

Resultados

2024

1T

GPS

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, Virgin Media – Reino Unido	17
Apéndice	
Estados financieros consolidados seleccionados	18
Medidas alternativas del rendimiento	21
Aviso legal	24

La información financiera correspondiente a enero-marzo de 2024 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", página 21 de este documento).

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 9 de mayo de 2024.

Para más información, por favor contacte con:

Adrián Zunzunegui (adrian.zunzunegui@telefonica.com); 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 2024

9 de mayo de 2024

Sólido comienzo de 2024, ejecutando el plan GPS

Aspectos destacados

- **Crecimiento (interanual)**
 - Acelera el crecimiento de ingresos (+0,9%¹, -0,5% en 4T 23) por la solidez de los ingresos de servicio (+2,3%)
 - Crecimiento de ingresos B2C (61% de los ingresos totales; +0,8%). Oferta enriquecida, ecosistema digital y mayor fidelidad
 - Buen momento en B2B (22% de los ingresos totales; +2,8%), con T. Tech (+11,0%) clave en la transformación
 - Memorando de Entendimiento no vinculante con DIGI en España para un acuerdo de red móvil a largo plazo
 - Mejora de las redes de calidad (FTTH UUUI +13,4%; 63% de cobertura 5G en mercados clave)
- **Rentabilidad (interanual)**
 - Aceleración del crecimiento del EBITDA* hasta el +1,9% (+1,6% 4T 23); aumento del margen (+0,3 p.p.)
 - Apalancamiento operativo (margen EBITDAaL*-CapEx) estable; mayores eficiencias a partir de 2T
 - Menor intensidad del CapEx ex espectro (10,4% CapEx/Ventas), pero manteniendo la diferenciación
- **Sostenibilidad**
 - Clientes más satisfechos y comprometidos (NPS 31) con IA que adopta las últimas tecnologías
 - Liderando los debates del sector, Open Gateway, fair share, marco regulador equilibrado
 - Avances en ESG para construir un futuro más verde, ayudar a la sociedad a prosperar y liderar con el ejemplo
- **Avance en la senda de transformación eficiente**
 - Apagado del cobre en España (~5.000 centrales desde 2014)
 - Finalizada la oferta de exclusión de T. DE; simplificación de la estructura de nuestro grupo
 - Lanzamiento con éxito del modelo de socios Open Gateway en mercados clave
- **Continúa el buen momento en un entorno competitivo sin cambios**
 - **España** crece tanto en ingresos de servicios (+1,2%) como en EBITDA* (+0,2%). Buen momento comercial
 - **Brasil** destaca; con crecimiento simultáneo de dos dígitos en ingresos y EBITDA*
 - **Alemania** aumenta su apalancamiento operativo en 1,4 p.p. (margen EBITDAaL*-CapEx)
- **En línea con los objetivos 2024**
 - EBITDAaL*-CapEx se acelerará a lo largo del ejercicio
 - La estacionalidad del FCF está en línea con las expectativas; -41M€ en 1T
 - La deuda neta (28,5 mil millones de euros; 2,71x ND/EBITDAaL*) refleja el aumento de la participación en T. Deutschland; posterior reducción
- **Asignación disciplinada de capital, sólida gestión del balance**
 - Excelente ejecución en el mercado en los últimos dos años
 - Coste de la deuda contenido, 3,51% y >80% de la deuda a tipo fijo

¹ Salvo que se indique lo contrario, todas las variaciones interanuales del Grupo y de sus Operaciones son reportados. El CapEx excluye espectro.

(*) Ajustado: excluye costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

Comentarios de José María Álvarez-Pallete, Presidente Ejecutivo de Telefónica:

"El 19 de abril de 2024 celebramos el centenario de nuestra empresa, del que me siento muy orgulloso. Este día se marcó un hito importante, el apagado casi total de la red de cobre en España, que nos permite cosechar los beneficios de los ciclos de inversión anteriores, al tiempo que mantenemos nuestra diferenciación en términos de calidad de red.

En el primer trimestre hemos obtenido unos sólidos resultados dentro del marco de nuestro plan GPS, en el que tenemos como objetivo una transformación tangible y material. Así, en 1T el impulso comercial se mantiene intacto y los ingresos y el EBITDA crecen, mientras que el FCF refleja la estacionalidad habitual de 1T.

De cara al futuro, nuestro plan GPS, respaldado por nuestros principios de integridad, compromiso y transparencia, nos permitirá seguir aportando valor a los accionistas."

Objetivos

Los resultados del Grupo en 1T 24 están en línea con los objetivos de 2024 (reportado²) y con las expectativas del equipo gestor.

- **Ingresos +0,9%** interanual en 1T 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento ~1%** interanual
- **EBITDA +1,9%** interanual en 1T 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento 1% a 2%** interanual
- **EBITDAaL-CapEx -3,4%** interanual en 1T 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento 1% a 2%** interanual
- **CapEx sobre ventas 10,4%** en 1T 24 vs. objetivo 2024 de **hasta 13%**.
- **FCF -€41M** en 1T 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento >10%** interanual

Retribución al accionista confirmada para 2024, y para el periodo 2024-2026

- **El segundo tramo del dividendo de 2023** de 0,15€ por acción se pagará el 20 de junio de 2024
- **El dividendo de 2024 (0,30€ por acción en efectivo)** se pagará el 19 de diciembre de 2024 (0,15€) y junio de 2025 (0,15€)
- **Reducción del capital social** en abril de 2024 mediante la amortización de acciones propias (80.296.591)

Como se anunció durante el "Capital Markets Day" (8 nov-23), los objetivos estratégicos del plan GPS son los siguientes (TAMI 23-26 reportado²)

- **Crecimiento:** Ingresos ~1%; ~1,5% B2C, ~5% B2B, mayoristas y socios caída de dígito bajo a medio
- **Rentabilidad:** EBITDA ~2%; EBITDAaL-CapEx ~5%; -2 p.p. CapEx/Ventas a <12%
- **Sostenibilidad:** Reducción del apalancamiento a 2,2-2,5x en 2026; >10% crecimiento FCF

² Criterio para 2024 y los objetivos de 2023-2026: reportado, tipo de cambio corriente, ex VMO2, perímetro constante, incluye coste de captación (coste de captación en caja, excluye la provisión y otros) y excluye impactos materiales no ordinarios. CapEx ex espectro. FCF excluye espectro y recapitalizaciones de VMO2 e incluye cupones de híbridos y compromisos.

Principales indicadores del Grupo Telefónica

	1T 24	
	(M€)	Interanual % Var
Ingresos	10.140	0,9
EBITDA *	3.205	1,9
EBITDAaL*-CapEx	1.453	(3,4)
CapEx (ex-espectro) / Ventas	10,4%	0,2
FCF	(41)	n.s.
Deuda Financiera Neta	28.482	7,7
Beneficio Neto	532	78,9

	1T 24 (M€)	Interanual % Var
Ingresos	10.140	0,9
Telefónica España	3.118	1,0
Telefónica Brasil	2.520	10,4
Telefónica Deutschland	2.098	(0,1)
Telefónica Hispam	2.054	(8,2)
Otras sociedades y eliminaciones	350	4,1
EBITDA*	3.205	1,9
Telefónica España	1.118	0,2
Telefónica Brasil	1.022	10,7
Telefónica Deutschland	653	5,0
Telefónica Hispam	367	(14,9)
Otras sociedades y eliminaciones	46	(14,4)
EBITDAaL*	2.509	(0,9)
Telefónica España	959	(3,5)
Telefónica Brasil	793	10,8
Telefónica Deutschland	469	3,8
Telefónica Hispam	243	(23,6)
Otras sociedades y eliminaciones	44	(14,4)
CapEx (excluyendo espectro)	1.056	2,7
Telefónica España	337	4,8
Telefónica Brasil	349	15,2
Telefónica Deutschland	233	(5,1)
Telefónica Hispam	110	(14,6)
Otras sociedades y eliminaciones	28	(8,0)
Espectro	60	196,4
EBITDAaL*-CapEx (excluyendo espectro)	1.453	(3,4)
Telefónica España	622	(7,5)
Telefónica Brasil	445	7,6
Telefónica Deutschland	236	14,3
Telefónica Hispam	134	(29,7)
Otras sociedades y eliminaciones	16	(23,5)

(*) Ajustado: excluye costes de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

	Mar 24 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	388.260	1,2
de los cuales FTTH	16.587	12,3
de los cuales Contrato	130.919	3,5
de los cuales TV de Pago	10.206	(2,4)
de los cuales Mayoristas	26.453	0,6

Evolución de operativos, infraestructura y TI

Los **accesos** del Grupo crecen un +1% interanual hasta 388,3 millones a marzo, con los accesos de alto valor de FTTH y de contrato aumentando un +12% y un +3% interanual, respectivamente.

En **Redes y Sistemas**, estamos implementando nuestro **Programa de Inteligencia Artificial**, con una estrategia integral para estandarizar la arquitectura de IA y fomentar una cultura centrada en IA. El foco es acelerar la aplicación de la IA en las operaciones de red y de TI, ampliando el número de las soluciones de IA (actualmente 650 casos de uso) que permiten reducir la complejidad y mejorar la automatización, la eficiencia y la experiencia del cliente.

Durante 1T 24, como parte de nuestro modelo de Gobernanza de IA, se han puesto en marcha **Centros de Excelencia IA** (CoEs) en cada unidad de negocio para garantizar la Privacidad en el Diseño e impulsar el proceso de escalado de aplicaciones de IA en toda la Compañía.

Esto nos ayuda a seguir avanzando hacia la **Hiper-Automatización** a través del programa **Autonomous Network Journey (ANJ)** siendo destacable el reciente lanzamiento de algunos proyectos específicos para alcanzar el **Nivel 4 de Autonomía** en los dominios de Red de Acceso Radio (RAN), Transporte, Operaciones y Nube de TI. En el **Nivel 4 de Autonomía** de las Redes Autónomas, la red opera con un alto grado de automatización y autogestión, tomando decisiones complejas y emprendiendo acciones de forma independiente, a menudo sin intervención humana.

En paralelo, esta transformación basada en un mayor grado de virtualización está acelerando los **despliegues de FTTH y 5G** y el **cierre del servicio minorista de cobre** en España previsto para 2024 (123 centrales cerradas en 2024 hasta marzo; 4.272 cerradas desde 2014).

Se mantiene la posición como un **líder mundial en fibra** que ofrece una solución de transporte óptima para los próximos 50 años (preparada para XGS-PON). Nuestra cobertura alcanza 175,0M de UUII de **UBB** (+4% interanual), de las cuales 76,6M son UUII de **FTTH** (+13% interanual), incluyendo 21,9M de UUII de nuestras FibreCos (+44% interanual). Así, en 1T 24, el total de UUII de FTTH ha aumentado en 2,1M, y un 43% se ha desplegado a través de vehículos de co-inversión.

La red **5G** cubre el 89% de la población en España a marzo, el 95% en Alemania, el 48% en Brasil y el 53% en el Reino Unido. Además, el **5G SA** ya está **en marcha** en España (5G+), Brasil, Alemania y el Reino Unido, como una evolución de la red principal de datos móviles que mejora la experiencia del usuario y permite a las empresas implementar servicios avanzados de conectividad móvil. El despliegue comercial masivo de 5G SA en los mercados principales continuará hasta 2025, en función de la disponibilidad de tecnología, dispositivos y espectro, así como de las condiciones del mercado.

En nuestros mercados principales, Perú y Chile, el 100% de la electricidad utilizada procede de fuentes renovables. Simultáneamente, estamos **reduciendo el consumo de energía a nivel de Grupo** a pesar del fuerte aumento del tráfico a través de medidas como la reducción de RAN y el apagado del legado. Todos estos esfuerzos son claves para alcanzar nuestro objetivo de cero emisiones netas en 2040, con un objetivo intermedio de reducir las emisiones de alcance 1+2 en un 90% y neutralizar las emisiones en los mercados principales para 2025.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

En 1T 24, el impacto interanual de los tipos de cambio es positivo, +104M€ en ingresos y 40M€ en EBITDA, principalmente por la evolución del real brasileño y del peso colombiano. En deuda neta y deuda neta más arrendamientos, los tipos de cambio tienen un impacto negativo de 0,1 mil millones de euros en 1T 24. La contribución al crecimiento interanual de los países hiperinflacionarios es -106M€ en ingresos y -€17M€ en EBITDA, debido a la devaluación del peso argentino desde diciembre de 2023.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** crece un 0,9% interanual hasta 10.140M€ en 1T 24, por el aumento del 2,3% interanual en ingresos de servicio, parcialmente compensado por la caída del 9,5% en ventas de terminales.

Los **ingresos B2C** (6.228M€, 61% del total) aumentan 0,8% interanual en 1T 24 y se ha reforzado la propuesta de valor apoyándonos en marcas de gran solidez, como la nueva identidad de marca de O₂. También se ofrece conectividad de primer nivel y una importante gama de productos digitales, como la actualización de miMovistar en España, que contribuye a mantener niveles de referencia de churn y NPS.

Los **ingresos B2B** (2.185M€, 22% del total) crecen un 2,8% interanual (+2,8 p.p. secuencial) gracias al buen comportamiento en España, Brasil y Alemania. Por segmentos, Grandes Clientes y Pymes aumentan un 3,7% y un 0,7% interanual, respectivamente. Los ingresos B2B están impulsados principalmente por TI, con crecimiento de doble dígito, mientras que el fuerte *funnel* de ventas garantiza mayor crecimiento en próximos trimestres.

Los **ingresos de Socios & Mayoristas y Otros ingresos** (1.726M€, 17% del total) experimentan un ligero descenso del -0,9% interanual en 1T 24. No obstante, se han producido avances notables, como el lanzamiento de APIs comerciales en España, Brasil y Alemania en el marco de Open Gateway. Además, los servicios 5G se han habilitado para DIGI (MVNO) en España. Asimismo, se han asegurado contratos mayoristas a largo plazo en España, Alemania y Reino Unido.

Los **otros ingresos** ascienden a 289M€ en 1T 24 vs. 284M€ en 1T 23.

Los **gastos por operaciones** aumentan 0,5% interanual hasta 7.213M€ ajustados en 1T 24.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos** alcanzan 11M€ en 1T 24 (6M€ en 1T 23).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA)*** se acelera un 1,9% interanual en 1T 24 (+0.4 p.p. secuencial) hasta 3.205M€, principalmente por Brasil y Alemania.

El **margen EBITDA*** crece 0,3 p.p. hasta 31,6% en 1T 24, impulsado por la mayor eficiencia operativa.

La **amortización del inmovilizado** crece un 0,5% interanual hasta 2.163M€ en 1T 24, principalmente por la mayor amortización de activos materiales en T. Brasil, parcialmente compensados por el impacto de la devaluación del peso argentino en la amortización de activos fijos.

La **participación en resultados negativos de inversiones puestas en equivalencia** asciende a 45M€ en 1T 24, frente a -188M€ en 1T 23, reflejando principalmente los resultados de VMO2, que se han visto afectados positivamente por el tipo de cambio y la variación del valor razonable de los derivados.

Los **gastos financieros netos** ascienden a 359M€ en 1T 24 (266M€ en 1T 23). Los gastos por intereses relacionados con la deuda se mantienen estables debido a una importante reducción de los tipos de interés en Brasil y a una sólida posición en tipos de interés fijos en divisas fuertes.

El gasto por **impuesto sobre Sociedades** totaliza 165M€ en línea con el año anterior.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios** desciende un -46,0% interanual en 1T 24 hasta 31M€ debido principalmente al menor beneficio de los intereses minoritarios de T. Colombia, Telxius y T. Deutschland.

El **resultado atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante** es de 532M€ en 1T 24, con un **resultado básico por acción** de 0,08€ (298M€ y 0,04€ in 1T 23). En términos ajustados, el resultado neto totaliza 632M€ en 1T 24 (+7,5% interanual), y el BPA 0,10€ (+8,0% interanual) tras excluir -100M€ de otros impactos.

(*) Ajustado: excluye costes de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

Flujo de caja libre

El **EBIDTAaL*-CapEx** ex-espectro totaliza 1.453M€ en 1T 24, descendiendo un 3,4% interanual.

El **CapEx** ex-espectro crece un 2,7% hasta 1.056M€ en 1T 24, mientras que el **CapEx/Ingresos** se sitúa en 10,4%.

El **capital circulante** consume 473M€ en 1T 24, impactado por efectos estacionales (principalmente CapEx y pagos de personal). El consumo de capital circulante aumentó 76M€ interanualmente debido al mayor capital circulante en Brasil asociado a la monetización de activos fiscales en 1T 23 y a otros efectos estacionales.

Los **pagos de intereses** descienden 20,9% interanual hasta 447M€ en 1T 24 debido principalmente a efectos estacionales y pagos extraordinarios en 1T 23. Los pagos de intereses relacionados con la deuda disminuyen por unos tipos de interés más bajos en Brasil y a una sólida posición de tipos de interés fijos en divisas fuertes que contrarrestan el impacto de la subida de los tipos de interés en estas divisas. El coste efectivo de los pagos de intereses relacionados con la deuda (últimos 12 meses, sin arrendamientos) es del 3,51% a mar-24 (3,87% a mar-23).

Los **dividendos recibidos** ascienden a €8m en 1T 24 (€9m en 1T 23).

El **pago de impuestos** incrementa un 17,8% interanual hasta 149M€, principalmente por mayor pago de impuestos por adelantado en Alemania y Colombia.

Los **dividendos pagados a accionistas minoritarios** totalizan 7M€ en 1T 24 (5M€ in 1T 23).

Los **pagos de principal de arrendamientos** ascienden a 783M€ en 1T 24 (+8,2% interanual) explicado principalmente por efectos estacionales, el mayor endeudamiento en Brasil y el aumento de los tipos de interés en Europa.

Así, el **flujo de caja libre** totaliza -41M€ en 1T 24 (-9M€ en 1T 23).

Financiación

La **deuda financiera neta** se sitúa en 28.482M€ a mar-24. En 1T 24, la deuda se incrementa 1.133M€ debido a inversiones financieras netas de 882M€ (principalmente adquisición de acciones de T. Deutschland), remuneración de accionistas de 178M€, flujo de caja libre incluidos pagos por espectro (69M€) y otros factores netos (4M€).

La deuda financiera neta incluyendo arrendamientos asciende a 37.008M€ a mar-24. Los arrendamientos financieros disminuyen un 4% (394M€) interanual, debido a que los pagos de principal son superiores a las adiciones de derechos de uso.

Telefónica ha levantado financiación en el primer trimestre de 2024 por 4.008M€, de los cuales, 3.133M€ en el Grupo y 877M€ equivalentes en VMO2.

Las actividades de financiación en 1T 24 incluyen:

- En enero, T. Emisiones ha lanzado una financiación verde por importe de 1.750M€ que se ha estructurado en dos tramos senior, con vencimientos de 8 y 12 años (1.000M€ y 750M€, respectivamente). Por su parte, Coltel, ha firmado tres préstamos bilaterales denominados en pesos colombianos por una cantidad total agregada de 133M€ equivalentes y vencimientos en ene-26 y ene-27.
- En marzo, Telefónica ha emitido un bono híbrido verde por 1.100M€ y fecha de rescate de 8,1 años. Al mismo tiempo, lanzó una oferta de recompra sobre el bono híbrido existente con fecha de rescate en diciembre 2024, mediante la cual T. Europe ha recomprado un nominal de 1.097M€. Además, ha firmado un préstamo bilateral a 10 años de 150M€.
- Adicionalmente, en marzo, VMO2 firmó la extensión por 2 años de su préstamo TLA de 750MGBP, ahora con vencimiento en sep-29.

Tras el cierre de marzo de 2024, en abril, T. Móviles Chile firmó un préstamo bilateral por una cantidad de 50.000M de pesos chilenos y vencimiento en abril de 2027 y VMO2 cerró dos emisiones de deuda senior por 600M€ y 750MUSD, ambos con vencimiento en abril 2032.

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido al Grupo mantener una sólida posición de liquidez de 19.337M€, de los cuales 11.375M€ son líneas de crédito disponibles y comprometidas (10.438M€ con vencimiento superior a 12m). A marzo de 2024, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años. La vida media de la deuda se sitúa cerca de 11,7 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 1.000M€ a marzo de 2024.

(*) Ajustado: excluye costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

Desempeño en sostenibilidad

Nuestros objetivos de sostenibilidad están integrados en el plan GPS del Grupo y alineados con los **ODS de Naciones Unidas**.

"E" Environmental (Ambiental): Construyendo un futuro más verde.

- **Impulsar eficiencias de Alcance 3 en la cadena de valor:** Telefónica ha sido incluida en el "CDP Supplier Engagement Leaderboard" por quinto año consecutivo. **Crecimiento de "eco soluciones" para nuestros clientes:** la cartera de soluciones Eco Smart fue nombrada Proyecto Campeón por la ITU en la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información 2024.

(ODS # 7, #11, #12 y #13)

"S" Social: Ayudar a la sociedad a prosperar.

- **Atracción y retención del talento a través de la diversidad:** 33,1% de mujeres directivas, 858 personas más con discapacidad trabajando en plantilla a nivel Grupo vs 1T 23. Adicionalmente, 33,1% posiciones de liderazgo ejercidos por negros en Brasil. **Protección de los clientes:** ~320 millones de amenazas bloqueadas de ciberseguridad para PYMEs y clientes minoristas en España (+30% interanual), prestando servicio a >1,7m de clientes.

(ODS #5, #8, #9)

"G" Gobernanza: Liderar con el ejemplo.

- **Confianza de los accionistas:** todos los acuerdos propuestos por el Consejo de Administración fueron aprobados en la Junta General de Accionistas. **Facilitar el acceso a la financiación:** emisión de un bono verde senior de dos tramos y un bono verde híbrido, dando un paso más hacia el objetivo de vincular en torno al 40% de la financiación hasta 2026 a criterios sostenibles.

(ODS #7, #9, #11, #13)

TELEFÓNICA ESPAÑA

31% sobre ingresos totales Telefónica en 1T 24

35% sobre EBITDA* total Telefónica en 1T 24

Mensajes clave

- Sólida tracción comercial, crecimiento en los principales accesos por tercer trimestre consecutivo
- Caída interanual de churn hasta el 0,9% incluso después de la actualización de tarifas en enero
- Aceleración del crecimiento interanual del EBITDA* (+0,2%)

Evolución operativa

T. España mantiene en 1T 24 la positiva evolución de 2023 y reafirma su recuperación a nivel comercial y financiero. La actividad comercial impulsa el crecimiento de ingresos en un trimestre con reposicionamiento de tarifas (~+3% en el porfolio Movistar desde mediados de enero) gracias a una oferta de calidad diferencial. La captura de mayores ahorros permite acelerar el crecimiento del EBITDA* (+0,2%, +0,1 p.p. vs 4T 23).

Como prueba de la calidad superior de nuestra infraestructura de red nacional y de la confianza de nuestros socios en la capacidad para prestar servicios de alta calidad a través de dicha infraestructura, hemos firmado un **memorando de entendimiento con DIGI** no vinculante para un acuerdo de red móvil a largo plazo. Los términos y condiciones están acordados en principio, y esperamos concluir el acuerdo, sujeto a documentación final, en las próximas semanas.

En materia de **sostenibilidad**, T. España continúa fomentando la economía circular promoviendo la recompra y el reacondicionado de equipos de cliente así como la reparación y el reciclaje de dispositivos. Además, la compañía sigue centrada en la eficiencia energética, migrando sus clientes a redes que emiten sustancialmente menos CO2.

En **accesos** (+1% interanual) debe destacarse el crecimiento en banda ancha fija y contrato móvil (+1,2% interanual en ambos casos) y la ganancia neta en TV por tercer trimestre consecutivo (+7k). El crecimiento de los accesos de **fibra** se acelera (+113k accesos; +85k minoristas) sobre una red de 29,7M UUll pasadas (29% uptake), 447k nuevas en 1T.

Los clientes **convergentes** mantienen ganancia neta positiva (+3k en 1T 24) y estabilidad interanual. El ARPU aumenta secuencialmente 1€ hasta 92,2€ y destaca el excelente dato de churn del 0,9% (-0,1 p.p. interanual) a pesar de la subida de precios. La combinación del liderazgo en ARPU y churn consolida un valor de la planta convergente, muy superior al de cualquier otro operador.

Evolución financiera

Los **ingresos** crecen interanualmente un +1,0% en 1T 24, impulsados por el aumento de los ingresos de servicio (+1,2% interanual), ya que los ingresos por venta de terminales, más volátiles, se reducen un 3,3%. Los ingresos minoristas crecen un 1,6% en 1T 24, reflejando la buena evolución comercial y la actualización de tarifas en residencial, así como la sólida evolución de las ventas de TI en empresas (fuerte estacionalidad en 4T). Los ingresos de mayoristas y otros se reducen un 0,8% interanual con impactos negativos derivados de la reducción de precios de interconexión móvil (-50% desde el 1 de enero de 2024) y de los menores contenidos de TV (Fórmula 1), no compensados por la buena evolución de los ingresos de OMVs.

Secuencialmente, los ingresos minoristas desaceleran ligeramente su crecimiento por una subida de tarifas en enero de 2024 menor a la del año anterior y un menor crecimiento interanual de TI. Los ingresos de mayoristas y otros dejan atrás efectos positivos extraordinarios (como la redefinición del Servicio Universal).

El **EBITDA*** de 1T 24 (+0,2% interanual) acelera su crecimiento frente al trimestre anterior (+0,1 p.p.) por los mayores ingresos y a los ahorros (>20M€) asociados a la salida el 1 de marzo de la mayoría de los empleados adheridos al plan de redimensionamiento de plantilla, y a pesar de mayores gastos directos (como en TI). El margen se sitúa en 35,8%.

El **EBITDAal*-CapEx** se reduce un -7,5% interanual (margen del 20,0% sobre ingresos), debido al descenso del EBITDAal* (-3,5% interanual por la mayor necesidad de emplazamientos para despliegue de 5G y aumento de intereses) y al aumento del +4,8% de la **inversión (CapEx)** (10,8% sobre ingresos), focalizada en el despliegue de 5G y de la red de fibra que permitirán apagar el servicio de cobre minorista.

(*) Ajustado: excluye costes de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

TELEFÓNICA BRASIL

25% sobre ingresos totales Telefónica en 1T 24

32% sobre EBITDA* total Telefónica en 1T 24

Mensajes clave

- Incremento del valor del cliente; continuo crecimiento del ARPU y reducción del churn
- Crecimiento de ingresos por encima de la inflación (contrato, FTTH, B2B y servicios más allá de la conectividad)
- Margen EBITDAaL*-CapEx de referencia (17,7%)

Evolución operativa

Vivo sigue avanzando en los pilares de E, S & G y ha sido reconocida por los principales analistas. Así, está incluida en el Grupo "Climate A" de CDP (una de las siete empresas brasileñas y la única del sector) y figura en el Top 20 del ranking Merco de empresas con mejor reputación corporativa, habiendo mejorado 13 posiciones en un año.

Vivo mantiene el liderazgo en el país, con una cuota de mercado móvil del 39%, del 43% en contrato y del 18% en FTTH (32% en zonas pasadas hace más de 5 años).

En **móvil**, la ganancia neta de contrato asciende a 686k en 1T 24 y el churn alcanza un nuevo mínimo histórico (0,97%), aumentando significativamente el valor del cliente. El ARPU móvil mantiene un crecimiento sostenido (+9,4%) gracias a la mayor calidad del parque (mayor peso de contrato, +3 p.p. interanual), la mayor de demanda de servicios digitales y el incremento de tarifas.

En **fijo**, continúa la transformación hacia FTTH, estando ya disponible en 443 ciudades y totalizando 26,8M de UUII. En 1T 24 se han conectado 173k nuevos accesos a FTTH hasta 6,3M (take-up del 24%).

El número de clientes de Vivo Total (oferta conjunta de FTTH+móvil) totaliza 1,5M (+111% interanual), mejorando el ARPU y churn (mejor en 1,0 p.p. que los accesos aislados).

En el segmento residencial, los **servicios digitales** ganan tracción comercial; Vivo Money casi duplica el volumen de créditos interanualmente y los servicios OTT de video y música alcanzan 2,7M de suscripciones (+14% interanual).

Evolución financiera

Los **ingresos** de 1T 24 crecen un 10,4% interanual explicado por el crecimiento de fijo y móvil, así como por la apreciación del real brasileño respecto al euro (aporta +3,9 p.p. al crecimiento).

Los ingresos móviles aumentan un 12,7% interanual, explicados por el buen desempeño de los ingresos de contrato. Los ingresos de fijo crecen un 5,3% interanual gracias a FTTH (+19,8%) y el segmento Empresas (+6,7% interanual).

El **EBITDA*** de 1T 24 crece un 10,7% interanual por los mayores ingresos que compensan los mayores gastos asociados a los mayores ingresos de servicios digitales en residencial y empresas. El **margen EBITDA*** se sitúa en 40,6% (+0,1 p.p. respecto a 1T 23).

El **CapEx** aumenta un 15,2% interanualmente (CapEx sobre ingresos 13,8%, +0,6 p.p. interanualmente) y el margen **EBITDAaL*-CapEx** se sitúa en el 17,7% (-0,5 p.p. interanual).

(*) Ajustado: excluye costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

21% sobre ingresos totales Telefónica en 1T 24

20% sobre EBITDA* total Telefónica en 1T 24

Mensajes clave

- Continua tracción operativa y financiera
- El crecimiento de ingresos de servicio y la buena gestión de costes impulsan el notable aumento del EBITDA*
- Aumento de la oferta de servicios digitales (IoT *quick wins*, Cloud SWAT con T. Tech)

Evolución operativa

T. Deutschland presenta un sólido comienzo de año. En un mercado dinámico pero racional, la continua tracción de la base de clientes se explica por la estrategia de 'valor sobre volumen', combinada con una campaña dirigida a 'amigos y familiares' y unos bajos niveles de churn.

T. Deutschland ha hecho un progreso notable en la densificación de la red y el despliegue 5G en 1T 24 con alrededor de 2k medidas de expansión y 400 nuevos sitios 5G en servicio, aumentando el número de estaciones base 5G hasta más de 10k y la cobertura de población 5G supera el 95%.

La tecnología 5G no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también contribuye en gran medida al compromiso ESG de T. Deutschland gracias a una mayor eficiencia energética. El consumo de energía mejora hasta 0,07 GWh/PB en 2023, lo que supone una reducción del 83% respecto al año base 2015. A partir de 2025, O2 Telefónica recibirá 3.000 GWh de energía verde del parque eólico marino Baltic Eagle durante 15 años, suficiente para alimentar 8.000 de las 28.000 estaciones móviles en funcionamiento actualmente, garantizando un suministro energético sostenible.

La base de accesos de **contrato móvil** se sitúa en 28,0M a marzo y en 16,6M excluyendo los accesos de OMV de terceros. En 1T 24, se registra una ganancia neta de 157k accesos (excluyendo los accesos de OMV de terceros), gracias al impulso continuado de la marca O2. El churn de contrato de O₂ mejora 0,1 p.p. interanualmente, hasta el 1,0%, reflejando tanto el fuerte atractivo de la marca como la mejora de la red y la calidad del servicio.

El **ARPU de contrato O₂** desciende un 0,4% interanual en 1T 24, afectado por la reducción a la mitad de las tarifas de terminación móvil a 20 céntimos de euro por minuto a partir del 1 de enero y el **ARPU de contrato de O₂** subyacente (sin reducción de las tarifas de interconexión móvil) crece un +0,7% interanual.

El **prepago** móvil registra una pérdida neta de -288k accesos, reflejo principalmente de la actual tendencia de migración del postpago en el mercado alemán.

Los **accesos de banda ancha** aumentan +3k impulsadas por la fuerte demanda de accesos de alta velocidad por cable y fibra, mientras que los accesos DSL/VDSL disminuyen. El churn se mantiene estable interanualmente en un bajo nivel del 0,9% en 1T 24.

Evolución financiera

Los resultados de 1T 24 están en línea con los objetivos anunciados de 2024, con el «Plan de Crecimiento y Eficiencia Acelerados» como palanca de un modelo de negocio más resistente y contribuyendo al programa GPS.

Los **ingresos** se mantienen planos (-0,1% interanual) en 1T 24 por el efecto de las tarifas de terminación móvil y de la difícil comparativa en venta de terminales (-4,2% interanual), mientras que tanto los ingresos de servicio móvil (+0,7% interanual; +2,3% interanual excluyendo la caída de las tarifas de terminación móvil) como el negocio fijo (+3,7% interanual) mantienen su senda de crecimiento. El negocio móvil decrece un -0,6% interanual, como consecuencia de un trimestre récord de ventas de terminales en el 1T 23.

El **EBITDA*** registra un fuerte crecimiento del 5,0% interanual en 1T 24, reflejo del éxito comercial, menores costes de suministro y la ejecución centrada en medidas de eficiencia. El **margen EBITDA*** se sitúa en 31,1% (+1,5 p.p. interanual).

El **CapEx** refleja la típica estacionalidad, con mayor peso en la parte final del año y decrece -5,1% interanual, con un ratio CapEx/Ingresos del 11,1%. Como resultado, el **EBITDAaL*-CapEx** crece un 14,3% interanual en 1T 24 y el **margen EBITDAaL*-CapEx** mejora en 1,4 p.p. interanual hasta el 11,3%.

(*) Ajustado: excluye costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

TELEFÓNICA TECH

Mensajes clave

- Ingresos creciendo a doble dígito
- Fuerte crecimiento en *bookings*, más ingresos previstos por el *funnel* comercial
- Mejoras en la capacidad de entrega, posición de mercado y reconocimientos en el sector

T. Tech sigue registrando un sólido crecimiento de ingresos, mientras refuerza sus credenciales como proveedor líder de soluciones NextGen. Desde 2023, T. Tech opera con **Líneas de Servicio Globales (LSG)** como unidades transversales para todas las geografías (España y Américas, Reino Unido e Irlanda, y Europa Central) que permiten unificar el portfolio y capturar sinergias. Las LSG de IoT y BizApps, lanzadas a mediados de 2023 impulsan la actividad comercial y, como germen de un nueva LSG, el servicio de Ciberseguridad NextDefense lanzado comercialmente en Reino Unido e Irlanda, y donde nos hemos adjudicado el primer contrato de Gestión, Detección y Resolución (MDR).

T. Tech ha obtenido nuevas acreditaciones de socios: **Competencia de Proveedor de Servicios Gestionados en Google Cloud y AWS**, posicionándonos como especialistas contrastados en migración a la nube; Capacidades de Ciberseguridad reconocidas por: **Netskope** ("Member of MSP and Service Delivery Partner"), **Palo Alto** ("Partner of the Year 2023"), **Tenable** ("MSSP EMEA Partner of the Year") y **Varonis** ("Partner of the Year 2023"). También ha sido reconocida **T. Tech** como "Leader in the Magic Quadrant Managed IoT Connectivity Services" por 10º año consecutivo por **Gartner** y "VERY STRONG: in Competitive Landscape for Managed Security Services" por **Global Data**.

Evolución operativa

T. Tech mantiene una fuerte actividad comercial en 1T 24 (*bookings* >+30% interanual, +17% interanual en los últimos doce meses hasta mar-24) gracias a la buena evolución en el sector privado y, especialmente, en los clientes de los sectores financiero, sanidad e industria, donde se han cerrado acuerdos relevantes en valor y nivel de criticidad. Además, el *funnel* comercial (la mayor parte cualificado) continúa creciendo a doble dígito, con una buena cartera de ventas en diversos sectores (Financiero, Sanidad, Servicios Públicos, Movilidad, Minería, Comercio Minorista y Público).

Las **capacidades de Ciberseguridad y Cloud** se han reforzado gracias a nuevos lanzamientos (Edge Security de *Netskope*, New Storage de *Netapp*, nuevas funcionalidades en *Webex Meetings*) y a la ampliación de nuestro portfolio en Latinoamérica (Security Edge, soluciones de seguridad en la nube de *Netskope*) y Reino Unido e Irlanda (NextDefense). Todos estos servicios se apoyan en nuestros vanguardistas Centros de Operaciones Digitales (DOC) y Centros de Operaciones de Seguridad (SOC) ubicados en Europa, Reino Unido y América.

En **AI & Data**, T. Tech se ha asociado con **Microsoft en Generative AI** (Centro de Innovación Responsable en IA lanzado por Microsoft en febrero) y ha reforzado su portfolio sellando alianzas relevantes con líderes especializados del mercado como: *Denodo*, proveedor de plataformas de integración y virtualización de datos; *Palantir*, actor clave de IA en el mercado de Defensa y Seguridad Nacional; y *Teradata*, proveedor clave de análisis en la nube y plataformas de datos.

Las **capacidades IoT** se han reforzado con un nuevo Centro de Operación y Despliegue para redes privadas, y el lanzamiento de *Smart Lighting*, servicio de gestión remota del alumbrado público para la mejora de la eficiencia energética, la contaminación lumínica y la seguridad en las ciudades.

Evolución financiera

Los **ingresos** alcanzan 476M€ en 1T 24, con un sólido crecimiento de dos dígitos (+11,0% interanual) impactado por un excelente 1T 23 y cierta estacionalidad en el cierre de algunos contratos a finales de 2023. El mix de ingresos de T. Tech está bien equilibrado por servicios (alto porcentaje de ingresos gestionados y de profesionales y plataformas propias) y por geografías (>85% ingresos proceden de mercados con divisa fuerte). Teniendo en cuenta los buenos resultados comerciales y nuestra cartera de ventas, se mantiene una previsión positiva sobre los ingresos en el resto del año.

Los ingresos de **T. Cybersecurity & Cloud Tech** y **T. IoT & Big Data Tech** ascendieron a 413M€ (+11,2% interanual) y a 63M€ (+8,2% interanual), respectivamente.

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- Plataforma global: 22M³ UUUI FTTH, 26 MW en centros de datos, >100k km⁴ de conectividad internacional
- T. Infra sigue creando valor a través de su destacada cartera de inversiones
- Telxius mantiene una elevada rentabilidad, con un margen EBITDA* superior al 50%

Resultado operativo

T. Infra: Aumento de la diferenciación y capacidades de red

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, T. Infra 25% y T. España 30%) añade 0,2M de UUUI a su huella de fibra en 1T 24 hasta alcanzar 5 M de UUUI, centrándose en municipios de baja población e impulsando el desarrollo digital.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, T. Infra 40% y T. Deutschland 10%) continúa desplegando su red FTTH en zonas rurales y semirurales de 8 estados federados («Länder»). A marzo, cuenta con 0,8M de UUUI en construcción o listos para la construcción (0,2M ya aprobados).

En Reino Unido, **nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, T. Infra 25% y Liberty Global 25%) amplía su huella hasta 1M de UUUI a marzo y tiene previsto invertir 1.000MGBP en infraestructura de banda ancha a lo largo del año 2024.

En Brasil, **FiBrasil** (CDPQ 50%, T. Infra 25% y T. Brasil 25%) ofrece conectividad de fibra de alta calidad en más de 150 municipios, alcanzando los 4,4M de UUUI pasadas en 22 estados brasileños. Ha firmado acuerdos para prestar servicios de conectividad a más de 50 ISPs, consolidando su posición como red de fibra neutral.

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y T. Chile 40%) continúa su despliegue y alcanza 4,1M de UUUI a marzo, y añade a ClaroVTR a su red, contando ahora con tres de los cuatro principales proveedores de servicios de telecomunicaciones del país en su infraestructura. **ONNET Fibra Colombia** (KKR 60% y T. Colombia 40%) avanza a buen ritmo, con 3,8M de UUUI pasadas a marzo 2024. En Perú, **Pangea** (KKR 54%, Entel Perú 10% y T. Hispam 36%), espera la aprobación de la venta para 2S 24, y acelera su despliegue de FTTH con 3,4M de UUUI a cierre del trimestre (incluidos también los PP de T. Perú).

Nabix (Asterion Industrial Partners 80% y T. Infra 20%) consolida su posición como la mayor plataforma de centros de datos de España, con 22.000 m² y una potencia TI combinada de 26 MW, que representa más de un 54% de aumento de la capacidad instalada desde nuestra entrada en jun-21.

Telxius: La mejor infraestructura submarina de conectividad internacional

Durante 1T 24 **Telxius** mantiene un crecimiento positivo del tráfico (+12% interanual), unido a una gestión continua de costes, permite mantener una alta rentabilidad (margen EBITDA* 50,8%). Además, Telxius ha inaugurado su última ruta de cable submarino, que conecta la República Dominicana con los EE.UU. con una extensión de SAM-1 entre Punta Cana y Puerto Rico, tendiendo un nuevo puente entre el Caribe y las Américas.

Asimismo, **Telxius** ha sido galardonada, en los Premios del Mercado de Centros de Datos 2024, con el premio a la Excelencia en Conectividad por su vanguardista Centro de Datos de Derio. Además, Telxius y Arelion están colaborando para proporcionar conectividad multi-terabit totalmente diversa en las estaciones de aterrizaje de Telxius en Boca Ratón y Jacksonville, Florida.

³ Incluido en el total de las UUUI de FTTH del Grupo.

⁴ Fibra internacional a marzo de 2024

(*) Ajustado: excluye costes de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

TELEFÓNICA HISPAM

20% sobre ingresos totales Telefónica de 1T 24

11% sobre EBITDA* total Telefónica de 1T 24

Mensajes Clave

- T. Hispam continúa avanzando en la compartición de infraestructuras
- Crecimiento interanual de los accesos de valor (contrato +1%, FTTH +6% por modelos de inversión alternativos)
- Ingresos (-8,2%) y EBITDA* (-14,9%) impactado por FX y ventas de terminales. Se espera una mejora en 2S 24

Evolución operativa

ONNet Fibra Chile, tras la aprobación del acuerdo con Entel el pasado 24 de octubre, ha alcanzado un acuerdo con Claro VTR en marzo para el uso de su infraestructura de FTTH en el país, racionalizando las inversiones y haciendo un uso más eficiente de los recursos.

En **móvil**, los accesos de contrato crecen un 1% interanual. La actividad comercial está afectada en la mayoría de los países por el foco de enfriar el entorno competitivo. En algunos países se empieza a percibir entorno más racional.

En **fijo**, se avanza en la transformación hacia FTTH, creciendo los accesos conectados un 6%, destacando Colombia y Argentina (+37% y +24% respectivamente). Las UUll pasadas ascienden a 20,9M tras pasar 3,3M en los últimos 12 meses.

Evolución financiera

Los **ingresos** decrecen un 8,2% frente a 1T 23, afectados principalmente por el efecto negativo de la devaluación del peso argentino, la depreciación del peso chileno, la menor venta de terminales (-24,9%), y los menores ingresos en Chile (-20,2% interanual; afectados por la depreciación del peso chileno mencionada anteriormente y por la decisión de intentar enfriar el mercado). Por otro lado, destaca el crecimiento en Colombia (+7,8%) y México (+10,2%).

El **EBITDA*** cae un 14,9% afectado por los menores ingresos comentados anteriormente. Destacar, al igual que en ingresos, el crecimiento en Colombia (+20,2% por FTTH, eficiencias en gastos y apreciación del peso colombiano) y en México (+13,9% por los mayores ingresos de contrato y la estabilización de los gastos con AT&T). El **margen EBITDA*** se sitúa en 17,9% (-1,4 p.p. frente a 1T 23).

El **CapEx** se reduce un 14,6% interanual y el CapEx sobre ingresos se sitúa en 5,3% (-0,4 p.p. interanualmente) consecuencia de una ejecución distinta al año anterior. El **EBITDAal*-CapEx** se reduce un 29,7% por la caída del EBITDA* y al crecimiento de los gastos por arrendamientos (+10,0% principalmente por renovaciones de contratos en Perú; compensado parcialmente por los menores gastos en México tras el cierre de sitios).

Evolución por país

- **Chile:** Los ingresos se reducen un 20,2% afectados principalmente por el difícil entorno competitivo móvil (si bien, empiezan a apreciarse signos de una mayor racionalidad) y la depreciación del peso chileno. El EBITDA* desciende un 35,2% por la caída de los ingresos, compensados parcialmente por las eficiencias en gastos. Movistar Chile obtuvo la certificación en la Norma Internacional para Sistemas de Gestión de Salud y Seguridad Ocupacional (SSO) ISO 45001:2018, orientada a las organizaciones que proporcionan un entorno de trabajo seguro y saludable, al identificar y controlar los riesgos laborales, reduciendo los accidentes, lesiones y enfermedades ocupacionales.
- **Perú:** Resultados afectados por el complicado entorno competitivo que provocan caída de los ingresos del mercado y de T. Perú (-6,6% frente a 1T 23). No obstante, se observa una mejora en la tendencia de los ingresos móviles, principalmente contrato. El EBITDA* cae un 34,8% interanual. T. Perú ha renovado por tres años la certificación antisoborno ISO 37001, otorgada por AENOR y reafirma su compromiso de tolerancia cero, en todas sus operaciones, ante actos de corrupción en el ámbito tanto público como privado.

