

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

Septiembre 2024

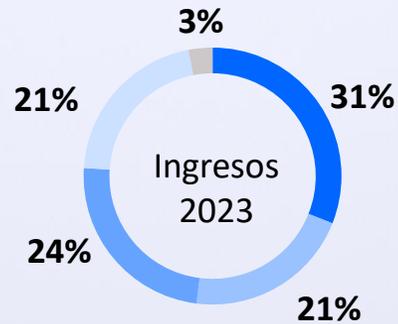
Aspectos destacados

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

Líder global en infraestructura de telecomunicaciones y digitalización

- Operaciones en 12 países en Europa y Latinoamérica
- 392M de accesos
- 102.090 empleados

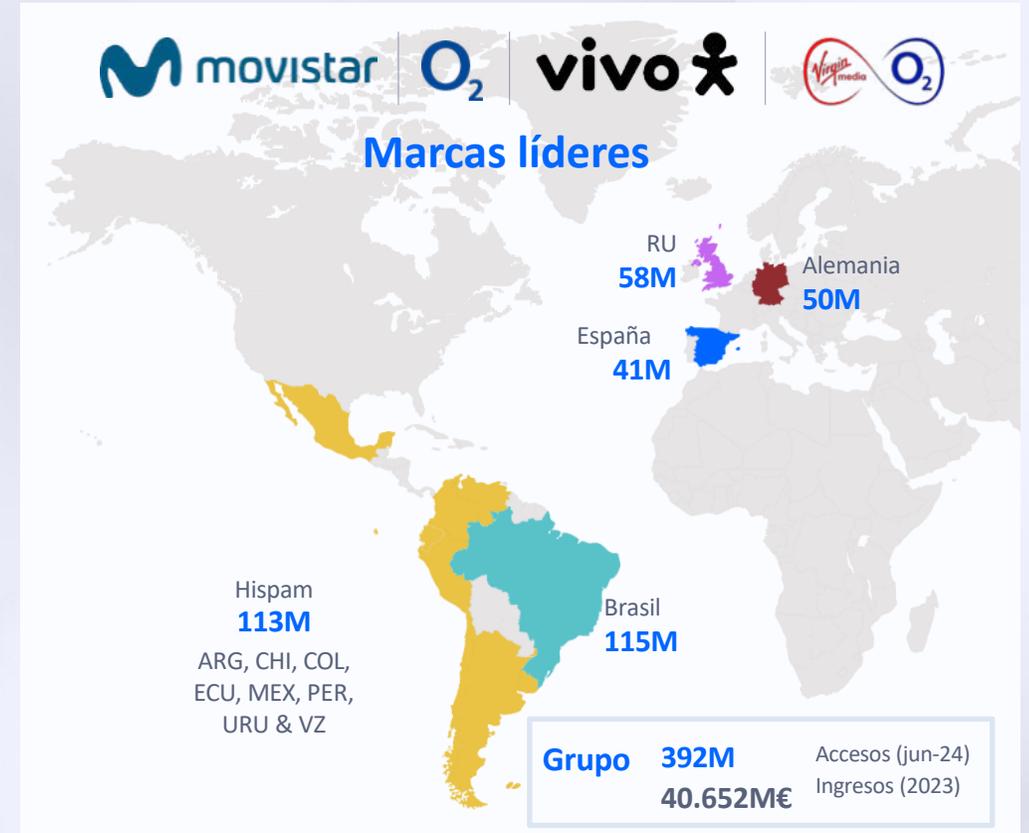
Negocio diversificado



- España
- Alemania
- Brasil
- HispAm
- Otros

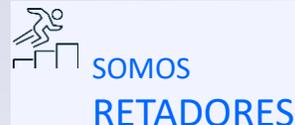
76% Ingresos de SP, BR, ALE

70% EBITDA de SP, BR, ALE



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

Valores



Visión del sector Telco

Una visión ilusionante | Hacia una transformación prometedora

Telco

- ✓ 5G, FTTH
- ✓ Abierta, inteligente



Computing

- ✓ Edge & Cloud

IA

- ✓ Hiper-automatización

Web3

- ✓ Descentralización
- ✓ RA / RV

Exigiéndonos nuevas capacidades



Una visión ilusionante | Rediseñando una Telco



Transformación completada

Transformación masiva

REDES de
vanguardia

Mayor
relevancia del
CLIENTE

OPERACIONES
optimizadas y
preparadas para
el futuro

Comprometidos
con la
SOSTENIBILIDAD

Redes de vanguardia | Líder en infraestructura telco

#1 líder global en UBB despliegue, ex. China*

177 Millones UUII pasadas con UBB

79M UUII FTTH

~ **106M** UUII FTTH para 2026

5G
Cobertura



89%
población



96%
población



50%
población



65%
población

65% cobertura
(Objetivo: 70% en 2026)

Pioneros en Nube Telco

Banda ancha Abierta

Computación Multi Edge

Fragmentación Red

Open RAN

Virtualización & Softwarización



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

“Autonomus Network Journey”

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

Tecnología verde

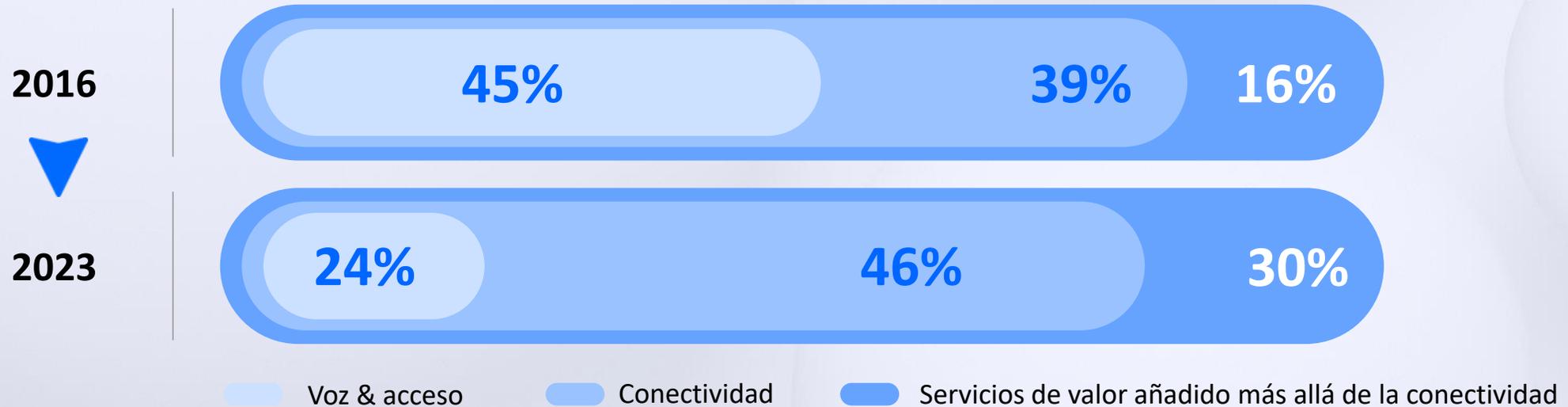
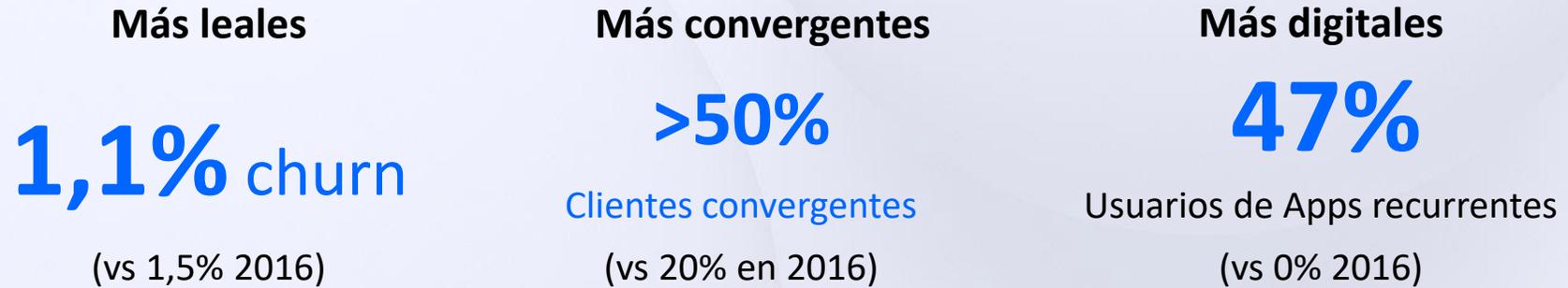
FTTH
85% más eficiente energéticamente que el cobre

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

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

* Fuente: Analysys Mason Datos a jun-24

Mayor relevancia del CLIENTE | Sólido compromiso con los clientes



Operaciones optimizadas y preparadas para el futuro | Eficiencia de referencia

Pioneros en el apagado

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

Capa fina 2G/3G en todas las operaciones

2/3 sistemas OSS desmantelados

Estructura más ágil

~85% procesos digitalizados

~-20% plantilla¹

~31% cargos ejecutivos¹

Red más sostenible

IA reduciendo el consumo de energía en la red

100% de fuentes renovables en mercados principales + CHI + PER (84% Grupo Telefónica)

Bases para la IA

Acceso a herramientas de IA

Capa de abstracción de **Kernel** desplegada

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

Comprometidos con la SOSTENIBILIDAD | Avances significativos



Industria

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



ESG

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



Empleados

- **76 eNPS** (+11 frente a 2019)
- **Brecha salarial de género ajustada a cero¹**
- **70% empleados con nuevas cualificaciones**

Telefónica está preparada,
posición de liderazgo para crear valor

Hemos construido una Telefónica más fuerte

Crecimiento de ingresos

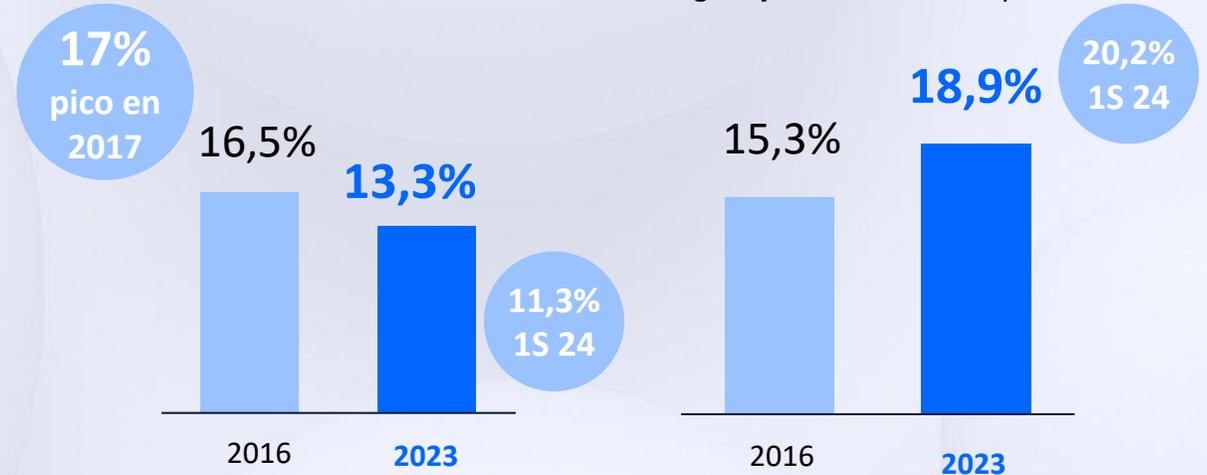
Crecimiento reportado de ingresos, interanual



Rentabilidad mejorada

CapEx/ingresos (ex-espectro)

Margen ajustado EBITDA-CapEx



Reducción sustancial de la deuda

Deuda neta (mil millones €)



Objetivos con el mercado cumplidos

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

Gracias a un cambio en la asignación de capital

Rotación de la cartera basada en el ROIC

M&A

>80 mil millones de €

Nivel récord de inversiones

CapEx¹

57 mil millones de €

Remuneración al accionista

20 mil millones de €

Reducción de deuda

21 mil millones de €

Telefónica está preparada para capturar las oportunidades



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

Plan ambicioso GPS

Plan GPS 2023-2026: Crecimiento, Rentabilidad y Sostenibilidad

Una estrategia basada en 5 líneas de acción

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



Plan GPS: objetivos de 2023-2026

Aumentar aún más la ambición de Telefónica

GPS

Crecimiento

~1%

Ingresos

Rentabilidad

~2%

EBITDA

~5%

EBITDAaL-CapEx

Sostenibilidad

>10%

FCF

Tasa anual media de incremento reportada 2023-2026

Plan GPS: objetivos de 2023-2026

Creando un valor significativo para los accionistas

GPS

>10%

TAMI 23-26

FCF

2,2-2,5x (2026)

Reducción del apalancamiento

Suelo 0,30€ DPA (2023-26)

Creación de valor para los accionistas

Mayor opcionalidad estratégica



España | Una compañía líder con una trayectoria de crecimiento sostenido

Mejor posicionada en las nuevas dinámicas de mercado

- **Diferenciación** sostenida

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

- **Clientes comprometidos y fieles**

Churn (%) **0,9** ↓ 20-23

ARPU
(€/mes) **>90** ↑ 20-23

- **NPS creciente**

NPS **49**

Contexto de mercado

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

Crecimiento consolidado y mayor eficiencia

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

Objetivos 2023-26

Ingresos



EBITDA



EBITDAaL-CapEx





Brasil | Trayectoria de crecimiento y liderazgo reforzado

Posición líder en un mercado en expansión

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

Contexto de mercado

- **Mercado** total **creciendo al 4%**¹
- **#1 en cuota de mercado móvil (39% en Jun 24)**
 - Líder en convergencia y tecnologías
- **#1 en cuota de mercado FTTH**
 - Cobertura líder, 27M UUUI

Fuerte crecimiento en todos los segmentos y expansión de márgenes

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

Objetivos 2023-26

Ingresos 

EBITDA 

EBITDAaL-CapEx 



Alemania | Comprometidos con el crecimiento sostenible y la eficiencia

Buenos resultados en un mercado en crecimiento

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



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

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

Contexto de mercado

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

Crecimiento en B2C y B2B, racionalización de operaciones

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

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



Reino Unido | Reforzar la trayectoria de crecimiento, sinergias y mejora de la red

Líder convergente

- **Diferenciación** sostenida

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

#1 experiencia móvil, canales y cuota de mercado

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

Contexto de mercado

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

Expansión del margen

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

**Dividendo accionistas
2024 VMO2~850M€**

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

Mayor foco al crecimiento del FCF...

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

... mientras se mantiene la opcionalidad

-  **Co-inversión / modelos NetCo**

Preparados para:

Buscar opciones de consolidación en el mercado: En negociaciones Chile y Colombia
Evaluar las **oportunidades de desinversión**

Alianzas estructurales

Hacia una **competencia más sana**

EBITDAaL-CapEx

~5%

2023-2026 TAMI

Reducción de capital invertido

~15%

2023-2026

Sólida base de pospago y una posición relevante en fibra

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

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



1 mil millones de € en adquisiciones

CANCOM UK&I BEterna Part of Telefónica Tech
Altostratus Part of Telefónica Tech Incremental Part of Telefónica Tech

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

Objetivos de T. Infra

Acelerar el reciclaje de activos

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

Mejoras la posición de las OBs

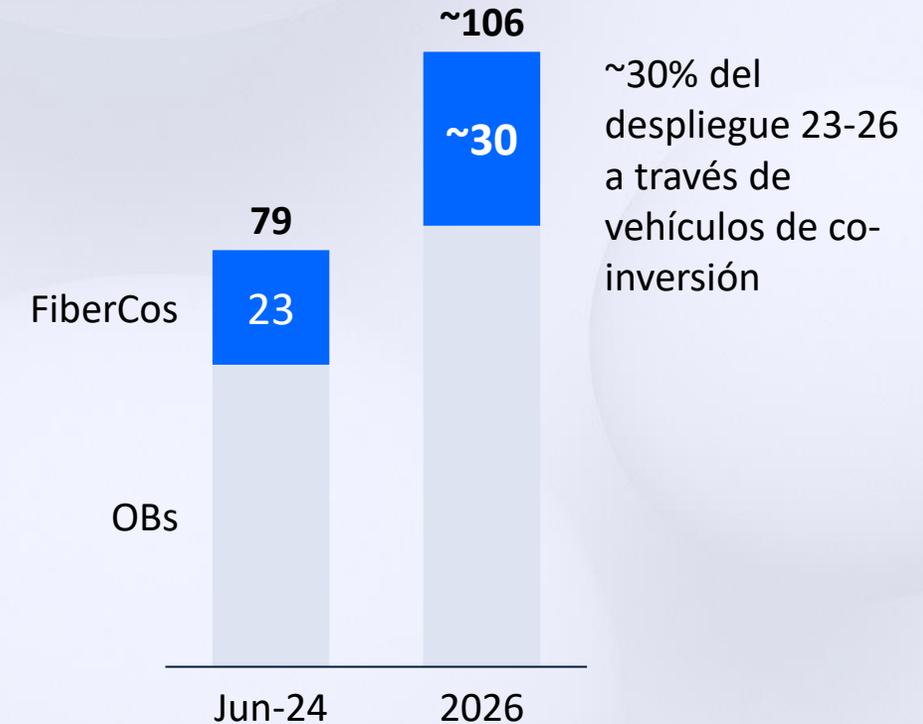
- ✓ **JV de fibra en todas las OBs clave**
- ✓ Potenciar la actividad mayorista
- ✓ Telxius >110k km de red internacional en 2026

Captura de valor al alza

- ✓ >€3 mil millones de activos gestionados¹ junto a principales inversores
- ✓ >75% del capital ya desplegado

Acelerando el despliegue FTTH

FTTH UUIIs, M



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

Resumen de resultados del 2T 24

Sólidos resultados en 2T, confirmando la ejecución de nuestra estrategia

- ✓ **Sólido comportamiento comercial;** mejora el crecimiento en principales accesos en España y Alemania; récord en clientes en Brasil
- ✓ **Aceleración del crecimiento;** ingresos +1,2% interanual con mejora secuencial por B2B y B2C
- ✓ **Sólido crecimiento del flujo de caja operativo;** EBITDAaL-CapEx +11,5% interanual apoyado por un sólido CapEx/ingresos del 12,1%
- ✓ **Eficiencia operativa;** ahorros de personal y apagado cobre
- ✓ **MoU no vinculante con Millicom** para una posible operación corporativa en Colombia / **MoU no vinculante con VOD España** para crear una compañía de fibra (3,5m UUUI FTTH)
- ✓ **En línea con los objetivos de 2024;** comportamiento de 1S 24 alineado con los objetivos de fin de año, que se confirman

Grupo Telefónica: mejora del crecimiento en 2T



Ingresos	EBITDA	EBITDAaL-CapEx
+1,2% interanual	+1,8% interanual	+11,5% interanual
CapEx/ Ingresos	FCF	Deuda Neta
-1,3 p.p.	+22,6% interanual ¹	29,2M€ 2,78x ²

Crecimiento

- Mejora secuencial del crecimiento de ingresos
- Crecemos en nuestros principales mercados

Rentabilidad

- Aceleración en EBITDAaL-CapEx; +15 p.p. frente a 1T
- Mejora el apalancamiento operativo² +1,2 p.p. anual

Sostenibilidad

- Objetivo de crecimiento FCF >10% en 2024 reafirmado
- Balance sólido: liquidez (18,9M€), deuda fija (~80%), vencimiento medio (11 años), coste deuda (3,58%)

1. Excluyendo pagos extraordinarios de la resolución fiscal en Perú; 2. EBITDAaL-CapEx margen; 3. DN/EBITDAaL;

Una Telefónica más fuerte

REDES de nueva generacion

- **Más fibra: 78,9M UUUI**, +2.3M secuencial
- **Más 5G: +3 p.p.** secuencial en cobertura de principales mercados
- **Más Inteligentes:** Softwarización, Automatización de la red, IA & ML

Foco en la mejora de la experiencia del CLIENTE

- **Crecimiento de clientes hasta 392M**, +4M secuencial
- **Oferta mejorada**, ecosistema digital
- **Reducción del churn**, **NPS** mejora secuencial
- **Diferenciación** a través de la **digitalización e IA**

OPERACIONES más eficientes

- **Apagado del legado;** 4,3 mil centrales cerradas en España
- **Menor intensidad de capital** -1,3 p.p. (2T interanual)
- Trimestre completo de **ahorros de personal en España**
- **IA** impulsa la reducción de **OpEx & CapEx**

Sólida ejecución en 2T

En 1T dijimos



- Nuevo acuerdo de **red móvil a largo plazo con DIGI**



- **En negociación para una potencial migración del régimen de Concesión a Autorización**



- Escenario esperado **de extension de espectro**



- **Escisión NetCo**, asesores nombrados, **aceleración del despliegue de fibra** y **gran interés de inversores de infra**

Donde estamos ahora

- ✓ **Acuerdo definitivo con DIGI por 16 años**
- ✓ **MoU no vinculante con VOD España para crear una compañía de fibra**
- ✓ **Acuerdo con ANATEL / Ministerio de Comunicaciones en la migración de Concesión de voz fija al modelo de Autorización**
- ✓ **BNetZA ‘final consultation paper’**; propuesta de extension de los derechos de uso por 5 años
- ✓ **Acuerdo mayorista con Freenet extendido**
- ✓ **NetCo diseño operativo y financiero en línea**; continúa el interés de los inversores
- ✓ **Extensión del acuerdo de compartición móvil con Vodafone más allá de 2030**

Objetivos 2024 totalmente confirmados

	2024 objetivos	1S en línea con cumplimiento	2023-26 TAMI
Ingresos Reportado interanual	~1%	+1,1% ✓	~1%
EBITDA Reportado interanual	1% a 2%	+1,9% ✓	~2%
EBITDAaL - CapEx Reportado interanual	1% a 2%	+3,1% ✓	5%
CapEx / Ingresos	Hasta 13%	11,3% ✓	<12%
FCF Reportado interanual	>10%	163M€ ✓	>10%
Dividendo en efectivo	€0,3/acción 2 tramos €0,15; Dic-24, Jun-25	Cobertura mejorada ✓	Suelo 0,3€/acción
Apalancamiento	Reducción	2,78x ✓	2,2-2,5x (2026)



Creación de valor a largo plazo

Creación de valor a largo plazo

Comprometidos con



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



Sistema de comunicaciones Oficina del Accionista:

- Información relevante
- Newsletter 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



 **Telefónica**



Clima Lista
A 2023



Bloomberg
GEI 2023



Miembro de
DJSI Europa



1º en el sector,
2022



1º del mundo en 2023
Benchmark de la Inclusión Digital