

ONO
escomolascosasbuenas



- 7 millones de hogares cubiertos por nuestra red
- Más de 8.500 millones de euros invertidos
- 45.000 kms de red propia
- Dos millones de clientes residenciales y empresariales
- Líder "triple play" en España
- 1.616 millones de euros de ingresos
- 642 millones de euros de beneficio operativo antes de amortizaciones (EBITDA)
- Presencia en más de 300 ciudades, incluyendo las 9 mayores de España

Índice

Contenido

| | |
|---|-----------|
| ONO en 2007 | 9 |
| Principales magnitudes | 10 |
| Carta del Presidente..... | 12 |
| Carta del Consejero Delegado | 16 |
| 2007, el año en titulares | 18 |
| Informe de actividades..... | 21 |
| Productos y servicios | 22 |
| La red de ONO | 27 |
| Inversión | 28 |
| Clientes | 28 |
| Empleados..... | 30 |
| Análisis financiero | 31 |
| Nuestros productos y servicios..... | 32 |
| Servicios residenciales de acceso directo | 32 |
| Servicios a PYMEs | 34 |
| Finanzas..... | 35 |
| Información de la compañía..... | 37 |
| Perfil corporativo | 38 |
| La historia de ONO..... | 39 |
| Nuestros accionistas | 40 |
| Áreas organizativas | 42 |
| Equipo directivo | 46 |
| Responsabilidad Social Corporativa | 46 |
| Medio ambiente | 51 |
| Sociedad..... | 52 |
| Patrocinios..... | 54 |
| Contribución a la mejora tecnológica..... | 56 |
| I+D..... | 57 |
| Gobierno Corporativo..... | 59 |
| Información de contacto | 65 |
| Nuestras cifras | 67 |
| Informe de Auditoría | 69 |
| Cuentas Anuales Consolidadas..... | 70 |
| Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas | 74 |
| Informe de Gestión 2007 | 102 |



¿Qué tiene la fotografía?

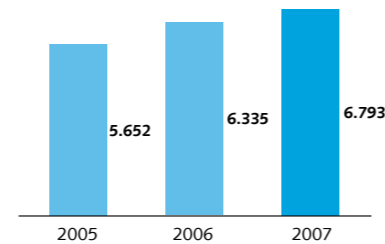
Que con una tecnología
fácil de usar se disfruta
para siempre.

Principales magnitudes

Somos una de las principales compañías de comunicación y entretenimiento por banda ancha en España.

Somos la compañía de telecomunicaciones alternativa al operador dominante, con 45.000 kms de red propia y más de 8.500 millones de euros invertidos en hacer llegar nuestra red de cable a casi 7 millones de hogares.

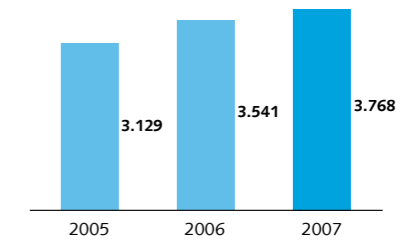
Hogares comercializables ('000) (Cable)



Variación de +20,2%

Ofrecemos, de manera integrada, servicios de telefonía, televisión e internet y servicios personales de comunicaciones para particulares, y soluciones avanzadas de comunicación para empresas...

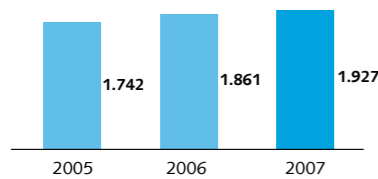
Servicios residenciales contratados ('000) (Cable)



Variación de +20,4%

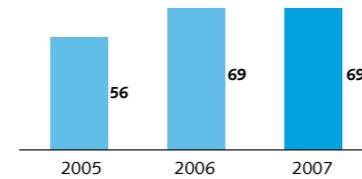
Contamos con dos millones de clientes residenciales y empresariales.

Clientes residenciales de acceso directo ('000)



Variación de +10,6%

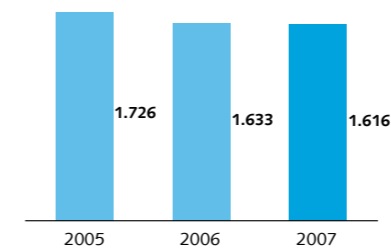
Cientest PYMEs ('000)



Variación de +23,2%

que nos aportan...
Ingresos totales de 1.616 millones de euros.

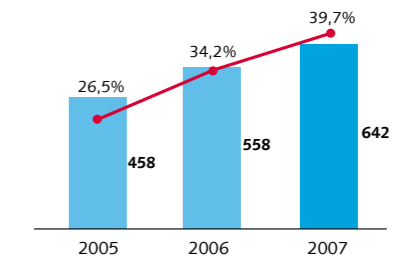
Ingresos (m€)



Variación de -6,4%

Y 642 millones de euros de EBITDA.

EBITDA (m€) y margen de EBITDA (%)



Variación de +40,2%

Nota: 2005 incluye datos de ONO y Auna "pro forma" para la homogeneización de los datos de los años comparados.

Nota: 2005 incluye datos de ONO y Auna "pro forma" para la homogeneización de los datos de los años comparados.

Carta del Presidente

Eugenio Galdón

Estimado accionista,

Los primeros diez años de ONO que celebramos este 2008 han sido una historia esforzada, pero exitosa, de 'crecimiento rentable'. Desde aquel plan inicial esbozado en unas cuartillas, en el que algunos de ustedes participaron, hasta los actuales 6,8 millones de hogares cableados; desde nuestro primer cliente en Santander o en Valencia a los casi dos millones de clientes y los 3,8 millones de servicios comercializados, ONO ha continuado creciendo, a la búsqueda de la mayor rentabilidad.

Pongamos las cosas en perspectiva: nuestro beneficio operativo (EBITDA) de €642 millones en 2007, con un crecimiento del 15% sobre el año anterior y con un margen cercano al 40%, es superior a nuestra facturación total del año 2005, cuando adquirimos Auna TLC.

Esta buena evolución operativa, comercial y financiera se refleja en la memoria del ejercicio 2007 que hoy llega a sus manos, y es el resultado del compromiso de todo el equipo que trabaja en ONO por mejorar márgenes, desarrollar procedimientos de trabajo más eficientes, introducir los productos y servicios más atractivos e integrar eficientemente todos nuestros sistemas y nuestras redes sin perder nunca de vista a aquellos que nos dan nuestra razón de ser: nuestros clientes.

Vaya de antemano mi agradecimiento a ese equipo bien conjuntado y enfocado en los objetivos importantes que nos ha permitido consolidarnos como la alternativa principal en la provisión de servicios de comunicación y entretenimiento por banda ancha y un operador de cable europeo de referencia.

Quizás podríamos añadir una tercera palabra a este esfuerzo de síntesis en torno a la historia de ONO: 'innovación'. Hemos sido los primeros en muchas iniciativas que hoy son habituales y obligadas en nuestro mercado: en desarrollar la principal red de última generación del país, la Red Ultrarrápida de Acceso (RUA) de la que hoy dispone ONO; en lanzar servicios de banda ancha; en comercializar paquetes integrados de teléfono, TV e internet; en ofrecer prestaciones de valor añadido en televisión de pago como, por ejemplo, nuestro 'video bajo demanda' ojo Videoclub...

O –por hablar sólo del año 2007– en ser los primeros en lanzar un servicio telefónico móvil-fijo realmente convergente, ONO io; o los primeros en entender que nuestro negocio ha entrado en una nueva era en la que cada cliente tiene necesidades diversas a la hora de navegar por internet o ver televisión, motivo por el cual el pasado año lanzamos diferentes paquetes de TV o distintas modalidades de banda ancha que van, por ahora, de los 2 a los 25 Megas.

Un trabajo bien ejecutado nos permitió cerrar 2007, un año más, como el primer proveedor "triple play" de España con importantes cuotas en los mercados residenciales de teléfono (13%), televisión de pago (25%) e internet (21%). Y en nuestro negocio corporativo, con una cartera de más de 70.000 clientes empresariales a los que les ofrecemos los productos y los servicios que mejor se adaptan a sus necesidades.

Entorno competitivo

Es importante reseñar que ONO ha realizado estos y otros muchos logros que se recogen en esta memoria en un entorno muy agresivo de competencia. El año pasado, nuestro sector siguió experimentando una formidable consolidación. En ese entorno, ONO ha mantenido su independencia y ello nos permite concentrar nuestro esfuerzo en nuestros clientes actuales y futuros.

¿Qué significa esto para una empresa como ONO? ¿A qué nos obliga? Tenemos que ir más deprisa, responder con mayor agilidad a las exigencias del mercado, en definitiva, a las necesidades de nuestros clientes, especialmente una vez que la empresa ha recuperado los niveles de eficiencia previos a nuestro propio proceso de consolidación, la compra de Auna TLC. Pero no podemos perder de vista que el futuro crecimiento y la futura innovación se producirán en



“ El excelente trabajo realizado en 2007 nos permite afrontar el lanzamiento de nuevos productos así como de otras mejoras para nuestros clientes, justo en el año en el que celebramos nuestro décimo aniversario. ”

un entorno económico y financiero más exigente que el de hace un año.

En este entorno, desde ONO velaremos y trabajaremos para que las condiciones de mercado favorezcan la libre competencia. El sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones está, en este aspecto, incomparablemente mejor que cuando empezamos hace ahora diez años, gracias al arduo trabajo llevado a cabo por reguladores y regulados y, por qué no decirlo, por los propios consumidores.

Sin embargo, hay asignaturas que aún no hemos aprobado y signos claros de que podemos desandar el camino, ante la reaparición de ciertos rebotes monopolísticos y de un menor celo por seguir impulsando un marco de competencia equilibrado, ante las presiones de los antiguos monopolios. En esta línea, además, hay un reto que, hasta hoy, hemos sido incapaces de abordar y que lastra las posibilidades de crecimiento de toda nuestra industria. Me refiero al acceso a los contenidos audiovisuales, que sigue protegido tras un muro hasta ahora infranqueable de exclusivas y concentración. Es momento de tomar decisiones urgentes en esta materia, porque sin contenidos las redes se desarrollan con mayor lentitud y sirven para poco.

Los retos de 2008

¿Qué cabe esperar de ONO en 2008? El excelente trabajo realizado en 2007 nos permite afrontar el lanzamiento de nuevos productos así como de otras mejoras para nuestros clientes, justo en el año en el que celebramos nuestro décimo aniversario. Los

dos hitos más importantes van a ser –están siendo ya– el incremento en un 50% de manera gratuita de la velocidad de navegación para todos nuestros clientes de 4 Megas y que empezaremos a lanzar un servicio de 100 Megas durante el cuarto trimestre, gracias a la implementación de docsis 3.0, una nueva tecnología que nos permite incrementar de manera exponencial la capacidad de nuestra red de fibra.

Ahora que ONO se acerca a los siete millones de casas cableadas, creemos que tenemos que combinar nuestras inversiones en despliegue con otras inversiones destinadas a mejorar la calidad de nuestra red y de los servicios que proporcionamos, como parte de un plan diseñado para seguir estando a la vanguardia de la comunicación y el entretenimiento por banda ancha, diferenciándonos con claridad de nuestros competidores. Es en este contexto en el que hay que entender estas dos medidas y otras que vendrán en un futuro próximo.

2008 será también el 'año cero' de la Convergencia en los servicios de voz. En ONO entendemos la Convergencia como una oportunidad para diferenciarnos aún más de nuestros competidores poniéndonos de nuevo del lado del cliente. Con ONO io vamos a ofrecerles cualquier combinación de diferentes servicios sobre terminales integrados de manera sencilla y transparente, con precios atractivos en los que la tecnología "fija" o "móvil" sea irrelevante. No cabe esperar un gran 'boom' a corto plazo: esta oferta de servicios integrados suponen un cambio en la manera en la que comercializamos y consumimos este tipo de servicios en España. Pero estamos convencidos de que, poco a poco, veremos una tendencia clara en esa dirección.

Obviamente, no gestionamos ONO en el vacío y estaremos atentos a la evolución de la economía española y el impacto que ésta pueda tener sobre nuestro negocio. Todo parece indicar que los fuertes niveles de crecimiento económico que hemos visto en los últimos años no se repetirán en 2008 y, quizás, en la primera parte de 2009. Sin embargo, estudios específicos sobre nuestro sector hablan de un sólido desarrollo en el mercado de la banda ancha y la televisión de pago, lo que nos lleva a pensar que veremos crecimiento en nuestra industria, aunque a un ritmo algo más lento.



Carta del Consejero Delegado

Richard Alden

Estimado accionista,

En ONO, nos regimos por un principio muy claro. Estamos aquí para comunicar a las personas con su mundo. Sin trucos. Sin complicaciones. Bajo esa perspectiva, al repasar el trabajo realizado en el año 2007, la conclusión es simple: seguimos avanzando de manera decidida en la dirección correcta.

Para alcanzar con éxito el objetivo de que nuestros clientes se puedan "comunicar con su mundo sin complicaciones", tiempo atrás llegamos a la conclusión de que teníamos que llevar a cabo una serie de cambios importantes dentro de nuestra organización que, en su mayoría, tendríamos que ejecutar a lo largo de 2007.

Un par de ejemplos. Carecía de sentido que un cliente de Barcelona tuviese un servicio de atención telefónica radicalmente distinto al de cualquier cliente de ONO en Albacete. Tampoco parecía muy lógico que en Santander tuviesen acceso a productos diferentes a los que disfrutaban nuestros usuarios en Málaga.

Estas diferencias, estas discrepancias, eran comprensibles. La ONO que hoy conocemos es el fruto de la integración en un corto espacio de tiempo de decenas de operadoras de cable distribuidas a lo largo de la geografía española. En el año 2005, ya habíamos logrado integrar todas nuestras herramientas de relación con el cliente, pero con la adquisición ese año de Auna TLC, tuvimos que volver a empezar.

Lo hicimos. Y gracias a ello, hoy contamos con una compañía plenamente integrada en un tiempo récord y preparada para seguir creciendo. No me refiero sólo al futuro. También al presente. Con la introducción de estos cambios en nuestros sistemas pudimos lanzar una oferta de banda ancha a 25 Megas para todos nuestros clientes en septiembre del año pasado. Sin estos cambios habría sido imposible presentar al mercado productos tan innovadores como los nuevos paquetes de internet y televisión que están teniendo tanto éxito entre nuestros clientes. Este agresivo proceso de integración nos ha permitido reformular con éxito nuestro modelo de televisión de pago y convertirnos en la plataforma de mayor crecimiento del sector y que mes tras mes logra mantenerse como líder de audiencia en el mercado.

Además, todas las mejoras nos han ayudado a convertirnos en una compañía mucho más eficiente y rentable. En los dos años transcurridos desde la adquisición de Auna TLC hemos reducido nuestros costes de operación en más

de 430 millones de euros. Como referencia, la cifra dobla el EBITDA de la propia Auna TLC en el año 2005, antes de la compra.

En definitiva, en los últimos dos años hemos llevado a cabo una exitosa estrategia de integración, pionera, en muchos aspectos, dentro de la industria europea del cable. Y lo hemos hecho sin dejar de crecer. Desde la compra de Auna TLC hemos incrementado en más de un 20% el número de hogares a los que ya llega nuestra red (6,8 millones al cierre de 2007), en un 12% nuestra cartera de clientes residenciales de cable (1,86 millones) y acelerado en nuestra estrategia de venta cruzada, lo que nos ha permitido crecer de 1,89 productos por hogar a 2,03.

Si nos comparamos con nuestros colegas europeos, somos la compañía de cable que ha tenido el mayor crecimiento orgánico y, al mismo tiempo, ha aumentado su rentabilidad y su eficiencia, con unos márgenes de EBITDA cercanos al 40%.

Creo, estimado accionista, que tenemos motivos para estar orgullosos del trabajo realizado y los logros obtenidos hasta ahora. Y creo que es justo, desde estas líneas, transmitir el agradecimiento y el reconocimiento a todo el equipo que forma ONO. ¡El éxito es vuestro!

Pero ante nosotros tenemos otro año, otro reto para ONO. Somos conscientes de que el entorno macroeconómico en este 2008 no es el más favorable. Pero también sabemos que, como hemos visto, hemos hecho bien los deberes en los últimos años y que estamos preparados para afrontar el desafío.

Llegamos a 2008 con la maquinaria lista para hacer lo que sabemos hacer: hablar con nuestros clientes, convencerles de que ONO es la opción que les interesa, instalarle en el menor tiempo posible nuestros servicios en su casa o en su empresa –a la que previamente habremos llegado con nuestra red– y velar por que pasen mucho tiempo con nosotros, con el máximo nivel de satisfacción posible. Si en 2007 nos vimos obligados a combinar la

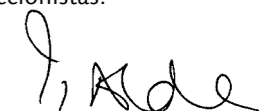
necesaria integración de la compañía con nuestra pasión por el cliente, en 2008 sólo tenemos un objetivo: mejorar la satisfacción de los que confían en nosotros.

Vamos a trabajar –estamos trabajando– en todo tipo de mejoras en nuestra red que incrementen exponencialmente la calidad percibida de nuestros servicios. Lo más vistoso será, sin duda, la oferta de banda ancha a 100 Megas que lanzaremos al final del año. Pero tenemos en marcha ya un paquete importante de proyectos para toda nuestra cartera de clientes que avanzan decididamente en esa línea y que, sin duda, les satisfarán.

En paralelo, vamos a seguir avanzando en aumentar la cercanía con nuestros clientes. ONO no es una simple operadora de cable. ONO es una comunidad, un foro de encuentro entre personas. Por ello, por ejemplo, el pasado año duplicamos el número de Tiendas ONO –ya tenemos más de 100–, incrementamos nuestros puntos de venta directa en más de 1.500 o aumentamos de manera decidida las horas de formación de nuestros agentes de atención al cliente. Queremos que el cliente se sienta cómodo en su relación con nosotros ya sea cara a cara, por teléfono o a través de internet. Y vamos a seguir invirtiendo en ello.

Podría seguir desgranando más iniciativas. Pero todas nos llevarían al mismo sitio: en ONO queremos clientes satisfechos y vamos a seguir trabajando en ello. Porque sólo así podremos consolidarnos como lo que ya somos: la auténtica alternativa en la provisión de servicios integrados de comunicación y entretenimiento en España.

En definitiva, tengo una gran confianza en la capacidad de ONO para seguir creciendo más y mejor, no sólo en 2008 sino también en los próximos años. Con el trabajo diario de todo un equipo, estamos poniendo las bases para ello. Y creo que, como no puede ser de otra manera, el buen desarrollo de la compañía se seguirá traduciendo en una buena rentabilidad para nuestros accionistas.



2007, el año en titulares

Enero

- ONO cierra el año 2006 como líder de la TV de pago
La Gaceta de los Negocios
3 de enero de 2007
- ONO renueva su contrato para las comunicaciones del Ayuntamiento de Valencia
Levante
10 de enero de 2007

Febrero

- Antena 3 y ONO se unen para ofrecer series de éxito en vídeo bajo demanda
La Gaceta de los Negocios
15 de febrero de 2007
- ONO, proveedor de internet más valorado en 2006
Satélite TV Europa
Febrero de 2007

Marzo

- ONO es el primer rival de Telefónica que gana dinero con la banda ancha
Expansión
15 de marzo de 2007
- ONO disminuye sus pérdidas un 90% y consigue un EBITDA de 558 millones
Cinco Días
15 de marzo de 2007

Abril

- ONO impulsa su plataforma de venta on-line IP Mark
IP Mark
1 de abril de 2007
- ONO amplía de forma automática a todos sus clientes en Canarias la capacidad de su banda ancha hasta los 4 Megas
ACN Press
19 de abril de 2007

Mayo

- Telefónica, Vodafone, Orange y ONO se alían en Redtel
Expansión
29 de mayo de 2007

Junio

- ONO supera ya el 75% de cobertura en la Comunidad Valenciana
Las Provincias
10 de junio de 2007
- Fitch mejora la calificación asignada a Cableuropa
Expansión
20 de junio de 2007
- ONO refinancia su deuda y reduce en 20 millones los costes de financiación
Cinco Días
22 de junio de 2007

Julio

- Ourense adjudica a ONO sus servicios de comunicaciones
Computing España
4 de julio de 2007
- ONO ha invertido más de 500 millones en Castilla y León
Negocio Castilla y León
25 de julio de 2007

Agosto

- ONO desafía a Telefónica con una oferta de banda ancha a 25 Megas
Expansión
28 de agosto de 2007

Septiembre

- ONO se consolida como líder en oferta 'triple play'
Satélite TV Europa
1 de septiembre de 2007
- ONO vuelve a sus grandes índices de audiencia
Satélite TV
1 de septiembre de 2007

Octubre

- ONO refuerza su plan comercial con la apertura de 1.500 puntos de venta
Expansión
10 de octubre de 2007

- ONO lanza su servicio de móvil y fijo a finales de noviembre
Cinco Días
31 de octubre de 2007

Noviembre

- Nuevas velocidades de la banda ancha de ONO para que navegues tan rápido como quieras
Diario de León
13 de noviembre de 2007

Diciembre

- ONO asesorará a más de 75.000 PYMEs integradas en CECOMA
Empresas Madrid
13 de diciembre de 2007
- ONO io: la oferta integral para todos los clientes de la operadora
Movifonía
1 de diciembre de 2007
- ONO se lanza a competir en el internet de bajo coste con 2 Megas por 14 euros
La Gaceta de los Negocios
18 de diciembre de 2007
- ONO y Warner llegan a un acuerdo de contenidos
Levante
18 de diciembre de 2007



¿Qué tiene montar en bici?

La sensación de libertad, velocidad y de llegar rápidamente a tu destino.

Informe de actividades

Productos y servicios

ONO viene ofreciendo una amplia gama de servicios de telefonía y servicios personales de comunicaciones, servicios de entretenimiento y servicios de transmisión de datos y acceso a internet, que hoy ya cuenta con una amplia aceptación de sus clientes. Estos servicios básicos han ido evolucionando, incorporando nuevas tecnologías y ampliando sus funcionalidades con un compromiso continuo de innovación.

La experiencia demuestra que el éxito de nuestra oferta de servicios se basa en el empaquetamiento de productos de una forma simple y sencilla: los paquetes ONO, que combinan en un solo producto varios servicios, existiendo un combinado a la medida de las necesidades de cada cliente. Nuestros clientes tienen una media de 2,03 servicios contratados.