- **Colombia:** Los ingresos (+7,8%) y el EBITDA* (+20,2%) crecen gracias a los mayores ingresos del servicio, principalmente por FTTH y prepago, a las eficiencias de gastos y a la apreciación del peso colombiano. T. Colombia es la Telco con mejor ranking en el estudio "Employers for Youth" (EFY) de 2023.
- **México:** Se mantiene la buena evolución, con los ingresos creciendo un 10,2% y el EBITDA* un 13,9% frente a 1T 23 impulsados por el buen comportamiento de contrato (ARPU +4,5%). El menor gasto por arrendamientos, asociado al cierre de sitios explica el aumento del EBITDAaL*-CapEx (+103,7%). Se continúa avanzando en el reciclaje del desmantelamiento de la red acceso; así, 152 toneladas de aparatos eléctricos y electrónicos, 23 toneladas de estructuras metálicas ferrosas y 14 toneladas de escombros recicladas en 1T 24.
- **Argentina:** Los ingresos caen un 20,0% interanual y el EBITDA* un 26,6% afectados por la devaluación interanual del peso respecto al euro (-308%), los mayores gastos asociados a la inflación (principalmente de personal) compensados parcialmente por la progresiva subida de tarifas y el menor impacto de bonificaciones a los clientes. T. Argentina afianza su compromiso con el medio ambiente, con un objetivo de reducir un 35% en 2024 las emisiones 1+2.

(*) Ajustado: excluye costes de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

Joint Venture, Virgin Media – Reino Unido

(100% de VMO2)

Mensajes clave

- Estabilización trimestral del ARPU fijo
- Mejora del crecimiento de los ingresos de servicio móvil y fijo residencial
- Intensificación del despliegue de fibra, con un aumento interanual del 80% en ritmo de construcción

Evolución operativa

Virgin Media O2 (VMO2) ha comenzado a intensificar las inversiones en red y cobra impulso comercial en la huella de nexfibre. Además, VMO2 ha lanzado nuevos servicios al tiempo que ha aumentado las eficiencias de TI. En un trimestre de baja actividad comercial, VMO2 mantiene estable la base de clientes de fijo y convergente.

La red fija asciende a 17,2M UUll, con 194k UUll pasadas en 1T 24. El ritmo de actualización de fibra en la huella actual de VMO2 sigue aumentando. En móvil, continua la inversión en cobertura y capacidad 5G, con 5G stand-alone de nueva generación ya operativa en 14 ciudades en Reino Unido.

VMO2 ha anunciado que O2 Recycle (iniciativa en la cual los dispositivos se reparan, reacondicionan, revenden o reciclan, con lo que ninguna pieza se desperdicia) ha ampliado su alcance a más dispositivos. Además, junto con la organización benéfica medioambiental Hubbub, VMO2 proporciona cientos de tablets y smartphones reciclados para ayudar con datos móviles gratuitos de O2 a personas necesitadas.

La **ganancia neta de contrato móvil** cae -134k en 1T 24 (-21k en 1T 23) como consecuencia de de las menores ventas de terminales. La base total de clientes alcanza 35,4M, apoyada por el crecimiento del IoT. El churn **de contrato móvil de O2** se mantiene en 1,2% en 1T 24, estable intertrimestral.

En 1T 24, **los accesos de IoT** crecen +413k (+425k en 1T 23).

La **ganancia neta de banda ancha fija** totaliza +5k en 1T 24 (+29k en 1T 23), impulsada por la continua demanda de conectividad de alta velocidad.

Evolución financiera

Los **ingresos** crecen un 2,6% interanual en 1T 24, con la venta de terminales cayendo un 22,1% interanual, afectando negativamente al crecimiento de los ingresos de servicio otro trimestre más. Así, los ingresos móviles caen un -1,7% interanual en 1T 24 debido al gasto más restrictivo de los consumidores. Los ingresos fijos crecen un 0,5% interanual en 1T 24, con una caída del segmento empresas del -16,2% interanual (nivel bajo de los ingresos relacionados con arrendamientos a largo plazo de una parte de la red fija y las presiones sobre los precios). Los otros ingresos aumentan un +39,8% interanual gracias al incremento de los ingresos por construcción de nexfibre.

El **EBITDA*** crece un 3,3% interanual en 1T 24, con el crecimiento de los ingresos de servicio móvil parcialmente compensados por presiones en B2B y la inversión en TI y programas de eficiencia digital.

El **CapEx** crece un 17,1% interanual en 1T 24, con un ratio CapEx/Ingresos de 22,1%. Así, **EBITDAal*-CapEx** decrece -15,3% interanual y el **EBITDAal*-CapEx/Ventas** se sitúa en 12,7%.

(*) Ajustado: excluye costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1T 24	1T 23	Interanual % Var
Importe neto de la cifra de negocios	10.140	10.045	0,9
Otros ingresos	289	284	1,6
Gastos por operaciones	(7.213)	(7.202)	0,2
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(11)	(6)	92,3
EBITDA	3.205	3.121	2,7
Amortizaciones	(2.163)	(2.151)	0,5
Resultado operativo (OI)	1.042	970	7,4
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	45	(188)	c.s.
Resultados financieros	(359)	(266)	35,0
Resultado antes de impuestos	728	516	41,1
Impuesto sobre beneficios	(165)	(162)	2,0
Resultado del periodo	563	354	58,9
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante	532	298	78,9
Atribuido a intereses minoritarios	31	57	(46,0)
EBITDA*	3.205	3.145	1,9
Margen EBITDA*	31,6%	31,3%	0,3 p.p.
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.633	5.682	(0,9)
Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)	0,08	0,04	101,6
<i>Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)</i>	0,10	0,09	8,0

- 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" (-69M€ en enero-marzo 2024 y -66M€ en enero-marzo 2023), entre la media ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el periodo.

(*) Ajustado: excluye costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	Mar 24	Dic 23	% Var vs. Dic
Activos no corrientes	83.332	83.568	(0,3)
Intangibles	11.190	11.370	(1,6)
Fondo de comercio	18.596	18.708	(0,6)
Inmovilizado material	22.948	22.944	0,0
Derechos de uso	8.015	8.448	(5,1)
Inversiones puestas en equivalencia	8.778	8.590	2,2
Activos financieros y otros activos no corrientes	7.629	7.268	5,0
Activos por impuestos diferidos	6.176	6.240	(1,0)
Activos corrientes	20.988	20.756	1,1
Existencias	999	929	7,5
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	10.026	10.132	(1,0)
Administraciones Públicas deudoras	1.306	1.193	9,5
Otros activos financieros corrientes	1.586	1.078	47,1
Efectivo y equivalentes de efectivo	6.391	7.151	(10,6)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	680	273	149,3
Total Activo = Total Pasivo	104.320	104.324	0,0
Patrimonio Neto	27.208	27.096	0,4
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	22.967	21.852	5,1
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	4.241	5.244	(19,1)
Pasivos no corrientes	53.963	53.829	0,2
Pasivos financieros no corrientes	34.122	33.360	2,3
Deudas no corrientes por arrendamientos	6.112	6.708	(8,9)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.683	3.605	2,2
Pasivos por impuestos diferidos	2.848	2.702	5,4
Provisiones a largo plazo	7.197	7.454	(3,4)
Pasivos corrientes	23.148	23.399	(1,1)
Pasivos financieros corrientes	3.867	3.701	4,5
Deudas corrientes por arrendamientos	2.185	2.239	(2,4)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	13.432	13.957	(3,8)
Administraciones Públicas acreedoras	1.671	1.869	(10,6)
Provisiones a corto plazo	1.582	1.596	(0,9)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	412	37	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor positivo de la cartera de derivados por un importe neto de 526M€, 2.073M€ incluidos en los pasivos financieros y 2.599M€ incluidos en los activos financieros.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1T 24	1T 23	Interanual % Var
Cobros de explotación	12.390	12.070	
Pagos de explotación	(9.464)	(9.169)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(565)	(474)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(149)	(126)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	2.212	2.301	(3,9)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(1.530)	(1.394)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	(25)	948	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	(74)	289	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(359)	(27)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(1.988)	(184)	n.s.
Pagos por dividendos	(144)	(145)	
Cobros por ampliación de capital de intereses minoritarios	—	114	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(899)	(635)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(66)	(126)	
Emissiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	1.953	915	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(1.163)	(1.496)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(658)	(623)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(28)	(32)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(1.005)	(2.028)	(50,4)
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	21	3	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(760)	92	c.s.
Saldo al inicio del periodo	7.151	7.245	
Saldo al final del periodo	6.391	7.337	

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

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.

A partir de 2024, Telefónica cambia algunas de sus medidas alternativas de rendimiento por diversos motivos. Así, el objetivo es simplificar y alinear los objetivos con los resultados consolidados reportados, mejorando su comprensión. Además, estos ajustes permiten mejorar la lectura y simplicidad de los resultados y un mejor seguimiento de la evolución frente a los objetivos. Adicionalmente, la inclusión de nuevos indicadores clave de rendimiento (KPIs) permite un seguimiento más sencillo, incluida la división de los ingresos reportados entre B2C, B2B y mayoristas/socios y otros, EBITDA reportado, EBITDAaL-CapEx, CapEx sobre ventas, cifras que son ajustadas, y el objetivo del ratio de apalancamiento.

En los últimos años, el EBITDA (antes OIBDA) ha sido la principal medida operativa para nuestros objetivos. Aunque tanto el OIBDA como el EBITDA son medidas no definidas en las NIIF, ahora nos guiamos únicamente por el EBITDA para alinearnos con los estándares del mercado. Esta transición refleja una evolución natural en nuestro enfoque informativo, ya que el OIBDA ha sido históricamente una medida interna.

Adicionalmente, la compañía proporciona objetivos sobre CapEx y EBITDAaL-CapEx, indicando implícitamente el EBITDAaL, en línea con las tendencias del sector. Teniendo en cuenta la importancia de los arrendamientos en las operaciones, Telefónica pretende simplificar la información y mitigar la volatilidad centrándose en el EBITDA y el EBITDAaL-CapEx, que sirven como indicadores reales del apalancamiento operativo.

Para simplificar aún más nuestros informes y facilitar su comprensión, se han dejado de presentar cifras orgánicas, ajustándonos a las normas del sector, lo que permite estudiar la información de forma más eficaz y hacer un seguimiento de los resultados con respecto a los objetivos. Además, al incorporar los nuevos indicadores clave de rendimiento (KPIs), se refuerza nuestra capacidad de seguimiento de las métricas clave y obtenemos una visión más profunda de nuestras tendencias de rendimiento.

EBITDA (antes OIBDA) y EBITDAaL (antes OIBDAaL)

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 los pasivos por arrendamiento. 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.

El cálculo detallado del EBITDA y EBITDAaL del Grupo puede consultarse en la información financiera seleccionada contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2024/04/rdos24t1-data.xlsx>.

EBITDAaL-CapEx

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

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 reestructuración, 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.

La reconciliación entre los datos reportados y las cifras de EBITDA ajustado, EBITDAaL ajustado y EBITDAaL-CapEx ajustado puede encontrarse en la información financiera seleccionada que figura en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2024/04/rdos24t1-data.xlsx>.

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" y "Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes" (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 apalancamiento. No obstante, no deben ser consideradas un sustituto de la deuda financiera bruta del estado de situación financiera consolidado.

La conciliación entre la deuda financiera bruta según el estado de situación financiera consolidado, la deuda financiera neta y la deuda financiera neta más arrendamientos del Grupo Telefónica se encuentra disponible en la información financiera seleccionada contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2024/04/rdos24t1-data.xlsx>.

La deuda financiera neta se define también en los estados financieros consolidados de 2023 (véase apartado "Medidas alternativas no definidas en las NIIF" de la Nota 2).

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.

La conciliación de la ratio de endeudamiento se encuentra disponible en la información financiera seleccionada contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2024/04/rdos24t1-data.xlsx>.

Flujo de Caja Libre

El flujo de caja libre del Grupo se calcula a partir del “flujo de efectivo neto procedente de las operaciones” 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, los pagos de principal de arrendamientos y los pagos de cupones de híbridos.

Para mejorar la precisión y exhaustividad de nuestro cálculo del flujo de caja libre, ahora 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. Adicionalmente, también se incluyen los pagos por compromisos de personal para garantizar un análisis exhaustivo y ajustado a la realidad operativa.

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.

La conciliación entre el Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones según el estado de flujos de efectivo consolidados (elaborado por el método directo) y el Flujo de caja libre del Grupo según la definición anterior, se encuentra disponible en la información financiera seleccionada contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2024/04/rdos24t1-data.xlsx>.

Beneficio Neto Ajustado (antes Beneficio Neto Subyacente) y BPA Ajustado

El Beneficio Neto Ajustado y el BPA Ajustado se definen como el beneficio neto y el BPA reportados 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, 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.

AVISO LEGAL

El presente documento ha sido elaborado por Telefónica, S.A. (en adelante “**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 (de ahora en adelante “manifestaciones”) sobre el Grupo Telefónica. Estas manifestaciones pueden incluir proyecciones, estimaciones financieras, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas relativas a diversas materias, entre otras, a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de las distintas líneas de negocio y al del negocio global, a la cuota de mercado, a posibles compras, desinversiones u otras operaciones, al resultado de transacciones recientemente finalizadas, a los resultados y operaciones del Grupo Telefónica, incluyendo compromisos y objetivos sobre aspectos ambientales, sociales y de gobernanza. Las manifestaciones contenidas en este documento pueden ser identificadas, en determinados casos, por la utilización de palabras como «predicción», «expectativa», «anticipación», «aspiración», «propósito», «creencia», «puede», «podrá», «podría», «plan», «proyecto», o de un lenguaje similar, o variaciones de dichas expresiones.

Estas manifestaciones reflejan la visión actual del Grupo Telefónica y puede cambiar en el tiempo. Además, no pretenden ser exhaustivas, ni han sido verificadas por terceros, ni auditadas, por lo que las opiniones y aspiraciones de Telefónica respecto a sucesos futuros no constituyen, por su propia naturaleza, 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 diferentes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción y, en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC).

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 (incluida la información denominada “orgánica” y “subyacente”). 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, se invita a los receptores de este documento a consultar los estados financieros consolidados y el Informe de gestión de Telefónica, correspondientes al ejercicio 2023, presentados a la CNMV, Nota 2, página 14 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.



Clima Lista
A 2023



Bloomberg
GEI 2023



Miembro de
DJSI Europa



1º en el sector,
2022



1º del mundo en 2023
Benchmark de la Inclusión Digital

SÍGUENOS EN:

