

Resultados

2024

2T

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-junio 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 CEST del 31 de julio 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 2T 2024

31 de julio de 2024

Continúa intacto el buen momento

Aspectos destacados

- **Crecimiento (interanual)**
 - Se acelera el crecimiento de ingresos (+1,2%¹, +0,9% en 1T) por mejores ingresos de servicio (+2,2%)
 - Mejora el crecimiento de ingresos B2C (61% de ingresos totales) hasta +1,8% (+0,8% en 1T)
 - Aceleración del crecimiento B2B (22% de ingresos totales), hasta +4,9% (+2,8% en 1T). T. Tech (+11,2%) clave
- **Rentabilidad (interanual)**
 - Crecimiento EBITDA* (+1,8%); España (+0,6%), Brasil (+3,3%), Alemania (+3,8%), Hispam +17,6 p.p. secuencial
 - A pesar de peor tipo de cambio en Brasil (-1,3 p.p. de crecimiento de EBITDA* interanual, +1,2 p.p. en 1T)
 - Vuelta al crecimiento del EBITDAaL*-CapEx (+11,5%; 1T -3,4%); todas las operadoras creciendo. Disciplina en CapEx/Ingresos (1S 11,3%)
- **Sostenibilidad**
 - Beneficios del foco en cliente (NPS 33; +2 p.p. frente a 1T). Interacciones con clientes personalizadas con IA
 - ESG transforma nuestras relaciones con los clientes y nuestro modelo operativo; valor a largo plazo
- **Redes de vanguardia**
 - Liderazgo en 5G (66% cobertura mercados clave); fibra crece a un ritmo fuerte (FTTH 78,9M UUUI; 2T +2,3M)
 - Apagado del legado (cobre en España; 4,3 mil centrales apagadas desde 2014) y gestión del ciclo tecnológico
 - Vodafone UK y VMO2 amplían a más de una década el acuerdo de uso compartido de redes móviles
- **Progreso significativo en iniciativas estratégicas**
 - T. Colombia firma un MoU no vinculante con Millicom para una posible operación corporativa; en España, MoU no vinculante firmado con Vodafone España para crear una compañía de fibra (c.3,5M FTTH UUUI)
 - Nuevo acuerdo de red móvil a largo plazo con DIGI (itinerancia nacional + RAN compartido). 16 años
 - Avance con ANATEL y otros organismos en Brasil para migrar del modelo de concesión a autorización
 - Consulta BNetzA; extensión de los derechos de uso por 5 años. Prolongación del espectro en España (10 años)
 - Reino Unido; diseño operativo y financiero de la Netco en marcha y avanza con los plazos de 1S 25
- **Momento comercial y financiero inalterado en 2T (interanual)**
 - **España**; siguen creciendo los accesos. Mejora la rentabilidad (EBITDAaL*-CapEx +2,2%; +9,7 p.p. secuencial)
 - **Brasil**; mantiene el liderazgo. Aumenta el EBITDAaL*-CapEx (margen 15,3%, +1,2 p.p.); acelera el crecimiento de ingresos y EBITDA* en moneda local (+7,4% y +7,3% respectivamente)
 - **Alemania** sólida tracción de la marca propia, apalancamiento operativo +1,8 p.p. (margen EBITDAaL*-CapEx)
- **Objetivos 2024 confirmados (interanual)**
 - Cumplimiento de todas las previsiones. EBITDAaL*-CapEx encima del rango (1S +3,1%; objetivo +1% a +2%)
 - 2T FCF mejora frente a 1T hasta €205m, >20% de crecimiento interanual excluyendo pagos fiscales Perú
 - Mayor aceleración esperada del crecimiento del FCF a lo largo del año
 - Deuda neta (€29,2 mil millones de euros; 2,78x ND/EBITDAaL*); pago de dividendo, FCF y aumento de la participación en T. Alemania; descenso a partir del segundo semestre

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

- **Balance sólido, política financiera sostenible**

- Liquidez robusta (€18,9 mil millones de euros, > 3 años cobertura de deuda), alto vencimiento medio de la deuda (11 años), ~80% deuda a tipo fijo

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

"Nuestros resultados de este trimestre reflejan una aceleración continua del crecimiento de los ingresos, la rentabilidad (EBITDAaL-CapEx) y la sostenibilidad (relación sostenible con el cliente con IA integrada en nuestros procesos). Además, las oportunidades a corto plazo que sugerimos en 1T se están materializando. Completamos el nuevo acuerdo de red móvil a largo plazo con DIGI, añadiendo visibilidad y sostenibilidad más allá de 2040 a nuestra función de ingresos mayoristas en España. Además, estamos asistiendo a un nuevo paradigma sobre el espectro en el sector, con la prórroga de las licencias en España y la prórroga del espectro sugerida por BNetzA. Avanzamos en una propuesta con Anatel y otros organismos en Brasil para adaptar el modelo de concesión al de autorización, y VMO2 y Vodafone anunciaron un nuevo acuerdo de compartición de red a largo plazo. Además en el mes de julio hemos firmado un MoU no vinculante con Vodafone España para crear una compañía de fibra con 3,5m de UUII FTTH y en T. Hispam un MoU no vinculante con Millicom para una posible operación corporativa en Colombia.

En este sentido, nuestras iniciativas estratégicas en torno al desarrollo de redes de última generación, dando prioridad a los clientes y creando operaciones más ágiles y adaptadas al futuro están dando sus frutos, lo que nos da confianza en reafirmar nuestros objetivos para 2024, seguir aportando valor a los grupos de interés y capturar las oportunidades."

Objetivos

Los resultados del Grupo en 1S 24 están en línea con los objetivos de 2024 y alineados con las expectativas de la Compañía. Los objetivos financieros para 2024 son los siguientes (reportado²)

- **Ingresos +1,1%** interanual en 1S 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento ~1%** interanual
- **EBITDA +1,9%** interanual en 1S 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento 1% a 2%** interanual
- **EBITDAaL-CapEx +3,1%** interanual en 1S 24 vs. objetivo 2024 de **crecimiento 1% a 2%** interanual
- **CapEx sobre ventas 11,3%** en 1S 24 vs. objetivo 2024 de **hasta 13%**
- **FCF €163M** en 1S 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)

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

	1S 24		2T 24	
	(M€)	Interanual % Var	(M€)	Interanual % Var
Ingresos	20.395	1,1	10.255	1,2
EBITDA *	6.424	1,9	3.219	1,8
EBITDAaL*-CapEx	2.748	3,1	1.295	11,5
CapEx (ex-espectro) / Ventas	11,3%	(0,6)	12,1%	(1,3)
FCF	163	(53,2)	205	(42,9)
Deuda Financiera Neta	29.240	6,4		
Beneficio Neto	979	28,9	447	(3,3)

	1S 24 (M€)	Interanual % Var	2T 24 (M€)	Interanual % Var
Ingresos	20.395	1,1	10.255	1,2
Telefónica España	6.245	1,0	3.127	1,0
Telefónica Brasil	4.960	6,8	2.440	3,3
Telefónica Deutschland	4.189	(0,1)	2.090	0,0
Telefónica Hispam	4.304	(4,1)	2.249	(0,1)
Otras sociedades y eliminaciones	698	4,4	348	4,6
EBITDA*	6.424	1,9	3.219	1,8
Telefónica España	2.231	0,4	1.114	0,6
Telefónica Brasil	2.036	6,9	1.014	3,3
Telefónica Deutschland	1.332	4,4	679	3,8
Telefónica Hispam	782	(6,3)	415	2,7
Otras sociedades y eliminaciones	42	(36,6)	(3)	c.s.
EBITDAaL*	5.047	(0,2)	2.538	0,5
Telefónica España	1.917	(2,7)	958	(1,7)
Telefónica Brasil	1.586	7,0	793	3,4
Telefónica Deutschland	964	3,0	495	2,4
Telefónica Hispam	541	(10,8)	298	3,4
Otras sociedades y eliminaciones	39	(38,8)	(5)	c.s.
CapEx (excluyendo espectro)	2.299	(3,9)	1.243	(8,9)
Telefónica España	720	(1,9)	383	(7,1)
Telefónica Brasil	768	4,2	419	(3,5)
Telefónica Deutschland	466	(7,5)	233	(9,9)
Telefónica Hispam	284	(9,2)	175	(5,4)
Otras sociedades y eliminaciones	61	(41,5)	33	(55,2)
Espectro	61	n.s.	—	c.s.
EBITDAaL*-CapEx (excluyendo espectro)	2.748	3,1	1.295	11,5
Telefónica España	1.197	(3,1)	575	2,2
Telefónica Brasil	818	9,8	373	12,4
Telefónica Deutschland	498	15,4	262	16,4
Telefónica Hispam	257	(12,6)	123	19,0
Otras sociedades y eliminaciones	(22)	(45,9)	(38)	(38,1)

(*) 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

	Jun 24 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	391.974	2,2
de los cuales FTTH	17.031	12,1
de los cuales Contrato	131.743	3,3
de los cuales TV de Pago	10.185	(1,5)
de los cuales Mayoristas	27.015	7,7

Evolución de operativos, infraestructura y TI

Los **accesos totales** del Grupo crecen un +2% interanual hasta 392,0M (Jun-24), con los accesos de FTTH y contrato aumentando un +12% y un +3% interanual, respectivamente.

En **Redes y Sistemas**, continuamos nuestro camino hacia la **Hiper-Automatización**, objetivo principal del programa “*Autonomous Network Journey (ANJ)*” que mejora tanto la eficiencia como la experiencia del cliente. Durante 2T 24 se ha lanzado el “Network & IT observability Project” en todas las operaciones para garantizar la adaptación de los procesos con capacidades predictivas y adaptativas habilitadas por la **Inteligencia Artificial**.

Como parte del programa ANJ, **T. Brasil** siguió impulsando la automatización de los procesos con un caso de uso de **configuración autónoma** que simplifica y acelera la configuración de capacidades a sobre la red IP, lo que se traduce en tiempos de respuesta más cortos y menos errores humanos. **T. Alemania** ha logrado la primera actualización de software del mundo para el plano de usuario en la red central 5G sin interrumpir las operaciones en curso. Además, T. Alemania se convirtió en el primer operador de telecomunicaciones del mundo en migrar su red central a una nube pública (AWS), lo que supone un hito en nuestra estrategia multicloud hacia arquitecturas basadas en la nube y automatizadas, que permitirán ahorrar inversión en la creación de capacidad de computación y, además, reducir los costes y tiempo de actualización de las funciones de la red central, diseñadas como software.

Paralelamente, un mayor grado de virtualización está acelerando los **despliegues de FTTH and 5G** y el **apagado del servicio minorista de cobre** en España en 2024 (123 centrales cerradas hasta junio 2024; 4,272 cerradas desde 2014). Uruguay ha completado el apagado de su red 2G (-17% en consumo energético). Alemania ha definido un plan de consolidación destinado a tener menos Centros de Datos y una infraestructura más eficiente, con el objetivo de reducir el consumo de energía en un 15%.

Se mantiene la posición de **líder mundial en fibra**, ofreciendo una solución de operador óptima (preparada para XGS-PON) para los próximos 50 años. Nuestra amplia cobertura alcanza 177,0m de UUII de **UBB** (+4% interanual), de las cuales 78,9m son UUII de **FTTH** (+13% interanual) incluyendo 23,0m de UUII de nuestras FibreCos (+24% interanual). Así, en 2T 24, el total de UUII de FTTH ha aumentado en 2,3m, con un 51% desplegado a través de vehículos de co-inversión.

La red **5G** cubre el 89% de la población en España a marzo, 96% en Alemania, 50% en Brasil y 65% en Reino Unido. Además, el 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 y el Reino Unido. Se trata de una evolución del núcleo de red, que mejora la experiencia del cliente y permite a las empresas implantar **servicios avanzados de conectividad móvil**. Nuestros **núcleos de red han sido completamente actualizados** en los 4 mercados clave para que puedan gestionar todo tipo de tráfico (4G, 5G NSA y 5G SA). Es relevante destacar que ya estamos generando ingresos por servicios prestados en la red 5G SA tales como **servicios de slicing**.

Hemos implantado el proyecto **ESaaS (Energy Savings as a Service)** en 3 plantas en España durante 2024. Con estas, ya se completan 7 de un total de 40 plantas previstas, lo que nos permitirá ahorrar unos 45 GWh al año (~20% del consumo de cada planta). Simultáneamente, estamos **reduciendo el consumo de energía a nivel de Grupo**, a pesar del fuerte aumento del tráfico, con medidas como la reducción de la RAN y la desconexión del legado. Todos estos esfuerzos son clave para alcanzar nuestro **objetivo de emisiones netas cero para 2040 en toda la cadena de valor**.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** crece un 1,2% interanual hasta 10.255M€ en 2T 24, con crecimiento en los principales mercados, y acelera vs 1T (+0,9% interanual). Los ingresos de servicio mantienen su crecimiento (+2,2% interanual, +2,3% en 1T) y las ventas de terminales mejoran (-6,8% interanual, -9,5% en 1T). El impacto del tipo de cambio pasa a ser negativo en el trimestre (-93M€ interanual, principalmente por la evolución del real brasileño. 1S: +11M€), mientras que la contribución de los países hiperinflacionarios es positiva (+72M€, principalmente Argentina. 1S: -34M€). Los ingresos del 1S 24: 1,1% interanual hasta 20.395M€.

Los **ingresos B2C** (6.213M€ en 2T 24, 61% del total) aceleran su crecimiento hasta el 1,8% interanual en 2T 24 (+1,0 p.p. intertrimestral). Cabe destacar que los ingresos B2C crecen interanualmente en todos los mercados en 2T, reflejando nuestro enfoque en mejorar las propuestas de valor sobre nuestro servicio de alta calidad y nuestras sólidas marcas.

Los **ingresos B2B** (2.237M€ en 2T 24, 22% del total) crecen un 4,9% interanual y aceleraron su crecimiento secuencialmente (+2,2 p.p. intertrimestral) en todas las operadoras. Tanto el segmento de Gran Empresa como el de Pymes registran un mejor comportamiento secuencial (+5,9% interanual y +2,8% interanual, respectivamente), con un crecimiento de doble dígito mayor en 2T 24 en ingresos de TI.

Los **ingresos de Socios & Mayoristas y Otros ingresos** (1.805M€ en 2T 24, 18% del total) disminuyen un -5,0% interanual en 2T 24 (-0,9% en 1T 24) debido principalmente a los menores ingresos en España y Alemania. Sin embargo, la sostenibilidad de los ingresos mayoristas ha aumentado notablemente en julio con la firma de un nuevo acuerdo móvil a largo plazo (16 años) con DIGI en España. Además, el acuerdo de fibra mayorista con este operador también se ha extendido.

Los **otros ingresos** ascienden a 280M€ en 2T 24 y 569M€ en 1S 24 (380M€ en 2T 23 y 664M€ en 1S 23).

Los **gastos por operaciones** descienden 0,4% interanual ajustado hasta 7.311M€ en 2T 24 por menores gastos de personal y aprovisionamientos, parcialmente compensados por otros gastos. En 1S 24, los gastos por operaciones se mantienen estables interanualmente en términos ajustados hasta 14.524M€.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos** totalizan 4M€ en 2T 24 y 16M€ en 1S 24 (11M€ 2T 23, 17M€ en 1S 23).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA)*** continúa creciendo en las operaciones y en el Grupo (+1,8% interanual hasta 3.219M€ en 2T 24, +1,9% en 1T). El impacto del tipo de cambio en 2T es negativo (-38M€ interanual. 1S: +2M€), mientras que el efecto de las economías hiperinflacionarias es positivo (+70M€ interanual, principalmente Argentina. 1S: +53M€). El EBITDA* de 1S 24: +1,9% interanual hasta 6.424M€.

El **margen EBITDA*** crece 0,2 p.p. interanualmente hasta 31,4% en 2T 24 (+0,2 p.p. interanual hasta 31,5% en 1S 24).

El **EBITDAaL*** mejora y vuelve a crecer (+0,5% interanual hasta 2.538M€ en 2T 24, -0,9% en 1T) por un menor crecimiento interanual de los arrendamientos y un crecimiento sostenido del EBITDA*. El EBITDAaL* de 1S 24: -0,2% hasta 5.047M€.

La **amortización del inmovilizado** se mantiene estable interanualmente (+0,1% hasta 2.198M€ en 2T 24; +0,3% hasta 4.361M€ en 1S 24).

La **participación en resultados negativos de inversiones puestas en equivalencia** asciende a -27M€ en 2T 24 vs +174M€ en 2T 23, debido principalmente a la variación del valor razonable de los derivados en VMO2, que compensan el resultado operativo positivo de la operadora. En 1S 24, totaliza +18M€ (-14M€ en 1S 23).

Los **gastos financieros netos** disminuyen un 19,8% interanual hasta 420M€ en 2T 24 (-1,3% hasta 779M€ en 1S 24) debido principalmente a impactos no recurrentes. Los gastos por intereses relacionados con la deuda aumentan ligeramente con respecto al mismo periodo del año anterior debido al impacto de la refinanciación de la deuda, parcialmente compensado por una reducción de los tipos de interés en deuda en reales brasileños y una sólida posición de tipos de interés fijos en divisas fuertes.

El **gasto por impuesto** totaliza 64M€ en 2T 24, en línea con 2T 23 (69M€). En 1S 24, -0,5% interanual hasta 229M€.

(*) 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

El **resultado atribuido a intereses minoritarios** asciende a 63M€ en 2T 24, estable frente al 2T 23 (67M€). En 1S 24, asciende a 94M€ (124M€ en 1S 23).

El **resultado atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante** es de 447M€ en 2T 24 con un **resultado básico por acción** de 0,07€ (462M€ y 0,07€ en 2T 23). En 1S 24: 979M€ y 0,15€ (760M€ y 0,11€ en 1S 23). En términos ajustados, el resultado neto asciende a 653M€ en 2T 24 (+43,9% interanual) y el BPA a 0,10€ (+50,0% interanual) tras excluir 206M€ de otros impactos. En 1S 24 ajustado, el resultado neto +23,3% interanual hasta 1.285M€ y el BPA +25,9% hasta 0,20€.

Flujo de caja libre

El **EBITDA*-CapEx** acelera su crecimiento en 2T 24 hasta +10,0% interanual (1.976M€; +1,5% en 1T; +5,4% interanual hasta 4.125M€ en 1S). El **EBITDAal*-CapEx** vuelve a crecer en 2T 24 (+11,5% interanual hasta 1.295M€, -3,4% en 1T, +3,1% hasta 2.748M€ en 1S).

El **CapEx** desciende -8,9% interanual hasta 1.243M€ en 2T 24, reflejando una distinta calendarización. En 1S 24 -3,9% hasta 2.299M€ con el **CapEx/Ingresos** -0,6 p.p. hasta 11,3%.

El **capital circulante** consume 571M€ en 1S 24 (-€98m en 2T) impactado fundamentalmente por impactos recurrentes como el CapEx. El capital circulante se mantiene estable interanualmente excluyendo el impacto positivo extraordinario (monetización de activo fiscal) de 153M€ en Brasil en 1S 23.

Los **pagos de intereses** disminuyen un 13,8% interanual hasta 646M€ en 1S 24, debido principalmente a pagos extraordinarios en Perú (5M€ en 2T 24, 10M€ en 1S 24; 119M€ en 1S 23). Excluyendo este impacto, los pagos de intereses se mantienen estables interanualmente. Los pagos de intereses relacionados con la deuda disminuyen debido a unos tipos de interés más bajos en deuda en reales brasileños 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 doce meses) disminuye hasta 3,58% en jun-24 (3,80% en dic-23).

Los **dividendos recibidos** ascienden a 28M€ en 1S 24 (66M€ en 1S 23).

El **pago de impuestos** aumenta hasta 556M€ en 1S 24 (407M€ en 2T; 266M€ en 1S 23), debido principalmente a pagos extraordinarios en Perú de 274M€ en 2T 24. Excluyendo este impacto, el pago de impuestos se mantiene prácticamente estable interanualmente.

Los **dividendos pagados a accionistas minoritarios** son menores (108M€ en 1S 24, 289M€ en 1S 23) fundamentalmente por menores pagos a minoritarios de T. Deutschland.

Los **pagos de principal de arrendamientos** crecen +7,3% interanual hasta 1.370M€ en 1S 24 explicado principalmente por efectos estacionales y el aumento de los tipos de interés en Europa.

Así, el **flujo de caja libre** mejora hasta 205M€ en 2T 24 y 163M€ en 1S 24. Excluyendo los pagos extraordinarios por la resolución fiscal en Perú, el FCF se situaría en 484M€ en 2T 24 (+22,6% interanual; prácticamente estable en 1S 24). Excluyendo los impactos extraordinarios de Perú y Brasil el FCF crecería un 52,8% interanual en 2T 24 y +42,0% en 1S 24.

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** se sitúa en 29.240M€ a jun-24. En 2T 24, aumenta en 758M€ debido a la remuneración de los accionistas de 819M€ (pago en efectivo del dividendo de jun-24) y a las inversiones financieras netas de 175M€ (principalmente la adquisición de acciones de T. Deutschland). Estos factores se compensan parcialmente con una positiva generación de flujo de caja libre de 187M€ (incluyendo los pagos de espectro) y otros factores netos de 49M€.

En 1S 24, la deuda neta aumenta 1.891M€ debido a las inversiones financieras netas de 1.057M€ (principalmente la adquisición de acciones de T. Deutschland) y la remuneración de los accionistas de 997M€. Los factores que reducen la deuda neta son la generación de flujo de caja libre de 118M€ (incluyendo los pagos de espectro) y otros factores netos de 45M€.

Los movimientos del tipo de cambio tienen un impacto positivo en deuda neta de 0,4 mil millones de euros en 1S 24 (0,7 mil millones de euros en deuda neta más arrendamientos).

(*) 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

Los arrendamientos financieros ascienden a 8.196M€ a jun-24, y se reducen un 3,9% o 329M€ interanual en 2T 24 (-8.1% y 724M€ en 1S 24) debido a que los pagos de principal son superiores a las adiciones 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 37.436M€ a jun-24.

El Grupo Telefónica ha levantado financiación en el 1S 24 por 3.198M€ y VMO2 ha levantado 2.172M€ equivalentes. Actividad de financiación total: 5.371M€.

Las actividades de financiación en 2T 24 incluyen:

- En abril, T. Chile firmó un préstamo bilateral por una cantidad de 50.000M de pesos chilenos y vencimiento en abril de 2027
- También en abril, 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 18.886M€ (11.386M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 10.681M€ con vencimiento superior a 12m). A junio 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 11,0 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 1.400M€ a jun-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**. Telefónica ha sido incluida entre las 10 empresas más sostenibles del mundo según TIME, de entre 5.000 evaluadas, y ha vuelto a liderar el sector en el FTSE4Good Index Series. En 2T 24, destacamos las siguientes iniciativas:

“E” Environmental (Ambiental): Construir un futuro más verde. (ODS # 7, #11, #12 y #13)

- **Plan de Acción Climática:** aprobado por el Consejo, referenciando los requisitos climáticos del CSRD e incluyendo los objetivos actualizados de alcanzar una reducción del 90% de las emisiones operativas globales en 2030 (Ámbitos 1 y 2). Vivo también dio a conocer un nuevo objetivo para llegar a cero emisiones netas en 2035, cinco años antes de su meta previa.
- **Economía Circular:** seguimos promoviendo iniciativas para reducir residuos electrónicos a través de programas de recogida (p. ej. el fondo “Time after Time” en Reino Unido) y la reutilización de equipos (p. ej. 19M de equipos electrónicos de clientes reutilizados a través de la plataforma VICKY desde 2019).

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

- **Inclusión digital:** 392M de accesos a junio de 2024. La compañía promueve iniciativas que fomentan el uso responsable de la tecnología (p. ej. la campaña de Movistar «This is not a game» ganó 4 Leones en Cannes).
- **Liderazgo social:** incluida entre las 20 primeras empresas y nº 1 del sector de las TIC (2.000 empresas evaluadas) en el «Social Benchmark» de la World Benchmarking Alliance, que evalúa los derechos humanos, el trabajo digno y el comportamiento ético.

“G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo (ODS #7, #9, #11)

- **Principios de IA:** actualizados para incluir un nuevo compromiso con la Inteligencia Artificial como herramienta diferencial para afrontar los retos medioambientales e impulsar la IA ética en toda la cadena de valor para garantizar la trazabilidad.
- **Financiación sostenible:** el informe sobre bonos verdes recientemente publicados confirman la asignación de fondos por valor de 1.601M€ a 3 proyectos centrados en transformación de las redes y energías renovables.

TELEFÓNICA ESPAÑA

31% sobre ingresos totales Telefónica en 1S 24

35% sobre EBITDA* total Telefónica en 1S 24

Mensajes clave

- Continúa el crecimiento en los principales accesos
- Aceleración del crecimiento del EBITDA* (+0,6% interanual en 2T 24)
- MoU no vinculante firmado con Vodafone España para crear una FibreCo con c.3,5m de UUll FTTH

Evolución operativa

Los resultados de **T. España** mejoran en 2T 24 impulsados por su estrategia enfocada en la sostenibilidad, la innovación, la eficiencia y el posicionamiento competitivo racional. Asimismo, se registra crecimiento interanual simultáneo en los principales tipos de servicios (BAF, contrato móvil, TV y convergencia) y se consolida tanto el crecimiento de ingresos (+1,0%) como la mejora de la rentabilidad (EBITDA* +0,6%, +0,4 p.p. vs 1T).

La evolución de la oferta es clave. En mayo, Movistar reposicionó su propuesta para optimizar el equilibrio entre competitividad y rentabilidad en ciertos segmentos del mercado. En móvil, aumentando los datos móviles y, en convergencia, facilitando el acceso a SVAs y ecosistema digital (TV, líneas adicionales fijas y móviles, conexión segura...).

T.España mantiene el foco en la **sostenibilidad**, y en particular, en la inclusión digital (>1.000 municipios cubiertos con 5G) y en la circularidad (venta de terminales reacondicionados, reutilización de equipos de red, etc).

En **accesos** (+1% interanual) destaca la mejora secuencial de la ganancia neta trimestral de BAF (+17k), de contrato móvil (+26k) y de TV (+22k), y el crecimiento interanual superior al 1% alcanzado en cada uno de estos servicios. La **fibra** mantiene un progreso diferencial (+80k accesos; +68k minoristas) sobre una red que ya cubre 30,2M de UUll pasadas (29% de uptake) tras el despliegue de 0,5M en 2T 24.

La planta **convergente** (+0,2% interanual) vuelve a mostrar ganancia trimestral (+0,3k en 2T 24), crecimiento del ARPU hasta 91,7€ (+0,2% interanual), un excelente churn (0,9%) y un NPS creciente. Esto no sólo refleja un valor muy superior al de otros operadores del mercado, sino el equilibrio adecuado para sostener el crecimiento de los ingresos. Confirmando nuestra capacidad para ofrecer servicios de alta calidad a través de nuestra infraestructura, en julio firmamos un nuevo acuerdo de red móvil a largo plazo con **DIGI** (Roaming Nacional+RAN compartido) por 16 años.

Evolución financiera

Los **ingresos** crecen interanualmente en 2T 24 (+1,0%, estables secuencialmente) gracias a los mayores **ingresos de servicio** (+1,0%; -0,2 p.p. frente a 1T 24) y de venta de terminales (+3,0%; +6,3 p.p. vs 1T 24). En 1S 24, los ingresos crecen un 1,0% interanual.

Los ingresos minoristas aceleran su crecimiento (+2,6%, +1,1 p.p. frente a 1T 24) apoyados en la mejora comercial, la actualización de tarifas y la sólida evolución de ventas de TI. Sin embargo, los ingresos de mayoristas y otros disminuyen un 6,4% interanual (-0,8% en 1T 24), afectados por el menor precio de interconexión móvil (-50% desde el 1 de enero de 2024), menor reventa de contenidos de TV (Fórmula 1), menores ingresos por refacturación de energía y la no linealidad en general de otros ingresos; todos ellos tienen limitado impacto en margen.

El **EBITDA*** crece interanualmente y acelera su avance (+0,6%, +0,4 p.p. vs 1T 24). La mejora secuencial se debe a los ahorros por el redimensionamiento de plantilla, parcialmente compensados por el crecimiento de ingresos de menor margen (TI, terminales, nuevos negocios) y la resolución desfavorable de litigios previos a la adquisición de DTS. El margen en 2T es del 35,6%. En 1S 24, el EBITDA* crece un 0,4% interanual (35,7% de margen).

El **EBITDAaL*** mejora su evolución (-1,7% interanual en 2T 24; +1,8 p.p. vs 1T 24), avanzando hacia la estabilización de los arrendamientos y en 1S 24 cae un -2,7%.

El **EBITDAaL*-CapEx** crece un 2,2% interanual en 2T 24 gracias al mejor comportamiento del EBITDAaL* y a la mayor caída del CapEx (-7,1% vs +4,8% en 1T 24). En el semestre el EBITDAaL*-CapEx se reduce un 3,1% interanual (margen del 19,2% sobre ingresos), por el menor EBITDAaL* (necesidad de emplazamientos para despliegue 5G) y a pesar del menor CapEx (-1,9%) que sigue destinado al despliegue de 5G+ y de fibra que permitirán apagar el cobre en el 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 1S 24

32% sobre EBITDA* total Telefónica en 1S 24

Mensajes clave

- Aumento del valor del cliente; el ARPU móvil crece y el churn se mantiene bajo
- Crecimiento interanual en ingresos, EBITDA* y EBITDAaL*-CapEx a pesar de la depreciación del BRL
- Mejora del margen EBITDAaL*-CapEx (15,3%; +1,2 p.p. frente a 2T 23)

Evolución operativa

El 22 y 26 de junio, los Consejos de Administración de Anatel y T. Brasil aprobaron los términos y condiciones del Acuerdo de Autocomposición para la Adaptación de los Contratos de **Concesión** a instrumentos de **Autorización**. La aprobación final está prevista en los próximos meses.

Vivo continua reforzando sus compromisos en ESG y ha anunciado nuevos objetivos para 2035: Cero emisiones netas (5 años antes respecto al objetivo anterior), objetivos de diversidad más ambiciosos (40% de mujeres en cargos directivos, 45% de mujeres en puestos de liderazgo y 40% de colaboradores de raza negra en puesto de liderazgo) y en su compromiso renovado con la circularidad (recogida de 225 toneladas de residuos electrónicos a través del programa "Vivo Recicle" en los próximos 12 años).

Vivo a través de "**Vivo Ventures**", fondo de "Venture Capital", ha invertido 5MUSD en "CRMBonus", especializada en el uso de inteligencia artificial para fidelizar clientes. Con esta inversión, Vivo ha realizado ya cinco inversiones, fortaleciendo el posicionamiento de la Compañía como proveedor de servicios digitales.

Vivo mantiene el liderazgo en el país, con una cuota de mercado móvil del 38,6%, del 43,1% en contrato y del 17,3% en FTTH (46.6% en zonas pasadas hace más de 5 años).

En **móvil**, el segmento de contrato sigue mostrando una gran fortaleza, aumentando los accesos un 7% interanual (gracias al mantenimiento del churn en niveles bajos, 1.0%, y a la elevada actividad comercial) y el ARPU un 2,7%.

En **fijo**, se acelera la transformación hacia FTTH, con un crecimiento de las altas en el trimestre por el lanzamiento de nuevos canales comerciales. Los accesos conectados ascienden a 6,5M a junio (372k en 1S 24) y el número de UUII pasadas con FTTH asciende a 27,3M (take-up del 24%).

Vivo Total (oferta conjunta de FTTH+móvil) totaliza 1,8M accesos (x2 interanual), mejorando el ARPU y churn ya que estos clientes tienen un churn 1 p.p. inferior al de los accesos de FTTH.

Evolución financiera

Los **ingresos** de 2T 24 crecen un 3,3% interanual (+6,8% en 1S 24) explicado principalmente por el fuerte crecimiento de los ingresos del servicio móvil. La desaceleración en el crecimiento interanual de ingresos se explica por la depreciación del BRL vs. EUR en 2T 24 (en moneda local, los ingresos se aceleran desde el 6,5% en 1T 24 hasta el 7,4% en 2T 24).

Los ingresos móviles aumentan un 4,7% interanual en 2T 24 (+8,6% en 1S 24), gracias al buen desempeño comercial y a la racionalidad del mercado. Los ingresos fijos se mantienen estables interanualmente en 2T 24, con los ingresos FTTH creciendo un +13,7%.

El **EBITDA*** de 2T 24 crece un 3,3% interanual (+6,9% en 1S 24) por los mayores ingresos que compensan los mayores gastos asociados a los nuevos negocios de servicios digitales. Al igual que en los ingresos, la desaceleración en el crecimiento interanual se explica por la depreciación del BRL vs. EUR (en moneda local, el EBITDA se acelera desde el 6,7% en 1T 24 hasta el 7,3% en 2T 24). El **margen EBITDA*** se mantiene estable en 41,5% (41,0% en 1S 24).

El **EBITDAaL*-CapEx** se incrementa un 12,4% interanual en 2T 24 (+9,8% en 1S 24), gracias al crecimiento del EBITDA y a la reducción interanual del CapEx (-3,5%; +4,2% en 1S 24). El CapEx/Ingresos se sitúa en 15,5% -0,4 p.p. frente a 1S 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 1S 24

21% sobre EBITDA* total Telefónica en 1S 24

Mensajes clave

- Continúa la sólida tracción comercial y el bajo nivel de churn en un mercado dinámico pero racional
- Crecimiento constante del EBITDA* gracias al impulso comercial y a la buena gestión de costes
- Avance en la densificación de la red 4G y en el despliegue de 5G, con una cobertura de población 5G de 96%

Evolución operativa

T. Deutschland mantiene una sólida actividad comercial en móvil durante 2T 24, en línea con los objetivos de gestión, gracias al éxito de las tarifas "O₂ Mobile friends & family" y a las actividades de retención para gestionar el churn.

Además, la densificación de la red 4G y el despliegue de 5G progresan adecuadamente, con más de 550 nuevos emplazamientos ya en funcionamiento y unas 3.400 medidas de expansión ejecutadas en 1S 24. La cobertura de población 5G alcanza el 96% a final de junio.

La estrategia de T.Deutschland para construir un modelo de negocio más resiliente se ha visto respaldada tanto por el proyecto de propuesta del regulador alemán para **prorrogar las licencias de espectro durante 5 años**, como por el acuerdo entre el Ministerio del Interior alemán y los operadores de redes móviles alemanes respecto al uso de equipos de proveedores chinos. Este último proporciona una hoja de ruta clara para la modernización de los elementos de red definidos dentro del CapEx previsto.

Paralelamente, T. Deutschland ha obtenido la Medalla de Platino, un reconocimiento concedido al 1% de las mejores empresas evaluadas por EcoVadis. Refleja la calidad del sistema de gestión de la sostenibilidad de la empresa y demuestra su compromiso con la transparencia en toda la cadena de valor.

El **contrato móvil** registra una ganancia neta de 215k accesos (excluyendo accesos de OMV de terceros), acelerando su ritmo intertrimestral (+372k en 1S 24) gracias al dinamismo de la marca O₂. Los accesos de contrato móvil se sitúan en 28,3M a junio y en 16,8M excluyendo los accesos de OMV de terceros. El churn de contrato de O₂ se mantiene en niveles reducidos, 0,9% en 2T 24 (1,0% en 1T 24), con un aumento interanual de 0,1 p.p. mientras que frente a 1T se reduce 0,1 p.p., reflejando el fuerte atractivo de la marca y la continua mejora de la red.

El **ARPU de contrato O₂** registra una caída del -1,4% interanual en 2T 24 afectado por la reducción de las tarifas de terminación móvil a la mitad (20 céntimos de euro por minuto desde el 1 de enero). Excluyendo la reducción de las tarifas de interconexión, el ARPU se reduciría un -0,5% interanual impactado por el crecimiento de segundas y terceras tarjetas SIM (con ARPU normalmente más bajo).

El **prepago** móvil registra una mejora en la pérdida neta trimestral de accesos, -18k accesos (-307k en 1S 24), reflejo fundamentalmente de la actual tendencia de migración al pospago del mercado alemán.

Los **accesos de banda ancha** registran -4k en 1T 24 (-1k en 1S 24) afectado por el churn del DSL tradicional, mientras que la demanda de accesos de alta velocidad por cable y fibra sigue siendo alta. Así, el churn aumenta ligeramente, 0,3 p.p. interanuales, hasta el 1,1% en 2T 24.

Evolución financiera

Los **ingresos** se mantienen estables interanualmente en 2T (-0,1% en 1S 24). Los ingresos de servicio móvil caen -1,3% interanual en 2T 24 (-0,3% interanual en 1S 24) y reflejan los buenos resultados de la marca propia, la caída de tarifas de terminación móvil (ex. tarifas de terminación móvil +0,1% interanual en 2T 24 y +1,2% en 1S 24), el cambio del modelo de negocio de 1&1 y unos ingresos por roaming ligeramente inferiores. Continúa la fuerte demanda de terminales de alta gama, respaldados por el modelo "O₂ myHandy" que explican el crecimiento de los ingresos por ventas de terminales del +2,2% en 2T 24 (-1,2% en 1S 24). La buena evolución en el fijo se mantiene intacta, +3,8% interanual en 2T 24, con mejor tendencia si cabe en ingresos minoristas por el traslado al cliente de las subidas de precios mayoristas.

El **EBITDA*** mantiene una senda de fuerte crecimiento interanual, del +3,8% en 2T 24 (+4,4% en 1S 24), respaldado principalmente por el impulso comercial y la buena gestión de costes. Como resultado, el **margen EBITDA*** aumenta +1,2 p.p. interanual hasta el 32,5% en 2T 24 (+1,4 p.p hasta +31,8% en 1S 24).

El **CapEx** a junio cae un 7,5% interanual, con un ratio CapEx/Ingresos del 11,1% (-0,9 p.p. interanual) debido a la estacionalidad, mientras continua el excelente progreso en el despliegue de 5G. Así, el **EBITDAal*-CapEx** acelera en 2T 24 hasta +16,4%, +2,1 p.p. intertrimestral, y crece 15,4% interanual en 1S 24. El **margen EBITDAal*-CapEx** mejora en 1,6 p.p. interanual hasta 11,9% en 1S 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

TELEFÓNICA TECH

Mensajes clave

- Continúa el fuerte impulso comercial, con crecimiento de doble dígito en “bookings” y “funnel”
- Crecimiento interanual de ingresos de doble dígito en 2T
- Se fortalece el posicionamiento estratégico, apalancado en el nuevo modelo operativo y capacidades mejoradas

Desde 2023, T. Tech se ha embarcado en un nuevo ciclo centrado en mantener un crecimiento sostenible del negocio apoyándose en su posición como proveedor líder de integración de soluciones tecnológica de alto valor. T. Tech ha simplificado sus operaciones a través de sus **Líneas de Servicio Globales (LSG)**, integrando servicios clave en todas las regiones, con avances relevantes en IoT, BizApps, IA & Data y Ciberseguridad.

T. Tech cuenta con un sólido ecosistema de socios con **acreditaciones como Proveedor de Servicios Gestionados por parte de todos los Hyperscalers**. Nuestras capacidades son reconocidas por Google Cloud (Socio Comercial del año 2024), CrowdStrike (Socio del Año en el Sur de Europa), Watchguard (Socio del Año en EMEA), Fortinet (Proveedor de Servicios del Año), y Sophos (Socio del Año). En 2T, T. Tech anunció acuerdos globales con Google Cloud (renovación del acuerdo con extensión a IA y GenAI), Microsoft (ciberseguridad de nueva generación), IBM (IA y datos) y HPE (Proveedor de Servicios del Año en UKIMEA).

Las **credenciales de la industria** para T. Tech también han aumentado con nuevos reconocimientos en 2T: MSSP Alert (2º proveedor de Servicios de Seguridad Gestionados), Omdia (actor clave en el Mercado de Detección y Respuesta Gestionadas), GlobalData (importante actor en sus Servicios de Red Privada LTE/5G) por su sólido posicionamiento en IoT y su tracción en verticales clave como logística y minería, GlobalData (Líder en movilidad empresarial global).

Evolución operativa

T. Tech sigue registrando una fuerte actividad comercial (“bookings”~+20% interanual en 1S 24), impulsada por el sector privado, y en particular por clientes de los sectores financiero, sanidad e industria. Además, el “funnel” comercial crece a un ritmo similar. Tras el cierre de 2T, destaca como proyecto de alto impacto la alianza de ciberseguridad con BBVA anunciada en julio.

Las capacidades de **Ciberseguridad y Cloud** se refuerzan gracias a nuevos lanzamientos (Cisco’s “Webex Calling” en España, Perú, y Chile y servicios “Copilot, Azure FinOps y SAP Grow” en España), la disponibilidad de Oracle en el Portal Cloud de T. Tech, y el desarrollo de la propuesta de valor “*Extended Discovery and Response*” como parte clave de los servicios SOC de nueva generación. Gracias al modelo LSG, en Reino Unido e Irlanda tenemos fuerte impulso comercial.

En **IoT**, T. Tech progresa gracias a sus LSG, con una sólida cartera y la expansión de todas sus soluciones de Industria e Inteligencia a todas las operaciones, especialmente en Reino Unido. En cuanto a **IA y Data**, a través del modelo LSG, reforzamos nuestro liderazgo en el sector público en España, con nuevos contratos en sanidad y turismo. En el sector privado, T. Tech ha conseguido importantes acuerdos en los sectores de industria, energía y deportes. T. Tech cuenta ahora con 10 centros especializados en IA y Datos en España, Reino Unido, Europa Central, Brasil e Hispam, que ofrecen una cartera completa. Las capacidades de BizApps se reforzaron en el 2T gracias al lanzamiento en España, consiguiéndose los primeros proyectos relevantes.

Evolución financiera

Los **ingresos** alcanzan 984M€ en 1S 24 con un sólido crecimiento de doble dígito del +11,1% interanual (507M€ en 2T 24, +11,2% interanual vs. 11,0% en 1T 24). T. Tech ha alcanzado ya una escala de 2.000M€ de ingresos anualizados (1.976M€ ingresos los últimos 12 meses, +14%). El mix de ingresos está bien equilibrado por servicios (alto porcentaje de ingresos de servicios gestionados, profesionales y plataformas propias), clientes y geografías (>85% ingresos proceden de mercados con divisa fuerte). Nuestros buenos resultados comerciales y nuestra cartera de ventas nos permiten mantener unas perspectivas de ingresos positivas para el resto del año.

Por servicio, los ingresos de **T. Cybersecurity & Cloud Tech** y **T. IoT & Data Tech** ascendieron a 862M€ (+11,7% interanual) y 122M€ (+5,7% interanual) en 1S 24 respectivamente.

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- 23M³ UUUI FTTH, 28 MW en centros de datos, >100k km⁴ 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 (c.50% EBITDA* margen)

Resultado operativo

T. Infra: Crecimiento rentable mediante despliegue de infraestructuras listas para el futuro; uso eficiente del capital

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, T. Infra 25% y T. España 30%) sigue impulsando la inclusión digital en las zonas menos pobladas, apoyando el objetivo de alcanzar la cobertura total de fibra y superar los 5M de UUUI.

En Brasil, **FiBrasil** (CDPQ 50%, T. Infra 25% y T. Brasil 25%) ofrece conectividad de fibra de alta calidad en más de 151 municipios, con despliegues que suman 4,4M de UUUI en 22 estados brasileños. Asimismo, ha firmado acuerdos para prestar servicios de conectividad a más de 55 ISPs, reforzando su posición como red de fibra neutral.

En Reino Unido, **nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, T. Infra 25% y Liberty Global 25%) amplía su huella hasta 1,3M de UUUI y sigue transformando el mercado de fibra mediante la creación de una red a escala nacional en Reino Unido.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, T. Infra 40% y T. Deutschland 10%) mantiene su foco en el despliegue, con una tendencia positiva de UUUI listas o en construcción en 8 estados federales («Länder»): 1M de UUUI (0,2M ya pasadas). A finales de junio, había firmado más de 1M de memorandos de entendimiento con municipios para el despliegue de fibra.

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y T. Chile 40%) y **ONNET Fibra Colombia** (KKR 60% y T. Colombia 40%) continúan su despliegue y alcanzan 4,1M de UUUI y 4,0M de UUUI a junio 2024. En Perú, **Pangea** (KKR 54%, Entel Perú 10% y T. Hispam 36%), espera la aprobación de la venta para 2S 24 y progresa con su despliegue de FTTH con 3,8m de UUUI a junio 2024 (incluyendo las UUUI de T. Perú).

Nabix (Asterion Industrial Partners 80% y T. Infra 20%) refuerza 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: Infraestructura crítica de conectividad internacional

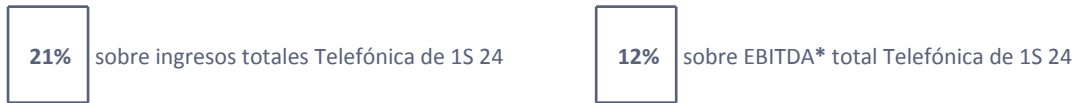
Telxius mantiene un crecimiento del tráfico positivo del 13% interanual en 1S 24, lo que, unido a la gestión continua de los costes, permite obtener una alta rentabilidad (margen EBITDA* del 49,4% en 1S 24). Además, **Telxius** continúa ampliando sus instalaciones de colocation en Virginia Beach (EE.UU.), Derio (España), Santos (Brasil), Lurín (Perú) y Barranquilla (Colombia), potenciando un conjunto completo de soluciones de colocation e interconexión para las necesidades digitales de sus clientes. La expansión progresiva de las capacidades de colocation de Telxius en sus estaciones de amarre garantiza una escalabilidad continua para los clientes de Telxius a medida que sus necesidades digitales y de cloud siguen creciendo.

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

⁴ Fibra internacional a junio 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



Mensajes Clave

- T. Colombia firma un MoU no vinculante con Millicom para una posible operación corporativa
- Ingresos de servicio, EBITDA* y EBITDAaL*-CapEx vuelven a crecer interanualmente (+4,9%, +2,7% y +19,0%)
- Argentina presenta un sólido crecimiento interanual en ingresos y en EBITDA* (+10,4% y x7)

Evolución operativa

T. Hispam continúa trabajando para reducir la brecha digital de la región, donde existen 200M de personas no conectadas. Así, con iniciativas como "Internet para todos" en Perú, donde ya ofrece conexión a internet 4G a más de 3,7M de personas, se avanza en la inclusión digital en Latinoamérica.

En línea con el objetivo de T. Hispam de fortalecer su negocio a través de alianzas para compartir infraestructuras y ser más eficientes, T. México y AT&T anunciaron el pasado abril un acuerdo para extender a 2030 la vigencia del convenio de acceso a capacidad de última milla firmado en 2019, por el que AT&T provee a T. México de capacidad en 3G, 4G y 5G.

Asimismo, Movistar Argentina anunció un avance de su acuerdo de compartición de red con Iplan, que le permitirá ampliar la conectividad de FTTH en la ciudad de Buenos Aires, donde Movistar tiene ya más de 400k UUII.

En **móvil**, los accesos de contrato caen un 1% interanual por la agresividad comercial en los principales países de la región y por la ganancia neta negativa de 2T en Argentina (principalmente por migraciones a prepago consecuencia de la situación económica del país). México sigue presentando un sólido crecimiento de sus accesos de contrato.

En **fijo**, los accesos conectados a la red FTTH se incrementan un 4% interanual impulsados por el crecimiento de 3,0M de UUII pasadas en los últimos 12 meses hasta alcanzar 21,6M (operador líder de FTTH en la región). Destaca el crecimiento en las conexiones de Colombia y Argentina (+37% y +24% respectivamente).

Evolución financiera

Los **ingresos** permanecen estables interanualmente (-0,1% en 2T 24; -4,1% en 1S 24). Los ingresos de servicio cambian la tendencia y vuelven a crecer interanualmente (+4,9%; +0,1% en 1S 24) y se incrementan en todos los países de la región a excepción de Chile y Perú (afectados por la presión competitiva y por la depreciación del peso chileno), destacando los crecimientos en Argentina, Colombia y México.

El **EBITDA*** crece en 2T 24 un +2,7% interanual (-6,3% en 1S 24) gracias a Argentina, Colombia y México y a pesar de los menores ingresos en Chile y en Perú.

El **margen EBITDA*** se sitúa en 18,5%; +0.5 p.p. frente a 2T 23 (18,2% en 1S 24, -0.4 p.p. interanual).

El **EBITDAaL*-CapEx** crece interanualmente un 19,0% en 2T 24 (-12,6% en 1S 24) gracias a la mejora en la tendencia del EBITDA*, la estabilización en el crecimiento interanual de los arrendamientos (asociados principalmente a ahorros en Colombia y Mexico) y la caída del CapEx. El CapEx sobre ingresos se sitúa en 6,6% en 1S (-0,4 p.p. interanual).

Evolución por país

- **Chile:** Los resultados están afectados un trimestre más por el difícil entorno competitivo en móvil. Así los ingresos, impactados también por la caída de la venta de terminales, se reducen un 20,1% interanual (-20,2% en 1S 24). El EBITDA* desciende un -22,4% (-29,2% en 1S 24), aunque presenta ya crecimiento intertrimestral (+7,5% vs. 1T 24) gracias a las medidas de eficiencias implantadas en la Compañía. Se inauguró la Central de Control y Seguridad Integral de Movistar Chile marcando un hito significativo en Ciberseguridad con nuestro compromiso continuo de proteger a nuestros colaboradores, clientes y activos.

- Perú:** Los resultados siguen muy afectados por el complicado entorno competitivo (portabilidades en móvil alcanzan un nuevo récord histórico en 2T). Mientras, la Compañía, se focaliza en mejorar la experiencia del cliente y así en abril se ha lanzado el servicio de IPTV, compatible con contenido en 4K, permitiendo personalizar el consumo de TV. El EBITDA* cae un 34,4% interanual en 2T 24. Movistar ha renovado la certificación ISO 14001 otorgada por AENOR por tres años más (hasta 2027) destaca su responsabilidad empresarial con la protección del ambiente gracias a una gestión adecuada de los recursos, con foco en economía circular, en la eficiencia energética y en combatir el cambio climático.
- Colombia:** El claro liderazgo en FTTH, la sostenida mejora en prepago y la apreciación del peso colombiano explican el crecimiento interanual de ingresos (+7,2% y +7,5% en 1S 24) y del EBITDA* (+11,1%; +15,5% en 1S 24) compensando así la agresividad del mercado en contrato (aunque se observa una reducción en las portabilidades). La Compañía recibió el Premio Andesco a la Sostenibilidad 2024 en la Categoría Especial de Equidad de Género por la iniciativa "Mujeres en Red".
- México:** El buen comportamiento de contrato (crecimiento interanual de accesos y ARPU), los ahorros en gastos de red así como el progresivo cierre de sitios y las eficiencias de CapEx se traducen en un crecimiento interanual de ingresos (+4,3% y +7,1% en 1S 24), de EBITDA* (+67,4% y +39,5% en 1S 24), y del EBITDAaL-CapEx* (x7 en 1S 24). Movistar México recibió cuatro Leones en Cannes por la campaña de concienciación sobre el uso responsable de la tecnología «this is not a game».
- Argentina:** Los ingresos crecen un 10,4% interanual en 2T 24 (-4,9% en 1S 24) gracias a la subida de tarifas, y el crecimiento de los accesos. Asimismo, el EBITDA* muestra un fuerte crecimiento (+215,0% y +40,3% en 1S 24) por ingresos y eficiencias en gastos, que aumentan sensiblemente por debajo de la inflación. Movistar Argentina ha incluido a Starlink en su catálogo de servicios para Pymes y Empresas, lo que le permitirá ofrecer internet satelital a las empresas ubicadas en zonas donde hoy no llega la infraestructura tradicional.

(*) 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, VMO2

(100% de VMO2)

Mensajes clave

- Exitosa implementación de la subida de precios en fijo; ARPU fijo vuelve al crecimiento
- Los ingresos combinados de móvil y fijo residencial, excluyendo terminales, se mantienen estables
- Acelera el ritmo de despliegue de fibra (UUII +68,3% interanual); avance de la NetCo en línea con los plazos previstos para 1S 25

Evolución operativa

VMO2 ha seguido centrada en ofrecer más a los clientes, ejecutar con éxito los cambios en la subida de precios y continuar invirtiendo significativamente en sus redes y servicios. Asimismo, VMO2 ha centrado su esfuerzo inversor en motores clave del crecimiento futuro, transformando y simplificando el negocio para un éxito a largo plazo.

La huella total de fibra alcanza el hito de 5M UUII a cierre de junio, con 295k nuevas UUII en 2T (la huella total de red fija alcanza 17,5M UUII), mediante la combinación de fibra existente, el progreso en aumento a fibra y como arrendatario mayorista principal de la red nexfibre. En móvil, continua el despliegue de 5G SA, con una cobertura exterior que alcanza ya a casi dos tercios de la población (65%) tras el encendido de la próxima generación 5G SA en 1T 24. En julio, VMO2 y Vodafone UK anunciaron un nuevo acuerdo de compartición de redes móviles a largo plazo, que sienta las bases para que VMO2 y Vod-3 UK impulsen el uso compartido de sus redes, y refuercen la cobertura móvil de calidad en el Reino Unido ofreciendo mejores servicios a los clientes en el caso de que se apruebe la fusión.

VMO2 avanza en sus iniciativas de economía circular concediendo 500.000 libras en subvenciones para hacer frente a residuos electrónicos y apoyar la inclusión digital a través del fondo "Time After Time", en colaboración con la organización benéfica medioambiental Hubbub. El fondo proporciona hasta 100.000 libras a proyectos que reutilizan la tecnología en desuso y ayudan a las comunidades a conectarse a Internet. Además, VMO2 ha completado la primera fase del despliegue de su Red Rural Compartida en junio, en línea con los objetivos del Gobierno, llevando cobertura 4G fiable a 227 comunidades rurales de todo Reino Unido, ayudando a reducir la brecha digital, pudiendo los clientes beneficiarse de servicios 4G fiables en más de 300 antiguos puntos negros de cobertura.

La **ganancia neta de contrato móvil**, -118k en 2T 24 (-252k en 1S 24) refleja la tendencia del mercado en general, con una actividad en el segmento de alto valor inferior a la del año anterior. La base total de accesos móviles alcanza 35,7M, impulsada por IoT. El churn **de contrato móvil de O2** se sitúa en 1,2% en 2T 24, estable intertrimestral.

En 2T 24, **los accesos de IoT** crecen +338k (+752k en 1S 24).

La ganancia neta de banda ancha fija totaliza -12k en 2T 24 (-7k en 1S 24), impactada por una moderada pérdida tras las subidas de precios. El crecimiento de la huella de nexfibre es constante y se espera que se acelere a medida que aumente la comercialización.

Evolución financiera

Los **ingresos** crecen un 0,6% interanual en 2T 24 (+1,6% en 1S 24), debido principalmente a la menor venta de terminales (-18,0% en 2T 24; -20,1% en 1S 24), y al impacto de la subida de precios (tiempo de llamada +8,8%) compensado en términos interanuales por un beneficio comparado con el de la subida de precios del 17,3% el año pasado. Así, los ingresos móviles caen un -4,6% interanual en 2T 24 (-3,2% en 1S 24). Los ingresos fijos crecen un 3,3% interanual en 2T 24 (+1,9% en 1S 24), con la aplicación por primera vez de subidas de precios contractuales, que impulsan la vuelta al crecimiento del ARPU fijo. Los ingresos B2B disminuyen un -14,0% interanual en 2T 24 (-15,1% en 1S 24), debido a los menores ingresos por arrendamientos a largo plazo de parte de la red fija y a presión en precios. Los otros ingresos crecen un +20,6% interanual en 2T 24 (+29,3% en 1S 24) por los ingresos por construcción de nexfibre.

El **EBITDA*** crece un 0,1% interanual en 2T 24 (+1,7% en 1S 24), debido a la presión en B2B y la inversión en TI y programas de eficiencia digital, que prácticamente compensa el beneficio de las subidas de precios del trimestre.

El **CapEx** crece 3,7% interanual en 1S 24, con un ratio CapEx/Ingresos de 20,4%. Así, **EBITDAaL*-CapEx** decrece un -2,7% interanual y el **EBITDAaL*-CapEx/Ventas** se sitúa en 14,8%.

(*) 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

ANEXOS

Estados financieros consolidados

CONSOLIDADAS

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1S 24	1S 23	Interanual % Var	2T 24	2T 23	Interanual % Var
Importe neto de la cifra de negocios	20.395	20.178	1,1	10.255	10.133	1,2
Otros ingresos	569	664	(14,3)	280	380	(26,2)
Gastos por operaciones	(14.524)	(14.559)	(0,2)	(7.311)	(7.358)	(0,6)
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(16)	(17)	(6,7)	(4)	(11)	(59,9)
EBITDA	6.424	6.266	2,5	3.219	3.144	2,4
Amortizaciones	(4.361)	(4.348)	0,3	(2.198)	(2.196)	0,1
Resultado operativo (OI)	2.063	1.918	7,6	1.021	948	7,8
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	18	(14)	c.s.	(27)	174	c.s.
Resultados financieros	(779)	(790)	(1,3)	(420)	(524)	(19,8)
Resultado antes de impuestos	1.302	1.114	16,9	575	598	(3,9)
Impuesto sobre beneficios	(229)	(230)	(0,5)	(64)	(69)	(6,2)
Resultado del periodo	1.073	884	21,4	510	530	(3,6)
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante	979	760	28,9	447	462	(3,3)
Atribuido a intereses minoritarios	94	124	(24,2)	63	67	(5,8)
EBITDA*	6.424	6.306	1,9	3.219	3.161	1,8
Margen EBITDA*	31,5%	31,3%	0,2 p.p.	31,4%	31,2%	0,2 p.p.
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.636	5.679	(0,8)	5.639	5.675	(0,6)
Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)	0,15	0,11	34,1	0,07	0,07	(4,7)
<i>Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)</i>	0,20	0,16	25,9	0,10	0,07	50,0

- 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" (-135M€ en enero-junio 2024 y -125M€ en enero-junio 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>	Jun 24	Dic 23	% Var vs. Dic
Activos no corrientes	81.161	83.568	(2,9)
Intangibles	10.625	11.370	(6,6)
Fondo de comercio	17.874	18.708	(4,5)
Inmovilizado material	22.317	22.944	(2,7)
Derechos de uso	7.671	8.448	(9,2)
Inversiones puestas en equivalencia	8.845	8.590	3,0
Activos financieros y otros activos no corrientes	7.730	7.268	6,4
Activos por impuestos diferidos	6.099	6.240	(2,2)
Activos corrientes	20.652	20.756	(0,5)
Existencias	986	929	6,1
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	10.097	10.132	(0,3)
Administraciones Públicas deudoras	1.389	1.193	16,5
Otros activos financieros corrientes	2.243	1.078	108,1
Efectivo y equivalentes de efectivo	5.268	7.151	(26,3)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	669	273	145,2
Total Activo = Total Pasivo	101.813	104.324	(2,4)
Patrimonio Neto	24.753	27.096	(8,6)
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	21.016	21.852	(3,8)
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.737	5.244	(28,7)
Pasivos no corrientes	52.890	53.829	(1,7)
Pasivos financieros no corrientes	33.813	33.360	1,4
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.824	6.708	(13,2)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.631	3.605	0,7
Pasivos por impuestos diferidos	2.885	2.702	6,8
Provisiones a largo plazo	6.737	7.454	(9,6)
Pasivos corrientes	24.170	23.399	3,3
Pasivos financieros corrientes	4.467	3.701	20,7
Deudas corrientes por arrendamientos	2.171	2.239	(3,0)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	14.218	13.957	1,9
Administraciones Públicas acreedoras	1.397	1.869	(25,3)
Provisiones a corto plazo	1.547	1.596	(3,1)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	370	37	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor positivo de la cartera de derivados por un importe neto de 972M€, 2.069M€ incluidos en los pasivos financieros y 3.041M€ incluidos en los activos financieros.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1S 24	1S 23	Interanual % Var
Cobros de explotación	24.509	23.790	
Pagos de explotación	(18.495)	(17.723)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(858)	(512)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(556)	(266)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	4.600	5.289	(13,0)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(3.011)	(3.034)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	(51)	913	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	(19)	393	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(1.024)	577	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(4.105)	(1.151)	256,6
Pagos por dividendos	(972)	(1.141)	
Cobros por ampliación de capital de intereses minoritarios	—	113	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(1.135)	(800)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(200)	(195)	
Emissiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	2.848	962	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(1.613)	(1.877)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(1.130)	(1.076)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(101)	(84)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(2.303)	(4.098)	(43,8)
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	(75)	5	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(1.883)	45	c.s.
Saldo al inicio del periodo	7.151	7.245	
Saldo al final del periodo	5.268	7.290	

(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/5/2024/06/rdos24t2-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/5/2024/06/rdos24t2-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/5/2024/06/rdos24t2-data.xlsx>.

La deuda financiera neta se define también en los estados financieros intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2024 (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/5/2024/06/rdos24t2-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/5/2024/06/rdos24t2-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 reestructuración, 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:

