573)	39,1
Variación de provisiones de tráfico	(175)	(100)	74,3	(47)	(28)	72,1
Tributos	(19)	(17)	11,4	(5)	(5)	1,3
Otros ingresos (gastos) netos	3	5	(43,1)	(4)	2	c.s.
Resultado de enajenación de activos	66	16	n.s.	4	2	70,7
Bajas de fondos de comercio y activos fijos	(1)	(1)	(18,0)	(0)	0	c.s.
<b>Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)</b>	<b>4.014</b>	<b>3.910</b>	<b>2,6</b>	<b>1.085</b>	<b>1.032</b>	<b>5,1</b>
<b>Margen OIBDA</b>	<b>26,3%</b>	<b>28,9%</b>	<b>(2,6 p.p.)</b>	<b>27,0%</b>	<b>29,7%</b>	<b>(2,7 p.p.)</b>
Amortizaciones de inmovilizado	(3.091)	(2.895)	6,7	(814)	(707)	15,1
<b>Resultado operativo (OI)</b>	<b>923</b>	<b>1.015</b>	<b>(9,1)</b>	<b>271</b>	<b>325</b>	<b>(16,7)</b>

### Notas:

- OIBDA y OI se presentan antes de gastos de gerenciamiento y de marca.
- HanseNet y Jajah han entrado a formar parte del perímetro de consolidación de T. Europa desde mediados de febrero de 2010 y desde enero de 2010, respectivamente y Manx Telecom ha causado baja del perímetro de consolidación desde julio de 2010.
- Cifras en millones de euros. El OIBDA recoge una plusvalía de 61 por la venta de Manx Telecom en el segundo trimestre de 2010 y está impactado por gastos no recurrentes fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla registrados en la segunda mitad del año (202 en el tercer trimestre y 118 en el cuarto trimestre).
- Cifras en millones de euros. En términos comparables, el OIBDA de T. Europa crecería un 4,9% y el OpCF un 16,6%. Términos comparables asume tipos de cambio promedio constantes del mismo periodo de 2009 y se excluye la consolidación de HanseNet (desde mediados de febrero de 2010), de Jajah (enero-diciembre de 2010) y de Manx Telecom (julio-diciembre 2009). En OIBDA se excluye el impacto derivado de la plusvalía obtenida por la venta de Manx Telecom (61 en el segundo trimestre de 2010). Asimismo se excluyen: 1) gastos no recurrentes de reestructuración, fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla en la segunda mitad del año 2010 (202 en el tercer trimestre y 118 en el cuarto trimestre); gastos de reestructuración adicionales (2010: 29, 2009: 44); 2) Servicio Universal en República Checa (2010: 1, 2009: 7); 3) plusvalías inmobiliarias en la República Checa (13 en 2009) y 4) el importe obtenido tras el acuerdo alcanzado con T-Mobile en la República Checa en 2009 (39). El CapEx excluye la adquisición de espectro en Alemania en el segundo trimestre de 2010 (1.379).

## Telefónica Europa

### Accesos por país

	2009	2010				
	diciembre	marzo	junio	septiembre	diciembre	% Var
Datos no auditados (Miles)						
<b>Telefónica O2 Reino Unido</b>						
Accesos Clientes Finales	21.890,8	21.987,9	22.255,6	22.620,9	22.883,1	4,5
Accesos de datos e internet	591,5	632,4	650,0	663,8	671,6	13,5
Banda ancha	591,5	632,4	650,0	663,8	671,6	13,5
Accesos móviles	21.299,3	21.355,5	21.605,6	21.957,1	22.211,5	4,3
Prepago	11.740,3	11.602,0	11.544,6	11.659,6	11.712,3	(0,2)
Contrato	9.558,9	9.753,5	10.061,0	10.297,4	10.499,2	9,8
<b>Total Accesos</b>	<b>21.890,8</b>	<b>21.987,9</b>	<b>22.255,6</b>	<b>22.620,9</b>	<b>22.883,1</b>	<b>4,5</b>
<b>Telefónica O2 Alemania</b>						
Accesos Clientes Finales	15.792,5	20.571,4	20.934,3	21.344,5	21.957,5	39,0
Accesos de telefonía fija	0,0	1.826,3	1.779,4	1.797,3	1.916,4	n.s.
Accesos de datos e internet	285,1	2.832,5	2.824,7	2.851,2	2.914,7	n.s.
Banda estrecha	0,0	428,0	411,4	406,2	385,7	n.s.
Banda ancha	285,1	2.404,5	2.413,3	2.445,1	2.529,1	n.s.
Accesos móviles	15.507,4	15.864,7	16.272,1	16.628,0	17.049,2	9,9
Prepago <sup>1</sup>	7.807,0	8.009,9	8.336,0	8.602,5	8.795,2	12,7
Contrato	7.700,4	7.854,8	7.936,0	8.025,5	8.254,0	7,2
TV Pago	0,0	47,9	58,2	68,0	77,2	n.s.
Accesos Mayoristas <sup>2</sup>	1.316,8	1.040,1	1.072,6	1.098,6	1.116,5	(15,2)
<b>Total Accesos</b>	<b>17.109,3</b>	<b>21.611,5</b>	<b>22.006,9</b>	<b>22.443,0</b>	<b>23.074,0</b>	<b>34,9</b>
<b>Telefónica O2 Irlanda</b>						
Accesos móviles	1.714,3	1.705,6	1.710,8	1.716,2	1.695,8	(1,1)
Prepago	1.022,5	1.003,8	997,6	993,6	966,5	(5,5)
Contrato	691,8	701,8	713,1	722,7	729,4	5,4
<b>Total Accesos</b>	<b>1.714,3</b>	<b>1.705,6</b>	<b>1.710,8</b>	<b>1.716,2</b>	<b>1.695,8</b>	<b>(1,1)</b>
<b>Telefónica O2 República Checa</b>						
Accesos Clientes Finales	7.701,5	7.696,4	7.558,5	7.559,1	7.535,8	(2,2)
Accesos de telefonía fija <sup>3</sup>	1.770,6	1.737,5	1.708,3	1.685,8	1.669,2	(5,7)
ADSL Libre	62,1	89,8	114,8	138,8	163,7	163,8
Voz sobre IP	16,9	23,4	28,5	33,1	38,6	128,7
Accesos de datos e internet	848,7	868,4	874,8	886,5	898,8	5,9
Banda estrecha	137,3	131,4	126,5	122,4	117,5	(14,4)
Banda ancha	683,1	708,4	719,3	736,1	753,0	10,2
Otros <sup>4</sup>	28,3	28,5	29,0	28,0	28,3	(0,0)
Accesos móviles	4.944,6	4.952,7	4.842,2	4.856,2	4.838,6	(2,1)
Prepago	2.130,2	2.094,8	2.060,4	2.037,6	1.975,0	(7,3)
Contrato <sup>5</sup>	2.814,4	2.857,9	2.781,8	2.818,6	2.863,6	1,7
TV de Pago	137,6	137,7	133,2	130,6	129,2	(6,1)
Accesos Mayoristas	108,4	112,4	113,5	117,7	131,2	21,0
<b>Total Accesos</b>	<b>7.810,0</b>	<b>7.808,8</b>	<b>7.672,0</b>	<b>7.676,7</b>	<b>7.667,0</b>	<b>(1,8)</b>
<b>Telefónica O2 Eslovaquia</b>						
Accesos móviles	552,9	645,7	708,6	781,1	880,4	59,2
Prepago	357,2	418,1	450,6	494,6	545,9	52,8
Contrato	195,6	227,6	257,9	286,4	334,5	71,0
<b>Total Accesos</b>	<b>552,9</b>	<b>645,7</b>	<b>708,6</b>	<b>781,1</b>	<b>880,4</b>	<b>59,2</b>

1 Se han dado de baja 450 mil accesos móviles inactivos del segmento prepago en diciembre de 2009.

2 Incluye bucles alquilados por T. O2 Alemania.

3 RTB (incluyendo TUP) x1; Acceso Básico RDSI x1; Acceso Primario RDSI; Accesos Digitales 2/6 x30. Incluye autoconsumo. Incluye Voz sobre IP y ADSL Libre.

4 Resto de circuitos minoristas que no son de banda ancha.

5 Se han dado de baja 111 mil accesos móviles inactivos del segmento contrato en junio de 2010.

#### Nota:

A partir de marzo de 2010, los accesos de T. O2 Alemania incluyen los accesos de HanseNet.

## Telefónica Europa

### Datos operativos operadoras móviles por país

	2009	2010				
	4T	1T	2T	3T	4T	% Var M Local
Datos no auditados						
<b>Telefónica O2 Reino Unido</b>						
Tráfico (millones de minutos)	14.176	14.155	14.346	14.565	15.076	6,3
ARPU (EUR)	24,0	24,0	25,3	26,1	25,2	(0,3)
Prepago	11,7	11,3	11,7	12,0	12,0	(2,6)
Contrato	39,1	39,4	41,0	42,1	40,0	(3,0)
ARPU de datos (EUR)	9,5	9,6	10,1	10,4	10,4	4,3
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	29,4%	30,7%	33,7%	33,1%	33,5%	4,1 p.p.
<b>Telefónica O2 Alemania</b>						
Tráfico (millones de minutos)	6.108	6.223	6.299	6.292	6.729	10,2
ARPU (EUR) <sup>1</sup>	15,3	14,8	14,8	15,0	14,5	(5,0)
Prepago <sup>1</sup>	5,8	5,7	6,0	6,2	6,6	12,5
Contrato	25,2	24,2	23,9	24,3	23,0	(8,5)
ARPU de datos (EUR) <sup>1</sup>	4,8	5,0	4,7	4,9	5,2	9,2
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	40,7%	40,9%	39,4%	43,5%	43,6%	2,9 p.p.
<b>Telefónica O2 Irlanda</b>						
Tráfico (millones de minutos)	1.177	1.166	1.181	1.172	1.213	3,0
ARPU (EUR)	39,5	37,4	36,9	37,2	36,6	(7,3)
Prepago	26,5	21,8	27,0	24,3	24,3	(8,1)
Contrato	58,8	60,1	50,9	55,1	53,1	(9,8)
ARPU de datos (EUR)	12,1	12,0	12,1	12,5	12,5	3,2
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	38,3%	38,3%	39,5%	37,4%	37,7%	(0,5 p.p.)
<b>Telefónica O2 Rep. Checa<sup>2</sup></b>						
Tráfico (millones de minutos)	2.153	2.127	2.260	2.170	2.233	3,7
ARPU (EUR) <sup>3</sup>	19,1	17,8	18,6	19,0	18,8	(6,0)
Prepago	8,7	7,6	8,2	8,2	8,6	(5,4)
Contrato <sup>3</sup>	27,1	25,3	26,3	26,9	26,0	(8,5)
ARPU de datos (EUR) <sup>3</sup>	4,6	4,5	4,6	4,9	5,0	2,7
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	43,9%	45,0%	43,8%	45,1%	44,8%	0,9 p.p.

1 Variación del ARPU impactada por 450 mil clientes inactivos dados de baja en diciembre de 2009 en Alemania.

2 KPIs del negocio móvil de la República Checa no incluyen Eslovaquia.

3 Variación del ARPU impactada por 111 mil clientes inactivos dados de baja en junio de 2010 en la República Checa.

#### Notas:

- ARPU calculados como la media mensual del trimestre.
- Tráfico se define como minutos cursados por clientes de la Compañía tanto de salida como de entrada. El tráfico on-net se computa una única vez (como salida), y se incluye el tráfico promocional. Se excluyen tráficos no asociados a los clientes móviles de la Compañía (roaming-in, OMVs, interconexión de roaming-in de terceros y otras líneas de negocio). Volumen de tráfico sin redondeo.

## Telefónica Europa

## Datos operativos acumulados de las operadoras móviles por país

	2009	2010				
	ene-dic	ene-mar	ene-jun	ene-sept	ene-dic	% Var M Local
Datos no auditados (Miles)						
<b>Telefónica O2 Reino Unido</b>						
Tráfico (millones de minutos)	53.856	14.155	28.502	43.067	58.143	8,0
ARPU (EUR)	24,7	24,0	24,6	25,1	25,1	(2,1)
Prepago	12,3	11,3	11,5	11,7	11,8	(8,2)
Contrato	40,8	39,4	40,2	40,9	40,6	(4,2)
ARPU de datos (EUR)	9,3	9,6	9,9	10,0	10,1	5,3
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	27,4%	30,7%	32,2%	32,5%	32,8%	5,4 p.p.
<b>Telefónica O2 Alemania</b>						
Tráfico (millones de minutos)	23.257	6.223	12.522	18.814	25.543	9,8
ARPU (EUR) <sup>1</sup>	15,6	14,8	14,8	14,9	14,8	(5,5)
Prepago <sup>1</sup>	5,7	5,7	5,8	6,0	6,1	7,8
Contrato	26,1	24,2	24,0	24,1	23,8	(8,8)
ARPU de datos (EUR) <sup>1</sup>	4,7	5,0	4,9	4,9	5,0	6,1
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	36,7%	40,9%	40,2%	41,3%	41,9%	5,2 p.p.
<b>Telefónica O2 Irlanda</b>						
Tráfico (millones de minutos)	4.672	1.166	2.347	3.519	4.732	1,3
ARPU (EUR)	39,6	37,4	37,1	37,1	37,0	(6,6)
Prepago	25,5	21,8	24,3	24,3	24,3	(4,5)
Contrato	62,0	60,1	55,5	55,3	54,7	(11,6)
ARPU de datos (EUR)	11,8	12,0	12,0	12,2	12,3	3,9
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	36,7%	38,3%	38,9%	38,4%	38,2%	1,5 p.p.
<b>Telefónica O2 Rep. Checa<sup>2</sup></b>						
Tráfico (millones de minutos)	8.232	2.127	4.387	6.558	8.790	6,8
ARPU (EUR) <sup>3</sup>	19,3	17,8	18,2	18,5	18,5	(8,1)
Prepago	8,5	7,6	7,9	8,0	8,1	(7,8)
Contrato <sup>3</sup>	28,2	25,3	25,8	26,2	26,1	(11,4)
ARPU de datos (EUR) <sup>3</sup>	4,7	4,5	4,6	4,7	4,8	(4,1)
% Ingresos no-P2P SMS s/ing datos	44,6%	45,0%	44,4%	44,6%	44,7%	0,1 p.p.

<sup>1</sup> Variación del ARPU impactada por 450 mil clientes inactivos dados de baja en diciembre de 2009 en Alemania.

<sup>2</sup> KPIs del negocio celular de la República Checa no incluyen Eslovaquia.

<sup>3</sup> Variación del ARPU impactada por 111 mil clientes inactivos dados de baja en junio de 2010 en la República Checa.

## Notas:

- ARPU calculado como la media mensual de cada periodo.
- Tráfico se define como minutos cursados por clientes de la Compañía tanto de salida como de entrada. El tráfico on-net se computa una única vez (como salida), y se incluye el tráfico promocional. Se excluyen tráficos no asociados a los clientes móviles de la Compañía (roaming-in, OMVs, interconexión de terceros y otras líneas de negocio). Volumen de tráfico sin redondeo.



## Telefónica Europa

### Datos financieros seleccionados por país

	enero - diciembre				octubre - diciembre			
	2010	2009	% Var	% Var M Local	2010	2009	% Var	% Var M Local
Datos no auditados (Millones de euros)								
<b>Telefónica O2 Reino Unido</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	7.201	6.512	10,6	6,5	1.884	1.642	14,8	9,0
Ingresos de servicio	6.513	5.936	9,7	5,6	1.667	1.467	13,6	7,9
OIBDA <sup>1</sup>	1.830	1.680	9,0	4,9	466	461	1,1	(3,8)
Margen OIBDA <sup>1</sup>	25,4%	25,8%	(0,4 p.p.)		24,7%	28,1%	(3,4 p.p.)	
CapEx	717	602	19,1	14,7	211	177	18,8	13,2
OpCF (OIBDA-CapEx) <sup>1</sup>	1.113	1.078	3,3	(0,5)	255	284	(10,0)	(14,4)
<b>Telefónica O2 Alemania</b>								
Importe neto de la cifra de negocios <sup>2</sup>	4.826	3.746	28,9	28,9	1.314	998	31,6	31,6
Ingresos de servicio	2.932	2.861	2,5	2,5	749	729	2,6	2,6
OIBDA <sup>2</sup>	944	918	2,8	2,8	310	252	23,2	23,2
Margen OIBDA <sup>2</sup>	19,6%	24,5%	(5,0 p.p.)		23,6%	25,2%	(1,6 p.p.)	
CapEx <sup>3</sup>	2.057	796	n.s.	n.s.	223	250	(10,7)	(10,7)
OpCF (OIBDA-CapEx) <sup>2,3</sup>	(1.113)	122	c.s.	c.s.	87	2	n.s.	n.s.
<b>Telefónica O2 Irlanda</b>								
Importe neto de la cifra de negocios	848	905	(6,3)	(6,3)	207	228	(9,2)	(9,2)
Ingresos de servicio	779	842	(7,5)	(7,5)	191	207	(7,7)	(7,7)
OIBDA <sup>4</sup>	275	302	(9,0)	(9,0)	74	78	(5,8)	(5,8)
Margen OIBDA <sup>4</sup>	32,4%	33,4%	(1,0 p.p.)		35,6%	34,3%	1,3 p.p.	
CapEx	60	63	(4,1)	(4,1)	19	25	(24,9)	(24,9)
OpCF (OIBDA-CapEx) <sup>4</sup>	214	239	(10,3)	(10,3)	55	53	3,1	3,1
<b>Telefónica O2 Rep. Checa<sup>5</sup></b>								
Importe neto de la cifra de negocios	2.197	2.260	(2,8)	n.c.	563	579	(2,7)	n.c.
Ingresos de servicio	1.078	1.123	(4,0)	n.c.	270	280	(3,6)	n.c.
OIBDA	953	1.053	(9,5)	n.c.	250	262	(4,7)	n.c.
Margen OIBDA	43,4%	46,6%	(3,2 p.p.)		44,3%	45,3%	(1,0 p.p.)	
CapEx	224	245	(8,8)	n.c.	78	75	3,4	n.c.
OpCF (OIBDA-CapEx)	729	807	(9,7)	n.c.	172	187	(8,0)	n.c.

#### Notas:

- OIBDA antes de gastos de gerenciamiento y de marca.
  - HanseNet ha entrado a formar parte del perímetro de consolidación de T. O2 Alemania desde mediados de febrero de 2010.
- El OIBDA está impactado por unos gastos no recurrentes de reestructuración fundamentalmente asociados a planes de adecuación de plantilla en Reino Unido de 72 millones de euros en el cuarto trimestre de 2010. Excluyendo estos gastos, así como los 28 millones de euros registrados en 2009, el OIBDA crecería un 7,2% en moneda local.
  - El OIBDA está impactado por unos gastos no recurrentes de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla en Alemania de 202 millones de euros en el tercer trimestre de 2010. Excluyendo HanseNet y los gastos no recurrentes de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla en Alemania del tercer trimestre de 2010 y de 2009 (9 millones de euros), los ingresos de T. O2 Alemania crecerían un 7,9% y el OIBDA aumentaría un 10,1% en el conjunto del año 2010.
  - El CapEx incluye 1.379 millones de euros por la adquisición de espectro en Alemania en el segundo trimestre de 2010. En términos orgánicos, que excluyen el espectro, el CapEx descendería un 27,9% y, excluyendo los gastos no recurrentes de reestructuración asociados a planes de adecuación de plantilla en Alemania en el tercer trimestre, el OpCF aumentaría en 3,4 veces interanualmente en el conjunto del año 2010.
  - El OIBDA está impactado por unos gastos de reestructuración en Irlanda de 12 millones de euros en el conjunto del año 2010.
  - Incluye Eslovaquia, excepto en ingresos de servicio.

## Resultados por unidades de negocio

### Otras Sociedades

El negocio  
deslocalizado  
representa  
el 6,7% de  
los ingresos

#### Grupo Atento<sup>1</sup>

Durante el año 2010 Atento ha seguido desarrollando su estrategia de crecimiento y diversificación de ingresos, manteniendo el foco en la rentabilidad del negocio. Así, la Compañía, a la vez que continúa gradualmente expandiendo su cartera de clientes y portafolio de productos, y aumentando las ventas de clientes externos al Grupo Telefónica, mejora su posicionamiento competitivo en el sector CRM BPO<sup>2</sup> y se consolida como uno de los principales líderes por volumen de negocio y rentabilidad.

En el año 2010 el **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** de Atento asciende a 1.663 millones de euros, con un crecimiento anual del 25,9%, tras registrar en el cuarto trimestre un incremento interanual del 29,4%. En términos orgánicos, los ingresos crecen un 15,7% frente al año 2009, registrando una aceleración progresiva a lo largo de 2010.

Así, los clientes multisector, clientes externos al Grupo Telefónica, han generado el 50% de los ingresos de la Compañía en 2010 (49% en 2009), tras crecer estos ingresos un 27,3% interanual en el año 2010.

Por zonas geográficas, el negocio brasileño ha generado el 54% de los ingresos de Atento en 2010, (50% en 2009), siendo responsable de más de la mitad del crecimiento de los ingresos de Atento, tanto en términos orgánicos como reportados. La región Américas, con un crecimiento de dos dígitos en 2010, reduce su participación en ingresos hasta el 30% frente al 34% registrado en 2009. La región de EMEA, que representa el 16% de los ingresos de Atento, crece también a doble dígito en 2010.

El negocio deslocalizado, cuyos principales mercados de origen y destino son España y México por un lado y Centroamérica, Colombia y Marruecos por otro, respectivamente, representa el 6,7% de los ingresos en 2010.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** de Atento en 2010 se sitúa en 190 millones de euros y registra un crecimiento del 23,3% frente al ejercicio 2009. Esta cifra está impactada por los gastos de reestructuración registrados en el segundo y cuarto trimestre del año, siendo el crecimiento del OIBDA en este último trimestre del 22,5%. En términos orgánicos, el OIBDA acelera su crecimiento hasta el 15,2% en 2010, frente al 11,7% en los nueve primeros meses del año.

El **margen OIBDA** se sitúa en el 11,4% en 2010, 1,0 p.p. superior al registrado en los nueve primeros meses de 2010 y prácticamente en línea con el margen de 2009 (-0,2 p.p. en términos reportados y -0,1 p.p. en términos orgánicos). Excluyendo los gastos de reestructuración mencionados anteriormente, el margen OIBDA de 2010 sería ligeramente superior al de 2009 (+0,2 p.p.). En el cuarto trimestre el margen OIBDA se sitúa en el 14,1% (14,9% en el mismo trimestre del año anterior).

La **inversión (CapEx)** totaliza 88 millones de euros en 2010, lo que supone una caída interanual del 4,2% (-12,1% en términos orgánicos). El CapEx en 2010 se ha focalizado en el crecimiento de ingresos, tras estar las inversiones dirigidas a la construcción de nuevas posiciones de atención, así como a la adquisición y renovación de equipos en Brasil y México.

*Nota:*

*La región Américas incluye México, Argentina, Perú, Venezuela, Colombia, Chile, Centroamérica, Puerto Rico y EEUU. EMEA incluye España, República Checa y Marruecos. Por su elevado volumen de negocio, Brasil se considera como una región.*

<sup>1</sup> Orgánico asume tipos de cambio promedio constantes del mismo periodo de 2009 y excluye los impactos derivados del ajuste por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

<sup>2</sup> CRM BPO: Customer Relationship Management; Business Process Outsourcing.

### El flujo de caja operativo (OIBDA-CapEx)

alcanza 102 millones de euros en 2010, presentando un crecimiento del 64% frente a la caja generada en 2009. El flujo de caja operativo en términos orgánicos avanza un 56,3% en 2010 frente a 2009, principalmente por el incremento del volumen de negocio junto con un mantenimiento de los niveles de eficiencia.

Atento cuenta con 151.896 empleados a cierre del ejercicio 2010, registrándose un incremento del 14,8% frente a 2009.

### Grupo Atento Resultados Consolidados

	enero - diciembre			octubre - diciembre		
	2010	2009	% Var	2010	2009	% Var
Datos no auditados (Millones de euros)						
Importe neto de la cifra de negocios	1.663	1.321	25,9	454	351	29,4
Trabajos para inmovilizado	-	-	-	-	-	-
Gastos por operaciones	(1.475)	(1.167)	26,3	(392)	(299)	31,0
Aprovisionamientos	(97)	(77)	25,7	(30)	(14)	116,3
Gastos de personal	(1.151)	(896)	28,4	(303)	(228)	33,1
Servicios exteriores	(220)	(189)	16,1	(56)	(56)	0,2
Variación de provisiones de tráfico	(1)	(0)	n.s.	(1)	(0)	n.s.
Tributos	(6)	(4)	36,8	(2)	(1)	57,4
Otros ingresos (gastos) netos	2	(0)	c.s.	2	0	n.s.
Resultado de enajenación de activos	(0)	0	c.s.	(0)	0	c.s.
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	190	154	23,3	64	52	22,5
Margen OIBDA	11,4%	11,6%	(0,2 p.p.)	14,1%	14,9%	(0,8 p.p.)
Amortizaciones de inmovilizado	(45)	(32)	38,6	(12)	(9)	42,3
Resultado operativo (OI)	145	122	19,2	52	44	18,5

Nota:

- Los datos de 2009 y 2010 incluyen los ajustes por hiperinflación en Venezuela en ambos ejercicios.

## Anexos

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

#### Telefónica España

	% Part
Telefónica de España <sup>1</sup>	100,0
Telefónica Móviles España <sup>1</sup>	100,0
Telyco	100,0
Telefónica Telecomunic. Públicas	100,0
T. Soluciones de Informática y Comunicaciones de España	100,0
Telefónica Remesas <sup>2</sup>	100,0
Tuenti <sup>3</sup>	91,4
Iberbanda	58,9

<sup>1</sup> Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

<sup>2</sup> Sociedad participada a través de Telefónica Telecomunicaciones Públicas, S.A.

<sup>3</sup> Sociedad participada a través de Telefónica Móviles España, S.A.U.

#### Telefónica Europa

	% Part
Telefónica O2 Reino Unido	100,0
Telefónica O2 Alemania <sup>1</sup>	100,0
Telefónica O2 Irlanda	100,0
Be	100,0
HanseNet (Alemania) <sup>2</sup>	100,0
Jajah (Estados Unidos)	100,0
Tesco Mobile	50,0
Telefónica O2 República Checa <sup>1</sup>	69,4
Telefónica O2 Eslovaquia <sup>3</sup>	100,0

<sup>1</sup> Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

<sup>2</sup> Sociedad participada a través de T. O2 Alemania.

<sup>3</sup> Sociedad participada por T. O2 República Checa.

#### Telefónica Latinoamérica

	% Part
Telesp <sup>1</sup>	88,0
Telefónica del Perú <sup>2</sup>	98,3
Telefónica de Argentina	100,0
TLD Puerto Rico	100,0
Telefónica Chile <sup>3</sup>	97,9
Telefónica Telecom	52,0
T. Intern. Wholesale Serv. (TIWS) <sup>4</sup>	100,0
Vivo Participações <sup>5</sup>	59,4
Vivo <sup>5</sup>	100,0
T. Móviles Argentina	100,0
T. Móviles Perú	100,0
T. Móviles México <sup>5</sup>	100,0
Telefónica Móviles Chile	100,0
T. Móviles El Salvador	99,1
T. Móviles Guatemala	100,0
Telcel (Venezuela)	100,0
T. Móviles Colombia	100,0
Otecel (Ecuador)	100,0
T. Móviles Panamá	100,0
T. Móviles Uruguay	100,0
Telefonía Celular Nicaragua	100,0
T. Móviles Soluciones y Aplicac. (Chile) <sup>5</sup>	100,0

<sup>1</sup> Participación efectiva 88,01%.