Sabemos que nuestros clientes empresariales tienen necesidades de comunicación diferentes. ONO ofrece las soluciones más innovadoras del mercado adaptadas individualmente a las necesidades de cada cliente, desde las PYMEs hasta las grandes empresas del IBEX 35 y las Administraciones Públicas. El éxito en el segmento empresarial es un factor clave en la estrategia global de ONO.

Combinados

En 2007, la comercialización de nuestros servicios residenciales continuó orientada a la venta de paquetes de servicios. Los clientes que contratan un paquete de servicios disfrutaban generalmente de cuotas de instalación y de conexión gratuitas, además de un descuento sobre las tarifas individuales de cada servicio.

La mayoría de los clientes de ONO contrata un paquete de servicios, normalmente un combinado de telefonía y televisión o internet de banda ancha,

pero cada vez más clientes contratan el paquete integrado de tres servicios. A finales de 2007, un 31,2% de nuestros clientes disfrutaba del paquete completo de tres servicios, lo que llamamos "triple play".

Nuestro enfoque en las ofertas combinadas nos ha generado una mejora del ratio de servicios contratados por cliente, siendo 2,03 servicios los que contrata de media un cliente a 31 de diciembre de 2007.

Telefonía fija

Ofrecemos un servicio de acceso directo "todo incluido" que incluye la cuota fija mensual estándar y llamadas gratis a cualquier número de teléfono fijo de la geografía española. Las cuotas de instalación y conexión son gratuitas para los clientes que contratan este servicio de forma combinada.

El servicio de telefonía de ONO incluye una amplia oferta de servicios adicionales como segunda línea o cuota especial para segunda vivienda o bonos de tráfico con importantes ahorros, además de un servicio ONO de información 11828 sin coste alguno. También existen bonos de llamadas a móviles y bonos de llamadas internacionales, con un importante ahorro para el cliente.

Asimismo, todos nuestros clientes tienen acceso a distintos servicios de valor añadido (básicos y premium). Estos son: servicio de contestador automático, llamada en espera, devolución de llamada, marcación rápida, identificación de llamada, restricción de llamadas salientes y servicio de despertador, además de terminales telefónicos disponibles para compra o alquiler.

A finales de 2007, el 86% de nuestros clientes de cable disfrutaba de nuestro servicio de telefonía.

Servicios personales de comunicación

En noviembre de 2007, ONO lanzó ONO io, la primera oferta de servicio de voz convergente en España.

Para ello, utiliza unos nuevos teléfonos móviles inteligentes que se comportan como teléfonos fijos dentro de los hogares y como móviles en el exterior.

Con ONO io, los usuarios disfrutaban de importantes ahorros, gracias a una ampliación de la tarifa plana de ONO –que en la actualidad cubre todas las llamadas a cualquier teléfono fijo de España– a todas las llamadas entre teléfonos ONO, ya sean fijos o móviles, a 0 céntimos por minuto.

ONO io aporta otras muchas ventajas. Así, dentro del hogar, ONO io permite mantener hasta seis conversaciones telefónicas simultáneas e independientes sin coste y con la máxima calidad.

Y fuera del hogar, siempre con un único terminal, el cliente podrá acceder a todos los servicios móviles (voz, SMS, MMS y datos) que ya utiliza, a precios competitivos en llamadas a otros operadores y con tarifa plana a fijos y móviles de ONO.

Banda Ancha

Basamos nuestra oferta de internet para el mercado residencial en un acceso a internet de banda ancha con velocidades estándar de 6, 12 y 25 Megas al que se incorporan, sin coste asociado, una extensa gama de Servicios de Valor Añadido (SVAs).

Entre los SVAs más destacados, incluidos dentro de la oferta, cabe mencionar:

- Correo electrónico, con número ilimitado de cuentas y servicios Antispam,
- Servicios que posibilitan la presencia en internet como los Blogs o Tu Web (Espacio + subdominio),
- ONOcam, servicio que permite de forma sencilla emitir vídeo en directo y que este vídeo sea

accesible para cualquier persona desde cualquier navegador de internet, y

- Otros servicios como noticias, chat, chat 3D, juegos en red... todos ellos accesibles desde el portal de servicios y contenidos ono.com.

Todos nuestros clientes de 6, 12 y 25 Megas pueden disfrutar, de forma gratuita, de Centinela, un completo paquete de seguridad para navegar y disfrutar de internet, que incluye antivirus y firewall. Además, Centinela se puede completar con otros servicios como el control parental y el gestor de privacidad.

Asimismo, ofrecemos servicios de valor añadido de pago como Banda Ancha Fácil, el complemento perfecto para la banda ancha que elimina las barreras de entrada que pueda tener un cliente en la configuración del acceso a internet, le aporta nuestro paquete completo de seguridad (Centinela) y asistencia remota para problemas y dudas sobre PC/internet.

ONO también ofrece opcionalmente su servicio ONO Wi-Fi que permite conectar cualquier dispositivo a internet sin necesidad de utilizar cables.

En diciembre de 2007, lanzamos "ONO Banda Ancha Esencial", diseñado para aquellos que quieren acceder por primera vez a internet, que proporciona una velocidad de navegación de 2 Megas sin ningún tipo de limitación. Este nuevo servicio nos ayudará a reducir al máximo las barreras de entrada al uso de internet de alta velocidad en España a precios muy competitivos.

En 2007, ONO recibió el premio al mejor proveedor de banda ancha en la XV edición de los premios de la revista "PC Actual".

A 31 de diciembre de 2007, el 65% de nuestros clientes de cable disfrutaba del servicio de internet de banda ancha.

Televisión

Proporcionamos a nuestros clientes de televisión un servicio de televisión digital multicanal, con paquetes que incluyen desde una oferta básica hasta premium. Además, ofrecemos a todos nuestros clientes los servicios de pago por visión, películas de estreno y fútbol en directo en nuestros propios canales.

En diciembre de 2005, lanzamos el servicio de vídeo bajo demanda ("VoD"), bajo la marca comercial "ojo", en las demarcaciones tradicionales de ONO. En diciembre de 2006, lanzamos "ojo" en Madrid y Barcelona. Se ofrece "ojo" a todos los clientes y éstos pueden disfrutar de programación gratuita y premium. A 31 de diciembre de 2007, "ojo" había superado todas las expectativas previstas:

- Más de 630.000 clientes con servicio activo.
- En el mes de diciembre, el 36% de los clientes había utilizado el servicio habitualmente cada semana.
- Récord de más de 1,5 millones de eventos por semana.

Ofrecemos nuestros servicios de televisión a través de una selección de paquetes, a diferentes precios, con el objetivo de alcanzar la mayor audiencia de televisión posible. También emitimos varios canales de televisión locales y regionales. La programación ofrecida a nuestros clientes contiene una amplia selección de series de televisión, películas, deportes, noticias, música, documentales y canales infantiles, incluyendo, entre otros, los siguientes: Disney, Eurosport, MTV, Fox, Discovery, Paramount Comedy, CNN y AXN. También, ofrecemos películas de pago por visión de estudios de Hollywood, de productores independientes americanos y de productores españoles y europeos y fútbol de pago por visión, incluyendo la liga profesional de fútbol española y los partidos de la Copa del Rey.

Otros servicios de acceso directo

ONO proporciona servicio de telefonía y banda ancha para aquellos clientes que todavía no tienen acceso directo a su red de cable. Opera sobre una base de infraestructuras que combina la tecnología conocida como ULL (Unbundled Local Loop o desagregación del bucle del abonado) con la propia red de ONO.

Esta iniciativa supone que ONO obtiene acceso a aproximadamente tres millones de hogares en provincias en las que parcialmente ya ofrece sus servicios vía cable y en dos comunidades autónomas sin servicio de cable, Galicia y Asturias.

ONO pretende impulsar esta tecnología como complemento a su red de cable, centrándose principalmente en Madrid y Barcelona. ONO tiene como objetivo garantizar la misma calidad de servicio sobre ambas redes; igualmente, se pretende avanzar en la equiparación de ambas ofertas, aun siendo conscientes de la mayor limitación tecnológica de la tecnología ULL.

Servicios a empresas

Pequeñas y Medianas Empresas

ONO ofrece la solución integrada de voz y datos que mejor se adapta a cada negocio, con una completa cartera de productos y servicios; soluciones combinadas de voz y datos, con opciones de tarifa plana y bonos de tráfico, soluciones integradas de red, hosting y housing, seguridad y soporte on-line.

El crecimiento de las pequeñas y medianas empresas se basa, principalmente, en las ventajas y simplicidad de las soluciones combinadas de comunicación:

- Telefonía, para acceso analógico y digital, centralitas y servicios digitales integrados,
- El mejor acceso de banda ancha del mercado,

- Números premium,
- Líneas dedicadas,
- Servicios de plataforma de negocio, incluyendo gestión avanzada y alojamiento de sistemas ("hosting gestionado"), retransmisiones en multimedia ("streaming"), servicios de trabajo en grupo basado en MS Exchange, FTP (para operaciones de tarjetas de crédito y débito), y
- Otros servicios como gestión de dominios, alojamiento y gestión de cuentas de correo y páginas web.

A 31 de diciembre de 2007, ONO presta servicio a más de 69.000 PYMEs.

Grandes empresas

La disponibilidad de una red propia con presencia en la mayor parte del territorio nacional convierte a ONO en una alternativa sólida, de calidad y sostenible en el tiempo para muchas empresas españolas.

ONO Empresas es la unidad de negocio de ONO orientada a ofrecer soluciones de valor añadido para las comunicaciones del segmento empresarial corporativo: empresas y Administraciones Públicas.

Nuestros clientes corporativos demandan servicios más sofisticados y específicos que el segmento PYMEs. Asimismo, el nivel de excelencia en el suministro y prestación del servicio es un factor clave, al estar las comunicaciones cada vez más integradas dentro de los procesos de negocio de cualquier empresa. Por esta razón, todos los servicios ofrecidos a empresas están respaldados por acuerdos de nivel de servicio específicos tanto en la implantación como en los tiempos de respuesta ante anomalías. Nuestro compromiso es ofrecer a nuestros clientes unas comunicaciones eficientes, fiables y seguras que constituyan en sí mismas una fuerte ventaja competitiva.

De nuevo, la red nacional de fibra óptica de ONO, así como un equipo altamente cualificado, permiten ofrecer una amplia gama de servicios de alta calidad y fiables que cubre un rango completo de soluciones gestionadas de voz y datos.

- Soluciones completas de voz, incluyendo servicios de telefonía corporativa sobre IP y las soluciones más avanzadas en prefijos comerciales así como en Red Inteligente,
- Redes privadas virtuales MPLS y Ethernet extremo a extremo, con una gran capilaridad y amplia variedad de tecnologías de acceso y facilidades adicionales,
- Acceso a internet garantizado y seguro,
- Soluciones gestionadas de infraestructura de telecomunicaciones para el alojamiento de servicios de información, mensajería y streaming de vídeo, y
- Soluciones basadas en nuestros Centros de Procesos de Datos que permiten desarrollar Servicios gestionados como los del punto anterior o de respaldo adecuados a las necesidades de nuestros clientes.

Una gran experiencia en diferentes sectores corporativos y una importante lista de referencias nos han permitido adaptar nuestro portfolio de servicios y construir una oferta relevante y adaptada a las particularidades de cada sector y empresa.

Operadores

Ofrecemos también servicios a otros operadores mediante la utilización de la capilaridad de nuestra red nacional, tanto troncal como de acceso. Estos servicios incluyen fundamentalmente infraestructura (servicios de alquiler de capacidad) y servicios de gestión de tráfico (tránsito de voz, prepago y Red Inteligente).

- Nuestros servicios de alquiler de capacidad ofrecen a otros operadores de telecomunicaciones



Rediseñamos nuestras tiendas en 2007 y expandimos también nuestra presencia comercial.



Un evento exitoso de ONO Empresas en 2007.

alquileres de circuitos de capacidad gestionada en nuestra red, proporcionando anchos de banda garantizados de todas las capacidades PDH, SDH, Ethernet y Lambdas.

- Como servicios de gestión de tráfico de voz, disponemos de servicios de tránsito nacional e internacional para terminación y recogida de tráfico de otros operadores. Ofrecemos también servicios de prepago para segmentos de nichos y tarificación especial (Red Inteligente).

teuve

En 2005, adquirimos Factoría de Canales, una empresa dedicada a la paquetización de contenidos de televisión. Esta adquisición nos permite mejorar el control sobre la calidad de nuestro contenido

y nos permite adaptarnos mejor a las necesidades de nuestros clientes y reducir nuestra dependencia de otros proveedores, al mismo tiempo que nos proporciona una fuente adicional de ingresos. Actualmente, Factoría de Canales produce doce canales de televisión para ONO (Cinestar, Dark, Cinematk, Buzz, Natura, KidsCo, MGM, Xtrm, Canal 18, Pachá, Telecorazón y Somos) y también provee estos canales de televisión a otros operadores de televisión de pago en España.

A 31 de diciembre de 2007, el 90% de los clientes de televisión disfrutaban de nuestra oferta digital y el 52% de nuestra base de clientes residenciales tiene contratado este servicio.



La red de ONO

Nuestra red de fibra óptica de 862 megahercios nos permite proporcionar directamente a nuestros clientes una comunicación bidireccional de alta capacidad.

Nuestras redes de acceso local se diseñan utilizando un sistema de fibra óptica de alta velocidad, que permite prestar una amplia gama de servicios digitales de comunicación y entretenimiento. Sus prestaciones más importantes son:

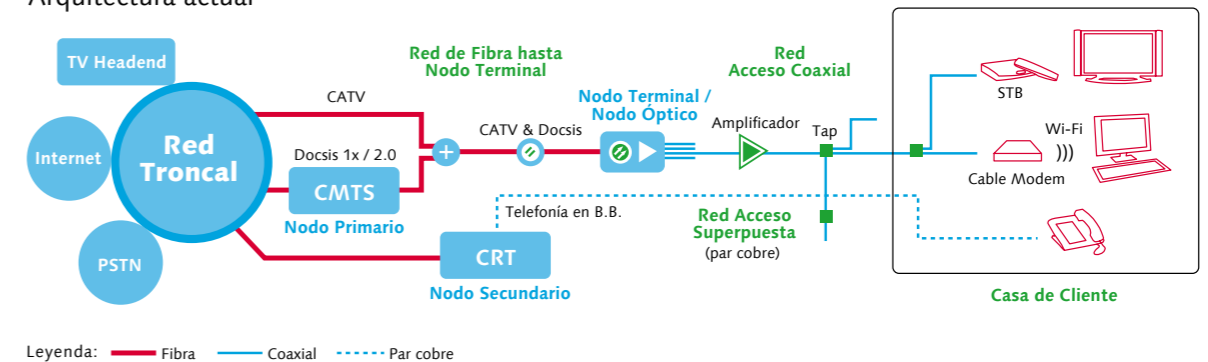
- Redes preparadas para ofrecer la máxima capacidad de transmisión,
- Diseñadas para la transmisión de información en tiempo real,
- Preparadas para la transmisión simultánea de voz, datos, imagen y sonido con la máxima calidad,
- Aptas para ofrecer servicios tradicionales y de nueva generación, tanto basados en circuitos como en paquetes,
- Dotadas de conexiones a internet de alta velocidad, y
- Capaces de ofrecer tanto servicios de "Triple Play" (Voz, TV e internet) a clientes residenciales como servicios avanzados de ASP y de conectividad extremo a extremo a clientes empresariales y operadores.

Nuestra red de acceso se utiliza para el transporte de la señal desde los centros locales de operaciones a los nodos primarios o puntos de distribución, dando servicio de 20.000 a 60.000 hogares en áreas urbanas. Los centros locales de operaciones, generalmente alojan las cabeceras (head-ends) regionales y las centrales de conmutación de telefonía y datos. Los head-ends reúnen las señales de la televisión por cable para su transmisión a los clientes. Los nodos primarios están a su vez conectados a los nodos secundarios a través de anillos de fibra. Estos nodos secundarios son puntos de distribución ópticos que distribuyen la fibra a los nodos terminales que, a su vez, dan servicio a alrededor de 500 hogares. La telefonía se distribuye a través de una red superpuesta de pares de cobre.

Además, como complemento a la red de cable y con el objetivo de aumentar la capilaridad de la red de acceso, desde el año 2005 se está desagregando bucle local para proporcionar servicios basados en la tecnología DSL.

En el año 2007, ONO empezó a operar también como un Operador Móvil Virtual, capaz de ofrecer a sus abonados un servicio integrado de telefonía, que funciona como un acceso fijo en casa y como móvil fuera de ella.

Arquitectura actual



Inversión

ONO cuenta con la mayor red propia de fibra óptica de última generación disponible en España.

A 31 de diciembre de 2007, nuestra red daba acceso a 6,8 millones de hogares en nuestras demarcaciones que cubren aproximadamente el 84% de los hogares y empresas en España. Continuamos con la expansión de nuestra red en áreas con un potencial atractivo de ingresos.

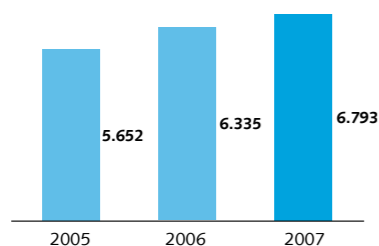
La construcción de una nueva red de comunicaciones continúa requiriendo una inversión significativa. Nuestra inversión incluye despliegue, compras de descodificadores, instalaciones, ampliaciones de la red, hardware y software de

equipos informáticos y las inversiones necesarias para la integración y mejora de la red de Auna.

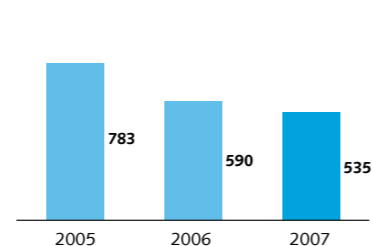
En los últimos 2 años, desde la compra de Auna, ONO ha invertido más de 1.100 millones de euros, continuando así con el despliegue de su propia infraestructura de cable de última generación sobre la que presta servicio a dos millones de clientes residenciales y empresariales.

En el año 2007, mantuvimos el ritmo de despliegue de nuestra red pero logramos reducir la inversión en un 9,3% hasta 535 millones de euros, situándonos como el segundo operador de España por volumen de inversión.

Hogares comercializables ('000) (Cable)



Inversión anual (m€)



Clientes

La satisfacción de nuestros clientes es esencial para mantener nuestra base actual de clientes y la continuidad de una relación duradera. Consideramos que la satisfacción de nuestros clientes depende principalmente de la calidad de nuestra red. Además, consideramos que el servicio al cliente y la satisfacción de sus necesidades

también juegan un papel importante en el crecimiento de nuestros servicios residenciales y empresariales. Desde el inicio de nuestras operaciones, hemos invertido continuamente en mejorar y elevar nuestro servicio de atención al cliente en todos los procesos orientados al mismo:

Instalaciones y suministros

El proceso de instalación es el primer contacto que tenemos con nuestros clientes una vez que han contratado nuestros servicios. Con el propósito de maximizar la satisfacción del cliente, hemos desarrollado herramientas específicas para permitir el aprovisionamiento inmediato del servicio una vez que la instalación se haya completado. Además, hemos rediseñado nuestro proceso para centralizar todas las funciones de instalación y suministro y crear un servicio de atención al cliente especializado. En el año 2007, hemos realizado más de 645.000 instalaciones a clientes residenciales de cable y el tiempo medio de suministro del servicio en el último trimestre ha sido de menos de 8 días.

Facturación

Una de las exigencias del cliente es que la facturación sea transparente, correcta y puntual. Para responder a esta demanda, ONO dispone de un sistema flexible y avanzado de facturación personalizada e inteligente, y los operadores del Servicio de Atención Telefónica disponen de un sistema que proporciona información en línea para solucionar en tiempo real cualquier duda o reclamación del cliente.

A lo largo del año 2007 se ha producido la integración de los sistemas de facturación de cable y ULL de la antigua Auna a los existentes en ONO, incluyendo la migración de los clientes de cable y ULL. A partir del último trimestre de 2007, se ha comenzado la integración y migración del resto de clientes, que culminará durante 2008.

ONO ofrece a sus clientes la posibilidad de recibir facturas electrónicas de acuerdo a la legislación española vigente. Adicionalmente tienen disponible el desglose de la factura y detalle de llamadas vía internet, independientemente del soporte de la factura.

Gestión de averías

Contamos con un área de supervisión de averías, que controla el ciclo de cada avería de cliente asegurando el cumplimiento de los compromisos de resolución. Es el responsable de velar por la calidad de la solución, el tiempo de gestión y la comunicación al cliente de la solución de la avería. El área también actúa de forma preventiva, con planes de acción, analizando las averías recibidas y con mejora continua de procesos. En el último trimestre de 2007, el 94% de las reparaciones se han ejecutado en menos de 48 horas.

Servicio de Atención al Cliente

ONO opera en todos sus Servicios de Atención al Cliente ("SAC") bajo un entorno único para todos los servicios de cable. En la actualidad la estructura de centros operativos de SAC opera las 24 horas del día, los 365 días del año y cuenta con alrededor de 2.700 operadores.

Durante el año 2007, el 83% de las llamadas en el segmento residencial fueron atendidas antes de 30 segundos y el 86% de las llamadas en el segmento de PYMEs fueron atendidas antes de 10 segundos.

Fidelización del cliente

La fidelización de nuestros clientes es un objetivo prioritario de ONO. En diciembre de 2007, lanzamos un programa de fidelización llamado "Zona Cosas Buenas" para todos nuestros clientes. Los miembros acumulan puntos que pueden canjear por servicios de ONO. Este es el primer programa de puntos lanzado por un operador fijo en España. Además, continuamos mejorando las prestaciones de nuestro "Club ONO" que proporciona a nuestros clientes regalos y pases para eventos exclusivos como preestrenos de películas.

También disponemos de un equipo dedicado a la retención de clientes en nuestros centros de servicio de atención al cliente, que ayuda a resolver problemas o quejas de nuestros clientes.

Tiendas ONO

Animamos a los clientes a contratar nuestros servicios a través de nuestras tiendas ONO, localizadas en las principales zonas comerciales por toda la geografía nacional. A finales de 2006, contábamos con 52 tiendas propias. Durante el

año 2007, abrimos 43 tiendas propias por todo el territorio nacional.

Además, vendemos nuestros servicios a través de canales indirectos, como grandes almacenes (ej. The Phone House, El Corte Inglés, Media Markt), tiendas de electrónica, tiendas de teléfonos móviles y otros puntos de venta de gran capilaridad como Correos. A finales de 2007, contábamos con 654 puntos de venta indirectos.

Empleados

En ONO, consideramos que nuestros colaboradores son la clave del éxito, por lo que el compromiso de ONO se basa en ayudarles a avanzar en sus carreras profesionales, conciliando su vida personal y profesional, apostando por su estabilidad laboral.

dedicando aproximadamente 35.490 horas de formación en el año, lo que supone una media de 13 horas de formación por empleado. Se han impartido 92 cursos de formación presencial técnica y en habilidades.

| | 2006 | 2007 |
|-----------------------------|-----------|-----------|
| Número de empleados | 4.693 | 4.618 |
| % hombre/mujer | 57,1/42,9 | 57,3/42,7 |
| Edad media de los empleados | 36 | 36 |

A principios de 2007, se lanzó un programa cuyo objetivo es la formación y el desarrollo profesional y personal de un grupo de directivos de ONO con elevado potencial y que constituyen el grupo de futuros líderes de ONO. Se trata de un programa de dirección avanzada, de tres años de duración, desarrollado conjuntamente con el Instituto de Empresa.

Desarrollo profesional

En ONO queremos contar con los mejores profesionales para ofrecer los mejores servicios a nuestros clientes. Para conseguir este objetivo la formación de los profesionales adquiere un valor estratégico. Por tanto, nos exige desde ONO fomentar y potenciar el desarrollo de las capacidades profesionales y personales de nuestros empleados.

En este sentido, en el año 2006 se puso en marcha la primera edición del Máster "MBA in company". Consiste en un máster, de dos años de duración, con un plan de estudios adecuado a la empresa en el que participan 25 empleados de ONO, identificados como empleados con potencial, para los que ONO desarrolla un plan de desarrollo profesional y potencial de sus habilidades y conocimientos con el objetivo de ampliar su capacidad global de gestión.

Durante el año 2007, el 66% de la plantilla (2.975 empleados) ha participado en cursos de formación,



¿Qué tiene un cuenco lleno de fruta?
El placer casi infinito de la variedad y la abundancia.

Análisis financiero

Nuestros productos y servicios

Actualmente ofrecemos una amplia gama de servicios de telefonía, internet y televisión por cable a nuestros clientes residenciales y empresariales en nuestras demarcaciones. La siguiente tabla muestra información acerca de nuestros clientes residenciales y empresariales:

| | Datos en miles | | |
|--|----------------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 |
| Clientes residenciales de acceso directo | 1.742 | 1.861 | 1.927 |
| Clientes empresariales | 56 | 69 | 69 |

A finales de 2007, contábamos con una base de clientes residenciales de acceso directo de 1.927.000, lo que supone un incremento del 3,6% con respecto al año anterior. Este crecimiento se debe al esfuerzo permanente que realizamos para adquirir nuevos clientes a través del desarrollo continuo de nuevos servicios competitivos. Nuestros clientes de PYMEs se mantuvieron estables en 69.000 en el año 2007.

Servicios residenciales de acceso directo

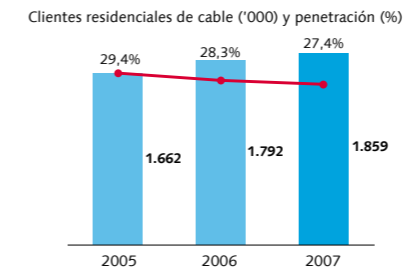
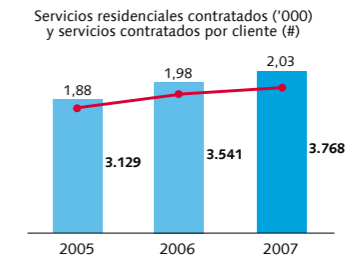
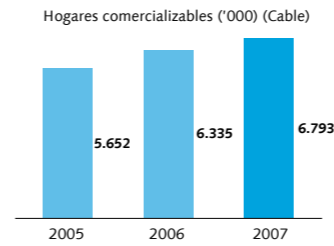
| | Datos en miles | | |
|---|----------------|--------------|--------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 |
| Clientes de cable | 1.662 | 1.792 | 1.859 |
| Otros clientes de acceso directo | 80 | 68 | 68 |
| Clientes residenciales de acceso directo | 1.742 | 1.861 | 1.927 |

Servicios de cable

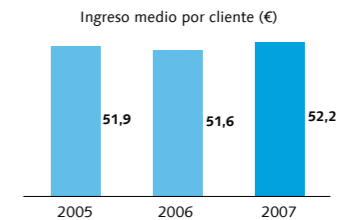
Los ingresos generados por los servicios de cable provienen de: (i) las cuotas mensuales, incluidos los alquileres de los descodificadores, (ii) las cuotas de conexión de los servicios residenciales

individuales o paquetizados, (iii) el consumo de los servicios residenciales de telefonía, (iv) la venta y mantenimiento de equipos y (v) las cuotas variables derivadas de los servicios de pago por visión de la televisión de pago.

A finales de 2007, los hogares comercializables ascendían a 6.793.000, un incremento del 7,2% con respecto al año anterior. Los clientes de cable crecieron un 3,7%, hasta alcanzar 1.859.000 clientes en 2007, por lo que la penetración se redujo 0,9 p.p. hasta 27,4% .



El ingreso medio por cliente aumentó un 1,2% en el año 2007 hasta alcanzar los 52,2 euros mensuales. Este aumento se debe a la homogenización de las tarifas para toda la base de clientes y al incremento del ratio de servicios contratados por cliente.

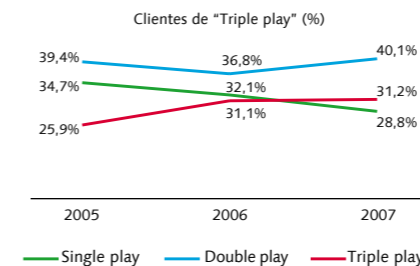


A finales de 2007, un 31,2% de los clientes de ONO disfrutaba del paquete completo de tres servicios, "triple play", comparado con el 31,1% a finales de 2006.

Nuestro enfoque en las ofertas combinadas nos ha generado una mejora del ratio de servicios contratados por cliente, siendo 2,03 servicios los que tiene contratados de media un cliente a 31 de diciembre de 2007. El número total de servicios contratados asciende a 3.768.000 a finales de 2007 frente a 3.541.000 servicios a finales de 2006.

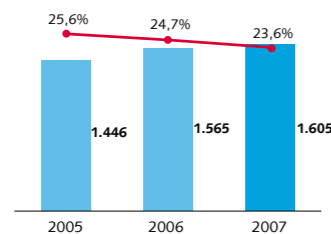
Telefonía

En 2007, nuestra base de clientes de telefonía creció en 40.000 clientes debido principalmente a las campañas de "upselling" lanzadas durante el año. La telefonía continúa siendo nuestro servicio residencial más demandado. A finales de 2007, el 86% de nuestros clientes de cable tenía servicio de telefonía.



Nota: 2005 incluye datos de ONO y Auna "pro forma" para la homogeneización de los datos en los años comparados.

Clientes de telefonía ('000) y penetración de telefonía (%)

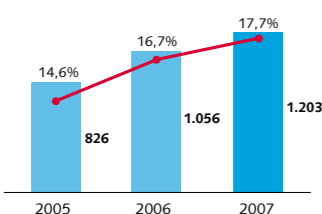


| | 2005 | 2006 | 2007 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|
| % clientes que contratan teléfono | 87,0% | 87,3% | 86,3% |

Internet

Los clientes de internet crecieron un 13,9% en 2007 alcanzando 1.203.000 clientes a final de año. Este incremento supera en 2,2 veces a los clientes totales de cable adquiridos en el año, lo que muestra el éxito de nuestras campañas de venta cruzada. Nuestra penetración de internet residencial creció hasta el 17,7% en 2007 desde el 16,7% del año anterior.

Cientefes de internet ('000) y penetración de internet (%)



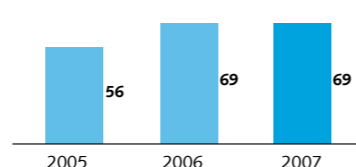
| | 2005 | 2006 | 2007 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|
| % clientes que contratan internet | 49,7% | 58,9% | 64,7% |

Servicios a PYMEs

Los ingresos generados por nuestros clientes PYMEs incluyen las cuotas de los servicios de voz y datos, ofrecidos individualmente o en paquetes.

Los clientes PYMEs se mantuvieron estables en 69.000 clientes en el año 2007.

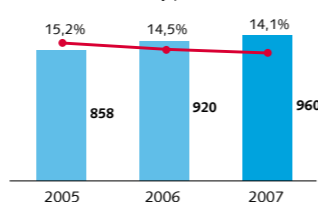
Cientefes PYMEs ('000)



Televisión

Los clientes de televisión por cable se incrementaron en un 4,4% en 2007 hasta alcanzar los 960.000 clientes a final de año, lo que refleja el éxito de los nuevos paquetes lanzados durante el año 2007, incluido un paquete básico de bajo precio, comercializado bajo el nombre de "Televisión Esencial". La penetración total de televisión por cable disminuyó hasta el 14,1% en 2007.

Cientefes de televisión ('000) y penetración de televisión (%)



| | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|
| % clientes que contratan televisión | 51,6% | 51,3% | 51,6% |

Finanzas

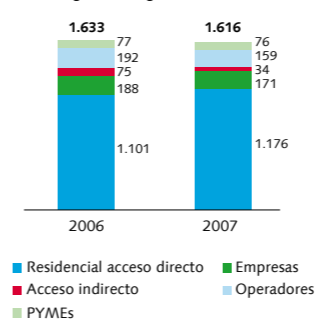
Ingresos

Nuestros ingresos proceden de los servicios residenciales de acceso directo (que comprenden los ingresos de la oferta individual y combinada de los servicios de teléfono, internet y televisión por cable), servicios de acceso indirecto, servicios de voz y datos a PYMEs, servicios a empresas (grandes cuentas y Administraciones Públicas) y servicios a operadores. La siguiente tabla muestra información acerca de nuestros ingresos:

| | Datos en millones de euros | | |
|---|----------------------------|--------------|--------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 |
| Negocios core | 1.245 | 1.178 | 1.252 |
| Servicios residenciales de acceso directo | 1.043 | 1.101 | 1.176 |
| Servicios a PYMEs* | 202 | 77 | 76 |
| Negocios parcialmente core | 260 | 381 | 330 |
| Servicios a empresas* | - | 188 | 171 |
| Servicios a operadores | 260 | 192 | 159 |
| Negocio no core | 222 | 75 | 34 |
| Servicios de acceso indirecto | 222 | 75 | 34 |
| Total Ingresos | 1.726 | 1.633 | 1.616 |

* Los ingresos de "Servicios a PYMEs" del año 2005 corresponden a los ingresos de "Servicios a PYMEs" y "Servicios a empresas"

Desglose de ingresos anuales (m€)



En línea con nuestra estrategia de enfocarnos en el acceso directo con el objetivo de aumentar los

ingresos que generan mayores márgenes, nuestros ingresos decrecieron hasta llegar a 1.616 millones de euros en 2007. Nuestros servicios residenciales de acceso directo han supuesto el 73% del total de los ingresos de 2007 comparado con el 67% del año anterior. Los ingresos procedentes de nuestros clientes de PYMEs disminuyeron un 1,8% y los ingresos de empresas decrecieron un 9,2% en el año 2007 hasta alcanzar los 76 y los 171 millones de euros respectivamente. La disminución de los ingresos se debe principalmente a la reducción del 54,5% de los ingresos de acceso indirecto y a la reducción del 17,1% de los ingresos procedentes de operadores.

Costes directos y margen bruto

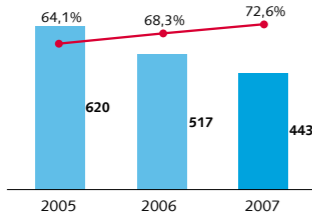
Los costes directos incluyen los costes de la red troncal y los costes de interconexión para los servicios de telefonía, los costes de conectividad para internet, la fibra y el alquiler de circuitos y los costes de programación para los servicios de televisión.

Los costes de interconexión para los servicios de telefonía se generan por las llamadas realizadas por nuestros clientes que terminan fuera de nuestra red. Los costes de conectividad se deben principalmente al ancho de banda utilizado por nuestro tránsito de internet fuera de España. Los costes de programación de televisión se generan por la emisión de contenido ajeno y de películas y fútbol por el sistema de pago por visión.

Conseguimos reducir nuestros costes directos en 74 millones de euros en el año 2007. Como porcentaje sobre el total de ingresos, nuestros costes directos decrecieron de 31,7% en 2006 a 27,4% en 2007 y el margen bruto (ingresos menos costes directos) creció 4,2 p.p. en el año 2007 hasta el 72,6%.

Como parte del proceso de integración, hemos llevado a cabo proyectos específicos para mejorar el margen bruto, que han consistido en: (i) reducir las líneas de negocio menos estratégicas y (ii) incrementar nuestra eficiencia en costes de interconexión y contenidos, entre otros.

Costes directos (m€) y margen bruto (%)

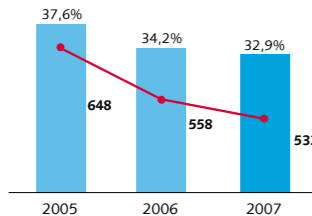


Gastos Operativos

Los gastos operativos netos consisten principalmente en gastos relacionados con sueldos y salarios, servicios profesionales, gastos de marketing y ventas, operaciones y mantenimiento de la red, sistemas de información, gastos administrativos y de facturación.

En 2007 mejoramos nuestros procesos, logrando reducir los costes operativos netos en 26 millones de euros, y como porcentaje de los ingresos totales en 1,3 p.p., desde el 34,2% en 2006 al 32,9% en 2007. Como parte de nuestro proceso de integración, en el año 2007 nos enfocamos en reducir los costes operativos y hacerlos converger con los ratios de eficiencia obtenidos por ONO antes de la adquisición de Auna.

Gastos operativos netos (m€) y porcentaje sobre ingresos (%)

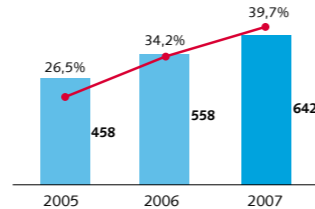


EBITDA

El EBITDA del año 2007 ascendió a 642 millones de euros, lo que supone un incremento del 15,1% con respecto al año anterior. Este crecimiento refleja nuestro enfoque en mejorar la calidad de los ingresos y la eficiencia del negocio. A pesar de la caída de los ingresos, la implantación de los nuevos procesos y procedimientos nos ha conducido a un incremento significativo del EBITDA.

El margen de EBITDA creció de 34,2% en 2006 a 39,7% en 2007. Los bajos márgenes de EBITDA aportados por Auna en 2005 han lastrado significativamente nuestros ratios de eficiencia en los años 2005 y 2006. En el año 2007 nos hemos acercado significativamente a los márgenes de EBITDA que alcanzamos antes de la adquisición de Auna, que superaban el 40%.

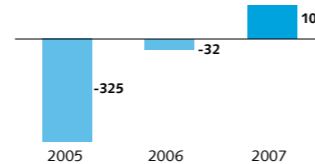
EBITDA (m€) y margen de EBITDA (%)



Flujo de caja operativo

El flujo de caja operativo es el resultado del EBITDA menos la inversión. En el año 2007, el flujo de caja operativo ascendió a 106 millones de euros, lo que supone un incremento de 138 millones de euros con respecto al año anterior, que reflejaba un flujo de caja operativo negativo de 32 millones.

Flujo de caja operativo (m€)



¿Qué tiene estar en buena compañía?
 Que te hace sentir seguro en los momentos importantes de la vida.

Información de la compañía

Perfil corporativo

ONO es el principal proveedor alternativo de telecomunicaciones, internet de banda ancha y televisión de pago en España, y el único operador de cable con cobertura nacional. A 31 de diciembre de 2007, ONO ofrece sus servicios a aproximadamente 1,9 millones de clientes residenciales de cable y 69.000 PYMEs, a través de sus propias redes digitales de fibra óptica de alta capacidad, que proporcionan acceso directo a casi siete millones de hogares en la mayor parte de España, incluyendo las nueve mayores ciudades. En el año 2007, ONO generó unos ingresos de 1.616 millones de euros y un EBITDA de 642 millones de euros.

Desde el inicio de nuestra actividad en 1998, nuestros accionistas han invertido en el negocio aproximadamente 4.100 millones de euros. Nuestros accionistas también nos han aportado su conocimiento del mercado nacional e internacional y han favorecido nuestras buenas relaciones con los organismos reguladores, las autoridades gubernamentales, los proveedores y los clientes. Nuestro equipo directivo tiene una amplia experiencia en la gestión de empresas de telecomunicaciones y medios en España, Europa, Canadá y Estados Unidos, así como en la consecución de importantes cotas de crecimiento acompañadas de una mejora constante en la eficiencia en costes e integración de otros negocios.



| | Datos en miles |
|--------------------------------------|----------------|
| Hogares en España (*) | 17 594 |
| Hogares en las demarcaciones ONO (*) | 14 773 |
| Cobertura | 84% |
| Hogares comercializables | 6 793 |
| Cobertura | 46% |
| Clientes residenciales de cable | 1 859 |
| Penetración de cable | 27,4% |

(*) Fuente: INE

La historia de ONO

2007

- 1,9 millones de clientes residenciales de cable.
- 6,8 millones de hogares comercializables.
- Líder de audiencia de televisión de pago con una cuota de 7,42% en diciembre.
- ONO lanza ONO io, la primera oferta de convergencia real fijo-móvil.
- ONO lanza 3 nuevos paquetes de televisión: "Esencial", "Extra" y "Total".
- ONO ofrece 6, 12 y 25 Mbps a los clientes de internet.

2006

- 1,8 millones de clientes residenciales de cable.
- 6,3 millones de hogares comercializables.
- ONO lanza "ojo" en Madrid y Barcelona.
- Patrocinio del estadio del Real Club Deportivo Mallorca como "ONO Estadi".
- ONO ofrece 4 Mbps a todos los clientes de internet.

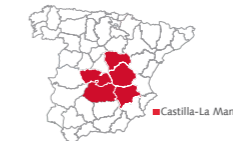
2005

- ONO lanza "ojo", su oferta de televisión a la carta, en sus demarcaciones tradicionales.
- ONO compra Auna Telecomunicaciones.
- ONO alcanza 1,7 millones de clientes residenciales de cable.
- La red de ONO da cobertura a 5,7 millones de hogares.

2004

- Más de 780.000 clientes residenciales.
- 140 ciudades en servicio.
- ONO ofrece llamadas gratis para toda la vida entre sus clientes.
- ONO concluye la compra de Retecal.

2003



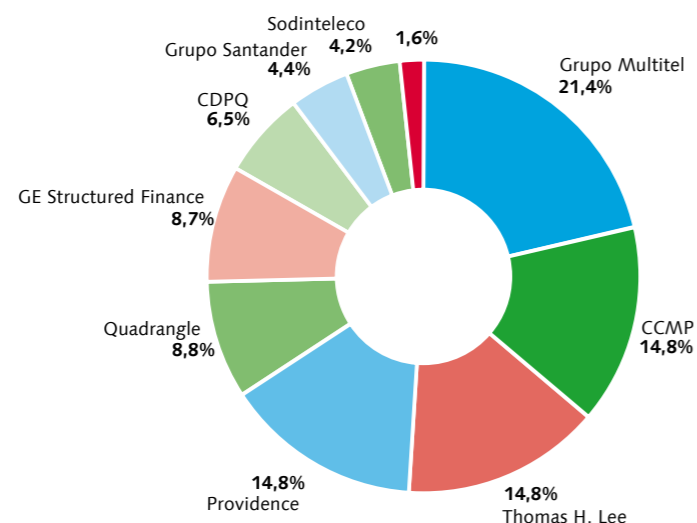
- Más de 580.000 clientes residenciales.
- ONO supera el millón de servicios.
- Lanzamiento de los servicios de televisión digital.
- ONO obtiene la licencia para ofrecer servicios de telecomunicaciones en Castilla-La Mancha.

2002

EBITDA +

- ONO supera los 100.000 clientes de banda ancha.
- ONO termina el año con más de 480.000 clientes residenciales y 8.500 clientes PYMEs.
- ONO alcanza su primer ejercicio con EBITDA positivo.

Nuestros accionistas



Nota: Grupo Multitel incluye VAL Telecomunicaciones y Telco Investment Europe

A continuación, se ofrece una breve descripción de cada uno de los accionistas del Grupo Corporativo ONO ("GCO"):

Grupo Multitel es un holding creado por Eugenio Galdón, Presidente de ONO, para promover y gestionar proyectos de telecomunicaciones y medios en España. En 1992, Grupo Multitel fue la primera compañía que lanzó servicios de cable en el mercado liberalizado de telecomunicaciones en España.

CCMP Capital, LLC ("CCMP") es una entidad de capital riesgo creada a partir de la división de JP Morgan Chase & Co. Desde 1984 ha invertido más de 10.000 millones de dólares en empresas de todo el mundo en los sectores de consumo, medios, energía, industrial, financiero, salud, hardware y software.

Providence Equity Partners Inc. ("Providence") es una entidad de capital riesgo de origen estadounidense especializada en el sector de telecomunicaciones y medios de comunicación. Providence gestiona actualmente inversiones por más de 9.000 millones de dólares. Desde su creación en 1990 ha invertido en más de 80 compañías en 20 países.

Thomas H. Lee Partners, L.P. ("Thomas H. Lee") es una de las entidades de capital riesgo más antiguas de los Estados Unidos. Desde su fundación en 1974, Thomas H. Lee ha invertido más de 12.000 millones de dólares en más de 100 operaciones a lo largo de todo el mundo.

Quadrangle Capital Partners ("Quadrangle"), con sede en Nueva York, es la división de capital riesgo de Quadrangle Group que gestiona más

de 5.000 millones de dólares en activos. La compañía, fundada en el año 2000, se dedica a invertir en capital en compañías de los sectores de telecomunicaciones y medios.

GE Structured Finance, Inc. es un importante inversor, tanto en deuda como en capital, así como proveedor de financiación estructurada para compañías en los sectores de telecomunicaciones, energía e industria y transporte. GE Structured Finance, Inc. es una división de GE Commercial Finance, compañía dedicada a los servicios financieros del grupo General Electric.

Caisse de Dépôt et Placement du Québec ("CDPQ") es una de las mayores instituciones financieras de Norte América y gestiona fondos de pensiones y seguros públicos y privados. A través de sus filiales, CDPQ ofrece fondos de inversión privados y servicios de gestión inmobiliaria a

inversores institucionales. CDPQ es el principal gestor de fondos de Canadá e invierte tanto en capital riesgo como en mercados inmobiliarios y bolsa.

Grupo Santander es el primer grupo bancario español y el proveedor de servicios financieros más grande de Latinoamérica. El Grupo Santander se sitúa entre las diez mayores entidades financieras del mundo por capitalización bursátil. Las principales áreas de negocio del Grupo son: Banca Comercial, Banca Mayorista Global y Gestión de Activos y Seguros. Es accionista en ONO desde 1996.

Sodinteleco, S.L. es un holding que agrupa a los antiguos accionistas de Retecal, incluyendo: Caja España, Grupo Begar, Caja Segovia y Caja Ávila. Sodinteleco se convirtió en accionista de ONO tras la adquisición de Retecal en 2004.

Áreas organizativas



Nuestro negocio y nuestras demarcaciones cubren aproximadamente 14,8 millones de hogares y alrededor de 2,7 millones de empresas. Actualmente, gestionamos nuestras demarcaciones en diez zonas organizativas diferentes: Andalucía Occidental, Andalucía Oriental, Illes Balears, Canarias, Cataluña y Aragón, Comunitat Valenciana, Madrid, Murcia y Castilla-La Mancha, Noroeste y Norte.

1. Francisco Martínez Asensio
Canarias,
Comunidad de Madrid,
Murcia y Castilla-La Mancha

2. Ignacio Aldea
Andalucía Occidental:
Cádiz, Huelva, Córdoba y Sevilla

3. Víctor Guerrero
Andalucía Oriental:
Málaga, Almería, Granada y Jaén

4. Javier Carbajal
Illes Balears: Isla de Mallorca,
Comunitat Valenciana

5. Juan Luis Ros
Cataluña y Aragón

6. Enrique Presa
Noroeste:
Castilla y León y Cantabria

7. Olga Aguirre
Norte:
Navarra y La Rioja

Andalucía Occidental

Cádiz, Huelva, Córdoba y Sevilla

Director Regional: Ignacio Aldea

- 45.375 km²
- 1,5 millones de hogares
- 244.484 empresas
- Población aproximada: 4,1 millones
- 794.021 hogares comercializables
- 255.732 clientes residenciales de cable

Ignacio Aldea se incorporó a ONO en 2006 como Director Territorial de Canarias. Anteriormente, Aldea trabajó como Director del Observatorio Internacional de Astrofísica de la isla de La Palma y del Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC), fue Director Comercial de Canarias Telecom (Auna) y Socio Director y Fundador de varias empresas del sector de Telecomunicaciones.

Andalucía Oriental

Málaga, Almería, Granada y Jaén

Director Regional: Víctor Guerrero

- 42.224 km²
- 1,4 millones de hogares
- 242.190 empresas
- Población aproximada: 3,3 millones
- 391.313 hogares comercializables
- 95.055 clientes residenciales de cable

Víctor Guerrero ha sido nuestro Director Regional de Andalucía Oriental desde julio de 2006. Anteriormente, trabajó como Controller Internacional, Director de Portugal y del Reino Unido y Director General del Área Internacional en Telepizza, empresa líder de comida rápida en España.

Canarias

Director Regional: Francisco Martínez Asensio

- 7.447 km²
- 0,7 millones de hogares
- 132.810 empresas
- Población aproximada: 1,7 millones
- 264.525 hogares comercializables
- 69.552 clientes residenciales de cable

Francisco Martínez se incorporó a ONO en 1995. Anteriormente, trabajó como Director General de la Fundación Universidad Empresa de Murcia y fue Director General de la Escuela de Negocios de Murcia.

Illes Balears

Isla de Mallorca

Director Regional: Javier Carbajal

- 4.992 km²
- 0,4 millones de hogares
- 88.027 empresas
- Población aproximada: 0,8 millones
- 197.230 hogares comercializables
- 71.927 clientes residenciales de cable

Javier Carbajal se incorporó a ONO en 1998 como Director Comercial de Mallorca. Anteriormente, Carbajal ocupó varios puestos directivos en Airtel Móvil y Telecom Balear en las Illes Balears.

1 2 3 4 5 6 7



Catalunya y Aragón

Director Regional: Juan Luis Ros

- 79.833 km²
- 3,4 millones de hogares
- 666.281 empresas
- Población aproximada: 7,5 millones
- 754.334 hogares comercializables
- 134.060 clientes residenciales de cable

Juan Luis Ros participó en el lanzamiento operativo de ONO en Cádiz en 1998. Desde entonces, Ros ha sido sucesivamente el Director Regional de nuestras áreas organizativas de Andalucía, Comunidad Valenciana y Catalunya y Aragón. Antes de incorporarse a ONO, Ros fue responsable del desarrollo de distintas redes de televisión local en España.

Madrid

Comunidad de Madrid

Director Regional: Francisco Martínez Asensio

- 8.028 km²
- 2,2 millones de hogares
- 478.202 empresas
- Población aproximada: 5,4 millones
- 1.124.946 hogares comercializables
- 245.084 clientes residenciales de cable

Francisco Martínez se incorporó a ONO en 1995. Anteriormente, trabajó como Director General de la Fundación Universidad Empresa de Murcia y fue Director General de la Escuela de Negocios de Murcia.

Comunitat Valenciana

Director Regional: Javier Carbajal

- 23.255 km²
- 2,1 millones de hogares
- 348.692 empresas
- Población aproximada: 4,2 millones
- 1.467.127 hogares comercializables
- 468.883 clientes residenciales de cable

Javier Carbajal se incorporó a ONO en 1998 como Director Comercial de Mallorca. Anteriormente, Carbajal ocupó varios puestos directivos en Airtel Móvil y Telecom Balear en las Illes Balears.

Murcia y Castilla-La Mancha

Director Regional: Francisco Martínez Asensio

- 90.775 km²
- 1,3 millones de hogares
- 215.111 empresas
- Población aproximada: 3,0 millones
- 520.031 hogares comercializables
- 168.148 clientes residenciales de cable

Francisco Martínez se incorporó a ONO en 1995. Anteriormente, trabajó como Director General de la Fundación Universidad Empresa de Murcia y fue Director General de la Escuela de Negocios de Murcia.

Noroeste

Castilla y León y Cantabria

Director Regional: Enrique Presa

- 99.545 km²
- 1,5 millones de hogares
- 201.546 empresas
- Población aproximada: 3,0 millones
- 816.968 hogares comercializables
- 217.994 clientes residenciales de cable

Enrique Presa ha sido nuestro Director Regional para el área organizativa de Noroeste desde 2003. Presa se incorporó a ONO en el año 2000 como Director Comercial del área de Cantabria. Previamente, trabajó como Director Comercial de Digital en Madrid y fue responsable de negocio de Compaq en la zona norte de España.

Norte

Navarra y La Rioja

Directora Regional: Olga Aguirre

- 15.436 km²
- 0,4 millones de hogares
- 63.476 empresas
- Población aproximada: 0,8 millones
- 462.458 hogares comercializables
- 132.749 clientes residenciales de cable

Olga Aguirre ha sido nuestra Directora Regional para el área organizativa de Norte desde 2006, después de ocupar los puestos de Directora Comercial y de Marketing y de Directora General para el área durante varios años. Ocupó también varios puestos de responsabilidad en el Grupo Alimentario IAN.

Equipo directivo

Jaime Martorell

Jaime Martorell es nuestro Director de Operadores e Interconexión. Antes de incorporarse a ONO en mayo de 2006, Martorell fue Presidente de Motorola España. También ha sido Vicepresidente Corporativo de desarrollo de negocio en Rockwell y Consejero Delegado de Amper.

Javier de Paz

Javier de Paz es nuestro Director de Marketing Estratégico. De Paz se incorporó a ONO en enero de 2008, procedente de Roland Berger, donde fue Socio y director de la práctica de Telecomunicaciones en España.

Carlos Ortiz-Cañavate

Carlos Ortiz-Cañavate es nuestro Director de Organización y Medios. Ortiz-Cañavate se incorporó a ONO en Octubre de 2006. Con anterioridad, ocupó varios puestos de responsabilidad en Heidrick & Struggles.

Paul Kearney

Paul Kearney es nuestro Director de Redes y Tecnología. Kearney se incorporó a ONO en junio de 2007, procedente de Netia (operador de telefonía fija polaco), donde fue Director General de Tecnología.

Eugenio Galdón

Eugenio Galdón es el fundador y el Presidente de ONO. Entre 1973 y 1982, Galdón ocupó diversos cargos de relevancia en la Administración Pública, entre ellos Jefe de Gabinete del Presidente del Gobierno de España. De 1983 a 1991, Galdón dirigió algunos de los mayores grupos de comunicación españoles (Cadena Ser, Grupo Prisa, Cadena COPE). Desde 1992, Galdón es Presidente y accionista mayoritario de Multitel.

Richard Alden

Richard Alden es nuestro Consejero Delegado desde el año 2000. De 1994 a 1998 trabajó en el Groupe Videotron, el segundo operador de cable de Canadá, ocupando puestos directivos en el grupo en el Reino Unido y en los Estados Unidos. Alden se incorporó a ONO en febrero de 1998.

Jonathan Cumming

Jonathan Cumming es nuestro Director Financiero. Antes de incorporarse a ONO en mayo de 2000 trabajó para el grupo Barclays, tanto en Londres como en Madrid, en distintos cargos. Asimismo, trabajó en la división de banca de inversión del banco siendo responsable de las operaciones de financiación en el sector de telecomunicaciones en España y Portugal.

Joaquín Coronado

Joaquín Coronado es nuestro Director de Operaciones. Coronado se incorporó a ONO en 2005, procedente de Energías de Portugal ("EDP") donde trabajó como Director General y fue miembro del Consejo de Administración.

1. Jaime Martorell
Director de Operadores
e Interconexión

2. Jonathan Cumming
Director Financiero

3. Carlos Ortiz-Cañavate
Director de Organización
y Medios

4. Eugenio Galdón
Presidente

5. Richard Alden
Consejero Delegado

6. Javier de Paz
Director de
Marketing Estratégico

7. Joaquín Coronado
Director de Operaciones

8. Paul Kearney
Director de Redes
y Tecnología

1

2

3

4

5

6

7

8



1. Paul Healy
Director de Televisión

2. David Cox
Director Corporativo
de Excelencia

3. Mariona Roger
Secretaria del Consejo
de Administración y
Secretaría General

4. Carlos Moreno Alonso
Director de Sistemas de
Información e Internet

5. Belén Romana
Directora de
Desarrollo de Negocio
y Estrategia

6. Alberte González Patiño
Director Corporativo
de Comunicación

7. José Jesús López-Tafall
Director de Relaciones
Institucionales

8. José Antonio Valgañón
Director de Compras
y Logística

Paul Healy

Paul Healy es nuestro Director de Televisión. Antes de incorporarse a ONO, en enero de 2007, Healy fue Director de Adquisición de Contenidos en NTL/Telewest durante cinco años.

David Cox

David Cox es nuestro Director Corporativo de Excelencia. Se incorporó a ONO en el año 2000 como Director de Proyectos en ONOLAB. Anteriormente, fue responsable de Desarrollo de Infraestructuras en el Banco Natwest en Madrid.

Mariona Roger

Mariona Roger es nuestra Secretaria del Consejo de Administración y Secretaría General. Se incorporó a Cableuropa en agosto de 1997, procedente de Multitel donde ocupaba el puesto de Secretaria del Consejo de Administración y Secretaria General desde 1995.

Carlos Moreno Alonso

Carlos Moreno es nuestro Director de Sistemas de Información e Internet. Antes de incorporarse a ONO, trabajó como Director del área de consultoría IP y como consultor de proyectos en Thomson-CSF.

Belén Romana

Belén Romana es nuestra Directora de Desarrollo de Negocio y Estrategia. Se incorporó a ONO en marzo de 2008, procedente del Círculo de Empresarios donde ocupaba el puesto de Directora del Departamento de Economía. Romana es Consejera del Banco Español de Crédito, miembro del Consejo Asesor del periódico Expansión y Asesora de Formación del Instituto de Consejeros y Administradores.

Alberte González Patiño

Alberte González Patiño es nuestro Director Corporativo de Comunicación. Antes de incorporarse a ONO en abril de 2006, Patiño trabajó como Director de Comunicación Internacional en BBVA.

José Jesús López-Tafall Bascuñana

José Jesús López-Tafall es nuestro Director de Relaciones Institucionales. Antes de incorporarse a ONO en noviembre de 2005, López-Tafall trabajó como Director de Asuntos Regulatorios para el Grupo Auna.

José Antonio Valgañón Villanueva

José Antonio Valgañón es nuestro Director de Compras y Logística. Antes de incorporarse a ONO en septiembre de 2007, Valgañón trabajó como Vicepresidente de Operaciones para Latinoamérica en Lucent Technologies.

1 2 3 4 5 6 7 8





¿Qué tienen los molinillos?

Que nos hacen pensar en lo que deseamos para un mundo mejor.

Responsabilidad Social Corporativa

Medio ambiente

Por las características de su negocio, la relación de ONO con el medio ambiente se centra especialmente en los procesos de construcción de red. En ONO cumplimos las directivas comunitarias, la legislación española y la normativa medioambiental local.

Además, cuidamos tanto el despliegue de red hasta el hogar como el propio despliegue de la red interna de los edificios.

ONO cuenta con una metodología específica para el conjunto de actividades necesarias para completar el despliegue de la red de cable. Llevamos a cabo las siguientes tareas:

- Planificación detallada de las obras,
- Coordinación de los trabajos con los servicios técnicos municipales,
- Coordinación con las empresas de servicios públicos para la localización de las infraestructuras existentes y evitar así en lo posible los cortes en los suministros,
- Utilización al máximo de los métodos mecanizados que agilicen el ritmo de construcción,
- Selección de empresas constructoras e instaladoras con experiencia en construcción e instalación de

Sociedad

Más allá de lo meramente económico, hay algo más profundo que mueve a los trabajadores de ONO. Nuestra esencia es: "Comunicar a las personas con su mundo. Sin trucos. Sin complicaciones. De persona a persona."

redes de telecomunicaciones y que además posean un profundo conocimiento de la ciudad,

- Adopción de todas las medidas necesarias para reducir al mínimo las molestias a los ciudadanos provocadas por ruidos y cortes de la circulación, y
- Absoluto respeto por la normativa vigente sobre seguridad y salud.

En la instalación de la red externa tomamos todas las medidas y precauciones para evitar la degradación del medio ambiente.

En este sentido, ONO trabaja con los materiales más modernos, realiza el tratamiento de los residuos y depósitos y presta especial atención a las instalaciones de humo y aire acondicionado.

Durante el año 2007, ONO ha colaborado con:

- La Fundación Doñana XXI para la entrega del premio al mejor artículo publicado en internet sobre sostenibilidad con el objetivo de sensibilizar sobre la conservación medioambiental usando las nuevas tecnologías.
- Solidaridad Internacional para el apoyo a la conservación del bosque tropical del Amazonas, a través de nuestra campaña de Navidad.

ONO es una empresa de personas para personas con un gran objetivo: servir como agente de integración socio-laboral a través de las nuevas tecnologías.

Nuestro compromiso

Se basa en la excelencia en nuestras relaciones con las partes interesadas y, en general, con la sociedad; el diálogo constante con los citados grupos de interés y las organizaciones sociales; y, finalmente, la transparencia en relación con nuestras actividades empresariales y, más concretamente, con el desarrollo de nuestra estrategia de sostenibilidad.

Estos han sido nuestros ámbitos de actuación y los proyectos desarrollados a lo largo del año 2007 en materia de Acción Social:

Institucional

- Adhesión al Pacto Mundial de las Naciones Unidas: el Pacto Mundial es una iniciativa internacional propuesta por Naciones Unidas. Su objetivo es conseguir un compromiso voluntario de las entidades en responsabilidad social, por medio de la implantación de Diez Principios basados en derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción.

Investigación y Desarrollo

- Beca ONO: análisis de integración socio-laboral del discapacitado intelectual gracias a las nuevas tecnologías. Se trata de un proyecto desarrollado conjuntamente con la Fundación Juan XXIII.
- Proyecto Europeo Attentianet para el desarrollo de servicios de teleasistencia (diagnóstico médico) para mayores con movilidad reducida. Es una iniciativa en la que participan la Comisión Europea, empresas privadas e instituciones públicas europeas.
- "La TV Digital como Agente de Integración Social" es el título del mejor proyecto de fin de carrera y tesis doctoral que ONO premió junto con el Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicaciones.

Integración Laboral

- Firma de acuerdos con diversas fundaciones y centros especiales de empleo para la contratación de servicios.

Integración Social

- Aula de Informática: formación en nuevas tecnologías para discapacitados intelectuales orientada a su mejor integración socio-laboral. Se trata de un proyecto desarrollado conjuntamente con la Fundación Juan XXIII.
- Jornadas de navegación con chicos de la Fundación Juan XXIII.
- Aldeas SOS (Aragón): donación de ordenadores acondicionados para las aldeas SOS con el objetivo de que los jóvenes que viven en las aldeas puedan conocer las nuevas tecnologías.

Eventos y Fundraising

- Eventos 0,7%: a lo largo de 2007 hemos destinado el 0,7% del coste de parte de los eventos corporativos a causas de tipo social.
- Fundraising: contribución a la búsqueda de fondos que realizan las fundaciones con las que colaboramos, aportando nuestra participación a tómbolas, subastas y galas benéficas. Ejemplo: calendario CEDOWN.
- Cesión de espacios publicitarios para campañas puntuales.

ONO a ONO

- Programa de Voluntariado Corporativo: junto con la Fundación Chandra, hemos desarrollado un programa de voluntariado corporativo que tiene como finalidad facilitar la movilización del talento, tiempo y energía de la plantilla de una empresa a favor del desarrollo social de las comunidades donde la empresa opera. El programa se gestiona on-line <http://www.voluntariado.org/ono/>



Apoyamos el trabajo de la Fundación Juan XXIII.



Ayudamos a los niños a acceder a la Sociedad de la Información.



El yate ONO ha sido una historia de éxito.



Estamos orgullosos de nuestra relación con el RCF Mallorca.

Patrocinios

El inicio de la relación de ONO con el deporte se remonta al nacimiento de la compañía. Desde entonces, ONO ha patrocinado más de 30 disciplinas deportivas diferentes a lo largo y ancho de la geografía.

Nos gusta el deporte. Y sus valores. El esfuerzo, el equipo, la superación, el respeto a las reglas también son nuestros motores. Hoy como ayer, la trayectoria de patrocinios deportivos de ONO se ha convertido en una de las más sólidas del panorama nacional.

ONO y el mar

Nuestro país tiene una arraigada tradición náutica, nuestros clientes navegan a alta velocidad por nuestras redes de banda ancha y ONO tiene su propio barco de regatas para estar presente en los distintos campeonatos que se celebran de abril a septiembre en nuestras costas. Hace más de seis años comenzó la andadura del equipo de regatas ONO y desde entonces, Iñaki Castañer y su tripulación tienen como

objetivo su candidatura al Circuito Internacional y Nacional de TP 52. Durante este periodo competitivo, el equipo ONO ha logrado imponerse en un gran número de trofeos de alto nivel, destacando su triunfo en la Copa del Rey de 1999.

ONO y el fútbol

Una de las iniciativas más novedosas a nivel deportivo ha sido el patrocinio de un estadio de fútbol de primera división. A partir de la temporada 2006-07, y durante cuatro temporadas, la sede del RCD Mallorca ha pasado a denominarse 'ONO Estadi'. El convenio contempla también la integración de ONO en la Fundación Real Mallorca, una entidad sin ánimo de lucro vinculada al club que tiene como objetivos la promoción del fútbol en Baleares así como la organización de actividades sociales, culturales y deportivas. Es la primera vez que se ha llevado a cabo en nuestro país una acción de estas características por parte de una compañía privada española.

ONO también ha firmado convenios de colaboración con entidades como el Málaga CF o el Getafe CF para la creación de la 'Peña ONO' que ofrece entradas gratis a los clientes de ONO que quieran disfrutar de los encuentros de sus clubes, para ello sólo deben acudir a la Tienda ONO de su ciudad y preguntar por las promociones existentes. Estos convenios también ofrecerán promociones especiales para los abonados de estos clubes.

ONO y el baloncesto

ONO patrocina el "Programa Escolar de Baloncesto" presentado por la Federación Española de Baloncesto (FEB). En ONO, creemos que el deporte es importante para la juventud y ONO ha querido colaborar en esta iniciativa pionera de basket social organizada por la FEB en más de 12.000 centros escolares. La campaña '9 meses, 9 excusas para jugar' tiene como objetivo promover el baloncesto y contribuir a que los jóvenes potencien, a través del deporte, los valores de paz, solidaridad, igualdad y equidad.

Por otra parte, ONO y el club de basket "Plus Pujol Lleida" han cerrado un acuerdo de colaboración por el cual ONO se convierte en "Patrocinador oficial de la acción del Plus Pujol". Este acuerdo permitirá a ONO la puesta en marcha del patrocinio de los desplazamientos de los aficionados, promociones con entradas u ofertas especiales a los abonados. Además, fruto del acuerdo suscrito para tres temporadas, se crea la 'Zona ONO', en los fondos del pabellón donde la marca ONO tendrá una presencia destacada.

