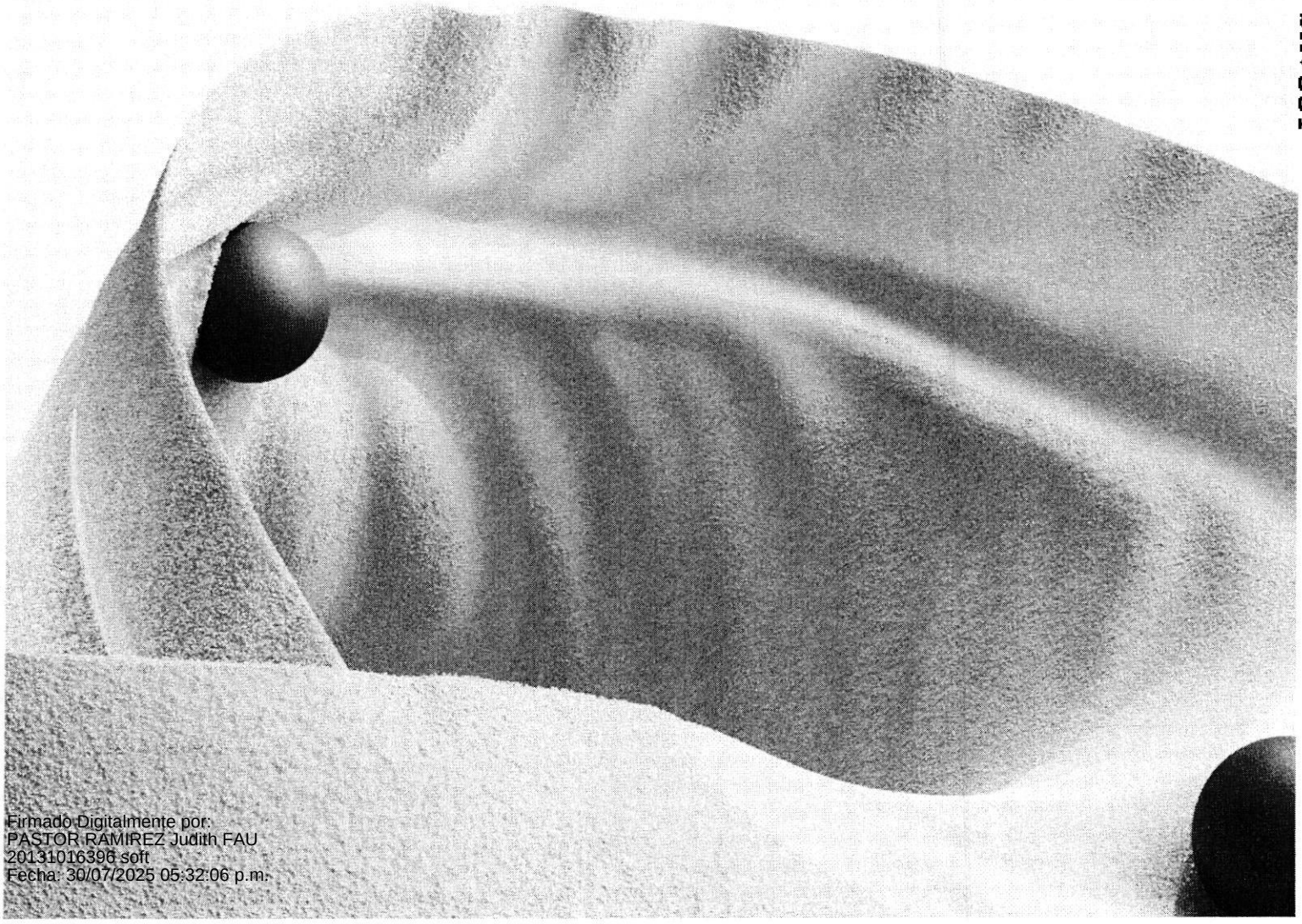
Telefónica

Resultados 2025

2T



SMV0001

Firmado Digitalmente por:
PASTOR RAMIREZ Judith FAU
20131016396 soft
Fecha: 30/07/2025 05:32:06 p.m.

ÍNDICE

Telefónica

Aspectos destacados	**3**
Evolución de operativos, infraestructura y TI	**6**
Resultados económico-financieros	**7**
Desempeño en sostenibilidad	**10**
Telefónica España	**11**
Telefónica Brasil	**12**
Telefónica Deutschland	**13**
Telefónica Tech	**14**
Telefónica Infra	**15**
Telefónica Hispam	**16**
Joint Venture, VMO2	**18**

Apéndice

Estados financieros consolidados seleccionados	19
Medidas alternativas del rendimiento	22
Aviso legal	25

La información financiera correspondiente a enero-junio 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 CEST del 30 de julio de 2025.

Para más información, por favor contacte con:

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

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

SMV 002

Resultados económico-financieros Telefónica 2T 2025

30 de julio de 2025

Ejecución estratégica, sólido progreso

Aspectos destacados

- **Relevancia del cliente, infraestructura diferencial** (interanual)
  - 348,6 accesos (FTTH 16,1M, +8%), con la red como elemento diferenciador
  - Resultado positivo del foco en el cliente (NPS 33)
  - Líder en despliegue de FTTH y 5G. 81,4m PPs (+11%), 77% cobertura 5G en mercados principales (+10 p.p.)
- **Comportamiento resiliente, foco en consistencia** (orgánico interanual)
  - Aceleración del crecimiento en España (ingresos +1,9%, EBITDAaL +1,2%, EBITDAaL-CapEx +2,8%) y EBITDA consistente (+1,0%). La mejor ganancia neta trimestral desde 3T 18
  - Mejora secuencial en Brasil: ingresos +7,1% y EBITDA +8,6% (el mayor crecimiento desde 4T 23). Líder en cuota de mercado en contrato móvil y fibra hasta el hogar (43% y 18%, respectivamente a mayo de 2025)
  - Alemania: fuerte momento comercial en móvil (ganancia neta +12,1% vs. 1T), mientras que los financieros reflejan el impacto negativo esperado en el corto plazo de la transformación B2P. En 1S el margen de EBITDAaL-CapEx se sitúa en el 12,0%, +0,1 p.p.
- **Datos financieros del Grupo** (orgánico interanual)
  - Crecimiento de ingresos (+1,5%) impulsado por los ingresos de servicio (+1,6%). B2B +5,2% y B2C +2,1%
  - Aceleración en el crecimiento de la rentabilidad, EBITDA +1,2%. EBITDAaL-CapEx estable (-0,1%)
  - EBITDA de Hispam mejora (+12,1 p.p. vs. 1T hasta -2,8%) a pesar del difícil entorno competitivo
- **En línea con el cumplimento de objetivos de 2025**
  - Resultados de 2T alineados con las expectativas de la Compañía
  - FCF positivo en 2T (505M€ de operaciones continuadas), +718M€ vs. 1T. Deuda neta y apalancamiento (27,6 mil millones de € y 2,78x) reflejan la estacionalidad del FCF y el efecto del tipo de cambio en el mix del ratio. FCF y apalancamiento mejorarán a lo largo del año
- **Actualización sobre la revisión estratégica en 2S 25**
- **Hispam, reducción de la exposición a la región**
  - Acuerdo vinculante de venta del 100% de las acciones de T. Uruguay y T. Ecuador, en mayo y junio de 2025, ambas sujetas a ciertas condiciones de cierre
  - T. Argentina y T. del Perú ya vendidos. Acuerdo vinculante para la venta de T. Colombia sujeta a ciertas condiciones de cierre

Salvo que se indique lo contrario, el CapEx excluye espectro.

SMV 003

Comentarios de Marc Murtra, Presidente Ejecutivo de Telefónica:

"Estamos avanzando y ejecutando nuestra estrategia, centrada en el cliente, y en la excelencia operativa y tecnológica. Todo ello bajo una estricta disciplina financiera y con racionalidad industrial, y con el objetivo de crear valor para todos nuestros grupos de interés.

Los resultados del trimestre están en línea con las expectativas internas. Continuamos presentando un sólido comportamiento, lo que demuestra resiliencia y consistencia, a pesar de las distintas dinámicas de los mercados en los que operamos ante un contexto económico incierto. Los ingresos y el EBITDA del Grupo crecen y el EBITDAaL-CapEx se mantiene estable. La generación de FCF mejora en 2T, pero su estacionalidad y el pago del dividendo de junio se reflejan en la deuda neta. Se espera que ambas métricas mejoren a lo largo del año. Así, reiteramos los objetivos de 2025 y el dividendo.

A futuro, esperamos un buen momento en Europa y Brasil. En Hispam, tras los últimos anuncios en el trimestre de venta de T. Uruguay y T.Ecuador, seguiremos trabajando en reducir nuestra exposición en la región.

Todo ello teniendo en cuenta la revisión estratégica que estamos llevando a cabo y que concluirá en 2S 25.

Por último, nuestro fuerte compromiso con los principios "ESG" ha quedado reflejado en el reconocimiento de Telefónica por la revista TIME y Statista como la segunda en su ranking de empresas más sostenibles del mundo."

Objetivos

Objetivos 2025 (orgánico[1])

- **Ingresos: crecimiento orgánico** interanual (+1,5% en 1S 25)
- **EBITDA: crecimiento orgánico** interanual (+0,8% en 1S 25)
- **EBITDAaL-CapEx: crecimiento orgánico** interanual (-0,2% en 1S 25)
- **CapEx sobre ventas: <12,5% orgánico** (11,1% en 1S 25)
- **FCF: similar al 2024** (291M€ FCF operaciones continuadas en 1S 25)
- **Reducción del apalancamiento** (2,78x a junio)

Retribución al accionista confirmada para 2025

- **Segundo tramo del dividendo de 2024** de 0,15€ por acción en efectivo se ha pagado 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€)

SMV 0004

(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

	1S 25			2T 25		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Ingresos	18.013	(3,3)	1,5	8.953	(3,7)	1,5
EBITDA*	5.867	(4,6)	0,8	2.921	(4,8)	1,2
EBITDAaL*-CapEx	2.580	(5,9)	(0,2)	1.212	(6,2)	(0,1)
CapEx / Ventas orgánico	11,1%		(0,4) p.p.	12,1%		(0,4) p.p.
FCF de las operaciones continuadas	291	(42,4)		505	(6,6)	
Deuda Financiera Neta	27.609	(5,5)				
Beneficio neto de las operaciones continuadas	558	(46,3)		155	(67,0)	

	1S 25 (M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.	2T 25 (M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Ingresos	18.013	(3,3)	1,5	8.953	(3,7)	1,5
Telefónica España	6.356	1,8	1,8	3.186	1,9	1,9
Telefónica Brasil	4.616	(6,9)	6,7	2.279	(6,6)	7,1
Telefónica Deutschland	4.095	(2,2)	(2,2)	2.040	(2,4)	(2,4)
Telefónica Hispam	2.135	(12,0)	(2,8)	1.042	(15,4)	(2,9)
Otras sociedades y eliminaciones	810	(0,6)	(1,1)	407	(0,6)	(0,1)
EBITDA*	5.867	(4,6)	0,8	2.921	(4,8)	1,2
Telefónica España	2.254	1,0	1,0	1.125	1,0	1,0
Telefónica Brasil	1.924	(5,5)	8,3	960	(5,3)	8,6
Telefónica Deutschland	1.278	(4,1)	(4,1)	638	(6,0)	(6,0)
Telefónica Hispam	397	(21,3)	(8,6)	208	(20,1)	(2,8)
Otras sociedades y eliminaciones	14	(69,5)	(90,6)	(11)	c.s.	c.s.
EBITDAaL*	4.582	(6,3)	(0,9)	2.284	(6,6)	(0,7)
Telefónica España	1.937	1,1	1,1	969	1,2	1,2
Telefónica Brasil	1.502	(5,3)	8,5	754	(4,9)	9,0
Telefónica Deutschland	900	(6,6)	(6,6)	450	(9,1)	(9,1)
Telefónica Hispam	232	(38,6)	(25,1)	125	(37,9)	(20,1)
Otras sociedades y eliminaciones	11	(75,1)	(97,9)	(13)	n.s.	n.s.
CapEx	2.003	(6,8)	(1,9)	1.073	(7,1)	(1,4)
Telefónica España	712	(1,1)	(1,1)	378	(1,3)	(1,3)
Telefónica Brasil	685	(10,8)	2,2	381	(9,0)	4,2
Telefónica Deutschland	407	(12,6)	(12,6)	204	(12,3)	(12,3)
Telefónica Hispam	134	0,6	3,9	77	(10,8)	(0,3)
Otras sociedades y eliminaciones	64	5,0	5,3	32	(2,9)	(1,0)
Espectro	227	273,1	240,9	205	n.s.	n.s.
EBITDAaL*- CapEx	2.580	(5,9)	(0,2)	1.212	(6,2)	(0,1)
Telefónica España	1.225	2,4	2,4	591	2,8	2,8
Telefónica Brasil	817	(0,2)	14,4	372	(0,3)	14,3
Telefónica Deutschland	493	(1,0)	(1,0)	246	(6,3)	(6,3)
Telefónica Hispam	98	(60,0)	(40,8)	48	(58,1)	(34,9)
Otras sociedades y eliminaciones	(53)	210,5	269,8	(46)	32,3	42,6

	Jun 25 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	348.589	(0,2)
de los cuales FTTH	16.085	8,4
de los cuales Contrato	117.895	(0,7)
de los cuales TV de Pago	8.754	(1,3)
de los cuales Mayoristas	28.948	7,2

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

SWV005

Evolución operativa, infraestructura y TI

Los **accesos** totales ascienden a 348,9M a junio 2025, prácticamente estables interanualmente (-0,2%), con los accesos de FTTH creciendo un 8%.

Como parte del programa **Autonomous Network Journey (ANJ)**, seguimos incorporando inteligencia a través de capacidades basadas en IA, desde la automatización tradicional a tecnologías como la IA Generativa y los Gemelos Digitales. Estamos desarrollando **agentes de IA** que automatizan decisiones, actúan en tiempo real y permiten operaciones predictivas y autónomas. Estamos reforzando nuestra arquitectura tecnológica, garantizando su escalabilidad, seguridad e integración perfecta con los sistemas existentes y otros agentes inteligentes. Estas iniciativas específicas están transformando nuestras operaciones.

En **Brasil**, desplegamos un caso de autoreparación en el core 5G con un enfoque de bucle cerrado (detección, análisis, decisión y acción automáticas). Esta solución, con nivel 4 de autonomía según el estándar TM Forum, detecta, diagnostica y resuelve automáticamente incidencias en el entorno físico sobre funciones virtualizadas, mejorando la disponibilidad, reduciendo fallos y optimizando costes.

En **España**, seguimos desplegando casos de uso avanzados en nuestra red como la automatización inteligente de la gestión de la estabilidad de la red. Se trata también de una solución autónoma de Nivel 4 que combina analítica, IA y ejecución en bucle cerrado para detectar y responder a inestabilidades en tiempo real, mejorando la calidad del servicio, la eficiencia y la experiencia del cliente.

En **Alemania**, hemos creado un entorno para desarrollar casos de uso de automatización en la red de transporte, con flujos de trabajo integrados en el controlador SDN (Software-Defined Networking), para permitir tareas como la verificación masiva de parámetros IP o la provisión automática de servicios, aplicando la automatización basada en intentos y en bucle cerrado con APIs abiertas.

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 286 operadores (7% de las conexiones móviles globales) con 232 APIs lanzadas comercialmente en todo el mundo. *Aduna* sigue creciendo, como vehículo para escalar la comercialización de APIs a nivel global, y anuncia nuevos acuerdos para integrarse con más operadores (NTT DoCoMo y SoftBank en Japón), integradores de sistemas líderes a nivel global (Wipro y Tech Mahindra), agregadores (JT Global) y marketplaces (Microsoft Azure). Telefónica sigue trabajando en todas sus geografías para habilitar nuevas API y casos de uso junto a clientes potenciales de una amplia gama de sectores y, al mismo tiempo, negociando acuerdos con socios de canal.

Telefónica ha completado el **apagado de la red minorista de cobre en España** con el cierre de todas sus centrales (8.532). Somos **líderes mundiales en fibra**, ofreciendo la mejor solución de *carrier* para los próximos 50 años (XGS-PON disponible), con 171,6M de UUII **UBB**, +3% interanual. De ellos, 81,4 millones son UUII **FTTH** (+11% interanual), incluidos 29,1M de UUII de nuestros FibreCos (+13% interanual). Así, el total de UUII FTTH crece en 1,4M en 2T (34% a través de FibreCos) y en 2,9M millones en 1S (35% a través de FibreCos).

En junio, la **cobertura 5G** es del 94% en España, del 98% en Alemania, del 64% en Brasil y del 78% en el Reino Unido. T. España cubre ya 2.000 poblaciones con 5G de altas prestaciones (3.500MHz), liderando las redes móviles del país. El core 5G Stand Alone está totalmente desplegado en todos nuestros mercados principales.

Varias iniciativas, como la reducción del consumo de la RAN y los apagados del legado, siguen contribuyendo a reducir el consumo energético a nivel de Grupo a pesar del fuerte incremento de tráfico, persiguiendo el objetivo de reducir el ratio de consumo por unidad de tráfico en un 95% para 2030 y las **cero emisiones netas para 2040** en toda la cadena de valor.

SMV 006

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina y Telefónica Perú desde el 24 de febrero de 2025 y el 13 de abril de 2025, respectivamente. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta a 30 de junio de 2025, tras los acuerdos de venta alcanzados el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente. En cumplimiento de las NIIF, estas compañías han sido reportadas como operaciones en discontinuación dentro del Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados de 2024 han sido revisados en consecuencia.

El 2T 25 está afectado por movimientos en los tipos de cambio, principalmente la depreciación interanual del real brasileño frente al euro. El impacto en 2T es de -453M€ en ingresos y -156M€ en EBITDA*. En 1S, -841M€ y -294M€, respectivamente, y -62M€ en el FCF de las operaciones continuadas. En deuda neta, -138M€ (-74M€ arrendamientos) dada la ligera apreciación del real brasileño desde diciembre de 2024.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** disminuye un 3,7% interanual hasta 8.953M€ en 2T 25, -3,3% hasta 18.013M€ en 1S 25, con el tipo de cambio restando 4,9 p.p. y 4,5 p.p. En términos orgánicos, los ingresos crecen +1,5% en 2T y 1S, los ingresos de servicio +1,6% en 2T y 1S, las ventas de terminales +1,4% en 2T (+0,4% en 1S).

Los **ingresos B2C** crecen un 2,1% interanual en 2T 25 (5.323M€, 61% del total) y un 2,0% interanual en 1S 25, con mejora de comportamiento en los principales mercados, reflejo de nuestras propuestas de valor reforzadas, la calidad líder de nuestros servicios y, nuestras valiosas marcas.

Los **ingresos B2B** crecen un 5,2% interanual en 2T 25 (2.021M€, 22% del total) y un 5,1% interanual en 1S 25, impulsados por un crecimiento de un dígito alto en los mercados principales. Tanto los ingresos de Grandes Clientes como los de PYMEs están aumentando (+4,8% y 6,0% respectivamente en 1S) siendo el motor de crecimiento los servicios TI, que registran un crecimiento de doble dígito y, representan ya el 46% de los ingresos totales de B2B.

Los **ingresos de Socios y Mayoristas y Otros** mejoran su tendencia secuencial (+0,5 p.p. intertrimestral) y disminuyen un 4,7% interanual en 2T 25 (1.609M€, 17% del total), así como en 1S 25, reflejando principalmente los vientos en contra previstos por la transformación del negocio de socios en Alemania.

Los **otros ingresos**: 307M€ en 2T 25, +22,1% interanual orgánico. 1S: 684M€ (incluye 95M€ de plusvalía de Nabiax), +14,1% orgánico.

Los **gastos por operaciones** caen un 2,0% interanual, hasta 6.357M€ en 2T 25 (-1,6% hasta 12.796M€ en 1S), afectados por gastos de reestructuración (16M€ en 2T y 67M€ en 2T en 1S, principalmente en Otras Compañías y Eliminaciones) y movimientos de los tipos de cambio. En términos orgánicos, los gastos por operaciones aumentan un 2,7% interanual (+2,3% en 1S), debido a mayores costes de aprovisionamientos y personal, parcialmente compensados por menores otros gastos de explotación.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos:** +2M€ en 2T 25, -6M€ en 1S 25.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA)*** se reduce un 4,8% interanual, hasta 2.921M€ en 2T 25, -4,6%, hasta 5.867M€ en 1S, con un impacto de los tipos de cambio de 5,1 p.p. y 4,8 p.p, respectivamente. En términos orgánicos, crece un 1,2% interanual en 2T 25 (1S +0,8%) debido a Brasil y España, parcialmente compensado por Hispam, Alemania y Otras Compañías y Eliminaciones.

El **margen EBITDA*** se sitúa en 32,6% en Q2 25 y 1S 25 (-0,1 p.p. y -0,2 p.p. interanual orgánico, respectivamente).

El **EBITDAaL*:** -6,6% interanual hasta 2.284M€ en 2T 25, -6,3% hasta 4.582M€ en 1S 25. En términos orgánicos, -0,7% y -0,9%, respectivamente.

La **amortización del inmovilizado** cae un 4,5% interanual hasta 1.871M€ en 2T 25 (-4,0% hasta 3.786€ en 1S), afectada por los tipos de cambio.

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia:** -186M€ en 2T 25 y -299M€ en 1S 25 (-27M€ en 2T 24 y +19M€ en 1S 24), principalmente por la variación del valor razonable de los derivados de VMO2.

Los **gastos financieros netos** -4,3% interanual hasta 433M€ en 2T 25 (1S: 787M€, -10,0%) ayudados por la contención de costes en Europa.

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

SMV 007

El **gasto por impuesto** asciende a 224M€ en 2T 25 y 396M€ en 1S 25 (95M€ y 221M€ en los mismos periodos de 2024). El aumento se debe principalmente a los efectos de la reversión de activos por impuestos diferidos en España y Alemania.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios de las operaciones continuadas:** 35M€ en 2T 25 y 69M€ en 1S 25 (64M€ en 2T 24 y 95M€ en 1S 24) debido al menor resultado de los intereses minoritarios de Telefónica Colombia.

El **resultado neto de las operaciones continuadas** asciende a 155M€ en 2T 25 y el **resultado básico por acción** a 0,02€ (1S 558M€ y 0,08€), afectados por -12M€ de costes de reestructuración y -316M€ de otros impactos (1S: -50M€ de costes de reestructuración, +94M€ de plusvalías, -488M€ de otros impactos). Ajustado, el resultado neto desciende un 27,8% interanual hasta 483M€ y el BPA -30,7% hasta 0,07€ (-24,5% interanual hasta 1.001M€ y -27,3% hasta 0,15€, respectivamente en 1S).

El **resultado de las operaciones en discontinuación** de -206M€ en 2T 25 está principalmente asociado con Perú (236M€ de diferencias de conversión negativas acumuladas) e incluye también Uruguay y Ecuador. En 1S asciende a -1.913M€ (principalmente diferencias de conversión negativas acumuladas en Argentina y Perú, y el impacto del préstamo concedido y la minusvalía de la venta Perú). Los **minoritarios de las operaciones en discontinuación** son +1M€ en 2T 25 (-1M€ en 1S 25). Así, el **resultado neto de las operaciones en discontinuación** es de -206M€, BPA de -0,04€ (-1.913M€, BPA de -0,34€ en 1S).

Flujo de caja libre

El **EBITDA*-CapEx** se reduce un -3,4% interanual hasta 1.849M€ y el **EBITDAaL*-CapEx** -6,2% hasta 1.212M€ en 2T 25 (-3,5% hasta 3.864M€ y -5,9% hasta 2.580M€ en 1S 25, respectivamente) afectados por el impacto de los tipos de cambio. En términos orgánicos, el **EBITDA*-CapEx** crece +2,7% interanual en 2T (1S +2,3%) y el **EBITDAaL*-CapEx** -0,1% (1S -0,2%).

El **CapEx** se reduce un 7,1% interanual hasta 1.073M€ en 2T 25 y un 6,8% hasta 2.003M€ en 1S 25 (-1,4% y -1,9% orgánico, respectivamente). El devengo de espectro es de 205M€ en 2T y 227M€ en 1S (principalmente en Alemania). Los pagos de espectro: 71M€ en 1S (30M€ en España, 21M€ en Alemania, 20M€ en Hispam). **CapEx/Ingresos** orgánico disminuye 0,4 p.p. hasta 11,1% en 1S.

La variación del **capital circulante** consume 309M€ en 1S 25 por impactos estacionales tales como la ejecución del CapEx. Respecto al 1S 24, genera 211M€, principalmente explicado por el espectro devengado en Alemania en 1S 25 con pagos en los próximos años.

Los **pagos de intereses** crecen ligeramente, +2,8% interanual hasta 621M€ en 1S 25, principalmente por una distinta calendarización (mayor concentración de pagos en Europa vs. 1S 24). El coste efectivo de los pagos de intereses relacionados con la deuda (últimos doce meses) desciende a 3,30% a junio de 2025 (junio 2024: 3,64%).

Los **dividendos recibidos** están en línea (30M€ en 1S 25, 28M€ en 1S 24) y los **pagados a accionistas minoritarios** (79M€ en 1S 25, 108M€ en 1S 24) son menores principalmente por la no distribución de dividendos a T. Deutschland.

Los **pagos de impuestos** aumentan un 9,0% interanual hasta 297M€ en 1S 25 principalmente por mayores pagos anticipados en España.

Los **pagos de principal e intereses de arrendamientos** aumentan un 8,9% interanual hasta 1.379M€ en 1S 25 fundamentalmente por impactos estacionales.

Los **pagos por compromisos de personal** (503M€ en 1S 25, 519M€ en 1S 24) y los **pagos de cupones de híbridos** (188M€ en 1S 25, 200M€ en 1S 24) son similares interanualmente.

Así, el **flujo de caja libre de las operaciones continuadas** alcanza los 505M€ en 2T 25 y 291M€ en 1S 25 (540M€ en 2T 24 y 506M€ en 1S 24).

El **flujo de caja libre de las operaciones en discontinuación:** 22M€ en 2T 25 y -123M€ en 1S 25 (-298M€ en 2T 24 y -288M€ en 1S 24) incluye Argentina, Perú, Uruguay y Ecuador.

El **flujo de caja libre total** asciende a 527M€ en 2T 25 y 169M€ en 1S 25 (242M€ en 2T 24 y 218M€ en 1S 24).

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

SWO08

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** aumenta 560M€ en 2T, hasta 27.609M€ a junio de 2025, a pesar de un flujo de caja libre total positivo (incluidos los pagos del espectro) de 508M€. El aumento se debe a la remuneración a los accionistas de 818M€ (pago del dividendo en efectivo en junio de 2025), las inversiones financieras netas de 33M€ y otros factores netos de 217M€.

En 1S 25, la deuda financiera neta aumenta 448M€ debido a la remuneración a los accionistas de 1.020M€ y a otros factores netos de 365M€ (incluido el impacto de los tipos de cambio). Los factores que reducen la deuda son las desinversiones financieras netas de 0,9 mil millones de euros y el flujo de caja libre total (incluidos los pagos del espectro) de 72M€.

Los pasivos por arrendamientos ascienden a 7.760M€ a junio de 2025, -3,1% en 2T y -6,2% en 1S debido principalmente a la venta de T. Argentina y T. Perú. La deuda financiera neta, incluidos los pasivos por arrendamientos, asciende a 35.369M€ a junio de 2025.

El Grupo Telefónica ha levantado financiación en 1S 25 por 7.593M€ y VMO2 por 1.407M€ equivalentes.

Las actividades de financiación en 2T 25 incluyen

- En abril, T. Chile firmó un préstamo bilateral por 15.000MCLP y vencimiento en octubre de 2026 y T. Colombia firmó un préstamo bilateral por 40M$ con vencimiento en octubre de 2026
- En mayo, Otecel, nuestra filial en Ecuador firmó un préstamo bilateral por 14MUSD y vencimiento en mayo de 2030
- En junio, Telefónica lanzó con éxito un bono senior por 750M€ a 10 años y un cupón de 3,941%

Con posterioridad al cierre de junio de 2025, Telefónica emitió en julio un bono en el mercado suizo por importe de 130MCHF a 7 años y un cupón de 1,3275%.

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido mantener una sólida posición de liquidez de 18.649M€ (10.049M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 9.535M€ con vencimiento superior a 12M). A junio de 2025, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años. La vida media de la deuda se sitúa en 10,9 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 junio de 2025.

600AWS

(*) 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 2T 25, destacamos:

"E" Environmental (Ambiental): Construir un futuro más verde (ODS #7, #9, #11, #12, #13)

- **Respaldando nuestros objetivos de cero emisiones netas:** publicado el Plan de Acción Climática actualizado, reforzando nuestro compromiso de ser *Net-Zero* para 2040 con una hoja de ruta clara
- **Líder en compromiso con proveedores según CDP:** Lista A por sexto año consecutivo gracias a nuestro desempeño en gobernanza, objetivos, emisiones de Alcance 3 y compromiso con la cadena de valor. Vivo ha sido incluido por quinto año consecutivo

"S" Social: Ayudar a la Sociedad a prosperar (ODS #4, #5, #8, #9, #10, #11)

- **El cliente en el centro:** lanzamiento en España un de modelo transformador de atención al cliente *"Movistar por ti"*, que pone un cuidado humano, ágil y personalizado en el servicio
- **Comprometidos con la diversidad:** se han llevado a cabo iniciativas en toda nuestra huella para celebrar el mes del Orgullo LGBTIQ+. El 34% de ejecutivos son mujeres, avanzando hacia el objetivo del 37% para 2027

"G" Gobernanza: Liderar con el ejemplo (ODS #10, #16, #17)

- **Refuerzo del comportamiento ético:** lanzamiento de un curso actualizado y obligatorio para todos los empleados sobre el código de ética y conducta, reafirmando el compromiso con una cultura corporativa ética y responsable
- **Reconocidos por la transparencia:** máximo reconocimiento de la *Fundación Haz* por transparencia fiscal y obtención de una mención honorífica en los Premios a la Transparencia de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

Finalmente, nuestro firme compromiso con la sostenibilidad ha llevado a *TIME Magazine* y *Statista* a nombrar a Telefónica como la segunda empresa más sostenible del mundo en el 2025 (entre 5.000 empresas inicialmente evaluadas).

SMV010

TELEFÓNICA ESPAÑA

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

34%	sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1S 25
36%	sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1S 25

Mensajes clave

- La mayor ganancia neta trimestral de accesos en más de 6 años
- Nueva aceleración del EBITDAaL (+0,2 p.p. vs. 1T 25)
- EBITDAaL - CapEx crece +2,4% interanual en 1S 25

Evolución operativa

La estrategia de **Telefónica España,** centrada en la entrega de un servicio excelente al cliente, ha impulsado el mejor comportamiento comercial desde 3T 18, tanto en ganancia neta como en crecimiento interanual de accesos. Así, los ingresos y el EBITDAaL mejoran respectivamente un 1,9% y un 1,2% vs. 2T 24, a pesar de que desde marzo 2025 el impacto de los ahorros por reestructuración de plantilla de 2024 es homogéneo interanualmente.

Durante el 2T se han implementado acciones enfocadas en generar valor y mantener la competitividad de la oferta incluyendo: la actualización de funcionalidades de miMovistar, el lanzamiento de nuevas tarifas O2 con TV, y la puesta en servicio de *"Movistar por ti"* dirigida a generar una experiencia de cliente aún más diferencial (manteniendo un NPS líder y la continua reducción de reclamaciones).

Seguimos reforzando nuestros compromisos de **sostenibilidad**. En lo **ambiental**, hemos renovado las certificaciones ISO 14001 e ISO 50001, y asegurado que los dispositivos cumplen con las nuevas normativas europeas sobre cargadores USB-C y etiquetado energético. En lo **social**, promovemos un uso responsable de la tecnología a través de iniciativas como *Movimiento Azul* y producciones de Movistar Plus+.

Los **accesos** crecen un 12% interanual por el buen momento comercial, la contribución de nuevas líneas IoT (x2 interanual) y la incorporación de nuevos accesos mayoristas de Fiberpass en marzo. La ganancia neta de los principales accesos minoristas es la mayor en más de 6 años acelerando el crecimiento interanual de la base: accesos BAF (+2,1%, +0,4 p.p. vs. 1T), contrato móvil (+2,7%, +0,7 p.p. vs. 1T) y TV (+6,4%, +1,9 p.p. vs. 1T). Destaca la excelente ganancia neta de TV (+89k, la mejor desde 3T 18), y la penetración de la máxima velocidad (1 Gbps) en fibra minorista, que supera muy ampliamente la mitad de la planta.

La base **convergente** suma 15k clientes en 2T 25 (+0,8% interanual; +0,3 p.p. vs. 1T), apoyada en una nueva reducción de churn (0,8%, el más bajo un año después del lanzamiento de nuestra oferta convergente en 2012). Esta fidelidad, junto a un ARPU líder de 91,1€ (-0,7% interanual, por la creciente presencia de O2 en la planta), se traducen en un valor medio de cliente convergente muy superior a la media.

Evolución financiera

Los **ingresos** en 2T 25 aceleran su ritmo de crecimiento (+1,9% interanual, +0,2 p.p. vs. 1T 25) por la mayor venta de terminales (+25% interanual; +7 p.p. vs. 1T 25, con comparativa interanual más favorable) y el sostenido crecimiento de los **ingresos de servicio** (+1,0% interanual en línea con 1T 25). En 1S 25 los ingresos crecen un 1,8% interanual.

Los ingresos Minoristas de 2T 25 crecen un 2,2% interanual apoyados en la mayor base de clientes, las subidas de precio y las sólidas ventas de TI. Su ligera desaceleración secuencial (-0,4 p.p. vs. 1T) se explica por el menor crecimiento interanual del TI debido a una base comparativa menos favorable. Los ingresos Mayoristas y Otros se reducen un -4,6% interanual (+1,9 p.p. vs. 1T 25) por el efecto de renovación de contratos mayoristas.

El **EBITDA** de 2T aumenta un 1,0% interanual (en línea con 1T 25) reflejando el mayor crecimiento de ingresos y las diferentes eficiencias, como las de transformación de red y la hiper automatización, una vez que el impacto de los ahorros de personal es interanualmente homogéneo desde marzo. El margen de EBITDA asciende a 35,3% (-0,3 p.p. vs. 2T 24). El EBITDA en 1S crece un 1.0% interanual (35.5% margen). El **EBITDAaL** crece un 1,2% interanual (+0,2 p.p. vs. 1T 25), con los arrendamientos estables interanualmente, y aumenta un 1,1% en 1S.

Por último, el **EBITDAaL-CapEx** en 1S 25 aumenta un 2,4% frente a 1S 24 y el margen sobre ingresos se sitúa en 19,3%, (+0,1 p.p. interanual) gracias a la contención del CapEx (-1,1% interanual) tras el fin del despliegue de fibra (31M UUII) y mientras continúa el despliegue de 5G+.

SMV0011

TELEFÓNICA BRASIL

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

28%	sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1S 25
36%	sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1S 25

Mensajes clave

- Se mantiene el crecimiento de clientes de valor gracias a contrato móvil y FTTH
- Aceleración del crecimiento interanual de ingresos hasta el 7,1% (servicio móvil +7,3% y fijo +7,9%)
- El crecimiento del EBITDA (+8,6%) alcanza su nivel más alto desde 4T 23

Evolución operativa

Tras el acuerdo alcanzando el 11 de abril con Anatel para la migración del régimen de concesión a autorización, ha comenzado la migración de clientes de voz fija de cobre, permitiendo una mejora en la calidad del servicio. Los resultados de 2T, que muestran una mejora en el comportamiento interanual aunque, no recogen todavía impactos significativos de la migración, que se espera empiecen en 2S 25.

En **móvil,** se mantiene un claro liderazgo, principalmente en contrato, con una cuota de mercado del 42,8% a mayo 2025. Los accesos se incrementan un 6%, por la continua migración de los accesos de prepago. El churn se mantiene en niveles bajos (1,1%) a pesar del incremento de las tarifas (febrero para nuevas altas y abril para los actuales clientes), lo que unido a la progresiva adopción de nuevos servicios digitales permite el crecimiento del ARPU (+2,6% interanual).

En **fijo**, Vivo mantiene también su liderazgo con una cuota de mercado en FTTH del 18% a mayo de 2025, muy superior a sus principales competidores gracias a su propuesta de valor, calidad del servicio, posicionamiento de la marca y totalización de los servicios. La Compañía mantiene su foco en el crecimiento de FTTH y así, el 10 de julio anunció un acuerdo con CPDQ para adquirir el 50% que actualmente posee en Fibrasil, lo que fortalecerá aún más el liderazgo de Vivo en el sector. Las conexiones aumentan un 13% interanual y suponen ya un 97% de los accesos de BAF (+2 p.p. interanual). Las UUII pasadas ascienden a 30,1M (take up del 24%, +1 p.p. interanual), siendo la operadora de Latinoamérica con mayor despliegue de FTTH.

Vivo Total (oferta conjunta de FTTH + móvil) totaliza 2,9M accesos (+63% interanual) lo que mejora el valor medio del cliente de Vivo, ya que los clientes totalizados tienen un mejor ARPU y menor churn.

En **sostenibilidad**, Vivo ha sido reconocido como la empresa del año en los premios "Mejores del ESG" de la revista EXAME, un referente en iniciativas de sostenibilidad corporativa en Brasil, consolidándose como líder en acciones ambientales, sociales y de gobernanza, creciendo de manera ética y sostenible. Además, hemos sido nombrados Líder en Compromiso con Proveedores por CDP por quinto año consecutivo.

Evolución financiera

Los **ingresos** de 2T 25 aceleran su crecimiento interanual hasta 7,1% (1S +6,7%; -6,6% y -6,9% respectivamente en términos reportados) apoyado en los mayores ingresos de contrato y FTTH (+9,2% y +10,9% respectivamente) que ya representan el 70% de los ingresos de servicio. Los ingresos de servicio móvil crecen un +7,3% impulsados por el aumento de accesos y la mayor calidad de los mismos, que se traduce en una mejora sostenida del ARPU. Los ingresos fijos aumentan un +7,9% impulsados por FTTH, servicios digitales y el segmento B2B. Los servicios digitales (B2C y B2B) aumentan un 33,4%, destacando los servicios de OTT en B2C (+24,7%; 3,7M de suscriptores) y Cloud en B2B (+42,3%).

El **EBITDA** de 2T 25 aumenta un 8,6% interanual (1S +8,3%; -5,3% y -5,5% respectivamente en términos reportados) gracias a la contención de los gastos, que crecen en línea con la inflación a pesar del esfuerzo comercial y el mayor peso de los servicios digitales.

El **EBITDAaL-CapEx** crece un 14,4% frente a 1S 24 (-0,2% reportado) gracias al EBITDAaL (+8,5%) y a la menor intensidad de CapEx (CapEx/Ingresos 14,8%, -0,6 p.p. interanual). El **margen EBITDAaL-CapEx** se sitúa en 17,7% (+1,2 p.p. frente a 1S 24).

SMV012

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

22% sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1S 25

21% sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1S 25

Mensajes clave

- Fuerte actividad comercial gracias al impulso de la marca propia. Ganancia neta de contrato +184k (1T: +164k)
- Impulso del negocio principal intacto, si bien la transformación B2P afecta temporalmente los KPIs financieros
- Progreso continuo en la densificación de la red y el despliegue de 5G

Evolución operativa

En un mercado dinámico y más saturado (aunque en general sólido), con una actividad promocional algo mayor en móvil, **Telefónica Deutschland** sigue centrada en la ejecución de su estrategia. El sólido momento comercial en móvil está respaldado por la fortaleza de la marca propia gracias a las continuas mejoras de red y calidad del servicio.

Telefónica Deutschland mantiene su compromiso en **ESG**, cuyo objetivo es lograr un futuro digital sostenible mediante la reducción a cero de las emisiones netas en toda la cadena de valor (alcances 1, 2 y 3) para 2040. En la evaluación de sostenibilidad de *EcoVadis de 2025*, que incluye cuatro áreas clave: medio ambiente, trabajo y derechos humanos, ética y compras sostenibles, se ha situado entre los cinco primeros proveedores de telecomunicaciones a nivel mundial, con una robusta puntuación de 80 sobre 100.

La ganancia neta trimestral de **contrato móvil** (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) asciende a +184k en 2T 25, lo que supone una mejora del 12,1% respecto al trimestre anterior (1S: 348k), gracias al atractivo de la marca O_2 (promociones atractivas) y a las iniciativas de crecimiento en B2B y negocio de socios. En un entorno competitivo, el nivel de churn de contrato de O_2 se mantiene estable, 0,9% en 2T (1S: 1,0%). Así, los accesos de contrato móvil (ex. accesos de terceros operadores con red móvil) crecen un 4,7% interanual, alcanzando 17,6M, mientras los de contrato móvil totales (24,4M, -14,1%) reflejan el avance previsto de la migración de clientes B2P.

El **ARPU de contrato de O_2** se mantiene prácticamente estable (-1,1% interanual) a pesar de una mayor proporción de segundas y terceras tarjetas SIM en la base, gracias al buen resultado de las ofertas para amigos y familiares que a pesar de que tiene un impacto negativo en el ARPU, tiene un efecto positivo en los ingresos del servicio móvil.

Las bajas de **prepago móvil** disminuyen hasta 26k en 2T (1S: -303k), mientras que la tendencia de migración de prepago a contrato persiste en el mercado alemán.

