

Una Compañía más fuerte y con más ambición  
Crecimiento sostenido y rentable y RTA destacado

Junio 2024

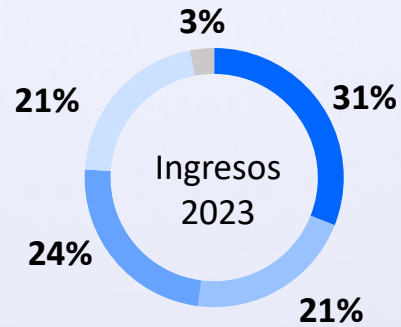
## Aspectos destacados

- 1** El sector de las telecomunicaciones presenta un futuro prometedor
- 2** Masiva transformación, Telefónica se encuentra en una **posición de liderazgo para aprovechar las oportunidades**
- 3** **Ambicioso plan 2023-26 (Crecimiento, Rentabilidad y Sostenibilidad)** y una sólida capacidad de ejecución
- 4** Crecimiento FCF de doble dígito, **objetivo reducción de deuda, dividendo sostenible**
- 5** Creación de valor a largo plazo, garantizando nuestra máxima responsabilidad

# Líder global en infraestructura de telecomunicaciones y digitalización

- Opera en 12 países en Europa y Latinoamérica
- 388M de accesos
- 100.575 empleados

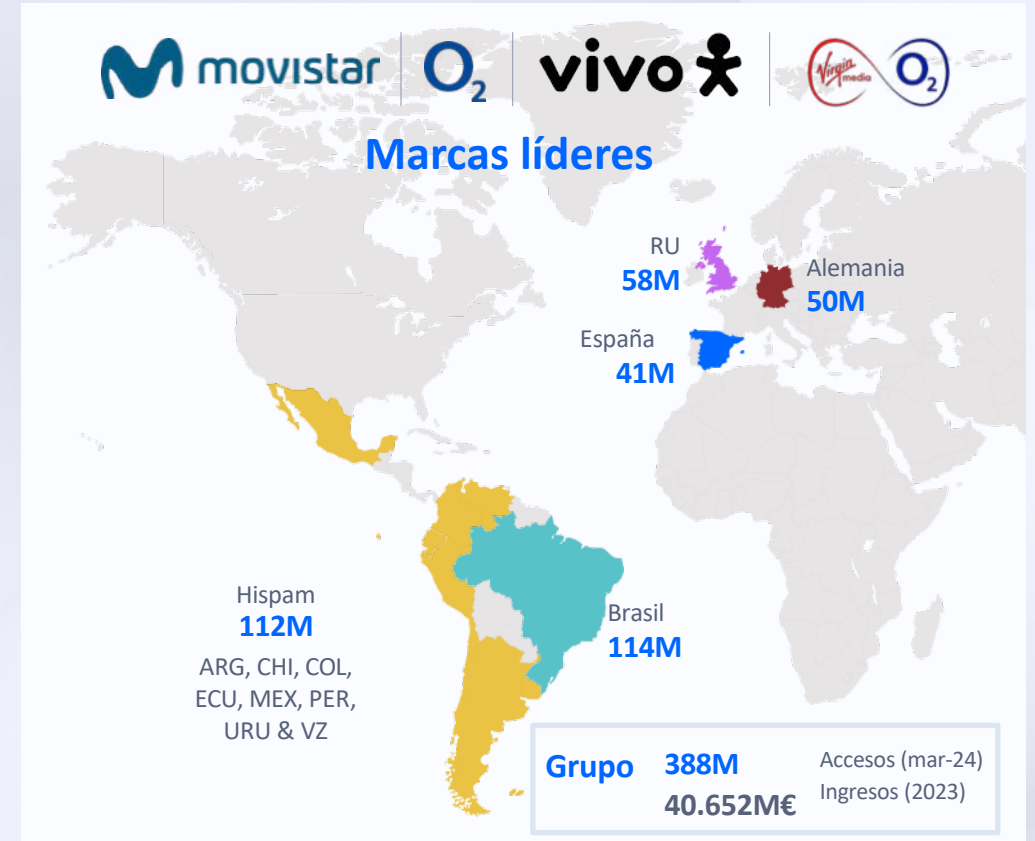
## Negocio diversificado



- España
- Alemania
- Brasil
- Hispanoamérica
- Otros

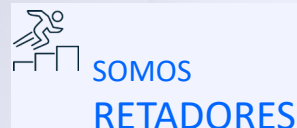
76% Ingresos de SP, BR, ALE

70% EBITDA de SP, BR, ALE



**Nuestra misión:** hacer nuestro mundo más humano conectando la vida de las personas

Valores

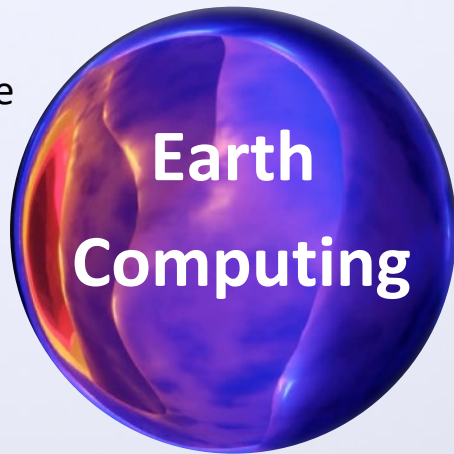


# Visión del sector Telco

# Una visión ilusionante | Hacia una transformación prometedora

## Telco

- ✓ 5G, FTTH
- ✓ Abierta, inteligente



## Computing

- ✓ Edge & Cloud

## IA

- ✓ Hiper-automatización

## Web3

- ✓ Descentralización
- ✓ RA / RV

## Exigiéndonos nuevas capacidades



# Una visión ilusionante | Rediseñando una Telco



# Transformación completada



## Transformación masiva

**REDES** de  
vanguardia

Mayor  
relevancia del  
**CLIENTE**

**OPERACIONES**  
optimizadas y  
preparadas para  
el futuro

Comprometidos  
con la  
**SOSTENIBILIDAD**



# Redes de vanguardia | Líder en infraestructura telco

**#1 líder global en UBB** despliegue,  
excluyendo China\*

**175** Millones UUII pasadas con UBB

**76,6M** UUII FTTH ~ **106M** UUII FTTH para 2026

**5G**  
Cobertura



**89%**  
población



**95%**  
población



**48%**  
población



**53%**  
población

63% cobertura  
(Objetivo: 70% en 2026)

**Pioneros en  
Nube Telco**

*Banda ancha  
Abierta*

*Computación  
Multi Edge*

*Fragmentación  
Red*

*Open RAN*

*Virtualización &  
Softwarización*



- Alta capacidad, redes eficientes
- Arquitectura red flexible
- Alto nivel de automatización: IA y ML

**“Autonomus Network Journey”**

**2024 (España)**  
Liderando el apagado  
de la red de cobre

**Tecnología  
verde**

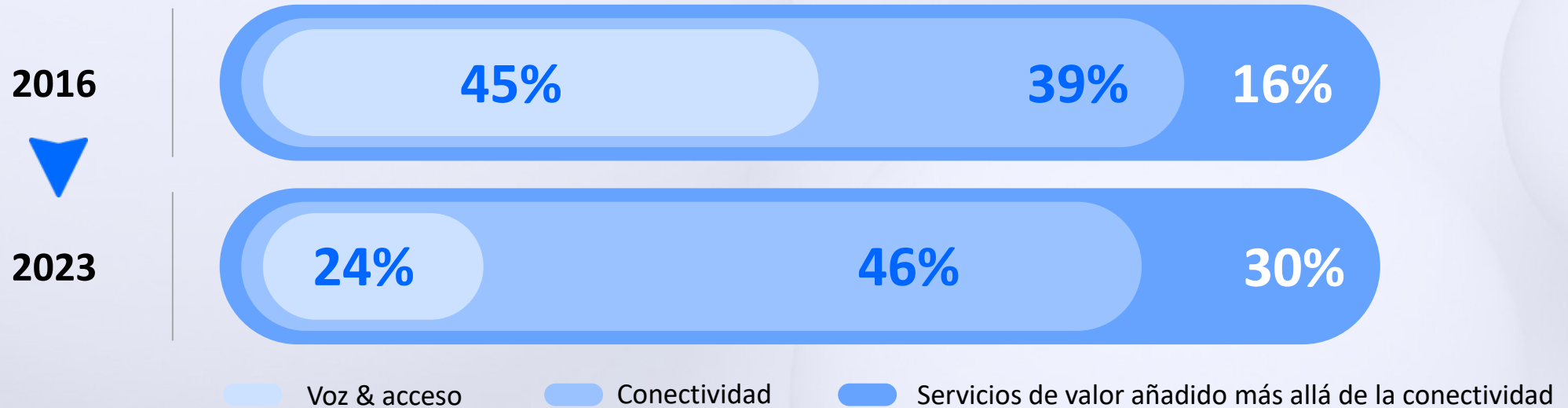
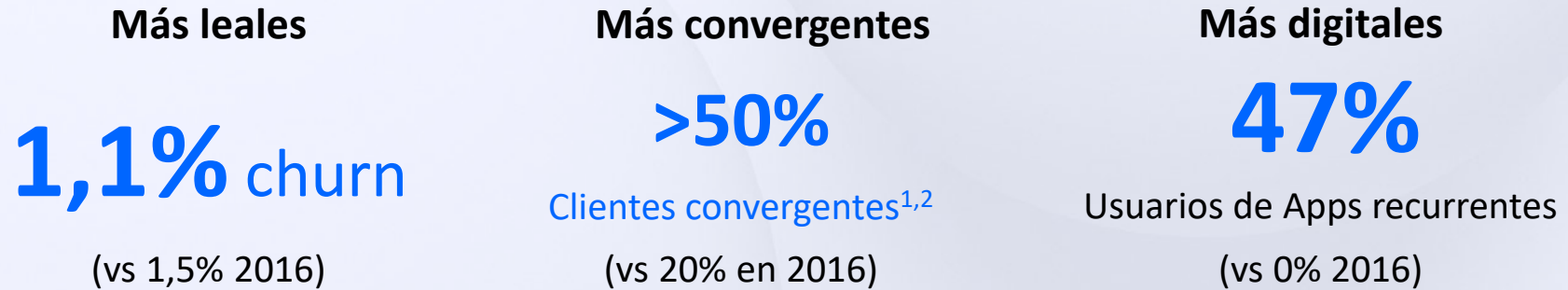
**FTTH**  
85% más eficiente  
energéticamente que el  
cobre

**5G**  
90% más eficiente  
energéticamente que 4G  
por unidad de tráfico

**-8,6% de reducción del consumo de energía desde 2015,  
a pesar de un crecimiento del tráfico de 8,6x**

\* Fuente: Analysys Mason Datos a Mar-24.

## Mayor relevancia del CLIENTE | Sólido compromiso con los clientes



# Operaciones optimizadas y preparadas para el futuro | Eficiencia de referencia

## Pioneros en el apagado

España **apaga el servicio de cobre** minorista en 2024

**Capa fina 2G/3G** en todas las operaciones

**2/3** sistemas OSS desmantelados

## Estructura más ágil

**~85%** procesos digitalizados

**~-20%** plantilla<sup>1</sup>

**~31%** cargos ejecutivos<sup>1</sup>

## Red más sostenible

**IA** reduciendo el consumo de energía en la red (tráfico cero, vatios cero)

**100%** de fuentes renovables en operaciones principales + CHI + PER (84% a nivel Grupo)

## Bases para la IA

**650** casos de uso de IA aplicados

Capa de abstracción de **Kernel** desplegada

Mejora **apalancamiento operativo** (margen EBITDA-CapEx +3 p.p. en 2023 vs 2016 )

# Comprometidos con la SOSTENIBILIDAD | Avances significativos



## Industria

---

- Liderando el sector para un **entorno regulatorio más justo/desregulado**
- **Colaboración** sectorial



## ESG

---

- Relación con los clientes y ofertas **basadas en ESG**
- Energía y abastecimiento sostenibles
- Gobernanza transparente y responsable



## Empleados

---

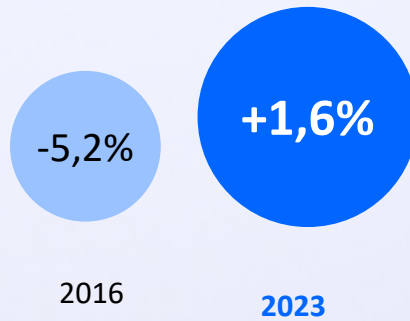
- **76 eNPS** (+11 frente a 2019)
- **Brecha salarial de género ajustada a cero<sup>1</sup>**
- **70% empleados con nuevas cualificaciones**

Telefónica está preparada,  
posición de liderazgo para crear valor

# Hemos construido una Telefónica más fuerte

## Crecimiento de ingresos

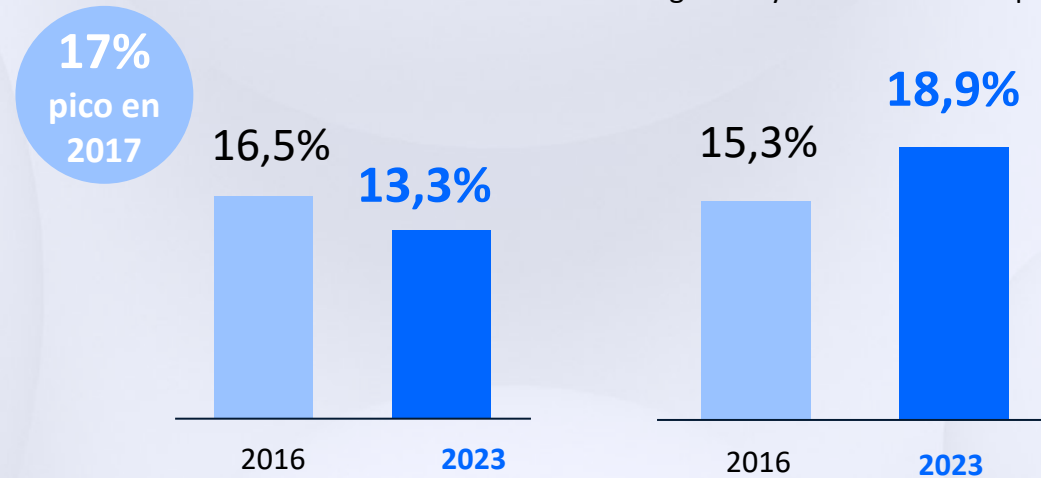
Crecimiento reportado de ingresos, interanual



## Rentabilidad mejorada

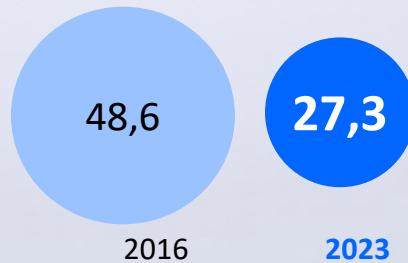
CapEx/Ventas (ex-espectro)

Margen subyacente EBITDA-CapEx



## Reducción sustancial de la deuda

Deuda neta (mil millones €)



## Objetivos con el mercado cumplidos

Objetivos cumplidos en los últimos 7 años  
Objetivos mejorados en 2021, 2022 y 2023

## Gracias a un cambio en la asignación de capital

Rotación de la cartera basada en el ROIC

M&A

**>80** mil millones de €

Nivel récord de inversiones

CapEx<sup>1</sup>

**57** mil millones de €

Remuneración al accionista

**19** mil millones de €

Reducción de deuda

**21** mil millones de €



# Telefónica está preparada para capturar las oportunidades



- **Visión excitante**
- **Preparados para aumentar la ambición**
- **100 años de innovación**

# Plan ambicioso GPS

# Plan GPS 2023-2026: Crecimiento, Rentabilidad y Sostenibilidad

Una estrategia basada en 5 líneas de acción

- 1 Mantener el crecimiento de los ingresos B2C
- 2 Mantener el momento B2B por encima del sector
- 3 Evolucionar los ingresos mayoristas y otros
- 4 Impulsar eficiencias para reducir los gastos operativos
- 5 Mantener la diferenciación a la vez que se reduce la inversión en capital



## Plan GPS: objetivos de 2023-2026

Aumentar aún más la ambición de Telefónica

# GPS

**C**recimiento

~1%

Ingresos

**R**entabilidad

~2%

EBITDA

~5%

EBITDAaL-CapEx

**S**ostenibilidad

>10%

FCF

*Tasa anual media de incremento reportada 2023-2026*

## Plan GPS: objetivos de 2023-2026

Creando un valor significativo para los accionistas

**GPS**

**>10%**

**TAMI 23-26**

**FCF**

**2,2-2,5x** (2026)

**Reducción del apalancamiento**

**Suelo 0,30€ DPA** (2023-26)

**Creación de valor para los accionistas**

**Mayor opcionalidad estratégica**



# España | Una compañía líder con una trayectoria de crecimiento sostenido

## Mejor posicionada en las nuevas dinámicas de mercado

- **Diferenciación** sostenida

**#1** red (5G/FTTH)      **#1** canales  
**#1** marca              **#1** oferta

- **Clientes comprometidos y fieles**

Churn (%)      **0,9**      ↓ 20-23

ARPU  
(€/mes)      **>90**      ↑ 20-23

- **NPS creciente**

NPS      **49**

## Contexto de mercado

- **Mercado racional, bien segmentado**
  - Menos expuesto al bajo valor en B2C (más agresivo)
- **#1 en cuota de ingresos (48% en 2023)**
  - Cuota estable en el alto valor de B2C, creciendo en B2B

## Crecimiento consolidado y mayor eficiencia

- **Perspectivas de crecimiento en B2C**, sólido ecosistema B2C
- Mantenimiento **del impulso B2B**, **crecimiento de dos dígitos en TIC**
- Efectos de la **consolidación en el mercado**
- **Reducción de los gastos operativos**, incluida la eficiencia, el apagado del cobre, la automatización y reestructuración de plantilla
- Menor intensidad de capital, gracias a las inversiones en fibra anteriores  
**(CapEx/ventas del 10% en 2026)**

## Objetivos 2023-26

Ingresos



EBITDA



EBITDAaL-CapEx





## Brasil | Trayectoria de crecimiento y liderazgo reforzado

### Posición líder en un mercado en expansión

- **Diferenciación** sostenida
  - #1 red (5G/FTTH) #1 marca
  - #1 fibra/operador móvil convergente #1 canal
- **Satisfacción del cliente** líder en el mercado
- **Gama completa de Servicios digitales** B2C, B2B

### Contexto de mercado

- **Mercado** total **creciendo al 4%<sup>1</sup>**
- **#1 en cuota de mercado móvil (39% en 2023)**
  - Líder en convergencia y tecnologías
- **#1 en cuota de mercado FTTH**
  - Cobertura líder, 26M UUUI

### Fuerte crecimiento en todos los segmentos y expansión de márgenes

- **Base de clientes creciente**
- **Aumento de la cuota - x1,6** ingresos de servicio digitales en B2B y B2C en 2026
- **Acelerar la digitalización de los canales, +5pp** de ventas móviles online y **+3m** de usuarios de Vivo App en 2026
- Seguir con la **diferenciación de la red**, junto con **oportunidades de FTTH** y el uso **compartido de la red**
- Acelerar el **desmantelamiento del legado**

### Objetivos 2023-26

Ingresos



EBITDA



EBITDAaL-CapEx







## Alemania | Comprometidos con el crecimiento sostenible y la eficiencia

### Buenos resultados en un mercado en crecimiento

- **Mejorar la calidad de la red móvil**



“Very Good”  
"Network quality"  
Connect Magazine 2023”

- **Crecimiento más fuerte** de todos los operadores de red móvil en Alemania

### Contexto de mercado

- **Mercado creciente** (móvil **+2,6%**, fijo **+2,4%**<sup>1)</sup>)
- **#2 en cuota de mercado móvil (34% en 2023)**
- **Mercado móvil** dinámico pero **racional**
- **3** redes móviles fuertes
- Entorno de **mercado convergente suave**

### Crecimiento en B2C y B2B, racionalización de operaciones

- Mantener el **crecimiento B2C** (ej., cuota rural)
- Mitigación y recuperación en **B2P**
- Acelerar el crecimiento **B2B** y T.Tech
- En **fijo** acceder al 95% de la población con enfoque agnóstico de la tecnología
- Acelerar la **transformación y simplificación**
- **Reducción de CapEx/Ventas** en 3 años

- **Exclusión de cotización (participación 96,85%)**
- **Buena ejecución del «Plan de crecimiento y eficiencia acelerados»**
- **Reforzando el foco en un mercado clave**



## RU | Reforzar la trayectoria de crecimiento, sinergias y mejora de la red

### Líder convergente

- **Diferenciación** sostenida

**#1** red **UBB**; **#3** cuota de mercado residencial BB

**#1** experiencia móvil, canales y cuota de mercado

- Base de clientes **amplia y leal**; churn de contrato O2 bajo

### Contexto de mercado

- Mercado en proceso de **consolidación**
- **Mercado resiliente**: entendimiento regulatorio, entorno racional de precios, inversión en fibra y evolución al 5G

### Expansión del margen

- Objetivo de crecimiento **B2C** a través de **FMC**
- Aprovechar la digitalización y la IA
- Continuar con los programas de sinergias, en vías de alcanzar **540M€** en 2026
- Optimizar el **CapEx/Ventas** a través de:
  - Explotación del vehículo nexfibre FTTH
  - Desmantelamiento del legado (apagado 3G en 2025)

**2024 VMO2~850M€**

- Venta de minoritarios de CTIL en 3T 23 y ~500M€ de FCF Adj.

## T. Hispam | Una entidad separada con opciones estratégicas para cristalizar el valor

### Mayor foco al crecimiento del FCF...

-  **Perspectivas de crecimiento**
-  **Asignación de capital disciplinada**
-  **Foco en eficiencia y retornos**
-  **Modelo “Asset-light”**
-  **NPS B2B líder** gracias a una mejor propuesta de valor

### ... mientras se mantiene la opcionalidad

-  **Co-inversión / modelos NetCo**

### Preparados para:

**Buscar opciones de consolidación** en el mercado

Evaluar las **oportunidades de desinversión**

**Alianzas estructurales**

Hacia una **competencia más sana**

**EBITDAaL-CapEx**

**~5%**

2023-2026 TAMI

**Reducción de capital invertido**

**~15%**

2023-2026

**Sólida base de pospago y una posición relevante en fibra**

**Posición incumbente y atacante según mercados, siendo #1, #2 o #3 en cada mercado y servicios**

# Mantener el momento B2B por encima del sector | T.Tech piedra angular de la transformación



**1 mil millones de € de adquisiciones**

CANCOM UK&I

Altostratus  
Part of Telefónica Tech

BEterna  
Part of Telefónica Tech

Incremental  
Part of Telefónica Tech

# Mantener la diferenciación mientras se reduce el CapEx | T.Infra aportando valor

## Objetivos de T. Infra

### Acelerar el reciclaje de activos

- ✓ Torres de Telxius vendidas **7,7 mil millones de €** (30,5x EBITDA) y Centros de datos **18x**

### Mejoras la posición de las OBs

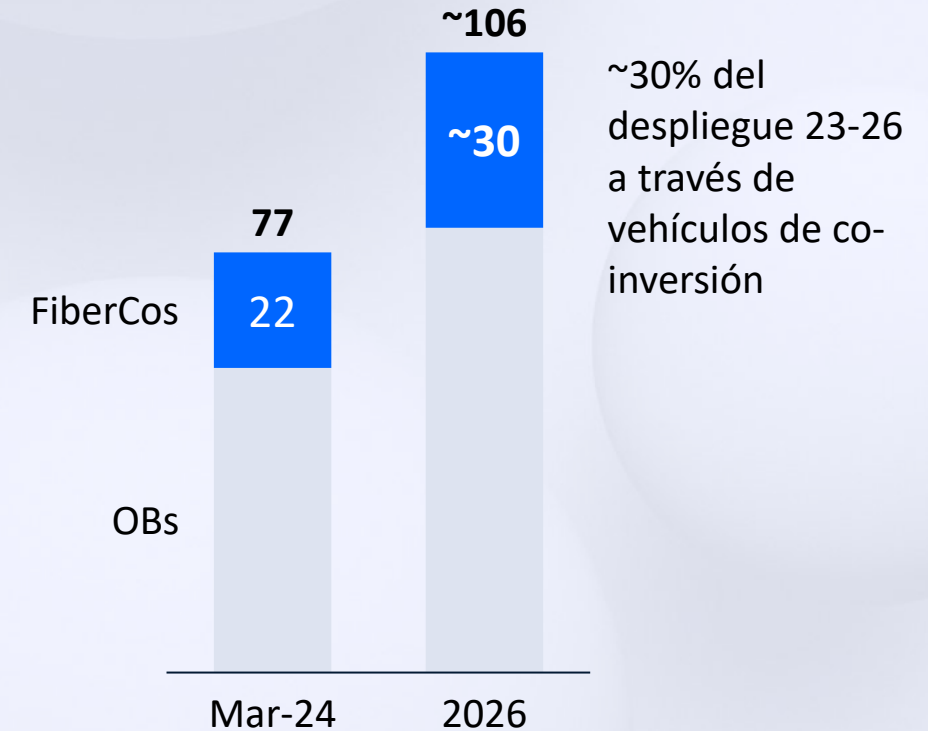
- ✓ JV de fibra en todas las OBs clave
- ✓ Potenciar la actividad mayorista
- ✓ Telxius >110k km de red internacional en 2026

### Captura de valor al alza

- ✓ >€3 mil millones de activos gestionados<sup>1</sup> junto a principales inversores
- ✓ >75% del capital ya desplegado

## Acelerando el despliegue FTTH

FTTH UUIIs, M



1) TEF AUM (activos bajo gestión) proporcionado, solo incluyendo FiberCos





# Resumen de resultados del 1T 24

# Sólido comienzo de año, con claras oportunidades por delante

## Aspectos destacados del 1T

- ✓ **Aceleración** del crecimiento de los ingresos y el EBITDA
- ✓ **Impulso sostenido**; crecimiento constante en los mercados principales de España, Brasil y Alemania
- ✓ **Niveles récord de churn** en España y Brasil, reflejo de una propuesta de valor superior. Alemania al 1%
- ✓ **Mejora de la experiencia del cliente** a través de redes de última generación que se traduce en un **aumento de la satisfacción**
- ✓ **Reiteración de los objetivos para 2024**

## Oportunidades a corto plazo

-  • **Nuevo acuerdo de red móvil a largo plazo con DIGI**; firma del Memorando de Entendimiento no vinculante
-  • **Negociación en curso sobre la posible migración del régimen** de concesión a autorización
-  • **Extensión de espectro**
-  • Nombramiento de asesores para la **escisión del NetCo en Reino Unido, aceleración del despliegue de fibra** y **gran interés de inversores** de infraestructuras



# Una Telefónica más fuerte, principales logros de 1T

## REDES de nueva generación

- **Crecimiento de fibra, +9M** interanual **FTTH UUIs** hasta 77M
- **T. Infra FTTH UUIs**, +7M interanual hasta 22m
- **Más 5G, 63%** cobertura mercados clave
- **Centro de Excelencia de IA** en las Obs

## Foco en la mejora de la experiencia del **CLIENTE**

- **Aumento de clientes, +5M** interanual hasta 388M
- **Mayor satisfacción, 31 NPS** (puntuación)
- **Menor churn de la historia** (ES & BR)
- **IA para automatización**, 650 casos de uso
- **Evolución del mix de ingresos**, más servicios digitales y de conectividad

## OPERACIONES más eficientes

- **Apagado cobre en España** (4.272 centrales cerradas desde 2014)
- **Exclusión de bolsa T. DE** (participación del 96,85%)
- **Mayores eficiencias a partir de 2T** (ahorro de costes en España)

# Grupo Telefónica: sólidos resultados en 1T



Ingresos	Ingresos de servicio	Ingresos B2B	Ingresos B2C
10.140M€	9.096M€	2.185M€	6.228M€
+0,9% interanual	+2,3% interanual	+2,8% interanual	+0,8% interanual

EBITDA	Margen EBITDA	CapEx/Ventas	FCF
3.205M€	31,6%	10,4%	-€41m
+1,9% interanual	+0,3 p.p.	+0,2 p.p.	+€43m interanual <sup>1</sup>

## Crecimiento

- Accesos de alto valor (FTTH +12%, contrato móvil +3%)
- Aumento ingresos, +1,4 p.p. secuencial
- Ingresos servicio +3,1 p.p. secuencial

## Rentabilidad

- Aceleración EBITDA; +0,4 p.p. secuencial principalmente BRA & GER
- Estabilización interanual margen EBITDAaL-CapEx
- Mayores eficiencias a partir de 2T

## Sostenibilidad

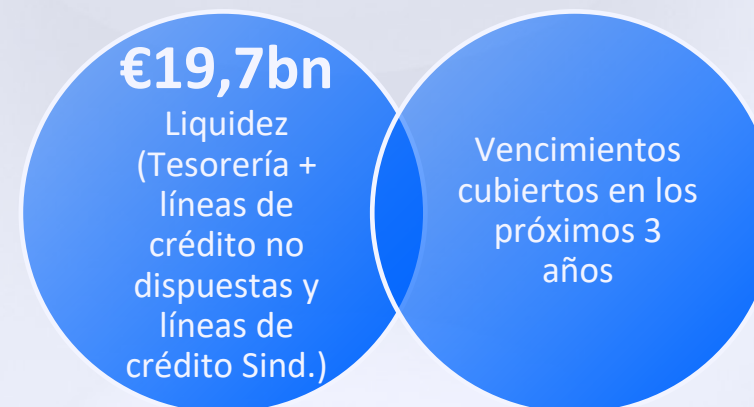
- Generación de caja en línea con objetivo 2024
- Progreso en las prioridades ESG
- Liderando el sector hacia un entorno desregulado

# Sólido balance financiero

## Cartera de deuda sin riesgo y bien posicionada



## Posición de liquidez



- **La deuda neta** (28.500 millones) refleja la adquisición de acciones de T. DE (DN/OIBDAaL 2,71x Mar-24); disminuye después
- **Excelente ejecución en los mercados híbridos** en los últimos 2 años
- **Líderes en financiación ESG**; ~40% de la financiación total en 2026 (2 tramos de bonos verdes senior y un bono híbrido verde en el 1T 24)
- **Estacionalidad del flujo de caja en el T1 24 alineado con expectativas**

## Objetivos 2024: acelerar el Flujo de Caja incluso después de un mejor 2023

	Objetivos 2024	En línea	2023-26 TAMI
<b>Ingresos</b> Interanual reportado	~1%	✓	~1% B2C ~1,5%; B2B ~5%
<b>EBITDA</b> Interanual reportado	1% a 2%	✓	~2%
<b>EBITDAaL - CapEx</b> Interanual reportado	1% a 2%	✓	5%
<b>CapEx / Ventas</b>	Hasta 13%	✓	<12%
<b>FCF</b> Interanual reportado	>10%	✓	>10%
<b>Dividendo efectivo</b>	€0,3/acc 2 tramos €0,15; Dic-24, Jun-25	✓	Suelo €0,3/acc
<b>Endeudamiento</b>	Reducción	✓	2,2-2,5x (2026)



# Creación de valor a largo plazo

## Creación de valor a largo plazo

Comprometidos con



- **Enfoque radical** de la digitalización y la simplificación
- **Gestión basada** en el **ROIC**
- **A la vanguardia de** las **iniciativas clave** de **nuestro sector**
- **Cumplir los objetivos para 2024**, **acelerar la generación de flujo de caja**
- **Cumplir con los objetivos** de crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad **para 2026 (>10% CAGR 23-26 Flujo de caja)**
- **Mejorar la rentabilidad**, reducir el **apalancamiento** y asegurar el **dividendo**





## Sistema de comunicaciones Oficina del Accionista:

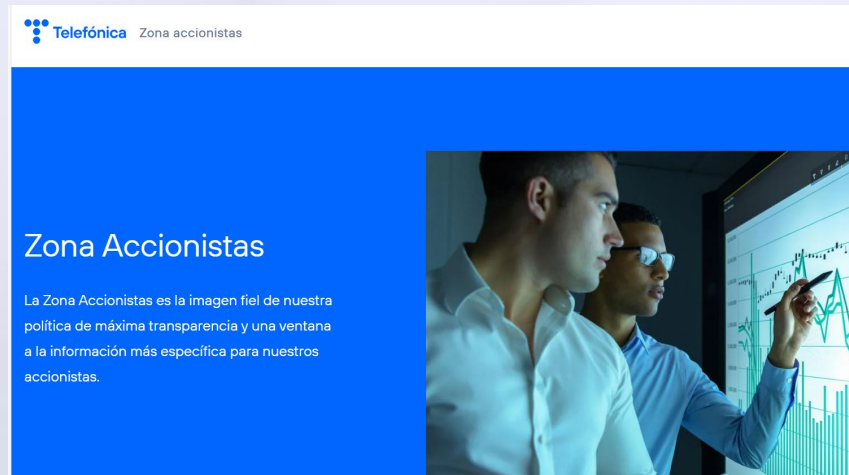
- Información relevante
- Newsletter
- Revista Acción Telefónica
- Ofertas, visitas y promociones

### Oficina del Accionista de Telefónica

Tel. 900 111 004

[accionistas@telefonica.com](mailto:accionistas@telefonica.com)

[www.telefonica.com/zona-accionistas](http://www.telefonica.com/zona-accionistas)







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