Durante el año 2007 ONO y el club deportivo de hockey patines "Reus Deportiu" han cerrado un acuerdo de colaboración por el cual ONO ha conseguido crear un "punto de referencia ONO" en la provincia de Tarragona. Asimismo, ONO y el club deportivo de hockey hierba "Atlètic Hockey Club Terrasa" han cerrado un acuerdo de colaboración por el cual ONO se convierte en "Patrocinador oficial del primer equipo masculino división de honor de hockey", llamándose "ONO Atlètic".

Jornada Anual de la Asociación de Periodistas Parlamentarios

Asimismo, ONO patrocinó en 2007 la Jornada Anual de la Asociación de Periodistas

Contribución a la mejora tecnológica

Con una oferta de servicios integrada y un espíritu pionero e innovador, ONO comenzó a operar desde cero con una doble intención: por un lado, renovar tecnológicamente las infraestructuras de las ciudades donde opera con la implantación de una moderna red de fibra óptica y, por el otro, poder ofrecer sus servicios de alta calidad y fiabilidad a la mayor cantidad de ciudadanos posible.

Para cumplir este último objetivo, además de una red de última generación, era necesario estudiar y conocer las principales necesidades y demandas de los ciudadanos y trabajar de forma imaginativa para cumplirlas. Con este espíritu, hemos actuado de catalizador de la renovación tecnológica que se iba a producir en la sociedad desde 1998 hasta hoy, aportando gran parte de los verdaderos cambios que han impulsado la Sociedad de la Información en los últimos años, entre los que cabe destacar los siguientes:

- ONO fue la primera compañía en ofrecer 'triple play', con tres servicios de comunicaciones integrados en una única factura.
- La primera llamada de España que no utilizó la red de Telefónica se realizó a través de la red de ONO. Esto supuso el primer paso real hacia la liberalización y dinamización del mercado de las telecomunicaciones.

Parlamentarios, que consistió en una jornada con ponencias impartidas por diputados y senadores de los distintos Grupos Parlamentarios sobre temas de actualidad.

- El 20 de junio de 2000, ONO lanzó al mercado en sus ciudades la primera tarifa plana de acceso a internet de España. Esta medida, que respondía a una gran demanda de la sociedad, marcó un antes y un después en el acceso a internet.
- ONO fue el primer operador en ofrecer las llamadas gratis entre sus clientes, consiguiendo con ello rebajar la factura de telecomunicaciones de cientos de miles de personas y facilitando la comunicación y el espíritu local y de cercanía al ciudadano.
- En el año 2000, ONO fue el primer operador en lanzar un portal multimedia de Banda Ancha, de acceso libre, permitiendo a los ciudadanos acercarse a conocer este tipo de acceso a través de la propia experiencia y sin necesidad de conocimientos técnicos.
- En el año 2005, ONO fue el primer operador de España en ofrecer un acceso de 4 Megas disponible para el 100% de los clientes.
- En el año 2005, ONO también fue el primer operador de España en ofrecer una solución de seguridad en internet completamente integrada.
- En el año 2006, ONO fue el primer operador de España en ofrecer el servicio de telefonía incluyendo las llamadas nacionales en la propia cuota.
- En el año 2006, ONO también fue el primer operador en abrir a sus clientes la posibilidad



En 2007, ONO utiliza medios innovadores para su comunicación.

- de ver las series de televisión en vídeo bajo demanda antes de su emisión en abierto.
- En el año 2007, ONO fue el primer operador de España en ofrecer un acceso de 6, 12 y 25 Megas disponible para el 100% de los clientes.

I+D

ONO está involucrado en el desarrollo de la Sociedad de la Información y por ello participa en distintos proyectos de desarrollo de nuevos servicios colaborando con entidades y empresas tanto nacionales como europeas que permiten utilizar las telecomunicaciones como un nuevo polo de progreso y bienestar.

Desde 2001 y dentro del marco del Programa para el Fomento de la Innovación Tecnológica (PROFIT), el Ministerio de Industria y Comercio ha apoyado, a través de préstamos subvencionados, proyectos de



- En el año 2007, ONO fue el primer operador en ofrecer publicidad en vídeo bajo demanda.
- En el año 2007, ONO fue el primer operador en ofrecer servicios convergentes fijo/móvil bajo la marca ONO io.

innovación tecnológica y de desarrollo de la banda ancha en zonas rurales, llevados a cabo por ONO.

En el año 2007, hemos desarrollado los siguientes proyectos, que han sido parcialmente financiados por el Ministerio de Industria y Comercio o la Comunidad de Madrid:

- MyFO - Multimedia y Fibra Óptica: despliegue de tecnologías de fibra hasta el hogar que permiten ofrecer servicios de televisión, voz y datos de alta velocidad.

- HDTV-IPTV: estudio para la adaptación de sistemas de distribución de señales de televisión sobre protocolo IP (IPTV) a sistemas de alta definición HDTV.
- ACTIVA: evaluación y análisis de la viabilidad técnica de incorporar servicios HDTV sobre redes de cable.

La actividad en I+D de ONO está basada en el análisis, desarrollo y pruebas de nuevos servicios que respondan a las necesidades tecnológicas del nuevo panorama del sector de las telecomunicaciones de banda ancha.

Actualmente, ONO cuenta con un equipo humano que se encarga de las actividades relacionadas tanto con la estrategia tecnológica (elección de las mejores soluciones y arquitecturas de red desde un punto de vista técnico-económico) como con las actividades de I+D, entre las que se incluyen la participación en proyectos de innovación con subvención o financiación a nivel local (Comunidades Autónomas), nacional (Ministerio) e internacional (programas marco de la Comunidad Europea), así como la ejecución de pruebas piloto sobre tecnologías novedosas a implantar en la red. Para ello cuenta con sendos laboratorios en Madrid y Barcelona, que se usan además para las homologaciones de las soluciones que ONO implementa en sus servicios.



**¿Qué tiene el agua
en un día soleado?**

El reflejo, la transparencia
y la claridad que te invitan
a entrar.

Gobierno Corporativo

Los miembros del Consejo de Administración de GCO a 31 de diciembre de 2007 son:

| | | Miembro del Consejo de Administración desde | Miembro del Consejo de Administración hasta | Comité de Nombramientos y Retribuciones | Comité de Auditoría y Control | Condición de los Consejeros | | | En representación de |
|---------------------------|------------------------------------|---|---|---|-------------------------------|-----------------------------|-----------|---------------|---|
| | | | | | | Ejecutivo | Dominical | Independiente | |
| Eugenio Galdón | Presidente | 2002 | 2008 | | | • | | | ONO |
| Richard Alden | Consejero Delegado | 2002 | 2008 | | | • | | | ONO |
| Matías Rodríguez Inciarte | Consejero - Vicepresidente primero | 2002 | 2008 | | • | | • | | Grupo Santander |
| John Hahn | Consejero - Vicepresidente segundo | 2005 | 2008 | • | | | • | | Providence Equity Partners |
| Soren Oberg | Consejero | 2005 | 2008 | | • | | • | | Thomas H. Lee Partners |
| Tom Walker | Consejero | 2005 | 2008 | | • | | • | | CCMP Capital Advisors |
| Joshua Steiner | Consejero | 2005 | 2008 | • | | | • | | Quadrangle Capital Partners |
| Maurice Benisty | Consejero | 2006 | 2009 | | • | | • | | GE Structured Finance |
| Tomás Fuertes Fernández | Consejero | 2004 | 2008 | | | | • | | Multitel |
| David Brochet | Consejero | 2002 | 2008 | • | | | • | | Caisse de Dépôt et Placement du Québec |
| Tony Ball | Consejero | 2006 | 2009 | • | | | • | | Providence, TH Lee, CCMP Capital y Quadrangle |
| Diego del Alcázar | Consejero independiente | 2006 | 2009 | • | | | | • | Independiente |
| José María Castellano | Consejero independiente | 2006 | 2009 | | • | | | • | Independiente |

Comité de Nombramientos y Retribuciones

El Comité de Nombramientos y Retribuciones está formado por cinco miembros del Consejo de Administración y está regulado por las Normas del Comité aprobadas en diciembre de 2005. Su propósito es supervisar las políticas de retribución, selección y recursos humanos del Grupo ONO. Las decisiones que se toman en este Comité son analizadas posteriormente por el Consejo de Administración de GCO para su aprobación o enmienda.

Comité de Auditoría y Control

El Comité de Auditoría y Control está formado por cinco miembros del Consejo de Administración y está regulado por las Normas del Comité aprobadas en diciembre del 2005. Se reúne regularmente y su propósito es supervisar las políticas de auditoría y control interno del Grupo ONO, entre otras. Las decisiones que se toman en este Comité son analizadas posteriormente por el Consejo de Administración de GCO para su aprobación o enmienda.

Consejeros

Eugenio Galdón Consejero Ejecutivo y Presidente

Eugenio Galdón es el fundador y el Presidente de ONO. Entre 1973 y 1982, Galdón ocupó diversos cargos de relevancia en la Administración Pública, entre ellos Jefe de Gabinete del Presidente del Gobierno de España. De 1983 a 1991, Galdón dirigió algunos de los mayores grupos de comunicación españoles (Cadena Ser, Grupo Prisa, Cadena COPE). Desde 1992, Galdón es Presidente y accionista mayoritario de Multitel.

Richard Alden Consejero Delegado

Richard Alden es miembro del Consejo de Administración y Consejero Delegado desde el año 2000. De 1994 a 1998 trabajó en el Groupe Videotron, el segundo operador de cable de Canadá, y ocupó puestos directivos en el grupo en el Reino Unido y en los Estados Unidos. Alden se incorporó a ONO en febrero de 1998.

Matías Rodríguez Inciarte Consejero y Vicepresidente primero

En representación del Grupo Santander
Matías Rodríguez Inciarte es Vicepresidente Ejecutivo y miembro de la Comisión Ejecutiva del Grupo Santander. Además, Rodríguez Inciarte es Consejero de Banesto, Vicepresidente del Banco Totta, Presidente de la Unión de Créditos Inmobiliarios y Vicepresidente de la Junta Directiva del Círculo de Empresarios. Con anterioridad, ocupó los cargos de Secretario General para las Relaciones con las Comunidades Europeas y de Secretario General de la Vicepresidencia Económica y fue Ministro de la Presidencia.

John Hahn Consejero y Vicepresidente segundo

En representación de Providence
John Hahn es Director General de Providence Equity Partners Ltd y es responsable de las actividades de inversión europeas de Providence. Hahn es también miembro del Consejo de Administración de Kabel Deutschland GMBH, Digiturk Digital Platform Iletisim Hizmetleri A.S., Nordic Cable Acquisition Company AB, y Volia Cable. Antes de incorporarse a Providence, fue Director General en Morgan Stanley.

Soren Oberg
Consejero

En representación de Thomas H. Lee

Soren Oberg es Director General de Thomas H. Lee, donde trabajó de 1993 a 1996 y se reincorporó en 1998. Con anterioridad, trabajó en Morgan Stanley en la división de banca de inversión, y en Hicks, Muse, Tate & Furst. Oberg es licenciado en Matemáticas Aplicadas y tiene un MBA por la Universidad de Harvard. Es Consejero de American Media Inc., Cumulus Media Partners, Hawkaye Renewables LLC., Vertis Inc. y West Corporation.

Tom Walker
Consejero

En representación de CCMP

Tom Walker es un Socio del equipo europeo de CCMP, especialista en adquisiciones. Se incorporó a CCMP en julio de 2002 y con anterioridad trabajó como Director General y responsable europeo de inversiones financieras en JP Morgan, en Londres. Walker empezó su carrera en la división de Banca de Inversión de Drexel, Burnham Lambert en Nueva York en 1988, y después trabajó para First Boston y Chase. Se licenció por la Universidad de Wisconsin y tiene un MBA por la Universidad de Chicago. Es Consejero de Nowaco Central Europe y SafetyKleen Europe.

Joshua Steiner
Consejero

En representación de Quadrangle

Joshua Steiner, es socio fundador de Quadrangle. Con anterioridad era Director General de Lazard, donde era miembro del Grupo de Comunicación y Medios y trabajó en tareas de financiación y asesoramiento a clientes de varias industrias incluyendo electrónica, imprenta, televisión y radio, teléfono y datos, distribución online y contenidos y programación y distribución audiovisual por cable, radio y satélite. Steiner se licenció en Historia Moderna por la Universidad de Oxford y en Historia por la Universidad de Yale.

Maurice Benisty
Consejero

En representación de GE Structured Finance

Antes de incorporarse a GE, Maurice Benisty trabajó en las divisiones de banca de inversión de Lehman Brothers y BNP Paribas y en fusiones y adquisiciones en el Deutsche Bank especializándose en el sector de telecomunicaciones y medios de comunicación. Benisty se licenció por la Universidad de Nottingham en Derecho y Ciencias Políticas.

Tomás Fuertes Fernández
Consejero

En representación de Grupo Multitel

Tomás Fuertes es el fundador del holding El Pozo y Presidente del Grupo Fuertes y es también miembro del Comité Ejecutivo de la Confederación de Empresarios de la Región de Murcia. Fuertes es Diplomado en Dirección de Empresas por la Universidad de Murcia y en Dirección Comercial por el Ministerio de Economía.

David Brochet
Consejero

En representación de Caisse de Dépôt et Placement du Québec

David Brochet es responsable de inversiones en Europa desde su incorporación a CDPQ en octubre de 1998. Brochet fue nombrado Consejero de ONO por CDPQ en marzo de 2002. Con anterioridad a su nombramiento, Brochet fue observador permanente en el Consejo de ONO desde febrero de 2001. Es miembro de la Asociación de Ingenieros de Québec y Analista Financiero Titulado ("CFA").

Tony Ball
Consejero

En representación de Providence, CCMP, Thomas H. Lee y Quadrangle.

Tony Ball es Presidente del Consejo Asesor de Kabel Deutschland GmbH, el operador de cable más grande de Europa. Ball es Presidente de Ingenious Media Active Capital Limited y miembro del "Olympic Delivery Authority" para "Londres 2012". Ball es Consejero de Sky Italia y Fideicomisario de Media Trust. Anteriormente, Ball fue Director General de British Sky Broadcasting, Directivo de BAA, Marks & Spencer y ProSiebenSat.1 GmbH, Consejero Delegado de Fox/Liberty Networks y Presidente de Fox Sports Internacional.

Diego del Alcázar
Consejero independiente

Diego del Alcázar fundó en 1973 la Escuela de Negocio "Instituto de Empresa". Actualmente, es Presidente del Instituto de Empresa, que se encuentra entre las cinco mejores escuelas de negocios de Europa, Presidente de la Fundación del Instituto de Empresa y Vicepresidente del Instituto Universitario de Investigación de Empresa de la Universidad Complutense. Como buen emprendedor, ayudó a lanzar algunos negocios destacados en España como Aguas de Mondariz, Balneario de Mondariz, Publicidad Gisbert, Grupo Gaceta y Thomil. Del Alcázar es también Vicepresidente de la Fundación para el Apoyo de la Historia del Arte Hispánico y Vicepresidente de la Fundación Española para el Desarrollo del Patrocinio Corporativo. En el año 2007, fue nombrado Presidente del Grupo Vocento.

José María Castellano
Consejero independiente

José María Castellano fue miembro del Consejo de Administración de Inditex desde 1985 hasta 2005 y le nombraron Adjunto al Presidente del Consejo y a su Comité Ejecutivo y Consejero Delegado en 1997. Anteriormente, fue Director de Sistemas de Información en Aegon España y Director General y Director Financiero de Conagra España. Castellano es Doctor en Económicas y Empresariales y Profesor de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad de A Coruña. Fue miembro del Consejo de Administración de Fadesa desde junio de 2002 hasta 2005. En la actualidad es Vicepresidente y Consejero de Rothschild España.



**¿Qué tiene estar cerca
de alguien especial?**

Que te alegra el día
nada más pensarlo.


Información de contacto

| | |
|--|--|
| Servicio de atención al cliente | 902 929 020 |
| Número de información | 11828 |
| Número de contratación de servicios | 1400 (Residencial) 1402 (Empresas) |
| Dirección de internet corporativa | www.ono.es |
| Portal de internet de banda ancha | www.ono.com |
| Relación con inversores | investor.relations@ono.es |
| Comunicación | comunicacion.ono@ono.es |

Las cifras

GRUPO CORPORATIVO ONO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES (GRUPO ONO)

Cuentas anuales consolidadas e informe de gestión consolidado correspondientes al ejercicio 2007 junto con el informe de auditoría.

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

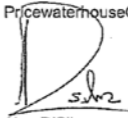
Paseo de la Castellana, 43
28046 Madrid
Tel. +34 902 021 111
Fax +34 913 083 566

INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS

A los Accionistas de Grupo Corporativo ONO, S.A.:

1. Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Grupo Corporativo ONO, S.A. y sociedades dependientes (Grupo Corporativo ONO) que comprenden el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2007, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria consolidadas correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los administradores de la Sociedad dominante. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales consolidadas en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales consolidadas y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.
2. De acuerdo con la legislación mercantil, los administradores de la Sociedad dominante presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance consolidado y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, además de las cifras del ejercicio 2007, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007. Con fecha 27 de abril de 2007 emitimos nuestro informe de auditoría sobre las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006, en el que expresamos una opinión favorable.
3. En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de Grupo Corporativo ONO, S.A. y sociedades dependientes (Grupo Corporativo ONO) al 31 de diciembre de 2007 y de los resultados de sus operaciones durante el ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.
4. El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2007, contiene las explicaciones que los administradores de la Sociedad dominante consideran oportunas sobre la situación del Grupo Corporativo ONO, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión consolidado concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de las sociedades del Grupo.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L.


Alan D'Silva
Socio - Auditor de Cuentas

21 de abril de 2008

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. - R. M. Madrid, hoja 87.250-1, folio 75, tomo 9.267, libro 8.054, sección 3ª
Inscrita en el R.O.A.C. con el número 50242 - CIF: B-79031290

Cuentas Anuales Consolidadas

Balances de situación consolidados al 31 de diciembre de 2007 y 2006
(expresados en miles de euros)

| | Notas | 2007 | 2006 |
|---|-------|------------------|------------------|
| ACTIVO | | | |
| Accionistas por desembolsos no exigidos | | 31 440 | – |
| Inmovilizado | | | |
| Gastos de establecimiento | 4 | 27 654 | 16 993 |
| Inmovilizaciones inmateriales | 5 | 134 702 | 336 742 |
| Inmovilizaciones materiales | 6 | 4 518 291 | 4 339 926 |
| Inmovilizaciones financieras | 7 | 1 375 193 | 1 422 807 |
| Total Inmovilizado | | 6 055 840 | 6 116 468 |
| Gastos a distribuir en varios ejercicios | | | |
| | | 25 960 | 23 096 |
| Activo circulante | | | |
| Existencias | | 31 934 | 29 679 |
| Deudores | 8 | 176 360 | 216 162 |
| Inversiones financieras temporales | | 14 562 | 11 697 |
| Tesorería | | 3 833 | 6 671 |
| Ajustes por periodificación | | 1 007 | 1 236 |
| Total activo circulante | | 227 696 | 265 445 |
| TOTAL ACTIVO | | 6 340 936 | 6 405 009 |

84

Las Notas 1 a 22 forman parte integrante del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2007.

| | Notas | 2007 | 2006 |
|---|-------|------------------|------------------|
| PASIVO | | | |
| Fondos propios | | | |
| Capital suscrito | 9 | 1 672 334 | 1 630 414 |
| Prima de emisión | | 368 016 | 352 505 |
| Reservas negativas | | (73 758) | (73 758) |
| Resultados de ejercicios anteriores | | (676 597) | (637 630) |
| Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante (pérdida) | | (198 306) | (38 967) |
| Total Fondos propios | | 1 091 689 | 1 232 564 |
| Socios externos | | | |
| | | 2 692 | 2 482 |
| Ingresos a distribuir en varios ejercicios | | | |
| | 3a | 115 866 | 116 427 |
| Provisiones para riesgos y gastos | | | |
| | 10 | 310 094 | 427 139 |
| Deudas a largo plazo | | | |
| | 11 | 3 463 844 | 3 138 986 |
| Otros acreedores a largo plazo | | | |
| | 12 | 207 633 | 385 618 |
| Acreedores a corto plazo | | | |
| Deudas con entidades de crédito | 11 | 187 020 | 177 180 |
| Deudas por intereses | 11 | 78 534 | 9 211 |
| Deuda con sociedades vinculadas | | – | 111 |
| Acreedores comerciales | | 398 822 | 431 081 |
| Otras deudas no comerciales | 13 | 442 853 | 458 269 |
| Ajustes por periodificación | | 41 889 | 25 941 |
| Total acreedores a corto plazo | | 1 149 118 | 1 101 793 |
| TOTAL PASIVO | | 6 340 936 | 6 405 009 |

85

Las Notas 1 a 22 forman parte integrante del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2007.

Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas de los ejercicios 2007 y 2006
(expresadas en miles de euros)

| | Notas | 2007 | 2006 |
|--|-------|------------------|------------------|
| DEBE | | | |
| Gastos de explotación | 16 | | |
| Consumos de explotación | | 442 622 | 516 751 |
| Gastos de personal | | 218 588 | 207 587 |
| Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado | | 365 977 | 407 665 |
| Variación de las provisiones de tráfico | | 28 119 | 28 380 |
| Otros gastos de explotación | | 355 665 | 383 204 |
| Total gastos de explotación | | 1 410 971 | 1 543 587 |
| Beneficio de explotación | | 275 578 | 144 120 |
| Gastos financieros | | 233 565 | 188 756 |
| Otros cargos financieros | | 31 355 | 11 145 |
| Amortización del fondo comercio consolidación | | — | 837 |
| Beneficio de las actividades ordinarias | | 15 290 | — |
| Gastos extraordinarios | | 282 215 | 13 974 |
| Resultados extraordinarios positivos | 16 | — | 10 850 |

86

| | Notas | 2007 | 2006 |
|--|-------|------------------|------------------|
| HABER | | | |
| Ingresos de explotación | 16 | | |
| Importe neto de la cifra de negocios | | 1 616 025 | 1 633 246 |
| Trabajos realizados por la empresa para el inmovilizado | | 70 524 | 54 461 |
| Total ingresos de explotación | | 1 686 549 | 1 687 707 |
| Ingresos financieros | | 4 632 | 4 943 |
| Resultados financieros negativos | | 228 933 | 183 813 |
| Total Resultados financieros negativos | 16 | 260 288 | 194 958 |
| Pérdidas de las actividades ordinarias | | — | 51 675 |
| Ingresos extraordinarios | | 48 626 | 24 824 |
| Resultados extraordinarios negativos | 16 | 233 589 | — |
| Pérdidas consolidadas antes de impuestos | | 218 299 | 40 825 |
| Impuesto sobre Sociedades | 15 | (20 202) | (1 970) |
| Resultado atribuido a socios externos (pérdida) | | 209 | 112 |
| Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante (pérdida) | | 198 306 | 38 967 |

87

Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas del ejercicio 2007

(expresada en miles de euros)

1. Actividad y estructura del Grupo

Grupo Corporativo ONO, S.A. y sus sociedades dependientes (en adelante también, "el Grupo") tienen como actividad principal la construcción de redes de cable y su explotación para la prestación de servicios integrados de televisión y telecomunicaciones por cable en España mediante la transmisión de imágenes, voz y datos.

El Grupo, que opera en el mercado bajo la marca de servicios ONO, está compuesto, principalmente, por sociedades operadoras que cuentan con la habilitación legal oportuna para la prestación de diversos servicios de telecomunicaciones y audiovisuales, si bien también existen en el grupo sociedades dedicadas a la producción de contenidos para televisión.

Tras obtener la correspondiente licencia para poder operar como "Operador Móvil Virtual" (OMV), ONO ha llegado a un acuerdo con Telefónica Móviles por el cuál recibirá servicios mayoristas de acceso móvil dentro del marco establecido por la resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

Grupo Corporativo ONO, S.A. se constituyó el 31 de mayo de 2000 en Madrid por un periodo de tiempo indefinido. La Sociedad tiene su domicilio social y fiscal en el edificio Belagua, calle Basauri, 7-9, urbanización La Florida, Aravaca, Madrid.

En enero de 2002, los accionistas de la antigua Cableuropa, S.A. suscribieron un aumento de capital de Grupo Corporativo ONO, S.A. desembolsándolo mediante aportaciones no dinerarias consistentes en las acciones representativas del 100% del capital de dicha sociedad que, como consecuencia, pasó a convertirse en sociedad anónima unipersonal.

Durante el ejercicio 2006, y con efectos contables 1 de enero de 2006, la antigua Cableuropa, S.A.U. y Esto es ONO, S.A.U. (antigua Auna Telecomunicaciones, S.A.U.) junto con las sociedades participadas al 100% por esta última (Netco Redes, S.A.U., Lanzarote de Cable, S.A.U., Xarxa, S.A.U. e Industrias Tormec, S.L.U.) se fusionaron. La fusión se produjo mediante absorción inversa e impropia por parte de Esto es ONO, S.A.U. de las restantes sociedades.

Tras la citada fusión, Esto es ONO, S.A.U. asumió la denominación social de su anterior accionista único (absorbido en la fusión), Cableuropa, S.A.U.

La relación de sociedades que configuran el Grupo y la información relativa a las mismas es la siguiente:

Sociedades dependientes

| Nombre de la Sociedad | Domicilio social | % de participación |
|---------------------------|------------------|--------------------------------|
| | | directa e indirecta a 31.12.07 |
| ONO Midco, S.A.U | Madrid | 100,00 |
| Cableuropa, S.A.U. | Madrid | 100,00 |
| Tenaria, S.A. | Pamplona | 92,81 |
| Factoría de Canales, S.L. | Barcelona | 100,00 |

Otras sociedades

| Nombre de la Sociedad | Domicilio social | % de participación |
|--|------------------|--------------------------------|
| | | directa e indirecta a 31.12.07 |
| Univertel Comunicações Universais, S.A. ⁽¹⁾ | Portugal | 100,00 |
| NSEC Internacional, B.V. ⁽¹⁾ | Holanda | 100,00 |
| Madrid Sistemas de Cable, S.A. ⁽³⁾ | Madrid | 100,00 |
| Spanish Cable Holding, S.A.U. ⁽⁴⁾ | Madrid | 100,00 |
| Telson Digital, S.A. ⁽²⁾ | Barcelona | 25,00 |
| Cable Submarino de Canarias, S.A. ⁽²⁾ | Tenerife | 39,94 |
| Neocon Multimedia, S.L. ⁽²⁾ | Madrid | 100,00 |

(1) Sociedades inactivas.

(2) Sociedad excluida del perímetro de consolidación en aplicación del principio de importancia relativa.

(3) Sociedad inactiva y/o en liquidación excluida del perímetro de consolidación.

(4) Sociedad con participaciones en otras sociedades del Grupo.

Dadas las fuentes de financiación disponibles, y siempre que no se produzcan cambios significativos en las operaciones del Grupo o en el entorno del sector, el Grupo dispone de la financiación necesaria para continuar el desarrollo de su red, y financiar sus necesidades de capital circulante hasta la consecución de flujos de caja positivos (véase Nota 11.a).

2. Bases de presentación

a) Imagen fiel

Las cuentas anuales consolidadas se han preparado a partir de los registros contables de Grupo Corporativo ONO, S.A. y de las sociedades consolidadas e incluyen los ajustes y reclasificaciones necesarios para la homogeneización temporal y valorativa con la sociedad dominante. Dichas cuentas anuales consolidadas se presentan de acuerdo con lo establecido en la legislación mercantil vigente y con las normas establecidas en el Plan General de Contabilidad y en el Real Decreto 1815/1991 por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del Grupo consolidado.

Las cifras contenidas en los documentos que componen estas cuentas anuales consolidadas están expresadas en miles de euros, salvo indicación en contrario.

b) Principios de consolidación

Las cuentas anuales consolidadas se han elaborado mediante la aplicación del método de integración global para las sociedades dependientes.

Las cuentas anuales de las sociedades del Grupo utilizadas en el proceso de consolidación son, en todos los casos, las correspondientes al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2007. Los resultados de las operaciones de sociedades adquiridas o vendidas se han incluido desde o hasta, respectivamente, la fecha de adquisición o de venta.

c) Agrupación de partidas

A efectos de facilitar la comprensión del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidados, dichos estados financieros consolidados se presentan de forma agrupada, presentándose los análisis requeridos en las notas correspondientes de la memoria.

d) Comparación de la información

Para facilitar una presentación uniforme de los epígrafes adjuntos en las cuentas anuales consolidadas, los principios y normas contables de la sociedad matriz han sido aplicados a todas las compañías incluidas en el perímetro de consolidación.

3. Normas de valoración

a) Fondo de comercio y Diferencia negativa de consolidación

La diferencia positiva o negativa existente entre el valor contable de la participación, directa o indirecta, de la sociedad dominante en el capital de las sociedades dependientes y el valor de la parte proporcional de los fondos propios de éstas atribuible a dicha participación, ajustado, en su caso, por las plusvalías tácitas o minusvalías existentes a la fecha de la adquisición se registra en el proceso de consolidación como Fondo de comercio de consolidación o Diferencia negativa de consolidación, respectivamente.

El fondo de comercio que surge como consecuencia de las fusiones impropias se muestra bajo el epígrafe inmovilizado inmaterial.

Como consecuencia de la fusión impropia descrita en la Nota 1 anterior, la diferencia negativa de consolidación asignada a la evolución desfavorable de los resultados de la empresa adquirida o a la previsión razonable de gastos futuros correspondientes a la misma, se considera Provisión para Riesgos y Gastos, mientras que la diferencia negativa de consolidación no asignada se ha considerado Ingreso a distribuir en varios ejercicios en el pasivo del balance de situación consolidado, manteniendo dicha naturaleza hasta la enajenación total o parcial de los bienes adquiridos correspondientes.

b) Saldos y transacciones entre sociedades incluidas en el perímetro de consolidación

Todos los saldos y transacciones significativos entre las sociedades consolidadas han sido eliminados en el proceso de consolidación.

c) Socios externos

El valor de la participación de terceros en el patrimonio neto y en los resultados de las sociedades dependientes consolidadas se recoge en el epígrafe de Socios externos del balance de situación consolidado adjunto y en el Resultado atribuido a socios externos de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, respectivamente, hasta el límite de sus aportaciones.

d) Existencias

Las existencias se valoran a su coste promedio de adquisición y corresponden, básicamente, a equipos de clientes y a la parte de los derechos de emisión que se estima será consumida en un periodo inferior a doce meses, los cuales se imputan a resultados linealmente.

e) Gastos de establecimiento

Los gastos de establecimiento recogen los gastos de constitución y ampliación de capital valorados a su coste de adquisición.

También son incluidos los gastos originados por operaciones técnico-económicas anteriores al inicio de las nuevas actividades de la Sociedad, como los honorarios de estudios previos, publicidad de lanzamiento de esas actividades y selección y formación del personal.

Estos gastos se amortizan linealmente desde el momento en que se incurren, en un periodo de cinco años.

f) Inmovilizaciones inmateriales

El inmovilizado inmaterial se valora al coste de adquisición o producción.

Los principales conceptos incluidos en este epígrafe son los siguientes:

- **Fondo de comercio**

Durante 2007, se ha llevado a cabo un análisis de la vida útil de los fondos de comercio para determinar su valor actual. Como consecuencia de esta evaluación basada en los flujos de caja, se ha registrado una amortización acelerada como gasto extraordinario (véase Nota 5 y 16.g).

- **Derechos sobre bienes en cesión de uso y arrendamiento de infraestructura**

Corresponde, básicamente, a los importes por contratos de cesión de fibra óptica e infraestructura de telecomunicaciones.

Los costes incurridos por los contratos de cesión de uso de fibra óptica e infraestructura se amortizan de forma lineal en función de la duración de los correspondientes contratos entre 20 y 25 años, a excepción de los contratos firmados con las empresas eléctricas por la cesión de uso y derechos de capacidad excedentaria de redes de fibra óptica, que se amortizan en un plazo máximo de 30 años.

- **Concesiones administrativas**

Incluye, básicamente, los gastos en los que se ha incurrido para la preparación de las ofertas que se presentaron a los concursos para la obtención de los títulos habilitantes de operador de telecomunicaciones por cable en las diferentes demarcaciones.

Las concesiones administrativas se amortizan linealmente en 25 años.

- **Aplicaciones informáticas**

Recoge el coste de adquisición de aplicaciones informáticas adquiridas a terceros. Su amortización se realiza de forma lineal en un periodo de 4 años.

- **Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero**

Los bienes utilizados en régimen de arrendamiento financiero se reflejan en el epígrafe correspondiente del inmovilizado inmaterial cuando por las condiciones económicas del arrendamiento se desprende que son capitalizables, y se amortizan en función de su vida útil estimada con base en los coeficientes expuestos para inmovilizaciones materiales similares. Los gastos financieros relacionados con la operación se llevan a resultados en función de la duración del contrato y de acuerdo con un criterio financiero.

g) Inmovilizaciones materiales

Las inmovilizaciones materiales se valoran al precio de adquisición o coste de producción, que incluyen tanto los costes directos como los costes indirectos imputables. Las mejoras que alargan la vida útil de los activos son capitalizadas. Los gastos de mantenimiento y conservación se imputan a resultados en el momento en que se producen.

Las bajas y enajenaciones se reflejan contablemente mediante la eliminación del coste del elemento y la amortización acumulada correspondiente.

El inmovilizado material se amortiza linealmente según su vida útil estimada, según el siguiente detalle:

| | Años de vida útil estimada |
|---|----------------------------|
| Instalaciones técnicas | 10-35 |
| Equipamiento en instalaciones del cliente | 6-7 |
| Equipos para procesos de información | 4-5 |
| Otro inmovilizado material | 5-13 |

Se efectúan las correcciones valorativas necesarias con el fin de atribuir a cada elemento de inmovilizado material el inferior entre el valor neto contable y el valor neto de realización que le corresponda al cierre de cada ejercicio, siempre que el valor contable del inmovilizado no sea recuperable por la generación de ingresos suficientes para cubrir todos los costes y gastos, incluida la amortización.

h) Inmovilizaciones financieras

El saldo de este epígrafe comprende, fundamentalmente, los créditos fiscales reconocidos por las diferentes sociedades del Grupo que se espera sean recuperados en un plazo superior a doce meses.

La cuantificación de los mencionados créditos fiscales ha sido realizada asumiendo un tipo nominal del impuesto sobre sociedades a futuro del 30%.

Los créditos fiscales que se esperan recuperar en un año, si los hubiera, son registrados bajo el epígrafe de Deudores.

i) Gastos a distribuir en varios ejercicios

Principalmente incluye gastos relativos a permisos y portabilidad.

Los gastos de formalización de deudas, comisiones y otros gastos asociados a la suscripción de deudas a largo plazo son imputados a la cuenta de resultados en el momento en que se incurre en ellos.

j) Acreedores a largo y corto plazo

Las deudas se contabilizan por su valor de reembolso y la diferencia entre dicho valor y el importe recibido, se registra en el epígrafe Gastos a distribuir en varios ejercicios del activo del balance de situación.

Las deudas se clasifican en el balance de situación consolidado en función de su vencimiento. Se consideran deudas a corto plazo aquéllas con vencimiento inferior a doce meses y deudas a largo plazo las de vencimiento superior a dicho plazo.

k) Operaciones de cobertura de deuda

Las transacciones cuya finalidad es eliminar o reducir significativamente la exposición a las variaciones en los activos y pasivos derivadas del tipo de cambio reciben el tratamiento de operaciones de cobertura. Los beneficios o pérdidas que surgen se imputan a lo largo de la vida de estas operaciones y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias y en el balance consolidado, junto a la pérdida o ganancia correspondiente del activo o pasivo cubierto.

l) Transacciones y saldos en moneda extranjera

Las cuentas a cobrar y a pagar en moneda extranjera se reflejan al tipo de cambio de cierre del ejercicio. Las transacciones en moneda extranjera se reflejan en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada al tipo de cambio aplicable en el momento de su realización. Todas las pérdidas (realizadas o no), así como los beneficios realizados, se imputan a resultados del ejercicio, mientras que los beneficios no realizados se registran como ingresos diferidos y se imputan a resultados cuando se realizan, o en la medida que se vayan reconociendo diferencias de cambio negativas por igual o superior importe en cada grupo homogéneo.

Las cuentas a cobrar y a pagar en moneda extranjera que están cubiertas por instrumentos financieros de cobertura se reflejan en la cuenta de resultados al tipo de cambio del instrumento financiero correspondiente.

m) Provisión para responsabilidades

Corresponde al importe estimado para hacer frente a responsabilidades, probables o ciertas, nacidas de litigios en curso y por indemnizaciones, contingencias, avales u otras garantías similares, a cargo de la Sociedad. Su dotación se efectúa al nacimiento de la responsabilidad o de la obligación que determina la indemnización o pago.

Adicionalmente, como consecuencia de la fusión impropia (véase Nota 1), la diferencia negativa entre el valor contable de la participación del anterior accionista único (antigua Cableuropa, S.A.U.) en el capital de Auna Telecomunicaciones, S.A.U. y el valor de los fondos propios de ésta atribuible a dicha participación que fue asignada a la evolución desfavorable de los resultados de la empresa adquirida o a la previsión razonable de gastos futuros correspondientes a la misma, se consideró Provisión para Riesgos y Gastos.

Los contratos de mantenimiento, coubicación y alquiler de circuitos de red y de derechos de emisión de fútbol en pago por visión, adquiridos como parte del proceso de compra del Grupo Auna Telecomunicaciones cuyos costes están por encima de los valores de mercado, han sido considerados contratos onerosos.

Se han constituido las oportunas provisiones para cubrir costes futuros descontados hasta la finalización del periodo de vigencia de los contratos onerosos, excepto para los contratos de mantenimiento y alquiler de fibra oscura firmados con ciertas empresas suministradoras para los cuales se han estimado periodos inferiores a la vigencia de los mismos de acuerdo con las estimaciones de los Administradores sobre los periodos de explotación.

La diferencia negativa restante no asignada, se ha considerado Ingreso a Distribuir en Varios Ejercicios en el pasivo del balance de situación, manteniendo dicha naturaleza hasta la enajenación total o parcial de los bienes adquiridos correspondientes.

n) Indemnizaciones por despido

Las indemnizaciones por despido susceptibles de cuantificación objetiva se registran por su valor estimado como gasto en el ejercicio en el que se adopta la decisión del despido.

o) Impuesto sobre beneficios

El impuesto sobre sociedades del ejercicio a efectos contables recogido en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada se calcula en función del resultado económico antes de impuestos de las diferentes sociedades del Grupo, aumentado o disminuido, según corresponda, por las diferencias permanentes con el resultado fiscal,

entendiendo éste como la base imponible del citado impuesto, y minorado por las bonificaciones y deducciones en la cuota. El impuesto diferido o anticipado que surge como resultado de diferencias temporales derivadas de la aplicación de criterios fiscales en el reconocimiento de ingresos y gastos se refleja en el balance consolidado hasta su reversión, siempre y cuando se estime que estas diferencias revertirán en un periodo de diez años desde su generación.

p) Ingresos y gastos

Los ingresos y gastos se reflejan en función de la corriente real de bienes y servicios que representan, con independencia del momento en que se produce la corriente monetaria o financiera derivada de ellos. No obstante, de acuerdo con el principio de prudencia, las sociedades del Grupo únicamente contabilizan los ingresos realizados a la fecha de cierre del ejercicio, en tanto que los riesgos y las pérdidas previsibles, aun los eventuales, se contabilizan tan pronto como son conocidos.

Los ingresos por operaciones se derivan principalmente de la prestación de servicios de telecomunicaciones por cable a clientes residenciales y empresariales y de la prestación de servicios de interconexión a otros operadores.

Tales ingresos son reconocidos solo cuando existe evidencia clara de que la venta se ha producido, el servicio se ha prestado, el precio de venta al cliente está determinado y el cobro se producirá con seguridad dentro de unos límites de razonabilidad.

4. Gastos de establecimiento

| | Miles de euros | | | |
|----------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | Saldo al | | | Saldo al |
| | 31.12.06 | Adiciones | Amortizaciones | 31.12.07 |
| Gastos de primer establecimiento | 5 201 | 15 689 | (2 639) | 18 251 |
| Gastos de ampliación de capital | 11 792 | 1 477 | (3 866) | 9 403 |
| Total Start-up cost | 16 993 | 17 166 | (6 505) | 27 654 |

Las altas recogidas en el epígrafe gastos de primer establecimiento incluyen 10 millones de euros relativos al desarrollo y lanzamiento del Operador Móvil Virtual.

5. Inmovilizaciones inmateriales

| Miles de euros | | | | | | |
|---|-------|----------------------|-----------------|------------------|--------------|----------------------|
| | Notas | Saldo al 31.12.06 | Adiciones | Bajas | Trasposos | Saldo al 31.12.07 |
| Coste | | | | | | |
| Fondo de comercio | 3.f | 477 645 | — | (477 645) | — | — |
| Derechos sobre bienes en cesión de uso | | 61 239 | 307 | — | — | 61 546 |
| Concesiones administrativas | | 12 651 | — | — | — | 12 651 |
| Aplicaciones informáticas | | 93 851 | 32 931 | — | 753 | 127 535 |
| Derechos sobre bienes en arrendamiento financiero | | 41 389 | 145 | — | — | 41 534 |
| Otro inmovilizado inmaterial | | 2 561 | 305 | (21) | — | 2 845 |
| Total coste | | 689 336 | 33 688 | (477 666) | 753 | 246 111 |
| Amortización acumulada | | | | | | |
| Fondo de comercio | 3.f | (265 793) | (22 507) | 288 300 | — | — |
| Derechos sobre bienes en cesión de uso | | (19 941) | (2 159) | — | — | (22 100) |
| Concesiones administrativas | | (7 745) | (284) | — | — | (8 029) |
| Aplicaciones informáticas | | (45 525) | (17 774) | — | (705) | (64 004) |
| Derechos sobre bienes en arrendamiento financiero | | (11 839) | (3 573) | — | — | (15 412) |
| Otro inmovilizado inmaterial | | (1 751) | (121) | 8 | — | (1 864) |
| Total amortización | | (352 594) | (46 418) | 288 308 | (705) | (111 409) |
| Total inmovilizado inmaterial neto | | 336 742 | (12 730) | (189 358) | 48 | 134 702 |

El epígrafe "Derechos sobre bienes en cesión de uso" recoge, principalmente, diversos contratos firmados con determinadas empresas eléctricas para la cesión de uso y derecho de capacidad excedentaria, contratos de cesión de uso de fibra óptica así como otros derechos de uso y explotación.

Al 31 de diciembre de 2007 existía inmovilizado inmaterial con un coste de adquisición de 50,6 millones de euros que estaba totalmente amortizado y que corresponde, principalmente, a aplicaciones informáticas.

El epígrafe "Derechos sobre bienes en arrendamiento financiero" recoge, principalmente, los terrenos y las construcciones en las que se ubican ciertos locales e instalaciones técnicas.

6. Inmovilizaciones materiales

| Miles de euros | | | | | |
|--|----------------------|------------------|-----------------|----------------|----------------------|
| | Saldo al 31.12.06 | Adiciones | Bajas | Trasposos | Saldo al 31.12.07 |
| Coste | | | | | |
| Terrenos y bienes naturales | 16 798 | — | (216) | 54 | 16 636 |
| Instalaciones técnicas | 5 537 459 | 163 794 | (20 961) | 421 396 | 6 101 688 |
| Equipos para proceso de información | 178 922 | 4 382 | — | 4 230 | 187 534 |
| Otro inmovilizado material | 72 434 | 3 602 | (228) | — | 75 808 |
| Total inmovilizado en explotación | 5 805 613 | 171 778 | (21 405) | 425 680 | 6 381 666 |
| Anticipos e inmovilizado en curso | 206 743 | 329 809 | (12 322) | (427 432) | 96 798 |
| Total coste | 6 012 356 | 501 587 | (33 727) | (1 752) | 6 478 464 |
| Amortización | | | | | |
| Instalaciones técnicas | (1 374 021) | (296 578) | 4 516 | — | (1 666 083) |
| Equipos para proceso de información | (157 759) | (9 537) | — | — | (167 296) |
| Otro inmovilizado material | (44 994) | (6 939) | 194 | — | (51 739) |
| Total amortización acumulada | (1 576 774) | (313 054) | 4 710 | — | (1 885 118) |
| Provisiones | (95 656) | — | 20 601 | — | (75 055) |
| Total inmovilizado material neto | 4 339 926 | 188 533 | (8 416) | (1 752) | 4 518 291 |

El Grupo mantiene suscritas las pólizas de seguros necesarias para obtener una adecuada cobertura del inmovilizado material.

Al 31 de diciembre de 2007 existía inmovilizado material con un coste original de 252,8 millones de euros que se encuentra totalmente amortizado y que corresponde principalmente a equipos para proceso de información.

Al 31 de diciembre de 2007 el Grupo mantenía acuerdos marco de compra con sus principales proveedores de red, con una cantidad total de pedidos en firme pendientes de recibir de 74,9 millones de euros.

7. Inmovilizaciones financieras

| | Notas | Miles de euros | | | | Saldo al 31.12.07 |
|--|-------|-------------------|-----------------|---------------|-----------------|-------------------|
| | | Saldo al 31.12.06 | Trasposos | Adiciones | Bajas | |
| Participaciones en empresas del grupo | | 3 598 | | | | 3 598 |
| Créditos fiscales e impuestos anticipados | 15.c | 1 256 326 | 7 732 | 79 948 | (66 255) | 1 277 751 |
| Impuesto anticipado por ajustes de consolidación | | 111 904 | (88 726) | – | – | 23 178 |
| Otro inmovilizado financiero | | 60 265 | – | 728 | (2 708) | 58 285 |
| Créditos con empleados | | 25 991 | – | 1 667 | – | 27 658 |
| Provisiones | | (35 277) | – | – | 20 000 | (15 277) |
| Total inmovilizaciones financieras | | 1 422 807 | (80 994) | 82 343 | (48 963) | 1 375 193 |

Dentro del epígrafe de "Otro inmovilizado financiero" se incluyen 27,8 millones de euros correspondientes a la adquisición de Certificados de Valor de Capital ("ECVs") emitidos por ONO Finance PLC y garantizados por Cableuropa, S.A.U. Asimismo, se incluye una imposición a largo plazo por importe de 25,9 millones de euros, en garantía de deudas con entidades de crédito a largo plazo por igual importe (véase Nota 12).

Los créditos con empleados corresponden a los créditos concedidos por la sociedad dominante a sus directivos (véase Nota 18).

8. Deudores

El desglose de esta cuenta es como sigue:

| | Notas | Miles de euros | |
|--|-------|----------------|----------------|
| | | 2007 | 2006 |
| Deudores sociedades vinculadas | 17 | 391 | 723 |
| Clientes por prestación de servicios y deudores varios | | 345 163 | 345 981 |
| Administraciones públicas | 15 | 1 002 | 11 535 |
| Provisión por operaciones de tráfico | | (170 196) | (142 077) |
| Total deudores | | 176 360 | 216 162 |

9. Fondos propios

El resumen de los movimientos registrados en las cuentas de Fondos propios durante el ejercicio 2007 ha sido el siguiente:

| | Miles de euros (excepto "Número de acciones") | | | | | | Total |
|----------------------------|---|------------------|------------------|--------------------|-----------------------------------|--|------------------|
| | Número de acciones | Capital suscrito | Prima de emisión | Reservas negativas | Reservas de la sociedad dominante | Pérdida atribuible a la sociedad dominante | |
| Saldo al 31.12.06 | 1 630 414 318 | 1 630 414 | 352 505 | (73 758) | (637 630) | (38 967) | 1 232 564 |
| Distribución de resultados | – | – | – | – | (38 967) | 38 967 | – |
| Ampliaciones de capital | 41 920 412 | 41 920 | 15 511 | – | – | – | 57 431 |
| Resultado del ejercicio | – | – | – | – | – | (198 306) | (198 306) |
| Saldo al 31.12.07 | 1 672 334 730 | 1 672 334 | 368 016 | (73 758) | (676 597) | (198 306) | 1 091 689 |

a) Capital suscrito

Al 31 de diciembre de 2007 el capital social está formado por 1.672.334.730 acciones de 1 euro de valor nominal cada una con una prima de emisión de 368 millones de euros.

El 5 de julio de 2007 se inscribió en el Registro Mercantil de Madrid una ampliación de capital social por un importe de 41,9 millones de euros, mediante la emisión de 41.920.412 nuevas acciones de 1 euro de valor nominal, más una prima de emisión de 15.511.026 euros. La ampliación de capital, que fue totalmente suscrita, fue solo desembolsada en un 25% de su valor nominal más el 100% de la prima de emisión. Esta ampliación de capital se corresponde con un plan de compra de acciones que la Sociedad ha ofrecido a ciertos directivos y que contempla la posibilidad de suscribir hasta un máximo de 61.140.536 acciones del Grupo Corporativo ONO, S.A. (véase Nota 18).

Asimismo, en la reunión del consejo de administración del 3 de octubre de 2007 se aprobaron varios incrementos de capital dentro del mismo plan de compra de acciones arriba mencionado, por un valor nominal de 4.750.000 de euros y una prima de emisión asociada de 3.497.450 euros. Esos incrementos de capital aún no han sido suscritos.

b) Accionariado

Los accionistas de Grupo Corporativo ONO, S.A. al 31 de diciembre de 2007 son los siguientes:

| | Total porcentaje de participación |
|---|-----------------------------------|
| Capital Riesgo Global, SRC S.A. ⁽¹⁾ (Grupo SCH) | 4,4% |
| Multitel Group, S.P.R.L. ⁽²⁾ | 16,2% |
| Val Telecomunicaciones, S.L. ⁽³⁾ | 5,2% |
| Sodinteleco, S.L. ⁽⁴⁾ | 4,2% |
| CCMP Capital ⁽⁵⁾ | 14,8% |
| Providence Equity Partners ⁽⁶⁾ | 14,8% |
| Thomas H. Lee Partners ⁽⁶⁾ | 14,8% |
| Quadrangle Capital Partners ⁽⁶⁾ | 8,8% |
| Caisse de Dépôt et Placement du Québec (DPQ) ⁽⁷⁾ | 6,5% |
| Global Telecom Investments, LLC ⁽⁸⁾ (Grupo General Electric) | 8,7% |
| Otros | 1,6% |
| | 100,0% |

(1) Sociedad íntegramente participada por Banco Santander Central Hispano.

(2) Las participaciones de Multitel Group S.P.R.L. las mantiene por sí misma y por diversas sociedades participadas.

(3) Sociedad en la que se integraron la mayoría de los antiguos accionistas locales de las operadoras del Grupo Cableuropa.

(4) Sociedad en la que se integraron la mayoría de los antiguos accionistas de Retecal.

(5) Antes JP Morgan Partners. Dichas participaciones las mantiene a través de diversas entidades participadas.

(6) Dichas participaciones las mantienen los accionistas referidos a través de diversas entidades participadas.

(7) La participación de CDPQ la mantiene por sí misma y por otra sociedad de su grupo.

(8) Sociedad participada por General Electric.

El 4 de noviembre de 2005, las acciones de la filial Cableuropa, S.A.U. fueron dadas en garantía sobre el Crédito preferente garantizado descrito en la Nota 11.

c) Reserva negativa

La reserva negativa surgió en la ampliación de capital llevada a cabo en 2002 como diferencia entre el valor escriturado de la aportación no dineraria desembolsada por los accionistas de la antigua Cableuropa, S.A.U. y el valor teórico contable de la participación de dicha sociedad. Dicha diferencia fue registrada como menor valor del activo (hasta su equivalencia a valor teórico contable) con contrapartida en una cuenta patrimonial, como reserva negativa.

d) Distribución del resultado neto

Los administradores del Grupo han propuesto destinar el resultado neto del ejercicio a Resultados negativos de ejercicios anteriores.

10. Provisión para riesgos y gastos

| | Miles de euros | | | |
|---|----------------|--------------|------------------|----------------|
| | Saldo al | | Aplicaciones | Saldo al |
| | 31.12.06 | Dotaciones | | 31.12.07 |
| Provisión para responsabilidades civiles, administrativas y laborales | 28 252 | — | (3 494) | 24 758 |
| Otras provisiones | 398 887 | 9 505 | (123 056) | 285 336 |
| Total provisiones para riesgos y gastos | 427 139 | 9 505 | (126 550) | 310 094 |

La provisión para riesgos y gastos incluye, básicamente, los siguientes conceptos:

a) Responsabilidades civiles, administrativas y laborales

Importes reclamados a las sociedades del Grupo en aquellos litigios pendientes de resolución al 31 de diciembre de 2007. Dichos importes han sido estimados en función de las cuantías reclamadas o del riesgo estimado por el Grupo.

b) Otras provisiones

Los principales importes registrados en este epígrafe corresponden a pasivos contingentes como consecuencia de la diferente estrategia comercial y tecnológica del Grupo ONO, así como a medidas de reestructuración como consecuencia de la compra del grupo Auna Telecomunicaciones, S.A.U. (véase Nota 1).

11. Deuda a largo y corto plazo

Al cierre del ejercicio 2007 las deudas a largo y corto plazo del Grupo y el vencimiento de las mismas son los siguientes:

| Tipo de deuda | Tipo medio de interés 2007 | Máximo disponible a 31.12.07 | Vencimientos | | | | | | Total deuda | Intereses a pagar |
|---|----------------------------|------------------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|-------------------|
| | | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | Años posteriores | | |
| | | | | | | | | | | |
| Deuda con entidades de crédito | | | | | | | | | | |
| Crédito preferente y garantizado | 6,15% | 3 500 000 | — | 33 000 | 379 500 | 545 000 | 892 500 | 1 075 000 | 2 925 000 | 71 848 |
| Préstamo hipotecario | 4,56% | 1 265 | 425 | 320 | 308 | 160 | 37 | 15 | 1 265 | — |
| Leasing | 4,70% | 9 515 | 2 789 | 1 865 | 1 484 | 1 244 | 946 | 1 187 | 9 515 | — |
| Préstamo ICO | 9,18% | 10 000 | — | — | — | — | — | 10 000 | 10 000 | 67 |
| Otros préstamos | 4,65% | 4 272 | 4 272 | — | — | — | — | — | 4 272 | 59 |
| Otras líneas de crédito | 5,07% | 238 000 | 163 813 | — | 25 991 | — | — | — | 189 804 | 1 328 |
| Total deuda con entidades de crédito | | 3 763 052 | 171 299 | 35 185 | 407 283 | 546 404 | 893 483 | 1 086 202 | 3 139 856 | 73 302 |
| Otra deuda | | | | | | | | | | |
| Deuda relacionada con la emisión de bonos | 9,00% | 450 000 | — | — | — | — | — | 450 000 | 450 000 | 5 232 |
| Préstamos subvencionados | — | 61 008 | 15 721 | 14 969 | 12 239 | 9 706 | 7 295 | 1 078 | 61 008 | — |
| Total otra deuda | | 511 008 | 15 721 | 14 969 | 12 239 | 9 706 | 7 295 | 451 078 | 511 008 | 5 232 |
| Total deuda a largo y corto plazo | | 4 274 060 | 187 020 | 50 154 | 419 522 | 556 110 | 900 778 | 1 537 280 | 3 650 864 | 78 534 |

Por unanimidad del Consejo de Administración de la sociedad ONO Midco, S.A.U. se acordó la adhesión de dicha sociedad como garante a las facilidades crediticias y otros instrumentos de financiación que se señalan a continuación, otorgados a la antigua Cableuropa, S.A.U. y a las sociedades de ella dependientes:

- Crédito preferente y garantizado
- Préstamo subordinado
- Préstamo participativo ICO
- Emisiones de bonos vivos a 31 de diciembre de 2006

Asimismo, el consejo de ONO Midco, S.A.U. acordó por unanimidad la adhesión de esta sociedad como pignorante a la prenda sobre las acciones representativas del capital de Cableuropa, S.A.U. constituida por Grupo Corporativo ONO, S.A.

a) Crédito preferente y garantizado

El 20 de junio de 2007, se llegó a un acuerdo para aumentar el importe del crédito preferente y garantizado de 3.100 millones de euros.

El propósito de este contrato ha sido proveer a ONO de una estructura financiera más flexible junto con un menor coste financiero. Las "Entidades Aseguradoras Principales" y las "Entidades Directoras Principales" suscribieron una cantidad adicional de 500 millones de euros para hacer frente a las necesidades financieras de carácter general del Grupo, la refinanciación de la deuda "junior" así como la obtención de fondos suficientes para llevar a cabo nuevos proyectos e inversiones. Posteriormente, este contrato fue aprobado y firmado por el resto de agentes del sindicato de bancos.

Las principales mejoras consisten en:

- Un incremento del préstamo original de 3.100 millones de euros en una cantidad de 500 millones de euros.
- La refinanciación del préstamo subordinado de 110 millones de euros.
- Cancelación de contratos de financiación relacionados con bonos por importe de 100 millones de euros.
- Incremento de la flexibilidad financiera.
- Provisión de fondos adicionales para el desarrollo de nuevos proyectos, incluido el lanzamiento de nuevos negocios de comunicaciones personales.
- Mejora en los calendarios de amortización de la deuda.
- Establecimiento de un nuevo nivel de covenants financieros.
- Una reducción global de los tipos de interés para reflejar la actividad del grupo.
- Mejora de ciertas cláusulas que proporcionan mayor flexibilidad financiera, y posibilitar mayores inversiones y adquisiciones.

La disponibilidad de fondos está estructurada en varios tramos. A 31 de diciembre 2007, estaba dispuesto un importe de 2.925 millones de euros.

Intereses y gastos

El crédito preferente y garantizado engloba ciertas comisiones incluyendo entre otras:

- Interés sobre importes dispuestos referenciado al Euribor más un margen
- Comisiones por disponibilidad de las cantidades concedidas y no dispuestas;
- y
- Comisiones de Agencia

Operaciones de cobertura de tipo de interés

A 31 de diciembre de 2007 el Grupo tiene contratadas operaciones de cobertura por importe de 2.565 millones de euros con el objeto de asegurar las posibles fluctuaciones del tipo de interés del crédito sindicado hasta el primer trimestre de 2011.

Garantías y condiciones

Los siguientes activos han sido pignorados por el Grupo en garantía del crédito preferente y garantizado:

- Las acciones de Cableuropa, S.A.U. propiedad de ONO Midco, S.A.U.
- Préstamos intra-grupo.

Los prestatarios (Cableuropa, S.A.U. y parte de sus compañías dependientes) del crédito preferente han garantizado de forma solidaria todas las cantidades del crédito con carácter de deuda preferente.

El crédito preferente y garantizado también contiene condiciones financieras y no financieras, entre ellas, reembolso anticipado voluntario y reembolso obligatorio en ciertas circunstancias, establecimiento de condiciones de obligado cumplimiento relativo a la posibilidad de asumir nueva deuda, la venta de activos, acuerdos de venta y posterior arrendamiento financiero, adquisiciones, posibilidad de otorgar préstamos y garantías, reembolsos anticipados de otras deudas, inversiones, dividendos y la negociación de contratos significativos.

b) Préstamo participativo

En octubre 2005, y como parte de la financiación necesaria para la adquisición de Auna Telecomunicaciones, S.A.U. la antigua Cableuropa, S.A.U. firmó un préstamo participativo con FOND-ICO por importe de 20 millones de euros con vencimiento el 15 de mayo de 2007. El préstamo ha sido renovado por una cantidad de 10 millones de euros hasta el 15 de mayo de 2014 y devenga un interés variable determinado por referencia al Euribor más un margen.

c) Deuda relacionada con la emisión de bonos

En 2004 ONO Finance, PLC emitió 180.000 bonos de 1.000 euros de valor nominal que devengan un interés anual del 10,5%.

Simultáneamente a esta emisión, ONO Finance, PLC emitió 100.000 bonos adicionales de 1.000 euros de valor nominal que devengan un interés anual del Euribor más 8,5%. Estos bonos fueron cancelados en 2007 con una prima del 2%.

Los bonos emitidos en 2004 tienen vencimiento a los 10 años desde su emisión, pero el emisor se reserva el derecho de cancelar los mismos de forma anticipada, sujeto a ciertas condiciones, una vez transcurridos cinco años desde la misma.

En 2006, ONO Finance II, PLC emitió 270.000 bonos de 1.000 euros de valor nominal que devengan un interés anual del 8%.

Los bonos emitidos en 2006 tienen vencimiento a los 8 años desde su emisión, pero el emisor se reserva el derecho de cancelar los mismos de forma anticipada, sujeto a ciertas condiciones, una vez transcurridos dos años desde la misma.

ONO Finance, PLC es una entidad independiente radicada en Reino Unido, cuyo objeto social es la emisión de bonos y la posterior financiación del Grupo Cableuropa con los fondos obtenidos de dichas emisiones. ONO Finance, PLC está participada en un 2% por Cableuropa, S.A.U.

ONO Finance II, PLC es una entidad independiente radicada en Irlanda, cuyo objeto social es la emisión de bonos y la posterior financiación del Grupo Cableuropa con los fondos obtenidos de dichas emisiones.

El detalle de las emisiones de bonos vivos al 31 de diciembre de 2007 es como sigue:

| Emisor | Fecha de emisión | Número de bonos | Valor nominal unitario | Tipo de interés anual | Vencimiento |
|---------------------|----------------------|-----------------|------------------------|-----------------------|--------------------|
| ONO Finance, PLC | 7 de mayo de 2004 | 180 000 | 1 000 euro | 10,5% | 15 de mayo de 2014 |
| ONO Finance, II PLC | 2 de febrero de 2006 | 270 000 | 1 000 euro | 8% | 16 de mayo de 2014 |

Todos los pagos de intereses tienen carácter semestral.

ONO Midco, S.A.U. y sus filiales son garantes en función de los contratos que gobiernan las emisiones de bonos. En relación la emisión de bonos, el Grupo Cableuropa como prestatario y garante y los emisores como prestamistas firmaron diversos contratos de financiación subordinada para transferir el importe efectivo obtenido de las emisiones de bonos a los garantes y, en contrapartida, los prestatarios se comprometieron a reembolsar a los emisores:

- El nominal de la deuda de las emisiones de bonos a su vencimiento, equivalente al valor de emisión más las comisiones de apertura, mantenimiento y aseguramiento; y
- Suficientes intereses para cubrir los pagos de intereses asociados a los bonos, más un margen.

El detalle de los contratos financieros vivos al 31 de diciembre de 2007 firmados con los emisores es como sigue:

| Vencimiento | Divisa | Principal | Total deuda | Tipo de interés | Miles de euros |
|--------------|--------|-----------|----------------|-----------------|------------------------------|
| | | | | | Intereses pendientes de pago |
| 2014 | euro | 180 000 | 180 000 | 10,5% | 2 552 |
| 2014 | euro | 270 000 | 270 000 | 8% | 2 680 |
| Total | | | 450 000 | | 5 232 |

d) Préstamos subvencionados

Desde 2001 y dentro del marco del Programa para el Fomento de la Innovación Tecnológica (PROFIT), el Grupo ha obtenido diversos préstamos subvencionados del Ministerio de Ciencia y Tecnología, para la financiación de ciertos proyectos de innovación tecnológica. Esta financiación subvencionada se registra como deuda a largo plazo y se recibe en forma de anticipos reembolsables en cinco pagos anuales por el mismo importe, desde el tercer aniversario de su concesión, no devenga interés y está garantizada por avales bancarios. Estos préstamos subvencionados vencen entre 2008 y 2012.

12. Otros acreedores a largo plazo

El epígrafe de "Otros acreedores a largo plazo" incluye los siguientes conceptos:

| | Miles de euros | |
|---|----------------|----------------|
| | 2007 | 2006 |
| Certificados de Valor de Capital ("EVCs") | 32 613 | 32 613 |
| Otras deudas a largo plazo | 142 900 | 214 400 |
| Impuestos diferidos | 23 178 | 111 904 |
| Otras deudas | 8 942 | 26 701 |
| Total otros acreedores a largo plazo | 207 633 | 385 618 |

Certificados de Valor de Capital ("EVCs")

Asociado a las emisiones de bonos con vencimientos en 2009 y 2011, ONO Finance, PLC emitió EVCs que están garantizados por Cableuropa, S.A.U.

Cada EVC da derecho a recibir a su tenedor, a la fecha de vencimiento, el valor equivalente a un número determinado de acciones representativas del capital de Cableuropa, S.A.U.

Como consecuencia de la fusión inversa entre la actual Cableuropa, S.A.U. y su antigua matriz (véase Nota 1) y debido a que el número de acciones existentes en cada una de las dos sociedades era diferente, se ha modificado el número de acciones que equivalen a cada EVC con el objetivo de que el valor unitario permanezca inalterado.

Durante el ejercicio 2006, la sociedad matriz, Grupo Corporativo ONO, S.A., ha adquirido EVCs a través de diversas operaciones bilaterales en el mercado y de una oferta pública de adquisición de EVCs hasta alcanzar al cierre del ejercicio 2006 aproximadamente el 84% del total de los EVCs emitidos por ONO Finance, PLC. Durante 2007 han sido adquiridos EVCs adicionales por importe de 0,7 millones de euros (véase Nota 7). Estos EVCs están registrados bajo el epígrafe "Otro Inmovilizado Financiero".

Otras deudas a largo plazo

El pago por el precio de la adquisición de Auna por importe de 214 millones de euros fue aplazado. Este epígrafe recoge 144 millones de euros a pagar en 2009. Los restantes 71 millones están incluidos en "Otras deudas a corto plazo" (véase Nota 13).

13. Otras deudas no comerciales

| | | Miles de euros | |
|-----------------------------|-------|----------------|----------------|
| | Notas | 2007 | 2006 |
| Administraciones públicas | 15 | 10 957 | 9 743 |
| Proveedores de inmovilizado | | 326 506 | 411 509 |
| Otras deudas a corto plazo | | 105 390 | 37 017 |
| | | 442 853 | 458 269 |

14. Garantías comprometidas con terceros y otros pasivos contingentes

El Grupo tiene constituidos avales en diversas entidades de crédito españolas como garantía del cumplimiento de determinados compromisos financieros y técnicos contraídos con el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Ayuntamientos u otros Organismos y entidades.

El detalle de los compromisos asumidos al 31 de diciembre de 2007 y 2006 es el siguiente:

Miles de euros

| | 2007 | 2006 |
|---|----------------|----------------|
| Ministerio de Industria, Turismo y Comercio | 67 331 | 78 634 |
| Ayuntamientos y otros organismos | 128 179 | 130 705 |
| Total | 195 510 | 209 339 |

15. Situación fiscal

a) Régimen de consolidación fiscal

En 2002, Grupo Corporativo ONO, S.A. presentó comunicación de la opción por la aplicación del Régimen de Consolidación Fiscal. El Grupo consolida a efectos fiscales desde el 1 de enero de 2003.

Cableuropa, S.A.U. (antigua Auna Telecomunicaciones, S.A.U.) se incorporó al Grupo de consolidación fiscal de GCO el 1 de enero de 2006.

La sociedad dominante a efectos de consolidación fiscal es Grupo Corporativo ONO, S.A.

b) Impuesto sobre beneficios

El impuesto sobre sociedades del ejercicio se calcula en función del resultado económico antes de impuestos de las diferentes sociedades del Grupo, aumentado o disminuido, según corresponda, por las diferencias permanentes con el resultado fiscal, entendiendo éste como la base imponible del citado impuesto, y minorado por las bonificaciones y deducciones en la cuota.

La conciliación del resultado contable con el resultado fiscal al 31 de diciembre de 2007 es la siguiente:

| | Miles de euros |
|---|-----------------|
| Resultado contable antes de impuestos | (218 299) |
| Diferencias permanentes | 151 529 |
| Base imponible previa para el cálculo del Impuesto sobre Sociedades | (66 770) |
| Diferencias Temporales | |
| Con origen en el ejercicio (aumentos) | 40 182 |
| Con origen en ejercicios anteriores (disminuciones) | (199 721) |
| Base imponible | (226 309) |
| Impuesto sobre Sociedades (30%) | (67 893) |
| Total impuesto sobre Sociedades | (67 893) |

c) Créditos fiscales e impuestos diferidos

El movimiento en los saldos de créditos fiscales e impuestos diferidos durante el ejercicio es el siguiente:

| | Notas | Miles de euros | | | | Saldo al 31.12.07 |
|--------------------------------------|----------|-------------------|--------------|---------------|-----------------|-------------------|
| | | Saldo al 31.12.06 | Trasposos | Adiciones | Bajas | |
| Créditos fiscales | | 1 212 685 | (96 028) | 67 893 | (6 339) | 1 178 211 |
| Impuesto anticipado | | 155 545 | 15 034 | 12 055 | (59 916) | 122 718 |
| Impuestos diferidos | | (111 904) | 88 726 | | | (23 178) |
| Total créditos fiscales netos | 7 | 1 256 326 | 7 732 | 79 948 | (66 255) | 1 277 751 |

d) Bases imponibles negativas

Al 31 de diciembre de 2007, el Grupo mantiene las siguientes bases imponibles negativas, que podrán ser compensadas con las bases imponibles positivas generadas en 2008 y en años sucesivos:

| | Miles de euros |
|--------------|------------------|
| 1993 | 182 |
| 1994 | 662 |
| 1995 | 2 753 |
| 1996 | 1 266 |
| 1997 | 5 560 |
| 1998 | 14 149 |
| 1999 | 112 611 |
| 2000 | 224 154 |
| 2001 | 290 724 |
| 2002 | 722 244 |
| 2003 | 526 014 |
| 2004 | 75 610 |
| 2005 | 1 380 652 |
| 2006 | 197 401 |
| Total | 3 553 982 |

De acuerdo con la legislación vigente, el plazo máximo de compensación de las bases imponibles negativas es de quince años, contados a partir del primer ejercicio en que se obtengan beneficios para aquellas sociedades constituidas con posterioridad al 1 de enero de 1996. El resto de las sociedades del Grupo podrán compensar las pérdidas generadas en los quince ejercicios siguientes al de su obtención. Los Administradores de la sociedad dominante estiman que estas cantidades serán recuperadas en los plazos legalmente establecidos.

e) Administraciones Públicas

Los saldos a corto plazo mantenidos por el Grupo con Administraciones Públicas al 31 de diciembre de 2007 son los siguientes:

| | Notas | Miles de euros | |
|--|-----------|----------------|---------------|
| | | 2007 | 2006 |
| Cuentas a cobrar de Administraciones Públicas | 8 | | |
| Hacienda Pública deudora por IVA | | 282 | 10 078 |
| Retenciones y pagos a cuenta | | – | 293 |
| Otros | | 720 | 1 164 |
| | | 1 002 | 11 535 |
| Cuentas a pagar a Administraciones Públicas | 13 | | |
| Hacienda Pública IVA repercutido e IGIC | | 999 | – |
| Hacienda Pública acreedora por IRPF | | 4 334 | 4 826 |
| Organismos de la Seguridad Social, acreedores | | 5 335 | 1 443 |
| Otros | | 289 | 3 474 |
| | | 10 957 | 9 743 |

Según establece la legislación vigente, los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales o haya transcurrido el plazo de prescripción de cuatro años.

El 29 de junio de 2005 se recibió por parte de Auna Telecomunicaciones, S.A.U. una comunicación de la Agencia Tributaria de inicio de actuaciones de comprobación e inspección del Impuesto sobre Sociedades para los ejercicios fiscales 2000, 2001 y 2002.

En el curso de dicha inspección, la Agencia Tributaria amplió su revisión al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para los ejercicios fiscales 1999, 2000, 2001 y 2002 de Retevisión y otras compañías ahora fusionadas en Cableuropa, S.A. (antes Auna Telecomunicaciones, S.A.U.) durante 2003.

Todas las inspecciones fiscales del Impuesto de Sociedades concluyeron el 25 de octubre de 2007.

Además, se realizaron inspecciones fiscales en cuanto a declaraciones fiscales por parte de Cableuropa, S.A.U. (antes, Auna Telecomunicaciones, S.A.U.) del Impuesto sobre el Valor Añadido y sobre la Renta de las Personas Físicas respecto de los periodos fiscales transcurridos entre junio de 2001 y diciembre de 2002.

Las referidas actuaciones de las Autoridades Fiscales concluyeron exclusivamente con una reducción de los créditos fiscales durante periodos fiscales sujetos a inspección, en una cantidad de 846 miles de Euros.

Los Administradores de la sociedad dominante no esperan que surjan pasivos adicionales de importancia en los ejercicios abiertos a inspección.

16. Ingresos y gastos

a) Ingresos

El Grupo presta servicios de telecomunicaciones y audiovisuales únicamente en España. Los principales servicios que el Grupo ofrece son los siguientes:

| | Miles de euros | |
|--------------------------------------|------------------|------------------|
| | 2007 | 2006 |
| Servicios al mercado residencial | 1 177 686 | 1 101 137 |
| Acceso indirecto | 34 017 | 74 595 |
| Servicios a empresas | 247 587 | 265 371 |
| Carrier, operadores y otros | 156 735 | 192 143 |
| Total importe neto de negocio | 1 616 025 | 1 633 246 |

b) Consumos de explotación

Los consumos de explotación constituyen el coste directo de ventas de las sociedades del Grupo e incluyen, principalmente, gastos de programación, interconexión, conectividad a internet, alquiler de fibra, circuitos y canalizaciones.

c) Gastos de personal

| | Miles de euros | |
|--|----------------|----------------|
| | 2007 | 2006 |
| Sueldos y salarios | 165 110 | 152 944 |
| Seguridad social a cargo de la empresa | 42 617 | 42 884 |
| Otros gastos de personal | 10 861 | 11 759 |
| | 218 588 | 207 587 |

La plantilla media del Grupo en los ejercicios 2007 y 2006 se presenta en el siguiente detalle:

| Categoría profesional | 2007 | |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| | Mujeres | Hombres |
| Directivos | 10 | 103 |
| Técnicos y mandos intermedios | 1 141 | 2 015 |
| Administrativos | 798 | 551 |
| | 1 949 | 2 669 |

d) Otros gastos de explotación

| | Miles de euros | |
|---|----------------|----------------|
| | 2007 | 2006 |
| Arrendamientos | 65 643 | 77 024 |
| Mantenimiento y reparaciones | 73 435 | 75 261 |
| Servicios de profesionales independientes | 117 741 | 126 908 |
| Publicidad | 54 374 | 52 617 |
| Suministros | 7 203 | 13 370 |
| Primas de seguros | 2 553 | 3 743 |
| Otros servicios | 31 162 | 25 484 |
| Tributos | 3 554 | 8 797 |
| Total otros gastos de explotación | 355 665 | 383 204 |

e) Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado

Los gastos asociados al desarrollo y construcción de la red del Grupo se capitalizan como mayor coste de la misma. Todos estos gastos capitalizados son registrados como ingresos de explotación dentro del epígrafe "Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

f) Resultados financieros

| | Notas | Miles de euros | |
|--|-------|------------------|------------------|
| | | 2007 | 2006 |
| Ingresos financieros | | | |
| Ingresos producidos por la valoración EVCs | 12 | — | 2 900 |
| Diferencias positivas de cambio | | 2 832 | 1 164 |
| Otros ingresos financieros | | 1 800 | 879 |
| | | 4 632 | 4 943 |
| Menos gastos financieros | | | |
| Diferencias negativas de cambio | | (2 718) | (855) |
| Comisiones bancarias | | (4 489) | (6 895) |
| Gastos avales | | (2 643) | (2 827) |
| Intereses deuda relacionada con las emisiones de bonos | 11.c | (49 131) | (51 230) |
| Intereses crédito preferente y garantizado | 11.a | (154 485) | (106 343) |
| Intereses de otras deudas financieras | | (13 294) | (16 476) |
| Otros gastos financieros | | (6 805) | (4 130) |
| | | (233 565) | (188 756) |
| Resultados financieros negativos | | (228 933) | (183 813) |
| Otros cargos financieros | | | |
| Provisiones: Actualización costes futuros | 10 | (9 505) | (11 145) |
| Gastos de refinanciación de deuda | 11 | (21 850) | (31 355) |
| | | (31 355) | (11 145) |
| Resultados financieros negativos | | (260 288) | (194 958) |

g) Resultados extraordinarios

| Notas | Miles de euros | |
|---|-------------------|-----------------|
| | 2007 | 2006 |
| Ingresos extraordinarios | | |
| Ajustes por créditos fiscales | 33 261 | 2 140 |
| Reversión provisión Riesgos y Gastos | — | 18 142 |
| Ingresos con origen en el inmovilizado | 3 457 | 452 |
| Otros ingresos extraordinarios | 11 908 | 4 090 |
| | 48 626 | 24 824 |
| Menos gastos extraordinarios | | |
| Gastos de ejercicios anteriores | (56 537) | (6 061) |
| Baja de Fondos de Comercio | 3.f y 5 (189 343) | — |
| Otros gastos extraordinarios | (36 335) | (7 913) |
| | (282 215) | (13 974) |
| Resultados extraordinarios (negativos) / positivos | (233 589) | 10 850 |

17. Saldos y transacciones con empresas vinculadas

El único saldo mantenido por el Grupo con empresas del grupo y vinculadas al 31 de diciembre de 2007 corresponde a un saldo deudor a corto plazo con Grupo Multitel, S.A. por un importe de 391 mil euros.

18. Retribuciones al Consejo de administración

El importe devengado por los miembros del Consejo de Administración por sueldos, dietas y otras remuneraciones devengadas durante el ejercicio 2007 ha ascendido a 1,5 millones de euros.

Adicionalmente, han sido concedidos préstamos por parte de la entidad a consejeros en su calidad de directivos, por importe de 21 millones de euros, relacionados con el plan de comprar acciones en la Sociedad descrito en la Nota 9.

19. Participaciones, cargos, funciones y actividades de los Administradores

De conformidad con lo establecido en el artículo 127 ter.4 de la Ley de Sociedades Anónimas, introducido por la Ley 26/2003 de 17 de julio, por la que se modifica la Ley 24/1988 de 28 de julio del Mercado de Valores y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas con el fin de reforzar la transparencia de las sociedades anónimas, se señalan a continuación las sociedades españolas con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituye el objeto del Grupo en cuyo capital participan los miembros del Consejo de Administración de la sociedad dominante, así como los cargos y funciones que, en su caso, ejercen en ellas:

| Titular | Nombre | Actividad | % Participación | Cargo |
|---------------------------|---|---|-----------------|--|
| Eugenio Galdón Brugarolas | Grupo Corporativo ONO, S.A. | Telecomunicaciones | | Presidente |
| | ONO Midco, S.A.U. | Telecomunicaciones | | Presidente |
| | Spanish Cable Holding, S.A.U. | Telecomunicaciones | | Presidente |
| | Neocon Multimedia, S.L. | Contenidos | | Presidente |
| | Factoría de Canales, S.L. | Contenidos | | Presidente |
| | Cableuropa, S.A.U. | Telecomunicaciones | | Presidente |
| | Cable Unión, S.L. | Asesoramiento a sociedades de telecomunicaciones | 1.69 | Administrador Único |
| | Multitel Holdings, S.L. | Asesoramiento a sociedades de telecomunicaciones | 100 | Administrador Único |
| | Multitel Consulting, S.A.U. | Asesoramiento a sociedades de telecomunicaciones | 100 | Administrador Único |
| | Multitel, S.Á.R.L. | Tenencia participaciones en sociedades de telecomunicaciones | 100 | — |
| Tomás Fuertes Fernández | Val Telecomunicaciones, S.L. | Tenencia participaciones en sociedades de telecomunicaciones | — | Consejero |
| | Grupo Multitel, S.A. | Tenencia participaciones y asesoramiento sociedades de telecomunicaciones | 6.78 | Consejero |
| | Multitel Group, S.P.R.L. | Tenencia participaciones y asesoramiento sociedades de telecomunicaciones | 99.67 | — |
| | Val Telecomunicaciones, S.L. | Tenedora de acciones ONO | 19.53 | Miembro del Consejo |
| | Neo-Sky 2002, S.A. | Telecomunicaciones | 1.07 | — |
| Diego del Alcázar Silvela | La Verdad Radio y TV, S.L. | Radio y TV en Murcia | 4.96 | Miembro del Consejo |
| | Grupo Empresarial de Televisión de Murcia, S.A. | Productora de medios audiovisuales | 14.29 | Miembro del Consejo |
| | Vocento, S.A. | Gestión Sociedades de Cartera | 0,045 | Director (Board) |
| John Hahn (*) | Comhem | Cable TV | 50 | Miembro del Consejo |
| | Digiturk | Satellite TV | 46 | Miembro del Consejo |
| | Kabel Deutschland | Cable | 90 | Miembro del Consejo |
| Josua Steiner | DataNet Communications Group. Inc. | Proveedor de telecomunicaciones regional | — | Director |
| | Bresnan Broadband Holding, LLC | Operador regional de cable | — | — |
| | NTELOS Holding, Inc. | Proveedor de telecomunicaciones regional | — | — |
| | NuVox Communications | Proveedor de telecomunicaciones | — | — |
| | Hargray Holdings | Proveedor regional de comunicaciones | — | — |
| | Cequel Communications Holdings | Operador cable | — | — |
| | Get AS | Proveedor de cable y telecomunicaciones | — | — |
| | Matías Rodríguez Inciarte | Deutsche Telecom Telefónica | | 17.750 títulos 8.925 títulos |
| Soren Luther Oberg | COMCAST | Common Stock | <1% | Accionista |
| Anthony F.E. Ball | Kabel Deutschland | Cable | - | Presidente del Consejo de Administración |
| | Sky Italia | Satelite Broadcaster | - | Director (Board) |

(*) La información desglosada se refiere al ejercicio 2006, al no haber manifestado los señores consejeros la información referida al ejercicio 2007.

Con las excepciones señaladas en el cuadro que precede, los Administradores no tienen participaciones significativas o reseñables ni ostentan cargos o desarrollan funciones en empresas cuyo objeto social sea el mismo, análogo o complementario al del Grupo. No obstante, los Administradores ostentan cargos directivos y desarrollan funciones relacionadas con la gestión de sociedades pertenecientes al mismo grupo que el de la sociedad dominante. Las participaciones no significativas o reseñables o los cargos o funciones antes referidos no han sido objeto de inclusión expresa en esta nota al no suponer menoscabo alguno de sus deberes de diligencia y lealtad o la existencia de potenciales conflictos de interés en el contexto de la Ley 26/2003, de 17 de julio, por la que se modifican la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto 1564/1989, de 22 de diciembre.

20. Remuneración de auditores

En cumplimiento de la disposición adicional decimocuarta de la Ley 44/2002 de Medidas de Reforma del Sistema Financiero se informa a continuación de los honorarios percibidos por la firma PricewaterhouseCoopers por servicios prestados de auditoría y los honorarios percibidos en concepto de otros servicios. La totalidad de la remuneración de los auditores ha sido aprobada.

| | Miles de euros | |
|--|----------------|--------------|
| | 2007 | 2006 |
| Servicios de auditoría | 348 | 402 |
| Otros servicios de auditoría | 98 | 109 |
| Otros servicios distintos a la auditoría | 163 | 905 |
| | 609 | 1 416 |

21. Medio ambiente

El Grupo tiene en cuenta en sus operaciones globales las leyes relativas a la protección del medio ambiente ("leyes medioambientales"). El Grupo considera que cumple sustancialmente tales leyes y que mantiene procedimientos diseñados para fomentar y garantizar su cumplimiento.

El Grupo ha adoptado las medidas oportunas en relación con la protección y mejora del medio ambiente y la minimización, en su caso, del impacto medioambiental, cumpliendo con la normativa vigente al respecto. Durante el ejercicio el Grupo no ha realizado inversiones de carácter medioambiental ni ha incurrido en gastos para la protección y mejora del medio ambiente, y asimismo, no se ha considerado necesario registrar ninguna dotación para riesgos y gastos de carácter medio ambiental al no existir contingencias relacionadas con la protección y mejora del medio ambiente, ni responsabilidades de naturaleza medioambiental.

22. Acontecimientos posteriores al cierre

Con fecha 20 de noviembre de 2007, se publicó el RD 1514/2007, por el que se aprobó el nuevo Plan General de Contabilidad (PGC), que entró en vigor el día 1 de enero de 2008 y es de obligatoria aplicación para los ejercicios iniciados a partir de dicha fecha.

Este Real Decreto contiene diversas disposiciones transitorias en las cuales se permiten distintas opciones de aplicación de la nueva norma contable, y adopción voluntaria de determinadas excepciones a su primera aplicación.

La Sociedad está llevando a cabo un plan de transición para su adaptación a la nueva normativa contable que incluye, entre otros aspectos, el análisis de las diferencias de criterios y normas contables, la determinación de la fecha del balance de apertura, la selección de los criterios y normas contables a aplicar en la transición, y la evaluación de las necesarias modificaciones en los procedimientos y sistemas de información. No obstante, a la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales no se dispone todavía de suficiente información para concluir sobre los resultados de este análisis.

Informe de Gestión 2007

1. Evolución de los negocios

Grupo Corporativo ONO, S.A. es el accionista único de ONO Midco, S.A.U., sociedad dominante del Grupo Cableuropa que opera comercialmente bajo la marca ONO.

El Grupo ONO es el principal operador alternativo de telecomunicaciones, banda ancha de internet y servicios de televisión de pago en España. ONO ofrece sus servicios de acceso directo a más de 1,9 millones de clientes residenciales y 69.000 empresas a 31 de diciembre de 2007 a través de su propia red la cual da acceso directo a 6,8 millones de hogares que cubren la mayoría de España, incluyendo las nueve ciudades más grandes. ONO es el principal competidor de telecomunicaciones y operadores de televisión de pago en España. En 2007 ONO ha generado 1.616 millones de euros de ingreso y un EBITDA de 642 millones de euros.

En 2005 adquirió indirectamente a través de su filial Cableuropa, S.A.U. el 100% del capital social de Auna Telecomunicaciones, S.A.U. dando lugar a la consolidación de la industria del cable en España.

2. Análisis de resultados

Operaciones

Las cifras más significativas obtenidas en el 2007, han sido las siguientes:

- 1.859.184 clientes de acceso directo en el mercado residencial.
- 104.311 clientes de acceso indirecto.
- 69.387 clientes del mercado empresarial.

Inversiones

La inversión del Grupo en activos materiales durante el ejercicio 2007 ha alcanzado los 535 millones de euros.

Ventas

El importe neto de la cifra de negocios del Grupo ha superado los 1.616 millones de euros.

Resultados de explotación

El resultado de explotación ha ascendido a 276 millones de euros.

3. Acciones propias

Durante el ejercicio 2007 no se ha producido ningún movimiento con acciones propias.

4. Investigación y desarrollo

Durante el ejercicio 2007 se han desarrollado diversos proyectos de investigación y desarrollo relativos principalmente a voz sobre IP y servicios de video bajo demanda.

5. Uso de instrumentos Financieros

El Grupo utiliza instrumentos financieros con objeto de cubrir los posibles riesgos que por tipo de interés o tipo de cambio puedan afectar al desarrollo de sus operaciones. A 31 de diciembre de 2007 el Grupo tiene contratadas operaciones de cobertura de tipo de interés por importe de 2,565 millones de euros con el objeto de asegurar las posibles fluctuaciones del tipo de interés del crédito sindicado durante los próximos cinco años.

6. Medio ambiente

El Grupo tiene en cuenta en sus operaciones globales las leyes relativas a la protección del medio ambiente ("leyes medio ambientales"). El Grupo considera que cumple sustancialmente tales leyes y que mantiene procedimientos diseñados para fomentar y garantizar su cumplimiento.

El Grupo ha adoptado las medidas oportunas en relación con la protección y mejora del medio ambiente y la minimización, en su caso, del impacto medioambiental, cumpliendo con la normativa vigente al respecto. Durante el ejercicio el Grupo no ha realizado inversiones de carácter medioambiental ni ha incurrido en gastos para la protección y mejora del medio ambiente, y asimismo, no se ha considerado necesario registrar ninguna dotación para riesgos y gastos de carácter medioambiental al no existir contingencias relacionadas con la protección y mejora del medio ambiente, ni responsabilidades de naturaleza medioambiental.

7. Acontecimientos posteriores

No se han producido acontecimientos significativos posteriores al cierre del ejercicio.

Diseño: David Mears & Associates, S.L. - www.davidmearsassociates.com

Todas las marcas o nombres comerciales incluidos en este documento son propiedad de sus respectivos dueños

D.L.: M-xxxx-2008