



Resultados 3T 25

Telefónica S.A.
Oficina del Accionista



Hitos de 3T

Foco en el CLIENTE

350,2M
+1,6m vs. 2T



Crecimiento del Valor Medio del Cliente
NPS diferencial (32) y bajo churn

REDES de nueva generación

Fibra 82,6M
+1,3m UUll vs. 2T



Cobertura 5G 78%
+1 p.p. vs. 2T en mercados clave

Eficiencias impulsadas por el Equipo Gestor

Líder en la industria en CapEx/Ventas
Continua caída (interanual)



Aceleración en transformación del *portafolio*
Aprobada la venta de Uruguay y Ecuador en
octubre

España: Crecimiento impulsado por el sólido momento



• Aceleración del crecimiento en los principales accesos

- Récord de clientes BAF y contrato
- Mejor churn y ratio de portabilidad
- Mejor GN convergente en 6 años

• Sólidos ingresos minoristas

- Crecimiento de accesos en Residencial
- Menor caída secuencial interanual del ARPU convergente frente a 2024
- Crecimiento de doble dígito en TI en 9M (>50% B2B)

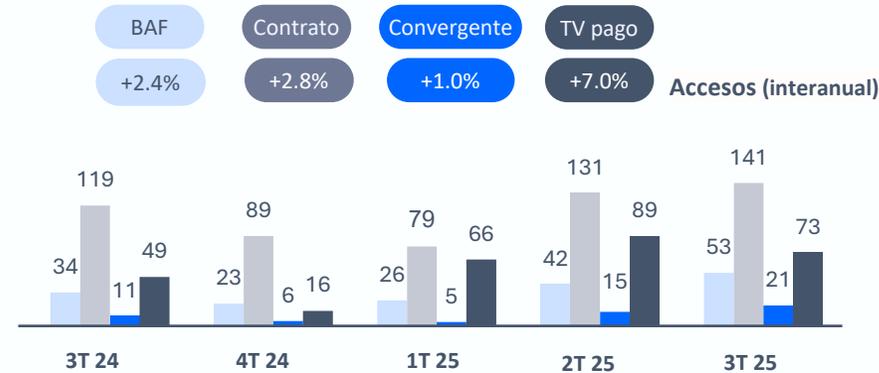
• Aceleración en EBITDAaL-CapEx (interanual)

• Mejor CapEx/Ingresos

- 9M: 11.3% (-0.4 p.p. interanual)
- Inversión en FTTH & 5G

Desregulación de la fibra aprobada
(efectiva desde Feb-26)

Ganancia Neta (miles)



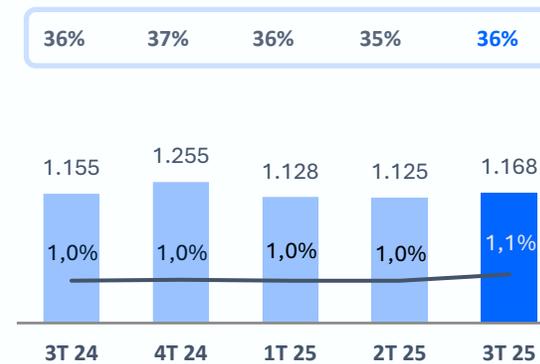
KPIs Convergentes



Ingresos



EBITDA y margen



EBITDAaL-CapEx y margen



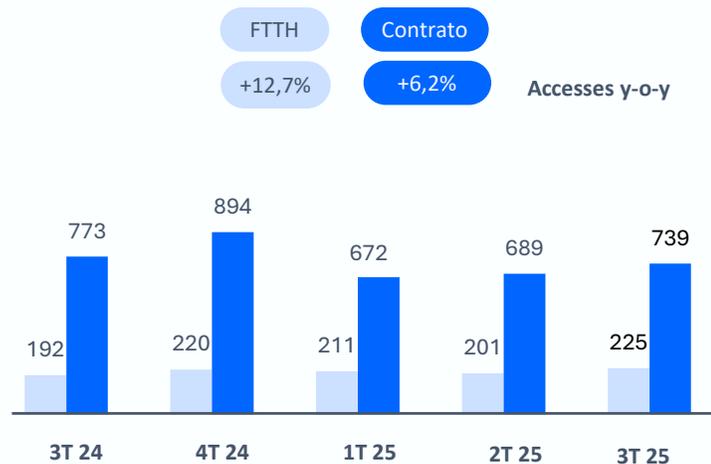
Crecimiento orgánico interanual; Las cifras absolutas (€ millones) de EBITDA y EBITDAaL están ajustadas y el CapEx excluye espectro.

Brazil: Crecimiento del EBITDA apoyado en accesos de alto valor y eficiencias

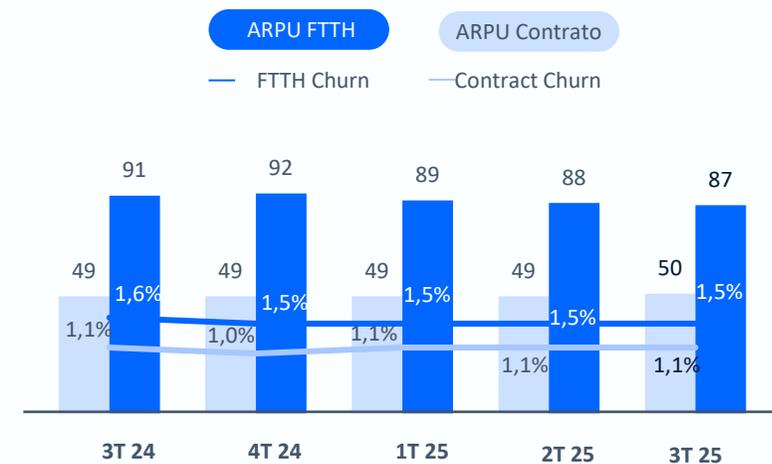


- **Crecimiento de accesos de alto valor**
 - Vivo Total (totalmente convergente) +53%
 - 5G Take-up 26% (+9.3 p.p. interanual)
- **Nuevos Negocios digitales ganando traccion**
 - B2C: Vídeo & Musica OTT: +19,9%
 - B2B: Cloud (+46,6%) y IoT (+25,0%)
- **Ingresos & EBITDA creciendo por encima de inflación**
 - Movil (+5,2%) & Fijo (+9,6%)
 - FTTH (+11,0%) & Contrato (+7,7%)
- **Aceleración del crecimiento del EBITDA**
- **CapEx/Ingresos** 9M 15,7% (-0,5 p.p.)
- **Compromiso en Biodiversidad:** Regeneración de 800 hectáreas en el Amazonas durante 30 años

Ganancia Neta (miles)



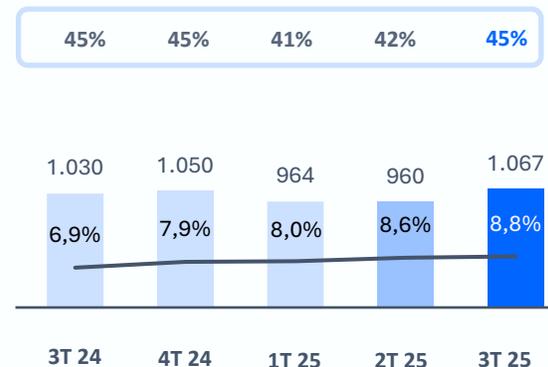
KPIs (moneda local)



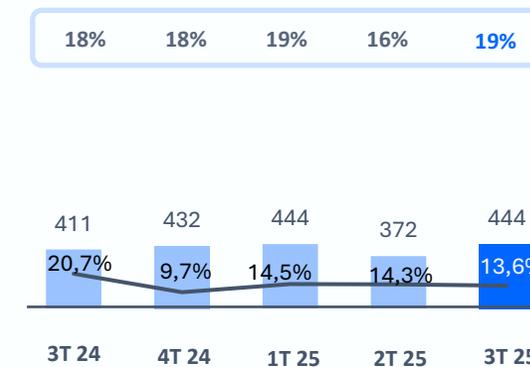
Ingresos



EBITDA & margen



EBITDAaL-CapEx & margen



Crecimiento orgánico interanual; Las cifras absolutas (€ millones) de EBITDA y EBITDAaL están ajustadas y el CapEx excluye espectro.

3T: Primeros impactos positivos de la migración a autorización
(Venta de activos relacionados con la concesión +€36m)

Alemania: Tendencias sólidas en el negocio principal, migración 1&1 sigue pesando



Sólida tracción comercial

- Momento continuado en marca propia
- Negocio fijo vuelve a crecer
- Mayor nivel de actividad promocional

Cobertura 5G 98%; fuerte progreso en densificación e innovación

B2P afecta a los resultados

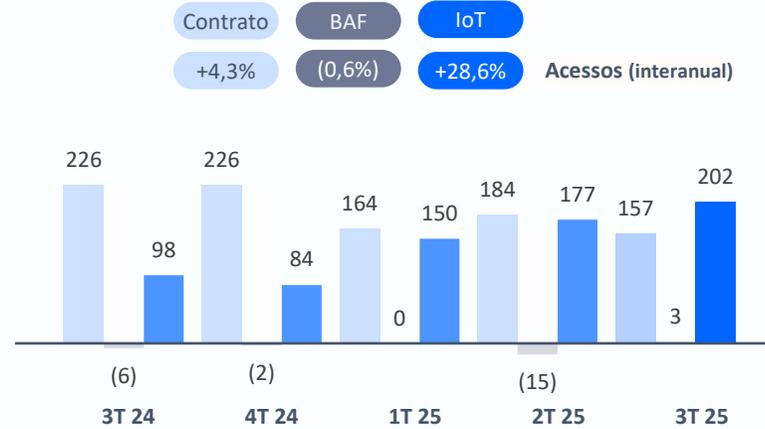
- Caída ingresos por presión en ingresos de servicio por migración de clients B2P
- Tendencias débiles en terminales
- Ingresos de fijo mantienen el crecimiento gracias a la mejora del mix de valor

EBITDA apoyado en medidas de eficiencia

- ESG; cambio a *palets* euro reutilizables, reduce consumo anual de madera en ~320 toneladas

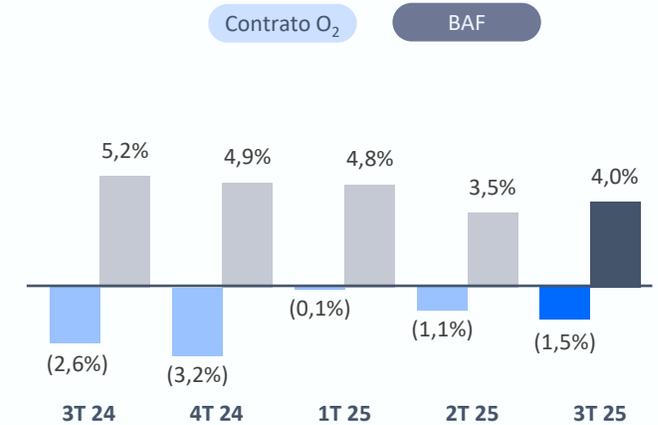
Comportamiento subyacente resiliente mientras se afronta el pico de migración de clientes B2P

Ganancia Neta (miles)

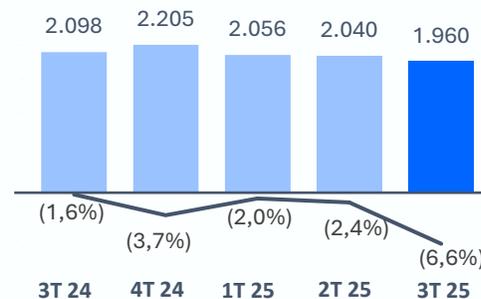


Ganancia neta excluye los accesos de OMV de terceros

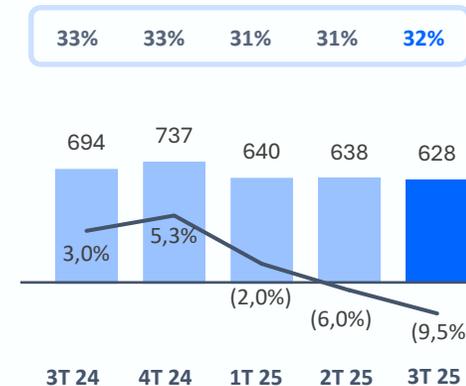
ARPU (interanual)



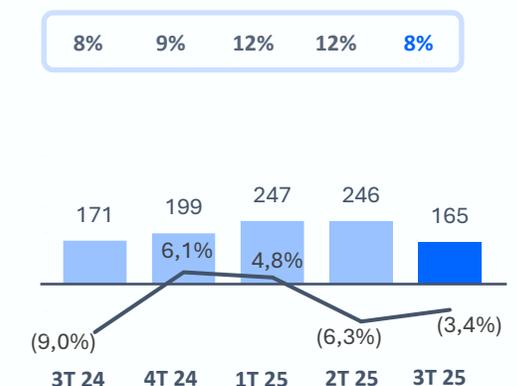
Ingresos



EBITDA y margen



EBITDAaL-CapEx y margen



Crecimiento orgánico interanual; Las cifras absolutas (€ millones) de EBITDA y EBITDAaL están ajustadas y el CapEx excluye espectro.

VMO2: Equilibrando volumen y valor



- **Mejora del desempeño comercial**, contrato móvil y fijo
- **Lanzamiento de banda ancha giffgaff**; nueva oferta convergente
- **Huella total BAF**: 18,7m UUII

Ingresos enfrentan desafíos:

- Dinámicas de mercado desafiantes
- Menores ventas de terminales y menor construcción de nexfibre
- Ingresos criterio objetivos -0,1%

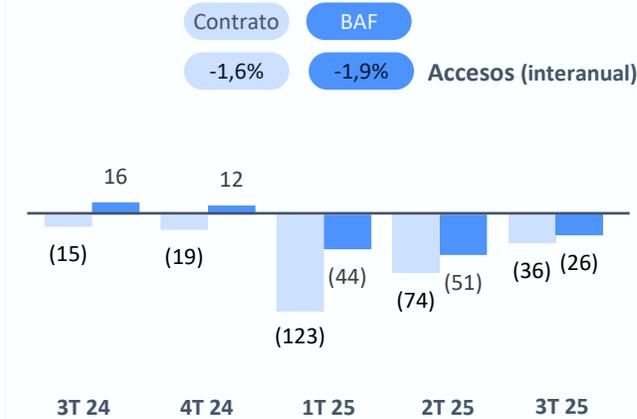
EBITDA criterio objetivos +2,7%

- Reducción gastos operativos

- **ESG**: rating 'A' CDP compromiso proveedores

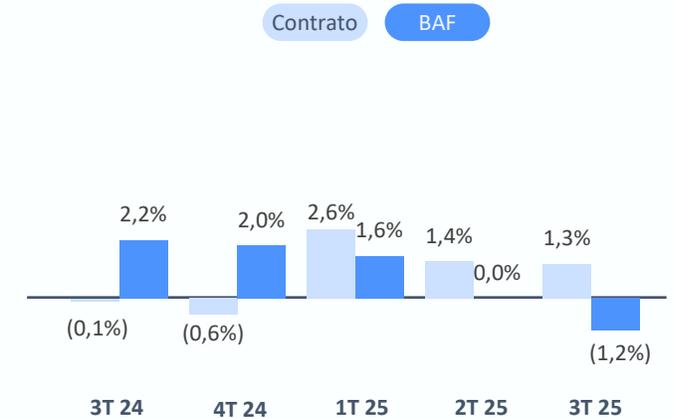
- **Completada fusión O2 Daisy**, consolidación desde 1 de agosto

Ganancia Neta (miles)

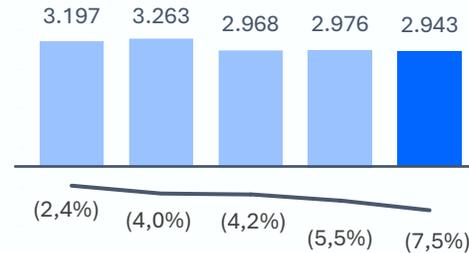


Excluyendo impacto de Daisy

ARPU (interanual)



Ingresos



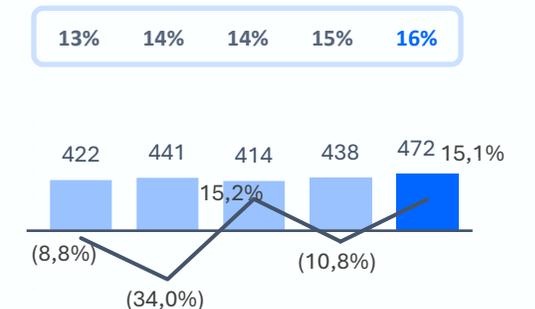
3T 24 4T 24 1T 25 2T 25 3T 25

EBITDA y margen



3T 24 4T 24 1T 25 2T 25 3T 25

EBITDAaL-CapEx y margen



3T 24 4T 24 1T 25 2T 25 3T 25

Crecimiento orgánico interanual (excluyendo impacto de Daisy; Las cifras absolutas (€ millones) de EBITDA y EBITDAaL están ajustadas y el CapEx excluye espectro)

Hispan: Aceleración en la simplificación del *portafolio*



- **Aceleración en el crecimiento de accesos de alto valor**

- COL: mejora en calidad, MEX: rendimiento sostenido, CHI: mejora en rentabilidad
- Migración completada a FTTH (99% of FBB)

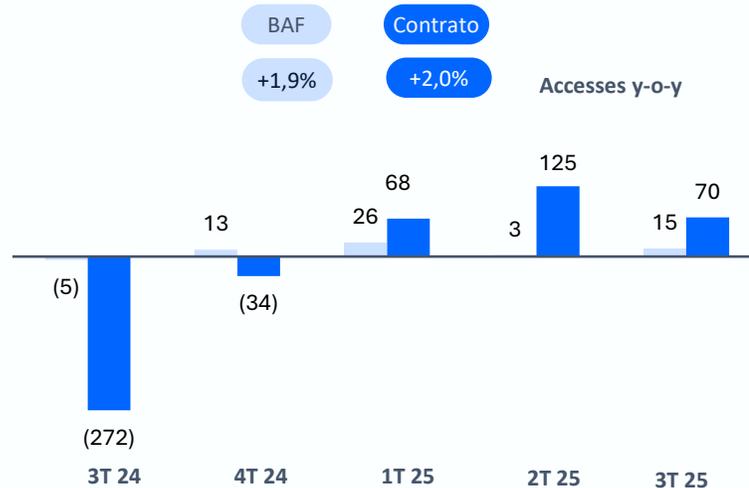
- **Ingresos de servicio** -2,5%. MEX +2,7%

- **EBITDA** mejora tendencia por MEX (+25.2%)

- **EBITDAaL-CapEx** afectado por mayores leases en COL

Cierre de la venta de T. Uruguay 7 octubre
Cierre de la venta de T. Ecuador 30 octubre

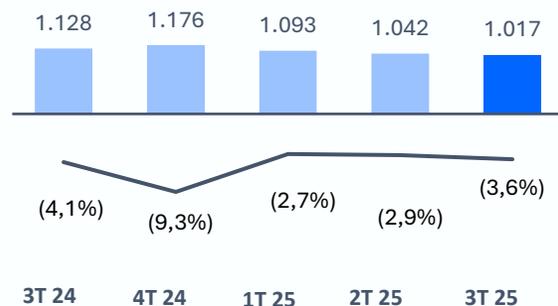
Ganancia Neta (miles)



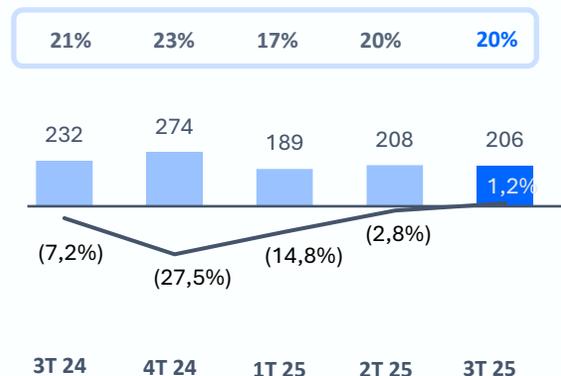
FTTH UUII (M)



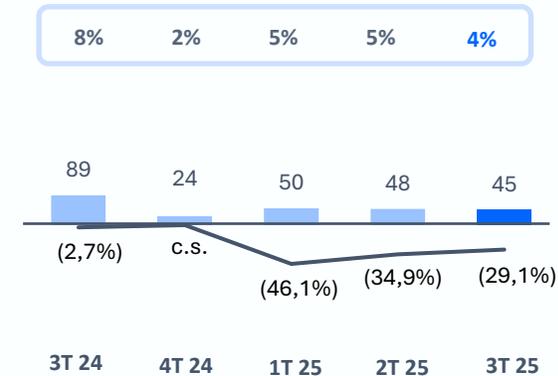
Ingresos



EBITDA & margen



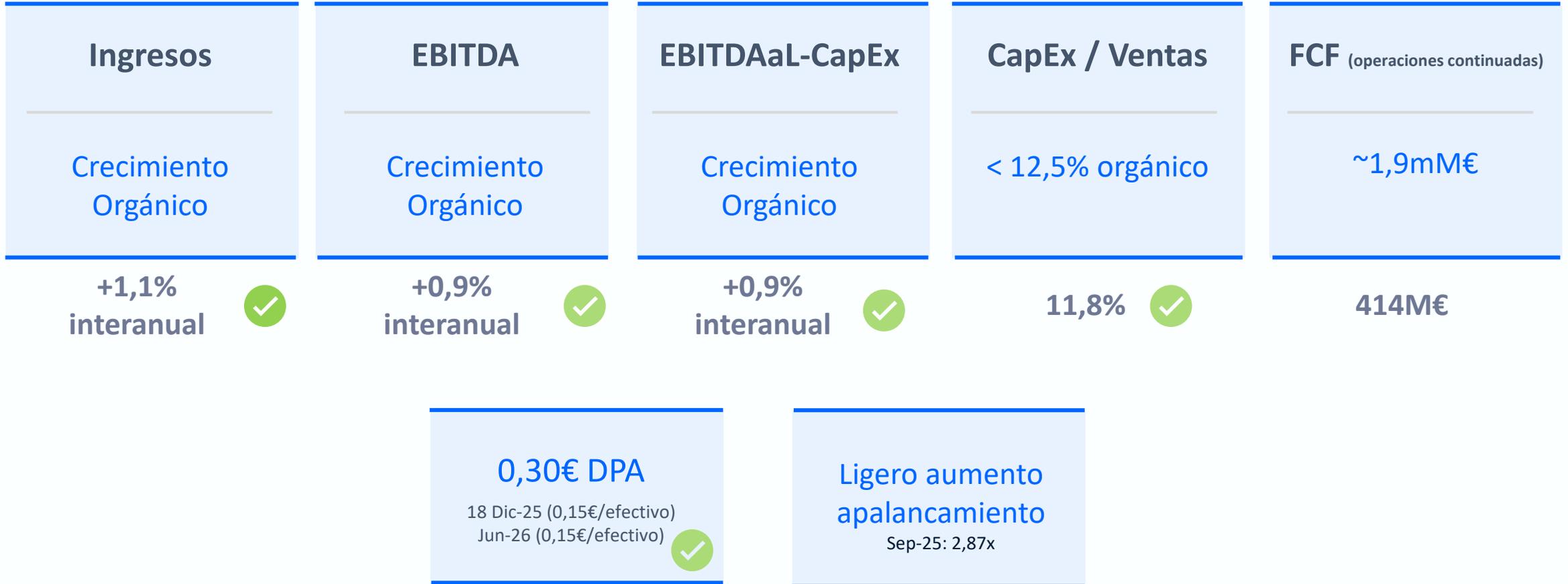
EBITDAaL-CapEx & margen



Crecimiento orgánico interanual; Las cifras absolutas (€ millones) de EBITDA y EBITDAaL están ajustadas y el CapEx excluye espectro.

Variaciones Financieras 2025 vs 2024 Bajo Criterios Orgánicos excluyendo Argentina, Perú, Ecuador y Uruguay

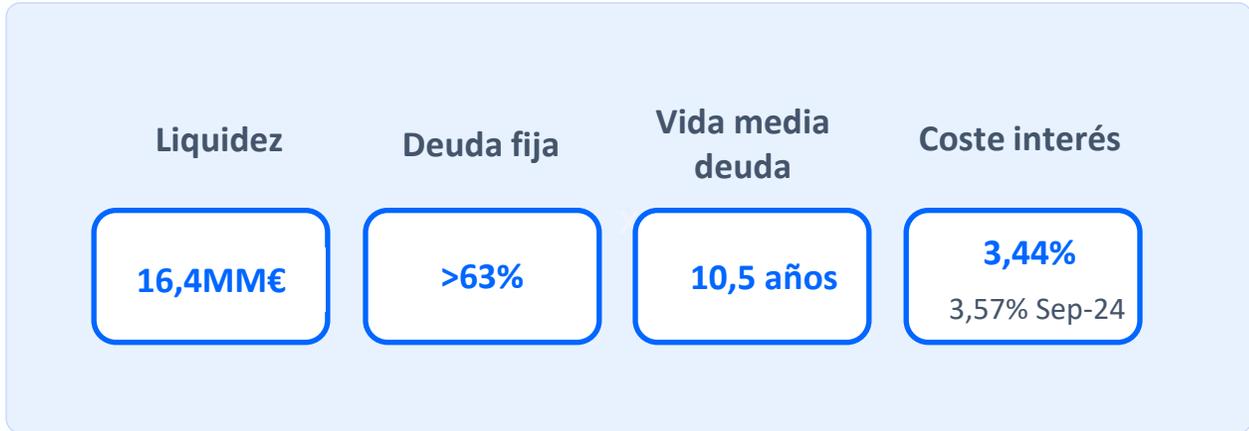
Objetivos 2025: Objetivos operativos en línea con nuevas expectativas de FCF



Perímetro constante de consolidación

Perfil financiero

Deuda Financiera Neta



1. Total FCF (de las operaciones continuadas y en discontinuación) incluyendo pagos de espectro.

2. Incluyendo la venta de T. Uruguay y T. Ecuador (ambas cerradas en octubre) . T. Colombia (únicamente la desconsolidación de la deuda neta de T. Colombia a septiembre de 2025) y la adquisición del 50% de Fibrasil.

Conclusiones finales



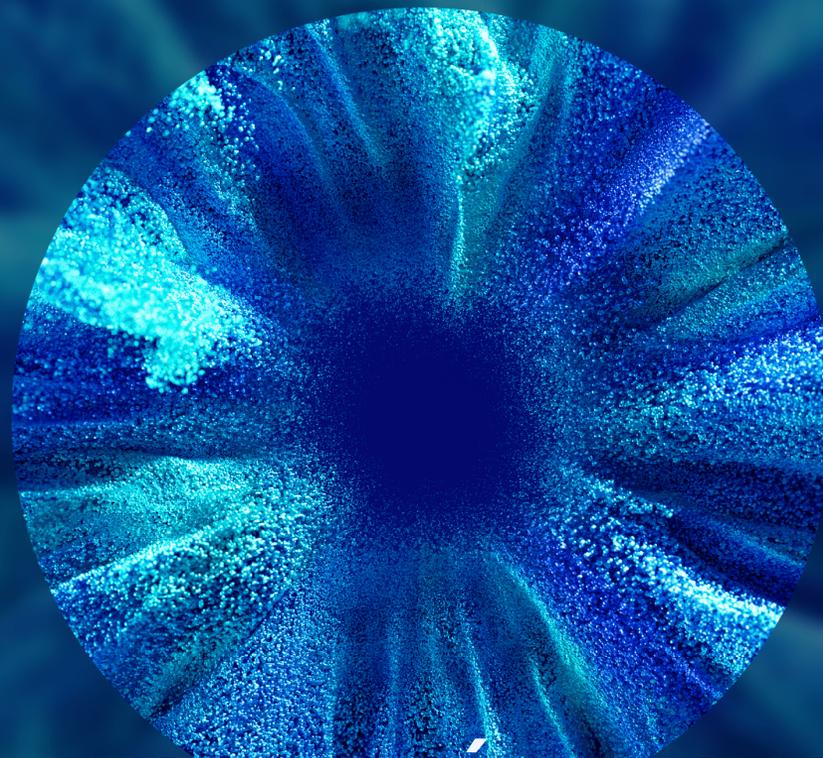
3T: foco en ejecución



Capital Markets Day 4 nov 2025



**CAPITAL
MARKETS
DAY** | 2025



PLAN ESTRATÉGICO '26-'30

Ser una operadora europea de referencia mundial, con escala rentable

PLAN ESTRATÉGICO '26-'30

OPERADORA EUROPEA LÍDER

- Enfoque en los clientes
- Capacidades tecnológicas
- Modelo operativo
- Talento



OPORTUNIDADES ADICIONALES AL PLAN
ESTRATÉGICO '26-'30

CONSOLIDACIÓN

- Inversión más eficiente en Europa para cerrar la brecha tecnológica con EE. UU. y China

Seis pilares estratégicos para convertirnos en una operadora europea líder

1 OFRECER LA MEJOR EXPERIENCIA AL CLIENTE

- Mejorar el NPS de los clientes
- Reducir el churn

+6 puntos NPS

Mejora media del NPS en España, Brasil y Alemania en '28

2 AMPLIAR LA OFERTA B2C

- Acelerar la convergencia
- Ampliar el ecosistema

c.74%

Convergencia sobre la base de Banda Ancha Fija en '28 en España, Brasil y Alemania (+8 p.p. vs. '25)

3,4%

CAGR '25-'28 de ingresos de Ecosistema¹ en España, Brasil y Alemania

3 ESCALAR EL NEGOCIO B2B

- Modernizar los productos de comunicaciones
- Ampliar los Servicios Digitales y reforzar la Ciberseguridad

c.26%

Cuota de B2B sobre ingresos totales de Grupo en '28 (+3 p.p. vs. '25)

10,2%

CAGR '25-'28 de ingresos de Servicios Digitales

4 DESARROLLAR LAS CAPACIDADES TECNOLÓGICAS

5 SIMPLIFICAR EL MODELO OPERATIVO DE TELEFÓNICA

6 DESARROLLAR EL TALENTO

Nota: Criterio de KPIs estandarizado para todas las operadoras; no incluye Reino Unido. 1. No incluye terminales

Seis pilares estratégicos para convertirnos en una operadora europea líder



Nota: Criterio de KPIs estandarizado para todas las operadoras; no incluye Reino Unido

Plan Estratégico '26-'30: TRANSFORM & GROW



Mercados core de Telefónica



Quinto mercado de telecomunicaciones en Europa, con una convergencia e infraestructura de red muy desarrolladas



Mercado más grande de LatAm, con alto crecimiento y tres operadoras móviles nacionales



Mercado de telecomunicaciones más grande de Europa con oportunidad a explotar en fibra



Segundo mercado de telecomunicaciones en Europa y el mayor mercado de Servicios Digitales B2B

>400 M de Habitantes | c. €170 mM Ingresos Telco

Modelo objetivo de mercados core



Excelencia en el servicio



Acceso a **infraestructura** fija y móvil



Estrategia de **convergencia** (móvil, fija, contenido)



Ecosistema y **Servicios Digitales**



Operaciones **sencillas y eficientes**



Mantener liderazgo con una experiencia de cliente diferencial y operaciones eficientes

1 OFRECER LA MEJOR EXPERIENCIA AL CLIENTE

- **Mejorar la experiencia** en los puntos de contacto clave con el cliente
- Crear una relación con el cliente digital e hiperpersonalizada
- Proporcionar equipos punteros

+10 puntos NPS

Mejora del NPS en '28

2 AMPLIAR LA OFERTA B2C

- **Creer el ecosistema** de servicios
- Mantener la posición premium de contenido

44,7%

Cuota de ecosistema sobre ingresos totales B2C
'28
(+2 p.p. vs. '25)

3 ESCALAR EL NEGOCIO B2B

- Creer B2B **expandiendo Servicios Digitales** y **reforzar** la apuesta en **servicios de Ciberseguridad**
- Aumentar la presencia en el sector de Defensa

12,7%

CAGR '25-'28 de ingresos de Servicios Digitales

4 DESARROLLAR LAS CAPACIDADES TECNOLÓGICAS

5 SIMPLIFICAR EL MODELO OPERATIVO DE TELEFÓNICA

6 DESARROLLAR EL TALENTO

- Mantener **una red líder** con el **CapEx/ingresos apropiado**
- 44 nuevas iniciativas de automatización, digitalización e IA lanzadas entre '26 y '28
- Acelerar nombramientos de gerentes más jóvenes para '28



Mantener un crecimiento superior, posicionamiento premium y liderazgo en infra

1 OFRECER LA MEJOR EXPERIENCIA AL CLIENTE

- **Mejor experiencia de red** en móvil y fija
- Aumentar **las interacciones digitales con los clientes** a >90%

-2,5 p.p.

Mejora del churn anual de fibra en '28

2 AMPLIAR LA OFERTA B2C

- Desarrollar e impulsar **la convergencia a nivel nacional**
- Hacer crecer el ecosistema con Smart Home, fintech, salud y electrónica

74%

Convergencia sobre la base de Banda Ancha Fija en '28 (+6 p.p. vs. '25)

3 ESCALAR EL NEGOCIO B2B

- Ampliar **la oferta y presencia de Servicios Digitales**
- Impulsar las soluciones modernas de comunicaciones

42%

Cuota de Servicios Digitales sobre ingresos totales B2B en '28 (+4p.p. vs. '25)

4 DESARROLLAR LAS CAPACIDADES TECNOLÓGICAS

5 SIMPLIFICAR EL MODELO OPERATIVO DE TELEFÓNICA

6 DESARROLLAR EL TALENTO

- **Expandir** la red de **fibra** a nivel nacional para aumentar el liderazgo
- Acelerar las eficiencias: transformación de procesos de IA y **decomisionado de la red de cobre en '28**
- Mantener la posición de mejor empleador en Brasil con eNPS de 85



Ser un competidor relevante en convergencia y B2B

1 OFRECER LA MEJOR EXPERIENCIA AL CLIENTE

- Fortalecer nuestra **posición #2 en calidad de red**
- **Aprovechar la IA** para mejorar las interacciones con clientes

+7 puntos **NPS**

Mejora del NPS de O2 en '28

2 AMPLIAR LA OFERTA B2C

- Empujar la **Banda Ancha Fija y la convergencia**
- Fortalecer **alianzas en B2P**
- Pasar de prepago a postpago
- Continuar desarrollando el ecosistema

66%

Convergencia sobre la base de Banda Ancha Fija en '28
(+6 p.p. vs. '25)

3 ESCALAR EL NEGOCIO B2B

- Desarrollar un modelo de **comercialización de operador "challenger"**
- Fortalecer la propuesta de valor de las comunicaciones B2B

>14%

CAGR '25-'28 de ingresos de B2B

4 DESARROLLAR LAS CAPACIDADES TECNOLÓGICAS

5 SIMPLIFICAR EL MODELO OPERATIVO DE TELEFÓNICA

6 DESARROLLAR EL TALENTO

- **Asegurar el acceso** comercialmente viable a **red fija**
- Ser la operadora más eficiente de Alemania
- Reforzar las capacidades del personal e implementar herramientas de IA para obtener una productividad de +15%



Ser el líder en convergencia premium para los hogares del Reino Unido

1 OFRECER LA MEJOR EXPERIENCIA AL CLIENTE

- Mejorar **la experiencia de red móvil**
- **Ampliar el uso de la IA** y desarrollar la hiperpersonalización

94%

Cobertura exterior de 5G en '28
(+10p.p. vs '25)

2 AMPLIAR LA OFERTA B2C

- Acelerar **la convergencia premium**
- Crecer la marca Giffgaff en móvil y fibra

51%

Convergencia en '28
(+9p.p. vs '25)

3 ESCALAR EL NEGOCIO B2B

- **Acelerar B2B** apalancándose la **integración de O2-Daisy**
- En mayorista, desarrollar el negocio de fibra
- Seguir siendo el socio de referencia en servicios móviles mayoristas

c.£70 M

Sinergias anuales de OpCF de O2-Daisy

4 DESARROLLAR LAS CAPACIDADES TECNOLÓGICAS

5 SIMPLIFICAR EL MODELO OPERATIVO DE TELEFÓNICA

6 DESARROLLAR EL TALENTO

- Desarrollar la **oferta de fibra** y consolidar la posición nº2 en el mercado
- Invertir en la red móvil para cerrar la brecha de calidad frente a competidores
- Ejecutar el plan de transformación de IA para eficiencias en OpEx/CapEx

Unidades de Negocio Globales...

...optimizadas y simplificadas



Estrategia financiera basada en una reducción del riesgo del FCF y en una asignación de capital disciplinada

FCF CON MENOR RIESGO

1 FCF CON MENOR RIESGO

- Perímetro más predecible con una mejor combinación de divisas
- Eficiencias estructurales integradas
- CapEx / Ingresos adecuado para sostener el crecimiento
- No incluye consolidación ni operaciones de M&A

ASIGNACIÓN DE CAPITAL DISCIPLINADA

2 GRADO DE INVERSIÓN COMO ANCLA Y BALANCE ADECUADO

3 REMUNERACIÓN SOSTENIBLE

4 M&A GENERADOR DE VALOR

- Oportunidades en mercados core, con sinergias y disciplina financiera
- Enfoque pragmático hacia la rotación de portafolio

1

FCF con menor riesgo

FCF base para guidance

- Incluye operaciones continuadas¹
- Incluye híbridos como pagos financieros
- Excluye pagos no recurrentes de espectro

NUEVO:

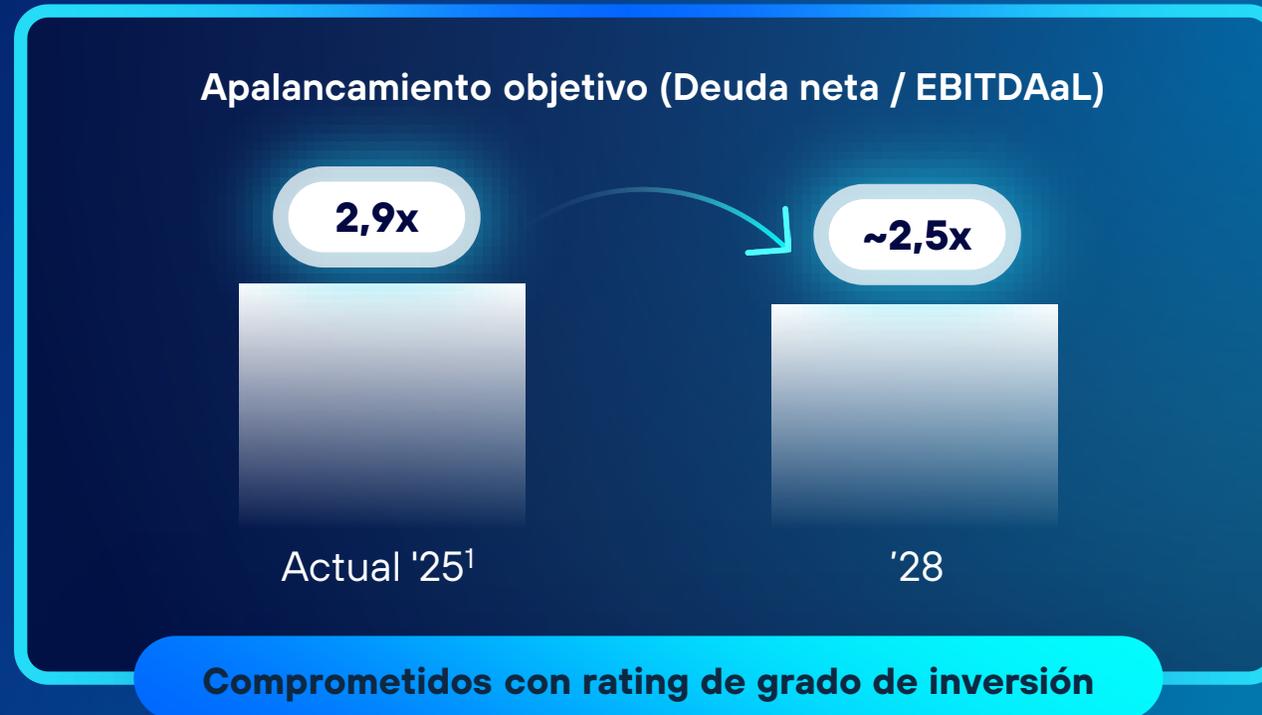
- Excluye compromisos con empleados
- Excluye dividendos de UK

1. Excluye Ecuador (ya contabilizada como operación discontinuada) y Colombia.

FCF base para guidance, €mM



2 Grado de inversión como ancla y Balance adecuado



1. A 30 de septiembre de 2025

3

Remuneración sostenible

La política de dividendos es una parte integral de nuestra estrategia de asignación de capital y será el resultado del flujo de caja libre de Telefónica, tras invertir en el futuro de Telefónica y mantener un nivel adecuado de apalancamiento financiero.



1. Dividendo a pagar en caja en junio del año siguiente

2. FCF base para dividendo = FCF base guidance – Compromisos con empleados + Dividendos de UK.



TRANSACCIONES QUE GENEREN VALOR

- En mercados core
- En competencias clave del negocio Telco
- Sinergias identificables de costes y de red
- Términos y condiciones regulatorias adecuadas
- Finalización de la salida de HispAm



DISCIPLINA FINANCIERA

- Grado de inversión como axioma



FLEXIBILIDAD ESTRATÉGICA

- Diferentes formas de llevar a cabo la consolidación: p.ej. M&A tradicional vs compartición de infraestructuras
- Posibles sinergias derivadas de las transacciones M&A como aumento del plan
- Enfoque pragmático en la rotación de portafolio

Guidance

	A MEDIO PLAZO			A LARGO PLAZO	
	'26	'27	'28	'29	'30
Ingresos tipo de cambio constante '25	1,5-2,5% CAGR '25-'28			2,5-3,5% CAGR '28-'30	
EBITDA ajustado¹ tipo de cambio constante '25	1,5-2,5% CAGR '25-'28			2,5-3,5% CAGR '28-'30	
CapEx / Ingresos tipo de cambio constante '25	Reducción a ~12% '26-'28			Reducción a ~11% en '30	
OpCFaL ajustado¹ tipo de cambio constante '25	1,5-2,5% CAGR '25-'28			2,5-3,5% CAGR '28-'30	
FCF	€2,9 - 3,0 mM				
	3-5% CAGR '25-'28				
Ratio endeudamiento			~2,5x en '28		
Dividendo²	€0,15/ acción	40-60% del FCF base para el pago de dividendo de '27-'28 ³			

1. Las cifras ajustadas consideran un perímetro constante y las plusvalías/minusvalías derivadas, y no incluyen ajustes de reestructuración, deterioros ni impactos materiales no recurrentes. 2. Dividendo a pagar en caja en junio del año siguiente

3. FCF base para dividendo = FCF base guidance – Compromisos con empleados + Dividendos de UK

Principales conclusiones **financieras**



FLUJO DE CAJA LIBRE
CRECIENTE Y CON
MENOR RIESGO



GRADO DE INVERSIÓN
COMO PRIORIDAD
ABSOLUTA



REMUNERACIÓN
VINCULADA AL FLUJO
DE CAJA LIBRE



MAYOR FLEXIBILIDAD FINANCIERA

Sistema de comunicaciones Oficina del Accionista:

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

**Oficina del Accionista de
Telefónica**

Tel. 900 111 004

accionistas@telefonica.com

www.telefonica.com/zona-accionistas



Zona Accionistas

La Zona Accionistas es la imagen fiel de nuestra política de máxima transparencia y una ventana a la información más específica para nuestros accionistas.



CAPITAL MARKETS DAY | 04.11.25
Más información



Resultados 2025
enero - septiembre



Junta General de Accionistas 2025

Revista Acción



ACCION TELEFONICA ACCIÓN

MEGAN MONTANER
vuelve con 'La casa #01'

Acceda a la revista "Acción Telefónica".

"Acción Telefónica" es la revista de los accionistas de Telefónica. Con una periodicidad trimestral, encontrará información financiera del Grupo, novedades de la Compañía, noticias, entrevistas y artículos de interés, así como ofertas exclusivas para los accionistas de Telefónica.

Revista Acción - Septiembre 2025

Audio resumen

000 / 209

Suscríbete a nuestras comunicaciones →



Zona Accionistas

Newsletter octubre 2025 - número 84

3 de noviembre de 2025

"Blue Weeks" de Movistar

Movistar vuelve a adelantarse al Black Friday con sus esperadas Blue Weeks. Un momento clave para conectar con millones de personas y reforzar, una vez más, por qué en Movistar somos "por todos". En esta edición contamos de nuevo con la complicidad del chef y presentador Alberto Chicote.



Noticias y comunicaciones relevantes



El presidente de Telefónica, Marc Murtra, se reúne con Luiz Inácio Lula da Silva, presidente de Brasil

Brasil es uno de los cuatro mercados estratégicos de la operadora y la segunda filial del grupo por ingresos con el 28% del total.



Telefónica realiza el primer despliegue operativo de 5G en una agrupación naval permanente de la OTAN

El despliegue de una red privada 5G para la Alianza facilita comunicaciones seguras y de baja latencia entre unidades navales y sistemas no tripulados.

