



Resultados financieros del 1 de octubre al 31 de diciembre de 2016

## **VODAFONE ESPAÑA INGRESA POR SERVICIO 1.125 MILLONES DE EUROS, UN 4,1% MÁS, EN TÉRMINOS COMPARABLES<sup>i</sup>, QUE UN AÑO ANTES**

- Vodafone España acaba el año natural con una fuerte actividad comercial en el último trimestre :
  - Crecimiento récord del número de Clientes de fibra (+115.000)
  - Sólido aumento del número de Clientes de contrato de telefonía móvil (+97.000)
  - Fuerte incremento del número de Clientes de TV impulsado por la oferta de contenidos (+78.000)
- Vodafone España refuerza su liderazgo en Experiencia de Cliente, en términos de NPS<sup>ii</sup>, tanto entre Clientes particulares como empresariales

**Madrid, 2 de febrero de 2017.-** Vodafone España anuncia los resultados correspondientes al tercer trimestre del año fiscal (del 1 de octubre al 31 de diciembre de 2016). Los ingresos por servicio, en términos comparables, crecen por sexto trimestre consecutivo hasta alcanzar los 1.125 millones de euros. Este crecimiento interanual se acelera frente al trimestre anterior (+4,1% frente al +3,5%). La cifra total de negocio alcanzó los 1.256 millones de euros, un 5,1% más, en términos comparables, que el mismo trimestre del año anterior.

|                              | Ingresos Totales<br>Trim III | Ingresos por<br>servicio Trim III |
|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| Miles de €                   | 1.256                        | 1.125                             |
| Crecimiento<br>comparable(*) | +5,1%                        | +4,1%                             |

*(\*) Incluyendo el efecto de la financiación de terminales, los ingresos totales se mantuvieron planos y los ingresos por servicio reportados, también en el trimestre, aumentaron un 0,8%*



**El principal motor del crecimiento de los ingresos: el notable incremento de la actividad comercial en todos los segmentos**

- **El número de Clientes de contrato de telefonía móvil aumentó en 97.000 en el trimestre**, hasta cerrar diciembre con 11,5 millones.

|                                | <b>Δ TrimIII 2016-17<br/>(.000)</b> | <b>Número Clientes a<br/>31 dic 2016 (.000)</b> |
|--------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Cientes Telefonía móvil</b> | 9                                   | 14.521                                          |
| <b>Cientes contrato</b>        | 97                                  | 11.513                                          |
| <b>Cientes 4G</b>              | 777                                 | 7.183                                           |

Por otra parte, el número de Clientes con dispositivo, tarifa y uso de servicios 4G creció en 777.000 en los últimos tres meses hasta los 7,2 millones. La red 4G de Vodafone España alcanzaba en diciembre al 96% de la población y se extendía a más de 4.100 municipios. De estos, unos 1.000 municipios contaban ya con tecnología 4G+ con velocidades de bajada que pueden alcanzar los 350 Mbps.

En el mes de noviembre, la consultora P3communicationsGmbH reconocía a la red móvil de Vodafone como la mejor red móvil del mercado español, tanto en voz como en datos, por segundo año consecutivo. P3 visitó 14 ciudades de más de 100.000 habitantes y otras 26 pequeñas ciudades, recorriendo más de 11.300 km.

- **En los últimos tres meses, el número de Clientes de fibra registró un crecimiento récord de 115.000.** Este fuerte incremento de la base de Clientes eleva el número al cierre del periodo a 2,2 millones. La cartera de Clientes de banda ancha fija también aumentó en 93.000 y cerró el periodo con 3.156.000.

|                                    | <b>Δ TrimIII 2016-17<br/>(.000)</b> | <b>Número Clientes a<br/>31 dic 2016 (.000)</b> |
|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Cientes de banda ancha fija</b> | 93                                  | 3.156                                           |
| <b>Cientes de fibra</b>            | 115                                 | 2.203                                           |

La rápida adopción de la fibra está impulsada por la creciente disponibilidad de esta tecnología. A cierre de diciembre, el número de unidades inmobiliarias



disponibles con fibra superaba las **15,8 millones**, de las que **10,1 millones** estaban pasadas con fibra Ono o formaban parte de despliegues compartidos.

El pasado 9 de enero Vodafone España anunció la actualización de su red HFC, que incluye un cambio de arquitectura y el despliegue de Docsis 3.1, y permitirá ofrecer a los Clientes velocidades simétricas superiores a 1 Gbps.

- **El refuerzo de la oferta de contenidos impulsó el crecimiento de la cartera de Clientes de Vodafone TV en 78.000 más en el trimestre y alcanzó los 1,28 millones a 31 de diciembre.** La amplia oferta de contenidos –fútbol, Netflix, más de 120 canales... – se ha visto reforzada con el reciente lanzamiento de HBO España y ha contribuido a mantener esta gran actividad comercial.

### **La buena actividad comercial refrenda la apuesta convergente de Vodafone España**

El avance de la propuesta convergente se debe al fuerte despliegue, ya comentado, de las redes de banda ancha ultrarrápida, al innovador diseño de los planes de precios y a la apuesta por la satisfacción total de los Clientes.

Los resultados de esta apuesta se reflejan en el liderazgo en Experiencia de Cliente, reforzado un trimestre más en términos de NPS<sup>1</sup> tanto entre Clientes particulares como empresariales.

Todo estos avances han permitido superar los **2,14 millones de Clientes de Vodafone One** (un millón más que hace un año) y elevar el porcentaje de Clientes de banda ancha fija que cuentan con una solución convergente hasta el 85,4% (6,9 p.p. más que al final del tercer trimestre del año anterior).

---

<sup>1</sup> El análisis en términos comparables excluye el cambio de modelo en la financiación de terminales

<sup>2</sup> El NPS mide la fidelidad de un Cliente a una empresa utilizando una sola pregunta: "¿Qué posibilidades hay de que recomiende esta compañía a una tercera persona?". Las respuestas se dividen en tres grupos:

- Detractores: son Clientes que dan una puntuación entre 0 y 6
- Pasivos: otorgan una puntuación entre 7 y 8
- Promotores: dan una puntuación de 9 ó 10.

La puntuación final se calcula restando al porcentaje de promotores el de detractores