<sup>2</sup> Latin American Cellular Holdings, B.V. posee el 48,28%, Telefónica Internacional, S.A. posee el 49,9% y Telefónica S.A. posee el 0,16%.

<sup>3</sup> Telefónica Internacional de Chile, Ltda. posee el 44,89% e Inversiones Telefónica Internacional Holding Ltda. posee el 53%.

<sup>4</sup> Telefónica, S.A. posee el 80,56% y T. Int. Wholesale Services, S.L. el 19,44%.

<sup>5</sup> Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

<sup>6</sup> Sociedad participada a través de Vivo Participações, S.A.

#### Otras participaciones

	% Part
Grupo Atento	100,0
Telefónica de Contenidos (España)	100,0
Telco SpA (Italia) <sup>1</sup>	46,2
IPSE 2000 (Italia)	39,9
DTS, Distribuidora de Televisión Digital	22,0
Hispatat	13,2
Portugal Telecom <sup>2</sup>	2,0
China Unicom (Hong Kong) Limited (China)	8,4
ZON Multimedia <sup>3</sup>	5,4
BBVA	1,0
Amper	5,8

<sup>1</sup> Telefónica posee una participación indirecta en el capital ordinario (con derecho a voto) de Telecom Italia a través de Telco de, aproximadamente, un 10,47%. Si computáramos las acciones de ahorro (azioni di risparmio), que no confieren derechos políticos, la participación indirecta de Telefónica sobre Telecom Italia sería de un 7,20%.

<sup>2</sup> En el mes de junio el Grupo Telefónica ha reducido su participación en el capital social de Portugal Telecom en un 7,98%. Asimismo Telefónica ha formalizado tres contratos de "Equity Swaps" en relación a acciones de Portugal Telecom con diversas entidades financieras liquidables por diferencias.

<sup>3</sup> Porcentaje efectivo del Grupo Telefónica. Sin considerar los intereses minoritarios, el porcentaje de participación del Grupo Telefónica sería del 5,46%.

## Hechos Significativos

- El 23 de enero de 2011 Telefónica, S.A. y China Unicom han suscrito una ampliación de su Acuerdo de Alianza Estratégica en el que ambas compañías han pactado reforzar y profundizar en su cooperación estratégica en determinadas áreas de negocio, y a través del cual cada parte se ha comprometido, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en dicho acuerdo, a invertir el equivalente a 500 millones de dólares de los EE.UU. en acciones ordinarias de la otra parte. Tras la ejecución de esta operación, Telefónica será titular de, aproximadamente, el 9,7% del capital con derecho a voto de China Unicom, asumiendo el valor actual de cotización de las acciones, y China Unicom será titular de, aproximadamente, el 1,37% del capital con derecho a voto de Telefónica. Asimismo, en atención a la participación de China Unicom en el capital de Telefónica, ésta se compromete a proponer, en su próxima Junta General de Accionistas, el nombramiento de un Consejero designado por China Unicom, respetando en todo momento lo establecido en la legislación aplicable y en los Estatutos Sociales de la Compañía.
- El 28 de julio de 2010 Telefónica y Portugal Telecom suscribieron un acuerdo para la adquisición por Telefónica del 50% de las acciones de Brasilcel por un importe total de 7.500 millones de euros. Como continuación a este acuerdo, Telefónica adquirió el pasado 27 de septiembre el 50% de las acciones de Brasilcel (sociedad propietaria de aproximadamente 60% del capital de Vivo Participações, S.A.) propiedad de Portugal Telecom habiendo efectuado un primer desembolso, según lo acordado, de 4.500 millones de euros. Adicionalmente, el 30 de diciembre de 2010 y tal como estaba previsto, Telefónica S.A. ha realizado un pago de 1.000 millones de euros, mientras que el pago de los 2.000 millones de euros restantes está previsto que se realice el próximo 31 de octubre de 2011. No obstante, Portugal Telecom podría solicitar que este último pago se realice el 29 de julio de 2011, en cuyo caso el precio de la compraventa, y el último pago del precio, sería reducido en aproximadamente 25 millones de euros.

Coincidiendo con el cierre de la operación el pasado mes de septiembre, han quedado resueltos los contratos suscritos en el año 2002 entre Telefónica y Portugal Telecom SG SGPS, S.A. en relación con su joint venture en Brasil (Subscription Agreement y Shareholders Agreement).

- El 28 de diciembre de 2010 Telefónica, a través de su filial Telefónica de Contenidos, S.A.U., consumó la adquisición del 22% del capital social de la Compañía que aglutina el negocio de televisión de pago del Grupo Prisa (DTS Distribuidora de Televisión Digital, S.A.). La inversión total para Telefónica en dicha adquisición ascendió aproximadamente a 488 millones de euros, de los que 228 millones de euros han sido satisfechos por Telefónica mediante la cancelación del saldo del préstamo subordinado existente entre Telefónica de Contenidos, S.A.U. (como acreedora) y Sogecable, S.A. (actualmente denominada Prisa Televisión, S.A.U., como deudora).

Adicionalmente, Telefónica ha comunicado una Oferta Pública de Adquisición (OPA) para la adquisición de las acciones con derecho a voto en poder de accionistas minoritarios de Vivo Participações, S.A., y que representan, aproximadamente, el 3,8% de su capital social, por un importe por acción equivalente al 80% del precio acordado en la adquisición a Portugal Telecom descrita anteriormente y sujeta a aprobación regulatoria. Esta oferta ha sido aprobada por el organismo regulador del mercado brasileño (C.V.M.) el 11 de febrero de 2011.

## Cambios en el Perímetro

Durante el ejercicio 2010 se han producido las siguientes variaciones en el perímetro de consolidación:

- El Grupo Telefónica, a través de su filial 100% Telefónica Europe Plc, adquirió en el mes de enero de 2010 el 100% de la sociedad JAJAH Inc., compañía innovadora líder de comunicaciones, por un importe de 145 millones de euros. La sociedad se ha incorporado al perímetro de consolidación del Grupo Telefónica por el método de integración global.
- Con fecha 3 de diciembre de 2009, la filial de Telefónica en Alemania, Telefónica Deutschland GmbH ("Telefónica Deutschland"), suscribió un contrato para la adquisición de la totalidad de las acciones representativas del capital social de la compañía alemana HanseNet Telekommunikation GmbH ("HanseNet"). El cierre de la operación ha tenido lugar el 16 de febrero de 2010, fecha en la que el Grupo Telefónica completó la adquisición del 100% de las acciones de HanseNet. El importe inicialmente desembolsado fue de aproximadamente 913 millones de euros, que a su vez incluía refinanciación de deuda por importe de 638 millones de euros, y que finalmente fue minorado en 40 millones de euros una vez completada la transacción. La Compañía ha pasado a incorporarse al perímetro de consolidación por el método de integración global.
- En el mes de abril de 2010, la sociedad Teleinformática y Comunicaciones, S.A. (Telyco), enajenó la sociedad filial Telyco Marruecos, S.A. 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 junio de 2010 se produjo la venta de la sociedad británica Manx Telecom Limited por un importe de aproximadamente 164 millones de euros. Esta venta ha generado un beneficio de 61 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.
- En el mes de junio de 2010 el Grupo Telefónica redujo su participación en el capital social de Portugal Telecom en un 7,98%. Asimismo Telefónica formalizó tres contratos de "Equity Swaps" sobre el precio de cotización de las acciones de Portugal Telecom con diversas entidades financieras, liquidables por diferencias, que otorgan a Telefónica los rendimientos económicos equivalentes. La sociedad causó baja del perímetro de consolidación a 30 de junio de 2010.
- La sociedad Telefónica Móviles España, S.A.U. filial 100% de Telefónica, S.A. adquirió en el mes de agosto, aproximadamente, el 91,2% de la sociedad española Tuenti Technologies, S.L. Tras una ampliación de capital en fecha posterior, el Grupo Telefónica amplió su participación en el capital hasta el 91,4%. La sociedad se ha incorporado a los estados financieros del Grupo Telefónica por el método de integración global.
- El 27 de septiembre de 2010 Telefónica, S.A. adquirió el 50% de las acciones de Brasilcel, N.V. (sociedad holandesa propietaria de acciones representativas de, aproximadamente, el 60% del capital de la sociedad brasileña Vivo Participações, S.A.) propiedad de Portugal Telecom SGPS, S.A. Vivo ha pasado a incorporarse a los estados financieros consolidados del Grupo Telefónica por el método de integración global desde septiembre de 2010.



## Aviso legal

El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones sobre el Grupo Telefónica (de ahora en adelante, "la Compañía" o "Telefónica"). Estas manifestaciones incluyen proyecciones y estimaciones financieras con presunciones subyacentes, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas 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. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos con información más completa registrados por Telefónica ante los diferentes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción y, en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

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 consulten el presente documento. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, 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.

Ni este informe ni nada de lo aquí contenido puede interpretarse como una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.

Por último, este documento puede contener información resumida o información no auditada. En este sentido, la información contenida en el mismo está sujeta a, y debe leerse junto con toda la información pública disponible, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa.

Para más información, por favor contacten con:

### Relaciones con Inversores

Distrito C  
Ronda de la Comunicación s/n  
28050 Madrid (España)

Teléfono: +34 91 482 87 00  
Fax: +34 91 482 85 99

Email:  
María García-Legaz  
([maria.garcialegaz@telefonica.es](mailto:maria.garcialegaz@telefonica.es))  
Isabel Beltrán  
([i.beltran@telefonica.es](mailto:i.beltran@telefonica.es))  
Pablo Eguirón  
([pablo.eguiron@telefonica.es](mailto:pablo.eguiron@telefonica.es))

[ir@telefonica.es](mailto:ir@telefonica.es)  
[www.telefonica.es/accionistaseinversores](http://www.telefonica.es/accionistaseinversores)

# ...una política prudente de gestión del riesgo.

## El Grupo Telefónica realiza una gestión activa de sus riesgos

### Instrumentos financieros derivados y política de Gestión de Riesgos

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

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

#### 1. Riesgo de tipo de cambio

El riesgo de tipo de cambio surge principalmente por: (i) la presencia internacional de Telefónica, con inversiones y negocios en países con monedas distintas del euro (fundamentalmente en Latinoamérica, pero también en el Reino Unido y en la República Checa), y (ii) por la deuda en divisas distintas de las de los países donde se realizan los negocios, o donde radican las sociedades que han tomado la deuda.

#### 2. Riesgo de tipo de interés

El riesgo de tipo de interés surge principalmente por las variaciones en las tasas de interés que afectan a: (i) los costes financieros de la deuda a tipo variable (o con vencimiento a corto plazo, y previsible renovación), como consecuencia de la fluctuación de los tipos de interés, y (ii) del valor de los pasivos a largo plazo con tipos de interés fijo.

#### 3. Riesgo de precio de acciones

El riesgo de precio de acciones se debe, fundamentalmente, a la variación de valor de las participaciones accionariales (que pueden ser objeto de compra, venta o que puede estar sujeto de alguna manera a algún tipo de transacción), al cambio de los productos derivados asociados a esas inversiones, a cambios en el valor de las acciones propias en cartera y a los derivados sobre acciones.

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

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

El Grupo Telefónica gestiona activamente los riesgos mencionados mediante el uso de instrumentos financieros derivados (fundamentalmente, sobre tipo de cambio, tipos de interés y acciones) e incurriendo en deuda en monedas locales, cuando resulta conveniente, con la finalidad de reducir las oscilaciones de los flujos de caja, de la cuenta de resultados y de las inversiones. De esta forma se pretende proteger la solvencia del Grupo Telefónica y facilitar la planificación financiera y el aprovechamiento de oportunidades de inversión.

*Nota: Las notas a las que se hace referencia en este apartado están incluidas en el Informe Financiero 2010 de Telefónica, S. A.*

El Grupo Telefónica gestiona el riesgo de tipo de cambio y el de tipo de interés en términos de deuda neta, basándose en sus cálculos. El Grupo Telefónica entiende que estos parámetros son más apropiados para entender la posición de deuda. La deuda neta y la deuda financiera neta tienen en cuenta el impacto del balance de caja y equivalentes de caja, incluyendo las posiciones en instrumentos financieros derivados con un valor positivo relacionados con los pasivos. Ni la deuda neta ni la deuda financiera neta calculada por el Grupo Telefónica debería ser considerada como una alternativa a la deuda financiera bruta (suma de la deuda financiera a corto y a largo plazo) como una medida de liquidez.

### Riesgo de Tipo de Cambio

El objetivo fundamental de la política de gestión del riesgo de cambio es que, en el caso de depreciación en las divisas frente al euro, cualquier pérdida potencial en el valor de los flujos de caja generados por los negocios en esas divisas (causadas por depreciaciones del tipo de cambio frente al euro) se compense (al menos parcialmente) con los ahorros por menor valor en euros de la deuda en divisas. El grado de cobertura es variable para cada tipología de inversión.

A 31 de diciembre de 2010, la deuda neta en divisas latinoamericanas era equivalente a, aproximadamente, 8.463 millones de euros. No obstante, la composición de esta deuda neta en las distintas monedas latinoamericanas no es proporcional a los flujos generados en cada moneda. La efectividad futura de la mencionada estrategia de cara a la protección de riesgos cambiarios dependerá de dónde se produzcan las eventuales depreciaciones en relación con el euro.

El fin del Grupo Telefónica es protegerse frente a pérdidas en el valor de los activos latinoamericanos, por efectos de depreciaciones en las divisas latinoamericanas en relación con el euro, mediante el endeudamiento en dólares, tanto en España (asociado a la inversión mientras se considere que la cobertura es efectiva) como en los propios países con mercados de financiación o de coberturas en divisa local inadecuado o inexistente. A 31 de diciembre de 2010, la deuda neta en dólares del Grupo Telefónica ascendía al equivalente de 1.518 millones de euros, de los que 1.126 millones de euros están asociados a activos del segmento Telefónica Latinoamérica (Latam) y el resto (392 millones de euros) están relacionados con su inversión en China Unicom.

A 31 de diciembre de 2010, la deuda en libras era de aproximadamente 2,4 veces el OIBDA de 2010 de la unidad de negocio "Telefónica Europa" en Reino Unido. El fin del Grupo Telefónica es mantener la misma proporción en el ratio de deuda neta en libras a OIBDA que el ratio de la deuda neta OIBDA para el Grupo Telefónica, para disminuir la sensibilidad de éste ante variaciones en la cotización de la libra respecto al euro. La deuda denominada en libras, a 31 de diciembre de 2010, asciende a 4.025 millones de euros equivalentes, mayor a los 3.799 millones de euros a 31 de diciembre de 2009.

Para la protección de la inversión en la República Checa, el Grupo Telefónica tiene deuda neta denominada en coronas checas que, a 31 de diciembre de 2010, asciende a un importe equivalente a 1.568 millones de euros, casi el 36% del coste inicial de la inversión (frente a un 59% del coste inicial de la inversión en 2009) un descenso desde los aproximadamente 2.513 millones de euros a 31 de diciembre de 2009. El porcentaje de cobertura se ha reducido de cara a incorporar como criterio de gestión el establecido para la libra. Por lo tanto el ratio de la deuda neta en coronas checas respecto al OIBDA

en coronas checas se sitúa en 1,6 en términos consolidados y 2,3 en términos proporcionales, actualmente muy próximo al ratio deuda neta OIBDA para el Grupo Telefónica en 2010.

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

En 2010 se obtuvieron resultados negativos por la gestión del tipo de cambio por un total de 112 millones de euros, frente a los 540 millones de euros en resultados negativos registrados en 2009.

Para ilustrar la sensibilidad en la cuenta de resultados y el patrimonio a las variaciones del tipo de cambio se muestra la tabla adjunta, donde: (i) para el cálculo del impacto en cuenta de resultados, se considerara constante durante 2011 la posición en divisa con impacto en cuenta de resultados existente al cierre de 2010; (ii) para el cálculo del impacto en patrimonio sólo se han considerado partidas monetarias, es decir deuda y derivados como cobertura de inversión neta y préstamos a filiales asociados a la inversión, cuya composición se considera constante en 2011 e igual a la existente al cierre de 2010. En ambos casos se considera que las divisas latinoamericanas se deprecian respecto al dólar y el resto de divisas respecto al euro un 10%.

Divisa	Variación	Impacto en resultados consolidados	Impacto en patrimonio consolidado
Importe en millones de euros			
Todas las divisas vs EUR	10%	105	67
USD	10%	1	206
Divisas Europeas vs EUR	10%	-	(417)
Divisas Latam vs USD	10%	104	278
Todas las divisas vs EUR	(10)%	(105)	(67)
USD	(10)%	(1)	(206)
Divisas Europeas vs EUR	(10)%	-	417
Divisas Latam vs USD	(10)%	(104)	(278)

La posición monetaria del Grupo en Venezuela al 31 de diciembre de 2010 es una posición acreedora neta por importe de 401 millones de bolívares fuertes (equivalentes a 70 millones de euros, aproximadamente). Esta exposición supone un mayor gasto financiero por importe de 109 millones de euros.

Los índices de precios al consumo anuales registrados en Venezuela para los ejercicios 2010 y 2009 son del 27,18% y 25,06%, respectivamente.

### Riesgo de Tipo de Interés

Los costes financieros del Grupo Telefónica están expuestos a las oscilaciones de los tipos de interés. En 2010, los tipos de corto plazo con mayor volumen de deuda del Grupo Telefónica expuesta a ellos han sido, fundamentalmente, el Euribor, el Pribor de la corona checa, la tasa SELIC brasileña, el Libor del dólar y la UVR colombiana. En términos nominales, a 31 de diciembre de 2010, el 64,9% de la deuda neta del Grupo Telefónica (o el 70,0% de la deuda neta a largo plazo), tenía su tipo fijado por un periodo superior a un año comparado con el 52,6% de la deuda neta (50% de la deuda neta a largo plazo) que había en 2009. Del 35,1% restante (deuda neta a flotante o a tipo fijo con vencimiento menor a un año) 18 puntos porcentuales tenían el tipo de interés acotado por un plazo superior a un año (o el 7% de la deuda neta a largo plazo), mientras que a 31 de diciembre de 2009 estaba acotado 24 puntos porcentuales de la deuda neta a flotante o a tipo fijo con vencimiento inferior a 1 año (10,7% de la deuda neta a largo plazo). Esta reducción en 2010 frente a 2009 es consecuencia de la decisión de seguir cancelando o no renovando un equivalente a 491 millones de euros de *caps* y *floors* en euros, dólares y libras esterlinas,

con la política iniciada en 2009 anticipando una caída de los tipos de interés.

Además, la actualización financiera de los pasivos por prejubilaciones durante el año ha sido descontada al valor actual empleando la curva de los mercados de *swap*. La caída de los tipos ha supuesto un aumento del valor de dichos pasivos. Sin embargo este incremento se ha visto compensado, casi en su totalidad, con un aumento de valor de los derivados de cobertura asociados a dichas posiciones.

El resultado financiero neto disminuyó un 20% hasta 2.649 millones de euros en 2010, comparado con los 3.307 millones de euros de 2009, principalmente por el impacto de Venezuela. Excluyendo los resultados por tipo de cambio, el resultado financiero neto ha sido de 2.537 millones de euros, un 8% inferior a los 2.767 millones de euros contabilizados en 2009.

Para dar una idea de la sensibilidad de los costes financieros a la variación de los tipos de interés de corto plazo se ha supuesto por un lado un incremento en 100 puntos básicos en los tipos de interés en todas las divisas donde tenemos una posición financiera a 31 de diciembre de 2010, y un decremento de 100 puntos en todas las divisas excepto en el dólar y la libra de cara a evitar tipos negativos. Y por otro lado una posición constante equivalente a la posición de cierre del año

Para el cálculo de la sensibilidad en patrimonio por variación de los tipos de interés se ha supuesto un por un lado un incremento en 100 puntos básicos en los tipos de interés en todas las divisas y en todos los plazos de la curva, donde tenemos una posición financiera a 31 de diciembre de 2010, y un decremento de 100 puntos en todas las divisas y todos los plazos,

y por otro lado sólo se ha considerado las posiciones con cobertura de flujos de efectivo pues son las únicas posiciones cuya variación de valor razonable por movimiento de tipo de interés se registra en patrimonio.

En ambos casos se ha considerado única y exclusivamente las operaciones con contrapartida externa.

Variación en puntos básicos (pb)*	Impacto resultados consolidados	Impacto en patrimonio consolidado
Millones de euros		
+100pb	(222)	575
-100pb	209	(626)

\* El impacto en resultados de 100 pb en todas las divisas excepto, la libra esterlina y el dólar.

### Riesgo de Precio de Acciones

El Grupo Telefónica está expuesto a la variación de valor de las participaciones accionariales que pueden ser objeto de transacciones, de los productos derivados sobre las mismas, de las acciones propias en cartera y de los derivados sobre acciones.

Según se establece en el Plan de Opciones sobre Acciones de Telefónica, S.A. – Performance Share Plan (PSP)- (véase Nota 20), la procedencia de las acciones a entregar a los empleados puede ser acciones de Telefónica, S.A. en autocartera, que hayan adquirido o adquieran, tanto la propia Telefónica, S.A. como cualesquiera sociedades de su grupo o acciones de nueva emisión. La posibilidad de entregar acciones a los empleados en el futuro, en

Nota: Las notas a las que se hace referencia en este apartado están incluidas en el Informe Financiero 2010 de Telefónica, S. A.

función de la remuneración o beneficio relativo percibido por el accionista, implica un riesgo dado que podría existir la obligación de entregar el número máximo de acciones al final de cada ciclo, cuya adquisición (en el caso de compra en mercado) en el futuro podría suponer una salida de caja superior a la que se requeriría a la fecha de comienzo de cada ciclo si el precio de la acción se encuentra por encima del precio correspondiente a la fecha de comienzo del ciclo. En el caso de emisión de nuevas acciones para entregarlas a los beneficiarios del plan, se produciría un efecto dilutivo para el accionista ordinario de Telefónica al existir un número mayor de acciones en circulación.

Con el fin de reducir el riesgo asociado a las variaciones en el precio de la acción bajo este plan, Telefónica ha adquirido instrumentos derivados que reproducen el perfil de riesgo de las acciones, los cuales se describen en la Nota 20.

Durante el año 2010 se ha puesto en marcha el plan global de compra incentivada de acciones aprobado en la Junta General Ordinaria de Accionistas de 2009. El coste del mismo no excederá de 50 millones de euros, según lo acordado en la mencionada Junta General Ordinaria de Accionistas (véase mayor detalle en la Nota 20).

Asimismo, parte de las 55.188.046 acciones de Telefónica, S.A. en cartera al cierre del ejercicio podrán destinarse a la cobertura del PSP. El valor de liquidación de las acciones en autocartera podría verse modificado al alza o la baja en función de las variaciones del precio de la acción de Telefónica.

### Riesgo de Liquidez

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

1. El vencimiento medio de la deuda financiera neta del Grupo Telefónica se intentará que sea superior a 6 años, o sea recuperado ese umbral en un periodo razonable de tiempo si eventualmente cae por debajo de ese límite. Este criterio es considerado como una directriz en la gestión de la deuda y en el acceso a los mercados de capitales, pero no un requisito rígido. A efectos de cálculo

de la vida media de la deuda financiera neta, la parte de las líneas de crédito disponibles pueden ser consideradas que compensan los vencimientos de la deuda a corto plazo y las opciones de extensión del vencimiento en algunas operaciones de financiación pueden ser consideradas como ejercitadas.

2. El Grupo Telefónica debe poder pagar todos sus compromisos en los próximos 12 meses, sin necesidad de apelar a nuevos créditos o a los mercados de capitales (aunque contando con las líneas comprometidas en firme por entidades financieras), en un supuesto de cumplimiento presupuestario.

A 31 de diciembre de 2010, el vencimiento medio de la deuda financiera neta (55.593 millones de euros) era de 5,72 años.

A 31 de diciembre de 2010, los vencimientos brutos de deuda previstos para 2011 ascienden a, aproximadamente, 11.350 millones de euros (incluyendo la posición neta de instrumentos financieros derivados, así como el importe del pago aplazado por la compra de Brasilcel por valor actual de 1.977 millones de euros (Nota 2)), que son inferiores a la disponibilidad de fondos, medida como la suma de: a) las inversiones financieras temporales y efectivo y equivalentes de efectivo a 31 de diciembre de 2010 (5.423 millones de euros, excluyendo los instrumentos financieros derivados); b) la generación de caja anual prevista para 2011; y c) las líneas de crédito comprometidas por entidades bancarias, no utilizadas y con un vencimiento inicial superior a un año (por un importe superior a 7.142 millones de euros a 31 de diciembre de 2010), lo que otorga flexibilidad al Grupo Telefónica a la hora de acceder a los mercados de capitales o de créditos en los próximos 12 meses. Para una descripción de otras operaciones de financiación enmarcadas dentro de estas medidas realizadas en 2010, véase la Nota 13.2 "Pasivos Financieros" y el Anexo III.

### Riesgo País

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

1. Compensar parcialmente los activos con pasivos, no garantizados por la matriz, en las compañías latinoamericanas del Grupo Telefónica, de modo que una eventual

pérdida de los activos fuera acompañada de una reducción de los pasivos, y

2. Repatriar aquellos fondos generados en Latinoamérica no necesarios para acometer nuevas oportunidades de desarrollo rentable del negocio en la región.

En referencia al primer punto, a 31 de diciembre de 2010, las compañías latinoamericanas del Grupo Telefónica tienen un volumen de deuda financiera neta, no garantizada por la matriz, que asciende a 6.834 millones de euros, un 13% sobre la deuda financiera neta consolidada.

En cuanto a la repatriación de fondos a España, en 2010 se recibieron 3.279 millones de euros desde Latinoamérica, 1.282 millones de euros en concepto de dividendos, 722 millones de euros, en concepto de préstamos intragrupo (devolución de principal y pago de intereses), 1.231 millones de euros por inversiones financieras y 44 millones de euros por reducciones de capital. Estos importes fueron igualmente compensados por importes adicionales invertidos en Latinoamérica, fundamentalmente, en Chile (869 millones de euros) y en México (269 millones de euros). Como resultado, en términos netos, los fondos repatriados netos a España desde las compañías latinoamericanas ascendieron a un importe de 2.125 millones de euros al cierre del año 2010.

En este aspecto cabe resaltar que, desde febrero de 2003, está en vigor un régimen de control cambiario en Venezuela, gestionado, como se ha indicado antes, por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Este organismo ha dictado diversas normativas ("providencias") que regulan las modalidades de venta de divisas en Venezuela al tipo de cambio oficial. Las empresas extranjeras que están debidamente registradas como inversores extranjeros tienen derecho a solicitar aprobación para adquirir divisas al tipo de cambio oficial a CADIVI de acuerdo con la providencia Número 029, Artículo 2, apartado c) "Remisión de beneficios, utilidades, rentas, intereses y dividendos de la inversión internacional". Telcel, filial del Grupo Telefónica en Venezuela, obtuvo en 2006 la aprobación de 295 millones de bolívares por este concepto, en 2007 por 473 millones de bolívares y en 2008 por 785 millones de bolívares. Al 31 de diciembre de 2010 está pendiente la aprobación de los dividendos acordados por la Compañía por un importe de 1.152 millones de bolívares fuertes.

### Riesgo de Crédito

El Grupo Telefónica opera en derivados con contrapartidas de alta calidad crediticia. Así Telefónica, S.A., opera con entidades de crédito cuyo rating aplicable a su "Deuda Senior" está por lo menos en el rango A. En España, donde reside la mayor cartera de derivados del Grupo, existen acuerdos de "netting" con las entidades financieras, de forma que se pueden compensar en caso de quiebra, posiciones deudoras y acreedoras, siendo el riesgo sólo por la posición neta. Para otras filiales, en especial para las filiales de Latinoamérica, dado que el rating soberano establece un techo y este es inferior al A, se opera con entidades financieras locales cuyo rating para los estándares locales es considerado de muy alta Calidad Crediticia.

Asimismo, respecto al riesgo crediticio de las partidas de efectivo y equivalentes de efectivo, el Grupo Telefónica coloca sus excedentes de Tesorería en activos del mercado monetario de alta calidad crediticia y máxima liquidez. Dichas colocaciones están reguladas por un Marco General que se revisa anualmente en función de las condiciones de mercado y de los países en los que el Grupo opera. En dicho Marco General se establecen (i) los importes máximos a invertir por contrapartida dependiendo del rating (calificación crediticia a largo plazo) de la misma, (ii) el plazo máximo al que realizar las inversiones y (iii) los instrumentos en los que se autoriza colocar excedentes. En el caso de Telefónica S.A., que es la Sociedad que coloca la mayor parte de los excedentes del Grupo, el plazo máximo de colocación se limitó en 2010 a 180 días y la calidad crediticia de las contrapartidas utilizadas, medido en términos de "rating" siempre se situó por encima de A- y/o A3 por S&P y Moody's, respectivamente.

El Grupo Telefónica entiende la gestión de riesgo de crédito comercial o de clientes como uno de los elementos esenciales para contribuir a los objetivos de crecimiento del negocio y de la base de clientes, de forma coherente con su Modelo Corporativo de Gestión de Riesgos.

Así, la gestión del riesgo de crédito comercial se fundamenta en una evaluación constante del riesgo asumido y de los recursos necesarios para gestionar las diferentes empresas del Grupo, de manera que se optimice la relación rentabilidad-riesgo en sus operaciones. Se evalúan especialmente todos aquellos clientes que puedan generar un impacto material en los estados financieros del Grupo para los cuales, dependiendo del segmento y el tipo de relación, se requieren instrumentos de cobertura o colaterales para mitigar la exposición crediticia.

En todas las empresas del Grupo se establecen políticas, procedimientos, circuitos de autorización y prácticas de gestión homogéneos, teniendo en cuenta las particularidades de cada mercado y las mejores prácticas internacionales, e incorporando este modelo de gestión del riesgo de crédito comercial en los procesos de decisión del Grupo, tanto a nivel estratégico, como en los operativos del día a día.

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

Diversas compañías del Grupo Telefónica otorgan avales operativos concedidos por contrapartidas externas, que se enmarcan dentro del desarrollo de su actividad comercial normal, en procesos de adjudicación de licencias, autorizaciones y concesiones o de adquisición de espectro. A 31 de diciembre de 2010 estos avales han ascendido a aproximadamente 2.062 millones de euros (véase Nota 21.d).

Adicionalmente, en relación con la Oferta Pública de Adquisición comunicada sobre las acciones ordinarias de Vivo Participações, S.A., que no son de titularidad de Brasilcel descrita en la Nota 5, Telefónica ha constituido las garantías exigidas habitualmente en este tipo de operaciones cuyo importe agregado a 31 de diciembre de 2010 ha sido de 818 millones de euros.

### Gestión del Capital

La dirección financiera de Telefónica, responsable de la gestión del capital de Telefónica, considera varios argumentos para la determinación de la estructura de capital de la Compañía, con el objetivo de garantizar la sostenibilidad del negocio y maximizar el valor a los accionistas.

El primero, la consideración del coste del capital en cada momento, de forma que se aproxime a una combinación que optimice el mismo. Para ello, el seguimiento de los mercados financieros y la actualización de la metodología estándar en la industria para su cálculo (WACC, "weighted average cost of capital") son los parámetros que se toman en consideración para su determinación. El segundo, un ratio de apalancamiento máximo que se sitúe, en el medio plazo, en el entorno de 2,5 veces el OIBDA (excluyendo factores que pudieran tener un carácter no recurrente o de excepcionalidad) permitiendo obtener y mantener la calificación crediticia deseada en el medio plazo y con la que el Grupo Telefónica pueda compatibilizar el potencial de generación de caja con los usos alternativos que pueden presentarse en cada momento.

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

### Política de Derivados

Durante el ejercicio 2010 se ha continuado con la política de utilización de instrumentos derivados destinados, por una parte, a la limitación de riesgos en las posiciones no cubiertas, tanto de tipo de interés como de cambio, y por otra, a la adecuación de la estructura de la deuda a las condiciones de mercado.



A 31 de diciembre de 2010, el importe nominal de derivados vivos contratados con contrapartidas externas ascendía a 140.272 millones de euros equivalentes, un 6,6% superior sobre las cifras presentadas en 2009 (131.614 millones de euros equivalentes). Este volumen resulta tan elevado porque sobre un mismo subyacente se puede aplicar varias veces derivados por un importe igual a su nominal. Por ejemplo, una deuda en divisa se puede pasar a euros a tipo variable, y luego sobre cada uno de los periodos de tipos de interés puede realizarse una fijación de tipos mediante un FRA (*Forward Rate Agreement*). Aun ajustando así a la baja la posición, es necesario extremar la prudencia en el uso de derivados para evitar problemas por errores o falta de conocimiento de la posición real y sus riesgos.

La política seguida por el Grupo Telefónica en la utilización de derivados ha puesto énfasis en los siguientes puntos:

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

Las coberturas con sentido económico, es decir, que tienen un subyacente asignado y que, en ciertas circunstancias, pueden compensar las variaciones de valor del subyacente, no siempre cumplen los requisitos y pruebas de efectividad establecidos por la normativa contable para ser tratadas como tales coberturas. La decisión de mantenerlas una vez no se

supera la prueba de efectividad o si no se cumplen ciertos requisitos, dependerá de la variabilidad marginal en la cuenta de resultados que pueden producir, y por lo tanto de la dificultad que puede conllevar a seguir el principio de estabilizar la cuenta de resultados. En todo caso, las variaciones se registran en la cuenta de resultados.

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

Este ajuste se persigue esencialmente para la deuda en divisa extranjera y los derivados de cobertura de los pagos en divisa extranjera en las filiales del Grupo Telefónica, como forma de anular el riesgo a oscilaciones de tipo de interés en moneda extranjera. No obstante, aún buscando una cobertura perfecta de los flujos, la escasa profundidad de ciertos mercados, en especial los asociados a divisas latinoamericanas, ha hecho que históricamente existieran desajustes entre las características de las coberturas y las deudas cubiertas. La intención del Grupo Telefónica es reducir dichos desajustes, siempre que ello no conlleve costes de transacción desproporcionados. En este sentido, si el ajuste no es posible por las razones mencionadas, se buscará modificar la duración financiera del subyacente en moneda extranjera de forma que el riesgo en tipo de interés en moneda extranjera sea lo más reducido posible.

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

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

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

calidad crediticia de las contrapartidas (tanto de las compañías del Grupo Telefónica involucradas como las de las entidades bancarias).

- 4 **Capacidad de valoración del derivado a precio de mercado, mediante los sistemas de cálculo de valor disponibles en el Grupo Telefónica.**

El Grupo Telefónica utiliza varias herramientas para la valoración y gestión de riesgos de los derivados y de la deuda. Entre ellas destaca el sistema Kondor+, licenciado por Reuters, de uso extendido entre diversas entidades financieras, así como en las librerías especializadas en cálculo financiero MBRM.

- 5 **Venta de opciones sólo cuando existe una exposición subyacente.**

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

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

- 6 **Contabilidad de Cobertura.**

Los riesgos cuya cobertura puede contabilizarse como tal son, principalmente:

- La variación de los tipos de interés de mercado (bien del tipo monetario, bien diferencial de crédito, o de ambos) que influye en la valoración del subyacente, o en la determinación de los flujos.

- La variación del tipo de cambio que modifica la valoración del subyacente en términos de la moneda funcional de la empresa y que influye en la determinación del flujo respecto a la moneda funcional.
- La variación de la volatilidad asociada a cualquier variable financiera, activo o pasivo financiero, que modifique, bien la valoración, bien la determinación de flujos en deudas o inversiones con opciones implícitas, sean éstas separables o no.
- La variación de la valoración de cualquier activo financiero, en especial acciones de empresas que estén dentro de la cartera de "Activos financieros disponibles para la venta".

En relación al subyacente,

- Las coberturas podrán ser por la totalidad del importe o por una parte del mismo.
- El riesgo a cubrir puede ser todo el plazo de la operación, o bien por una fracción temporal de la misma.
- El subyacente, puede ser una transacción futura altamente probable, o bien ser un subyacente contractual (un préstamo, un pago en divisa extranjera, una inversión, un activo financiero...) o bien una combinación de ambas situaciones que conformen una definición de subyacente más extensa en cuanto al plazo del mismo.

Así pues, se pueden dar casos en que los instrumentos de cobertura contratados tienen plazos mayores que los subyacentes contractuales a los que están asociados. Esto sucede cuando Telefónica entra en *swaps*, *caps*, o collars de largo plazo para protegerse de subidas de tipos de interés que pudieran elevar los costes financieros generados por los pagarés, el papel comercial y ciertos préstamos a tipo variable con vencimientos inferiores a los de la cobertura. La probabilidad de renovar dichas operaciones de financiación a tipo flotante es muy elevada y a ello se compromete Telefónica al definir el subyacente de una

forma más general como un programa de financiación a tipos flotantes cuyo vencimiento coinciden con el vencimiento de la cobertura.

La tipología de las coberturas puede ser:

- Coberturas de valor razonable.
- Coberturas de flujos de efectivo. Tales coberturas pueden establecerse para cualquier valor del riesgo a cubrir (tipos de interés, tipo de cambio, etc.) o bien por un rango determinado del mismo (tipo de interés entre 2% y 4%, tipo de interés por encima de 4%, etc.). En este último caso, se utilizarán como instrumento de cobertura las opciones, y sólo se reconocerá como parte efectiva el valor intrínseco de la opción registrando en resultados las variaciones del valor temporal de la opción. Los cambios en el valor temporal de las opciones son reconocidas en la cuenta de resultados. Para evitar oscilaciones excesivas en la cuenta de resultados por la variaciones del valor temporal, se realiza una asignación dinámica del ratio de cobertura (importe de opciones con contabilidad de cobertura en relación con importe de opciones no contabilizadas como de cobertura), tal y como permite la norma.
- Coberturas de inversión neta asociada a filiales extranjeras. En general, son realizadas por Telefónica S.A., y los otros holdings de Telefónica. Para dichas coberturas se utiliza, siempre que sea posible, deuda real en divisa extranjera. Sin embargo, en muchas ocasiones, esto no será posible para muchas divisas latinoamericanas, ya que las empresas no residentes no pueden emitir deuda en esas divisas por no ser convertibles. Puede suceder que la profundidad del mercado de deuda en dicha divisa extranjera no sea suficiente en relación al objetivo de cobertura (por ejemplo, la corona checa y la libra esterlina), o que para una adquisición se utilice caja acumulada y no se necesite recurrir al mercado financiero. En estos casos, se recurrirá a instrumentos derivados, tanto *forward* como *cross-currency swap* para realizar las coberturas de inversión neta.

Las coberturas podrán estar formadas por un conjunto de diferentes derivados.

La gestión de las coberturas contables no es estática, y la relación de cobertura puede cambiar antes del vencimiento de la cobertura. Las relaciones de cobertura pueden alterarse para poder realizar una gestión adecuada siguiendo los principios enunciados de estabilizar los flujos de caja, los resultados financieros y proteger el valor de los recursos propios. Así pues, la designación de las coberturas puede ser revocada como tal, antes del vencimiento de la misma, bien por un cambio en el subyacente, bien por un cambio en la percepción del riesgo en el subyacente o bien por un cambio en la visión de los mercados. Los derivados incluidos en esas coberturas pueden ser reasignados a otras posibles nuevas coberturas que deberán cumplir los test de efectividad y estar bien documentadas. Para medir la eficacia de las operaciones definidas como coberturas contables, el Grupo lleva a cabo un análisis sobre en qué medida los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo del elemento de cobertura compensarían los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo del elemento cubierto atribuibles al riesgo que se pretende cubrir, utilizando para este análisis el método de regresión lineal.

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

El desglose de los resultados financieros registrados en los ejercicios 2010, 2009 y 2008 es el siguiente:

	2010	2009	2008
Millones de euros			
Ingresos por intereses	454	528	589
Dividendos recibidos	40	45	67
Otros ingresos financieros	266	151	217
Gastos por intereses	(2.514)	(3.036)	(3.333)
Inefectividad de coberturas de flujos de efectivo	(16)	(17)	(71)
Actualización financiera de provisiones y otros pasivos	(145)	(254)	(453)
Variaciones en valor razonable de activos financieros a valor razonable con cambios en resultados	25	124	341
Variaciones en valor razonable de pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados	(39)	(132)	(115)
Traspaso desde patrimonio de resultados por coberturas de flujos de efectivo	(73)	77	(50)
Traspasos desde patrimonio de resultados por activos disponibles para la venta	(202)	4	142
(Ganancia)/pérdida por derivados de cobertura de valor razonable	168	(427)	912
Pérdida/ (ganancia) por el ajuste a los elementos cubiertos en coberturas de valor razonable	(211)	439	(883)
Otros gastos	(290)	(269)	(184)
<b>Resultado financiero neto excluidas las diferencias de cambio</b>	<b>(2.537)</b>	<b>(2.767)</b>	<b>(2.821)</b>

El desglose de los derivados del Grupo a 31 de diciembre de 2010, así como su valor razonable a dicha fecha y el calendario esperado de vencimientos es el siguiente:

Derivados	Valor razonable 31/12/10**	Vencimientos (Valor nocional)*				Total
		2011	2012	2013	Posteriores	
Millones de euros						
Cobertura de tipo de interés	(355)	(5.850)	60	(2.083)	7.202	(671)
Cobertura de flujos de caja	266	(3.504)	556	(438)	8.487	5.101
Cobertura de valor razonable	(621)	(2.346)	(496)	(1.645)	(1.285)	(5.772)
Cobertura de tipos de cambio	(405)	1.329	113	579	4.323	6.344
Cobertura de flujos de caja	(404)	1.206	113	579	4.323	6.221
Cobertura de valor razonable	(1)	123	-	-	-	123
Cobertura de tipo de interés y tipo de cambio	(31)	253	272	1.162	2.595	4.282
Cobertura de flujos de caja	(87)	191	246	1.148	2.252	3.837
Cobertura de valor razonable	56	62	26	14	343	445
Cobertura de la inversión	(234)	(2.221)	(118)	(160)	(1.030)	(3.529)
Derivados no designados de cobertura	(411)	4.839	318	(289)	(428)	4.440
De tipo de interés	(245)	4.231	426	(427)	(1.316)	2.914
De tipo de cambio	(168)	528	(107)	138	888	1.447
De tipo de interés y de tipo de cambio	2	80	(1)	-	-	79

\* Para coberturas, el importe de signo positivo está en términos de "pago" fijo.

Para coberturas de tipo de cambio, un importe positivo significa pago en moneda funcional versus moneda extranjera.

\*\* El importe positivo significa cuenta a pagar.

Nota: Las notas a las que se hace referencia en este apartado están incluidas en el Informe Financiero 2010 de Telefónica, S. A.

El desglose de los derivados del Grupo a 31 de diciembre de 2009, así como su valor razonable a dicha fecha y el calendario esperado de vencimientos es el siguiente:

Derivados	Valor razonable 31/12/09**	Vencimientos (Valor nocional)*				Total
		2010	2011	2012	Posteriores	
Millones de euros						
Cobertura de tipo de interés	(282)	3.044	(103)	163	(2.520)	584
Cobertura de flujos de caja	147	1.769	1.143	659	3.024	6.595
Cobertura de valor razonable	(429)	1.275	(1.246)	(496)	(5.544)	(6.011)
Cobertura de tipos de cambio	1.055	1.792	788	112	4.900	7.592
Cobertura de flujos de caja	1.055	1.797	788	112	4.900	7.597
Cobertura de valor razonable	-	(5)	-	-	-	(5)
Cobertura de tipo de interés y tipo de cambio	157	14	(419)	(314)	(281)	(1.000)
Cobertura de flujos de caja	152	51	(426)	(171)	(360)	(906)
Cobertura de valor razonable	5	(37)	7	(143)	79	(94)
Cobertura de la inversión	(276)	(2.555)	(958)	(113)	(868)	(4.494)
Derivados no designados de cobertura	(612)	6.110	341	388	(744)	6.095
De tipo de interés	(299)	5.532	413	483	(1.770)	4.658
De tipo de cambio	(270)	738	(9)	(28)	1.026	1.727
De tipo de interés y de tipo de cambio	(43)	(160)	(63)	(67)	-	(290)

Adicionalmente, la Compañía tiene deuda asignada a la inversión por importe de 944 millones de dólares, 2.643 millones de libras y 302 millones de coronas checas (datos en euros equivalentes).

\* Para coberturas, el importe de signo positivo está en términos de "pago" fijo.

Para coberturas de tipo de cambio, un importe positivo significa pago en moneda funcional versus moneda extranjera.

\*\* El importe positivo significa cuenta a pagar.

En el Anexo III se detallan los productos derivados contratados a 31 de diciembre de 2010 y 2009.









Telefónica, S.A.  
Informe Anual 2010

El presente Informe está disponible en el sitio web de Telefónica en Internet: [www.telefonica.com](http://www.telefonica.com)

Los accionistas pueden solicitar también ejemplares de este Informe a la Oficina del Accionista a través del teléfono gratuito 900 111 004 (para España), o por correo electrónico a: [accion.telefonica@telefonica.es](mailto:accion.telefonica@telefonica.es)

Asimismo se encuentra a disposición de los accionistas y el público en general la información exigida por la legislación vigente.

**Publicación:**

Secretaría General Técnica de la Presidencia

**Diseño y Maquetación:**

IMAGIAoficina.es

**Impresión:**

Egraf S.A.

**Fecha de edición:**

Mayo 2011

**Depósito Legal:**



Este documento ha sido impreso en papel con certificación medioambiental FSC.



