



Resultados 2023 1T

ÍNDICE

Telefónica	
Aspectos destacados	3
Evolución de operativos, infraestructura y TI	6
Resultados económico-financieros	7
Desempeño en sostenibilidad	9
Telefónica España	10
Telefónica Deutschland	11
Virgin Media - O2 Reino Unido	12
Telefónica Brasil	13
Telefónica Tech	14
Telefónica Infra	15
Telefónica Hispam	16
Apéndice	
Estados financieros consolidados seleccionados	18
Medidas alternativas del rendimiento	21
Aviso legal	25

La información financiera correspondiente a enero-marzo de 2023 contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y que, a efectos del Grupo Telefónica, no presentan diferencias con las emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). La Dirección del Grupo utiliza una serie de medidas para la toma de decisiones, adicionales a las expresamente definidas en las NIIF, al considerar que proporcionan información adicional útil para evaluar el rendimiento, la solvencia y la liquidez del Grupo. Estas medidas no deben ser evaluadas separadamente ni deben considerarse un sustituto de las magnitudes presentadas conforme a las NIIF (ver el apéndice "Medidas alternativas del rendimiento", página 21 de este documento).

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

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

Presentación de resultados

El equipo gestor presentará los resultados través de un webcast (click [aquí](#)) a las 10:00h CET del 11 de mayo de 2023.

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 de Telefónica 1T 2023

11 de mayo de 2023

Fuerte comienzo de año 2023

Aspectos destacados

- **Confirmación tendencias positivas en los mercados clave. España** crece en ingresos de servicio por segundo trimestre consecutivo, sólido comportamiento comercial a pesar de la subida de tarifas y mejora secuencial en la variación interanual del OIBDA. Vivo en **Brasil** se mantiene como líder en los mercados de contrato móvil y fibra, y los ingresos y el OIBDA aceleran el crecimiento interanual orgánico. En **Alemania**, buena evolución de 5G, ~90% de cobertura a final de 2023, mientras que la atención al cliente se ha reconocido con un rating de "muy bueno" en el test de la revista Connect. En **Reino Unido**, VMO2 continua con su tracción comercial y mejora del crecimiento orgánico interanual en ingresos. **T. Tech** vuelve a registrar crecimiento de doble dígito de ingresos, mientras que **T. Infra** permanece centrado en el despliegue de los vehículos de fibra. **T. HispAm** es cada vez más auto-sostenible, seguimos modulando la exposición a la región (-28% en capital invertido desde dic-19). A nivel de **Grupo**, la iniciativa de Open Gateway se presentó en el MWC 2023, un esfuerzo conjunto de las operadoras líderes de telecomunicaciones bajo el sponsor de la GSMA. Hay temas regulatorios relevantes abiertos a revisión, incluyendo la consolidación intra-mercado en España (ORA/MM) y la contribución de las OTTs a la inversión de red (consulta abierta a nivel de la UE). El Grupo gana flexibilidad financiera, a la vez que la opcionalidad permanece abierta para diferentes activos.
- **Impulso comercial sostenido; construyendo relaciones de confianza a largo plazo con los clientes (NPS, churn).**
 - Accesos totales +4% interanual; fibra +16%; contrato móvil +7%
 - Cobertura 5G aumentado (España 85% pob.; Alemania >82%; RU >2,1k ciudades y pueblos; Brasil 58 ciudades)
- **Cierre de todas las centrales de cobre en España como parte de la migración total a fibra en abril de 2024.**
 - Reducción del impacto medioambiental en la red fija de España de hasta un 94%
- **Aceleración del crecimiento de ingresos.**
 - Crecimiento en todas las líneas de negocio, reportado y orgánico
 - Orgánico +4,9% interanual y reportado +6,7% ; +1,0 p.p. y +1,3 p.p. vs. 4T 22
 - Fuerte evolución de los ingresos de B2B (+9,0% orgánico)
 - Ingresos de servicio crecen un +4,2% orgánico gracias a las acciones en precios
- **Resiliencia a través de la proactiva gestión de eficiencias.**
 - Crecimiento estable del OIBDA (+1,1% orgánico) a pesar de las presiones inflacionistas
 - Tercer trimestre consecutivo de crecimiento de OIBDA subyacente (+2,4%)
- **Conversión de caja y asignación de capital eficiente.**
 - OIBDA-CapEx +2,1% orgánico
 - Ratio orgánico de CapEx/Ventas de 11,3%
- Continua reducción de la **deuda financiera neta y endeudamiento** hasta 26,4 mil millones de euros (DN/OIBDAaL 2,51x), a pesar de la estacionalidad del FCF.
- **Enfoque conservador de la refinanciación de deuda;** >80% de la deuda a tipos fijos; vencimientos cubiertos en los próximos tres años; vida media de la deuda 13,2 años; posición de liquidez de 21,4 mil millones de euros.

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

"Hemos empezado el año con fuerza a pesar de los retos a los que nos enfrentamos. Seguimos ejecutando nuestro plan estratégico y hemos logrado un trimestre más acelerar el crecimiento de los ingresos, tanto en términos reportados como orgánicos. Hemos alcanzado un sostenido crecimiento orgánico del OIBDA impulsado por el crecimiento de los ingresos y las eficiencias generadas. De este modo, estamos bien encaminados para cumplir los objetivos de 2023 y me complace confirmar nuestro dividendo para 2023.

Seguimos priorizando nuestras inversiones en oportunidades de crecimiento y estamos muy satisfechos de que, como grupo, hemos dejado atrás el pico en intensidad de capital. Desde el punto de vista de la estructura de capital, nuestra deuda neta sigue disminuyendo, siendo inferior a la de 2022, demostrando la solidez financiera y la generación de caja.

Hemos avanzado en nuestra estrategia durante el trimestre y estamos aprovechando las oportunidades que se nos presentan; desde el punto de vista regulatorio, especialmente en Europa, y de las nuevas iniciativas del sector, como Open Gateway.

Por último, en nuestra misión de contribuir a la descarbonización de la economía a través de la digitalización, estamos cerca de completar nuestra migración total a la fibra en España en abril de 2024, con el potencial de reducir el impacto medioambiental global de la red fija en un 94%".

Objetivos

Los resultados del Grupo de enero-marzo 2023 mantienen la tendencia prevista para el año, con los resultados del primer trimestre en línea con las expectativas internas. Los objetivos de 2023 son los siguientes (orgánico¹):

- **Ingresos +4,9%** interanual orgánico en 1T 23 vs. objetivo de 2023 "**crecimiento de un dígito bajo**".
- **OIBDA +1,1%** interanual orgánico en 1T 23 vs. objetivo de 2023 "**crecimiento de un dígito bajo**".
- **Ratio de CapEx/Ventas del 11,3%** orgánico en 1T 23 vs. objetivo de 2023 de **entorno al 14%**.

Remuneración al accionista confirmada

- **El segundo tramo del dividendo de 2022** de 0,15€ por acción en efectivo se pagará el 15 de junio de 2023.
- **El dividendo en efectivo de 2023 de 0,30€ por acción se pagará el 14 de diciembre de 2023** (0,15€ por acción) y **en junio de 2024** (0,15€ por acción). Para este propósito del segundo tramo, se propondrá a la JGA la adopción de los correspondientes acuerdos societarios.
- **Reducción de capital social en abril de 2023** mediante la amortización de acciones propias (24.779.409).

¹ Se incluye el 50% de los resultados de la "joint venture" VMO2. Se asumen tipos de cambio constantes de 2022 (promedio de 2022). Se excluyen la aportación al crecimiento de T. Argentina y T. Venezuela. Se considera perímetro de consolidación constante y se excluyen plusvalías/pérdidas por la venta de compañías, para impactos significativos. Se excluyen saneamientos, impactos no recurrentes materiales y gastos de reestructuración. El CapEx excluye las inversiones en espectro.

Principales indicadores del Grupo Telefónica

	1T 23	
	Reportado (M€)	Reportado interanual % Var
Ingresos	10.045	6,7
OIBDA	3.121	(2,4)
OIBDA subyacente	3.145	2,4
Beneficio Neto	298	(57,9)
FCF (incl. pagos de principal de arrendamientos)	454	(11,6)
Deuda Financiera Neta ex-arrendamientos	26.443	(3,5)

	1T 23	
	Reportado + 50% VMO2 (M€)	Orgánico interanual % Var
Ingresos	11.497	4,9
OIBDA	3.634	1,1
OIBDA - CapEx (ex-espectro)	2.320	2,1

	marzo 23 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	383.582	4,1
de los cuales FTTH	14.768	16,3
de los cuales Contrato	126.547	6,8
de los cuales TV de Pago	10.457	(4,5)
de los cuales Mayoristas	26.297	6,5

Desglose Principales Indicadores Financieros

	1T 23 (M€)	Reportado interanual % Var	Orgánico interanual % Var
Ingresos	10.045	6,7	
Telefónica España	3.088	0,3	0,3
Telefónica Deutschland	2.101	8,0	8,0
Telefónica Brasil	2.282	17,5	12,1
Telefónica Hispam	2.238	4,1	1,6
Other companies & eliminations	336	14,6	15,9
Ingresos + 50% VMO2	11.497		4,9
VMO2 (100%)	2.947	(1,4)	3,9
OIBDA	3.121	(2,4)	
Telefónica España	1.116	(1,7)	(1,7)
Telefónica Deutschland	621	1,7	1,7
Telefónica Brasil	924	14,8	9,5
Telefónica Hispam	409	(31,6)	(3,9)
Other companies & eliminations	53	2,1	(23,7)
OIBDA + 50% VMO2	3.634		1,1
VMO2 (100%)	1.020	(7,3)	1,4
CapEx (incluyendo espectro)	1.049	3,1	
Telefónica España	342	15,4	8,6
Telefónica Deutschland	246	(7,2)	(7,2)
Telefónica Brasil	303	(6,4)	(10,3)
Telefónica Hispam	128	10,5	0,7
Other companies & eliminations	30	81,5	80,5
CapEx (incluyendo espectro) + 50% VMO2	1.334		(0,7)
VMO2 (100%)	571	(5,8)	1,3

Evolución de operativos, infraestructura y TI

La base de **accesos** del Grupo aumenta +4% interanual hasta 383,6M en marzo de 2023, con FTTH y contrato móvil creciendo +16% y +7% respectivamente.

Telefónica continúa avanzando en su transformación para seguir siendo un líder tecnológico. El nuevo mundo digital pasa por nuestra red. La aceleración del **despliegue de FTTH y 5G**, así como el **apagado del servicio minorista del cobre en España**, previsto para abril de 2024, siguen siendo nuestro objetivo. Esta transición trae consigo **tecnologías más verdes**; FTTH es un 85% más eficiente en consumo energético que el cobre y 5G es un 90% más eficiente que 4G por unidad de tráfico. Al mismo tiempo, el impacto medioambiental por PB es 18 veces menor en FTTH frente al cobre y 7 veces en 5G frente al 4G.

Somos líderes en **fibra** (operador óptimo para los próximos 50 años XGS-PON preparado). Las UUII de **UBB** totales aumentan un 4% interanual hasta 168,9M (marzo de 2023) y las UUII de **FTTH** crecen un +15% interanual hasta 66,6M con nuestros vehículos de fibra, ampliando nuestra huella y optimizando el CapEx y los retornos.

El **5G** está disponible en nuestros principales mercados. El 5G "stand-alone" ya se ha lanzado en Brasil y se lanzará en Reino Unido, Alemania y España en 2023. La cobertura 5G alcanza >2.100 de pueblos y ciudades en Reino Unido, >82% de población en Alemania, 85% en España y 58 ciudades en Brasil. El **LTE** cubre el 90% de la población (99% en Europa y 87% en Latinoamérica), +3 p.p. interanual.

Durante 2023, está previsto que comience el despliegue comercial del proyecto de **Open Broadband** en Brasil, así como las pruebas de laboratorio en el resto de mercados. Nuestro **Centro de Desarrollo de Dispositivos** ha fabricado 51M de equipos de cliente, de los que 13,5M son HGU's (instalados para el 95% de nuestros clientes de FTTH), y hemos iniciado su programa de evolución incorporando WiFi6 (que proporciona un 25% más de cobertura, 3,5 veces más velocidad y un 40% más de capacidad para conectar dispositivos simultáneos). Además de nuestros equipos de cliente propios, creamos una propuesta de valor diferencial con nuevos servicios propios y de terceros a través de **Open APIs**.

La flexibilidad de la red 5G se sustenta en entornos en la nube que admiten Funciones de Red Virtuales (VNF) bajo demanda y Redes Definidas por Software (SDN). Para lograrla, avanzamos en la evolución de sistemas tecnológicos, la arquitectura de redes móviles con **Open RAN**, las redes fijas con **Open Broadband** y la virtualización y softwarización. En **Multi Edge Computing**, nuestra ventaja estratégica se apalanca en alianzas clave (Microsoft y Google), soluciones comerciales y en centrales fijas para alojar plataformas Edge y 5G. El 83% de nuestros **procesos** están ya **digitalizados** (+1 p.p. interanual).

Tenemos previsto lanzar comercialmente en 2023 el **Network Slicing** estático en nuestros principales mercados con clientes B2B seleccionados. Apalancándonos en nuestros activos de red (**Naas**), hemos puesto en marcha el proyecto **Open Gateway**, en colaboración con la GSMA, probando con desarrolladores e hiperescaladores la definición de APIs atractivas y su implementación en nuestras redes. Ya hemos definido e implementado en algunas de nuestras principales operaciones (España, Brasil y Alemania), 8 de las APIs del proyecto (listas para las primeras pruebas pre-comerciales) y estamos trabajando en su despliegue comercial durante 2023.

En línea con nuestro compromiso de **lucha contra el cambio climático**, implementamos proyectos de eficiencia para reducir el consumo eléctrico, los costes y las emisiones de CO2. En nuestros mercados principales, Perú y Chile, el 100% de la electricidad utilizada es renovable. Adicionalmente, para reducir el consumo de combustible, utilizamos energía solar/híbrida en algunos emplazamientos y aumentamos la adquisición de energía renovable mediante nuevos PPAs a largo plazo. Paralelamente, estamos reduciendo el consumo de energía con la reducción de RAN y el apagado del legado. En España, se han cerrado 11 centrales en 1T 23 (2.247 desde 2014), como parte de la migración del cobre prevista para abril de 2024. Estas iniciativas forman parte del proyecto "Diseño de plataformas sostenibles". Todo ello nos está ayudando a alcanzar nuestro objetivo de **emisiones netas cero en 2040**, con un objetivo intermedio de reducir las emisiones de alcance 1+2 en un 90% y neutralizar las emisiones en mercados clave para 2025.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

En 1T 23, el impacto interanual de los tipos de cambio es positivo, +136M€ en ingresos y +47M€ en OIBDA, principalmente por la evolución del real brasileño. Incluyendo el 50% de los resultados de VMO2, el impacto de los tipos de cambio asciende a 54M€ en ingresos y 18M€ en OIBDA. En deuda neta y deuda neta más arrendamientos, los tipos de cambio tienen un impacto negativo de 0,2 mil millones de euros.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** crece 6,7% interanual hasta 10.045M€ en 1T 23. En términos orgánicos, los ingresos aumentan 4,9% interanual, con un aumento del 4,2% en ingresos de servicio y 10,3% en ventas de terminales.

Los **ingresos B2B** siguen siendo un motor de crecimiento importante para el Grupo. Las ventas B2B aumentan 9,0% interanual orgánico y crecen en el segmento de Grandes Empresas y en Pymes. Destacar el buen comportamiento en Brasil (por encima de dos dígitos) y la aceleración en Alemania e Hispam (principalmente en Pymes). Los ingresos de las empresas tecnológicas adquiridas en los últimos años (Cancom, Incremental y BE-terna) también contribuyen al crecimiento en Europa.

Los **otros ingresos** ascienden a 284M€ en 1T 23 vs. 637M€ en 1T 22, los cuales incluyen 0,2 mil millones de euros de la plusvalía de la Infraco de Colombia.

Los **gastos por operaciones** aumentan 5,4% interanual hasta 7.202M€ en 1T 23. El impacto negativo de los tipos de cambio se compensa parcialmente por menores gastos de reestructuración (23M€ en 1T 23, principalmente en Hispam). En términos orgánicos, los gastos por operaciones aumentan 4,2% interanualmente principalmente por mayores gastos de aprovisionamientos. Los gastos de personal aumentan interanualmente en términos orgánicos y se compensan parcialmente con menores otros gastos de explotación.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos** ascienden a 6M€ en 1T 23 (13M€ en 1T 22).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** cae un -2,4% interanual hasta 3.121M€ en 1T 23 reflejando principalmente las plusvalías de 1T 22, parcialmente compensadas por el impacto positivo de los tipos de cambio y menores gastos de reestructuración. El OIBDA aumenta +1,1% interanual en términos orgánicos y crece +2,4% en términos subyacentes.

El **margen OIBDA** en términos orgánicos disminuye -1,2 p.p. interanual hasta 32,1% en 1T 23.

La **amortización del inmovilizado** aumenta +2,0% interanual hasta 2.151M€ en 1T 23, +1,5% interanual orgánico.

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia** asciende a -188M€ en 1T 23 vs. +72M€ en 1T 22, reflejando principalmente los resultados de VMO2, menores interanualmente principalmente por la variación del valor razonable de los derivados.

Los **gastos financieros netos** disminuyen -8,8% interanual hasta 266M€ en 1T 23 gracias a la sólida posición en tipos de interés fijos en divisas fuertes para hacer frente a la subida de tipos.

El **gasto por impuesto** aumenta +71,7% interanual hasta 162M€ en 1T 23, debido principalmente a un impacto positivo extraordinario por la reversión de la provisión fiscal en Alemania (resultado positivo de la inspección fiscal del Grupo 3G UMTS), parcialmente compensado por el efecto fiscal de la venta de fibra en Colombia, ambos en 1T 22.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios** se reduce -19,0% interanual hasta 57M€ principalmente por el menor resultado atribuido a los intereses minoritarios de T. Colombia.

El **resultado atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante** asciende a 298M€ en 1T 23 con un **resultado básico por acción** de 0,04€ (706M€ y 0,11€ en 1T 22). En términos subyacentes, el resultado neto totaliza 563M€ (-21,8% interanual) y el BPA 0,09€ (-23,4% interanual) tras excluir -15M€ de reestructuración y -250M€ de otros impactos.

Flujo de caja libre

El **flujo de caja libre** asciende a 454M€ en 1T 23 (513M€ en 1T 22), reflejando una mejora interanual del OIBDA-CapEx orgánico y mayores dividendos recibidos, parcialmente compensados por un mayor consumo de capital circulante, mayores pagos de intereses, impuestos y de principal de arrendamientos.

El **OIBDA-CapEx** totaliza 2.073M€ en 1T 23 y aumenta +2,1% interanual orgánico.

El **CapEx** asciende a 1.049M€ en 1T 23. Aumenta un +3,1% interanual principalmente por la evolución de los tipos de cambio y mayor espectro (20M€ en 1T 23 (en España) vs. 2M€ en 1T 22). En términos orgánicos, se reduce un -0,7% interanual con el **CapEx/Ingresos** en 11,3%.

El **capital circulante** consume 396M€ en 1T 23, impactado fundamentalmente por efectos estacionales recurrentes tales como la ejecución del CapEx. Respecto al 1T 22, el consumo de capital circulante es 150M€ mayor, afectado por la propia estacionalidad del CapEx.

Los **pagos de intereses** aumentan +19,2% interanual hasta 667M€ en 1T 23 debido a efectos estacionales y pagos extraordinarios. El coste efectivo de los pagos de intereses relacionados con la deuda (últimos 12 meses) se sitúa en el 3,87% a marzo de 2023.

Los **dividendos recibidos** aumentan hasta 193M€ en 1T 23 (vs. 9M€ en 1T 22) principalmente por 185M€ de VMO2.

El **pago de impuestos** crece +15,1% interanual hasta 126M€ en 1T 23 debido principalmente a la no devolución de impuestos en España, parcialmente compensada por menores pagos en Brasil y Colombia en 1T 23.

Los **dividendos pagados accionistas minoritarios** totalizan 5M€ en 1T 23 (7M€ en 1T 22).

Los **pagos de principal de arrendamientos** aumentan +6,2% interanual hasta 623M€ en 1T 23 fundamentalmente por impactos estacionales.

Financiación

La **deuda financiera neta** se reduce 244M€ hasta 26.443M€ en 1T 23, debido a una positiva generación de flujo de caja libre de 454M€ y cobros netos de inversiones financieras de 407M€ (principalmente relacionados con los fondos netos de la recuperación del pago de impuestos anticipados de Telxius parcialmente compensados por la adquisición de una participación adicional en Telxius). Los factores que incrementan la deuda neta son la retribución al accionista (324M€, incluyendo el pago de cupones de instrumentos de capital), los compromisos de origen laboral (196M€) y otros factores netos de 96M€ (principalmente por el mayor valor en euros de la deuda neta en divisas).

La deuda financiera neta incluyendo arrendamientos disminuye -2,8% interanual hasta 35.061M€ con los arrendamientos estables (-0,5% interanual).

Telefónica ha levantado financiación en 1T 23 por 1.857M€, de los cuales, 1.150M€ en el Grupo y 707M€ en VMO2.

- En enero de 2023, Telefónica ha emitido un bono híbrido verde por 1.000M€ y fecha de rescate de 7,25 años. Al mismo tiempo, lanzó una oferta de recompra sobre bonos híbridos existentes con fecha de rescate en septiembre 2023 y marzo 2024, mediante la cual T. Europe ha recomprado un nominal de mil millones de euros. En febrero de 2023, Telefónica firmó un préstamo bilateral a 10 años de 150M€. VMO2 ha firmado un crédito sindicado sostenible por valor de 750M USD con vencimiento en marzo de 2031.

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido al Grupo mantener una sólida posición de liquidez de 21.391M€, de los cuales 11.819M€ corresponden a líneas de crédito disponibles y comprometidas (11.029M€ con vencimiento superior a 12M) y mantener unos vencimientos de la deuda elevados con una media de vencimientos brutos en 2023-2026 de 3,0 mil millones de euros, un -58% menos que la media de cuatro años de vencimientos a marzo de 2017. A marzo de 2023, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años. La vida media de la deuda se sitúa cerca de 13,2 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 992M€ a marzo de 2023.

Desempeño en sostenibilidad

Nuestros objetivos de sostenibilidad están integrados en nuestra estrategia y alineados con los **ODS** de Naciones Unidas.

“E” Environmental (Ambiental): Construir un futuro más verde

- **Objetivos clave:** **Cero emisiones netas** en 2040, incluyendo toda la cadena de valor (objetivo intermedio -90% de las emisiones de alcance 1+2 en nuestro mercados principales y neutralizar el 10% de las emisiones residuales en 2025). Objetivos validados por SBTi; **100% renovable y cero residuos** en 2030
- **Progreso en 1T 23:**
 - **Reducción de emisiones en toda la cadena de valor:** fase final en de la migración de la red fija a fibra en España, reduciendo el impacto ambiental por PB en un 94% (energía y otros recursos materiales). Telefónica ha sido premiado por CDP como líder en "Supplier Engagement" (cuarto año consecutivo) por sus esfuerzos en la reducción de emisiones de alcance 3. (ODS #13)
 - **Desarrollo y uso de renovables,** con 3 plantas más en operaciones de distribución energética en Brasil en 1T 23, totalizando 51 (objetivo de 85). Adicionalmente, 1 PPA firmado en Alemania. (ODS #7)
 - **Economía circular:** >10k equipos de red usados vendidos a terceros en 1T 23 y reciclando 98% de los residuos. (ODS #12, #13)

“S” Social: Ayudar a la sociedad a prosperar

- **Objetivos clave en 2024:** **Ampliar la conectividad; >90% de cobertura de banda ancha móvil en zonas rurales** en nuestros principales mercados; **33% de mujeres en puestos directivos y cero brecha salarial² ajustada**
- **Progreso en 1T 23:**
 - **Conectando comunidades** con continuo despliegue de 4G/5G y UBB/fibra, ej., >80% pob. 5G en Alemania y España; **promoviendo asequibilidad** con criterios de elegibilidad ampliados para las tarifas sociales en Reino Unido. (ODS #1, #9, #10)
 - **#1 en el "Digital Inclusion Benchmark"** del World Benchmarking Alliance por segundo año consecutivo. (ODS #6, #10)
 - **Impulsando la diversidad e inclusión:** primer informe publicado de VMO2 Reino Unido sobre la brecha salarial de género y etnicidad. (ODS #5, #8)

“G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo

- **Objetivos clave:** **Paridad de género³** en los principales órganos de gobierno en 2030; **tolerancia cero a la corrupción; 30-35% de financiación⁴ vinculada a criterios de sostenibilidad** para 2024
- **Progreso en 1T 23:**
 - **Implementación de las mejores prácticas en Gobierno Corporativo,** con todas las propuestas del Consejo aprobadas en la última Junta General de Accionistas. (ODS #16)
 - **Certificación ESG de gestión de sistemas:** renovación de certificados ISO 14001 en Hispam (CHI, MEX, PER); ISO 9001 en México; NCh:3262 en igualdad de género en Chile. (ODS #5, #13)
 - **Financiación vinculada a criterios de sostenibilidad:** Líder del sector, 17 mil millones de euros

² Brecha salarial ajustada: mismo salario por trabajos de igual valor

³ Paridad definida como no menos del 40% de cada sexo representado

⁴ La financiación vinculada a criterios de sostenibilidad incluye deuda de balance, híbridos y líneas de crédito comprometidas no utilizadas, basadas en los principios de bonos sostenibles de ICMA y los principios de préstamos vinculados a la sostenibilidad de la LMA. No necesariamente vinculado a actividades alineadas con la Taxonomía de la UE.

TELEFÓNICA ESPAÑA

(Variaciones interanuales en términos orgánicos)



Pesos calculados sobre ingresos, OIBDA y CapEx (ex. espectro) con 50% de VMO2 JV

Mensajes clave

- Mejora de la actividad comercial en el trimestre a pesar de la actualización de tarifas
- Crecimiento interanual en BAF por primera vez en 4 años y nueva caída del churn convergente
- Mejora del crecimiento interanual de los ingresos por servicio y de la evolución del OIBDA

Evolución operativa

Los resultados de **T. España** en 1T 23 confirman la senda de recuperación mostrada en los últimos años, tanto a nivel comercial como financiero, con ganancia neta positiva en los accesos de mayor valor y mejora de la tendencia interanual de ingresos y OIBDA. Los ingresos por servicio aceleran su crecimiento interanual hasta el 1,0% y el descenso del OIBDA se reduce hasta el -1,7% interanual. En un trimestre con reposicionamiento de tarifas (+6,8% de media en productos Movistar desde mediados de enero), la calidad de la oferta en un entorno competitivo racional ha permitido que el churn convergente continúe reduciéndose en un entorno macro aún complejo.

Asimismo, nuestro compromiso con la **sostenibilidad** sigue impulsando los productos y servicios que reducen nuestro impacto medioambiental. Así, en marzo de 2023 lanzamos una oferta de terminales Movistar reacondicionados que contribuyen a la economía circular, y los servicios Eco Smart suponen ya cerca del 60% del porfolio del segmento de empresas. En línea con su compromiso social, Telefónica y Fundación ONCE renovaron el *Convenio Inserta*, promoviendo la incorporación de personas con discapacidad en la Compañía.

Los **accesos** (estables interanualmente) crecen en 1T 23 frente a 4T 22. Tanto la banda ancha fija como el contrato móvil registran su mejor evolución trimestral desde el fin de la pandemia (3T 20). La ganancia neta en banda ancha fija por cuarto trimestre consecutivo (21k) supone un crecimiento interanual por primera vez desde 2T 19 (+1%), mientras el contrato móvil registra ganancia neta por tercer trimestre consecutivo (23k). La **fibra** acelera también su ritmo de crecimiento (+119k accesos; +80k minoristas) y representa ya el 89% de los clientes de banda ancha sobre una cobertura de 28,3M de UUII pasadas a marzo 2023, alcanzándose un uptake del 30%. Los accesos de TV (-49k) se ven afectados por la mayor presencia de O2 en la base y el descenso continuado de los clientes de sólo satélite.

Los **clientes convergentes** (-1% interanual) confirman su tendencia de mejora (-5k en 1T 23) a pesar del reposicionamiento de tarifas en enero, gracias al porfolio "miMovistar", que sigue teniendo un buen desempeño y representa más del 30% de la base convergente. El ARPU alcanza 92,6€ y vuelve a crecer (+1,7% interanual), mientras el churn, a pesar de la subida de precios, mejora secuencialmente hasta el 0,9% (-0,1 p.p.) e interanualmente (-0,4 p.p.).

Evolución financiera

Los **ingresos** siguen creciendo interanualmente (+0,3% en 1T 23; +0,2% en 4T 22) impulsados por la aceleración de los ingresos de servicio (+1,0% en 1T 23; +0,6% en 4T 22), que se apoya en una mayor fortaleza de los ingresos minoristas (+1,7% interanual; +0,8 p.p. vs 4T 22) derivada del reposicionamiento de las tarifas, la mejor actividad comercial y los ingresos de TI que mantuvieron un crecimiento de doble dígito, y a pesar de los menores ingresos mayoristas procedentes del fútbol desde mediados del 3T 22. Las ventas de terminales disminuyen un -14,0% interanual (-8,0% en 4T 22), manteniendo un nivel absoluto similar a 4T 22.

El **OIBDA** confirma su tendencia de recuperación (-1,7% interanual, +0,4 p.p. vs. 4T 22), principalmente por el mayor crecimiento de los ingresos de servicio y la mejor evolución de los costes, por el menor coste de energía, la eliminación de la tasa de financiación de la TV pública y el menor coste de contenidos (mundial de fútbol en 4T 22) y a pesar del incremento de los gastos de personal. El margen OIBDA se sitúa en 36,1% (-0,7 p.p. interanual).

El **CapEx** (+8,6% interanual) sigue centrado en el despliegue de 5G y FTTH (cierre del cobre minorista previsto para abril 2024), mientras que el **OIBDA-CapEx** disminuye un 5,4% interanual, situando el margen de caja en 25,1%.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

(Variaciones interanuales en términos orgánicos)



Pesos calculados sobre ingresos, OIBDA y CapEx (ex. espectro) con 50% de VMO2 JV

Mensajes clave

- Buena tracción comercial, fuerte impulso de la marca propia, ganancia neta de contrato +368k y +25k en BAF
- Sostenida evolución de resultados, con un sólido crecimiento de ingresos y de OIBDA
- Fuerte avance en despliegue 5G con nivel normalizado de CapEx, y un objetivo de ~90% cobertura en 2023

Evolución operativa

Telefónica Deutschland ha tenido un sólido comienzo de año y ha registrado otro trimestre de buena actividad comercial gracias a la fortaleza de la marca propia. Al mismo tiempo, se ha aplicado la estrategia "más por más" en todas las marcas y portafolios, y la más importante, con el lanzamiento del nuevo portafolio O₂ Mobile en abril. Las nuevas tarifas incluyen mayor volumen de datos y/o velocidades más altas, y un precio medio un ~10% superior.

El equipo de atención al cliente de T. Deutschland ha obtenido una calificación de "muy buena" en la prueba de atención telefónica de la prestigiosa revista Connect, ampliando la distancia con el tercer operador de red móvil alemán. A su vez, el despliegue de 5G ha avanzado, centrándose en la densificación de la red en las ciudades y zonas rurales, para seguir mejorando la experiencia del cliente. En 1T 23, entraron en funcionamiento ~1k emplazamientos 5G adicionales, superando el 82% de cobertura; en línea para alcanzar ~90% a cierre de 2023.

T. Deutschland ha mejorado de nuevo su puntuación en S&P (65/100 en 2023 frente a 57/100 en 2022) y se sitúa en el top 12% de las 181 empresas de telecomunicaciones encuestadas mundialmente. Ha conseguido la máxima puntuación y el liderazgo en las categorías de "reporting" social y medioambiental.

El **contrato móvil** registra una ganancia neta de +368k (+287k en 1T 22; +264k en 4T 22), con el atractivo de la marca O₂ impulsando las altas y una continua contribución de las marcas asociadas. El churn vuelve a los niveles bajos alcanzados antes de la implementación del Código Europeo de Comunicaciones Electrónicas (EECC) en el mercado. En contrato, el churn de O₂ mejora 0,2 p.p. interanualmente hasta un nivel muy bajo (1,0% en 1T 23), reflejando el éxito comercial (la calidad de red y de servicio y el atractivo de la marca).

El **ARPU de contrato de O₂** aumenta un 0,5% frente a 1T 22 debido a la popularidad de las tarifas de alto valor y a pesar del ligero impacto de la mayor reducción de las tarifas de terminación móvil desde el 1 de enero de 2023.

El **prepago móvil** presenta una pérdida neta de -353k accesos en 1T 23 (-100k en 1T 22), debido a la estacionalidad del periodo y la tendencia del mercado alemán de migración de prepago a contrato.

Los accesos de **banda ancha** registran una ganancia neta de +25k en 1T 23 (-10k en 1T 22), reflejando el éxito de las tarifas tecnológicamente agnósticas de T. Deutschland, O₂ my Home, y la bajada de churn a niveles previos a la implementación del EECC en el mercado alemán.

Evolución financiera

Los **ingresos** registran fuerte crecimiento, +8,0% interanual en 1T 23 (+6,6% en 4T 22), gracias al sostenido avance de los ingresos móviles (+8,6%), impulsado por la fortaleza comercial de la marca propia y la sólida contribución de socios, que más que compensa el impacto negativo de la reducción de las tarifas de terminación móvil. Las ventas de terminales registran otro trimestre récord, +23,6% interanual (+3,4% en 4T 22), gracias a la alta demanda de terminales 5G, la disponibilidad de terminales de gama alta y la continua tendencia hacia contratos "O₂ myHandy" de mayor plazo.

El **OIBDA** de 1T 23 crece +1,7% interanual (+6,6% en 4T 22). La mejora del apalancamiento operativo, principalmente en móvil, se ha visto compensada por las presiones inflacionistas previstas en costes frente a 1T 22 (aún impactado positivamente por la energía a precios del año anterior). El **margen OIBDA** se sitúa en 29,5% (-1,8 p.p.interanual), principalmente por el fuerte crecimiento de las ventas de terminales (con margen neutro).

Tras la exitosa conclusión del programa "inversión para el crecimiento", T. Deutschland vuelve a un CapEx/Ingresos normalizado. En 1T 23, el CapEx se reduce un 7,2% interanual, con un ratio CapEx/Ingresos del 11,7%. Como resultado, el **OIBDA-CapEx** crece +8,6% interanual en 1T 23 y el **OIBDA-CapEx/Ingresos** alcanza el 17,8%, +0.1 p.p. interanual.

Virgin Media - Reino Unido

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

13%

sobre ingresos totales de Telefónica de 1T 23

14%

sobre OIBDA total de Telefónica de 1T 23

10%

sobre OIBDA-CapEx total de Telefónica de 1T 23

Pesos calculados sobre ingresos, OIBDA y CapEx (ex. espectro) con 50% de VMO2 JV

Mensajes clave

- Crecimiento de ingresos +3,9% interanual, apoyado en la contribución de Nexfibre y el crecimiento en móvil
- Resultados comerciales sólidos; crecimiento en la base de clientes 58M (+3% interanual)
- En línea para alcanzar >50% de la tasa de ejecución de sinergias de 540M€ para final de 2023

Evolución operativa

Virgin Media O2 (VMO2) registra un sólido primer trimestre, con una actividad comercial resiliente y aceleración en los motores de crecimiento a largo plazo. VMO2 ha avanzado en su integración y ha iniciado la migración de los clientes de Virgin Mobile a O2 que está prevista finalice a finales de año. 1T 23 es el primer trimestre de despliegue de la red de Nexfibre, con una aceleración esperada a lo largo del año.

La huella de UU11 pasadas se amplía y continúa conectando comunidades, con 108k UU11 en 1T 23. La actualización de la red actual a fibra progresa según lo previsto.

VMO2, apoyando a la organización benéfica Jungala, ha ayudado a dar conectividad a internet para facilitar los puestos de socorro en los países afectados por el terremoto en Turquía. Para los clientes, se ha ampliado además la posibilidad de acogerse a la tarifa social de Banda Ancha Esencial, lo que ha aumentado la accesibilidad y ha permitido que 9,7M de personas accedan a este servicio a un precio reducido de 12,50€. También se ha reforzado el acceso a la telefonía móvil, con la apertura del 100º Banco Nacional de Datos con la Fundación Good Things.

La **ganancia neta de contrato móvil** totaliza -21k en 1T 23 (+11k en 1T 22), por la mayor estacionalidad de la actividad en el segmento bajo del mercado, mientras que el **churn de contrato móvil de O2** permanece estable, manteniéndose en niveles bajos del 1,0%.

En 1T 23 los **accesos de IoT** crecen +425k (+364k en 1T 22), contribuyendo al crecimiento de la base móvil.

La **ganancia neta de banda ancha fija** asciende a +29k en 1T 23 (-1K en 1T 22), impulsada por la continua demanda de conectividad rápida y fiable.

Evolución financiera

Los **ingresos** crecen un 3,9% interanual en 1T 23 (+0,4% en 4T 22), un +3,4% los ingresos móviles (+1,8 % en 4T 22) impulsados por las ventas de terminales +8,3% interanual y el sostenido crecimiento de los ingresos por servicio. Los ingresos fijos caen -4,8% interanual en 1T 23 (-2,2 % en 1T 22) por el menor ARPU y la caída en B2B. La mejora secuencial se explica por los otros ingresos, impulsados por Nexfibre.

El **OIBDA** crece un 1,4% interanual en 1T 23 (+9,9% interanual en 4T 22), gracias a la generación de sinergias parcialmente compensadas por los gastos de energía. La ralentización en la variación interanual se debe a la peor comparativa en los gastos de marketing y a la migración de los accesos OMV de Virgin Mobile. Además, la actualización de las tarifas fijas se efectuará en 2T 23, mientras que el año pasado se produjo en 1T 22.

El **margen OIBDA** se sitúa en 34,6% en 1T 23 (-0,9 p.p. interanual).

El **CapEx** aumenta un 1,3 % interanual en 1T 23, consecuencia de la inversión en infraestructura fija y móvil. Así, el **OIBDA-CapEx** crece un 1,4% interanual y el **OIBDA-CapEx/Ingresos** se reduce -0,4 p.p. interanual hasta 15,2%.

TELEFÓNICA BRASIL

(Variaciones interanuales en términos orgánicos)



Pesos calculados sobre ingresos, OIBDA y CapEx (ex. espectro) con 50% de VMO2 JV

Mensajes clave

- Cuota de mercado móvil: 39,0% (+1 p.p. desde compra de activos de Oi; 43,7% en contrato, +2 p.p.)
- Aceleración en el crecimiento de ingresos; +12,1% interanual (el más alto de los últimos 10 años)
- Crecimiento del OIBDA-CapEx +22,7% interanual reflejando la evolución de ingresos y reducción del CapEx

Evolución operativa

En ESG, **Vivo** es reconocida como Líder en Compromiso de Proveedores por CDP, gracias a acciones como el Programa de Carbono de la Cadena de Proveedores, que ha involucrado a más de 100 socios con operaciones intensivas en CO2.

Además, se ha reforzado el compromiso en materia medioambiental, con la inauguración de 3 nuevas plantas de energía renovable y ya alcanza 51, en línea con el objetivo de tener 85 dentro del Programa de Generación Distribuida.

Vivo, continua reforzando su ecosistema de servicios B2C, destacando los servicios financieros (fundamentalmente gracias a Vivo Money y seguros) y Video OTT, que ya tiene más de 2M de suscripciones. Adicionalmente, ya está en funcionamiento los servicios de Vida-V (salud y bienestar) y Viva E (e-learning) lanzado en marzo de 2023.

Los **accesos** de T. Brasil crecen +12% interanual gracias a contrato (+15%) y FTTH (+17%).

En el segmento **móvil**, Vivo continua con la progresiva actualización tarifas en un entorno competitivo pero más racional. El churn de contrato se reduce hasta situarse en niveles históricamente bajos (1,1%, -0,1 p.p. interanual) . En marzo se han desconectado 0,5M de accesos de prepago inactivos adquiridos a Oi, sin impacto en ingresos.

En el segmento **fijo**, la Compañía refuerza su liderazgo por la propuesta de valor de calidad y servicios diferenciales en fibra. Así, las conexiones de FTTH alcanzan 5,7M, un 17% más que en marzo de 2022 gracias al despliegue de UU11 (24,4M, 4M de UU11 pasadas en los últimos 12 meses). El uptake se mantiene en el 23% (estable interanualmente).

Evolución financiera

El crecimiento interanual de los **ingresos** se acelera, presentando crecimiento de doble dígito por cuarto trimestre consecutivo (+12,1%; +10,1% en 4T 22) gracias a los mayores accesos, la progresiva actualización de tarifas y la buena evolución de los servicios digitales.

Los ingresos de B2B digitales representan más del 6% del total de ingresos. Los ingresos móviles crecen un 16,3% interanual gracias a los ingresos de servicio (+15,9%) y la venta de terminales (+20,6%), mientras que los ingresos fijos suben un 3,5% interanual (la tasa más alta desde 3T 15).

El **OIBDA** crece un 9,5% en 1T 23 (+6,6% en 4T 22) gracias al crecimiento de los ingresos y al impulso de las eficiencias, que compensan los productos con menores márgenes como servicios digitales y ventas de terminales. El **margen OIBDA** de 1T 23 se sitúa en 40,5% (-0,9 p.p. interanual).

El **CapEx** se reduce un 10,3% frente a 1T 22, en línea con el objetivo previsto de reducción del CapEx en 2023 por debajo de 9 mil millones de reales brasileños y el **OIBDA-CapEx** aumenta un 22,7% interanual.

TELEFÓNICA TECH

(Variaciones interanuales)

Mensajes clave

- Resultados superiores a los del mercado, aumento de escala y de capacidades
- Ambición de crecimiento de los ingresos de dos dígitos para 2023
- Sólida posición en el mercado respaldada por nuevos reconocimientos de clientes, socios y analistas del sector

T. Tech sigue registrando un crecimiento sobresaliente en 1T 23, demostrando los beneficios de su consolidación como un proveedor líder de soluciones de Nueva Generación (NextGen) con gran escala y capacidades diferenciales. El principal activo de la Compañía es su capital humano, y de ahí su compromiso con el crecimiento de sus competencias y la atracción y retención del mejor talento.

Un **equipo altamente cualificado y diversificado** de ~6,2k profesionales (>60 nacionalidades, con ~4k certificaciones en tecnologías de socios estratégicos), en su mayoría ubicado en Europa (~80%), proporciona una **experiencia de cliente diferencial** desde los centros de España, Reino Unido, Europa Central y América. Esto permite a T. Tech ofrecer una migración fiable de los servicios tradicionales de comunicaciones y TI a las soluciones de TI NextGen. Gracias a T. Tech, **Telefónica ha mejorado su posición en la categoría de grandes acuerdos globales B2B**, alcanzando la primera división de las telcos prestadoras de servicios de TI, tras años de progreso constante desde un actor regional a un operador suprarregional (según el informe de OMDIA, *Telco Global Services Outlook 2023*).

T. Tech tiene un **excelente historial en la prestación de soluciones y servicios TI innovadores**, superando las expectativas de los clientes. Sus capacidades fueron reconocidas en 1T 23 por socios clave como *Checkpoint* ("Relevant Partner of the Year awards"), *Genesys* y *Netskope*, y también por analistas del sector como *GlobalData* ("Managed Security Services" y "Private LTE/5G Network Services"), *Cloudtango* ("Listed in Global 100 Managed Service Providers") y *Frost Radar* (Listed in TOP 12 Americas Managed Security Services).

Evolución operativa

La actividad comercial muestra tendencia positiva (bookings +40% en los últimos 12 meses) generando un sólido funnel.

T. Cybersecurity & Cloud Tech:

- **Fuerte actividad comercial** con fuerte crecimiento en Europa (+4,5k nuevos contratos en 1T 23).
- **Credenciales reforzadas con nuevas acreditaciones de socios:** de Google Cloud "Distinción como Socio Especializado en Desarrollo de Aplicaciones e Infraestructuras"; y de AWS "Distinción de Certificación de la Red de Socios de AWS".
- **Piloto de AWS Wavelength Zone** en Madrid. Este piloto permite a las empresas probar fácilmente casos de uso que requieren baja latencia, la cual es proporcionada por la integración de los servicios de computación y almacenamiento de AWS en instalaciones ubicadas en el Edge de la red de Telefónica.

T. IoT & Big Data Tech:

- **Fuerte impulso comercial** por la alta demanda de Utilities, Movilidad, Retail y Sector Público.
- **Nuevas alianzas:** con AWS para ofrecer soluciones de "Integrated Private Wireless" en el marco de la automatización Edge & 5G (y optimizar operaciones de clientes); con Hitachi Vantara (para la creación de un pool de capacidades operativas y de IT) y con expert.ai (para la transformación digital mediante procesamiento del lenguaje natural).
- **Presentación de soluciones innovadoras en el MWC 2023;** Industria 4.0 Gemelo Digital, Smart Agro, IA Video Analytics y Computer Vision junto con AWS.

Evolución financiera

Los **ingresos** alcanzan 429M€ en 1T 23, con un crecimiento del +43,5% interanual (+27% en perímetro constante, más del doble del crecimiento del mercado). T. Tech está aumentando su escala y transformando progresivamente su mix de ingresos, con mayor peso de los ingresos procedentes de "servicios gestionados y profesionales y plataformas propias" y mejor perfil geográfico (>85% procedentes de países con moneda fuerte).

Los ingresos de **T. Cybersecurity & Cloud Tech** y **T. IoT & Big Data Tech** superan a los del mercado y alcanzan 372M€ (+39,1% interanual) y 59M€ (+82,4% interanual), respectivamente.

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- Consolidación del liderazgo en las FiberCos e infraestructuras críticas
- Ejecución y crecimiento de los vehículos de fibra, con 15M⁵ de UUUI en zonas desatendidas y/o de baja densidad
- Sólida evolución financiera de Telxius por 5º trimestre consecutivo, crecimiento de OIBDA⁶ del 6,0% orgánico

Evolución operativa

T. Infra: Impulsando el progreso inclusivo y sostenible

T. Infra combina el mejor portfolio de infraestructuras, con inversiones en activos de alta demanda, incluyendo fibra hasta el hogar, centros de datos y cable submarino. Aprovecha la escala y la experiencia de Telefónica para desplegar infraestructuras de telecomunicaciones, acelerando el alcance de las redes digitales dentro de la huella del Grupo, al tiempo que ofrece a los inversores a largo plazo una propuesta atractiva en el ámbito digital y ecológico.

En España, el despliegue de **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, T. Infra 25% y T. España 30%) avanza según lo previsto y ya ha cumplido más del 80% de su objetivo de superar los 5M de UUUI de FTTH en 2024. Bluevía está impulsando con éxito el desarrollo digital utilizando la fibra para conectar a empresas y personas en toda España.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, T. Infra 40% y T. Deutschland 10%), sigue promoviendo la firma de Memorandos de Entendimiento, con más de 870k UUUI a finales de marzo, mientras aumentan los proyectos en construcción.

En Reino Unido, **Nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, T. Infra 25% y Liberty Global 25%), desde su cierre en diciembre de 2022, está ampliando el equipo, los procesos y la interacción con VMO2, al tiempo que ejecuta su estrategia de despliegue según lo previsto (objetivo de 5M de UUUI con FTTH en 2026 y opción de ampliación a unos 2M adicionales).

En Brasil, **FiBrasil** (CDPQ 50%, T. Infra 25% y T. Brasil 25%) alcanza 4,3M de UUUI a marzo de 2023, y está presente en 151 ciudades de 22 estados brasileños y proporciona conectividad a través de una infraestructura de red compartida con los mejores estándares de calidad de su clase.

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y T. Chile 40%) y **ONNET Fibra Colombia** (KKR 60% y T. Colombia 40%) son los mayores proveedores mayoristas neutrales de FTTH en sus respectivos países. En Chile (el objetivo inicial de 3,5 millones de UUUI se alcanzó en el 3T 22 antes de lo previsto), y se incrementó a 3,7M de UUUI en Mar-23. Las aprobaciones regulatorias y de competencia para cerrar el acuerdo con Entel se esperan en H2 23. En Colombia, la InfraCo sigue superando las expectativas, superando 2,6M de UUUI.

Nabix (Asterion Industrial Partners 80% y T. Infra 20%) continúa enfocada en su crecimiento, apalancándose en sus centros de datos de primer nivel, siendo un referente para los Hiperescaladores en el país.

Telxius: Cables submarinos de nueva generación

A principios del trimestre, **Telxius** y América Móvil anunciaron el despliegue de Tikal (por Telxius), un nuevo cable submarino de ultra alta capacidad que unirá Guatemala y EE.UU., con una capacidad inicial estimada de 190 Tbps. El cable abre una ruta clave en el Caribe con los más altos niveles de servicio, fiabilidad y seguridad. El contrato de suministro ya está en vigor con ASN y ofrece opciones para aumentar la capacidad e incorporar unidades de ramificación adicionales para dar servicio a otros destinos. Desde 2018, Telxius ha añadido a su red 7 cables submarinos de nueva generación a ambos lados del Atlántico, aumentando su huella de unos 31.000 km a más de 82.000 km. Esto mejora el ratio de servicios entregados en su propia infraestructura, alcanzando más del 80% en los últimos 12 meses, lo que facilita la gestión de servicios garantizando una mejor calidad para sus clientes.

Durante 1T 23, **Telxius** registra unos resultados sólidos, con un crecimiento orgánico de ingresos del +4,7% interanual (+8,4% reportado) y del OIBDA del +6,0% (+10,4% reportado) gracias a la continua gestión de costes, con un margen OIBDA del 54,2% (+0,7 p.p. interanual orgánico). El tráfico aumentó un 15% interanual (+7 p.p. vs 1T 22).

⁵ Incluido en el total de las UUUI de FTTH del Grupo

⁶ Perímetro constante (excluyendo el negocio de torres)

TELEFÓNICA HISPAM

(Variaciones interanuales en términos orgánicos)



Pesos calculados sobre ingresos, OIBDA y CapEx (ex. espectro) con 50% de VMO2 JV

Mensajes Clave

- Modelo de crecimiento diferencial y sostenible, con foco en los servicios digitales y en rentabilidad
- Ingresos +1,6% y OIBDA -3,9% interanual impactado por Chile (modelo con FiberCo y mayor actividad comercial)
- Mejor evolución del OIBDA esperada en 2S 23; manteniéndose la ambición de crecer en OIBDA-CapEx en 2023

Evolución operativa

T. Hispam mantiene en el centro de su estrategia a las personas y así continúa buscando alternativas viables y de largo plazo para avanzar en la digitalización, conectividad asequible y de calidad en los países de la región.

En el **negocio móvil**, se mantiene el crecimiento de los accesos de contrato en los principales países de la región, fundamentalmente México (+13% interanual) y Colombia (+7%).

En el **negocio fijo**, el ritmo de conexiones de FTTH mantiene un fuerte ritmo (186k en 1T 23) principalmente por el despliegue de las InfraCos en Chile y Colombia. Las UUll pasadas con FTTH ascienden a 17,6M tras desplegar 4M en los últimos 12 meses.

La InfraCo de Chile alcanzó el objetivo inicial de 3,5M de UUll pasadas con FTTH y ya alcanza 3,7M. La Compañía espera lograr la aprobación del organismo de competencia chileno para cerrar el acuerdo con Entel durante 2S 23 (incorporación de 1,2M de UUll pasadas con FTTH de Entel así como acuerdo mayorista entre ambas compañías). En Colombia, la InfraCo continúa batiendo las expectativas iniciales y ya alcanza 2,6M de UUll pasadas con FTTH. Adicionalmente ambas Compañía siguen avanzando en alcanzar acuerdos mayoristas aumentando así la rentabilidad de los vehículos (Direct TV y Entel en Chile y Liwa en Colombia).

Evolución financiera

Los **ingresos** crecen un 1,6% interanual en 1T 23 gracias a la venta de terminales (+3,7%) y los ingresos de servicio (+1,2%) por el buen comportamiento de Colombia (+9,1%) y Chile (+6,4%). Los ingresos reportados aumentan un 4,1% impactados positivamente por la apreciación interanual de las principales monedas latinoamericanas.

El **OIBDA** decrece un 3,9% en 1T 23 principalmente por Chile y en menor medida por Perú. El comportamiento de Chile esta impactado por el crecimiento de la actividad comercial y por el modelo con la FiberCo (mayores gastos, ligado a la aceleración del crecimiento de los accesos de FTTH, y menor CapEx). El resto de países crecen en OIBDA (interanualmente).

La evolución interanual del OIBDA reportado en 1T 23 está impactado por la plusvalía asociada a la venta del 60% de la InfraCo en Colombia (+184M€) en 1T 22. Así mismo, en 1T 23 se registran 22M€ de gastos de restructuración de plantilla en Argentina (-41M€ en 1T 22 en Argentina).

El **margen OIBDA** se sitúa en 18,3% en 1T 23 (-1,1 p.p. frente a 1T 22).

El **OIBDA-CapEx** se reduce un 5,6% interanual consecuencia del menor OIBDA, con un CapEx estable (+0,7%).

Evolución por país

- **Chile:** Los ingresos aceleran su crecimiento interanual hasta el 6,4% gracias al comportamiento diferencial de los ingresos de FTTH (95% del total de accesos de BAF), a proyectos de B2B y a la actualización de tarifas en 1T 23. El OIBDA se reduce un -15,5% interanual, afectado por los mayores gastos comerciales y el modelo con la FiberCo.

- **Perú:** Los resultados reflejan la difícil coyuntura social y económico y el entorno competitivo. Los ingresos caen un -8,2% interanual y el OIBDA un -3,3% (las medidas de eficiencia en costes permiten reducir el impacto de los menores ingresos). En el marco de la emergencia por lluvias en la costa norte y centro del Perú, la compañía activó su Plan de Contingencia dotando los recursos necesarios para asegurar el servicio.
- **Colombia:** Crecimiento interanual de ingresos y OIBDA (+9,1% y +1,3% respectivamente) gracias al sostenido momento comercial en accesos de valor, a la subida de tarifas, a los negocios digitales y a pesar del impacto comercial en los gastos operativos. Primera empresa en Colombia que logra por segunda vez la certificación del Sello Oro Equipares (eliminación de la discriminación salarial y laboral contra las mujeres).
- **México:** Gran resultado comercial principalmente en contrato (accesos +13% interanual), que se refleja en los ingresos (+1,5%) a pesar de la reducción de las tarifas de interconexión. El OIBDA (+13,4% interanual) está impactado por el convenio de acceso a capacidad de última milla (100% de tráfico migrado desde 3T 22 vs. 61% en 1T 22) y por el logro de ahorros asociados al apagado de la red de acceso. La Compañía ocupa el primer lugar del Sector en el Monitor de Reputación MERCO ESG por la gestión ambiental, social y de gobierno corporativo.
- **Argentina:** Mantiene el buen comportamiento comercial principalmente en contrato y en FTTH en un entorno de mercado más racional. Así, los ingresos aceleran su crecimiento interanual hasta un +82,6% en moneda local en 1T 23, y el OIBDA crece un 68,1%. La Compañía alcanza 1M de accesos conectados con fibra. En el MWC, Movistar fue reconocido como el proveedor del servicio de Internet más rápido de Argentina (Speedtest Award de Ookla, uno de los líderes mundiales en pruebas y análisis de la red). A marzo, hay 53 personas con discapacidad en plantilla.

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1T 23	1T 22	Reportado interanual % Var
Importe neto de la cifra de negocios	10.045	9.410	6,7
Otros ingresos	284	637	(55,4)
Gastos por operaciones	(7.202)	(6.836)	5,4
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(6)	(13)	(54,7)
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA) Subyacente	3.145	3.071	2,4
Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)	3.121	3.199	(2,4)
Margen OIBDA	31,1 %	34,0 %	(2,9 p.p.)
Amortizaciones	(2.151)	(2.109)	2,0
Resultado operativo (OI)	970	1.090	(11,0)
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(188)	72	c.s.
Resultados financieros	(266)	(292)	(8,8)
Resultado antes de impuestos	516	870	(40,7)
Impuesto sobre beneficios	(162)	(94)	71,7
Resultado del periodo	354	776	(54,4)
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante	298	706	(57,9)
Atribuido a intereses minoritarios	57	70	(19,0)
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.682	5.769	(1,5)
Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)	0,04	0,11	(64,0)
<i>Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros) Subyacente</i>	0,09	0,12	(23,4)

- 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. Por otra parte, el denominador se ajusta retrospectivamente con las operaciones que suponen una modificación en el número de acciones en circulación sin una variación asociada en los recursos (como si éstas hubieran tenido lugar al inicio del primer periodo presentado), como en el caso del "scrip dividend" de junio 2022.

- El resultado neto básico por acción se obtiene dividiendo la cifra del resultado del periodo atribuido a los accionistas de la sociedad dominante, ajustado por la imputación al ejercicio del cupón neto correspondiente a los "Otros instrumentos de patrimonio" (66M€ en 1T 23 y 51M€ en 1T 22), entre la media ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el periodo.

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Datos no auditados (Millones de euros)	Mar 23	Dic 22	% Var vs. Dic
Activos no corrientes	86.635	87.053	(0,5)
Intangibles	11.721	12.017	(2,5)
Fondo de comercio	18.611	18.471	0,8
Inmovilizado material	23.628	23.714	(0,4)
Derechos de uso	8.378	8.279	1,2
Inversiones puestas en equivalencia	11.330	11.587	(2,2)
Activos financieros y otros activos no corrientes	8.130	8.101	0,4
Activos por impuestos diferidos	4.837	4.884	(1,0)
Activos corrientes	21.692	22.589	(4,0)
Existencias	1.611	1.546	4,2
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.119	9.134	(0,2)
Administraciones Públicas deudoras	1.373	2.213	(37,9)
Otros activos financieros corrientes	2.245	2.444	(8,1)
Efectivo y equivalentes de efectivo	7.337	7.245	1,3
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	7	7	0,3
Total Activo = Total Pasivo	108.327	109.642	(1,2)
Patrimonio Neto	30.121	31.708	(5,0)
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	24.033	25.088	(4,2)
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	6.088	6.620	(8,0)
Pasivos no corrientes	53.818	54.834	(1,9)
Pasivos financieros no corrientes	33.978	35.059	(3,1)
Deudas no corrientes por arrendamientos	6.610	6.657	(0,7)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.751	3.546	5,8
Pasivos por impuestos diferidos	3.081	3.067	0,5
Provisiones a largo plazo	6.397	6.505	(1,7)
Pasivos corrientes	24.388	23.100	5,6
Pasivos financieros corrientes	4.207	4.020	4,7
Deudas corrientes por arrendamientos	2.035	2.020	0,8
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	15.011	13.509	11,1
Administraciones Públicas acreedoras	1.655	1.920	(13,8)
Provisiones a corto plazo	1.480	1.631	(9,3)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	—	—	—

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor positivo de la cartera de derivados por un importe neto de 1.119M€, 2.195M€ incluidos en los pasivos financieros y 3.314M€ incluidos en los activos financieros.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1T 23	1T 22	Reportado interanual % Var
Cobros de explotación	12.070	11.434	
Pagos de explotación	(9.169)	(8.770)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(474)	(551)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(126)	(110)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	2.301	2.003	14,9
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(1.402)	(1.104)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	948	91	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras y colocaciones de excedentes de tesorería no incluidas en equivalentes de efectivo	262	1.465	
Cobros por subvenciones de capital	8	—	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(184)	452	c.s.
Pagos por dividendos	(145)	(38)	
Cobros por ampliación de capital de intereses minoritarios	114	—	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(635)	(119)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(126)	(116)	
Emisiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	915	664	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(1.496)	(2.754)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(623)	(586)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(32)	(230)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(2.028)	(3.179)	(36,2)
Efecto de las variaciones de los tipos de cambio, efectivo reclasificado a activos mantenidos para la venta y efecto de cambios en métodos de consolidación y otros	3	256	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	92	(468)	c.s.
Saldo al inicio del periodo	7.245	8.580	
Saldo al final del periodo	7.337	8.112	

(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.

Resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)

El Resultado operativo antes de amortizaciones (en adelante, OIBDA), se calcula excluyendo exclusivamente los gastos por depreciaciones y amortizaciones del Resultado operativo. El OIBDA se utiliza para seguir la evolución del negocio y establecer objetivos operacionales y estratégicos en las compañías del Grupo. El OIBDA es una medida comúnmente reportada y extendida 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 OIBDA no debe considerarse un sustituto al Resultado operativo.

Asimismo, el Grupo utiliza la variable margen OIBDA, que resulta de dividir el OIBDA entre la cifra de ingresos.

La conciliación entre el OIBDA y el Resultado operativo del Grupo Telefónica se encuentra detallada en la información financiera contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2023/02/rdos23t1-data.xlsx>. El OIBDA se define también en los estados financieros consolidados del Grupo del ejercicio 2022 (véase el apartado "Medidas alternativas no definidas en las NIIF" de la Nota 2).

OIBDA-CapEx y OIBDA-CapEx excluyendo adquisiciones de espectro

El OIBDA-CapEx se define como el Resultado operativo antes de depreciaciones y amortizaciones, menos la inversión en activos intangibles e inmovilizado material (CapEx). El OIBDA-CapEx excluyendo adquisiciones de espectro se define como el Resultado operativo antes de depreciaciones y amortizaciones menos la inversión en activos intangibles e inmovilizado material (CapEx) excluyendo aquellas inversiones relacionadas con adquisiciones de espectro.

Asimismo, se utilizan las variables margen OIBDA-CapEx y margen OIBDA-CapEx excluyendo las adquisiciones de espectro, que se calculan dividiendo estas variables entre la cifra de ingresos.

Creemos que es importante considerar el CapEx, y el CapEx excluyendo las adquisiciones de espectro, junto con el OIBDA 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.

Sin embargo, ni el OIBDA-CapEx, ni el OIBDA-CapEx excluyendo adquisiciones de espectro están expresamente definidas en las NIIF y, por lo tanto, pueden no ser comparables con indicadores similares utilizados por otras empresas. Además, ni OIBDA-CapEx, ni OIBDA-CapEx excluyendo adquisiciones de espectro, deben 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.

La conciliación entre el OIBDA-CapEx, y el OIBDA-CapEx excluyendo adquisiciones de espectro con el Resultado operativo, se encuentra en los estados financieros consolidados del Grupo del ejercicio 2022 (véase apartado "Medidas alternativas no definidas en las NIIF" de la Nota 2).

Asimismo, el OIBDA-CapEx y el OIBDA-CapEx excluyendo adquisiciones de espectro se definen en los estados financieros consolidados del Grupo del ejercicio 2022 (véase apartado "Medidas alternativas no definidas en las NIIF" de la Nota 2).

Indicadores de deuda

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

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

De estos pasivos se deduce: i) el efectivo y equivalentes de efectivo; ii) otros activos financieros corrientes (que incluyen los instrumentos financieros derivados de activo a corto plazo); iii) los instrumentos financieros derivados de activo a largo plazo; iv) otros activos que generan intereses (incluidos en los epígrafes de "Cuentas a cobrar y otros activos corrientes", "Administraciones públicas deudoras" y "Activos financieros y otros activos no corrientes" del estado de situación financiera consolidado); v) Efectivo y otros activos financieros corrientes incluidos en "Activos no corrientes mantenidos para la venta", vi) Ajuste de valor de mercado de coberturas de flujos de efectivo relacionadas con instrumentos de deuda y vii) Ajuste de valor de mercado de los derivados utilizados para la cobertura económica de compromisos brutos por prestaciones a empleados. A 31 de diciembre de 2022 se revisó la clasificación de estos derivados en los indicadores de deuda, pasando a presentarse junto con los "compromisos netos por prestación a empleados". Este cambio en la presentación permite incluir en el mismo apartado el subyacente económico y el derivado asociado al riesgo cubierto. De esta forma los efectos en el subyacente y la cobertura económica se compensan, evitando distorsiones por estar registrados en epígrafes diferentes, en particular, en momentos de fuerte volatilidad como ha ocurrido en los últimos meses en comparación con años anteriores. Los totales de "deuda financiera neta más compromisos" y de "deuda financiera neta más arrendamientos más compromisos" no se ven afectados por este cambio de presentación. El nuevo criterio se aplicó de forma retroactiva. 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. A 31 diciembre de 2022, los epígrafes de Otros pasivos incluidos en "Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes" y Otros activos incluidos en "Cuentas a cobrar y otros activos corrientes" se revisaron, incluyendo cambios no materiales en las financiaciones de venta de terminales a clientes y aplicándose de forma retroactiva a las cifras de deuda financiera neta.

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 a cierre de marzo de 2023 se encuentra disponible en la información financiera seleccionada contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2023/02/rdos23t1-data.xlsx>. La deuda financiera neta se define también en los estados financieros consolidados de 2022 (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 OIBDAaL (OIBDA después de arrendamientos) de los últimos 12 meses, incorporando o excluyendo el OIBDAaL de las compañías que se incorporan o salen del perímetro de consolidación y excluyendo determinados factores no ordinarios.

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/5/2023/02/rdos23t1-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, se añaden los cobros por subvenciones de capital y se deducen los pagos de dividendos a accionistas minoritarios y los pagos por espectro financiado sin interés explícito. No se considera en su cálculo el pago de compromisos de origen laboral (incluidos en el Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones) ya que representan el pago del principal de la deuda contraída con esos empleados.

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 y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio. 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/5/2023/02/rdos23t1-data.xlsx>. El Flujo de Caja Libre se define también en los estados financieros consolidados del Grupo de 2022 (véase apartado "Medidas alternativas no definidas en las NIIF de la Nota 2).

Variaciones orgánicas

Las variaciones interanuales señaladas en este documento como "orgánicas" o presentadas "en términos orgánicos" pretenden presentar una comparación homogénea mediante la aplicación de ajustes específicos que se describen a continuación. Las variaciones "orgánicas", proporcionan información útil sobre la evolución del negocio por distintos factores:

- Dan información sobre la evolución orgánica de las operaciones del Grupo en los distintos mercados en los que opera, manteniendo constantes los tipos de cambio y el perímetro, ajustando los resultados correspondientes a la participación de operaciones relevantes no consolidadas en el Grupo ("joint venture" VMO2 en Reino Unido), separando el efecto de ciertos factores que pueden distorsionar la comparativa interanual al ser específicos de un momento determinado y no asociados a la evolución ordinaria del negocio (como por ejemplo plusvalías o pérdidas por la venta de compañías o reestructuraciones ligadas a planes de simplificación y orientadas a mejorar la eficiencia y rentabilidad futura de la Compañía) y facilitando por tanto el análisis de la evolución del negocio en términos homogéneos.
- Los resultados orgánicos son, por tanto, utilizados 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 "orgánico" no es un término definido en las NIIF, y las medidas "orgánicas" incluidas en este documento podrían no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

A los efectos de este documento, variación "orgánica" 2023/2022 se define como la variación reportada ajustada por los siguientes factores:

- Se incluye el 50% de los resultados de la "joint venture" VMO2.
- Se asumen tipos de cambio constantes promedio de 2022. No obstante, se excluye la variación reportada de las operadoras de los países con economías hiperinflacionarias (Argentina y Venezuela).
- Se considera perímetro de consolidación constante.
- A nivel de OIBDA y OIBDA-CapEx, se excluyen plusvalías/pérdidas por la venta de compañías, para impactos significativos, saneamientos, impactos no recurrentes materiales y gastos de reestructuración.
- El CapEx excluye adicionalmente las inversiones en espectro.

La reconciliación entre los datos reportados y las cifras orgánicas del importe neto de la cifra de negocio, el OIBDA y el OIBDA-CapEx puede encontrarse en la información financiera seleccionada contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2023/02/rdos23t1-data.xlsx>. El informe de gestión consolidado del Grupo Telefónica correspondiente al ejercicio 2022 incluye también la descripción de los ajustes para determinar las variaciones orgánicas.

Resultado Subyacente

El resultado "subyacente" o en términos "subyacentes" pretende presentar un resultado ajustando ciertos factores que distorsionan el análisis de la evolución del negocio, pero sin realizar ajustes de tipo de cambio o hiperinflación, ni de perímetro. El resultado subyacente se calcula hasta el resultado neto, mientras que las variaciones orgánicas se calculan hasta el Resultado operativo y el OIBDA-CapEx. El resultado "subyacente" proporciona información útil para la compañía y 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 "subyacente" no es un término definido en las NIIF y las medidas "subyacentes" incluidas en este documento podrían no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

A los efectos de este documento, el resultado "subyacente" se define como el resultado reportado ajustado por los siguientes factores:

- Se excluyen plusvalías/pérdidas por la venta de compañías, para impactos significativos, saneamientos, impactos no recurrentes materiales y gastos de reestructuración.
- Se excluyen adicionalmente las amortizaciones de activos intangibles surgidos en procesos de asignación del precio de compra.

La reconciliación entre los datos reportados y las cifras subyacentes del OIBDA y el beneficio neto puede encontrarse en la información financiera contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2023/02/rdos23t1-data.xlsx>.

Efecto de la constitución del negocio conjunto de Telefónica y Liberty Global en Reino Unido

Telefónica Reino Unido, que se consolidaba por integración global, salió del perímetro de consolidación con fecha 1 de junio de 2021. En esa misma fecha comienza a registrarse el negocio conjunto VMED O2 UK Ltd (VMO2). VMO2 mantiene la consideración que tenía Telefónica Reino Unido como un segmento reportable en los estados financieros consolidados del Grupo, si bien VMO2 es un negocio conjunto y como tal se registra por el método de puesta en equivalencia conforme a las NIIF. El efecto en las medidas alternativas de rendimiento del Grupo presentadas en este documento es el siguiente:

- OIBDA/OIBDA - CapEx: Telefónica Reino Unido deja de consolidar en el OIBDA del Grupo con fecha 1 de junio de 2021. El OIBDA de VMO2 no computa en el OIBDA consolidado del Grupo.
- Indicadores de deuda: la deuda financiera de Telefónica Reino Unido deja de consolidar en el Grupo con fecha 1 de junio de 2021. La deuda financiera de VMO2 no consolida en la deuda del Grupo Telefónica.
- Flujo de caja libre: Telefónica Reino Unido deja de consolidar en el Flujo de caja libre del Grupo con fecha 1 de junio de 2021. A partir de dicha fecha computan en el Flujo de caja libre del Grupo los dividendos que se reciben de VMO2.
- Variación orgánica: el 50% de los resultados de VMO2 computan en la variación orgánica del Grupo a efectos de proporcionar una visión más completa de la evolución de los negocios gestionados por la Compañía y reflejar el peso relativo de las distintas geografías. Asimismo, en la tabla de resultados por segmento se presentan, además de las cifras consolidadas calculadas conforme a las NIIF, las cifras de ingresos, OIBDA y CapEx consolidados añadiendo el 50% de VMO2.
- Resultado subyacente: Telefónica Reino Unido deja de consolidar en el resultado subyacente del Grupo con fecha 1 de junio de 2021. VMO2 computa en el resultado subyacente del Grupo en el epígrafe Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia.

AVISO LEGAL

El presente documento puede contener manifestaciones e información de futuro (de ahora en adelante “manifestaciones”) sobre el Grupo Telefónica (de ahora en adelante, “la Compañía” o “Telefónica”). Estas manifestaciones pueden incluir proyecciones y 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 de la Compañía 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 las opiniones y aspiraciones de Telefónica respecto a sucesos futuros, no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, 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 el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarlas a hechos o circunstancias posteriores a esta fecha, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, cambios en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier otra posible circunstancia.

Este documento puede contener información financiera resumida, non-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 Compañía 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 Compañía. La información relativa a las Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR) que se utilizan en este documento se incluye en el Anexo “Medidas alternativas del rendimiento”, página 21 de este documento. Adicionalmente, se invita a los receptores de este documento a consultar los estados financieros consolidados y el Informe de gestión consolidado de Telefónica, correspondientes al ejercicio 2022, presentados a la CNMV, Nota 2, página 13 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.



Lista A
2022



Bloomberg
GEI 2023



Miembro de
DJSI Europa



1º en el sector,
2022



1º del mundo en 2022
Benchmark de la Inclusión Digital

SÍGUENOS EN:

