

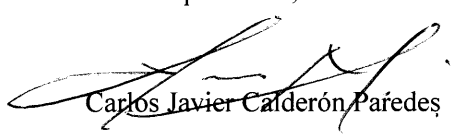
Lima, 14 de mayo de 2025

Señores
REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES
SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES
Presente.

De nuestra consideración:

De conformidad con lo establecido en la Ley del Mercado de Valores y en el Reglamento de Hechos de Importancia e Información Reservada, adjuntamos la información financiera del primer trimestre del ejercicio 2025 registrado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores española.

Sin otro particular,



Carlos Javier Calderón Pañedes

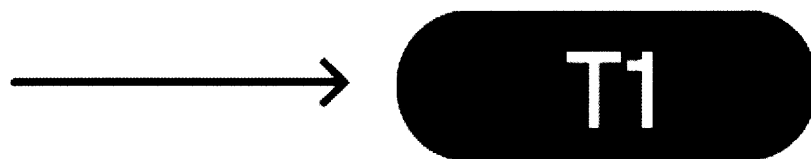
Representante Bursátil

Telefónica, S.A

SMV001



Resultados 2025



ÍNDICE

Telefónica

Aspectos destacados	3
Evolución de operativos, infraestructura y TI	6
Resultados económico-financieros	7
Desempeño en sostenibilidad	9

Telefónica España	10
-------------------	----

Telefónica Brasil	11
-------------------	----

Telefónica Deutschland	12
------------------------	----

Telefónica Tech	13
-----------------	----

Telefónica Infra	14
------------------	----

Telefónica Hispam	15
-------------------	----

Joint Venture, VMO2	17
---------------------	----

Apéndice

Estados financieros consolidados seleccionados	18
Medidas alternativas del rendimiento	21
Aviso legal	24

La información financiera correspondiente a enero-marzo de 2025 contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y que, a efectos del Grupo Telefónica, no presentan diferencias con las emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). La Dirección del Grupo utiliza una serie de medidas para la toma de decisiones, adicionales a las expresamente definidas en las NIIF, al considerar que proporcionan información adicional útil para evaluar el rendimiento, la solvencia y la liquidez del Grupo. Estas medidas no deben ser evaluadas separadamente ni deben considerarse un sustituto de las magnitudes presentadas conforme a las NIIF (ver el apéndice "Medidas alternativas del rendimiento").

El modelo de gestión de Telefónica, regional e integrado, determina que la estructura jurídica de las sociedades no sea relevante para la presentación de la información financiera de la Compañía. Así, los resultados operativos de cada una de dichas unidades de negocio se presentan con independencia de su estructura jurídica. Con objeto de presentar la información por unidades de negocio, se han excluido de los resultados operativos de cada unidad de negocio aquellos gastos e ingresos derivados de las facturaciones entre compañías que forman parte del perímetro de consolidación de Telefónica por el uso de la marca y acuerdos de gestión. Esta forma de presentación no afecta a los resultados consolidados de Telefónica.

Enlace al detalle de datos financieros y operativos: click [aquí](#).

Presentación de resultados

El equipo gestor anunciará los resultados a través de una presentación (click [aquí](#)) a las 10:00h CET del 14 de mayo de 2025.

Para más información, por favor contacte con:

Isabel Beltrán (i.beltran@telefonica.com); Torsten Achtmann (torsten.achtmann@telefonica.com); ir@telefonica.com;
Teléfono: 91 482 87 00

<https://www.telefonica.com/es/accionistas-inversores/>

Resultados económico-financieros Telefónica 1T 2025

14 de mayo de 2025

Progreso operativo

Aspectos destacados

- **Enfoque en el cliente, redes de próxima generación** (interanual)
 - 354M de accesos (+9% en FTTH, +1% en contrato)
 - Clientes más satisfechos y comprometidos (NPS alcanza un nuevo máximo de 35 puntos)
 - Continúa la expansión de fibra hasta 80,0M de UUII (+13%), 75% de cobertura 5G en mercados clave (+11 p.p.)
- **Fortalecimiento del liderazgo en unidades clave** (orgánico interanual)
 - España: ganancia neta positiva, aceleración del crecimiento; ingresos +1,7% (+0,4 p.p. intertrimestral), EBITDAaL +1,0% (+0,9 p.p.)
 - Brasil crece por encima de la inflación. Ingresos +6,2%, EBITDA +8,0% (margen +0,7 p.p.), EBITDAaL-CapEx se acelera a +14,5%. Líderes en móvil (calidad y cobertura) y fibra (mayor capilaridad)
 - Mejora del apalancamiento operativo en Alemania (EBITDAaL-CapEx +4,8%, margen +0,8 p.p.). Continúa el impulso en ganancia neta de móvil O2 y la buena demanda de clientes en fijo
- **Datos financieros del Grupo** (orgánico interanual)
 - Ingresos +1,3% apoyados en ingresos de servicio (+1,5%). B2B y B2C crecen +5,4% y +1,8% respectivamente
 - Mayor rentabilidad; EBITDA +0,6% y EBITDAaL-CapEx +0,4%
 - Mejora de EBITDAaL-CapEx en España (+2,0%), Brasil (+14,5%) y Alemania (+4,8%)
 - Hispam detrae 1,0 p.p. al EBITDA y 3,4 p.p. al EBITDAaL-CapEx, más pasos ejecutados para reducir la exposición
- **En línea con el cumplimiento de objetivos de 2025**
 - Resultados de 1T alineados con las expectativas de la Compañía
 - FCF afectado por el tipo de cambio en el flujo de caja operativo y estacionalidad en circulante y arrendamientos. Repunte temporal del apalancamiento
- **Actualización sobre la revisión estratégica en 2S 25**
- **Seguimos ejecutando**
 - Venta de Telefónica Argentina a Telecom Argentina (feb-25)
 - Venta del 67,5% de las acciones de Telefónica Colombia (mar-25) a Millicom, sujeta a ciertas condiciones de cierre
 - Venta del ~99,3% de las acciones de Telefónica del Perú (abr-25). Además, Telefónica Hispam vendió al mismo comprador el crédito financiero concedido a Telefónica del Perú derivado del acuerdo de crédito alcanzado en feb-25

Comentarios de Emilio Gayo, Consejero Delegado de Telefónica:

"Mientras estamos inmersos en nuestra revisión estratégica, los resultados de 1T reflejan una ejecución continuada. Contamos con una base de clientes más comprometida y satisfecha, que aprovecha nuestras propuestas comerciales enriquecidas y nuestras infraestructuras líderes. Mantenemos unos fundamentales sólidos y una mejora del apalancamiento operativo, con crecimiento orgánico a nivel de Grupo en ingresos, EBITDA y EBITDAaL-CapEx. En paralelo, seguimos dando pasos relevantes en la reducción de nuestra exposición a Hispam, como se refleja con la reciente venta de Telefónica Argentina y Telefónica del Perú y la firma vinculante de la venta de Telefónica Colombia.

Nuestros resultados en 1T están en línea con las expectativas, mientras que el FCF refleja la estacionalidad habitual. Los resultados del Grupo deberían mejorar a lo largo del año, estando en el buen camino para cumplir los objetivos de 2025. Durante la segunda mitad de 2025 presentaremos y comunicaremos las conclusiones de la revisión estratégica que estamos llevando a cabo."

Objetivos

Objetivos 2025 (orgánico¹)

- **Ingresos: crecimiento orgánico** interanual (+1,3% en 1T 25)
- **EBITDA: crecimiento orgánico** interanual (+0,6% en 1T 25)
- **EBITDAaL-CapEx: crecimiento orgánico** interanual (+0,4% en 1T 25)
- **CapEx sobre ventas: <12,5% orgánico** (10,1% en 1T 25)
- **FCF: similar al 2024** (-205M€ FCF operaciones continuadas en 1T 25)
- **Reducción del apalancamiento** (2,67x a mar-25)

Retribución al accionista confirmada para 2025

- **Segundo tramo del dividendo de 2024** de 0,15€ por acción en efectivo se pagará el 19 de junio de 2025
- **Dividendo de 2025** de 0,30€ por acción en efectivo se pagará el 18 de diciembre de 2025 (0,15€) y junio de 2026 (0,15€)

(1) Criterio para objetivos 2025: orgánico, asume tipos de cambio constantes (promedio de 2024); excluye la contribución al crecimiento de Venezuela; considera un perímetro de consolidación constante y no incluye gastos de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de compañías, cargos por deterioro de fondo de comercio e impactos materiales no recurrentes. CapEx ex-espectro. El FCF reportado de las operaciones continuadas excluye pagos de espectro.

Principales indicadores del Grupo Telefónica

	1T 25		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Ingresos	9.221	(2,9)	1,3
EBITDA*	3.014	(4,2)	0,6
EBITDAaL*-CapEx	1.412	(4,9)	0,4
CapEx / Ventas orgánico	10,1%		(0,4) p.p.
FCF de las operaciones continuadas	(205)	n.s.	
Deuda Financiera Neta	27.049	(4,9)	
Beneficio neto de las operaciones continuadas	427	(26,0)	

	1T 25 (M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Ingresos	9.221	(2,9)	1,3
Telefónica España	3.170	1,7	1,7
Telefónica Brasil	2.337	(7,2)	6,2
Telefónica Deutschland	2.056	(2,0)	(2,0)
Telefónica Hispam	1.245	(8,6)	(3,4)
Otras sociedades y eliminaciones	413	3,4	1,9
EBITDA*	3.014	(4,2)	0,6
Telefónica España	1.128	1,0	1,0
Telefónica Brasil	964	(5,7)	8,0
Telefónica Deutschland	640	(2,0)	(2,0)
Telefónica Hispam	258	(16,0)	(9,8)
Otras sociedades y eliminaciones	25	(46,1)	(61,5)
EBITDAaL*	2.350	(5,6)	(0,9)
Telefónica España	968	1,0	1,0
Telefónica Brasil	748	(5,7)	8,0
Telefónica Deutschland	451	(4,0)	(4,0)
Telefónica Hispam	159	(28,9)	(21,8)
Otras sociedades y eliminaciones	24	(46,2)	(61,9)
CapEx	938	(6,7)	(2,8)
Telefónica España	334	(0,8)	(0,8)
Telefónica Brasil	303	(13,0)	(0,3)
Telefónica Deutschland	203	(12,9)	(12,9)
Telefónica Hispam	65	12,3	4,1
Otras sociedades y eliminaciones	32	14,5	12,9
Espectro	29	(51,5)	(87,0)
EBITDAaL*-CapEx	1.412	(4,9)	0,4
Telefónica España	634	2,0	2,0
Telefónica Brasil	444	(0,1)	14,5
Telefónica Deutschland	247	4,8	4,8
Telefónica Hispam	93	(43,3)	(30,9)
Otras sociedades y eliminaciones	(8)	c.s.	c.s.

	Mar 25 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	353.519	0,3
de los cuales FTTH	15.794	8,8
de los cuales Contrato	120.582	0,9
de los cuales TV de Pago	8.779	(1,2)
de los cuales Mayoristas	28.525	7,9

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo.



Evolución operativa, infraestructura y TI

Los **accesos totales** (354M a marzo-25) crecen un 0,3% interanual, un 9% en FTTH y un 1% en contrato móvil.

Telefónica sigue avanzando firmemente en su estrategia de Hiper-Automatización a través del programa **Autonomous Network Journey (ANJ)** (evolución de las redes hacia arquitecturas desagregadas, basadas en software y potenciadas por IA). Este programa permite configurar, supervisar, mantener y proteger las redes de forma autónoma. Paralelamente, se ha progresado notablemente en la aplicación de la **estrategia de datos de redes y sistemas** para alimentar los modelos de IA, consiguiéndose una mayor eficiencia operativa y capacidad de predicción.

De este modo, el proyecto Fractal, en Brasil, está transformando el diseño y la planificación de redes, eliminando la necesidad de consultas manuales de inventario y acelerando los tiempos de despliegue (desde una media de 60 días a menos de una semana). Esto posiciona a la Compañía como la primera unidad del Grupo en alcanzar el **Nivel 4 de autonomía** en la creación y planificación de redes de transmisión, según el estándar *TM Forum*.

Otras iniciativas destacables son: en España, una solución para identificar y corregir interrupciones en la red asegurando una calidad óptima; y en Alemania, un algoritmo avanzado basado en IA para identificar automáticamente errores en las redes y predecir fallos en servicios críticos.

Por otra parte, como se anunció en el **Mobile World Congress 2025**, Telefónica ha abierto un Centro de Excelencia dedicado a las Tecnologías Cuánticas, centrado en aplicaciones prácticas en ciberseguridad y optimización de redes. En colaboración con socios tecnológicos globales, este Centro acelerará el desarrollo de soluciones disruptivas en cifrado de datos y en mejora de eficiencia energética de las redes.

Asimismo, el proyecto **Open Gateway** liderado por Telefónica y la GSMA continúa estandarizando el acceso a las funciones de las redes de telecomunicaciones a través de APIs abiertas. Actualmente alcanza a 284 operadores (78% conexiones móviles globales), 257 APIs lanzadas comercialmente en 27 mercados, con la empresa Aduna como vehículo para escalar la comercialización de APIs a nivel global. En el MWC 25 se anunciaron además varios acuerdos con empresas tecnológicas líderes que refuerzan la aplicación de las APIs Open Gateway; i) Telefónica y TikTok amplían el alcance de su colaboración en Europa y la nueva API “Verificación de Edad”; ii) Cabify anunció que su app utilizará la API “Verificación de Número” durante el proceso de registro; iii) Google Cloud integrará la API “Verificación de Número” dentro de las capacidades de *Google Firebase*, una plataforma con más de 3M de desarrolladores activos.

Telefónica lidera el cierre del cobre en Europa con el **apagado de la red de cobre minorista en España** tras haber cerrado más del 90% de las 8.532 centrales iniciales (7.820 hasta marzo-25). Debido a requerimientos regulatorios, las restantes (~700) se cerrarán en mayo-25. Telefónica es el **líder global en fibra**, y ofrece la mejor solución para los próximos 50 años (preparada para XGS-PON), cubriendo 170,9M de UUII **UBB** a mar-25 (+4% interanual). De ellas, 80,0M son **FTTH** (+13% interanual), incluidas 28,6M de UUII de nuestras FibreCos (+17% interanual). Así, el total de UUII de FTTH aumenta en 1,5M en 1T 25, y el 37% de ellas son desplegadas a través de FibreCos.

En marzo, la **cobertura 5G** alcanza el 92% en España, el 98% en Alemania, el 62% en Brasil y el 77% en el Reino Unido. T. España cuenta con 5G de altas prestaciones (banda de 3.500MHz) a 2.000 poblaciones, convirtiéndose en la red móvil líder del país. Además, el núcleo 5G Stand Alone ya está totalmente desplegado en nuestros mercados clave.

Gracias a iniciativas como la reducción de RAN y las desconexiones en el legado, hemos podido reducir el consumo de energía a nivel de Grupo a pesar del fuerte aumento del tráfico con el objetivo de reducir el ratio de consumo por unidad de tráfico un 95% para 2030. Todo ello es clave para alcanzar el objetivo de **cero emisiones netas en 2040** en toda la cadena de valor.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025, y los activos y pasivos de Telefónica Perú han sido reclasificados como mantenidos para la venta a 31 de marzo de 2025 tras su venta el 13 de abril de 2025. De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina y Telefónica del Perú han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica y de esta manera los resultados del 2024 también han sido revisados.

El 1T 25 está afectado por la depreciación interanual del real brasileño frente al euro. El impacto negativo de los movimientos de los tipos de cambio es de 388M€ en ingresos y 138M€ en EBITDA*. En el FCF de las operaciones continuadas es de 21M€. En deuda neta también es negativo (242M€, 308M€ en deuda neta más arrendamientos) debido a la apreciación del real brasileño desde diciembre de 2024.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** disminuye un 2,9% interanual, hasta 9.221M€ en 1T 25, con un impacto negativo de los tipos de cambio de 4,1 p.p. En términos orgánicos, aumentan un 1,3%, gracias al crecimiento interanual del 1,5% de los ingresos de servicio. Las ventas de terminales se mantienen estables en -0,4%.

Los **ingresos B2C** aumentan un 1,8% interanual en 1T 25 (5.580M€, 61% del total) gracias a la conectividad de primer nivel y a los productos digitales relevantes incluidos en nuestra propuesta de valor respaldada por marcas fuertes.

Los **ingresos B2B** crecen un 5,4% interanual en 1T 25 (2.043M€, 22% del total), tras un fuerte final de 2024, con un crecimiento del 5,0% en grandes empresas y del 6,5% en pymes. El comportamiento de los mercados clave es sólido y los ingresos de TI siguen registrando un crecimiento interanual de dos dígitos.

Los **ingresos de Socios y Mayoristas y Otros** disminuyen un 5,1% interanual en el trimestre (1.598M€, 17% del total), reflejando el impacto negativo y esperado de la transformación B2P en Alemania. No obstante, Telefónica consiguió en los meses anteriores varios contratos mayoristas a largo plazo en España, Alemania y el Reino Unido que han reforzado la sostenibilidad de los ingresos mayoristas.

Los **otros ingresos** (380M€ en 1T 25) incluyen una plusvalía de 96M€, relacionada con la venta del 20% de Nabiax (negocio de centros de datos). En términos orgánicos, aumentan un 6,1% interanual.

Los **gastos por operaciones** caen un 1,2% interanual hasta 6.535M€ en 1T 25, y están afectados por costes de reestructuración (52M€ principalmente en Otras Compañías y Eliminaciones) y los movimientos de los tipos de cambio. Los gastos operativos crecen un 1,9% interanual orgánico debido a los mayores costes de aprovisionamientos.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos**: 8M€ en 1T 25.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA)*** se reduce un 4,2% interanual en 1T 25 hasta 3.014M€, del cual 4,4 p.p se explican por los tipos de cambio. En términos orgánicos, crece un 0,6%; crecimiento en Brasil y España compensan un menor Hispam, Alemania y Otras Compañías y Eliminaciones.

El **margen EBITDA*** se sitúa en 32,7% en 1T 25 (-0,2 p.p. interanual orgánico).

El **EBITDAaL*** cae un 5,6% interanual hasta 2.350M€ en 1T 25. En términos orgánicos, se reduce ligeramente en 0,9%.

La **amortización del inmovilizado** cae un 3,4% interanual hasta 1.949M€ en 1T 25 impactada por los tipos de cambio.

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia** asciende a -113M€ en 1T 25, vs. +45M€ en 1T 24, principalmente por los menores resultados de VMO2, incluyendo la variación del valor razonable de los derivados.

Los **gastos financieros netos** se reducen un 16,1% interanual hasta 361M€ en 1T 25 debido principalmente a la contención de costes en Europa y a una evolución positiva en Brasil e Hispam.

El **gasto por impuesto** aumenta hasta 174M€ en 1T 25 (136M€ en 1T 24) explicado principalmente por la reversión de activos por impuestos diferidos en Alemania.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios de las operaciones continuadas**: 34M€ en 1T 25, vs. 31M€ en 1T 24.

El **resultado neto de las operaciones continuadas** asciende a 427M€ en 1T 25, con un **resultado básico por acción** de 0,06€, afectado por +94M€ de plusvalías, -39M€ de gastos de reestructuración y -172M€ de otros impactos. Ajustado, desciende un 18,7% interanual hasta 544M€ (BPA -20,9% hasta 0,08€).

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo.

El **resultado de las operaciones en discontinuación** de -1.732M€ en 1T 25, incluye -1,2 mil millones de euros de Argentina (principalmente -1,1 mil millones de euros de diferencias de conversión negativas acumuladas) y -0,5 mil millones de euros de Perú (principalmente el impacto del préstamo concedido, la minusvalía de la venta y los resultados de la compañía). Los **minoritarios de las operaciones en discontinuación** es -1€M en 1T 25. Así, el **resultado neto de las operaciones en discontinuación** es -1.731M€ (BPA de -0,31€).

Flujo de caja libre

El **EBITDA*-CapEx** se reduce un -3,0% interanual hasta 2.077M€, el **EBITDAaL*-CapEx** -4,9% hasta 1.412M€, afectados por el impacto de los tipos de cambio. En términos orgánicos, crecen +2,3% y +0,4% respectivamente.

El **CapEx**, -6,7% interanual hasta 938M€, -2,8% interanual orgánico en 1T 25. 29M€ de devengo de espectro (Hispania), 78M€ de pagos (30M€ España, 27M€ Hispania, 21M€ Alemania). El **CapEx/Ingresos** orgánico -0,4 p.p. hasta 10,1%.

El **capital circulante** consume 546M€ en 1T 25, por impactos estacionales (principalmente CapEx y pagos de personal). El consumo es 75M€ mayor interanualmente fundamentalmente por el impacto positivo en 1T 24 de prepagos en 2023.

Los **pagos de intereses** crecen un 12,7% interanual hasta 498M€ principalmente por una distinta calendarización (mayor concentración de pagos en Europa en 1T 25 vs. 1T 24). El coste efectivo de los pagos de intereses relacionados con la deuda (últimos doce meses) desciende a 3,49% a marzo de 2025 (3,64% marzo de 2024).

Los **dividendos recibidos** son 7M€ y los **pagados a accionistas minoritarios** 8M€ en 1T 25 (8M€ y 7M€ en 1T 24).

Los **pagos de impuestos** se mantienen prácticamente estables interanualmente (170M€ en 1T 25, 158M€ en 1T 24), mientras que los **pagos de principal e intereses de arrendamientos** aumentan un 11,3% interanual hasta 838M€ en 1T 25 fundamentalmente por impactos estacionales.

Los **pagos por compromisos de personal** están en línea interanualmente (230M€ en 1T 25, 234M€ en 1T 24) y no hay **pagos de cupones de híbridos** en 1T 25 (65M€ en 1T 24).

Así, el **flujo de caja libre de las operaciones continuadas** alcanza los -205M€ en 1T 25 (-13M€ en 1T 24).

El **flujo de caja libre de las operaciones en discontinuación**: -153M€ en 1T 25 (-11M€ en 1T 24) es de Argentina y Perú.

El **flujo de caja libre total** asciende a -358M€ en 1T 25 (-25M€ en 1T 24).

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** disminuye 112M€ en 1T 25, hasta 27.049M€ a marzo de 2025, debido a la venta de T. Argentina por 0,9 mil millones de euros y la venta del 20% de Nabix por 0,2 mil millones de euros, parcialmente compensado por la estacionalidad del flujo de caja libre (-436M€ de las operaciones continuadas y en discontinuación incluyendo pagos de espectro), la remuneración a los accionistas de 202M€ y otros factores netos por 148M€ (principalmente por la apreciación del real brasileño desde diciembre de 2024).

Los pasivos por arrendamientos: 8.010M€ a marzo de 2025, -3,2% en 1T 25, principalmente por mayores pagos de principal que altas de derechos de uso. La deuda financiera neta más arrendamientos: 35.060M€ a marzo de 2025.

El Grupo Telefónica ha levantado financiación en 1T 25 por 6.780M€ y VMO2 485M€ equivalentes.

Las actividades de financiación en 1T 25 incluyen

- En enero, Telefónica completó la refinanciación de su principal crédito sindicado de 5.500M€ y se ha ampliado su plazo a 5 años, con dos opciones de extensión anual, hasta un vencimiento máximo de 7 años (enero de 2032). Adicionalmente, Telefónica lanzó con éxito un bono senior por 1.000M€ a 9 años y un cupón de 3,724%, y firmó un préstamo bilateral por una cantidad de 125M€ y vencimiento en enero de 2035
- En febrero, T. Chile firmó un préstamo bilateral por 58M€ y vencimiento en febrero de 2028, y en marzo, Colombia Telecomunicaciones firmó un préstamo bilateral por 100M\$ con vencimiento en abril de 2026

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido mantener una sólida posición de liquidez de 20.413M€ (10.274M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 9.487M€ con vencimiento >12M). A marzo de 2025, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años. La vida media de la deuda es de 11,5 años.

Telefónica, S.A. y sus sociedades instrumentales continúan su actividad de emisión bajo Programas de Pagarés y Papel Comercial (Doméstico y Europeo), manteniendo un saldo nocional vivo de 1.500M€ a marzo de 2025.

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo.

Desempeño en sostenibilidad

El enfoque pragmático de Telefónica hacia la sostenibilidad está centrado en la reducción de riesgos y la generación de valor. Nuestros objetivos están alineados con los ODS de la ONU. En 1T 25, destacamos:

“E” Environmental (Ambiental): Construir un futuro más verde (ODS #7, #9, #11, #13)

- **Cobertura de los costes energéticos a través de energías renovables:** con el inicio del suministro en Alemania con los PPA (~350 GWh/año), la parte del consumo de electricidad cubierta por PPAs alcanzará aproximadamente el 30% en el Grupo en 2025 (22% en 2024).
- **Ayudando a los clientes a descarbonizarse:** lanzamiento de soluciones mejoradas impulsadas por IA, como *Smart Steps* para alumbrado exterior (hasta un -30% en consumo energético) o *Keyless* para la gestión mejorada de flotas (ahorro de combustible y menores emisiones).

“S” Social: Ayudar a la Sociedad a prosperar (ODS #8, #9, #10, #11)

- **Conectando más comunidades:** 98% de la población con cobertura 4G en los mercados clave.
- **Protegiendo a los clientes:** los nuevos servicios de ciberseguridad de Telefónica (Protección Digital y Protección Digital Integral) han bloqueado 7,8M de amenazas para clientes pymes y particulares en España.
- **Monitorización de riesgos:** en la cadena de suministro mediante *due diligence* en una iniciativa sectorial, utilizando retroalimentación directa de los trabajadores en posibles centros de fabricación de alto riesgo.

“G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo (ODS #5, #10, #16)

- **Consejo equilibrado y diverso:** 40% mujeres; 53% independientes.
- **Confianza de los accionistas:** todas las propuestas del orden del día aprobadas en la Junta General de Accionistas.
- **Publicación del Informe de Transparencia Fiscal:** contribución fiscal total de 8,4 mil millones de euros en 2024.

El informe de contribución socioeconómica de 2024 muestra un impacto positivo de las actividades de Telefónica en las comunidades donde opera, tanto de forma directa como indirecta, mediante el efecto multiplicador que tiene sobre la sociedad y otras industrias. Estos esfuerzos reflejan la capacidad de Telefónica para impulsar la sostenibilidad en la sociedad y subrayan su contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

TELEFÓNICA ESPAÑA

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

33%

sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1T 25

36%

sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1T 25

Mensajes clave

- Aceleración del crecimiento interanual de accesos
- Aceleración en el crecimiento interanual del EBITDAaL (+1,0%)
- Inicio de operaciones de Fiberpass en el mes de marzo

Evolución operativa

Los resultados de **Telefónica España** en 1T 25 muestran una buena evolución comercial (con crecimiento interanual de las ganancias netas en todos los servicios principales), mayor crecimiento de ingresos (+1,7% interanual), y mejora de la rentabilidad (EBITDAaL +0,9 p.p. vs. 4T 24), como resultado del foco de la Compañía en un servicio excelente.

Durante el trimestre se han implementado varias acciones enfocadas en aumento del valor; la subida de precios de la marca Movistar a mediados de enero, la renovación del portfolio de *Fusión Digital* para empresas en febrero, y la puesta en marcha de Fiberpass, la comercializadora de fibra resultado de la alianza con Vodafone, el 1 de marzo con una red de 3,65M de UUII y 1,4M de clientes conectados.

T. España mantiene su compromiso con la digitalización responsable a través de diversas iniciativas. En el ámbito **medio ambiental**, Movistar Plus+ cuenta con 20 series certificadas con ISO de huella de carbono, y ha reducido en un 30% interanual la afectación acústica del despliegue y desmontaje de red. En el ámbito **social**, *Movimiento Azul* sigue promoviendo la inclusión digital, el uso responsable de la tecnología y el cuidado del planeta, a través de formación, talleres y contenidos educativos, con iniciativas como el programa *Voces*.

Los **accesos** crecen un 5% interanual por la alta contribución de nuevas líneas IoT (+40% interanual) y la incorporación de nuevos accesos mayoristas de Fiberpass. Los principales accesos minoristas presentan buenas ganancias netas, que permiten acelerar el crecimiento interanual; accesos BAF (+1,7%, +0,2 p.p. vs. 4T 24), contrato móvil (+2,0%, +0,4 p.p. vs. 4T 24) y TV (+4,5%, +1,7 p.p. vs. 4T 24). La ganancia neta de TV (+66k) es la mejor en más de seis años, y la penetración de la máxima velocidad de navegación (1 Gbps) en la planta de fibra minorista supera el 50%.

La base **convergente** suma 5k clientes en 1T 25 y crece un 0,5% interanual (en línea con 4T 24), apoyada en un bajo nivel de churn (0,9%) que se mantiene interanualmente estable a pesar de la subida de precios del mes de enero. Esta última ha permitido que el ARPU mejore un 0,2% interanual hasta 92,3€ (+1,7€ frente a 4T 24). Ambos datos se traducen en un valor medio de cliente convergente muy superior a la media del mercado.

Evolución financiera

Los **ingresos** en 1T 25 aceleran su ritmo de crecimiento (+1,7% interanual, +0,4 p.p. vs. 4T 24) por la mayor venta de terminales (+17,7% interanual; +8,8 p.p. vs. 4T 24, por una comparativa más favorable) y el sostenido crecimiento de los **ingresos de servicio** (+1,0% en línea con 4T 24).

Los ingresos Minoristas aumentan un 2,6% interanual en 1T 25 (-0,6 p.p. vs. 4T 24) apoyados en la mayor base de clientes, las subidas de precio y las sólidas ventas de TI, si bien muestran cierta desaceleración secuencial debido al fuerte desempeño del TI en 4T 24. Los ingresos Mayoristas y Otros se reducen un 6,5% interanual (+2,0 p.p. vs. 4T 24), principalmente por la no linealidad de Otros ingresos.

El **EBITDA** crece un 1,0% interanual reflejando los mayores ingresos y las distintas palancas de eficiencias, destacando las derivadas del reajuste de plantilla efectivo a primeros de marzo 2024 y de la transformación de la red. El margen de EBITDA en 1T 25 asciende a 35,6% (-0,3 p.p. interanual). El **EBITDAaL** crece un 1,0% interanual gracias a la mayor estabilización interanual del coste de arrendamientos.

Por último, el **EBITDAaL-CapEx** se incrementa un 2,0% interanual y su margen sobre ingresos alcanza el 20% (+0,1 p.p. interanual) gracias a una contención del CapEx (-0,8% interanual) debido al fin del despliegue de fibra (31M UUII) y a pesar de la extensión de la huella 5G+.

TELEFÓNICA BRASIL

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

28%

sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1T 25

35%

sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1T 25

Mensajes clave

- Excelente comportamiento de contrato móvil y FTTH (crecimiento interanual de accesos con churn bajo)
- Crecimiento de los ingresos por encima de la inflación en móvil y fijo (ambos +6,2%)
- Expansión de margen EBITDA (+0,7 p.p. interanual) a pesar del mayor peso de los servicios digitales

Evolución operativa

El 11 de abril se formalizó el acuerdo entre Telefónica Brasil y Anatel para migrar el régimen de concesión al de autorización. Este acuerdo permitirá a la Compañía transformar su negocio y sus operaciones, impactando positivamente en sus resultados desde 2025.

Los activos diferenciales de Vivo permiten mantener su claro liderazgo en el mercado móvil (39% de cuota) y sobre todo en contrato móvil (43%).

En **móvil**, los accesos de contrato crecen un 7% interanual, gracias a la migración de clientes de prepago y al crecimiento de la ganancia neta. En febrero 2025 se anunció una subida de tarifas para las nuevas altas, con un incremento promedio ligeramente superior a la inflación, manteniéndose el churn en niveles muy bajos (1,1%, estable interanualmente). El ARPU, a pesar del crecimiento en accesos, mantiene su crecimiento interanual (+1,9% interanual).

En **fijo**, Vivo mantiene también su liderazgo con una cuota de mercado en FTTH del 18%, muy superior a sus principales competidores. La Compañía mantiene su foco en el crecimiento de FTTH, creciendo los accesos interanualmente un 13%, lo que supone ya un 96% de los accesos de BAF (+3 p.p. interanual). Las UU11 pasadas ascienden a 29,6M (take up de 24%, +1 p.p. interanual), siendo la operadora de Latinoamérica con mayor despliegue de FTTH.

Vivo Total (oferta conjunta de FTTH + móvil) totaliza 2,7M accesos (+77% interanual) lo que mejora el valor medio del cliente de Vivo, ya que los clientes totalizados tienen un mejor ARPU y menor churn.

Vivo continúa fortaleciendo su ecosistema de productos accesorios con la compra de "i2Go", compañía especializada en la comercialización de accesorios para smartphones y productos electrónicos, que complementa los servicios ofrecidos por la marca OVVI.

En sostenibilidad, Vivo ha sido el líder en el ranking de accesibilidad de Anatel, que reconoce las buenas prácticas en atención al cliente para personas con discapacidad. Entre estas prácticas, el Programa de formación 2025 incluye un 11% de personas con discapacidad, así como un 56% de candidatos seleccionados de raza negra.

Evolución financiera

Los **ingresos** de 1T 25 se incrementan un 6,2% (-7,2% reportado) gracias al negocio móvil y al fijo. Los ingresos del servicio móvil crecen un 6,5% por el aumento de accesos de contrato y el mayor ARPU. Los ingresos fijos aumentan un 6,2% apoyados en la FTTH, los servicios digitales y el comportamiento del segmento B2B. Los servicios digitales (B2C y B2B) crecen un 23,5% y ya suponen un 11% de los ingresos totales, apalancados principalmente en los servicios de OTT en B2C (+27,0%; 3,4M de suscriptores) y Cloud en B2B (+38,3%).

El **EBITDA** de 1T 25 aumenta un 8,0% interanual (-5,7% reportado) gracias al crecimiento de los ingresos y la expansión del margen (+0,7 p.p. interanual) a pesar del crecimiento de los gastos asociados a los servicios digitales y de los mayores gastos comerciales, parcialmente compensado por las eficiencias logradas en digitalización.

El **EBITDAaL-CapEx** crece un 14,5% frente a 1T 24 (-0,1% reportado) gracias al crecimiento del EBITDAaL (+8,0%) y a la reducción del CapEx (-0,3%; CapEx/Ingresos 13,0%, -0,9 p.p. interanual). El **margen EBITDAaL-CapEx** se sitúa en el 19,0% (+1,4 p.p. interanual).

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

21%

sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1T 25

20%

sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1T 25

Mensajes clave

- Impulso operativo, ganancia neta de contrato +4,5% interanual
- KPIs financieros reflejan efectos negativos previstos: transformación B2P, menos terminales y difícil comparativa
- Progreso continuo en la densificación de la red y el despliegue de 5G

Evolución operativa

En 1T 25 **Telefónica Deutschland** se centra en la rentabilidad operativa. En un entorno de mercado dinámico con mayor actividad comercial y promocional, el mercado sigue siendo estructuralmente sólido. El impulso del negocio móvil se beneficia de las continuas mejoras de red y calidad del servicio.

Telefónica Deutschland sigue comprometida con su hoja de ruta **ESG** para ofrecer un futuro digital sostenible, esforzándose por conseguir cero emisiones netas para 2040 a lo largo de toda la cadena de valor (Ámbitos 1, 2+3). Además, ha recibido excelentes reconocimientos por sus iniciativas de sostenibilidad, con una clasificación en la categoría más alta del Premio a la Transparencia ESG, así como las mejores notas en la calificación de riesgo ESG de *Sustainalytics*.

La ganancia neta trimestral de **contrato móvil** (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) es sólida, +164k, gracias a la captación de clientes B2B y al fortalecimiento de las alianzas B2P, así como al atractivo sostenido de la marca O₂. A pesar del entorno competitivo, el nivel de churn de contrato de O₂ se mantiene prácticamente estable, en 1,1%. Así, los accesos de contrato móvil (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) crecen un 5,0% interanual, hasta 17,4M, mientras los accesos de contrato móvil (26,3M, -6,2%) reflejan el avance previsto de la migración de clientes B2P.

El **ARPU de contrato de O₂** se mantiene estable (-0,1% interanual), impactado por las ofertas para amigos y familiares, que dan lugar a una mayor proporción de segundas y terceras tarjetas SIM en la base, con ARPU más bajo, aunque con efectos positivos sobre los ingresos del servicio móvil.

El **prepago móvil** registra 308k desconexiones netas en 1T 25 (1T 24 -285k), debido principalmente a la actual tendencia del mercado, de migración del prepago a contrato.

Los **accesos de banda ancha fija** no registran una ganancia neta positiva en 1T 25, ya que están impactados por la pérdida de clientes de DSL compensados parcialmente por la ganancia de accesos de cable y fibra. En conjunto, el churn se mantiene en niveles bajos, aunque aumenta ligeramente (+0,2 p.p. interanual) hasta el 1,1% en 1T 25.

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un -2,0% en 1T 25, resultado de la combinación de tendencias en el negocio móvil. Los ingresos por servicio móvil caen un 1,9% interanual afectados por la transformación ya prevista del negocio B2P, parcialmente compensada por el buen desempeño de la marca propia gracias a la sólida captación de clientes en periodos anteriores.

Los ingresos por terminales se reducen en -4,6%, principalmente por la tendencia actual del mercado de ciclos de sustitución más largos y una cierta reticencia creciente al gasto por parte de los consumidores. Los ingresos fijos mantienen su tendencia al alza (+2,2% interanual), gracias a la mejora del mix de valor.

La evolución interanual del **EBITDA** en 1T 25 se ve impactada por una difícil comparativa ya que en 1T 24 la estrategia de control de costes ya tuvo un importante impacto positivo. El descenso interanual de -2,0% también refleja los efectos negativos de los menores márgenes brutos, así como los cambios previstos en el negocio mayorista. Esto se ha visto compensado, en parte, por las iniciativas de crecimiento llevadas a cabo con éxito en todo el negocio. Como resultado, el **margen EBITDA** se mantiene estable en el 31,1%.

El **CapEx** refleja la típica estacionalidad, con mayor peso de la ejecución en la parte final del año, y se reduce un 12,9% frente a 1T 24. No obstante, Telefónica Deutschland ha ejecutado más de 1,6k de medidas de expansión de la red y ha construido 100 nuevos emplazamientos en el trimestre. De este modo, la cobertura de la red en comunidades y rutas ferroviarias y carreteras ha seguido mejorando, llevando por primera vez una cobertura rápida a regiones escasamente pobladas. El ratio CapEx/ingresos asciende al 9,9% en 1T 25.

Como resultado, el **EBITDAaL-CapEx** del 1T 25 crece un 4,8% interanual y el **margen EBITDAaL-CapEx** aumenta 0,8 p.p. (12,0%).

TELEFÓNICA TECH

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

Mensajes clave

- Crecimiento de ingresos del 6,6% interanual
- Crecimiento de "bookings" y el "funnel" positivo dan visibilidad sobre el resto del año
- Mejora de las capacidades de entrega, posición de mercado y reconocimiento en la industria

Durante 1T 25, **Telefónica Tech**, como proveedor líder de soluciones NextGen, ha ampliado sus capacidades a través de sus Líneas de Servicio Globales en diferentes geografías. Como organización dirigida por el talento, T. Tech cuenta con más de 7.000 profesionales (c. 80% en Europa) que poseen más de 6.500 certificaciones en tecnologías de terceros.

Telefónica Tech es reconocida por los analistas del sector: «Líder: en el Cuadrante Mágico de Servicios Gestionados de Conectividad IoT 2025» por 11º año consecutivo y «Líder: en el Cuadrante Mágico de Servicios de Redes Móviles Privadas 4G y 5G» por **Gartner**; «Muy fuerte en Soluciones de Colaboración y Contacto con Clientes y en Servicios Gestionados de Nube Híbrida» y «Líder: en Servicios Globales de IoT Industrial» por **Global Data**.

Evolución operativa

Los "bookings" aumentan un 7% interanual en 1T 25, impulsados principalmente por el sector privado, en particular por los verticales de servicios financieros, minoristas, servicios públicos, sanitarios y manufactureros. El "funnel" comercial crece a un ritmo interanual de dos dígitos (>15%) con una sólida cartera de ventas.

Las capacidades de **ciberseguridad** se refuerzan con el lanzamiento de i) *Global Web Application Defense* basado en WAAP (*Web App and API Protection*) y la integración de la tecnología quantum-safe de IBM, ii) nuevos servicios de seguridad gestionada para Checkpoint y iii) servicios basados en IA para la seguridad de acceso con Palo Alto. Adicionalmente, se han mejorado las capacidades en la **nube** con nuevas funciones en la plataforma de nube propia, como digitalización de inventarios, y se ha recibido el premio como «Proveedor de Servicios Gestionados de AWS» a nivel mundial.

En **IA y Datos**, se ha lanzado la plataforma Telefónica Tech Gen AI para permitir el despliegue rápido, seguro y eficiente de asistentes virtuales y agentes de IA para empresas de todos los tamaños. En cuanto a **IoT**, se ha lanzado una nueva solución de movilidad con *Keyless* (mejora de la experiencia de conducción mediante datos telemáticos). Además, T. Tech se ha asociado con *Dexory* para automatizar los inventarios de almacén aprovechando su plataforma de gemelo digital con nuestra propia plataforma IoT.

Por último, la propuesta de valor para las **Pymes** se ha reforzado con los nuevos servicios de seguridad en colaboración con Proofpoint y Cisco que garantizan la seguridad de las operaciones de red.

Evolución financiera

Los **ingresos** (508M€) crecen un 6,6% interanual en el 1T 25, ralentizando su avance respecto a trimestres anteriores debido principalmente a la desaceleración en algunos mercados (Hispania, Reino Unido y Alemania) y al cierre gradual de algunos contratos a finales de 2024.

El mix de ingresos está bien equilibrado por servicios (con elevado peso de los servicios Gestionados y Profesionales y de las plataformas propias) y geografías (>85% de los mercados en divisa fuerte). Las perspectivas para el resto del año siguen siendo positivas debido a los buenos resultados comerciales y a la cartera de ventas soporte de una perspectiva positiva en ingresos.

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- 28,6M¹ UUII FTTH, >100k km² de conectividad internacional
- Buscando nuevas iniciativas en infraestructuras digitales
- Telxius mantiene la alta rentabilidad (50% margen EBITDA)

Evolución operativa

Telefónica Infra: manteniendo su rol de proveedor de opcionalidad de crecimiento

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, Telefónica Infra 25% y Telefónica España 30%) está centrada en impulsar las conexiones, tras alcanzar su objetivo de 5M de UUII.

En marzo, **Fiberpass** (Telefónica España 38%, Telefónica Infra 25% y Vodafone 37%) ha iniciado sus operaciones, con 3,6M de UUII, ofreciendo servicios mayoristas en áreas urbanas y semiurbanas.

En Brasil, **FiBrasil** (CDPQ 50%, Telefónica Infra 25% y Telefónica Brasil 25%) conectó 151 municipios con fibra de alta calidad (4,4M de UUII en 22 estados), consolidándose como proveedor neutral de fibra y garantizando conectividad a más de 50 proveedores de servicios de internet (ISPs).

En el Reino Unido, **nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, Telefónica Infra 25% y Liberty Global 25%) continúa desplegando fibra, alcanzando 2,2M de UUII, convirtiéndose en el segundo mayor operador de red alternativa en el Reino Unido.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, Telefónica Infra 40% y Telefónica Deutschland 10%) está activa en 8 estados federales ("Länder"). Más de 1M de hogares están actualmente en construcción o ya han sido desplegados (0,6M ya desplegados).

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y Telefónica Chile 40%) alcanza 4,1M de UUII a mar-25. Mientras tanto, **ONNET Fibra Colombia** (KKR 60% y Telefónica Colombia 40%) avanza en su despliegue hasta 4,6M de UUII y, en Perú, **Pangea** totaliza 3,2M de UUII.

En marzo, Asterion Industrial Partners cerró la venta de los centros de datos de **Nabix** a Aermont, incluyendo la participación del 20% de Telefónica en la compañía, a un múltiplo atractivo de >40 veces EV/EBITDA.

Telxius: Un proveedor global líder de conectividad

Durante 1T 25, **Telxius** mantiene un crecimiento del tráfico positivo (+10% interanual), lo que, unido al aumento del valor de los contratos firmados con terceros (+91% interanual) y una gestión continua de costes, permite mantener una alta rentabilidad (margen EBITDA del 49,8%). Además, **Telxius** ahora ofrece *Connect to Cloud*, un servicio diseñado para operadores, ISPs y empresas con cargas de trabajo críticas en la nube, para proporcionar conectividad privada, estable y de baja latencia a las principales regiones de nube pública como São Paulo (Brasil), Virginia y Miami (EE. UU.) y Santiago (Chile). Con cobertura en ubicaciones estratégicas en América y Europa y acceso a la red troncal internacional, *Connect to Cloud* permite a los clientes extender su infraestructura hacia el ecosistema de la nube con la seguridad y el rendimiento que sus negocios demandan.

¹ Incluido en el total de los UUII de FTTH del Grupo

² Fibra internacional a marzo de 2025

TELEFÓNICA HISPAM

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

14%

sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1T 25

9%

sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1T 25

Mensajes Clave

- Acelerando la ejecución de la estrategia: venta de Perú y Argentina y acuerdo vinculante en Colombia
- Ganancia neta positiva en contrato en 1T 25 (después de 5 trimestres) por la mejora en Chile y en Colombia
- Avance en la transformación hacia fibra, con el 98% de los accesos de banda ancha ya conectados a FTTH

Evolución operativa

En 2025 se ha acelerado la estrategia del Grupo Telefónica en Hispam, reduciendo la exposición a la región:

- El 24 de febrero se vendieron las acciones en Telefónica Argentina por importe ~1.189M€. La firma y cierre de la transacción tuvo lugar simultáneamente.
- El 12 de marzo se alcanzó un acuerdo vinculante con Millicom para la venta del 67,5% de Colombia Telecomunicaciones por importe ~368M€. El cierre está sujeto a determinadas condiciones, incluyendo las aprobaciones regulatorias y acuerdos con los accionistas minoritarios.
- El 13 de abril, Telefónica Hispam vendió la totalidad de las acciones que ostentaba en Telefónica del Perú, teniendo lugar la firma y el cierre de la transacción de manera simultánea.

En 1T 25, se registra una evolución positiva del **móvil**, revirtiendo la tendencia negativa de los últimos 5 trimestres, presentando ganancia neta positiva de contrato (+58k vs. 1T 24 -106k y 4T 24 -57k) gracias a México y la mejora en Colombia (lanzamiento de la red única).

En **fijo**, los accesos de fibra conectados totalizan 2,9M, aumentando la penetración de FTTH sobre el total de accesos de banda ancha en 6 p.p. interanual hasta el 98%. Las UUll pasadas ascienden a 13,6M (+2,2M interanual).

Evolución financiera

Los **ingresos** se reducen un 3,4% interanual impactados por Chile (en 1T 24 se registraron ingresos asociados con el apagado de redes legadas) y Colombia (peor desempeño de B2B); compensados parcialmente por los ingresos de servicio de México, que continúan con un sólido crecimiento (+5,0% interanual).

El **EBITDA** cae un 9,8% frente a 1T 24 consecuencia de los impactos comentados anteriormente. El **margen EBITDA** se sitúa en 20,7%, -1,5 p.p. vs. 1T 24.

El **EBITDAaL-CapEx** se reduce un 30,9% interanual, fundamentalmente por el comportamiento del EBITDA y el mayor gasto por arrendamientos en Colombia (asociado al comienzo de operaciones de la red única). El CapEx aumenta un 4,1% respecto a 1T 24 principalmente por la mejora de calidad de la red en Chile.

Evolución por país

- **Chile:** Los resultados comerciales siguen mostrando una clara mejora, revirtiendo la tendencia negativa de los últimos trimestres en contrato móvil, presentando una ganancia neta positiva en 1T 25 (+3k vs. 1T 24 -43k) tras las medidas restrictivas para la portabilidad del regulador anunciadas en febrero (permanencia mínima de 120 días en el operador de origen, haber pagado la deuda emitida y validación biométrica del registro). Estas medidas han permitido que la portabilidad de contrato móvil se haya reducido aproximadamente un 22% en el mercado en marzo frente al promedio de los últimos 6 meses. Los ingresos de servicio caen un 5,6% interanual y el EBITDA un 10,6% fundamentalmente por los ingresos de 1T 24 asociados con el apagado de redes legadas (excluyendo este impacto, los ingresos y el EBITDA crecerían interanualmente). Movistar Chile obtuvo la

recertificación de la norma ISO 50001, otorgada por AENOR, reafirmando su compromiso con la eficiencia energética y las operaciones sostenibles.

- **Colombia:** El lanzamiento de la red única anunciada en diciembre de 2024 (integración de las infraestructuras de acceso móvil de Movistar y Tigo bajo una Compañía de propiedad común, ampliando la cobertura y con un uso más eficiente de los recursos) ha supuesto una mejora comercial en móvil. En contrato, la ganancia neta asciende a +26k en 1T 25 (4T 24 -62k, 1T 24 -129k) y en prepago a +192k. Los ingresos de servicio se reducen un 6,2% interanual y el EBITDA un 23,5% principalmente por el peor comportamiento del negocio B2B. El programa “Mujeres en Red” de Telefónica Movistar Colombia ha sido reconocido como una iniciativa destacada en el Informe de Diversidad, Equidad e Inclusión 2025 del Foro Económico Mundial, posicionándose como un referente global en igualdad de oportunidades y empoderamiento femenino.
- **México:** Se mantiene la buena evolución de contrato móvil, con ganancia neta trimestral positiva de 48k accesos. Los ingresos de servicio crecen un 5,0%, principalmente por contrato y B2B. El EBITDA aumenta un 0,1% interanual. Se ha llevado a cabo el primer Foro de Proveedores de 2025, donde reforzamos nuestro compromiso de extender la responsabilidad corporativa a lo largo de toda la cadena de valor.

Joint Venture, VMO2

(100% de VMO2; variaciones interanuales en términos orgánicos)

Mensajes clave

- Crecimiento sostenido del negocio fijo, aumento del ARPU (1,6% interanual) apoyado en la retención de valor
- Los ingresos, excluyendo terminales y la construcción de nexfibre, vuelven a crecer
- Avance de los programas clave de red de fibra y despliegue de 5G

Evolución operativa

VMO2 sigue centrándose en la ejecución de sus prioridades estratégicas, preservando el valor del cliente a través de una conectividad rápida y fiable, precios correctos y un mejor servicio, a pesar de un entorno competitivo más difícil. La empresa sigue invirtiendo en sus redes y servicios para respaldar el crecimiento futuro, al tiempo que avanza en su estrategia de cambio, reflejándose en un menor número de reclamaciones y una mayor satisfacción de clientes.

La huella total de UBB alcanza 18,4M UUll, con 165k nuevas UUll pasadas en 1T, impulsada por la construcción de nexfibre. Además, ha anunciado el lanzamiento de un piloto para un servicio de banda ancha de fibra de *giffgaff*, aprovechando la exitosa trayectoria de la marca en móviles, para llegar a nuevos segmentos de clientes y beneficiarse aún más las capacidades mayoristas de VMO2. En cuanto a la red móvil, continua la inversión en cobertura y capacidad de 5G, con la cobertura 5G alcanzando ya al 77 % de la población.

VMO2 ha seguido avanzando en su estrategia **ESG** a través de nuevas iniciativas de circularidad. En 2025, se ha comprometido a donar 12k dispositivos para ayudar a las personas excluidas digitalmente, al tiempo que promueve su plan *O2 Recycle*, que incentiva a los hogares a devolver la tecnología no utilizada a cambio de una compensación, lo que permite una reutilización significativa para los más necesitados.

Los **accesos de contrato móvil** se reducen en -123k en 1T 25 (1T 24 -134k) principalmente por las desconexiones de clientes de grandes empresas y del sector público, segmento de ARPU más bajo, mientras que el comportamiento del segmento residencial mejora interanualmente. Esto se refleja en el **churn de contrato móvil de O2**, que se mantiene estable en 1,1% respecto a 4T 24.

En 1T 25, los **accesos de IoT** aumentan en 298k (1T 24 +413k) hasta 35,6M, ayudando a sostener sólidamente la base de contrato móvil.

La ganancia neta de **banda ancha fija** se mantiene estable en -44k en 1T 25 (1T 24 +5k), debido principalmente a un mayor nivel de bajas después de significativos descuentos en el mercado. El crecimiento de los ingresos fijos del segmento residencial está impulsado por un continuo aumento del ARPU, que compensa la reducción de clientes.

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un -4,2% interanual en 1T 25, con un descenso de los ingresos móviles de -1,1% interanual, debido principalmente a la caída de las ventas de terminales de bajo margen (-6,6% interanual), parcialmente compensada por la subida progresiva de precios en los ingresos de servicio. Los ingresos fijos aumentan un 0,7% interanual, con un crecimiento del ARPU continuo (+1,6% interanual), derivado del foco en valor, mientras que B2B disminuye un 7,9%, reflejando en gran medida un menor nivel de contratos de arrendamiento a largo plazo y menores ingresos por anualidades. Otros ingresos caen un 34,2% interanual, debido a la reducción de los ingresos por construcción de nexfibre.

El **EBITDA** desciende un -3,1% interanual en 1T 25, debido a la reducción en la construcción de nexfibre, ya que excluyendo este impacto muestra crecimiento debido al aumento de ingresos core, reflejo de un mejor mix de ingresos, y a la eficiencia de costes.

En 1T 25, el **CapEx** cae 12,9% interanual, con un ratio CapEx/ingresos del 20,1%. Así, el **EBITDAaL-CapEx** aumenta 15,2% interanual y el **EBITDAaL-CapEx/Ingresos** se sitúa en 13,9%.

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

Datos no auditados (Millones de euros)	1T 25	1T 24	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Importe neto de la cifra de negocios	9.221	9.497	(2,9)	1,3
Otros ingresos	380	276	37,5	6,1
Gastos por operaciones	(6.535)	(6.616)	(1,2)	1,9
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(8)	(11)	(24,9)	(23,3)
EBITDA (1)	3.058	3.146	(2,8)	
Amortizaciones	(1.949)	(2.018)	(3,4)	
Resultado operativo (OI)	1.109	1.128	(1,7)	
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(113)	45	c.s.	
Resultados financieros	(361)	(430)	(16,1)	
Resultado antes de impuestos	635	743	(14,6)	
Impuesto sobre beneficios	(174)	(136)	28,1	
Resultado del periodo de operaciones continuadas	461	608	(24,2)	
Resultado de las operaciones en discontinuación	(1.732)	(44)	n.s.	
Resultado del periodo	(1.271)	563	c.s.	
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante:	(1.304)	533	c.s.	
De las operaciones continuadas	427	576	(26,0)	
De las operaciones en discontinuación	(1.731)	(44)	n.s.	
Atribuido a intereses minoritarios:	33	31	6,6	
De las operaciones continuadas	34	31	9,3	
De las operaciones en discontinuación	(1)	(1)	155,5	
EBITDA*	3.014	3.146	(4,2)	0,6
Margen EBITDA*	32,7%	33,1%	(0,4 p.p.)	(0,2 p.p.)
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.637	5.633	0,1	
Resultado básico por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (€):	(0,24)	0,08	c.s.	
De las operaciones continuadas	0,06	0,09	(29,0)	
De las operaciones en discontinuación	(0,31)	(0,01)	n.s.	
Resultado básico* por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante de las operaciones continuadas (€)	0,08	0,11	(20,9)	

- El número medio ponderado de acciones en circulación durante el periodo se obtiene aplicando la NIC 33 "Ganancias por acción". Por tanto, no computa como acciones en circulación la media ponderada de acciones en autocartera durante el periodo.

- El resultado neto básico por acción se obtiene dividiendo la cifra del resultado del periodo atribuido a los accionistas de la sociedad dominante, ajustado por la imputación al ejercicio del cupón neto correspondiente a los "Otros instrumentos de patrimonio" (-66M€ en 1T 25 y -69M€ en 1T 24), entre la media ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el periodo.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025, y los activos y pasivos de Telefónica Perú han sido reclasificados como mantenidos para la venta a 31 de marzo de 2025 tras su venta el 13 de abril de 2025. De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina y Telefónica Perú han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica y de esta manera los resultados del 2024 también han sido revisados.

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo.

(1) El EBITDA de 1T 25 incluye una plusvalía de 96M€ relacionada con la venta del 20% de Nabiax (negocio de centros de datos) y 52M€ de costes de reestructuración principalmente en Otras Co. y Eliminaciones.

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Datos no auditados (Millones de euros)	Mar 25	Dec 24	% Var
Activos no corrientes	75.464	78.133	(3,4)
Intangibles	9.798	9.875	(0,8)
Fondo de comercio	16.708	16.461	1,5
Inmovilizado material	19.633	21.439	(8,4)
Derechos de uso	7.613	7.907	(3,7)
Inversiones puestas en equivalencia	8.159	8.375	(2,6)
Activos financieros y otros activos no corrientes	7.103	7.403	(4,0)
Activos por impuestos diferidos	6.450	6.673	(3,3)
Activos corrientes	23.550	22.369	5,3
Existencias	906	954	(5,0)
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.800	10.445	(6,2)
Administraciones Públicas deudoras	936	970	(3,5)
Otros activos financieros corrientes	3.092	1.800	71,7
Efectivo y equivalentes de efectivo	7.059	8.062	(12,4)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	1.757	138	n.s.
Total Activo = Total Pasivo	99.014	100.502	(1,5)
Patrimonio Neto	23.665	22.749	4,0
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	19.717	19.347	1,9
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.948	3.402	16,1
Pasivos no corrientes	51.095	52.019	(1,8)
Pasivos financieros no corrientes	32.865	33.192	(1,0)
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.768	6.077	(5,1)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.823	3.693	3,5
Pasivos por impuestos diferidos	3.049	2.905	5,0
Provisiones a largo plazo	5.591	6.152	(9,1)
Pasivos corrientes	24.254	25.734	(5,7)
Pasivos financieros corrientes	4.826	5.590	(13,7)
Deudas corrientes por arrendamientos	2.024	2.226	(9,1)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	13.154	14.606	(9,9)
Administraciones Públicas acreedoras	740	1.614	(54,2)
Provisiones a corto plazo	1.496	1.665	(10,1)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	2.013	33	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor positivo de la cartera de derivados por un importe neto de 1.018M€, 1.827M€ incluidos en los pasivos financieros y 2.845M€ incluidos en los activos financieros.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025, y los activos y pasivos de Telefónica Perú han sido reclasificados como mantenidos para la venta a 31 de marzo de 2025 tras su venta el 13 de abril de 2025.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1T 25	1T 24	Interanual % Var
Cobros de explotación	11.498	11.717	
Pagos de explotación	(8.845)	(8.912)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(608)	(554)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(170)	(158)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas	1.875	2.093	(10,4)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones en discontinuación	(38)	140	c.s.
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	1.837	2.233	(17,7)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(1.408)	(1.408)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	1.008	(25)	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	279	(11)	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(1.526)	(354)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión continuadas	(1.647)	(1.798)	(8,4)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión en discontinuación	(87)	(194)	(55,2)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(1.734)	(1.992)	(13,0)
Pagos por dividendos	(119)	(144)	
Cobros/(pagos) por ampliación/(reducción) de capital de intereses minoritarios	(3)	—	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(88)	(899)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	—	(66)	
Emissiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	1.425	1.953	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(1.485)	(1.160)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(722)	(633)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(41)	(28)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación continuadas	(1.033)	(977)	5,7
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación en discontinuación	(34)	(28)	21,4
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(1.067)	(1.005)	6,2
Efecto de las variaciones de los tipos de cambio, efectivo reclasificado a activos mantenidos para la venta y efecto de cambios en métodos de consolidación y otros	(39)	39	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(1.003)	(725)	38,3
Saldo al inicio del periodo	8.062	7.151	
Saldo al final del periodo	7.059	6.426	

(1) Incluye la emisión y los cupones de obligaciones perpetuas subordinadas.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025, y los activos y pasivos de Telefónica Perú han sido reclasificados como mantenidos para la venta a 31 de marzo de 2025 tras su venta el 13 de abril de 2025. De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina y Telefónica Perú han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica y de esta manera los resultados del 2024 también han sido revisados.

Medidas alternativas del rendimiento

La Dirección del Grupo utiliza una serie de medidas para la toma de decisiones, adicionales a las expresamente definidas en las NIIF, al considerar que proporcionan información adicional útil para evaluar el rendimiento, la solvencia y la liquidez del Grupo. Estas medidas no deben ser evaluadas separadamente ni deben considerarse un sustituto de las magnitudes presentadas conforme a las NIIF.

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025, y los activos y pasivos de Telefónica Perú han sido reclasificados como mantenidos para la venta a 31 de marzo de 2025 tras su venta el 13 de abril de 2025. De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina y Telefónica Perú han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica y de esta manera los resultados del 2024 también han sido revisados.

EBITDA y EBITDAaL (de las operaciones continuadas)

El Resultado operativo antes de amortizaciones (en adelante, EBITDA) se calcula excluyendo exclusivamente los gastos por depreciaciones y amortizaciones del Resultado operativo. El EBITDAaL se calcula deduciendo del EBITDA los gastos por amortización de los derechos de uso y los intereses de las deudas por arrendamientos. El EBITDA y el EBITDAaL se utilizan para seguir la evolución del negocio y establecer los objetivos operacionales y estratégicos de las empresas del Grupo. El EBITDA y el EBITDAaL son medidas comúnmente reportadas y extendidas entre los analistas, inversores y otras partes interesadas en la industria de las telecomunicaciones, si bien no es un indicador explícito definido como tal en las NIIF y puede, por tanto, no ser comparable con otros indicadores similares utilizados por otras compañías. El EBITDA y el EBITDAaL no deben considerarse sustitutos del Resultado operativo.

EBITDAaL-CapEx (de las operaciones continuadas)

El EBITDAaL-CapEx se define como el EBITDAaL menos la inversión en activos intangibles e inmovilizado material (CapEx), excluyendo aquellas inversiones relacionadas con adquisiciones de espectro.

Creemos que es importante considerar el CapEx excluyendo las adquisiciones de espectro, junto con el EBITDAaL para evaluar de manera más exhaustiva el desempeño del negocio de telecomunicaciones. El Grupo utiliza estas medidas internamente para evaluar el desempeño de nuestro negocio, para establecer objetivos operativos y estratégicos y en el proceso interno de presupuestación.

El EBITDAaL-CapEx no es una medida expresamente definida en las NIIF, y, por lo tanto, puede no ser comparable con indicadores similares utilizados por otras empresas. Además, el EBITDAaL-CapEx no debe considerarse un sustituto del resultado operativo, la medida financiera más comparable calculada de conformidad con las NIIF, o de cualquier medida de liquidez calculada de acuerdo con las NIIF.

EBITDA ajustado, EBITDAaL ajustado, EBITDAaL-CapEx ajustado (de las operaciones continuadas)

El "Resultado ajustado" o los resultados en términos "ajustados" pretenden presentar un resultado ajustado por determinados factores que distorsionan el análisis de la evolución del negocio, pero sin ajustar por tipos de cambio o hiperinflación. El resultado ajustado se calcula para el EBITDA, el EBITDAaL y el EBITDAaL-CapEx. El resultado "ajustado" proporciona información útil para la empresa y los agentes del mercado porque:

- Proporciona información adicional sobre el rendimiento ajustado de las operaciones del Grupo, eliminando los efectos distorsionadores de determinados factores, por ser específicos de un momento determinado y no estar asociados al rendimiento ordinario del negocio, facilitando el análisis ajustado del negocio.
- La inclusión del rendimiento ajustado del negocio se utiliza tanto internamente como por los distintos agentes del mercado para realizar un seguimiento coherente de las tendencias y el rendimiento operativo del negocio; estos datos también facilitan la relación entre el rendimiento del negocio de Telefónica y el de otros operadores, aunque el término "ajustado" no es un término definido en las NIIF y las medidas "ajustadas" aquí incluidas pueden no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

A efectos de este documento, el EBITDA ajustado, el EBITDAaL ajustado y el EBITDAaL-CapEx ajustado se definen como EBITDA, EBITDAaL y EBITDAaL-CapEx ajustados por los siguientes factores: costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

Además, el Grupo utiliza la variable margen EBITDA, que resulta de dividir el EBITDA ajustado entre la cifra de ingresos y el margen EBITDAaL-CapEx, que resulta de dividir el EBITDAaL-CapEx ajustado entre la cifra de ingresos y sirven como medida del apalancamiento operativo.

Variaciones orgánicas

Las variaciones interanuales señaladas en este documento como “orgánicas” o presentadas “en términos orgánicos” pretenden presentar una comparación homogénea mediante la aplicación de ajustes específicos que se describen a continuación.

Las variaciones orgánicas se utilizan tanto internamente como por los distintos agentes del mercado para hacer un seguimiento consistente de tendencias y evolución operativa del negocio. Aunque el término “orgánico” no es un término definido en las NIIF, y las medidas “orgánicas” incluidas en este documento podrían no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

A los efectos de este documento, variación “orgánica” 2025/2024 se define como la variación reportada ajustada por los siguientes factores:

- Se considera perímetro de consolidación constante y se excluyen las operaciones en discontinuación.
- No incluye gastos de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de compañías, cargos por deterioro de fondo de comercio e impactos materiales no recurrentes. El CapEx excluye adicionalmente las inversiones en espectro.
- Se asumen tipos de cambio constantes promedio de 2024. Se excluye la variación reportada de las operadoras de los países con economías hiperinflacionarias (Venezuela).

Indicadores de deuda

a) Deuda financiera neta, Deuda financiera neta más arrendamientos y Deuda financiera neta más compromisos

Según es calculada por el Grupo, la deuda financiera neta incluye i) los pasivos financieros corrientes y no corrientes del estado de situación financiera consolidado (que incluyen los instrumentos financieros derivados de pasivo); ii) otros pasivos incluidos en los epígrafes “Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes”, “Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes” y “Administraciones públicas acreedoras” (principalmente, cuentas a pagar por adquisiciones de espectro radioeléctrico con pago aplazado que tienen un componente financiero explícito y financiaciones de proveedores para venta de terminales financiados a clientes) y iii) Pasivos financieros incluidos en “Pasivos asociados a activos no corrientes mantenidos para la venta”.

De estos pasivos se deduce: i) el efectivo y equivalentes de efectivo; ii) otros activos financieros corrientes (que incluyen los instrumentos financieros derivados de activo a corto plazo); iii) los instrumentos financieros derivados de activo a largo plazo; iv) otros activos que generan intereses (incluidos en los epígrafes de “Cuentas a cobrar y otros activos corrientes”, “Administraciones públicas deudoras” y “Activos financieros y otros activos no corrientes” del estado de situación financiera consolidado); v) Efectivo y otros activos financieros corrientes incluidos en “Activos no corrientes mantenidos para la venta”, vi) Ajuste de valor de mercado de coberturas de flujos de efectivo relacionadas con instrumentos de deuda y vii) Ajuste de valor de mercado de los derivados utilizados para la cobertura económica de compromisos brutos por prestaciones a empleados. En el epígrafe de “Cuentas a cobrar y otros activos corrientes” se incluyen la venta financiada de terminales a clientes clasificados en el corto plazo y en el epígrafe de “Activos financieros y otros activos no corrientes” se incluyen los derivados, las cuotas por la venta de terminales a clientes a largo plazo y otros activos financieros a largo plazo.

La deuda financiera neta más compromisos se calcula añadiendo a la deuda financiera neta los compromisos brutos por prestaciones a empleados, el valor de mercado de los derivados utilizados para la cobertura económica de estos compromisos y deduciendo el valor de los activos a largo plazo asociados a estos compromisos y los ahorros impositivos a los que darán lugar los pagos futuros por amortización de los compromisos. Los compromisos brutos relacionados con beneficios con empleados son provisiones corrientes y no corrientes registradas para ciertos beneficios con empleados como planes de terminación, planes post-empleo de prestación definida y otros beneficios.

La deuda financiera neta, la deuda financiera más arrendamientos y la deuda financiera neta más compromisos son relevantes para los inversores y analistas porque proporcionan un análisis de la solvencia del Grupo utilizando las

mismas medidas usadas por la Dirección del Grupo. Se utilizan internamente para calcular ciertos ratios de solvencia y apalancamiento. No obstante, no deben ser consideradas un sustituto de la deuda financiera bruta del estado de situación financiera consolidado.

b) Ratio de endeudamiento

La ratio de endeudamiento se calcula como la ratio de la deuda financiera neta sobre el EBITDAaL ajustado de los últimos 12 meses, incorporando o excluyendo el EBITDAaL ajustado de las compañías que se incorporan o salen del perímetro de consolidación.

Flujo de Caja Libre (de las operaciones continuadas)

El flujo de caja libre del Grupo se calcula a partir del “flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas” del estado de flujos de efectivo consolidado, se deducen los (pagos)/cobros netos por inversiones y desinversiones materiales e intangibles (excluyendo pagos de espectro), los dividendos pagados a intereses minoritarios y los pagos de principal de arrendamientos.

En el caso de los dividendos de Reino Unido sólo se tiene en cuenta los dividendos procedentes del flujo de caja libre generado por la JV de Reino Unido, excluyendo las posibles recapitalizaciones que se deciden anualmente en función de las condiciones del mercado. Además, se incorporan los pagos de cupones híbridos para tener una visión más clara de la generación de caja recurrente disponible.

Creemos que el flujo de caja libre es una medida relevante para los inversores y analistas porque proporciona un análisis del flujo de caja disponible para la protección de los niveles de solvencia y la remuneración a los accionistas de la Sociedad dominante. Esta misma medida es utilizada internamente por la Dirección del Grupo. No obstante, el flujo de caja libre no debe ser considerado un sustituto de los distintos flujos del estado de flujos de efectivo consolidado.

Beneficio Neto Ajustado y BPA Ajustado (de las operaciones continuadas)

El Beneficio Neto Ajustado y el BPA Ajustado se definen como el beneficio neto y el BPA reportados ajustados por:

- Costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios, en línea con el cálculo del EBITDA ajustado.
- Amortización de activos inmateriales procedentes de procesos de asignación de precios de compra.
- El impacto positivo o negativo de la participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia por las diferencias de cambio y la variación del valor razonable de los derivados de VMO2 registrados en sus resultados financieros.

Las medidas de Beneficio Neto Ajustado y BPA Ajustado proporcionan información útil para la empresa y los agentes del mercado porque:

- Da información adicional sobre la evolución subyacente de las operaciones del Grupo, separando exclusivamente el efecto de distorsión de ciertos factores, al ser específicos de un momento determinado y no asociados a la evolución ordinaria del negocio, facilitando el análisis subyacente del negocio.
- La inclusión de la evolución subyacente del negocio es utilizada tanto internamente como por los distintos agentes del mercado para hacer un seguimiento consistente de tendencias y evolución operativa del negocio; además estos datos facilitan la comparabilidad de la evolución del negocio de Telefónica con el de otras operadoras, aunque el término “ajustado” no es un término definido en las NIIF y las medidas “ajustadas” incluidas en este documento podrían no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

El cálculo detallado del EBITDA y EBITDAaL del Grupo, la reconciliación entre los datos reportados y las cifras ajustadas, las variaciones orgánicas, la conciliación entre la deuda financiera bruta, la deuda financiera neta y la deuda financiera neta más arrendamientos del Grupo, la conciliación de la ratio de endeudamiento del Grupo, y la conciliación entre el Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones y el Flujo de caja libre del Grupo, puede consultarse en la [información financiera seleccionada de enero-marzo 2025](#).

Adicionalmente, las “Medidas alternativas no definidas en las NIIF” se detallan en la Nota 2 de los estados financieros consolidados de 2024.

AVISO LEGAL

El presente documento ha sido elaborado por Telefónica, S.A. (“**Telefónica**” o la “**Sociedad**” y, junto con sus filiales, el “**Grupo Telefónica**”) exclusivamente para la presentación de los resultados financieros, por lo que la Sociedad no asume responsabilidad alguna por la utilización de este documento para otros fines.

Este documento puede contener manifestaciones, opiniones e información de futuro (incluyendo aquellas que puedan considerarse como tal según la definición de “puerto seguro” contenida en el United States Private Securities Litigation Reform Act de 1995). Estas manifestaciones u opiniones futuras pueden incluir previsiones y estimaciones financieras y de otro tipo, así como declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas del Grupo Telefónica. Las manifestaciones pueden identificarse, en ciertos casos, mediante el uso de palabras como “será”, “deberá”, “objetivo”, “prever”, “apuntar”, “esperar”, “anticipar”, “debería”, “puede”, “podría”, “suponer”, “estimar”, “planificar”, “riesgo”, “pretender”, “creer” y expresiones similares u otras formulaciones de significado análogo o, en cada caso, sus formulaciones negativas. Otras manifestaciones pueden identificarse en el contexto en el que se realizan dichas declaraciones o por la naturaleza prospectiva de las discusiones sobre estrategias, planes, objetivos o intenciones. Estas manifestaciones incluyen declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales con respecto a, entre otras cosas, el efecto en nuestros resultados de las operaciones de la competencia en los mercados de telecomunicaciones; tendencias que afectan nuestro negocio, condición financiera, resultados de operaciones o flujos de caja; adquisiciones, inversiones o desinversiones en curso o futuras; nuestro plan de inversiones; nuestra disponibilidad estimada de fondos; nuestra capacidad para pagar la deuda con flujos de caja futuros estimados; nuestras políticas de remuneración al accionista; supervisión y regulación de los sectores de telecomunicaciones en los que tenemos operaciones significativas; nuestros compromisos y objetivos ambientales, sociales y de gobernanza; nuestras alianzas estratégicas o empresas conjuntas existentes o futuras; el potencial de crecimiento y competencia en las áreas actuales y anticipadas de nuestro negocio; y el resultado de litigios pendientes o futuros u otros procedimientos legales.

Cualquiera de estas manifestaciones refleja la visión actual del Grupo Telefónica y puede cambiar en el tiempo. No pretenden ser exhaustivas, ni han sido verificadas o auditadas por terceros. Las opiniones y aspiraciones de Telefónica respecto a sucesos futuros no constituyen, garantías de un futuro cumplimiento o rentabilidad, encontrándose condicionadas por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los expresados en estas manifestaciones. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos con información más completa registrados por Telefónica ante los correspondientes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción y, en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC).

Se advierte a los receptores de este documento que no deben depositar una confianza indebida en dichas declaraciones anticipadas. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Telefónica no asume ninguna obligación de actualizar públicamente estas manifestaciones para adaptarlas a hechos o circunstancias posteriores a esta fecha, incluidos, entre otros, cambios en el negocio del Grupo Telefónica, cambios en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier otra posible circunstancia.

Este documento puede contener información financiera resumida, no-NIIF o información no auditada. Dicha información puede no estar preparada en conformidad con los requisitos de información financiera establecidos por la SEC, se presenta únicamente con fines informativos complementarios y no debe considerarse un sustituto de la información financiera auditada presentada de conformidad con las NIIF. Las medidas financieras no-NIIF de la Sociedad pueden diferir de las medidas similares utilizadas por otras compañías. Además, existen limitaciones materiales asociadas con el uso de medidas financieras no-NIIF, ya que excluyen gastos e ingresos significativos que se registran en los estados financieros de la Sociedad. La información relativa a las medidas alternativas de rendimiento (MAR) que se utilizan en este documento se incluye en el Anexo “Medidas alternativas del rendimiento”, página 21 de este documento. Adicionalmente, este documento contiene, información de sostenibilidad, que pueden incluir métricas, declaraciones, objetivos, compromisos y opiniones relacionadas con el medioambiente, la sociedad y la gobernanza. La información de sostenibilidad se ha elaborado con diversos análisis de materialidad, estimaciones, hipótesis y prácticas o metodologías de recopilación y verificación de datos, tanto externas como internas, que pueden diferir de las utilizadas por otras empresas. Adicionalmente, se invita a los receptores de este documento a consultar los estados financieros consolidados y el Informe de gestión de Telefónica, correspondientes al ejercicio 2024, presentados a la CNMV, Nota 2, página 15 del pdf registrado.

Por último, se hace constar que ni este documento ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor, ni una solicitud de voto o aprobación en cualquier otra jurisdicción.



Bloomberg

Bloomberg ESG Score
#2 en el sector



CDP Clima
Lista A 2024



FTSE4Good
2024
#1 en el sector

ISS ESG

ISS ESG Corporate Rating
#1 en el sector



Sustainalytics ESG Top
Rated de la Industria 2025



World
Benchmarking
Alliance

Social Benchmark
1º del mundo 2024

SÍGUENOS EN:





Results 2025

→ Q1



Disclaimer

This document and any related conference call or webcast (including any related Q&A session) has been prepared by Telefónica, S.A. (“Telefónica” or the “Company”, and together with its subsidiaries the “Telefónica Group”) exclusively for its use during the presentation of financial results. The Company does not assume any liability for the content of this document if used for any purposes different from the one outlined above.

This document and any related conference call or webcast (including any related Q&A session) may contain forward-looking statements (including forward-looking statements within the meaning of the safe-harbor provisions of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995). These forward-looking statements may include financial and other forecasts and estimates, as well as statements regarding plans, objectives and expectations of the Telefónica Group. The forward-looking statements can be identified, in certain cases, through the use of words such as “will,” “shall,” “target,” “expect,” “aim,” “hope,” “anticipate,” “should,” “may,” “might,” “assume,” “estimate,” “plan,” “risk,” “intend,” “believe” and similar language or other formulations of a similar meaning or, in each case, the negative formulations thereof. Other forward-looking statements can be identified in the context in which such statements are made or by the forward-looking nature of discussions of strategy, plans, objectives or intentions. These forward-looking statements include statements regarding our intent, belief or current expectations with respect to, among other things, the effect on our results of operations of competition in telecommunications markets; trends affecting our business, financial condition, results of operations or cash flows; ongoing or future acquisitions, investments or divestments; our capital expenditures plan; our estimated availability of funds; our ability to repay debt with estimated future cash flows; our shareholder remuneration policies; supervision and regulation of the telecommunications sectors where we have significant operations; our environmental, social and governance commitments and targets; our existing or future strategic partnerships or joint ventures; the potential for growth and competition in current and anticipated areas of our business; and the outcome of pending or future litigation or other legal proceedings and investigations.

Any such forward-looking statements reflect the current views of the Telefónica Group’s management and may change over time. They do not intend to be exhaustive, and they have not been verified or audited by any third party. Telefónica's opinions and aspirations with respect to future events do not represent any guarantee of future fulfilment or profitability, and they are subject to risks and uncertainties that could cause the final developments and results to materially differ from those expressed or implied by such forward-looking statements. These risks and uncertainties include those identified in the documents containing more comprehensive information filed by Telefónica with the relevant supervisory authorities of the securities markets in which its shares are listed and, in particular, the Spanish National Securities Market Commission (“CNMV”) and the U.S. Securities and Exchange Commission (“SEC”).

You are cautioned not to place undue reliance on any forward-looking statements contained in this document and any related conference call or webcast (including any related Q&A session). Except as required by applicable law, Telefónica does not assume any obligation to publicly update the forward-looking statements to adapt them to events or circumstances taking place after the date hereof, including, among others, changes in the Telefónica’s Group business, changes in its business development strategy or any other circumstances.

This document and any related conference call or webcast (including any related Q&A session) may contain summarised, non-audited or non-IFRS financial information. Such information may not be prepared in accordance with the financial reporting requirements established by the SEC, is presented for supplemental informational purposes only and should not be considered a substitute for audited financial information presented in accordance with IFRS. The Company’s non-IFRS financial measures may differ from similarly titled measures used by other companies. In addition, there are material limitations associated with the use of non-IFRS financial measures since they exclude significant expenses and income that are recorded in the Company’s financial statements. Information related to any alternative performance measures (APMs) used in this presentation are included in Telefónica’s consolidated financial statements and consolidated management report 2024, submitted to the CNMV, in Note 2, page 15 of the .pdf filed. Recipients of this document are invited to read it. This document also contains sustainability information, that may include environmental, social and governance-related metrics, statements, goals, commitments and opinions. The sustainability information has been prepared with various materiality analyses, estimates, assumptions and data collection and verification practices and methodologies, both external and internal, which may differ from those used by other companies.

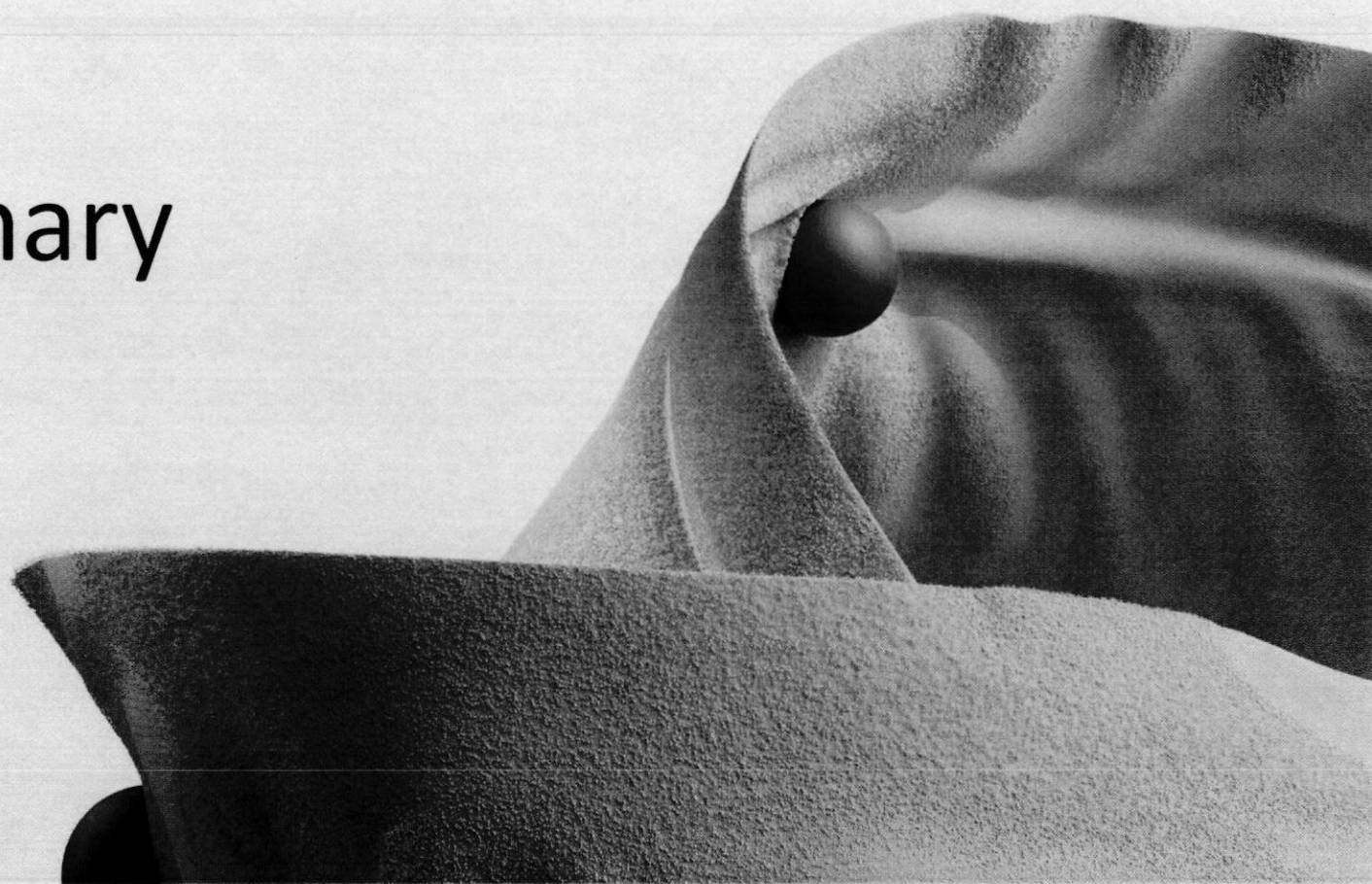
Neither this document nor any related conference call or webcast (including any related Q&A session) nor any of their contents constitute an offer to purchase, sell or exchange any security, a solicitation of any offer to purchase, sell or exchange any security, or a recommendation or advice regarding any security, or a solicitation for any vote or approval in any other jurisdiction.

This document and any related conference call or webcast (including any related Q&A session) may include data or references to data provided by third parties. Neither Telefónica, nor any of the members of its senior management, its directors or its employees, either explicitly or implicitly, guarantees that these contents are exact, accurate, comprehensive or complete, nor are they obliged to keep them updated, nor to correct them in the case that any deficiency, error or omission were to be detected. Moreover, in reproducing these contents by any means, Telefónica may introduce any changes it deems suitable, may omit partially or completely any of the elements of this document, and in case of any deviation between such a version and this one, Telefónica assumes no liability for any discrepancy.



Q1 25 Summary

Mr. Emilio Gayo
COO



Operational progress

CUSTOMER focus

- Strong customer base, 354m accesses
- Improved P&S portfolio, Fusion Digital 5.0 for SMEs in Spain
- NPS hits new highs, 35 score
- Historic low churn = higher lifetime value

Next Generation NETWORKS

- Expanding fibre, +1.5m PPs q-o-q to 80m
- 75% 5G coverage (core markets), +11 p.p. y-o-y
- More autonomous and efficient networks (virtualised, open, disaggregated)
- Network availability rate up in core markets (fixed +0.2 p.p., mobile +0.5 p.p. y-o-y)

Efficiency driven MANAGEMENT

- Legacy shutdown (Spain copper completed, 3G Germany, 2G Uruguay)
- CapEx intensity declining (CapEx/Sales-0.4 p.p. y-o-y)
- Executing our plan in Hispam, sale of Argentina, Peru and signing in Colombia

Q1: Resilient core units

- ✓ Improved traction in Spain; revenue and EBITDAaL growth accelerates to +1.7% and +1.0%
- ✓ Intact momentum in Brazil (EBITDA +8.0%, EBITDAaL-CapEx +14.5%). Margin expansion (EBITDAaL- CapEx +1.4 p.p.)
- ✓ Strong EBITDAaL-CapEx in Germany (+4.8%). Revenue and EBITDA reflect B2P transformation and tough comps
- ✓ Hispam; back to positive contract net adds, 1st time since Q4 23. Financials reflect high competition and reported terms impacted by FX and portfolio changes
- ✓ Reported results hit by FX. Organic growth aligned with guidance (comps to ease along the year). Net debt reduced and FCF seasonality

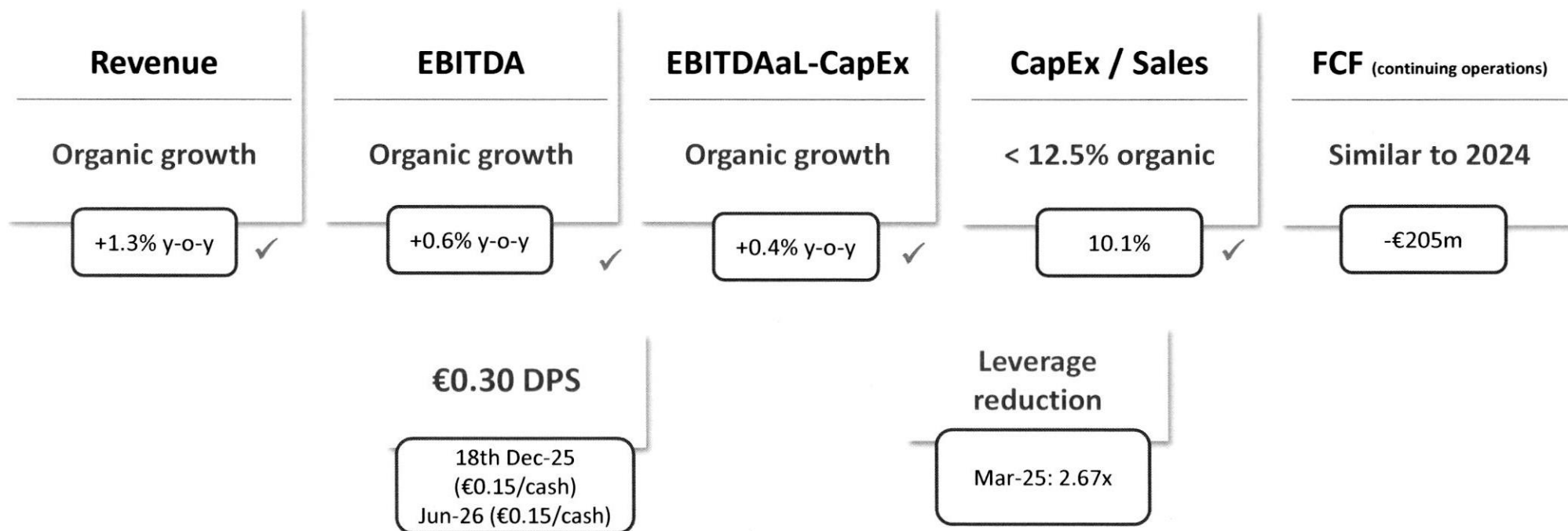
y-o-y organic

	Q1 y-o-y reported	Q1 y-o-y organic
Revenue	-2.9%	+1.3%
Service revenue	-2.8%	+1.5%
B2C revenue	-2.9%	+1.8%
B2B revenue	+1.4%	+5.4%
EBITDA	-4.2%	+0.6%
EBITDAaL - CapEx	-4.9%	+0.4%
CapEx/Sales	10.2%	10.1%

Argentina and Peru accounted as discontinued Operations since 1 January 2025 and reflected in the P&L in the line of Net Income from discontinued operations

EBITDA is adjusted and CapEx ex-spectrum

On track to meet 2025 guidance



Constant perimeter of consolidation

Q1 aligned with internal expectations



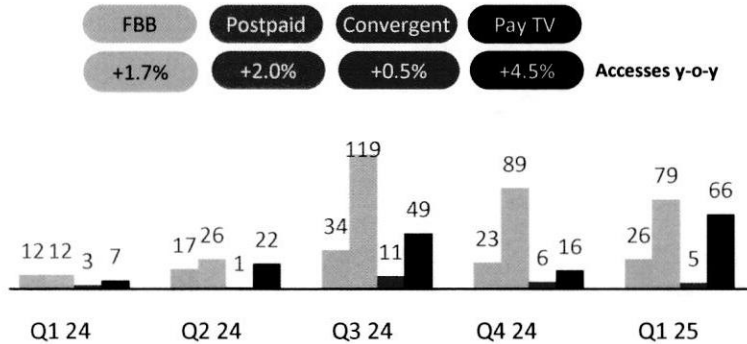
Q1 25 Operating Business

Mr. Emilio Gayo
COO

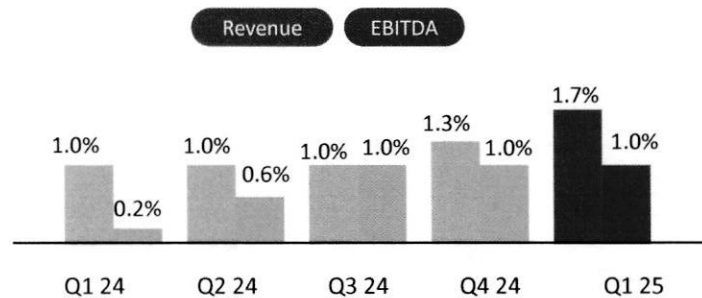


Spain: Increasingly resilient growth

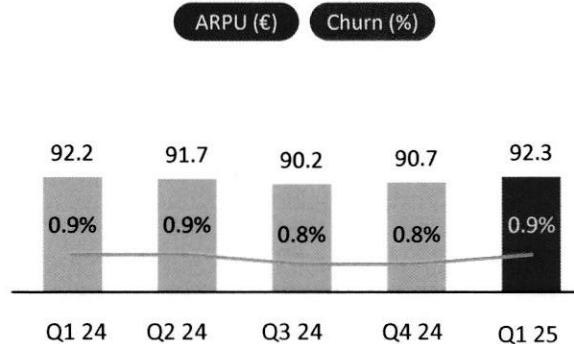
Net adds (k)



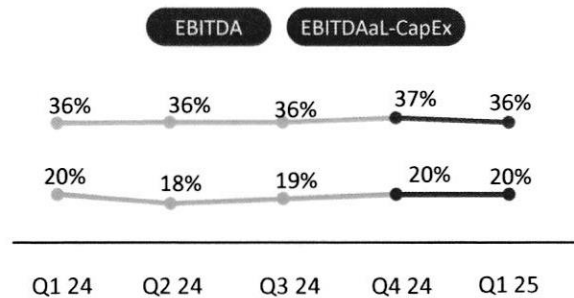
Revenue & EBITDA growth (y-o-y organic)



Convergent KPIs



Margins (organic)



Highlights

- Growth in all accesses for 7th Q in a row accelerating
 - Q1 net adds increasing y-o-y
- Revenue +1.7%, service revenue +1.0%
- B2C growth on customer focus and improving portfolio
 - Smart segmentation, valued brands, flexible offer
 - Traction in our digital ecosystem: devices, alarms...
 - Benchmark convergent Customer Lifetime Value
 - Best ARPU and churn, price upgrade in Jan-25
- B2B intact momentum on solid IT and stable comms
- EBITDAaL-CapEx +2.0% y-o-y
- Best-in-class CapEx/Sales at 10.5% with second-to-none premium networks

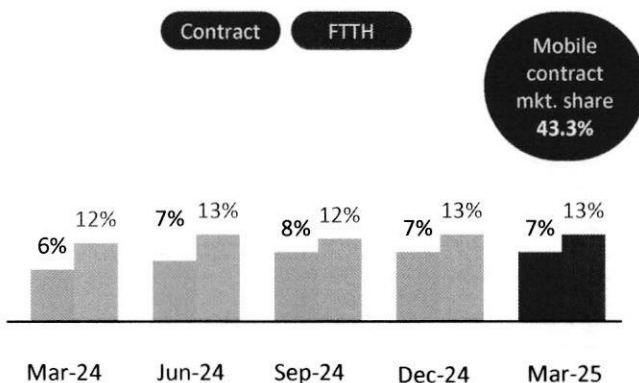
Operating leverage paying off
Deregulation opportunities



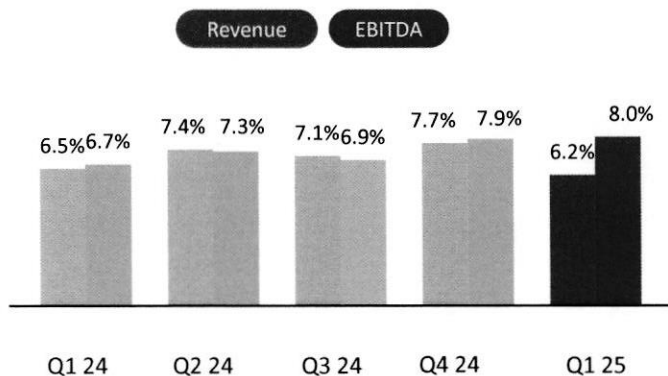


Brazil: Real growth and strong profitability

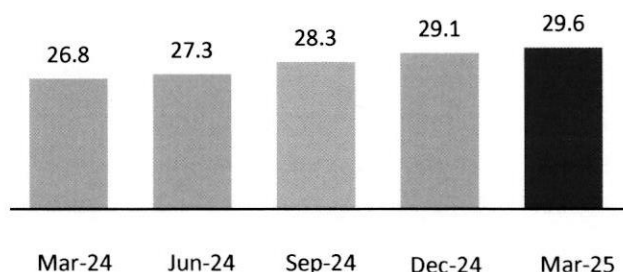
Accesses growth (y-o-y)



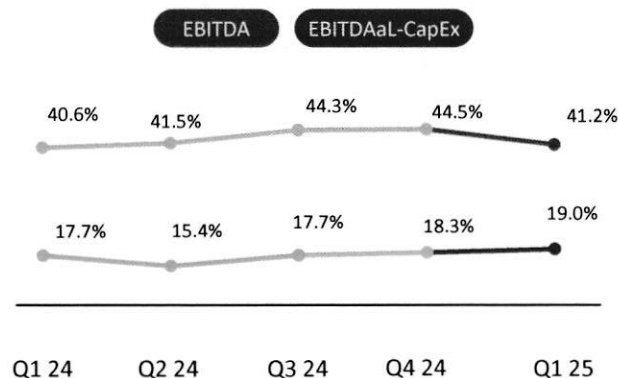
Revenue & EBITDA growth (y-o-y organic)



FTTH Premises passed (m)



Margins (organic)



Highlights

- Continue to grow well above inflation
- Translated into Euro results hit by FX
- Service Revenue: Mobile (+6.5%) & Fixed (+6.2%)
 - Contract: +8.7% & FTTH: 11.1%
 - B2B +14.5% thanks to broad service portfolio
- Maintained commercial momentum
 - Leaders in postpaid & FTTH
 - Vivo Total (fully convergent) accesses +77%
- Digital services penetration accelerates (11% o/total rev)
- Tariff increase in contract & fibre
- Margin expansions y-o-y despite commercial efforts
 - EBITDA (+0.7 p.p.)
 - EBITDAaL-CapEx (+1.4 p.p.)
 - EBITDA +8.0%, EBITDAaL-CapEx +14.5%

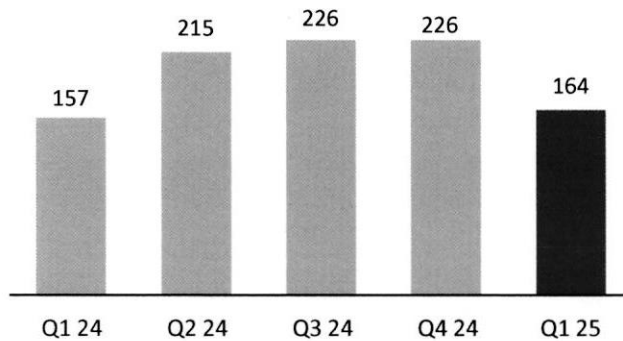
Final agreement for migration to Authorization



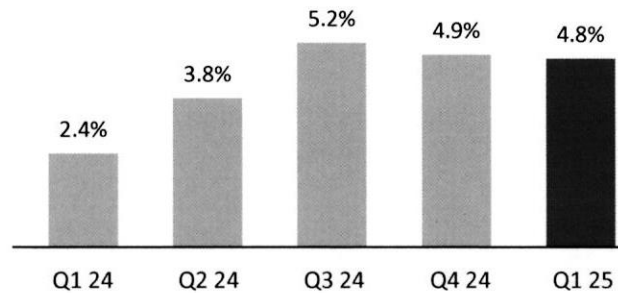


Germany: Operating leverage focus

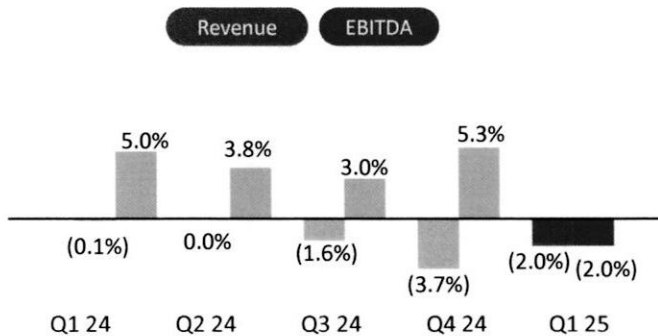
Contract net adds (k) ¹



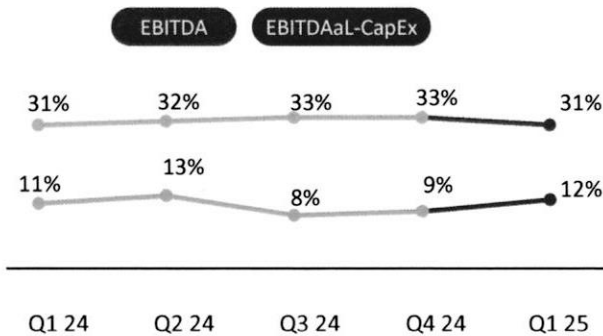
Fixed ARPU (y-o-y)



Revenue & EBITDA growth (y-o-y organic)



Margins (organic)



Highlights

- **Contract net adds** +4.5% y-o-y, stable 1.1% churn
- **O₂ contract ARPU** flattish (friends & family-offers)
- **Revenue** headwinds (B2P transformation, market weakness for handsets) and tough **EBITDA** comps
- **Focus on efficiency gains & profitable growth**
 - Stable EBITDA margin
 - **EBITDAaL*-CapEx** +4.8%, margin +0.8 p.p

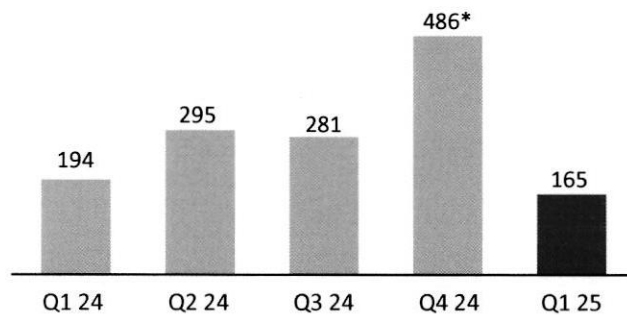
BNetzA's confirmed
5-year spectrum prolongation



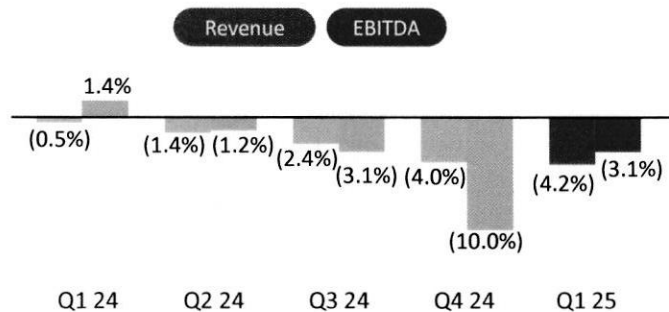


VMO2: Key network programmes of fibre and 5G rollout progress

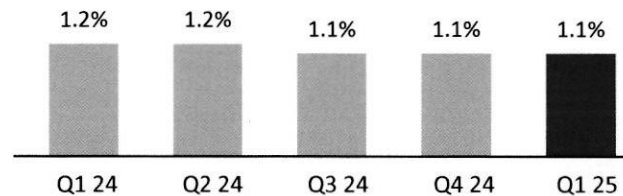
Fixed network build (k new PPs)



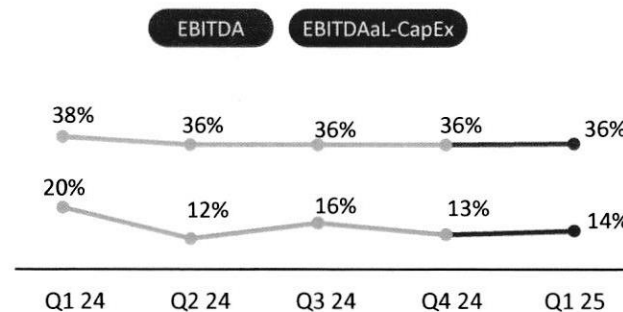
Revenue & EBITDA growth (y-o-y organic)



Mobile contract churn (%)



Margins (organic)



Highlights

- 5G pop. coverage 77%
- Fixed footprint reaches 18.4m UBB PPs
- Contract churn stable at low levels; 1.1%
- Revenue and EBITDA back to growth (ex. handset & nexfibre)
 - Price rise phasing to service revenue
 - Fixed consumer ARPU +1.6%
 - Cost efficiencies
- EBITDAaL-CapEx +15.2% on lower CapEx (-12.9%)
 - +2.3 p.p. in margin
- Progressing ESG strategy with circularity initiatives

Growth in key metrics in line with guidance

Net ZERO EMISSIONS
Scope 1, 2 & 3



Hispan: Progress in strategic execution

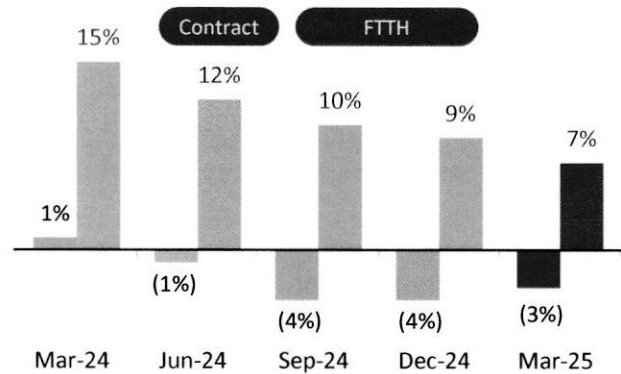


- ✓ Sale of T. Argentina (€1.2bn), simultaneous signing and closing on February 24th, execution risk avoided
- ✓ Binding agreement for T. Colombia (~€368m), closing subject to regulatory approvals and agreements with minorities
- ✓ Sale of Telefonica Peru
 - Simultaneous signing and closing on April 13th
 - Avoiding future liabilities' payment (SUNAT and financial debt)
 - Removing risk of future contingencies and potential additional financing needs
 - Positive impacts from deconsolidation at FCF and leverage level
- ✓ Continued execution of strategy

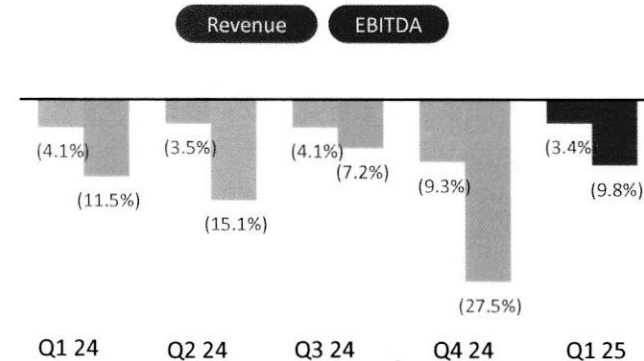


Hispam: Towards stabilisation while reducing exposure

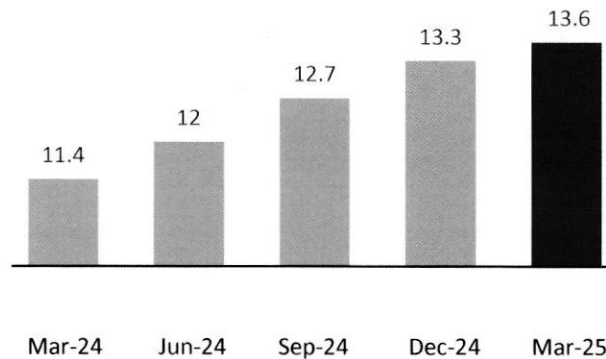
Accesses growth (y-o-y)



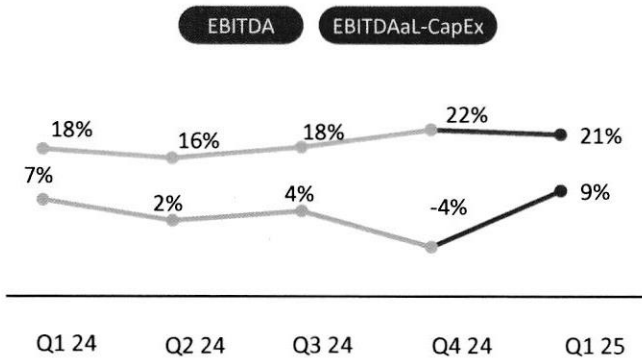
Revenue & EBITDA growth (y-o-y organic)



FTTH (m)



Margins (organic)



Highlights

- **Focus on executing our strategic plan**
- **Better commercial net adds in contract & FTTH in Q1 25**
 - Positive contract net adds after 5 Qs posting losses
 - Chile, reduced portability thanks to new regulatory rules
 - FTTH/FBB accesses (98%, +6 p.p.)
- **Service revenue** -3.1%, Mexico +5.0%
- **EBITDAaL-CapEx**: -30.9% affected by higher leases in Col

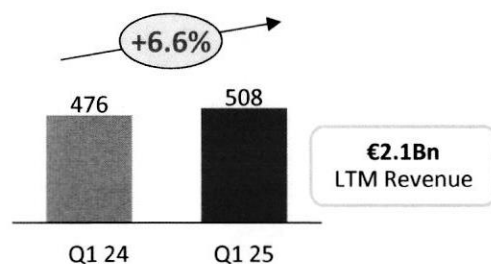
Invested capital -49% vs. Dec-19
Preserving T. Group optionality



Telefónica Tech / Telefónica Infra

Telefónica Tech

Revenue (€ million) (y-o-y organic)



Bookings
vs Q1 24

~+7%

Funnel
vs Q1 24

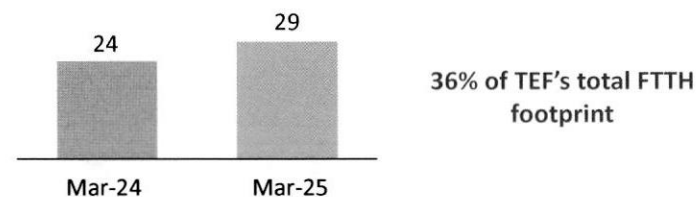
>+15%

Sustainable business

- Commercial activity led by Private Sector in Q1 25
- Strong commercial funnel for the rest of the year
- Strong market recognition, leader position by industry analysts

Telefonica Infra

FTTH JV premises passed (m)
(via FiberCos)



Data Centres:

- Closed sale of 20% in Nabiax
- Analysing opportunities to maintain exposure to DCs

TELXIUS

>100km of international fibre connectivity

Solid profitability

50%
EBITDA margin

Value of contracts with
3rd parties

+91%
vs. Q1 24

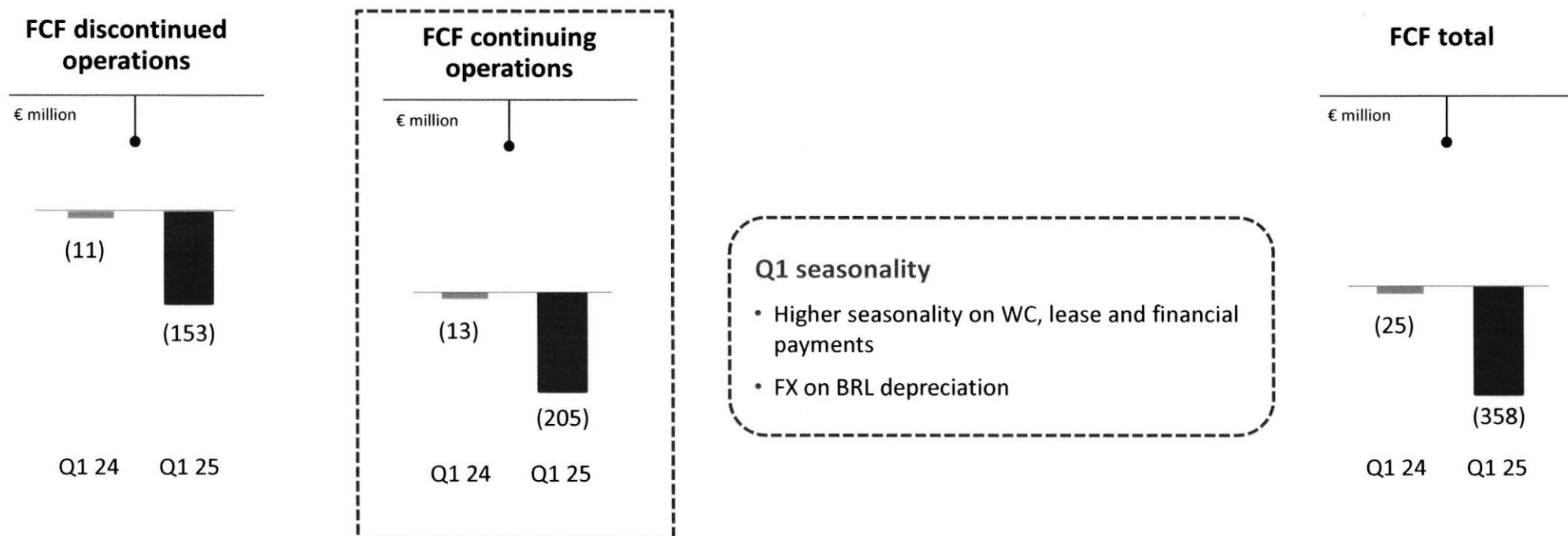


Q1 25 Financials

Mrs. Laura Abasolo
CFCO



Accelerate FCF delivery throughout the year

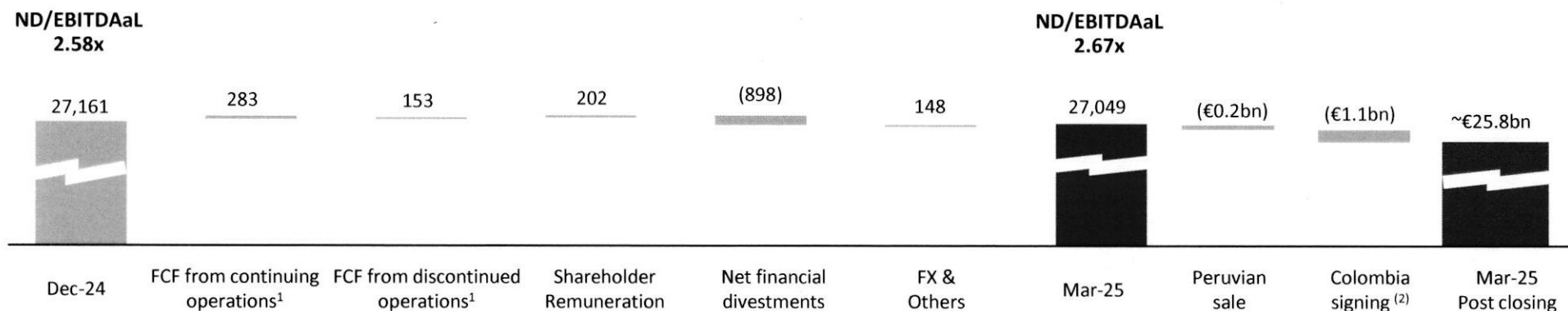


FCF to improve along the year

Solid balance sheet, sound liquidity and contained costs

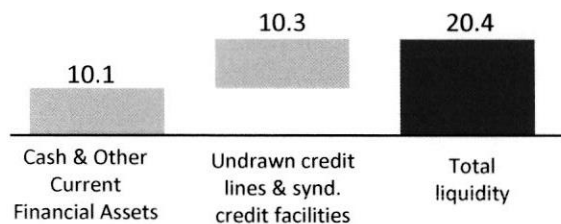
Net Financial Debt

€ million

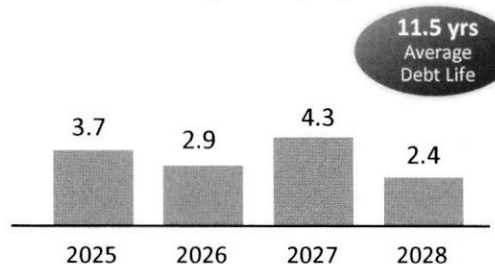


Comfortable liquidity position

Liquidity cushion, Mar-25 (€bn)

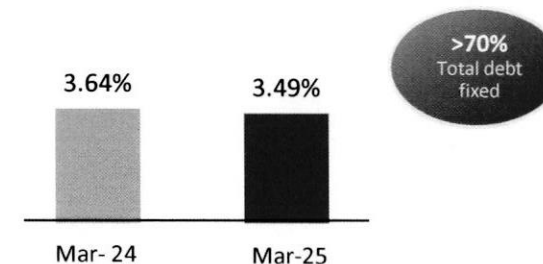


Gross debt maturities, Mar-25 (€bn)



Contained interest payment cost

Total debt related interest payment cost ex leases



Pragmatic ESG management to create value



Environmental

Renewables to hedge energy costs: PPAs for renewables cover 30% of electricity needs

Helping customers decarbonise: launched AI solutions for urban lighting and fleet management via Telefónica Tech



Social

Connecting communities: 98% 4G population coverage in main markets

Protecting customers: 7.8m cyber-threats blocked (Spain)

Monitoring risk: supplier audits & worker surveys at high-risk sites



Governance

Balanced and diverse Board: 40% women, and 53% independent

Shareholder confidence: all resolutions approved at the AGM

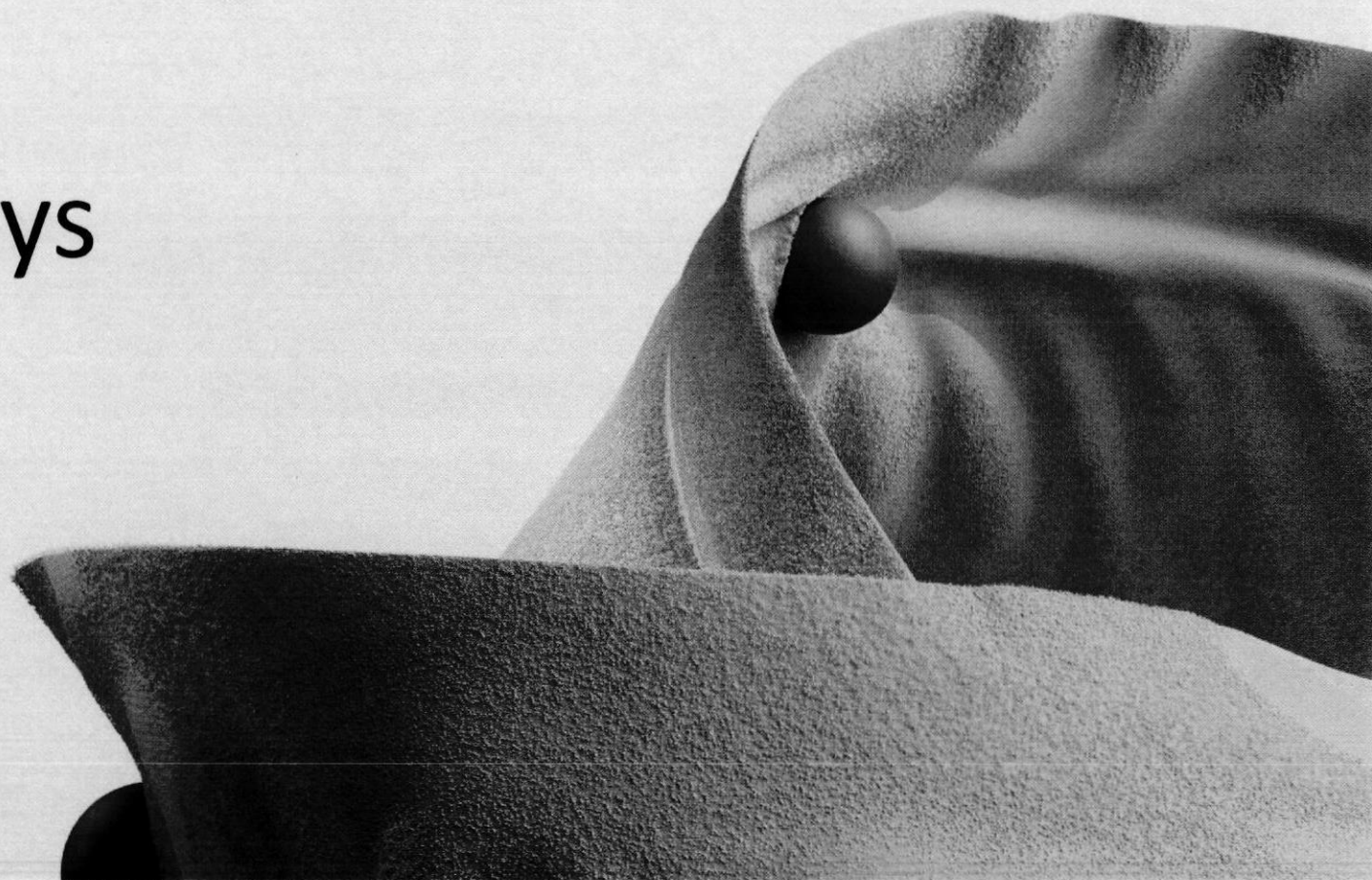
Fiscal Transparency report published: €8.4bn paid in taxes globally in 2024

Positive impact: consistent socio-economic contribution aligned with the SDGs

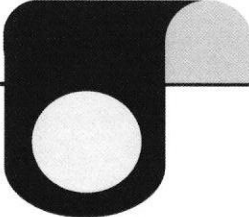


Key takeaways

Mr. Emilio Gayo
COO

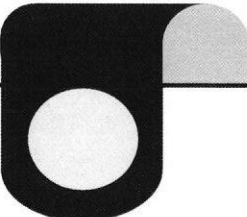


Key messages



**Continued strategy execution:
Resilient core markets
T. Hispam exposure reduced**

- Performance in core markets driven by customers and NGN
- Capital being reallocated from T. Hispam disposals to core markets, core business and positive leverage impacts
- Efficiency focus



**2025 guidance
confirmed**

- Comps to ease through the year
- Back-end loaded FCF

Guidelines of our strategic framework

1. Customers at the core
2. Technology and operational excellence
3. Disciplined industrial rationale
4. Value creation for all stakeholders

Europe will change

Update on strategic review in H2 25

Results presentation and Q&A Session



Telefónica's management will host a webcast on
14 May at 10:00 AM (CEST), 9:00 AM (BST), and 4:00 AM (EDT)



Participants from Telefónica

- **Emilio Gayo** | COO
- **Laura Abasolo** | CFCO
- **Markus Haas** | CEO Telefónica Deutschland
- **Lutz Schöler** | CEO Virgin Media O2
- **Eduardo Navarro** | Chief Corporate Affairs & Sustainability Officer
- **Torsten Achtmann** | Director of Investor Relations

Webcast



- To access the webcast: [click here](#)
- The webcast replay **will be available on Telefónica IR's website** after the event

Q&A Session



- To **participate in the Q&A session**, please register using the following link to receive the dial in and PIN details: [click here](#)



Bloomberg

Bloomberg ESG Score
#2 in sector



CDP Climate
A List 2024



FTSE4Good
2024
#1 in sector

ISS ESG

ISS ESG Corporate Rating
#1 in sector



Sustainalytics ESG
Industry Top Rated 2025



World
Benchmarking
Alliance

Social Benchmark
1st company worldwide 2024

For further information, please contact:

Investor Relations

Isabel Beltrán (i.beltran@telefonica.com)

Torsten Achtmann (torsten.achtmann@telefonica.com)

Tel. +34 91 482 87 00

ir@telefonica.com

www.telefonica.com/investors