Los **accesos de banda ancha fija** registran 15k bajas netas en 2T (1S: -15k vs. 1S 24: -1k), impulsadas por la cancelación de líneas DSL heredadas, mientras que las ofertas de cable y fibra siguen teniendo un buen comportamiento. En general, el churn se mantiene en niveles bajos en 2T y 1S (1,2%, +0,2 p.p. interanual en ambos periodos).

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un 2,4% en 2T 25 (1S: -2,2%), con una mejora comercial del negocio principal que, a corto plazo, se ve condicionada por la transformación del negocio de socios, afectando a la tendencia de ingresos del servicio móvil. Los ingresos de terminales se reducen un -3,7% interanual (1S: -4,2%), debido a la tendencia actual del mercado hacia ciclos de sustitución más largos, combinada con una cierta reticencia al gasto por parte de los consumidores. Los ingresos fijos aumentan un 0,7% interanual, gracias a la mejora del mix de valor.

El **EBITDA** desciende un 6,0% interanual en 2T (1S: -4,1%), con una ejecución estratégica focalizada, aunque impactada en el corto plazo por la migración de clientes B2P, que pesa en la comparación interanual. En consecuencia, el **margen EBITDA** se reduce 1,2 p.p. vs. 2T 24, situándose en 31,3% (1S: 31,2%, -0,6 p.p.).

El **CapEx** refleja la estacionalidad (1S: -12,6% interanual, ratio CapEx/ingresos 9,9%), mientras que el despliegue y la densificación de la red avanza (>3.5k medidas de expansión de la red, 200 nuevos emplazamientos, y 5G en > 1k emplazamientos en 1S), situando la cobertura 5G en ~98% a junio.

Como resultado, el **EBITDAaL-CapEx** se mantiene prácticamente estable frente a 1S 24 (-1,0%), con un aumento del **margen EBITDAaL-CapEx** de 0,1 p.p. hasta el 12,0%.

SMV013

TELEFÓNICA TECH

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

Mensajes clave

- Crecimiento de ingresos del 9,6% interanual en 1S 25 (2T +12,5%)
- Buena tracción comercial que da visibilidad para el resto de año
- Refuerzo de las capacidades de IA y Datos, motor clave para totalizar clientes

Telefónica Tech refuerza su posición en 2T 25 como proveedor líder de soluciones NextGen, mejorando sus capacidades en múltiples regiones gracias a su enfoque basado en el talento. Telefónica Tech emplea a más de 7k profesionales, el 80% de ellos en Europa, y cuenta con más de 6,5k certificados en las principales tecnologías de terceros.

Telefónica Tech cuenta con un amplio reconocimiento por parte de los analistas del sector: **Gartner**: «Líder en servicios de red móvil privada», **Everest Group**: «Major Contender for MDR and SASE» (ciberseguridad), **Fortinet**: «Premio Partner del Año 2024», **IDC**: «Principal actor en IaaS de nube pública europea» y «Soluciones 5G privadas para empresas europeas», **GlobalData**: «Muy fuerte en SD-WAN y soluciones de contacto con el cliente», **Juniper Research**: «Líder establecido en la clasificación de competidores del mercado IoT celular» y **Avasant**: «Innovador en Servicios de Ciberseguridad».

El compromiso de T. Tech en **ESG** ha sido reconocido recientemente en los "Belfast Telegraph Business Awards 2025".

Todo ello refuerza su papel como proveedor de confianza de transformación digital y tecnologías de próxima generación.

Evolución operativa

Los sólidos resultados comerciales se reflejan en un crecimiento de los "bookings" en línea con el de los ingresos. Además, el sólido "funnel" comercial da visibilidad para el resto del año. El sector público, los servicios financieros y la sanidad representan conjuntamente cerca del 40% de las ventas totales en 1S 25, destacando casos de totalización de ventas de clientes pertenecientes a estos sectores clave.

Las **capacidades de ciberseguridad** se han reforzado mediante la asociación con *Wiz*, para mejorar la seguridad en la nube en entornos multicloud, visibilidad extremo a extremo y detección de amenazas, y las **capacidades de cloud** se han mejorado junto a *SpyCloud*, reforzando nuestro servicio de Protección de Riesgos Digitales con inteligencia avanzada sobre amenazas a la identidad.

En **AI & Data**, ampliamos nuestra oferta a través de alianzas con *Confluent* (plataforma de streaming de datos), *Zylon* (AI generativa centrada en la privacidad), *Anjana Data* y *Collibra* (AI y gobierno de datos).

En cuanto a **IoT**, Telefónica Tech emplea la IA para mejorar la gestión remota de la iluminación, y gracias a capacidades avanzadas de IA (plataforma Smart Steps) se ha conseguido un ahorro energético de hasta el 30%.

Por último, seguimos mejorando la propuesta de valor a las **Pymes** para ayudarlas a crecer y ser más seguras, eficientes y rentables.

Evolución financiera

Los **ingresos** en 2T 25 (566M€) aumentan un 12,5% interanual, mejorando secuencialmente, debido principalmente a la aceleración en España, y especialmente Cloud (creciente relevancia en el sector público), de servicios financieros y de sanidad. La evolución de los ingresos en Ciberseguridad, IoT e IA y Datos también fue sólida. Los ingresos en 1S (1.074M€) aumentan un 9,6% interanual.

La composición de los ingresos está bien diversificada, con una fuerte contribución de los servicios gestionados y profesionales, así como de las plataformas propias. Así, más del 85% de los ingresos se generan en regiones estables y con divisas fuertes. Las perspectivas para el resto del año son optimistas, respaldadas por una sólida ejecución comercial y una robusta cartera de ventas.

SMV014

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- T. Infra contribuye en la transformación industrial y eficiencia operativa de las operadoras
- 29,1M[1] UUII FTTH, >100k km^2 de conectividad internacional
- Telxius mantiene un margen EBITDA consistentemente alto (49% en 1S 25)

Evolución operativa

Telefónica Infra: mantiene el rol de facilitador de crecimiento

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, Telefónica Infra 25% y Telefónica España 30%) continúa aumentando clientes sobre su planta de 5M de UUII.

Fiberpass (Telefónica España 38%, Telefónica Infra 25% y Vodafone 37%), con 3,6M de UUII, ofrece desde marzo servicios mayoristas en áreas urbanas y semiurbanas, apoyando la reorganización del mercado mayorista en España.

En Brasil, **FiBrasil** (CDPQ 50%, Telefónica Infra 25% y Telefónica Brasil 25%) conecta 151 municipios con fibra de alta calidad (4,4M de UUII en 22 estados), consolidándose como proveedor neutral de fibra y garantiza conectividad a más de 50 proveedores de servicios de internet (ISPs). El 10 de julio, Telefónica Brasil firmó un acuerdo para adquirir el 50% propiedad de CDPQ por R$850m, reforzando su liderazgo en el sector.

En el Reino Unido, **nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, Telefónica Infra 25% y Liberty Global 25%) continúa desplegando fibra (2,3M de UUII).

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

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y Telefónica Chile 40%) alcanza 4,2M de UUII a jun-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 3,4M de UUII.

Telxius: proveedor global líder de conectividad

Telxius mantiene un crecimiento positivo del tráfico (+10% frente a 1S 24), lo que, unido al aumento de ancho de banda (Gbps) provisionado para servicios de capacidad (+69% interanual por la demanda incremental) y una gestión de costes continua, se traduce en una alta rentabilidad (1S 25 margen EBITDA 48,9%).

Además, **Telxius** está colaborando en el despliegue de Sol, (nuevo sistema de cable submarino transatlántico que conecta EE.UU. y España), proporcionando la infraestructura necesaria para el amarre del cable en Santander, España. Asimismo, **Telxius** logró recientemente, en colaboración con un proveedor global líder en conectividad de alta velocidad, un hito clave y pionero en la industria: una transmisión en una única lambda de 1,3 Tb/s a través del cable submarino Marea (6.600 km) entre Virginia (EE. UU.) y Bilbao (España). Este avance será clave para aumentar la capacidad, fiabilidad y resiliencia de la conectividad transatlántica.

SMV015

[1] *Incluido en el total de las UUII de FTTH del Grupo*
[2] *Fibra internacional a junio de 2025*

TELEFÓNICA HISPAM

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

12% sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 1S 25	**7%** sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 1S 25

Mensajes Clave

- Acelerando la ejecución de la estrategia: acuerdo para la venta de T. Uruguay y T. Ecuador
- Mejora continua de los resultados comerciales: segundo trimestre consecutivo con ganancia neta en contrato
- Mejora en la tendencia interanual del EBITDA (-2,8% vs. -14,8% en 1T 25)

Evolución operativa

En 2T 25 se ha avanzando con la ejecución de la estrategia en Hispam, reduciendo la exposición:

- El 21 de mayo se alcanzó un acuerdo con Millicom para la venta de Telefónica Uruguay por un importe de ~389M€. El cierre está sujeto a determinadas condiciones, incluyendo las aprobaciones regulatorias pertinentes.
- El 13 de junio se alcanzó un acuerdo con Millicom para la venta de Telefónica Ecuador por un importe de ~ 330M€. Al igual que en el acuerdo anterior, el cierre de la transacción está sujeto a determinadas condiciones, incluyendo las aprobaciones regulatorias pertinentes.

En 2T 25 se mantiene la progresiva mejora de los resultados comerciales, principalmente en los segmentos de mayor valor. Así, en **móvil**, se logra por segundo trimestre consecutivo ganancia neta positiva en contrato, casi doblando la de 1T (2T +125k; 1S +193k), gracias a Chile (principalmente por las medidas restrictivas del regulador para la portabilidad), Colombia (mejora de la calidad tras el lanzamiento de la red única) y al mantenimiento del buen comportamiento en México.

En **fijo**, se mantiene el crecimiento de las conexiones FTTH (2T +28k; 1S +81k), con prácticamente todos los accesos de banda ancha ya conectados a FTTH (99%; +5 p.p. interanual). Las UUII pasadas ascienden a 13,9M (+1,9M interanual).

Evolución financiera

Los **ingresos** se reducen un 2,9% vs. 2T 24 (1S 25 -2,8%) por Chile (impacto de registro de ingresos asociado con el apagado de redes legadas en 1S 24) y por Colombia (menores ingresos de B2B). En sentido contrario, se mantiene el crecimiento de los ingresos de servicio de México (+3,5%).

El **EBITDA** cae un 2,8%, consecuencia principalmente de los impactos mencionados anteriormente en ingresos, si bien mejora la tendencia interanual (1T -14,8%; 1S -8,6%) gracias a Colombia (+1,3%). El **margen EBITDA** se sitúa en 20,0%, estable frente a 2T 24.

El **EBITDAaL-CapEx** se reduce un 40,8% interanual en 1S 25, fundamentalmente por el comportamiento del EBITDA y al mayor gasto por arrendamientos en Colombia (asociado al comienzo de operaciones de la red única). El CapEx se incrementa un 3,9% respecto a 1S 24.

Evolución por país

- **Chile**: En 2T 25, los resultados comerciales confirman la mejora registrada en trimestres anteriores: así, por segundo trimestre consecutivo, crecen los accesos de contrato, acelerándose respecto a 1T (2T +9k; 1S +13k) gracias a la menor portabilidad (aplicación de medidas restrictivas) que lleva a una reducción del churn (-0,4 p.p. interanual). En los accesos de BAF también se observa una mejora en el desempeño apalancado en la reducción del churn (-0,1 p.p.). Los ingresos mejoran su tendencia y crecen interanualmente (2T +0,7%; 1S -2,9%). El EBITDA continúa afectado por el registro de ingresos asociado al apagado de redes legadas y cae un 7,9% (1S -9,2%; excluyendo este impacto, el EBITDA crecería interanualmente en 2T y 1S). La Compañía continúa operando con

SMV016

un 100% de energía renovable, gracias al acuerdo con Copec, apoyando el compromiso con la descarbonización y la eficiencia energética.

- **Colombia**: Se acelera el crecimiento de accesos móviles, logrando una ganancia neta trimestral de contrato de 75k accesos (1S +101k) gracias a la mejora de calidad por el lanzamiento de la red única y a la totalización de clientes fijo y móvil, impactando positivamente en el churn. Los ingresos del servicio se reducen un 9,4% (1S -7,9%) impactados por el negocio B2B y el mayorista, y compensados parcialmente por la mejora en B2C, tanto en fijo como en móvil. El EBITDA se incrementa un 1,3% (1S -11,3%) gracias a las eficiencias, a las mejoras en el negocio de B2C y a impactos positivos asociados con "Red Única". Se mantiene un consumo energético de 27,2 MWh/PB, en línea con los compromisos de financiación sostenible acordados con Bancolombia.
- **México**: El sostenido crecimiento de los accesos de contrato (2T +49k; 1S +96k) impulsa el crecimiento interanual de los ingresos de servicio (1T +3,5%; 1S +4,2%). El EBITDA se reduce un 12,9% interanualmente (1S -7,4%) consecuencia de impactos positivos registrados en 2T 24 asociados al cierre de emplazamientos. La Compañía se une al programa *Reconecta* de apoyo a las mujeres que se incorporan al trabajo después de la maternidad, a través de capacitación, mentoría y conexiones con empresas líderes. El objetivo es integrar a 5 graduadas del programa a nuestra fuerza laboral en 2025.

SMV017

Joint Venture, VMO2

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

Mensajes clave

- Foco continuo en fidelidad y valor; mejora del churn de contrato
- Objetivos 2025 confirmados
- Adquisición de espectro, con aumento de la cuota de VMO2 hasta ~30%; transferencia prevista para 2S 25

Evolución operativa

VMO2 sigue reforzando su posicionamiento comercial y estratégico en 2T 25, con colaboraciones selectivas y una ejecución disciplinada. La empresa ha anunciado una nueva alianza estratégica con Daisy Group para ampliar el alcance B2B, que permitirá acceder a una base más amplia de clientes de Pymes. Estas iniciativas respaldan la estrategia de VMO2, centrada en ofrecer valor a través de una conectividad rápida y fiable, y de mejoras en el servicio al cliente en un mercado competitivo.

La huella total de UBB alcanza 18,5M UUII, con 115k pasadas en 2T, impulsadas principalmente por la aceleración en la migración a fibra en toda la red existente y la continua construcción de nexfibre. Además, VMO2 ha acordado adquirir 78,8 MHz de espectro por 343M£, aumentando su cuota total de espectro móvil hasta ~30%. Se espera que la transferencia del espectro comience en 2S 25, y la inversión de 2025 se financiará con los ingresos de la venta de la participación minoritaria de Cornerstone en 2024. Esta operación permitirá aumentar la capacidad, la velocidad y la calidad de los servicios para los clientes, y forma parte de un acuerdo más amplio de compartición de redes destinado a mejorar la competencia y la cobertura.

VMO2 avanza en su estrategia **ESG** con el lanzamiento de una campaña nacional para apoyar a los clientes vulnerables durante la transición digital del Reino Unido. Respaldada por el gobierno británico, la iniciativa tiene como objetivo concienciar y ofrecer asistencia y pruebas gratuitas para ayudar a los dos millones de personas que dependen de alarmas de teleasistencia a realizar una transición segura a los servicios de telefonía fija digital.

Los **accesos de contrato móvil** se reducen en -74k en 2T 25 (1S: -196k) principalmente por las desconexiones de clientes de B2B (segmento de ARPU más bajo), mientras que la evolución del segmento residencial mejora frente a 2T 24. A pesar de ello, el **churn de contrato móvil de O2,** que permanece estable en 1,1% frente a 1T, mejora en 0,1 p.p. interanualmente, gracias a las iniciativas de fidelización.

En 2T 25, los **accesos de IoT** aumentan en 459k (1S +757k), ayudando a sostener la base de contrato móvil, que se mantiene en una sólida cifra de 36,0M.

La pérdida neta de **banda ancha fija** es de -51k en 2T 25 (1S -96k), en línea con la reducción de 1T, impactada por la subida anual de precios. El ARPU fijo se mantiene estable interanualmente, con un aumento secuencial de £1,51.

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un 5,5% interanual en 2T 25 (1S: -4.9%) por los ingresos móviles (-0,9% frente a 2T 24) y principalmente la caída de las ventas de terminales de bajo margen (-5,2%). Los ingresos fijos disminuyen un -1,7% interanual, reflejando una menor base de clientes, mientras que el ARPU se mantiene estable gracias al foco en valor. Los ingresos B2B se reducen un -8,2% frente a 2T 24, reflejando en gran medida un menor nivel de contratos de arrendamiento a largo plazo y menores ingresos por anualidades. Los otros ingresos caen un 38,7% interanual, debido a la reducción de los ingresos por construcción de nexfibre en comparación con el año anterior.

El **EBITDA** desciende un 0,7% interanual en 2T 25 (1S: -1,8%), debido a la menor construcción de nexfibre, ya que excluyendo este impacto crece apoyado en la eficiencia de costes.

El **CapEx** cae 3,8% frente a 1S 24, con un ratio CapEx/ingresos del 20,6%. Así, el **EBITDAaL-CapEx** se mantiene estable (+0,1% interanual), y el **EBITDAaL-CapEx/Ingresos** se sitúa en 14,3%.

SMV018

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

Datos no auditados (Millones de euros)	1S 25	1S 24	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.	2T 25	2T 24	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Importe neto de la cifra de negocios	18.013	18.634	(3,3)	1,5	8.953	9.298	(3,7)	1,5
Otros ingresos	684	534	28,1	14,1	307	261	17,6	22,1
Gastos por operaciones	(12.796)	(13.002)	(1,6)	2,3	(6.357)	(6.486)	(2,0)	2,7
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(6)	(15)	(59,4)	(55,7)	2	(4)	c.s.	c.s.
EBITDA (1)	5.895	6.151	(4,2)		2.905	3.068	(5,3)	
Amortizaciones	(3.786)	(3.943)	(4,0)		(1.871)	(1.960)	(4,5)	
Resultado operativo (OI)	2.109	2.208	(4,5)		1.034	1.108	(6,7)	
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(299)	19	c.s.		(186)	(27)	n.s.	
Resultados financieros	(787)	(874)	(10,0)		(433)	(453)	(4,3)	
Resultado antes de impuestos	1.023	1.353	(24,4)		415	629	(34,1)	
Impuesto sobre beneficios	(396)	(221)	79,1		(224)	(95)	136,0	
Resultado del periodo de operaciones continuadas	627	1.132	(44,6)		191	534	(64,3)	
Resultado de las operaciones en discontinuación	(1.913)	(88)	n.s.		(206)	(54)	283,3	
Resultado del periodo	(1.286)	1.044	c.s.		(15)	481	c.s.	
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante:	(1.355)	950	c.s.		(51)	417	c.s.	
De las operaciones continuadas	558	1.037	(46,3)		155	471	(67,0)	
De las operaciones en discontinuación	(1.913)	(87)	n.s.		(206)	(53)	288,2	
Atribuido a intereses minoritarios:	69	94	(26,6)		36	63	(42,6)	
De las operaciones continuadas	69	95	(26,8)		35	64	(44,4)	
De las operaciones en discontinuación	(1)	(1)	(47,8)		1	—	c.s.	
EBITDA*	5.867	6.151	(4,6)	0,8	2.921	3.068	(4,8)	1,2
Margen EBITDA*	32,6%	33,0%	(0,4 p.p.)	(0,2 p.p.)	32,6%	33,0%	(0,4 p.p.)	(0,1 p.p.)
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.638	5.636	0,04		5.639	5.639	—	
Resultado básico por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (€):	(0,26)	0,14	c.s.		(0,02)	0,06	c.s.	
De las operaciones continuadas	0,08	0,16	(52,8)		0,02	0,07	(77,7)	
De las operaciones en discontinuación	(0,34)	(0,02)	n.s.		(0,04)	(0,01)	288,2	
Resultado básico* por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante de las operaciones continuadas (€)	0,15	0,21	(27,3)		0,07	0,11	(30,7)	

- 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" (-131M€ en 1S 25 y -135M€ en 1S 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 Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 30 de junio de 2025, tras el acuerdo alcanzado para su venta el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente. De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina, Telefónica Perú, Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados del 2024 también han 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 1S 25 incluye una plusvalía de 95M€ relacionada con la venta del 20% de Nabiax (negocio de centros de datos) y 67M€ de costes de reestructuración principalmente en Otras Co. y Eliminaciones.

SMV 019

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Datos no auditados (Millones de euros)	Jun 25	Dic 24	% Var
Activos no corrientes	73.108	78.133	(6,4)
Intangibles	9.687	9.875	(1,9)
Fondo de comercio	16.386	16.461	(0,5)
Inmovilizado material	18.914	21.439	(11,8)
Derechos de uso	7.419	7.907	(6,2)
Inversiones puestas en equivalencia	7.837	8.375	(6,4)
Activos financieros y otros activos no corrientes	6.964	7.403	(5,9)
Activos por impuestos diferidos	5.901	6.673	(11,6)
Activos corrientes	21.261	22.369	(5,0)
Existencias	879	954	(7,9)
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.608	10.445	(8,0)
Administraciones Públicas deudoras	1.100	970	13,4
Otros activos financieros corrientes	2.109	1.800	17,2
Efectivo y equivalentes de efectivo	6.505	8.062	(19,3)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	1.060	138	n.s.
Total Activo = Total Pasivo	94.369	100.502	(6,1)
Patrimonio Neto	20.974	22.749	(7,8)
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	17.283	19.347	(10,7)
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.691	3.402	8,5
Pasivos no corrientes	48.271	52.019	(7,2)
Pasivos financieros no corrientes	30.883	33.192	(7,0)
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.506	6.077	(9,4)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.924	3.693	6,3
Pasivos por impuestos diferidos	2.594	2.905	(10,7)
Provisiones a largo plazo	5.363	6.152	(12,8)
Pasivos corrientes	25.125	25.734	(2,4)
Pasivos financieros corrientes	6.266	5.590	12,1
Deudas corrientes por arrendamientos	2.040	2.226	(8,4)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	13.925	14.606	(4,7)
Administraciones Públicas acreedoras	919	1.614	(43,1)
Provisiones a corto plazo	1.434	1.665	(13,9)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	541	33	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor positivo de la cartera de derivados por un importe neto de 251M€, 2.083M€ incluidos en los pasivos financieros y 2.333M€ incluidos en los activos financieros.

- Los resultados consolidados del Grupo desconsolidan Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025 y Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 30 de junio de 2025, tras el acuerdo alcanzado para su venta el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente.

SMV020

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Datos no auditados (Millones de euros)	1S 25	1S 24	Interanual % Var
Cobros de explotación	22.100	22.609	
Pagos de explotación	(16.617)	(16.938)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(803)	(789)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(297)	(273)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas	4.383	4.609	(4,9)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones en discontinuación	62	57	8,8
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	4.445	4.666	(4,7)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(2.707)	(2.743)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	573	(52)	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	(451)	59	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(901)	(1.005)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión continuadas	(3.486)	(3.741)	(6,8)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión en discontinuación	(226)	(374)	(39,6)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(3.712)	(4.115)	(9,8)
Pagos por dividendos	(931)	(972)	
Cobros/ (pagos) por ampliación/(reducción) de capital de intereses minoritarios	(122)	—	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(164)	(1.135)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(188)	(200)	
Emisiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	2.483	2.547	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(1.896)	(1.559)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(1.167)	(1.053)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(47)	(89)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación continuadas	(2.032)	(2.461)	(17,4)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación en discontinuación	(88)	157	c.s.
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(2.120)	(2.304)	(8,0)
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	(170)	(94)	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(1.557)	(1.847)	(15,7)
Saldo al inicio del periodo	8.062	7.151	
Saldo al final del periodo	6.505	5.304	

(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 Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 30 de junio de 2025, tras el acuerdo alcanzado para su venta el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente. De acuerdo con las NIIF, Telefonica Argentina, Telefónica Perú, Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados del 2024 también han revisados.

SMV021

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 Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera de a 30 de junio de 2025, tras el acuerdo alcanzado para su venta el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente. De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina, Telefónica Perú, Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados del 2024 también han 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.

SMV 022

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. Sin embargo, 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 ciertas ratios de solvencia y

SMV 023

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-junio 2025.

Adicionalmente, las "Medidas alternativas no definidas en las NIIF" se detallan en la Nota 2 de los estados financieros intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2025.

SMV024

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 considerase como tal según la definición de "puerto seguro" contenida en el United States Private Seccurities Litigation Refom 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 22 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 intermedios condensados consolidados y el Informe de gestión intermedio consolidado de Telefónica, correspondientes al primer semestre del ejercicio 2025, presentados a la CNMV, Nota 2, página 9 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.

SMV025

Bloomberg ESG Score
#2 en el sector

CDP Clima
Lista A 2024

FTSE4Good
2024
#1 en el sector

ISS ESG Corporate Rating
#1 en el sector

Sustainalytics ESG Top
Rated de la Industria 2025

Social Benchmark
1ª del mundo 2024

SÍGUENOS EN:

SMV 026