

Resultados

2024

3T

GPS

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	26

La información financiera correspondiente a enero-septiembre 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").

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 7 de noviembre 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 3T 2024 Telefónica 7 de noviembre de 2024

Avance sostenido y fuerte crecimiento del FCF; objetivos reiterados

Aspectos destacados

- **Aceleración del buen momento comercial por la mayor ventaja competitiva**
 - Imparable ritmo de despliegue; cobertura 5G aumenta al 71% en mercados principales, 81,6M FTTH UUII
 - Mejora de la relación con el cliente, continuo aumento del NPS (34; +2 p.p. vs 2T; +5 p.p. interanual)
 - La mejor ganancia neta en España en 6 años y el nivel de "churn" en mínimos históricos (0,8%)
 - Excelentes resultados de contrato, fibra y servicios digitales en Brasil. Cuota de mercado de fibra +0,7 p.p. interanual (agosto-24)
 - Bajo nivel de churn en Alemania, 1,0% gracias a la marca propia (ganancia neta de contrato +5,1% vs 2T)
- **Significativo progreso en las iniciativas estratégicas**
 - La incertidumbre sobre el negocio mayorista en España se disipa con la creación de la nueva compañía de fibra con Vodafone y el acuerdo mayorista de fibra a largo plazo con MasOrange
 - En Brasil, la aprobación de la migración del modelo de concesión a autorización se espera en 4T 24
 - Acuerdo mayorista con Lyca y renovación del contrato con Lebara en Alemania
 - OpenGateway: alianza global de APIs anunciada (JV con Ericsson y operadores globales telecomunicaciones)
- **Crecimiento (interanual)**
 - Sólida evolución del negocio; en moneda local España, Brasil y Alemania mantienen crecimiento
 - El impacto de los tipos de cambio en 3T reduce el crecimiento de los ingresos y el EBITDA; aún así, el EBITDAaL*-CapEx crece un 2,1% interanual reportado en 9M
 - Los ingresos B2B +2,8% en 9M, crecimiento de doble dígito en TI, a pesar del tipo de cambio. B2C +0,4% (9M)
 - Crecimiento de clientes (+1M vs 2T hasta 393M accesos totales); fuerte crecimiento de accesos FTTH (+11% interanual)
- **Rentabilidad (interanual)**
 - En España, aceleración secuencial del crecimiento del EBITDA* (+1,0%) y el EBITDAaL* revierte su tendencia, presentando crecimiento
 - El margen de EBITDA* en Brasil 44,6% (2T 41.5%) y el EBITDAaL*-CapEx muy sólido (+20,7% moneda local)
 - El margen EBITDA* de Alemania se expande 1,5 p.p.. El EBITDAaL*-CapEx de 9M crece un 7,9%
 - A pesar del impacto de los tipos de cambio y del peor entorno en Perú (deterioro del fondo de comercio y otros activos intangibles sin impacto en caja), el EBITDAaL-CapEx de Hispam se mantuvo estable en el 3T
 - El apalancamiento operativo del Grupo mejora (+0,3 p.p. vs 3T 23), líder del sector en intensidad de capital (12,0% CapEx/ventas 9M)
- **Sostenibilidad**
 - Aceleración del crecimiento del FCF; x4,2 vs 2T, +89,5% interanual en 3T y +27,7% en 9M
 - FCF ampliamente protegido de la volatilidad de los tipos de cambio mediante cobertura natural
- **En línea para alcanzar los objetivos financieros de 2024**, a pesar de la depreciación de los tipos de cambio
 - El crecimiento reportado del EBITDAaL*-CapEx y del FCF, ambos a 9M, por encima de los objetivos de 2024
 - Asumiendo los tipos de cambio de los objetivos, los resultados de 9M están en línea; >1% crecimiento del EBITDA*, >2% del EBITDAaL*-CapEx

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

(*) 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

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

"Durante el tercer trimestre, hemos mantenido nuestro foco estratégico en la transformación de la red, con los clientes en el centro de esta transformación, y la eficiencia y la simplificación operativa como palancas de la mayor rentabilidad. Así, seguimos avanzando, tomando decisiones estratégicas, como los nuevos acuerdos mayoristas de fibra firmados a largo plazo en España, habiéndose ya renovado y extendido todos los acuerdos existentes mayoristas y de roaming. En Brasil esperamos la aprobación de la adaptación del modelo de concesión a autorización en el último trimestre del año, mientras que en Hispam estamos explorando oportunidades inorgánicas. Asimismo, la publicación del informe Draghi de competencia de la Unión Europea soporta la visión de la alta necesidad de racionalización del sector de telecomunicaciones.

En el tercer trimestre, destaca la aceleración del crecimiento del flujo de caja libre, como anticipamos en el trimestre anterior, permitiendo reafirmar ampliamente nuestro objetivo para 2024. Los resultados del Grupo en términos reportados están afectados por la depreciación de las monedas latinoamericanas, si bien, todos los mercados principales mantienen las tendencias, con un mejor comportamiento de la actividad comercial y un crecimiento en moneda local. De esta forma, reiteramos todos los objetivos de 2024.

Finalmente, continuamos liderando el sector en sostenibilidad, habiendo alcanzado reconocimientos en información y transparencia, mientras que seguimos demostrando un progreso positivo en las principales áreas como la reducción de consumo de energía y diversidad de género."

Objetivos

En línea con la consecución de objetivos de 2024, a pesar de la depreciación de los tipos de cambio. Los datos y objetivos financieros para 2024 son los siguientes (reportado¹):

- **Ingresos -0,3%** interanual en 9M 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento ~1%** interanual
- **EBITDA +0,4%** interanual en 9M 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento 1% a 2%** interanual
- **EBITDAaL-CapEx +2,1%** interanual en 9M 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento 1% a 2%** interanual
- **CapEx sobre ventas 12,0%** en 9M 24 vs. objetivo 2024 de **hasta 13%**
- **FCF +27,7%** en 9M 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 ha pagado 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)

En línea con los objetivos 2023-26. Los objetivos estratégicos del plan GPS proporcionados en el "Capital Markets Day" de 2023 son los siguientes (TAMI 23-26 reportado¹)

- **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

¹ 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

(*) 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

Principales indicadores del Grupo Telefónica

	9M 24		3T 24	
	(M€)	Interanual % Var	(M€)	Interanual % Var
Ingresos	30.418	(0,3)	10.023	(2,9)
EBITDA *	9.684	0,4	3.260	(2,5)
EBITDAaL*-CapEx	4.001	2,1	1.253	(0,1)
CapEx (ex-espectro) / Ventas	12,0%	(0,6)	13,4%	(0,5)
FCF	1.030	27,7	866	89,5
Deuda Financiera Neta	28.748	8,3		
Beneficio Neto	989	(21,7)	10	(98,1)

	9M 24 (M€)	Interanual % Var	3T 24 (M€)	Interanual % Var
Ingresos	30.418	(0,3)	10.023	(2,9)
Telefónica España	9.427	1,0	3.182	1,0
Telefónica Brasil	7.268	2,2	2.308	(6,4)
Telefónica Deutschland	6.286	(0,6)	2.098	(1,6)
Telefónica Hispam	6.404	(4,8)	2.100	(6,2)
Otras sociedades y eliminaciones	1.033	3,0	335	0,4
EBITDA*	9.684	0,4	3.260	(2,5)
Telefónica España	3.387	0,6	1.155	1,0
Telefónica Brasil	3.066	2,2	1.030	(5,9)
Telefónica Deutschland	2.027	3,9	694	3,0
Telefónica Hispam	1.159	(6,7)	377	(7,4)
Otras sociedades y eliminaciones	45	(48,8)	3	(85,3)
EBITDAaL*	7.642	(1,3)	2.595	(3,4)
Telefónica España	2.917	(1,7)	1.001	0,1
Telefónica Brasil	2.411	2,1	825	(6,2)
Telefónica Deutschland	1.467	2,1	503	0,4
Telefónica Hispam	805	(9,7)	264	(7,5)
Otras sociedades y eliminaciones	42	(50,9)	3	(87,9)
CapEx (excluyendo espectro)	3.642	(4,8)	1.343	(6,3)
Telefónica España	1.106	(2,1)	386	(2,5)
Telefónica Brasil	1.182	(3,8)	414	(15,9)
Telefónica Deutschland	798	(2,3)	332	6,3
Telefónica Hispam	454	(9,9)	169	(11,1)
Otras sociedades y eliminaciones	102	(30,2)	41	(2,1)
Espectro	118	141,5	57	53,0
EBITDAaL*-CapEx (excluyendo espectro)	4.001	2,1	1.253	(0,1)
Telefónica España	1.811	(1,5)	614	1,8
Telefónica Brasil	1.229	8,5	411	5,9
Telefónica Deutschland	670	7,9	171	(9,4)
Telefónica Hispam	351	(9,5)	95	(0,1)
Otras sociedades y eliminaciones	(61)	(1,6)	(39)	83,0

(*) 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

	Sep 24 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	393.068	2,2
de los cuales FTTH	17.469	11,5
de los cuales Contrato	132.427	2,9
de los cuales TV de Pago	10.190	(1,1)
de los cuales Mayoristas	27.400	8,8

Evolución de operativos, infraestructura y TI

Los **accesos totales** del grupo crecen un +2% interanual hasta 393,1M (Sep-24), con los accesos de FTTH y contrato aumentando un +11% y un +3%, respectivamente.

En **Redes y Sistemas**, las **soluciones basadas en IA** siguen progresando a medida que priorizamos iniciativas clave. En Brasil, estamos probando una **solución de IA generativa** para gestionar las vulnerabilidades de seguridad en determinadas tecnologías en la nube con el fin de reducir sustancialmente el tiempo y el esfuerzo necesarios en tareas de actualización.

Fuerte énfasis en los **acuerdos con terceros**, especialmente con Hyperscalers, para acelerar nuestra transformación aprovechando las capacidades actuales y futuras de la IA. Esta colaboración será crucial para ampliar nuestro potencial de innovación, explorar nuevas oportunidades y ejecutar nuevas Pruebas de Concepto (PoCs). Paralelamente, seguimos evaluando las **habilidades y capacidades** requeridas de nuestra plantilla para apoyar los casos de uso de IA ya definidos y las tecnologías emergentes necesarias en nuestros planes de formación y reciclaje. En sep-24, la GSMA lanzó la primera **hoja de ruta de IA Responsable (RAI)** del sector de telecomunicaciones, en cuyo desarrollo Telefónica desempeñó un papel fundamental. Creada en colaboración con líderes de la industria, tiene como objetivo proporcionar a los operadores las herramientas y la orientación necesarias para adoptar principios éticos de IA y garantizar el uso responsable de la IA.

Lideramos el apagado de cobre en Europa. En España hemos completado más del 90% del **apagado de nuestra red de cobre** minorista tras un cierre masivo en octubre de más del 40% de las 8.532 centrales iniciales (4.272 cerradas a sep-24; 7.701 a oct-24 tras más de 3.400 en oct-24).

Además, seguimos acelerando los **despliegues de FTTH y 5G**. Telefónica, como **líder mundial en fibra**, ofrece una solución de operador óptima (preparada para XGS-PON) para los próximos 50 años. Nuestra amplia cobertura sigue aumentando a buen ritmo: 178,9M de UUII de **UBB** (+4% interanual), 81,6M de UUII de **FTTH** (+13% interanual), incluyendo 24,1M de UUII de nuestras FibreCos (+19% interanual). Así, en 3T, el total de UUII de FTTH han aumentado en 2,7M UUII, con un 41% desplegado a través de vehículos de co-inversión.

Nuestra red **5G** cubre el 90% de la población en España a 24 de septiembre, el 97% en Alemania, el 57% en Brasil y el 68% en el Reino Unido. Además, **5G SA** ya está en marcha en España (5G+, líderes del mercado con más nodos de alta capacidad que la suma de los competidores), Brasil, Alemania (despliegue acelerado) y Reino Unido. Esta evolución de la red básica mejora la experiencia del usuario y permite a las empresas implantar **servicios avanzados de conectividad móvil**. Es por ello que ya estamos generando ingresos por servicios prestados en la red 5G SA, como **servicios de slicing**. Cabe destacar que nuestros **núcleos de red están completamente actualizados**, para que puedan gestionar todo tipo de tráfico (4G, 5G NSA y 5G SA).

La iniciativa **Open Gateway** de la **GSMA** ha sido un hito en 3T 24, con un acuerdo histórico que acelerará nuevas oportunidades de monetización. La alianza Global API anunció la creación de una nueva compañía (JV con Ericsson y líderes mundiales de telecomunicaciones) que establecerá un único punto de conexión para que las Telcos expongan sus API de red a hiperescaladores y otras plataformas de desarrolladores. Esto simplificará enormemente el proceso para integrar sin fisuras las API en los servicios desarrollados.

Estamos explorando activamente formas de mejorar nuestro consumo de energía renovable a través de un estudio denominado **"Consumo renovable 24x7"**, que analiza el consumo horario de energía en plantas de generación específicas en España, Brasil, Chile y Perú para proporcionar una medición más precisa de la energía renovable de forma efectiva.

Al mismo tiempo, estamos **reduciendo el consumo de energía** a nivel de Grupo a pesar del fuerte aumento del tráfico. Medidas como la reducción de RAN y el apagado del legado nos permiten reducir el consumo un 0,7% interanual, mientras que el tráfico aumenta un 10,7%. Como resultado, el ratio MWh/PB mejora un 9% interanual. Todos estos esfuerzos son fundamentales para alcanzar nuestro objetivo de **emisiones netas cero en 2040** en toda la cadena de valor.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

Los movimientos de los tipos de cambio tienen un impacto negativo en 3T 24, principalmente por la depreciación del real brasileño, de -429M€ en ingresos y -159M€ en EBITDA* (-418M€ y -156M€ en 9M 24). Estos, a su vez, reducen la deuda neta en 578M€ en 9M 24 (977M€ en deuda neta más arrendamientos). En el FCF, el impacto es limitado (-25M€ en 9M 24). La contribución al crecimiento interanual de los países hiperinflacionarios es positiva (+51M€ en ingresos y 17M€ en EBITDA*, +17M€ y +70M€ en 9M 24), principalmente de Argentina.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** desciende un 2,9% interanual hasta 10.023M€ en 3T 24, con un impacto negativo de los tipos de cambio de 4,2 p.p. Los ingresos de servicio se reducen un 2,2% y las ventas de terminales -9,0%. El crecimiento subyacente del negocio se mantiene sólido con España, Brasil y Alemania manteniendo una tendencia similar en moneda local. En 9M 24, las tendencias de los ingresos se mantienen estables en -0,3% hasta 30.418M€, a pesar de que los tipos de cambio drenan 1.4 p.p. Los ingresos de servicio crecen un 0,7%, mientras que las ventas de terminales caen un 8.5%.

Los **ingresos B2C** (6.001M€ en 3T 24, 60% del total) disminuyen un 1,6% interanual en 3T 24 pero aumentan 0,4% en 9M 24, reflejando nuestra propuesta de valor diferencial, un servicio de alta calidad y marcas destacadas.

Los **ingresos B2B** (2.144M€ en 3T 24, 21% del total) aumentan un 0,6% interanual en 3T 24 y un 2,8% en 9M 24, con un crecimiento interanual tanto en el segmento Gran Empresa como en el de Pymes, a pesar del impacto de los tipos de cambio. Los principales mercados siguen registrando un crecimiento de doble dígito en los ingresos de TI, que ya representan el 42% de los ingresos B2B en 9M 24, aumentando su peso en 3 p.p. interanual.

Los **ingresos de Socios & Mayoristas y Otros ingresos** (1.878M€ en 3T 24, 19% del total) se reducen un 10,2% interanual en 3T 24 y un 5,7% en 9M 24. La evolución de los ingresos mejora en España y Alemania, donde además se han firmado varios acuerdos a largo plazo que aumentan notablemente la sostenibilidad del negocio mayorista.

Los **otros ingresos** ascienden a 328M€ en 3T, 896M€ en 9M (-16,4% y -15,1% interanual, afectados por tipos de cambio).

Los **gastos por operaciones** descienden un 3,8% interanual ajustado hasta 7.084M€ en 3T 24 (-1,3% hasta 21.608€ en 9M 24) reflejando el efecto de los tipos de cambio.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos**: 321M€ en 3T 24 (337M€ en 9M 24) incluyen un deterioro del fondo de comercio y otros activos intangibles, sin efecto en caja, en Perú de 314M€.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA)*** se reduce un 2,5% interanual hasta 3.260M€ en 3T 24, con los tipos de cambio drenando 4,7 p.p. En moneda local, España, Brasil y Alemania mantienen o mejoran las tendencias de crecimiento. El EBITDA* crece 0,4% hasta 9.684M€ en 9M 24 (los tipos de cambio drenan -1,6 p.p.).

El **margen EBITDA*** crece 0,1 p.p. interanual hasta 32,5% en 3T 24 (+0,2 p.p. interanual hasta 31,8% en 9M 24).

El **EBITDAaL*** disminuye 3,4% interanual hasta 2.595M€ en 3T 24 y -1,3% hasta 7.642M€ en 9M 24, reflejando la depreciación de las monedas. El crecimiento interanual de los gastos por arrendamientos mejora en el trimestre.

La **amortización del inmovilizado** cae un 2,9% interanual hasta 2.206M€ en 3T 24 (-0,8% hasta 6.567M€ en 9M 24) afectada por los tipos de cambio.

La **participación en resultados negativos de inversiones puestas en equivalencia** asciende a -73M€ en 3T 24 vs -219€ en 3T 23, debido principalmente a la variación del valor razonable de los derivados en VMO2. En 9M 24 totaliza -55M€ (-233M€ en 9M 23).

Los **gastos financieros netos** se reducen un 8,0% interanual hasta 453M€ en 3T 24 (-3,9% hasta 1.232M€ en 9M 24) debido principalmente a impactos no recurrentes. Los gastos por intereses relacionados con la deuda aumentan ligeramente año contra año debido al impacto de la refinanciación de la deuda, parcialmente compensado por menores tipos de interés en deuda en reales brasileños y una sólida posición en tipos de interés fijos en divisas fuertes.

El **gasto por impuesto** asciende a 138M€ en 3T 24 y 367M€ en 9M 24, vs. un ingreso de 245M€ en 3T 23 y de 15M€ en 9M 23, debido a movimientos en los activos por impuestos diferidos, principalmente en España.

(*) 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

El **resultado atribuido a intereses minoritarios** disminuye un 26,7% interanual hasta 65M€ en 3T 24 (-25,3% hasta 159M€ en 9M 24) principalmente por menor resultado de intereses minoritarios en Telefónica Deutschland y Telxius (tras el aumento de la participación en estas compañías) y Telefónica Brasil.

El **resultado atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante** es de 10M€ en 3T 24 con un **resultado básico por acción** de -0,01€ (989M€ y 0,14€ en 9M 24) afectado por 619M€ de otros impactos no recurrentes (925M€ en 9M). Ajustado, el resultado neto aumenta un 5,3% interanual hasta 629M€ en 3T 24 y el BPA +6,1% interanual hasta 0,10€ (+16,8% interanual hasta 1.914M€ y 18,6% hasta 0,30€ en 9M).

Flujo de caja libre

El **EBITDA*-CapEx** aumenta un 0,4% interanual en 3T 24 hasta 1.917M€ y 3,8% hasta 6.042M€ en 9M 24. El **EBITDAaL*-CapEx** se mantiene estable en -0,1% interanual hasta 1.253M€ en 3T 24 y crece un 2,1% hasta 4.001M€ en 9M 24. Las variaciones interanuales están afectadas por la depreciación de los tipos de cambio.

El **CapEx** se reduce un -6,3% interanual hasta 1.343M€ en 3T 24 y -4,8% hasta 3.642M€ en 9M 24 (-2,2% y -3,2%, respectivamente, a tipos de cambio constantes). El **CapEx/Ingresos** disminuye un -0,6 p.p. hasta 12,0% en 9M 24.

El **capital circulante** consume 408M€ en 9M 24, debido principalmente a impactos recurrentes, como CapEx y pagos de reestructuración. En 3T 24, el capital circulante genera 163M€ debido a la subvención de 5G rural (298M€) recibida en España (programa UNICO). El consumo de capital circulante es 115M€ menor frente a 9M 23, debido a efectos no recurrentes (subvención 5G en España, parcialmente compensada por la decisión judicial en Brasil en 2023).

Los **pagos de intereses** disminuyen un 6,7% interanual hasta 925M€ en 9M 24 debido fundamentalmente a los pagos extraordinarios de Perú en 9M 23. Excluyendo esto, se mantienen estables interanualmente. Los pagos de intereses relacionados con la deuda se mantienen estables interanualmente por los tipos de interés más bajos en deuda en reales brasileños y a una sólida posición de tipos de interés fijos en divisas fuertes. El coste efectivo de los pagos de intereses relacionados con la deuda (últimos doce meses) disminuye hasta el 3,61% en sep-24 (3,80% en dic-23).

Los **dividendos recibidos**: 34M€ en 9M 24, menores interanualmente (85M€ en 9M 23) por dividendos de Telefónica Infra no repetidos en 9M 24.

Los **pagos de impuestos** ascienden a 475M€ en 9M 24, más altos que en 9M 23 (393M€), debido a los pagos extraordinarios en Perú en 2T, parcialmente compensados por la devolución de pagos a cuenta de ejercicios anteriores en España en 3T. Excluyendo ambos efectos, los pagos de impuestos se mantienen estables interanualmente en 9M.

Los **dividendos pagados a accionistas minoritarios** ascienden a 110M€ en 9M 24, menores que en 9M 23 (371M€) por los menores pagos a minoritarios de Telefónica Deutschland y Telxius (tras el aumento de las participaciones) y Telefónica Brasil.

Los **pagos de principal de arrendamientos** crecen un 8,8% interanual hasta 2.016M€ en 9M 24 debido principalmente a las renegociaciones de contratos y el efecto de mayores tipos de interés en Europa y mayor deuda en Brasil.

Así, el **flujo de caja libre** mejora x4,2 intertrimestral, crece un 89,5% interanual hasta 866M€ en 3T 24, y un 27,7% hasta 1.030M€ en 9M 24.

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** se sitúa en 28.748M€ a sep-24. En 3T 24 disminuye 492M€ debido a la generación de flujo de caja libre de 838M€ (incluyendo pagos de espectro) y otros factores netos por 77M€ (destacando la depreciación de las monedas latinoamericanas). Estos se compensan parcialmente por la remuneración a accionistas de 327M€ (principalmente la recompra de acciones en Brasil) y las inversiones financieras netas de 96M€.

En 9M 24, la deuda neta aumenta en 1.399M€ debido a las inversiones financieras netas de 1.153M€, principalmente la adquisición de acciones de Telefónica Deutschland, y a la remuneración de los accionistas de 1.324M€. Los factores que reducen la deuda neta son la generación de flujo de caja libre de 956M€ (incluyendo pagos de espectro) y otros factores netos de 122M€.

Los arrendamientos financieros disminuyen un 10,6% en 9M hasta 8.067M€ a sep-24, debido a que los pagos de principal son superiores a las altas de derechos de uso, y a la depreciación de los tipos de cambio (principalmente del real brasileño). La deuda financiera neta incluyendo arrendamientos asciende a 36.815M€ a sep-24.

El Grupo Telefónica ha levantado financiación en 9M 24 por 3.542M€ y VMO2 2.172M€ equivalentes.

Las actividades de financiación en 3T 24 incluyen:

- En julio y agosto, nuestra filial en Ecuador (Otecel) firmó varios préstamos bilaterales denominados en dólares por una cantidad de 74M€ equivalentes y vencimientos en 2029 y 2031
- En agosto, Coltel, firmó dos préstamos bilaterales por 70M€ equivalentes y vencimientos en 2026 y 2027
- En septiembre, Telefónica Europe B.V. cerró una reapertura de 200M€ de un bono híbrido verde existente con cupón de 6,750% y fecha de rescate de 8 años

Tras el cierre de sep-24, en octubre, Telefónica firmó un préstamo bilateral por una cantidad de 140M€ y vencimiento en octubre de 2031.

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido al Grupo mantener una sólida posición de liquidez de 19.910M€ (11.217M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 10.723M€ con vencimiento superior a 12M). A sep-24, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años. La vida media de la deuda se sitúa ~11 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 1.180M€ a sep-24.

(*) 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**. En 3T 24, destacamos:

“E” Environmental (Ambiental): Construir un futuro más verde (ODS, #11, #12 y #13)

- **Descarbonizar la economía:** la conectividad de Telefónica ha ayudado a los clientes B2C a evitar 69M de toneladas de CO₂ durante 2023 en Brasil, Alemania y España, según se publica en nuestro último informe *Connected Living*.
- **Reducción de las emisiones de Alcance 3:** lidera la evaluación de madurez climática, diseñada por Telefónica e implementada a través de la asociación sectorial JAC (Joint Alliance for CSR), de ~1k proveedores clave ofreciéndoles formación a medida.

“S” Social: Ayudar a la sociedad a prosperar (ODS #8, #9 y #12)

- **Avanzando en diversidad:** 33,6% de mujeres en puestos ejecutivos a sep-24, con un sólido progreso hacia nuestro objetivo del 37% en 2027. Incluida como *FT Diversity Leader* por sexto año consecutivo.
- **Buena posición en clientes B2B:** 81/100 en la última evaluación de *EcoVadis*, situando a Telefónica en el percentil 99 de todas las compañías analizadas (130k) en esta evaluación de sostenibilidad utilizada habitualmente por los equipos de compras.

“G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo (ODS, #9 y #16)

- **Promoviendo la IA ética:** firma del Pacto IA de la UE para impulsar el desarrollo confiable y seguro de la IA, participando activamente en la elaboración del Código de Buenas Prácticas de la Oficina de IA.
- **#1 en transparencia:** máxima distinción en la categoría de *Reporting* y Transparencia de los *Premios Reuters de Sostenibilidad 2024* por nuestro Informe Anual 2023. Reconocido también en los *Stevie Business Awards* y los *ARC International Awards*.

Nuestro progreso nos ha llevado a ser la **Telco mejor calificada según el ISS Corporate Rating** (147 telcos incluidas: calificación B+).

TELEFÓNICA ESPAÑA

31% sobre ingresos totales Telefónica en 9M 24

35% sobre EBITDA* total Telefónica en 9M 24

Mensajes clave

- Excelente desempeño comercial (el mejor en 6 años) con el churn en mínimos históricos (0,8% en 3T 24)
- Dos años de crecimiento continuado de ingresos de servicio
- Aceleración del crecimiento de EBITDA* 3T 24: +1,0% interanual; inflexión en EBITDAaL* (3T: +0,1% interanual)

Evolución operativa

Durante el 3T 24, **Telefónica España** presenta unos sólidos resultados, gracias al buen posicionamiento de sus dos marcas residenciales, la sólida propuesta para empresas y la favorable respuesta de los clientes a la oferta racional basada en calidad y satisfacción. Todo ello, en un contexto de mercado especialmente activo a nivel comercial.

En el segmento mayorista, los diversos acuerdos firmados con otros operadores fortalecen la sostenibilidad del negocio y la generación de ingresos a largo plazo, asegurando los objetivos marcados en el Día del Inversor de 2023.

En su compromiso con la **sostenibilidad**, Telefónica España ha lanzado el programa ‘Movimiento Azul’ impulsando en la sociedad la digitalización y la acción ambiental, mediante la divulgación de iniciativas que muestran cómo la tecnología permite llevar una vida más sostenible y eficiente.

Los **accesos** (+1% interanual) registran una excelente evolución, destacando la mejora secuencial del saldo neto de portabilidad. Así, la ganancia neta de 3T 24 es la mejor de los últimos 6 años (+34k en BAF, +119k en contrato móvil y +49k en TV). Esta positiva evolución está apoyada en el máximo histórico del NPS (+3 p.p. interanual). Asimismo, la **fibra** mantiene un progreso diferencial (+67k accesos; +60k minoristas) sobre una red que ya cubre 30,5M de UUII pasadas (29% uptake) tras el despliegue de 1,2M en 9M 24.

La planta **convergente** (+0,4% interanual) suma 11k clientes en el 3T 24, dato especialmente positivo en el contexto de una campaña de “vuelta al cole” con mayor actividad comercial que otros años, y en la que se ha mantenido un posicionamiento racional. La buena gestión de la penetración del fútbol en “miMovistar”, entre otros factores, contribuye a alcanzar un churn de 0,8% (-0,1 p.p. interanual), el más bajo en más de una década. El ARPU se mantiene estable en 90,2€ (-0,4% interanual), resultando un valor del cliente al alza y muy superior a la media del mercado.

Evolución financiera

Los **ingresos** crecen interanualmente en 3T 24 (+1,0%, en línea con 2T 24) gracias a los mayores **ingresos de servicio** (+1,0%; igual que en 2T) y de venta de terminales (+1,2%; -1,7 p.p. vs 2T).

Los ingresos Minoristas crecen un 1,4% interanual en 3T 24, apoyados en la mejora comercial, la actualización de tarifas y la sólida evolución de las ventas de TI, si bien desaceleran frente a 2T 24 (-1,2 p.p.) debido a una base comparativa en B2B más desfavorable. Mientras, los ingresos Mayoristas y Otros mejoran su evolución hasta el -0,8% interanual (-6,4% en 2T 24) por mayores ingresos de contenidos (nueva temporada de fútbol), impacto positivo del roaming, y Otros ingresos no lineales.

El **EBITDA*** continúa acelerado su crecimiento hasta el 1,0% interanual (+0,3 p.p. vs 2T 24) apoyado en el crecimiento de ingresos y las mayores eficiencias como las de reajuste de plantilla y la transformación de la red. El margen de 3T 24 se sitúa en 36,3% (estable interanualmente). En 9M 24, el EBITDA* crece un 0,6% interanual (35,9% de margen).

El **EBITDAaL*** en 3T 24 consigue alcanzar crecimiento interanual (+0,1%) y en 9M 24 limita su caída hasta el 1,7%. La mejora secuencial (+1,9 p.p. vs 2T 24) se debe a la aceleración del EBITDA* y a la mayor estabilización de los gastos de arrendamientos.

El **EBITDAaL*-CapEx** crece un 1,8% interanual en 3T 24 gracias al crecimiento del EBITDAaL* y a la reducción interanual del CapEx (-2,5%). En 9M 24, el **EBITDAaL*-CapEx** cae un 1,5% interanual (margen 19,2%), por la reducción del EBITDAaL* y a pesar del menor CapEx (-2,1%) que sigue destinado a despliegue de 5G+ y fibra para el apagado del cobre en este año del centenario.

(*) 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 BRASIL

24% sobre ingresos totales Telefónica en 9M 24

32% sobre EBITDA* total Telefónica en 9M 24

Mensajes clave

- Se mantiene el crecimiento muy por encima de inflación en ingresos, EBITDA* y EBITDAaL*-CapEx (moneda local)
- Aceleración del crecimiento de accesos de contrato (+8% interanual) y el ARPU continúa creciendo (+2,2% en m.l.)
- Mejora del margen EBITDAaL*-CapEx (17,8%; +2,1 p.p. frente a 3T 23)

Evolución operativa

Vivo avanza en la creación de un ecosistema de productos digitales en B2C y B2B. El 2 de octubre se cerró la compra de **IPNET** por R\$230M (sujeto al cumplimiento de ciertos objetivos operativos y financieros), lo que permitirá expandir el portafolio de servicios en la nube.

Vivo mantiene el liderazgo, con una cuota de mercado móvil del 38,7%, del 43,2% en contrato y del 17,2% en FTTH (46,6% en zonas pasadas hace más de 5 años).

En **móvil**, el contrato continúa con una fuerte tracción y los accesos crecen un 8% interanual, acelerando la ganancia neta en 3T 24 hasta 773k accesos (+39% interanual; 9M +2,3M) apalancado en las altas y la aceleración de la migración de prepago a contrato. Así, el churn se mantiene en niveles muy bajos (1,1%) y el ARPU crece (+2,2% interanual en moneda local) a pesar del mayor peso de accesos híbridos.

En **fijo**, se han alcanzado 28,3M de UUII pasadas alcanzando prácticamente el objetivo de 29M para final de 2024. Los accesos conectados aumentan un 12% interanual, tras conectar 192k accesos en 3T 24 (+5% interanual; 9M +564k).

Vivo Total (oferta conjunta de FTTH+móvil) totaliza 2,1M accesos (+92% interanual) y ya el 83% de nuevas altas de FTTH corresponden a este plan. La buena tracción comercial permite mejorar el valor del cliente, aumentando el ARPU y reduciendo el churn.

En cuanto a la sostenibilidad, **Vivo** ha puesto en marcha su Programa de Cadena de Suministro de Carbono con 125 proveedores participantes intensivos en carbono. Esto se traduce en un crecimiento de 14 p.p. de los proveedores que informan sobre sus emisiones y un aumento de 23 p.p. de los que tienen objetivos de reducción desde el inicio del programa.

Evolución financiera

Los **ingresos** de 3T 24 caen un 6,4% interanual (9M 24 +2,2%) impactados por la depreciación del BRL vs EUR (impacto de -13 p.p. en el crecimiento interanual) y por la caída de los ingresos por venta de terminales (-8,3%; 9M +1,1%). En moneda local, los ingresos mantienen el sólido crecimiento interanual de trimestres anteriores incrementándose un 7,1% (9M +7,0%) gracias al buen comportamiento de los ingresos del servicio móvil (+8,8%, más que doblando el crecimiento de la inflación por el buen comportamiento de los accesos y del ARPU) y al crecimiento de los ingresos fijos por FTTH y la continua expansión de servicios digitales (representan el 10% del total de ingresos, +1 p.p. interanual).

El **EBITDA*** de 3T 24 cae un 5,9% interanual (9M 24 +2,2%) impactado por la depreciación del BRL vs. euro. En moneda local, el EBITDA* se incrementa un 6,9% (9M +7,0%) a pesar del incremento de los gastos asociados a la fuerte actividad comercial y de servicios digitales. El **margen EBITDA*** se incrementa 0,2 p.p. interanual hasta 44,6% (9M 42,2%, estable interanual).

El **EBITDAaL*-CapEx** se incrementa un 5,9% interanual en 3T 24 (9M 24 +8,5%), gracias a la reducción interanual del CapEx (-15,9%; 9M -3,8%) y a pesar del impacto de la depreciación del BRL (crecimiento en moneda local del +20,7% y +13,5% interanual en 3T 24 y 9M 24 respectivamente). El CapEx/Ingresos se sitúa en 16,3% -1,0 p.p. frente a 9M 23.

(*) 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 9M 24

21% sobre EBITDA* total Telefónica en 9M 24

Mensajes clave

- Tracción comercial de la marca O₂ y fortalecimiento del B2P ocupando la capacidad de red liberada
- Foco en "Plan de Crecimiento y Eficiencia Acelerados", impulsando el crecimiento continuado del EBITDA
- Cobertura 5G ~97% con un nivel de CapEx/Ingresos normalizado. '5G Plus' celebra su 1er aniversario

Evolución operativa

En un mercado telco dinámico pero racional, **Telefónica Deutschland** mantiene un sólido impulso comercial en móvil, reflejando la tracción de O₂; posición B2P reforzada gracias a la capacidad de red liberada. En sep-24, se ha relanzado «O₂ TV», experiencia mejorada con la plataforma global de televisión. Telefónica Deutschland avanza en la simplificación y desde noviembre de 2024, el número de tarifas de «O₂ Mobile» se reducen de once a seis, al tiempo que la mejora de las tarifas refuerza el liderazgo en el mercado de calidad-precio.

El despliegue de 5G ha sido el más rápido de tecnología móvil hasta la fecha. Tan solo cuatro años después de su lanzamiento, la cobertura poblacional de 5G se sitúa aproximadamente en el 97% y «5G Plus» cumple su primer aniversario. En O₂ el 5G alcanza velocidades máximas de descarga de >1,7 Gbit/s gracias a la agrupación del espectro y su alta cuota ha sido importante para que la red de O₂ sea considerada como una de las dos redes excelentes en la reciente prueba de la revista smartphone (Sep-24).

Además, Telefónica Deutschland sigue comprometida con sus objetivos ESG, esforzándose por lograr cero emisiones netas en toda la cadena de valor (alcance 3) en 2040.

El **contrato móvil** (excluyendo accesos de OMV de terceros) registra una ganancia neta de 226k accesos en 3T 24, acelerándose un trimestre más (2T +215k; 9M +598k). Los accesos de contrato móvil totalizan 28,5M en sep-24 (17,1M excluyendo accesos de OMV de terceros) y el churn de contrato de O₂ se mantiene en niveles bajos, 1,0% en 3T, estable interanualmente, reflejando el fuerte atractivo de la marca y la continua mejora de la red.

El **ARPU de contrato de O₂** sigue afectado por la reducción a la mitad de las tarifas de terminación móvil (€0,20 por minuto desde el 1 de enero) y se reduce un -2,6% respecto a 3T 23 y un -1,6% subyacente (sin el recorte de las reducciones de las tarifas de interconexión). Esta variación refleja principalmente el éxito de las *tarifas de amigos y familiares*, incluyendo una mayor proporción de segundas y terceras tarjetas SIM (con ARPUs normalmente más bajos, pero con contribución al crecimiento de los ingresos de servicio móvil).

El **prepago móvil** (excluyendo accesos de OMV de terceros) sigue estabilizándose, -29k en 3T 24 (2T -18k; 9M -332k), reflejando la actual tendencia del mercado alemán de migración del prepago al pospago.

Los **accesos de banda ancha** registran 6k desconexiones netas en 3T (2T -4k; 9M -7K) por la pérdida de clientes de DSL, mientras que la demanda de accesos de alta velocidad por cable y fibra sigue siendo elevada. Como resultado, el churn aumenta 0,2 p.p. interanualmente hasta el 1,1% en 3T.

Evolución financiera

Los **ingresos** disminuyen ligeramente en 3T 24 (-1,6% interanual) y en 9M 24 (-0,6%). Los ingresos de servicio móvil caen -1,8% interanual en 3T (9M -0,8%) consecuencia de la caída de las tarifas de terminación móvil (excluyéndolas -0,4% y +0,6% en 9M), junto con el cambio de modelo de negocio de 1&1, compensado parcialmente por buenos resultados de la marca propia. Los ingresos por ventas de terminales se reducen un -3,6% interanual en 3T (9M, -2,0%) por la volatilidad de los ciclos de lanzamiento a pesar de que se mantiene la sólida demanda de *smartphones* y accesorios. La buena tendencia del fijo se mantiene, con un fuerte crecimiento del +3,8% interanual (en 3T y en 9M), apoyado además por el traspaso al cliente de las subidas de precios mayoristas.

El **EBITDA*** mantiene la senda de fuerte crecimiento, con un +3,0% interanual en 3T 24 (9M +3,9%), apoyado en el impulso comercial y la gestión de costes. Así, el **margen EBITDA*** aumenta 1,5 p.p. interanual hasta el 33,1% en 3T (+1,4 p.p. hasta 32,2% en 9M).

Los **CapEx** aumenta estacionalmente en 3T 24 (+6,3% interanual; 9M -2,3%), aunque en un nivel normalizado. El ratio CapEx/ingresos asciende al 12,7% en 9M. Como resultado, el **EBITDAaL*-CapEx** de 9M crece un 7,9% interanual y el **margen EBITDAaL*-CapEx** mejora 0,8 p.p. interanualmente, hasta 10,7%.

(*) 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 TECH

Mensajes clave

- Crecimiento del 40% interanual en “bookings” en el 3T 24, sólido “funnel” comercial
- Mejora de la sostenibilidad de la compañía, con proyectos de mayor envergadura y valor en cartera
- Fuerte posicionamiento en el mercado, capacidades reforzadas y un modelo operativo más eficiente

Telefónica Tech continúa creciendo de forma sostenible ofreciendo soluciones de integración tecnológica de vanguardia. Las **Líneas de Servicio Globales (LSG)** integran servicios críticos en todas las regiones con avances significativos en IoT, BizApps, IA & Data, y Ciberseguridad.

Tech es una **organización dirigida por talento**, con más de 6.800 profesionales (c.+500 interanual, la mayoría jóvenes), y más de 5.000 certificaciones en tecnologías de terceros. Las **soluciones digitales de Tech pueden beneficiar significativamente a la sociedad**. Soluciones responsables basadas en datos e IA, que respetan la privacidad, soluciones IoT en varios sectores (industria, ciudades inteligentes, servicios públicos, drones), todas ellas apoyadas en las tecnologías de big data, cloud y Blockchain.

La capacidad de Tech como **Proveedor de Servicios Gestionados** queda demostrada por las **acreditaciones de los principales Hyperscalers**. Microsoft también ha reconocido las capacidades de Tech (Partner del Año 2024 para “Modern Meetings and Calls for Cloud”; y para BizApps en el *Inner Circle* para 2024-2025 en UK&I).

Los **reconocimientos** recientes más relevantes de los **analistas de la industria** son de: Avasant (Líder en Ciberseguridad por tercer año consecutivo), Transforma Insights (Proveedor Líder de Servicios de Comunicaciones para IoT) e IDC (*Major Player* en Cloud Pública Europea IaaS y *Major Player* en los Servicios MDR Europeos).

Evolución operativa

La actividad comercial de **Telefónica Tech** se aceleró en 3T 24 (“bookings” ~+40% interanual; 1S 24: +20%), impulsada por el sector privado. Además, el “funnel” comercial sigue creciendo a doble dígito (~+25% interanual en 9M 24). Cabe destacar el mayor peso de proyectos de mayor envergadura y de largo plazo, que incrementa el tamaño y valor medio de los proyectos y mejora la sostenibilidad del negocio. Estos proyectos de mayor valor requieren más capacidades, por lo que tienen un plazo más largo de conversión de ingresos, pero, a la vez, aumentan su recurrencia y previsibilidad.

Las capacidades de **Ciberseguridad y Cloud** se refuerzan en 3T 24 con nuevos lanzamientos: en España, un servicio NAS -*Network Attached Storage Cloud*- y un Centro de Datos Virtual dedicado, y en Alemania, una Solución de Seguridad en la nube (*Security Service Edge*). Además, los informes de Nube Pública Gestionada pasaron a estar disponibles para todos los clientes de Tech, y anunciamos nuestra incorporación al programa de Ciberinteligencia AEGIS de Cisco, que mejorará nuestra cartera de servicios *Next Defense*.

En **IA & Data** se firmaron nuevos contratos relevantes con el Sector Público en España y nuevos acuerdos con socios como Microsoft y Nvidia. Las **capacidades de Business Applications** siguieron creciendo en todas las geografías.

En España, Tech sigue desempeñando un papel clave en la aceleración de la digitalización de las PYMEs, en particular prestándoles servicios de consultoría en el marco de la iniciativa *Kit Consulting*, un nuevo programa del Fondo Europeo de Recuperación.

Evolución financiera

Los **ingresos** alcanzaron 1.453M€ (+9,5% interanual) en 9M 24 y 470M€ en 3T 24 (+6,3% interanual). La sólida actividad comercial en Grandes Clientes se traduce en un aumento de la cartera de mayor valor con servicios más recurrentes, pero con una conversión de ingresos más lenta. Mantenemos una perspectiva de renovación positiva para el resto del año. Los ingresos anualizados (últimos doce meses) de Telefónica Tech alcanzan 2.004M€ (+12,0%) y el peso de los ingresos en divisa fuerte aumenta ligeramente hasta el 87% de los ingresos totales en 9M 24.

Por servicios, los ingresos de **Telefónica Cybersecurity & Cloud Tech** y **Telefónica IoT & Data Tech** ascendieron a 1.276M€ (+10,9% interanual) y 179M€ (-0,2% interanual) en 9M 24, respectivamente.

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- 24M² UUII FTTH, 28 MW en centros de datos, >100k km³ de conectividad internacional
- Contribuyendo al crecimiento, impulsando el valor y aumentando la diferenciación y las capacidades
- Telxius: mantiene un sólido crecimiento del tráfico y una alta rentabilidad (9M24 48,9% margen EBITDA*)

Resultado operativo

Telefónica Infra: Impulsar el crecimiento y acelerar la inclusión digital de próxima generación

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, Telefónica Infra 25% y Telefónica España 30%) con >5M de UUII sigue impulsando el progreso integrador al conectar las zonas menos pobladas.

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 brasileños), consolidándose como proveedor neutral de fibra que garantiza la conectividad a más de 50 ISPs.

En Reino Unido, **nexfibre** (InfraVía Capital Partners 50%, Telefónica Infra 25% y Liberty Global 25%) continúa desplegando fibra con más de 1,6M de UUII, posicionándose como la opción neutral de acceso mayorista de fibra del Reino Unido.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, Telefónica Infra 40% y Telefónica Deutschland 10%) progresa con el despliegue hasta alcanzar 0,8M de UUII en construcción o listos para construir (0,3M ya pasados). El 18 de octubre, UGG llegó a un acuerdo para adquirir IFG (Infrafibre Germany), reforzando la posición de UGG en determinadas zonas rurales, y acelerando la expansión prevista hasta ~2M de UUII.

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y Telefónica Chile 40%) y **ONNET Fibra Colombia** (KKR 60% y Telefónica Colombia 40%) continúan su despliegue y alcanzan 4,1M de UUII y 4,3M de UUII respectivamente a septiembre 2024. En Perú, **Pangea** alcanzó 4,2M de UUII (incluyendo las UUII de Telefónica Perú).

Nabix (Asterion Industrial Partners 80% y Telefónica Infra 20%) mantiene su posición como empresa líder en el sector «Colocation» en España, cuenta con 4 Centros de Datos y opera 28 MW de potencia TI instalada.

Telxius: Proveedor global de conectividad

Telxius sigue registrando un crecimiento del tráfico de doble dígito (+12% interanual en 9M 24) y junto a una gestión eficaz de la base de costes, se traduce en un alto nivel de rentabilidad (margen EBITDA* del 48,9% en 9M). Además, **Telxius** está ampliando la capilaridad de su red en Río de Janeiro (Brasil) y Santiago (Chile) mediante la inclusión de Puntos-de-Presencia (POP) adicionales a su sólida red existente, con más de 100 POPs en 17 países de las regiones clave de América y Europa. Además, sigue ampliando su infraestructura de red troncal (core) y periférica (Edge) a 400G, proporcionando conectividad a distancias de unos 100 km a los POPs de la huella de Telxius en España, América y Europa.

² Incluido en el total de las UUII de FTTH del Grupo

³ Fibra internacional a septiembre 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

TELEFÓNICA HISPAM

21% sobre ingresos totales Telefónica de 9M 24

12% sobre EBITDA* total Telefónica de 9M 24

Mensajes Clave

- Explorando oportunidades inorgánicas en Chile y en Colombia
- Resultados 3T 24 afectados por la fuerte competencia (principalmente Perú) y por los tipos de cambio
- EBITDAaL*-CapEx -0,1% interanual en 3T 24 (9M 24 -9,5%)

Evolución operativa

Telefónica Hispam continúa avanzando en la gestión de sostenibilidad y ha sido reconocida con el premio "Iniciativa Pionera" por su programa "Mujeres en Red" (facilitando la incorporación de más de 1k mujeres en Perú y Colombia) en los Latam Inclusive Tech Awards (LITA), impulsado por la organización Laboratoria.

Asimismo, Hispam continúa impulsando la renovación tecnológica de las redes fijas, sustituyendo el cobre y desplegando fibra. Así, Hispam retiró más de 11k toneladas de cobre en 2022, más de 19k toneladas en 2023 y en 2024 se espera que se alcancen más de 25k toneladas sustituidas en Argentina, Chile, Colombia y Perú.

En **móvil**, los accesos de contrato caen un 3% interanual por el endurecimiento del entorno competitivo en Colombia, Chile y Perú y por la situación económica de Argentina. Sin embargo, en México los accesos aumentan un 9%.

En **fijo**, los accesos conectados a la red de FTTH y cable ascienden a 5,6M, creciendo un +4% interanual por Argentina y Colombia. Las UUll pasadas ascienden a 22,4M (+2,9M interanual, fundamental gracias al despliegue de las FibreCos, en donde Telefónica mantiene una participación del 40% en ONNET fibra Chile y Colombia y del 100% en Pangea en Perú).

Evolución financiera

Los **ingresos** se reducen un 6,2% interanual en 3T 24 (9M -4,8%) afectados por Perú y Chile (fuerte competencia que impacta en la evolución), por la caída de la venta de terminales (-19,2%; 9M -22,5%) y por la depreciación del peso mexicano y chileno.

El **EBITDA*** cae un 7,4% frente a 3T 23 (9M -6,7%) principalmente por Perú y por el mencionado efecto tipo de cambio. Si bien, cabe destacar el crecimiento de más de doble dígito en Argentina (3T +28,9%). El **margen EBITDA*** se sitúa en 17,9%, -0,2 p.p. vs 3T 23 y en 9M en 18,1%, -0,4 p.p. interanual.

La variación del EBITDA reportado está también impactada por el deterioro del fondo de comercio y otros activos intangibles de Perú (-314M€).

El **EBITDAaL*-CapEx** decrece un -0,1% en 3T 24 interanual (9M -9,5%) a pesar del impacto de tipo de cambio, por el fuerte crecimiento de Chile (+110,4%) y Colombia (+75,3%). Destaca la reducción interanual del CapEx (-11,1%) y de los arrendamientos (principalmente en Colombia, México y Perú). El CapEx sobre ingresos se sitúa en 7,1% en 9M (-0,4 p.p. interanual).

Evolución por país

- **Chile:** Los resultados continúan impactados por un entorno competitivo muy agresivo, y por la depreciación del peso chileno. Si bien, en 3T 24 se empieza a observar una mejora de las tendencias interanuales, principalmente en EBITDA* en moneda local (+2,0% vs. -10,6% en 2T 24; 3T -6,8% en euros) gracias a la mejora en los ingresos del servicio móvil y a las eficiencias. El EBITDAaL*-CapEx de 9M se reduce un -34,7% interanual. Movistar Chile obtuvo el primer lugar en la industria de "Transporte, logística y telecomunicaciones" en el Ranking de Sostenibilidad Empresarial, además de recibir un reconocimiento especial por la iniciativa "Paridad en directorios".

- Perú:** Los ingresos se reducen en 3T 24 un -12,6% interanual (9M -8,1%) afectados por la agresividad del entorno competitivo en móvil (nuevo récord histórico de portabilidad, +20% interanual) y en el fijo; si bien destaca FTTH, con 89k accesos conectados en 3T 24 (+42,7% interanual; 9M 224k) por la contención del churn y el crecimiento de las altas. El EBITDA* empeora y se reduce un -61,1% en 3T (9M -43,2%) afectado por el comportamiento de los ingresos. El EBITDA reportado está impactado por el deterioro del fondo de comercio y otros activos intangibles (-314M€). Telefónica refuerza su liderazgo en sostenibilidad garantizando, mediante las certificaciones I-REC y AENOR, el uso del 100% de energía renovable en todas sus operaciones a nivel nacional. El nuevo contrato con Statkraft, renovando la alianza por 5 años más, asegura el suministro eléctrico, garantizando la procedencia de fuentes renovables, generada en centrales hidroeléctricas de Statkraft en Perú.
- Colombia:** Los accesos de FTTH siguen creciendo a un fuerte ritmo (+26% interanual) y alcanzan 1,4M conectados (94% del total de BAF). Los ingresos de 3T 24 reflejan la agresividad del mercado en móvil y los menores proyectos de B2B. Si bien, las eficiencias en gastos, la reducción del CapEx y la caída en arrendamientos explica el crecimiento del EBITDAaL*-CapEx del 75,3% (9M +55,1%). Se han firmado dos créditos vinculados al alcance 1 y 2 con Banco ITAÚ y Scotia, de esta manera el 28,5% de la deuda de la Compañía está vinculada a indicadores de sostenibilidad.
- México:** Los resultados están impactados por la depreciación del peso mexicano en 3T 24. Si bien, los ingresos en moneda local crecen un +2,0%; (-9,0% reportado) y un 5,9% los ingresos del servicio gracias al contrato móvil (accesos +9% y ARPU +3%). El EBITDAaL*-CapEx en 9M crece un 122,1% interanual. Se continúa avanzando en el reciclaje del desmantelamiento de la red de acceso, habiéndose reciclado ya 762,8 toneladas de RAEE, 160,2 toneladas de residuos ferrosos, 0,6 toneladas de baterías y 0,72 toneladas de aires acondicionados.
- Argentina:** Los ingresos crecen un 11,3% interanual en 3T 24 (9M +0,3%) por el crecimiento de accesos, principalmente FTTH y a la progresiva subida de tarifas, que junto con las eficiencias en gastos (crecimiento por debajo de la inflación) se traducen en un crecimiento del EBITDA* de 3T 24 de un +28,9% interanual (9M +35,8%). El proceso de Auditoría Externa para la renovación del certificado ISO 14001 del Sistema de Gestión Integrado se ha completado.

(*) 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

Joint Venture, VMO2

(100% de VMO2)

Mensajes clave

- Vuelta al crecimiento en clientes de telefonía fija y el ARPU fijo mantiene crecimiento (+2,2% interanual)
- Los ingresos de móvil y fijo del segmento residencial, excluyendo terminales, se mantienen estables
- Impulso continuo en la expansión de la huella de fibra y del despliegue de conectividad 5G

Evolución operativa

VMO2 sigue avanzando en su estrategia de invertir en las bases de su crecimiento futuro. Además, está enfocado en ofrecer una excelente experiencia de cliente, con mayores beneficios de fidelidad y mejoras en el servicio de atención.

La red fija totaliza 17,8M UUUI, con 281k UUUI pasadas en 3T 24, incluyendo el traspaso de las primeras UUUI de Upp desde VMO2 a nexfibre, quedando aún por transferir la mayoría de las 175k UUUI adquiridas. Además, los programas clave de evolución de la red, como la actualización de la red de cable de VMO2 a fibra y la expansión de la conectividad 5G a más áreas en todo el Reino Unido, continúan avanzando.

Además, se ha alcanzado un acuerdo para vender una participación minoritaria del 8,3% en Cornerstone, empresa conjunta de torres móviles, por £186M. Asimismo, en julio, VMO2 y Vodafone alcanzaron un nuevo acuerdo de colaboración a largo plazo con Cellnex UK, lo que permitirá a VMO2 mantener y mejorar sus emplazamientos en todo el país.

VMO2, como parte de su compromiso para lograr cero emisiones netas de carbono, ha anunciado una asociación con EkkoSense en el mes de septiembre. Esta colaboración proporcionará una optimización de los centros de datos impulsada por IA, lo que permitirá lograr un importante ahorro energético en la refrigeración de los centros de datos. Se espera que el software proporcione una reducción media del 15% en la energía de refrigeración, que se traducirá en un ahorro equivalente a 760 toneladas de dióxido de carbono, basado en la contabilidad de emisiones de alcance 2.

La **base de contrato móvil** cae -15k en 3T 24 (2T -118k y 9M -267k), mejorando respecto al trimestre anterior, con un **churn de contrato móvil de O2** que 0,1 p.p. mejor intertrimestral hasta 1,1%.

En 3T 24, **los accesos de IoT se reducen** +221k (9M +530k) debido a un cambio de precios enfocado en valor.

La ganancia neta de **banda ancha fija** se mantiene estable, +16k en 3T 24 (9M +9k), impulsada por las inversión en ventas y marketing, que se traduce en un crecimiento superior al 40% de las altas brutas en la huella de nexfibre frente al trimestre anterior, mientras en la huella existente de VMO2 se mantiene prácticamente estable.

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un 0,7% interanual en 3T 24 (9M 24 +0,8%) y los ingresos móviles un -2,5% (2T -4,6%; 9M -2,9%). Los ingresos mejoran secuencialmente por la menor caída de las ventas de terminales (3T -12,2% interanual; 9M -17,4%). Los ingresos fijos crecen un +2,2% interanual en 3T (9M +2,0%), gracias al aumento del ARPU y del número de clientes de nexfibre. Los ingresos B2B caen un -11,9% interanual en 3T (9M -14,1%), debido a la reducción de ingresos asociada a los arrendamientos a largo plazo de una parte de la red fija y a la presión en precios. Los Otros ingresos caen un -0,9% interanual en 3T (9M +17,4%), con mayores ingresos de construcción de nexfibre compensando el impacto interanual derivado de la modificación de un contrato con una parte vinculada en 3T 23.

El **EBITDA*** desciende 2,7% interanual en 3T 24 (9M +0,1%), debido al impacto del mencionado contrato con una parte vinculada y a inversiones específicas en programas de eficiencia digital y nexfibre.

En 9M 24, el **CapEx** aumenta un +2,6% interanual, con un ratio CapEx/Ingresos del 20,5%. Como consecuencia, **EBITDAal*-CapEx** decrece un -5,5% interanual y el **EBITDAal*-CapEx/Ventas** se sitúa en 14,6%, -1,0 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

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	9M 24	9M 23	Interanual % Var	3T 24	3T 23	Interanual % Var
Importe neto de la cifra de negocios	30.418	30.499	(0,3)	10.023	10.321	(2,9)
Otros ingresos	896	1.055	(15,1)	328	392	(16,4)
Gastos por operaciones	(21.608)	(21.937)	(1,5)	(7.084)	(7.378)	(4,0)
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(337)	(22)	n.s.	(321)	(5)	n.s.
EBITDA (1)	9.370	9.595	(2,3)	2.946	3.330	(11,5)
Amortizaciones	(6.567)	(6.620)	(0,8)	(2.206)	(2.272)	(2,9)
Resultado operativo (OI)	2.803	2.975	(5,8)	740	1.057	(30,1)
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(55)	(233)	(76,4)	(73)	(219)	(66,4)
Resultados financieros	(1.232)	(1.282)	(3,9)	(453)	(492)	(8,0)
Resultado antes de impuestos	1.515	1.461	3,7	213	347	(38,5)
Impuesto sobre beneficios	(367)	15	c.s.	(138)	245	c.s.
Resultado del periodo	1.148	1.475	(22,2)	75	592	(87,3)
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante	989	1.262	(21,7)	10	502	(98,1)
Atribuido a intereses minoritarios	159	213	(25,3)	65	89	(26,7)
EBITDA*	9.684	9.648	0,4	3.260	3.342	(2,5)
Margen EBITDA*	31,8%	31,6%	0,2 p.p.	32,5%	32,4%	0,1 p.p.
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.635	5.674	(0,7)	5.634	5.665	(0,5)
Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)	0,14	0,19	(26,1)	(0,01)	0,08	c.s.
<i>Resultado por acción básico* atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)</i>	<i>0,30</i>	<i>0,26</i>	<i>18,6</i>	<i>0,10</i>	<i>0,09</i>	<i>6,1</i>

- 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" (-202M€ en 9M 24 y -190M€ en 9M 23), 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.

(1) 3T 24 EBITDA incluye el deterioro del fondo de comercio y otros activos intangibles de Perú (-€314m).

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	Sep 24	Dic 23	% Var vs. Dic
Activos no corrientes	78.882	83.568	(5,6)
Intangibles	10.314	11.370	(9,3)
Fondo de comercio	17.456	18.708	(6,7)
Inmovilizado material	21.919	22.944	(4,5)
Derechos de uso	7.524	8.448	(10,9)
Inversiones puestas en equivalencia	8.921	8.590	3,9
Activos financieros y otros activos no corrientes	6.785	7.268	(6,7)
Activos por impuestos diferidos	5.963	6.240	(4,4)
Activos corrientes	21.602	20.756	4,1
Existencias	958	929	3,0
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.947	10.132	(1,8)
Administraciones Públicas deudoras	1.333	1.193	11,7
Otros activos financieros corrientes	2.379	1.078	120,6
Efectivo y equivalentes de efectivo	6.325	7.151	(11,5)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	661	273	142,2
Total Activo = Total Pasivo	100.484	104.324	(3,7)
Patrimonio Neto	24.141	27.096	(10,9)
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	20.562	21.852	(5,9)
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.578	5.244	(31,8)
Pasivos no corrientes	50.934	53.829	(5,4)
Pasivos financieros no corrientes	32.180	33.360	(3,5)
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.761	6.708	(14,1)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.584	3.605	(0,6)
Pasivos por impuestos diferidos	2.796	2.702	3,5
Provisiones a largo plazo	6.613	7.454	(11,3)
Pasivos corrientes	25.410	23.399	8,6
Pasivos financieros corrientes	5.913	3.701	59,8
Deudas corrientes por arrendamientos	2.099	2.239	(6,2)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	14.101	13.957	1,0
Administraciones Públicas acreedoras	1.379	1.869	(26,2)
Provisiones a corto plazo	1.558	1.596	(2,4)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	360	37	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor positivo de la cartera de derivados por un importe neto de 758M€, 1.687M€ incluidos en los pasivos financieros y 2.445M€ incluidos en los activos financieros.

(1) A septiembre de 2024 incluye los activos y pasivos sujetos al acuerdo de los activos de red en Telefónica Colombia con Millicom, así como los activos y pasivos sujetos al acuerdo del negocio de fibra óptica en Telefónica Perú con Entel y KKR, reclasificados como mantenidos para la venta.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	9M 24	9M 23	Interanual % Var
Cobros de explotación	36.142	35.662	
Pagos de explotación	(27.283)	(26.596)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(1.264)	(435)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(475)	(393)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	7.120	8.238	(13,6)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(4.074)	(4.502)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	(134)	877	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	285	174	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(837)	305	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(4.760)	(3.146)	51,3
Pagos por dividendos	(1.093)	(1.362)	
Cobros/ (pagos) por ampliación/(reducción) de capital de intereses minoritarios	(58)	113	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(1.299)	(907)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(86)	246	
Emissiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	3.035	1.525	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(1.842)	(2.374)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(1.643)	(1.561)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(118)	(89)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(3.104)	(4.409)	(29,6)
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	(82)	(109)	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(826)	574	c.s.
Saldo al inicio del periodo	7.151	7.245	
Saldo al final del periodo	6.325	7.819	

(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 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.

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/5/2024/10/rdos24t3-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 restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

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

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/5/2024/10/rdos24t3-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", "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 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/5/2024/10/rdos24t3-data.xlsx>.

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/5/2024/10/rdos24t3-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 y los pagos de principal de arrendamientos.

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/5/2024/10/rdos24t3-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 22 de este documento. 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 2024, presentados a la CNMV, Nota 2, página 11 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:

