



# Resultados 2023 **2T**

## ÍNDICE

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

La información financiera correspondiente a enero-junio 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 27 de julio de 2023.

### Para más información, por favor contacte con:

Adrián Zunzunegui ([adrian.zunzunegui@telefonica.com](mailto:adrian.zunzunegui@telefonica.com)); Isabel Beltrán ([i.beltran@telefonica.com](mailto:i.beltran@telefonica.com)); Torsten Achtmann ([torsten.achtmann@telefonica.com](mailto:torsten.achtmann@telefonica.com)); [ir@telefonica.com](mailto:ir@telefonica.com); Teléfono: 91 482 87 00  
<https://www.telefonica.com/es/accionistas-inversores/>

# Resultados económico-financieros de Telefónica 2T 2023

27 de julio de 2023

## Impulsando un crecimiento rentable y sostenible

### Aspectos destacados

- **Cumplimiento de las iniciativas estratégicas.** **España** está en la senda de la estabilización del OIBDA (2T 23 interanual -1,0%) con un continuo impulso comercial y crecimiento de los ingresos por servicio. En **Brasil**, refuerzo del liderazgo tras un año de consolidación de los accesos de Oi, que se traduce en un fuerte crecimiento del OIBDA-CapEx (+34,3% interanual orgánico) en 2T 23. Sólida tracción comercial continúa en **Alemania**, con una buena demanda de las nuevas tarifas "más por más" y un buen comportamiento financiero sostenido. En el **Reino Unido**, VMO2 sigue en vías de alcanzar sus objetivos de sinergias y acelera la tendencia de ingresos y OIBDA en 2T 23. En nuestras Unidades Globales, **T. Tech** con su perfil diferencial, registra un fuerte crecimiento (2T 23 +36,1% interanual) y continúa ganando reconocimiento en el mercado. **T. Infra** sigue centrada en la ejecución de los actuales planes de despliegue de los vehículos de fibra. **T. HispAm** sigue construyendo una base de clientes de alto valor, con la adquisición por KKR y Entel de una participación de Pangea, la mayor red neutra FTTH de Perú. Además, T. Colombia y Millicom han firmado un MoU para explorar la posibilidad de compartir sus redes de acceso móvil. En cuanto a las iniciativas de **Grupo**, Open Gateway ha ganado tracción en el mercado (32 Telcos han firmado el MoU, >60% de conexiones móviles en todo el mundo) y está preparando los primeros servicios NaaS API comercialmente disponibles para desarrolladores en 2023. En cuanto a la digitalización, Telefónica ha desarrollado varios casos de uso basados en IA en diferentes áreas, como la mejora de la experiencia del cliente, la planificación de la red y la optimización de las operaciones
- **Garantizando la transformación de la red; construyendo diferenciación**
  - Creciendo en accesos de alto valor; fibra +15%, contrato móvil +3%
  - Continúa el buen momento comercial, con métricas líderes de NPS y churn
- **Actualización de los objetivos de 2023; se espera un crecimiento de los ingresos en torno al 4% y un crecimiento del OIBDA en torno al 3% desde un "crecimiento de un dígito bajo"**
- **Crecimiento constante de los ingresos (orgánico)**
  - Orgánico +3,3% interanual, reportado +0,9% a pesar del impacto negativo del tipo de cambio
  - B2B, un motor importante (+6,9%)
  - Ingresos por servicio consistentes +3,4% interanual (poder de fijación de precios); desaceleración de las ventas de terminales +2,3% (+10,3% en 1T 23)
- **Aceleración del crecimiento orgánico del OIBDA gracias a las eficiencias y al apalancamiento operativo**
  - +3,5% interanual orgánico; +2,4 p.p. vs 1T 23; en términos reportados mejora hasta estabilización (-0,1%)
  - Todas las operaciones principales mejoran secuencialmente en términos orgánicos
  - El margen OIBDA aumenta 0,1 p.p. interanual orgánico, superando los vientos en contra
- **Conversión de caja; pico de inversión superado (apagado del cobre en España 2024)**
  - OIBDA-CapEx +3,4% vs 2T 22 (orgánico)
  - Ratio orgánico CapEx/Ventas en el 12,7% en 1S 23. CapEx enfocado en el crecimiento a largo plazo
- **El FCF 2T 23 mejora hasta €842M, casi duplicando la cifra del 1T, +0,9% interanual**
- **Avance en desapalancamiento** (deuda neta total -3,9% interanual hasta €27.479M a junio 2023, ratio de 2,62x frente a 2,79x a junio 2022)
- **Prudente gestión de la deuda;** >80% de la deuda neta total a tipos fijos; vida media de la deuda de 12,4 años

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

"Continuamos ejecutando consistentemente nuestra estrategia de crecimiento sostenible, y nos complace presentar unos sólidos resultados con fuerte impulso comercial y una significativa aceleración del crecimiento del OIBDA. Esto nos hace sentirnos aún más cómodos para el 2S 23 y, en consecuencia, mejoramos nuestros objetivos de 2023 de ingresos y OIBDA, pasando de un "crecimiento de un dígito bajo" a un crecimiento de alrededor del 4% y de alrededor del 3%, respectivamente. El objetivo de CapEx/Ventas de entorno al 14% se mantiene sin cambios.

Durante el 2T 23 hemos añadimos clientes de alto valor en fibra y 5G, mejorando aún más el mix de clientes. El poder de fijación de precios en la mayoría de los países se ha trasladado a los ingresos y, junto con las eficiencias, ha permitido una aceleración secuencial del crecimiento orgánico del OIBDA. El pico de inversión ha quedado atrás, lo que, unido a una generación de caja resiliente y una política financiera sostenible, ayudará a acelerar el desapalancamiento en los próximos trimestres, ya que la generación de caja seguirá mejorando en 2S 23.

También estamos aprovechando activamente las nuevas oportunidades que se nos presentan, como la regulación, las iniciativas del sector -Open Gateway- y la inteligencia artificial, así como la diferenciación de los clientes. Al mismo tiempo, seguimos participando en una regulación favorable a la inversión y a la competencia. Todo ello, sin dejar de optimizar costes para recuperar flexibilidad y ser más ágiles.

Por último, seguimos avanzando sustancialmente en los pilares ESG. En línea con nuestra misión de promover la economía circular, nos hemos comprometido, junto con 12 de las principales telecos, a fijar objetivos firmes para reducir los residuos electrónicos, prolongar la longevidad de los dispositivos móviles y reciclar materiales."

## Objetivos

### El buen momento en resultados respalda la revisión al alza de los objetivos para 2023 (orgánico<sup>1</sup>):

- **Ingresos:** de "crecimiento de un dígito bajo" a "crecimiento en torno al 4%"
- **OIBDA:** de un "crecimiento de un dígito bajo" a "crecimiento en torno al 3%"
- **Ratio orgánico de CapEx/Ventas** en torno al 14%, sin cambios

## Remuneración al accionista confirmada

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

Adicionalmente, Telefónica ha anunciado que se propondrá a la JGA de la Compañía la adopción de los correspondientes acuerdos sociales para la **amortización de las acciones representativas del 1,4% del capital social en autocartera** (30 de junio de 2023).

<sup>1</sup> 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

	1S 23		2T 23	
	Reportado (M€)	Reportado interanual % Var	Reportado (M€)	Reportado interanual % Var
Ingresos	20.178	3,7	10.133	0,9
OIBDA	6.266	(1,2)	3.144	(0,1)
OIBDA subyacente	6.306	1,3	3.161	0,1
Beneficio Neto	760	(25,9)	462	44,5
FCF (incl. pagos de principal de arrendamientos)	1.296	(3,9)	842	0,9
Deuda Financiera Neta ex-arrendamientos	27.479	(3,9)		

	1S 23		2T 23	
	Reportado + 50% VMO2 (M€)	Orgánico interanual % Var	Reportado + 50% VMO2 "JV" (M€)	Orgánico interanual % Var
Ingresos	23.164	4,1	11.667	3,3
OIBDA	7.323	2,3	3.689	3,5
OIBDA - CapEx (ex-espectro)	4.326	2,7	2.006	3,4

	junio 23 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	383.552	(0,2)
de los cuales FTTH	15.199	15,3
de los cuales Contrato	127.519	2,7
de los cuales TV de Pago	10.340	(4,4)
de los cuales Mayoristas	25.091	0,3

## Desglose Principales Indicadores Financieros

	1S 23 (M€)	Reportado interanual % Var	Orgánico interanual % Var	2T 23 (M€)	Reportado interanual % Var	Orgánico interanual % Var
<b>Ingresos</b>	<b>20.178</b>	<b>3,7</b>		<b>10.133</b>	<b>0,9</b>	
Telefónica España	6.183	0,3	0,3	3.095	0,3	0,3
Telefónica Deutschland	4.192	6,2	6,2	2.091	4,4	4,4
Telefónica Brasil	4.645	10,6	9,8	2.362	4,7	7,6
Telefónica Hispam	4.489	(0,8)	0,5	2.251	(5,2)	(0,4)
Other companies & eliminations	669	9,4	10,6	333	4,6	5,6
<b>Ingresos + 50% VMO2</b>	<b>23.164</b>		<b>4,1</b>	<b>11.667</b>		<b>3,3</b>
VMO2 (100%)	6.063	1,1	5,1	3.116	3,6	6,2
<b>OIBDA</b>	<b>6.266</b>	<b>(1,2)</b>		<b>3.144</b>	<b>(0,1)</b>	
Telefónica España	2.223	(1,4)	(1,4)	1.107	(1,0)	(1,0)
Telefónica Deutschland	1.275	2,3	2,3	654	2,8	2,8
Telefónica Brasil	1.905	11,1	10,3	981	7,8	11,1
Telefónica Hispam	798	(27,0)	(4,5)	390	(21,6)	(5,0)
Other companies & eliminations	64	82,1	17,6	11	c.s.	c.s.
<b>OIBDA + 50% VMO2</b>	<b>7.323</b>		<b>2,3</b>	<b>3.689</b>		<b>3,5</b>
VMO2 (100%)	2.104	(5,5)	2,5	1.083	(3,7)	3,7
<b>CapEx (incluyendo espectro)</b>	<b>2.404</b>	<b>(3,1)</b>		<b>1.355</b>	<b>(7,5)</b>	
Telefónica España	754	17,4	14,2	413	19,0	19,0
Telefónica Deutschland	504	(9,4)	(9,4)	258	(11,4)	(11,4)
Telefónica Brasil	704	(13,0)	(9,3)	401	(17,3)	(8,6)
Telefónica Hispam	337	(21,4)	0,8	209	(33,2)	0,8
Other companies & eliminations	105	130,2	130,2	74	158,5	159,2
<b>CapEx (incluyendo espectro) + 50% VMO2</b>	<b>3.009</b>		<b>1,7</b>	<b>1.675</b>		<b>3,6</b>
VMO2 (100%)	1.209	(4,8)	4,2	639	(3,9)	7,0

## Evolución de operativos, infraestructura y TI

La base de **accesos** del Grupo se mantiene estable interanualmente en 383,6M en junio de 2023, destacando el crecimiento del alto valor (FTTH +15%, contrato móvil +3%).

Telefónica está impulsando la **Transformación de sus Redes y Sistemas** acelerando el programa **Autonomous Network Journey** (ANJ), que persigue la transición de nuestra tecnología hacia una arquitectura desagregada y softwarizada, poniendo siempre en el centro a nuestros clientes y los objetivos de sostenibilidad, así como la privacidad y la seguridad.

Promoviendo la autonomía de la red a través de la **Gestión de Datos**, la **Inteligencia Artificial** (IA) y el **Machine Learning** (ML), dispondremos de redes mejor adaptadas, más resistentes y sostenibles, lo que aportará múltiples beneficios como una mayor calidad de los servicios, una mejor asignación de los recursos y minimización de los costes operativos.

Ya aplicamos IA y ML para optimizar todos los procesos del ciclo de red aprovechando el gran volumen de datos que proporcionan nuestras redes. Con nuestro proyecto **AI Revolution**, herramientas como la monitorización de la red en tiempo real, el análisis predictivo de problemas y causas raíz o las reparaciones remotas, nos están ayudando a tomar decisiones mejores y más rápidas. Ya disponemos de casos de uso de IA/ML para la planificación y explotación de las redes en todos nuestros mercados, y tenemos previsto ampliarlos en los próximos años. Sin embargo, los casos de uso de la próxima generación implicarán una verdadera Revolución de la IA, que se convertirá en el cerebro de las nuevas redes autónomas y tomará decisiones asistida por equipos técnicos, lo que requiere una profunda transformación de nuestras formas de trabajar.

Como parte de este viaje, hemos implementado IA/ML en Brasil acelerando nuestro despliegue 5G. Esto está reduciendo los tiempos de activación de días a horas (ahorro de más de 42 mil horas de trabajo) y mejorando la calidad del despliegue (reducción aproximadamente del 25% de las alarmas de red y aproximadamente del 30% de las actividades de reprocesamiento).

Esta transformación nos está ayudando a **acelerar los despliegues de FTTH y 5G** y en el **apagado del servicio minorista del cobre** en España previsto para abril de 2024 (681 centrales fijas cerradas en 1S 23, 2.917 desde 2014). Seguimos siendo **líderes mundiales en fibra** (operador óptimo para los próximos 50 años preparado para XGS-PON; 169,7M de UUII **UBB** creciendo un +3% interanual; 68,2M de UUII de **FTTH**, +14% interanual) con la mayor cobertura propia UBB fuera de China. Nuestra cobertura **5G** alcanza el 86% de la población en España, más de 2.800 pueblos y ciudades en el Reino Unido, más del 90% de la población en Alemania y 116 ciudades en Brasil.

Ya hemos lanzado los primeros servicios comerciales con **Network Slicing** estático para clientes B2B clave en nuestros principales mercados. Esto continuará en 2024 y evolucionará en 2025 hacia el slicing dinámico.

Como parte de nuestro proyecto **Open Gateway** que busca transformar las redes de comunicaciones en plataformas de servicios (**NaaS**) seguimos trabajando en el marco del Early Adopter Program para probar y validar APIs en nuestra red con desarrolladores a través de marketplaces de varios socios (hiperescaladores). Hemos definido una hoja de ruta de APIs para 2023 con más de 15 APIs que se lanzarán en España, 7 en Alemania y 8 en Brasil. El lanzamiento comercial de Open Gateway está previsto para finales de 2023.

Por último, enmarcados en el proyecto de **Sustainable Platform Design** del programa ANJ, y 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 proviene de fuentes renovables. Simultáneamente, estamos reduciendo el consumo de energía con medidas como la reducción de la RAN y el apagado del legado.

Además, Alemania está implementando plataformas IA/ML en la red 4G y 5G para optimizar el consumo de energía, esperando lograr hasta un 9% de ahorro adicional "además" de las Funciones de Ahorro de Energía implementadas.

Todos estos esfuerzos son clave para lograr 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 2T 23, el impacto interanual de los tipos de cambio es de -88M€ en ingresos y -37M€ en OIBDA (+48M€, +10M€ en 1S 23). Incluyendo el 50% de los resultados de VMO2, el impacto del tipo de cambio es de -129M€ en ingresos y -51M€ en OIBDA (1S: -75M€, -33M€). En deuda neta, el FX tiene un impacto negativo de 0,6 mil millones de euros en 1S 23 (0,8 mil millones de euros en deuda neta más arrendamientos), afectado principalmente por la apreciación del real brasileño en el mes de junio de 2023 y la apreciación del peso colombiano desde mayo 2023.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** crece un 0,9% interanual hasta 10.133M€ en 2T 23 (+3,7%, 20.178M€ en 1S 23) a pesar de los impactos negativos del tipo de cambio y del efecto Argentina como economía hiperinflacionaria (-88M€ y -86M€, respectivamente). En términos orgánicos, los ingresos aumentan un 3,3% interanual (+4,1% en 1S 23), creciendo los ingresos del servicio +3,4% y las ventas de terminales +2,3% (+3,8% y +6,3% en 1S 23, respectivamente).

Los **ingresos B2B** siguen registrando un sólido aumento en 1S 23, un +7,9% interanual orgánico hasta los 4,7 mil millones de euros (+6,9% interanual en 2T 23), impulsados por el sostenido crecimiento de los mercados principales y las empresas tecnológicas, y tanto en el segmento de empresas (+9,1% interanual en 1S 23) como en el de pymes (+5,3% interanual en 1S 23). Fuertes resultados interanuales de crecimiento de doble dígito en Brasil y Alemania y actividad sostenida en España.

Los **otros ingresos** totalizan 380M€ en 2T 23 y 664M€ en 1S 23 (432M€ y 1.069M€ en 2022; incluyendo 0,2 mil millones de euros principalmente de la plusvalía de Infraco en Colombia en 1T y la venta del centro de datos en Chile en 2T).

Los **gastos por operaciones** aumentan ligeramente un 0,6% interanual hasta 7.358M€ en 2T 23 (+2,9% hasta 14.559M€ en 1S 23). Los movimientos del tipo de cambio influyen positivamente (52M€) a la variación interanual, y compensan parcialmente los ligeramente menores costes de reestructuración (17M€ de reestructuración en 2T 23, principalmente en Hispam). En términos orgánicos, el crecimiento de los gastos operativos se desacelera hasta el +2,3% interanual (+3,2% en 1S 23), debido principalmente a un menor aumento de los costes de suministros y personal, y a una mayor reducción de otros gastos.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos** ascienden a 11M€ en 2T 23 y a 17M€ en 1S 23 (8M€ y 21M€ en 2022).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (OIBDA)** se mantiene estable en 2T 23 (-0,1% hasta 3.144M€; -1,2% hasta 6.266M€ en 1S 23) a pesar de los efectos negativos del tipo de cambio y de Argentina (-37M€ y -58M€). El crecimiento orgánico del OIBDA se acelera 2,4 p.p. hasta el +3,5% interanual en 2T 23 (+2,3% en 1S 23). En términos subyacentes, aumenta un +0,1% en 2T 23 y un +1,3% en 1S 23.

El **margen OIBDA** orgánico se mantiene estable (+0,1 p.p. interanual hasta 32,4% en 2T 23; -0,6 p.p., 32,3% en 1S 23).

La **amortización del inmovilizado**, -1,4% interanual hasta 2.196M€ en 2T 23 (+0,3% hasta 4.348M€ en 1S 23), afectada principalmente por los efectos del tipo de cambio y de Argentina, y se mantiene prácticamente estable en términos orgánicos (+0,5%; +1,0% en 1S 23).

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia** asciende a 174M€ en 2T 23 (33M€ en 2T 22), debido principalmente a los mayores resultados de VMO2, que reflejan fundamentalmente la variación del valor razonable de los derivados. En 1S 23 asciende a -14M€ (105M€ en 1S 22).

Los **gastos financieros netos** aumentan un 42,2% interanual en 2T 23 y un 19,6% interanual en 1S 23 (hasta 524M€ y 790M€, respectivamente) debido a los ingresos extraordinarios del 2T y 1S 22. Excluyendo estos impactos, los gastos de intereses relacionados con la deuda disminuyen en ambos periodos debido a la menor deuda denominada en reales brasileños y a una sólida posición a tipo de interés fijo en divisas fuertes que permite protegerse frente a la subida de los tipos de interés en estas divisas.

El **gasto por impuesto** disminuye un -68,5% interanual hasta 69M€ en 2T 23 (-26,1% hasta 230M€ en 1S 23) debido principalmente a la menor base imponible en compañías con impuesto de sociedades asociado.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios** aumenta un 45,1% interanual hasta 67M€ en 2T 23 debido principalmente al mayor resultado atribuido a los intereses minoritarios de T. Brasil (+6,5% hasta 124M€, en 1S 23).

El **resultado atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante** aumenta un 44,5% hasta 462M€, con un incremento del **resultado básico por acción** del 51,9% hasta 0,07€ (-25,9% hasta 760M€ y -30,3% hasta 0,11€, respectivamente, en 1S 23). En términos subyacentes, el resultado neto totaliza 426M€ en 2T 23 (-4,5% interanual; -15,2% hasta 988M€ en 1S 23) y el BPA 0,06€ (-5,9% interanual; -16,9% hasta 0,15€ en 1S 23) tras excluir -11M€ de reestructuración y +48M€ de otros impactos.

## Flujo de caja libre

El **OIBDA-CapEx** crece un 3,4% interanual en 2T 23 en términos orgánicos y un 2,7% en 1S 23, hasta 1.789M€ y 3.861M€.

El **CapEx** se reduce un -7,5 interanual hasta 1.355M€ en 2T 23 (-3,1% hasta 2.404M€ en 1S 23) debido principalmente al espectro devengado en 2T 22. En términos orgánicos, aumenta un +3,6% interanual en 2T 23 (+1,7% interanual en 1S 23), reflejando la estacionalidad trimestral, y se destina principalmente al crecimiento a largo plazo. El **CapEx/ingresos** se reduce -0,3 p.p. interanual hasta el 12,7% orgánico en 1S 23.

El **capital circulante** consume 406M€ en 1S 23, afectado principalmente por efectos estacionales recurrentes como el CapEx. El consumo de capital circulante es superior interanualmente (140M€ en 1S 22), afectado principalmente por el devengo del espectro financiado en Colombia en 1S 22, a pagar en próximos años, y por la estacionalidad del CapEx.

Los **pagos de intereses** aumentan un 4,9% interanual hasta 951M€ en 1S 23 debido a pagos extraordinarios. Excluyendo este impacto, los pagos de intereses relacionados con la deuda disminuyen debido a la menor deuda denominada en reales brasileños y a una sólida posición de tipo de interés fijo en divisas fuertes que permite protegerse frente a la subida de los tipos de interés en estas divisas. El coste efectivo de los pagos de intereses relacionados con la deuda (últimos 12 meses, excluyendo arrendamientos) se sitúa en el 3,47% a junio de 2023.

Los **dividendos recibidos** aumentan hasta 439M€ en 1S 23 (169M€ en 1S 22), procedentes principalmente de VMO2 (373M€, 188M€ en 2T 23).

El **pago de impuestos** es ligeramente inferior al 1S 22 (-0,6% interanual hasta 266M€ en 1S 23).

Los **dividendos pagados a accionistas minoritarios** totalizan 289M€ en 1S 23 (170M€ en 1S 22), con mayores pagos a los minoritarios de T. Brasil y Telxius.

Los **pagos de principal de arrendamientos** aumentan un 6,5% interanual hasta 1.076M€ en 1S 23, debido principalmente a efectos estacionales.

Así, el **flujo de caja libre** asciende a 842M€ en 2T 23 y a 1.296M€ en 1S 23 (835M€ y 1.348M€ en 2022).

## Financiación

La **deuda financiera neta** se sitúa en 27.479M€ a junio de 2023. En 2T 23 aumenta 1.036M€ a pesar de la positiva generación de flujo de caja libre de 842M€. Los factores que incrementan la deuda neta son: i) la retribución al accionista (843M€, incluyendo el pago de cupones de instrumentos de capital), los compromisos de origen laboral (231M€), las inversiones financieras netas (127M€) y otros factores netos de 677M€ (debido principalmente al mayor valor en euros de la deuda neta en divisas y a devengos estacionales superiores a los pagos de intereses de la deuda).

En 1S 23, la deuda neta aumenta 792M€. Los factores que la reducen son la positiva generación de flujo de caja libre de 1.296M€ y las desinversiones financieras netas (280M€). Los factores que la aumentan son (i) la retribución al accionista (1.168M€, incluyendo el pago de cupones de instrumentos de capital), (ii) los compromisos de origen laboral (427M€) y (iii) otros factores netos de 773M€, debido principalmente al mayor valor en euros de la deuda neta en divisas.

La deuda financiera neta incluyendo arrendamientos asciende a 36.137M€ a junio de 2023. Los pasivos por arrendamientos se mantienen estables (+0,5% vs marzo de 2023, +0,2% vs diciembre de 2022).

Telefónica ha levantado financiación en 1S 23 por 1.934M€, de los cuales, 1.227M€ en el Grupo (incluye un bono híbrido verde por 1.000M€ y fecha de rescate de 7,25 años y un préstamo bilateral a 10 años de 150M€) y 707M€ en VMO2 (crédito sostenible por valor de USD 750M con vencimiento en marzo de 2031).

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido al Grupo mantener una sólida posición de liquidez de 20.218M€, de los cuales 11.684M€ corresponden a líneas de crédito disponibles y comprometidas (11.159M€ con vencimiento superior a 12m). A junio de 2023, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años y la vida media de la deuda se sitúa cerca de 12,4 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 809M€ a junio 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: reducir en un -90% las emisiones de alcance 1+2 en nuestros 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 2T 23:**
  - **Hacia las cero emisiones netas:** objetivos y plan para llegar a hacia cero emisiones netas validados por SBTi en VMO2, en línea con la validación de Telefónica (primera en el sector) en julio de 2022. (ODS #13)
  - **Impulsando las energías renovables,** con otras 8 plantas de generación distribuida puestas en marcha en Brasil este trimestre, alcanzando un total de 59 (85 previstas). (ODS #7)
  - **Economía circular:** compromiso de recuperar al menos el 20% de los dispositivos móviles vendidos a través de canales propios para 2030, reutilizar y reciclar el 100% de los dispositivos recogidos, además de impulsar planes de recogida de dispositivos en línea con la iniciativa de la GSMA. (ODS #12)

### “S” Social: Ayudar a la sociedad a prosperar

- **Objetivos clave:** **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 salarial<sup>2</sup> ajustada**
- **Progreso en 2T 23:**
  - **Conectando comunidades:** el Grupo Telefónica cuenta con 169,7 millones de UBB UUII a junio; nueva FiberCo en Perú (5,2 millones para 2026); MoU con Tigo en Colombia para mejorar la calidad y cobertura de la red móvil (~35 millones de clientes); lanzamiento de soluciones digitales para mayores en Alemania (ODS #9, #10)
  - **Impulsando la diversidad e inclusión:** en vías de alcanzar el objetivo de 2024, con más de un 32% de mujeres directivas en todo el Grupo a junio de 2023 (ODS #5)
  - **Fomentando la empleabilidad:** ~1,2M de beneficiarios de la formación e iniciativas de Fundación Telefónica durante 1S 23 (ODS #4, #8)

### “G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo

- **Objetivos clave:** **Paridad de género<sup>3</sup>** en los principales órganos de gobierno en 2030; **tolerancia cero a la corrupción; 30-35% de financiación<sup>4</sup> vinculada a criterios de sostenibilidad** para el 2024
- **Progreso en 2T 23:**
  - **Financiación sostenible:** premio de GlobalCapital por ser el "The Most Impressive Corporate Hybrid Bond Issuer"
  - **Protegiendo a nuestros clientes:** bloqueo de más de 533M de amenazas de ciberseguridad en un año con el servicio gratuito en España; ampliación en Brasil del alcance de la ISO 27001 con dos procesos más (ODS #9, #16)
  - **Lanzamiento de la Academia ESG:** con material de formación sobre sostenibilidad a disposición de los empleados (ODS #4)

<sup>2</sup> Brecha salarial ajustada: mismo salario por trabajos de igual valor

<sup>3</sup> Paridad definida como no menos del 40% de cada sexo representado

<sup>4</sup> 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)

**27%** sobre ingresos totales Telefónica en 1S 23

**30%** sobre OIBDA total Telefónica en 1S 23

**34%** sobre OIBDA-CapEx total Telefónica en 1S 23

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

### Mensajes clave

- Mejora la actividad comercial, BAF y contrato crecen simultáneamente por primera vez tras la pandemia
- 9 de cada 10 clientes de banda ancha de T. España son de fibra
- Continúa el avance hacia la estabilización del OIBDA interanual

### Evolución operativa

Los resultados del 2T 23 de **T. España** muestran un nuevo avance en la recuperación operativa y financiera de la Compañía, impulsado por la continua mejora de la actividad y la constante evolución de la oferta comercial.

A lo largo de 2023, nuestra oferta ha mejorado con capacidades añadidas (voz, datos móviles, velocidad de banda ancha, 5G+ y TV) como se ha visto recientemente en el portfolio convergente **miMovistar**. Además, hemos anunciado el lanzamiento de **Movistar Plus+**, nuestra nueva y disruptiva propuesta de TV OTT, disponible el 1 de agosto y abierta a todo el mercado televisivo, y a aquellos interesados en acceder a una oferta exclusiva de cine, series y deportes, con contenidos diferenciales de calidad como La Liga, UEFA Champions League y producción propia.

En materia de **sostenibilidad**, T. España sigue apostando por la reducción del impacto ambiental, tanto de la Compañía como de sus clientes, fomentando la economía circular y la reducción de residuos, a través de planes de recuperación y reacondicionamiento de dispositivos. Además, los servicios EcoSmart, que ayudan a las empresas a mejorar el impacto medioambiental, representan el 60% del portfolio de Empresas.

Los **accesos** crecen un 1% interanual a junio 23, y tanto la banda ancha fija (+24k) como el contrato móvil (+43k) siguen mejorando sus resultados secuencialmente, alcanzando ambos las mejores altas netas tras el año de la pandemia. La **fibra** mantiene su ritmo de crecimiento en 2T 23 (+83k accesos; +74k minoristas) y representa ya el 90% de la base de banda ancha (30% uptake, 28,6M de UUll pasadas a 23 de junio). Los accesos de TV (-60k) siguen afectados por la mayor presencia de O2 en convergencia y el descenso continuado de los clientes de satélite de 1Play (aproximadamente 90k).

La tendencia de los clientes **convergentes** (-1% interanual) está en línea con el 1T 23 (-7k). El ARPU trimestral crece un 1,5% interanual hasta 91,5 euros, mientras que el churn se sitúa en el 0,9% y mejora interanualmente (-0,2 p.p.).

### Evolución financiera

Los **ingresos** mantienen su crecimiento interanual en abril-julio (+0,3% interanual). Los **ingresos de servicio** mantienen su impulso en el 2T 23 (+1,0%) impulsados por la fortaleza de los ingresos minoristas (+1,9% interanual; +0,2 p.p. frente al 1T 23), gracias a la actualización de tarifas, la mejora de la actividad comercial y el crecimiento sostenido de doble dígitos de los ingresos de TI, que más que compensa los menores ingresos de mayoristas y otros (afectados por menores ingresos de fútbol desde mediados del 3T 22 y efectos de calendario en 2T 23). La venta de terminales disminuye en 2T 23 (-14,5% interanual) al haberse alcanzado una elevada penetración en la base convergente. Los ingresos en 1S 23 crecen un 0,3% interanual.

El **OIBDA** en 2T 23 disminuye interanualmente (-1,0%) debido principalmente a impactos como la subida extraordinaria de salarios, aunque se estabiliza progresivamente (+0,7 p.p. vs. 1T 23) reflejando menores costes de contenidos y eficiencias en la transformación de la red. El margen OIBDA en el 2T 23 se sitúa en el 35,8% (-0,5 p.p. interanual). El OIBDA en 1S 23 cae un -1,4% interanual.

La **inversión** (CapEx) en 1S 23 (+14,2% interanual) aumenta debido al diferente ritmo de ejecución respecto a 2022, aunque se irá suavizando a lo largo de 2S 23. La inversión sigue centrada en el despliegue de 5G y FTTH (cierre del cobre minorista previsto para abril 24). El **OIBDA-CapEx** del 1S 23 disminuye un 7,6% interanual, situando el margen de caja en el 23,8%.

## 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 con tasas de churn normalizadas, lanzamiento con éxito de la cartera "O<sub>2</sub> Mobile"
- Mejora de los objetivos 2023 al "rango superior" tras los buenos resultados y continuo momento de 1S 23
- Avance en despliegue 5G con nivel normalizado de CapEx; objetivo de ~90% cobertura en 2023 alcanzado

### Evolución operativa

**T. Deutschland** continúa su sólida senda de crecimiento en 2T 23 con el exitoso lanzamiento de la cartera innovadora más por más "O<sub>2</sub> Mobile" en abril 23, que ha sido bien recibida por los clientes. Así, el impulso de altas de la marca propia y la normalización de las tasas de churn han sido los principales motores de la buena tracción comercial. Además, la Compañía se centra cada vez más en el valor frente al volumen, y su estrategia de "más por más" sustenta las ambiciones de crecimiento de T.Deutschland para 2023.

Paralelamente T. Deutschland ha avanzado a buen ritmo en la densificación y despliegue de su red 5G. Como resultado, el objetivo de cobertura del 90% de la población 5G fijado para el año ya se ha alcanzado este trimestre.

Como parte de su agenda ESG (que abarca competencias digitales e inclusión digital), la empresa se unió a la iniciativa "Alianza para las competencias digitales" del Ministerio de Asuntos Digitales del Estado de Baviera para promover el acceso equitativo y gratuito a una formación digital de alta calidad para la vida cotidiana. Además, junto con la start-up de Wayra enna, ahora se ofrece una solución para que las personas mayores puedan interactuar con familiares y amigos. Es el primer producto de la cartera de start-ups Wayra que ya está disponible en el canal de venta online de O<sub>2</sub>.

El **contrato móvil** registra una ganancia neta de +302k (1S 23: 670k; +1,4% interanual), gracias al gran atractivo de la marca O<sub>2</sub> y a la sólida contribución de las marcas asociadas. El churn se mantiene en los bajos niveles alcanzados antes de la implantación del EECC en el mercado alemán. En contrato, el churn del trimestre de O<sub>2</sub> se sitúa en una tasa muy baja del 0,8% (1,0% en 1T 23), reflejando el éxito comercial (calidad de la red y de servicio) junto con la fuerte marca O<sub>2</sub>.

El **ARPU de contrato de O<sub>2</sub>** crece un 1,0% vs 2T 22, +0,5 p.p. vs 1T 23, reflejando la demanda de los clientes por tarifas de alto valor, ligeramente compensada por la mayor reducción de las tarifas de terminación móvil (desde 1 ene-23).

El **prepago móvil** presenta una pérdida neta de -131k accesos en 2T 23 (-484k en 1S 23), debido principalmente la tendencia del mercado alemán de migración de prepago a contrato.

Los accesos de **banda ancha**, +22k en 2T 23 (1S 23 +46k vs -6k), reflejando el éxito de las tarifas tecnológicamente agnósticas de T. Deutschland, O<sub>2</sub> my Home, y la mejora de churn en 0,3 p.p. interanuales, hasta el 0,8% en 2T 23.

### Evolución financiera

Los **ingresos** registran un sólido crecimiento del +4,4% interanual en 2T 23 (+6,2% interanual en 1S 23), gracias al sostenido impulso de los ingresos móviles (+4,7% interanual, +4,3% en 1S 23), por la fortaleza comercial de la marca propia y la sólida contribución de socios, que compensan el impacto negativo de la reducción de las tarifas de terminación móvil. Los smartphones de alto valor siguen siendo populares, mientras que la demanda de contratos "O<sub>2</sub> myHandy" por parte de clientes se suaviza ligeramente tras las ventas récord de 4T 22 y 1T 23. Así, el crecimiento de los ingresos por ventas de terminales se ralentiza hasta el 6,1% interanual en 2T 23 (+14,8% interanual en 1S 23).

El **OIBDA** crece +2,8% interanual en 2T 23, acelerando 1,1 p.p. secuencialmente (1S 23 +2,3%). La mejora del apalancamiento operativo, principalmente en móvil, se compensa en parte por los aumentos de costes anticipados, ej. la actividad comercial y el lanzamiento de tarifas "más por más", los costes de personal (subida general de salarios en septiembre de 2022), así como los suministros de energía en 1S 22, ya asegurados antes de las subidas de precios de la energía. El **margen OIBDA** del 2T 23 se sitúa en 31,3% (-0,5 p.p.interanual), y en 30,4% en 1S 23 (-1,2 p.p. interanual), debido principalmente al margen generalmente neutro de la venta de terminales.

En 1S 23, el **CapEx** se reduce un 9,4% interanual, con un ratio de CapEx/Ingresos del 12,0%. Como resultado, el **OIBDA-CapEx** crece +11,6% interanual en 1S 23 y el **OIBDA-CapEx/Ingresos** alcanza el 18,4%, +0.9 p.p. interanual.

## Virgin Media - Reino Unido

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

**13%**

sobre ingresos totales de Telefónica de 1S 23

**14%**

sobre OIBDA total de Telefónica de 1S 23

**10%**

sobre OIBDA-CapEx total de Telefónica de 1S 23

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

### Mensajes clave

- Sólida tracción comercial, con Volt (propuesta convergente) superando 1,5M de clientes
- Aceleración de las inversiones: 175k UUUI pasadas en 2T 23; servicios 5G en más de 2.800 pueblos y ciudades
- En camino de alcanzar el objetivo de >50% de la tasa de ejecución de sinergias de 540M€ para final de 2023

### Evolución operativa

**Virgin Media O2** (VMO2) ha sentado unas bases sólidas en 1S 23, centrándose en la satisfacción de las necesidades de los clientes, la generación de impulso comercial y la preparación sus redes para el futuro. En un entorno económico difícil, la Compañía ha realizado subidas de precios en abril y mayo (17,3% en móvil, aplica únicamente al tiempo de llamada, y 13,8% en fijo), que han empezado a reflejarse en 2T 23.

La red fija alcanza los 16,4M de UUUI, con una aceleración del despliegue durante 2T 23 (175k UUUI; 108k UUUI en 1T 23). El despliegue se ha realizado principalmente de parte de Nexfibre, donde VMO2 es el cliente mayorista principal. En junio, la Compañía activó por primera vez sus servicios a través de la red de Nexfibre utilizando tecnología XGS-PON.

VMO2, en el marco de su ambicioso plan de "Mejores Conexiones", ha anunciado una reducción de 29% de las emisiones de carbono (alcance 1 y 2) con respecto a la base de referencia de 2020, y sus objetivos de cero emisiones netas (en la cadena de valor) han sido validados por SBTi. Además, tras el éxito de varias iniciativas de capacitación digital a través de sus socios Good Things Foundation e Internet Matters, VMO2 ha ampliado su objetivo para apoyar a 6M de personas hasta de finales de 2025, frente a su objetivo original de 2M.

La **ganancia neta de contrato móvil** cae -13k en 2T 23, reduciendo la pérdida neta de -21k en 1T 23 (-34k en 1S 23), impulsada por la racionalización de la conectividad por parte de algunos clientes del segmento negocio, compensando la disminución de las desconexiones.

El **churn de contrato móvil de O2** muestra una modesta mejora hasta 0,9% (1,0% en 1T 23) a pesar de las subidas de precios, al continuar diferenciándose en el mercado mediante iniciativas de fidelización como "O2 Priority" y por ser el único gran operador de red en Reino Unido que no aplica tarifas for itinerancia en la UE.

En 2T 23 los **accesos de IoT** crecen +410k (+835k en S1 23).

La **ganancia neta de banda ancha fija** totaliza -15k en 2T 23 (+29k en 1T 23, +14k en 1S 23), debido a las comunicaciones sobre la subida de precios y el impacto de la crisis del coste de la vida.

### Evolución financiera

Los **ingresos** aceleran secuencialmente 2,3 p.p. en 2T 23 hasta 6,2% interanual (+5,1% interanual en 1ST 23), con un aumento de +4,7% interanual de los ingresos móviles (+3,4% interanual en 1T 23), impulsados principalmente por la subida de los precios al consumidor. Los ingresos de fijos caen -4,3% interanual en 2T 23 (-4,8 % en 1T 23), ya que la subida de precios a lo largo del trimestre se ha visto compensada por un menor ARPU debido a la optimización del gasto en los hogares, sobre todo en paquetes de telefonía y TV. Sin embargo, la mejora secuencial se debe principalmente al aumento de otros ingresos (Nexfibre).

El **OIBDA** crece un 3,7% interanual en 2T 23, mejorando frente al 1T 23 (+1,4% interanual), gracias a la realización de sinergias y la implementación de subidas de precios, parcialmente compensadas por el aumento de los costes energéticos. En 1S 23, el OIBDA aumenta 2,5% interanual. El **margen OIBDA** se sitúa en 34,8% en 2T 23, -0,9 p.p. interanual (34,7% en 1S 23; -0,9 p.p. interanual).

El **CapEx** aumenta un 4,2% interanual en 1S 23 (+7,0% en 2T 23; +1,3% interanual en 1T 23). En consecuencia, el **OIBDA-CapEx** crece un 0,8% interanual en 1S 23 (+0,2% 2T 23) y el **OIBDA-CapEx/Ingresos** se reduce -1,0 p.p. interanual hasta 14,3% en 2T 23.

## TELEFÓNICA BRASIL

### (Variaciones interanuales en términos orgánicos)



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

### Mensajes clave

- Vivo continúa siendo el líder indiscutible del mercado, un año después de la compra de activos móviles de Oi
- Creciendo por encima de la inflación en 2T 23; Los ingresos +7,6% y el OIBDA un 11,1%.
- Fuerte crecimiento del OIBDA-CapEx +27,8% interanual en 1S 23.

### Evolución operativa

En ESG, **Vivo** continúa avanzando en su compromiso con la diversidad. Así, el 41% de los empleados se declaran de raza negra (+7 p.p. vs. 2022). En medioambiente, Vivo cuenta ya con 59 plantas de energía renovable, en línea con el objetivo de tener 85 dentro del Programa de Generación Distribuida.

Vivo, a través de **Vivo Ventures** fortalece el ecosistema digital, con la inversión de 3M de USD en DGB, compañía de IPass que desarrolla herramientas automatizadas para conectar aplicaciones de software en diferentes entornos.

Los **accesos** de T. Brasil aumentan progresivamente su calidad gracias al crecimiento de contrato (+3%) y a FTTH (+15%), apalancados en la red diferencial, tanto fija como móvil, y una propuesta de valor mejorada por el desarrollo de nuevos servicios en B2C y B2B.

En el segmento **móvil**, Vivo mantiene una cuota de mercado del 39,0% (+1 p.p. interanual) y del 43,6% (+2 p.p. interanual) en contrato. En 2T 23, Vivo continúa con la actualización de precios en contrato y ha aumentado la recarga mínima de prepago hasta 15 reales brasileños (+25% vs. anterior portfolio). Todo ello en un entorno de mercado racional, con un churn de contrato trimestral que mantiene su tendencia decreciente (1,0%; -0,1 p.p. interanual).

En el segmento **fijo**, la Compañía sigue con su transformación hacia la fibra, con un aumento de los accesos conectados del 15% gracias a la fuerte demanda de conectividad de alta calidad (el 93% de las altas de FTTH se realizaron en velocidades de al menos 300Mbps). Las UUll pasadas con FTTH alcanzan 24,7M (3,6m en los últimos 12 meses) manteniendo el objetivo de alcanzar 29M a finales del 2024.

### Evolución financiera

Los **ingresos** crecen un 7,6% interanual (+9,8% en 1S 23) por encima de la inflación del 3,2% en junio 2023 y a pesar de que en la comparativa interanual ya incorpora la compra de activos de Oi en abril de 2022.

Los ingresos móviles (+10,1% interanual en 2T 23) se apoyan en el sostenido crecimiento de los ingresos del servicio (+10,4%) apoyado en los mayores accesos y la progresiva subida de tarifas. En el fijo, los ingresos aumentan un 2,3% interanual fundamentalmente por los mayores ingresos de FTTH y los ingresos de servicios digitales B2B (principalmente cloud, IOT y ciberseguridad que crecen un 32% interanual y ya representan el 5% de los ingresos totales).

El **OIBDA** crece un 11,1% en 2T 23 (+10,3% en 1S 23) por el crecimiento de los ingresos que compensan los mayores gastos asociados a ingresos con menor margen y al impacto de la inflación. El **margen OIBDA** se sitúa en 41,5%, con una expansión interanual del 1,3 p.p. (41,0% en 1S 23, +0,2 p.p. interanual).

El **CapEx** se reduce un 9,3% frente a 1S 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 27,8% interanual en 1S 23 (+34,3% en 2T 23).

## TELEFÓNICA TECH

(Variaciones interanuales)

### Mensajes clave

- Capacidades excelentes, nuevo Centro de Operaciones Digitales en Colombia y nuevo laboratorio TheThinX (IoT)
- Ambición en 2023 de crecimiento de ingresos de dos dígitos; nuevo modelo de crecimiento sostenible
- Sólida posición en el mercado; alto reconocimiento de clientes, socios estratégicos y analistas de la industria

En el 2T 23, **T. Tech** vuelve a mostrar un crecimiento notable y superior al del mercado, reafirmando su posición como principal proveedor de soluciones NextGen de vanguardia. El talento de la plantilla y la reconocida capacidad de prestación de servicios en Europa y América son nuestros activos más valorados.

T. Tech ha consolidado un ciclo de 3 años, y se ha convertido en una empresa plenamente operativa en todas las geografías en las que opera. En el 2T 23, **T. Tech ha unificado los negocios de Cybersecurity & Cloud y de IoT & Big Data** para dar el mejor servicio a los clientes y también ha unificado el portfolio en línea con las tendencias tecnológicas (Cloud se convierte en habilitador de IoT, Big Data e IA, con la Ciberseguridad embebida en todos los procesos de negocio). T. Tech cuenta ahora con unidades geográficas -España & Américas y Reino Unido & Irlanda & Resto de Europa- combinadas con unidades de servicios transversales, que permitirán maximizar el crecimiento. T. Tech se embarca en un nuevo ciclo bajo este nuevo modelo para mantener un crecimiento sostenible del negocio.

T. Tech cuenta con una dilatada experiencia en la provisión de soluciones y servicios de TI superando continuamente las expectativas de los clientes. **Las capacidades de T. Tech son reconocidas** en el 2T 23 por influyentes analistas como Global Data, que la reconoce como líder en el "Telecom Services Sector Scorecard" y "Global Industrial IoT Services". Además, T.Tech ha sido galardonada como "Socio del Año" por Microsoft, Fortinet, Netskope y VMware, innovadora por excelencia (por Palo Alto Network, Proofpoint y HPE) y recibido distinción específica de AWS (*AWS Migration Challenge*).

### Evolución operativa

Los resultados comerciales mantienen una tendencia positiva (los **bookings** de los últimos doce meses crecen un 35% interanual) y se ha generado un sólido **funnel comercial** en todas las tecnologías, con elevada demanda en los sectores financiero, sanitario, utilities, movilidad, minero, minorista y AA.PP.

Las capacidades de **Cybersecurity & Cloud** se han ampliado con un nuevo acuerdo con Microsoft para fortalecer la propuesta de *Future Workplace* con soluciones unificadas de comunicaciones en la nube y con la inauguración de un nuevo Centro de Operaciones Digitales en Colombia, que refuerza nuestro papel como líder tecnológico global para la protección de las empresas en transformación digital.

Las capacidades de **IoT & Big Data** se han mejorado con la inauguración de *The ThinX* en España, uno de los espacios de IoT y Big Data más avanzados y mejor equipados del mundo. También se ha firmado un acuerdo de colaboración con la Asociación Española de Robótica Móvil (ARME) para crear un hub tecnológico de robótica móvil.

### Evolución financiera

Los **ingresos** alcanzan 456M€ en el 2T 23 (+36,1% interanual) y 885M€ en 1S 23, con un crecimiento interanual del +39,6%. En perímetro constante, el crecimiento se acelera frente a 1T 23, +29% interanual en el 2T 23 (más del doble del crecimiento del mercado).

El actual mix de ingresos de T. Tech está bien equilibrado en términos de servicios (con elevado peso de ingresos procedentes de servicios gestionados y profesionales y plataformas propias, con mejores márgenes) y de geografías (>85% de ingresos procedentes de mercados con divisa fuerte).

Los ingresos tanto de **T. Cybersecurity & Cloud Tech** como de **T. IoT & Big Data Tech** en 1S 23 superan el crecimiento del mercado y alcanzan 772M€ (+36,5% interanual) y 116M€ (+67,0% interanual), respectivamente.

## TELEFÓNICA INFRA

### Mensajes Clave

- T. Infra impulsa el cambio con el despliegue de infraestructuras sostenibles, inclusivas y de mayor calidad
- Ejecutando y ampliando los vehículos de fibra, con 19M<sup>5</sup> de UUUI en zonas desatendidas y/o de baja densidad
- Telxius; sexto trimestre consecutivo de crecimiento orgánico de OIBDA (+3,8% interanual)

### Resultado operativo

#### T. Infra: Infraestructuras de alta calidad con visión a largo plazo

El despliegue inteligente de los activos de primera clase (FTTH, centros de datos y cable submarino), sitúa a T. Infra como una cartera de infraestructuras de primer nivel. Nuestra capacidad para escalar los vehículos de fibra se basa en la experiencia y el largo historial de Telefónica, el apoyo de un gran cliente ancla y nuestro compromiso a largo plazo con la sociedad en el ámbito digital y ecológico.

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, T. Infra 25% y T. España 30%) avanza en su despliegue y se espera que la huella esté completada en 2024 (5M UUUI). Bluevía ya está presente en más de 3,5k municipios objetivo con baja población en toda la península y Baleares, convirtiéndose en uno de los mayores proveedores mayoristas del país.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, T. Infra 40% y T. Deutschland 10%), avanza en la firma de Memorandos de Entendimiento mientras continúan los proyectos en construcción.

En Reino Unido, **Nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, T. Infra 25% y Liberty Global 25%), sigue intensificando su organización y despliegue y está en línea para cumplir su objetivo (5M de UUUI con FTTH en 2026 y opción de ampliarla a unos 2M adicionales). A finales de junio, la empresa ha alcanzado un hito importante, al poner en marcha su actividad comercial en varios pueblos y ciudades del Reino Unido. Los consumidores y las empresas ya pueden conectarse a la red ultra-rápida de Nexfibre con la última arquitectura XGS-PON.

En Brasil, **FiBrasil** (CDPQ 50%, T. Infra 25% y T. Brasil 25%) tiene el foco en aumentar la penetración. Actualmente está presente en 22 estados brasileños, apoyando modelos de negocio flexibles con conectividad de fibra de alta calidad.

**ONNET Fibra Chile** (KKR 60% y T. Chile 40%) y **ONNET Fibra Colombia** (KKR 60% y T. Colombia 40%), los mayores proveedores mayoristas neutrales de FTTH en sus respectivos países han continuado con su despliegue. En Chile, y una vez alcanzado su objetivo inicial (3,5M de UUUI en 3T 22), el despliegue continúa a un ritmo más lento, centrándose ahora en las conexiones. Se espera que el acuerdo con Entel para adquirir sus activos de fibra obtenga las aprobaciones regulatorias y de competencia en 2S 23. Además, el 6 de julio, T. Hispam alcanzó un acuerdo con KKR y Entel Perú, y tendrá una participación del 36%, 54% y 10%, respectivamente, en la nueva Compañía, **Pangea Co.** Será la primera empresa mayorista de fibra de acceso abierto a escala nacional, con la misión de ampliar el acceso a la conectividad de fibra en todo el país (para reducir la brecha digital y aumentar la competencia en el mercado). Acelerará el despliegue de las UUUI de FTTH, hasta más que duplicar los actuales (5,2M en 2026 frente a 2,5M a junio de 2023).

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

#### Telxius: Cables submarinos de nueva generación

Después del fortalecimiento del acuerdo entre Telefónica y Pontegadea a principios de año (70% y 30% de participación, respectivamente), **Telxius** continua con el despliegue de Tikal (nuevo cable de ultra alta capacidad que une Guatemala y EE.UU.) y analiza el potencial despliegue de nuevas rutas complementarias al diseño inicial del cable, como el potencial aterrizaje en Cancún (México).

Además, a principios del trimestre, **Telxius** ha instalado dos nuevos centros de mitigación (scrubbling centers) en Latinoamérica para reforzar la protección contra ataques de Denegación de Servicio Distribuido (DDoS) en su red. Los nuevos centros de mitigación están ubicados estratégicamente, uno en la costa del Pacífico, en Lurín, Perú, y el otro en la costa del Atlántico, en Santos, Brasil, potenciando la capacidad de mitigación de su servicio anti-DDoS. Estos dos centros de mitigación se suman a los ya existentes de Telxius en EE.UU. y Europa y aprovechan la infraestructura de cable submarino de alta disponibilidad y baja latencia de la compañía.

**Telxius** mantiene un crecimiento positivo del tráfico del 16% en 1S 23 (+8 p.p. interanual), que contribuye a la evolución positiva de los ingresos (1S 23 +1,8% interanual orgánico) y del OIBDA (1S 23 +5,1% interanual orgánico). Todo esto, permite alcanzar un margen OIBDA del 53,3% en 1S 23 (+1,7 p.p. interanual).

<sup>5</sup> Incluido en el total de las UUUI de FTTH del Grupo. Incluye Pangea en jun-23 y objetivo 2026

## TELEFÓNICA HISPAM

### (Variaciones interanuales en términos orgánicos)



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

### Mensajes Clave

- Ejecución de la estrategia, generación de sinergias, creación de valor y reducción de exposición a la región
- Ingresos 2T 23 permanecen estables (-0,4%), a pesar del entorno competitivo y deterioro macro en algunos países
- Mejor evolución esperada del OIBDA en 2S 23; ambición de crecimiento de OIBDA-CapEx en 2023

### Evolución operativa

T. Hispam continúa avanzando en la rentabilidad y sostenibilidad de su negocio. Así, el 12 de junio se ha anunciado la firma del MOU con Millicom para la compartición de la red de acceso móvil en Colombia. Este acuerdo mejoraría la calidad de los servicios móviles ofrecidos, así como un uso más eficiente de los recursos.

Adicionalmente, el 6 de julio, T. Hispam ha llegado a un acuerdo con KKR y Entel Perú, por el que tendrán una participación del 36%, 54% y del 10% respectivamente en **PangeaCo**. Será la primera empresa neutral mayorista de fibra del país y acelerará el despliegue de FTTH, más que duplicando las actuales (5,2M a finales de 2026 frente a 2,5M a junio 2023).

T. Hispam se enfoca en cerrar la brecha de conectividad en las zonas más alejadas de la región. En este sentido, "Internet para Todos", empresa participada por T. Perú, que ya ha cumplido 4 años y ha llevado 4G a más de 3,3 millones de personas en más de 16 mil áreas remotas de Perú.

En el **negocio móvil**, el foco en el crecimiento en valor se traduce en un crecimiento de los accesos de contrato de un 3% interanual, con todos los países creciendo (excepto Venezuela). En México los accesos de contrato crecen un 17%, impulsados por la ganancia neta en 2T 23 (récord histórico de 105k accesos gracias a una oferta de valor diferencial).

En el **negocio fijo**, los accesos conectados a FTTH crecen un 16% interanual impulsados por Chile, Colombia y Argentina. Las UUll pasadas con FTTH ascienden a 14,9M (18,6M FTTH y cable), tras desplegar 3,7M en los últimos 12 meses (0,9M en el último trimestre). El mayor peso en el despliegue de UUll en los últimos doce meses se produce en Colombia, una vez que la InfraCo de Chile ya ha alcanzado su objetivo inicial (3,5M de UUll en septiembre 2022) y el ritmo de despliegue se ha reducido. La Compañía espera la aprobación del organismo de competencia chileno para cerrar el acuerdo con Entel en el 2S 23, (incorporación de 1,2M de UUll pasadas con FTTH de Entel así como acuerdo mayorista entre ambas compañías).

### Evolución financiera

Los **ingresos** permanecen estables interanual en 2T 23 (-0,4%; +0,5% en 1S 23) destacando el crecimiento en Chile (+5,2%) gracias principalmente al impulso de los ingresos de FTTH y en México por el buen desempeño del contrato.

El **OIBDA** decrece un 5,0% en 2T 23 (-4,5% en 1S 23). La comparativa intaranual está afectado negativamente por el registro de la plusvalía asociada a la venta del data center en Chile en 2T 22 por +30M€ y positivamente por el registro de un derecho de cobro asociado al pago en exceso de la tasa de espectro radioeléctrico realizado en Ecuador en enero de 2020-septiembre 2022(+31M€). Adicionalmente, el OIBDA está impactado por el crecimiento del gasto comercial en Chile (principalmente FTTH y modelo FiberCo) y en menor medida por Perú.

La evolución interanual del OIBDA reportado en 2T 23 está impactado por el registro de -15M€ de gastos de reestructuración de plantilla (-37M€ en 1S 23; -7M€ en 2T 22 y 48M€ en 1S 22 registrados mayoritariamente en Argentina).

El **margen OIBDA** se sitúa en 17,3% en 2T 23 (-1,0 p.p. interanual).; +17,8% en 1S 23 (-1,1 p.p. interanual).

El **CapEx** de 2T 23 recoge 24M€ relativos a la adquisición de 100Mhz de espectro en la banda de 3,5 Ghz en Uruguay.

El **OIBDA-CapEx en 1S 23** se reduce un 6,9% interanual, si bien el CapEx se mantiene estable (+0,8%).

## Evolución por país

- **Chile:** Los ingresos presentan un sólido crecimiento interanual en 2T 23 (+5,2%) principalmente por el buen comportamiento del negocio fijo (FTTH, IPTV y proyectos B2B) y a la venta de terminales. El OIBDA (-32,4% interanual) está impactado por el crecimiento de los accesos de valor (modelo de la FiberCo) y por el registro de las plusvalías de la venta del data center en 2T 22 (+30M€).
- **Perú:** La situación macroeconómica y social del país, unido a un entorno competitivo muy agresivo en fijo y móvil, impactan en la caída de los ingresos (2T 23 -10,6% interanual). La continua búsqueda de eficiencias y renegociaciones con proveedores permiten reducir los gastos operativos en 8,2% interanual (OIBDA -20,4%). Movistar anunció en 2T 23 su adhesión a los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres (WEPs), iniciativa de la ONU Mujeres y el Pacto Mundial; reafirmando su compromiso en la equidad de género y el empoderamiento femenino.
- **Colombia:** La Compañía sigue presentando crecimiento trimestral en los accesos de los principales segmentos, principalmente en FTTH, cuyos accesos crecen un 61% interanual. Los ingresos crecen interanualmente (+0,5%), a pesar del impacto del menor consumo de la economía (que impacta fundamentalmente en la venta de terminales y en prepago) y de la reducción de las tarifas de interconexión. El OIBDA (-4,5% interanual) está impactado principalmente por el mayor gasto comercial (modelo FiberCo). Aproximadamente 600 trabajadores forman parte del programa "Mujeres en Red" a junio 2023, además de los aproximadamente 350 en Perú, lo que supone un impulso de la equidad en el sector.
- **México:** Aceleración en el crecimiento de ingresos interanual hasta el 6,3% impulsados por la venta de terminales (mayor renovación de terminales) y al buen comportamiento de los ingresos del servicio de contrato (accesos +17% interanual) y a pesar de la reducción de las tarifas de interconexión. El OIBDA sigue creciendo (+0,4% interanual) gracias a los ingresos y a las eficiencias generadas. Adicionalmente, la Compañía obtuvo el distintivo Empresa Socialmente Responsable 2023 del Centro Mexicano para la Filantropía, con lo que se cumplieron 20 años como Empresa Socialmente Responsable en el país.
- **Argentina:** Foco en crecimiento de valor, reflejándose en un nuevo récord histórico en conexiones netas de FTTH (+68k en 2T 23) en un entorno más racional. Los ingresos aceleran su crecimiento interanual hasta un 91,3% y el OIBDA crece un 7,1%. En 2T 23 se lanzó la iniciativa "Buzones Tecnológicos" que tiene el propósito de contribuir al cuidado del medio ambiente invitando a las personas a dejar la tecnología en desuso dentro del buzón.

## ANEXOS

### Estados financieros consolidados

#### TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1S 23	1S 22	Reportado interanual % Var	2T 23	2T 22	Reportado interanual % Var
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	20.178	19.450	3,7	10.133	10.040	0,9
Otros ingresos	664	1.069	(37,9)	380	432	(12,1)
Gastos por operaciones	(14.559)	(14.153)	2,9	(7.358)	(7.317)	0,6
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(17)	(21)	(20,8)	(11)	(8)	32,1
<b>Resultado operativo antes de amort. (OIBDA) Subyacente</b>	6.306	6.228	1,3	3.161	3.157	0,1
<b>Resultado operativo antes de amort. (OIBDA)</b>	6.266	6.345	(1,2)	3.144	3.146	(0,1)
<b>Margen OIBDA</b>	31,1 %	32,6 %	(1,6 p.p.)	31,0 %	31,3 %	(0,3 p.p.)
Amortizaciones	(4.348)	(4.336)	0,3	(2.196)	(2.227)	(1,4)
<b>Resultado operativo (OI)</b>	1.918	2.009	(4,5)	948	919	3,1
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(14)	105	c.s.	174	33	n.s.
Resultados financieros	(790)	(660)	19,6	(524)	(369)	42,2
<b>Resultado antes de impuestos</b>	1.114	1.454	(23,4)	598	584	2,5
Impuesto sobre beneficios	(230)	(312)	(26,1)	(69)	(217)	(68,5)
Resultado del periodo	884	1.142	(22,6)	530	366	44,6
<b>Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante</b>	760	1.026	(25,9)	462	320	44,5
Atribuido a intereses minoritarios	124	116	6,5	67	46	45,1
<b>Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)</b>	5.679	5.764	(1,5)	5.675	5.759	(1,5)
<b>Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros)</b>	0,11	0,16	(30,3)	0,07	0,05	51,9
<i>Resultado por acción básico atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (euros) Subyacente</i>	0,15	0,18	(16,9)	0,06	0,07	(5,9)

- 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" (125M€ en 1S 23 y 102M€ en 1S 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)	Jun 23	Dic 22	% Var vs. Dic
Activos no corrientes	87.644	87.053	0,7
Intangibles	11.802	12.017	(1,8)
Fondo de comercio	19.033	18.471	3,0
Inmovilizado material	23.829	23.714	0,5
Derechos de uso	8.315	8.279	0,4
Inversiones puestas en equivalencia	11.561	11.587	(0,2)
Activos financieros y otros activos no corrientes	8.154	8.101	0,7
Activos por impuestos diferidos	4.950	4.884	1,3
Activos corrientes	21.326	22.589	(5,6)
Existencias	1.510	1.546	(2,4)
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.678	9.134	5,9
Administraciones Públicas deudoras	1.364	2.213	(38,4)
Otros activos financieros corrientes	1.254	2.444	(48,7)
Efectivo y equivalentes de efectivo	7.290	7.245	0,6
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	230	7	n.s.
<b>Total Activo = Total Pasivo</b>	<b>108.970</b>	<b>109.642</b>	<b>(0,6)</b>
Patrimonio Neto	31.188	31.708	(1,6)
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	25.055	25.088	(0,1)
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	6.133	6.620	(7,3)
Pasivos no corrientes	53.821	54.834	(1,8)
Pasivos financieros no corrientes	34.019	35.059	(3,0)
Deudas no corrientes por arrendamientos	6.530	6.657	(1,9)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.782	3.546	6,7
Pasivos por impuestos diferidos	3.083	3.067	0,5
Provisiones a largo plazo	6.407	6.505	(1,5)
Pasivos corrientes	23.961	23.100	3,7
Pasivos financieros corrientes	4.231	4.020	5,3
Deudas corrientes por arrendamientos	2.157	2.020	6,8
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	14.393	13.509	6,5
Administraciones Públicas acreedoras	1.760	1.920	(8,3)
Provisiones a corto plazo	1.408	1.631	(13,7)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	12	—	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor positivo de la cartera de derivados por un importe neto de 401M€, 2.477M€ incluidos en los pasivos financieros y 2.878M€ incluidos en los activos financieros.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1S 23	1S 22	Reportado interanual % Var
Cobros de explotación	23.790	23.208	
Pagos de explotación	(17.723)	(17.463)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(512)	(738)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(266)	(268)	
<b>Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones</b>	<b>5.289</b>	<b>4.739</b>	<b>11,6</b>
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(3.042)	(2.632)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	913	(1.376)	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras y colocaciones de excedentes de tesorería no incluidas en equivalentes de efectivo	970	2.380	
Cobros por subvenciones de capital	8	—	
<b>Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión</b>	<b>(1.151)</b>	<b>(1.628)</b>	<b>(29,3)</b>
Pagos por dividendos	(1.141)	(388)	
Cobros por ampliación de capital de intereses minoritarios	113	—	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(800)	(226)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(195)	(175)	
Emisiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	962	1.400	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(1.877)	(4.649)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(1.076)	(1.011)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(84)	(490)	
<b>Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación</b>	<b>(4.098)</b>	<b>(5.539)</b>	<b>(26,0)</b>
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	5	233	
<b>Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo</b>	<b>45</b>	<b>(2.195)</b>	<b>c.s.</b>
<b>Saldo al inicio del periodo</b>	<b>7.245</b>	<b>8.580</b>	
<b>Saldo al final del periodo</b>	<b>7.290</b>	<b>6.385</b>	

(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/5/2023/04/rdos23t2-data.xlsx>. El OIBDA se define también en los estados financieros intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2023 (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 intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2023 (véase apartado "Medidas alternativas no definidas en las NIIF" de la Nota 2), donde asimismo se definen el OIBDA-CapEx y el OIBDA-CapEx excluyendo adquisiciones de espectro.

## 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. En el epígrafe de "Cuentas a cobrar y otros activos corrientes" se incluyen la venta financiada de terminales a clientes clasificados en el corto plazo y en el epígrafe de "Activos financieros y otros activos no corrientes" se incluyen los derivados, las cuotas por la venta de terminales a clientes a largo plazo y otros activos financieros a largo plazo.

La deuda financiera neta más compromisos se calcula añadiendo a la deuda financiera neta los compromisos brutos por prestaciones a empleados, el valor de mercado de los derivados utilizados para la cobertura económica de estos compromisos y deduciendo el valor de los activos a largo plazo asociados a estos compromisos y los ahorros impositivos a los que darán lugar los pagos futuros por amortización de los compromisos. Los compromisos brutos relacionados con beneficios con empleados son provisiones corrientes y no corrientes registradas para ciertos beneficios con empleados como planes de terminación, planes post-empleo de prestación definida y otros beneficios.

La deuda financiera neta, la deuda financiera más arrendamientos y la deuda financiera neta más compromisos son relevantes para los inversores y analistas porque proporcionan un análisis de la solvencia del Grupo utilizando las mismas medidas usadas por la Dirección del Grupo. Se utilizan internamente para calcular ciertos ratios de solvencia y apalancamiento. No obstante, no deben ser consideradas un sustituto de la deuda financiera bruta del estado de situación financiera consolidado.

La conciliación entre la deuda financiera bruta según el estado de situación financiera consolidado, la deuda financiera neta y la deuda financiera neta más arrendamientos del Grupo Telefónica se encuentra disponible en la información financiera seleccionada contenida en <https://www.telefonica.com/en/wp-content/uploads/sites/5/2023/04/rdos23t2-data.xlsx>. La deuda financiera neta se define también en los estados financieros intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2023 (véase el 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/5/2023/04/rdos23t2-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/5/2023/04/rdos23t2-data.xlsx>. El Flujo de Caja Libre se define también en los estados financieros intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2023 (véase el 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/5/2023/04/rdos23t2-data.xlsx>. El informe de gestión consolidado del Grupo Telefónica contenido en los estados financieros intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2023 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/5/2023/04/rdos23t2-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 dejó 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 intermedios condensados consolidados y el Informe de gestión intermedio consolidado de Telefónica, correspondientes al primer semestre del ejercicio 2023, presentados a la CNMV, Nota 2, página 12 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:

