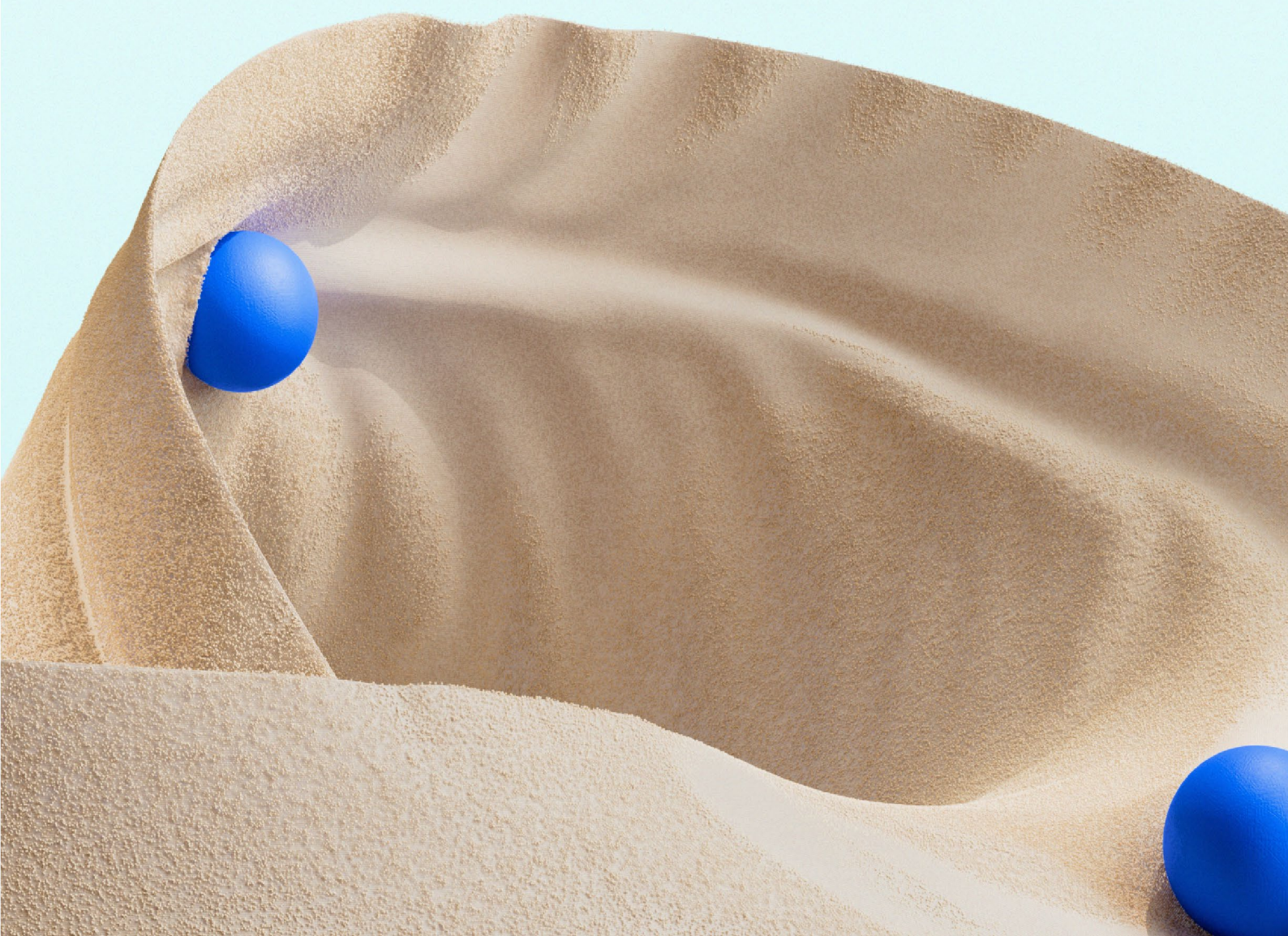
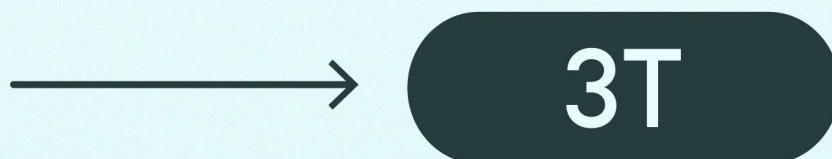


Resultados 2025



ÍNDICE

Telefónica

Aspectos destacados	3
Evolución de operativos, infraestructura y TI	6
Resultados económico-financieros	7
Desempeño en sostenibilidad	10

Telefónica España	11
Telefónica Brasil	12
Telefónica Deutschland	13
Telefónica Tech	14
Telefónica Infra	15
Telefónica Hispam	16
Joint Venture, VMO2	17

Apéndice

Estados financieros consolidados seleccionados	18
Medidas alternativas del rendimiento	21
Aviso legal	24

La información financiera correspondiente a enero-septiembre de 2025 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").

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 anunciará los resultados a través de una presentación a las 11:00h CEST del 4 de noviembre de 2025

Para más información, por favor contacte con:

Torsten Achtmann (torsten.achtmann@telefonica.com); Isabel Beltrán (i.beltran@telefonica.com); ir@telefonica.com;
Teléfono: 91 482 87 00

<https://www.telefonica.com/es/accionistas-inversores/>

Resultados económico-financieros Telefónica 3T 2025

4 de noviembre de 2025

Ejecución consistente de los negocios

Aspectos destacados

- **Continúa el foco en el cliente y la construcción de la red** (interanual)
 - Búsqueda continua del crecimiento de valor (FTTH 16,4m, +8%). Accesos totales 350,2M
 - Diferenciación de red, líder en despliegue (FTTH 82,6M UUll, +9%, cobertura 5G en mercados principales 78% (+8 p.p.)
 - Satisfacción del cliente como prioridad (NPS: 32)
- **Evolución estable del negocio subyacente** (interanual orgánico)
 - Crecimiento en España, ingresos +1,6%, mejora secuencial en EBITDA (+1,1%) y EBITDAaL-CapEx (+3,9%). Logrando, una vez más, ganancia neta positiva y aceleración del crecimiento en todos los accesos principales
 - Brasil mantiene su buen desempeño y liderazgo en el mercado. Ingresos +6,5%, EBITDA +8,8%, EBITDAaL-CapEx +13,6%, cuotas de mercado del 43% en contrato y 18% en FTTH (agosto-25)
 - En Alemania, sólido momento comercial en el negocio principal. El aumento del efecto de la migración de clientes de 1&1 afecta a los resultados financieros. El margen EBITDAaL-CapEx mejora (+0,2 p.p.) por eficiencias
- **Crecimiento orgánico sostenido** (Grupo, orgánico interanual)
 - Ingresos +0,4% (ingresos del servicio +0,6%). B2B mantiene su crecimiento diferencial (+6,5%). B2C +1,7%
 - Buena rentabilidad, EBITDA +1,2%, EBITDAaL-CapEx vuelve a crecer (+3,4%) con el margen de +0,4 p.p
 - En 9M, crecimiento del +1,1% en ingresos, +0,9% en EBITDA y +0,9% en EBITDAaL-CapEx
- **Objetivos 2025**
 - En línea con el objetivo de crecimiento (orgánico interanual) en ingresos, EBITDA y EBITDAaL-CapEx, ratio CapEx/ventas menor a 12,5%
 - Confirmado dividendo de 0,30€ por acción en efectivo
 - FCF (123M€ en 3T, 414M€ en 9M) y apalancamiento (2,87x; 28,2 mil millones de euros de deuda neta a sep-25)
- **Aceleración de la transformación del portafolio en Hispam**
 - Venta de T. Argentina, T. del Perú, T. Uruguay (cierre el 7 de octubre) y T. Ecuador (cierre el 30 de octubre)
 - Acuerdo vinculante para la venta de T. Colombia, sujeto a ciertas condiciones de cierre

Comentarios de Emilio Gayo, Consejero Delegado de Telefónica:

"Los resultados del tercer trimestre reflejan la solidez y la ejecución disciplinada de la Compañía, donde logramos una ganancia robusta y de alta calidad en fibra, así como crecimiento de clientes 5G. Seguimos ganando en mercados altamente competitivos gracias a la mejor y más avanzada tecnología, junto al liderazgo en churn y NPS. Conseguimos esto con un ratio CapEx sobre ventas líder en la industria. El crecimiento sostenido de ingresos, EBITDA y EBITDAaL-CapEx refleja la excelencia operativa, con un sólido desempeño en España y Brasil. Alemania mantiene el foco en mitigar el efecto de la migración de clientes de 1&1.

El buen momento operativo y el crecimiento en las principales métricas financieras en los resultados de los 9M 25 nos permiten confirmar nuestro objetivo anual de crecimiento en ingresos, EBITDA y EBITDAaL-CapEx, con un ratio CapEx sobre ventas por debajo del 12,5%. Reiteramos nuestro compromiso de dividendo para 2025. Todo ello, en el contexto del nuevo plan estratégico que se presentará hoy durante nuestro Capital Markets Day."

Objetivos

Objetivos 2025 (orgánico¹)

- **Ingresos: crecimiento orgánico** interanual (+1,1% en 9M 25)
- **EBITDA: crecimiento orgánico** interanual (+0,9% en 9M 25)
- **EBITDAaL-CapEx: crecimiento orgánico** interanual (+0,9% en 9M 25)
- **CapEx sobre ventas: <12,5% orgánico** (11,8% en 9M 25)
- **FCF actualizado a ~ 1,9 mil millones de euros en 2025** (FCF operaciones continuadas 9M 25: 414M€)
- **Apalancamiento actualizado a ligero aumento** (2,87x a sep-25)

Retribución al accionista confirmada para 2025

- **Segundo tramo del dividendo de 2024** de 0,15€ por acción en efectivo se pagó el 19 de junio de 2025
- **Dividendo de 2025** de 0,30€ por acción en efectivo se pagará el 18 de diciembre de 2025 (0,15€) y junio de 2026 (0,15€). Para el propósito del segundo tramo, se propondrá a la JGA la adopción de los correspondientes acuerdos societarios

¹ Criterio para objetivos 2025: orgánico, asume tipos de cambio constantes (promedio de 2024), excluye la contribución al crecimiento de Venezuela, considera un perímetro de consolidación constante y no incluye gastos de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de compañías, cargos por deterioro de fondo de comercio e impactos materiales no recurrentes. CapEx ex-espectro. El FCF reportado de las operaciones continuadas excluye pagos de espectro

Principales indicadores del Grupo Telefónica

	9M 25			3T 25		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Ingresos	26.970	(2,8)	1,1	8.958	(1,6)	0,4
EBITDA*	8.938	(3,6)	0,9	3.071	(1,5)	1,2
EBITDAaL*-CapEx	3.832	(4,0)	0,9	1.252	0,2	3,4
CapEx / Ventas orgánico	11,8%		(0,5) p.p.	13,1%		(0,7) p.p.
FCF de las operaciones continuadas	414	(68,0)		123	(84,4)	
Deuda Financiera Neta	28.233	(1,6)				
Beneficio neto de las operaciones continuadas	828	(45,9)		271	(45,1)	

	9M 25 (M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.	3T 25 (M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Ingresos	26.970	(2,8)	1,1	8.958	(1,6)	0,4
Telefónica España	9.589	1,7	1,7	3.233	1,6	1,6
Telefónica Brasil	6.966	(4,2)	6,6	2.349	1,8	6,5
Telefónica Deutschland	6.055	(3,7)	(3,7)	1.960	(6,6)	(6,6)
Telefónica Hispam	3.152	(11,3)	(3,1)	1.017	(9,8)	(3,6)
Otras sociedades y eliminaciones	1.208	0,6	0,8	398	2,9	4,8
EBITDA*	8.938	(3,6)	0,9	3.071	(1,5)	1,2
Telefónica España	3.422	1,0	1,0	1.168	1,1	1,1
Telefónica Brasil	2.990	(2,5)	8,5	1.067	3,5	8,8
Telefónica Deutschland	1.907	(5,9)	(5,9)	628	(9,5)	(9,5)
Telefónica Hispam	603	(18,1)	(5,5)	206	(11,1)	1,2
Otras sociedades y eliminaciones	16	(69,9)	(86,9)	2	(73,1)	(59,8)
EBITDAaL*	7.002	(5,3)	(0,8)	2.420	(3,4)	(0,6)
Telefónica España	2.947	1,0	1,0	1.010	0,9	0,9
Telefónica Brasil	2.356	(2,3)	8,7	854	3,5	9,0
Telefónica Deutschland	1.323	(9,8)	(9,8)	423	(16,0)	(16,0)
Telefónica Hispam	365	(33,4)	(19,7)	133	(22,0)	(7,8)
Otras sociedades y eliminaciones	11	(78,7)	(97,5)	—	c.s.	(94,5)
CapEx	3.170	(6,9)	(2,9)	1.167	(7,0)	(4,6)
Telefónica España	1.084	(2,0)	(2,0)	372	(3,8)	(3,8)
Telefónica Brasil	1.095	(7,4)	3,0	410	(1,1)	4,3
Telefónica Deutschland	664	(16,7)	(16,7)	257	(22,5)	(22,5)
Telefónica Hispam	222	3,1	8,2	88	7,2	15,2
Otras sociedades y eliminaciones	105	2,5	3,5	41	(1,2)	0,8
Espectro	226	145,0	123,9	0	c.s.	(100,0)
EBITDAaL*- CapEx	3.832	(4,0)	0,9	1.252	0,2	3,4
Telefónica España	1.863	2,9	2,9	638	3,9	3,9
Telefónica Brasil	1.261	2,6	14,1	444	8,1	13,6
Telefónica Deutschland	659	(1,6)	(1,6)	165	(3,4)	(3,4)
Telefónica Hispam	143	(57,0)	(37,7)	45	(49,0)	(29,1)
Otras sociedades y eliminaciones	(94)	79,1	98,6	(41)	15,6	15,9

	Sep 25 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	350.186	(0,1)
de los cuales FTTH	16.400	8,3
de los cuales Contrato	115.711	(3,2)
de los cuales TV de Pago	8.715	(2,0)
de los cuales Mayoristas	28.826	5,2

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo

Evolución operativa, infraestructura y TI

Los **accesos totales** ascienden 350,2M a septiembre, prácticamente estables interanualmente (-0,1%), con los accesos de FTTH creciendo un 8,3%.

A través del programa **Autonomous Network Journey**, se progresa hacia el objetivo de alcanzar el Nivel 4 de autonomía (escala del *TM Forum*), en el cual la red tomará decisiones operativas proactivamente, sin apenas intervención humana, garantizando coherencia, trazabilidad y ajuste automático frente a cambios del entorno. Durante el año hemos implementado varios proyectos con nivel 4 de autonomía en España, Brasil y Alemania, de los que ya estamos capturando beneficios.

En **España** se ha desplegado un entorno autónomo capaz de actualizar el software y las capacidades de la red IP mediante Inteligencia Artificial. Este permite activar cambios de alto nivel en la red, como activación de nuevas funcionalidades sin necesidad de especificar cada paso técnico. Así, la red se adapta proactivamente a los cambios de forma automatizada y garantizando la consistencia funcional del sistema en todo momento.

En **Alemania**, la plataforma ATEA – *AI Factory* se consolida como un entorno escalable para desarrollar casos de uso basados en Inteligencia Artificial, integrando *Machine Learning* e IA Generativa, y aplicable a todos los niveles de la red (Acceso Radio, Transporte y Core). Entre sus usos, destaca, la identificación automática de zonas con anomalías similares, y la realización de recomendaciones técnicas para su gestión, reduciendo las tareas manuales, errores y tiempos de análisis.

En **Brasil** se está desplegando un caso de uso de algoritmos de Inteligencia Artificial para diagnosticar y asociar incidencias en el *Backhaul* de la red. El sistema es capaz de determinar la causa raíz, identificando el cable de fibra específico, reduciendo significativamente las salidas a campo y optimizando la resolución de incidencias.

Asimismo, el proyecto **Open Gateway**, liderado por Telefónica y la GSMA, está respaldado por 291 operadores (más del 80% de las conexiones móviles globales) y por 53 empresas de distribución. En el mes de septiembre se produjo el lanzamiento comercial de las primeras APIs multioperador en el Reino Unido (*Age Verify* y *Know Your Customer Tenure*), que ya están disponibles para los desarrolladores de aplicaciones. Aduna sigue creciendo como vehículo para escalar la comercialización de APIs a nivel global, y ha anunciado nuevos acuerdos para integrarse con más operadores (Vivo en Brasil, SK Telekom en Corea del Sur, Maxis en Malasia, Spark en Nueva Zelanda) y con proveedores de soluciones (Sekura.id, Prelude, Soprano, BTS).

A septiembre, la **cobertura 5G** es 94% en España, 98% en Alemania, 66% en Brasil y 80% en el Reino Unido. Además, el core 5G Stand Alone está totalmente desplegado en todos nuestros mercados principales, y se ha encendido la red 5G SA en 500 localidades de Reino Unido, convirtiéndose en la mayor del país con una cobertura de >70% de la población.

Se ha completado el **apagado de la red minorista de cobre en España** con el cierre de todas sus centrales (8.532). Somos **líderes mundiales en fibra**, ofreciendo la mejor solución de *carrier* para los próximos 50 años (XGS-PON disponible), con 172,1M de UUII UBB, +2% interanual. De ellos, 82,6M son UUII FTTH (+10% interanual), incluidos 29,4M de UUII de las FibreCos (+9% interanual). Así, el total de UUII FTTH crece en 4,2M en 9M (33% a través de FibreCos).

En cuanto al programa de reducción del consumo energético y aumento de energías verdes, cabe destacar varias iniciativas. Así, se mantienen coberturas frente a los costes de la energía a través de PPAs de renovables. Con la puesta en marcha de un segundo PPA en Alemania en julio, la proporción del consumo eléctrico cubierto por PPAs en Alemania alcanzará en 2026 alrededor del 70% de su consumo propio. En España se ha completado la modernización de equipos de climatización de 15 centrales bajo el modelo *Energy as a Service (ESaaS)*, lo que permitirá ahorrar ~45 GWh al año (20% del consumo de cada central).

Finalmente, se progresa en la senda reducción del consumo de RAN y en el apagado del legado, a pesar del fuerte incremento del tráfico, con el objetivo de reducir la ratio de **consumo por unidad de tráfico en un 95% para 2030** y las **cero emisiones netas para 2040** en toda la cadena de valor.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina y Telefónica Perú desde el 24 de febrero de 2025 y el 13 de abril de 2025, respectivamente. Tras los acuerdos de venta de Telefónica Uruguay el 21 de mayo de 2025 y Telefónica Ecuador el 13 de junio de 2025 (ambos cerrados en octubre), sus activos y pasivos se han clasificado como mantenidos para la venta a 30 de septiembre de 2025. En cumplimiento de las NIIF, estas compañías han sido reportadas como operaciones en discontinuación dentro del Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados de 2024 han sido revisados en consecuencia.

Los movimientos de los tipos de cambio, principalmente la depreciación interanual del real brasileño frente al euro, tienen un impacto negativo en los resultados de 3T, aunque el impacto es menor respecto a la evolución interanual de trimestres anteriores. El impacto en 3T es de -173M€ en ingresos y -66M€ en EBITDA*. En 9M, -1.015M€ y -360M€, respectivamente, -68M€ en el FCF de las operaciones continuadas. En deuda neta, -266M€ (-261M€ incluyendo arrendamientos) dada la ligera apreciación del real brasileño desde diciembre de 2024.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** disminuye un 1,6% interanual hasta 8.958M€ en 3T, -2,8% hasta 26.970M€ en 9M (-1,9 p.p. y -3,7 p.p. de impacto de tipo de cambio). En términos orgánicos, los ingresos crecen 0,4% por un crecimiento del 0,6% en ingresos de servicio, las ventas de terminales caen un -1,5% (9M: +1,1%, +1,3%, -0,2%).

Los **ingresos B2C** crecen un 1,7% interanual en el 3T 25 (5.321M€, el 60% del total) y un 1,9% interanual en 9M 25, impulsados principalmente por el crecimiento en Brasil y España, respaldado por propuestas de valor atractivas, una calidad de servicio superior y marcas de gran valor.

Los **ingresos B2B** crecen un 6,5% interanual en 3T 25 (2.020M€, el 23% del total) y un 5,6% interanual en 9M 25 impulsados por un crecimiento de un dígito alto en los mercados principales. Tanto los ingresos corporativos como los de las pymes crecen interanualmente (+5,4% y +9,5%, respectivamente, en 3T 25). El principal motor de crecimiento es el sector de TI, que registra un crecimiento de dos dígitos y ya representa el 47% de los ingresos totales B2B.

Los **ingresos de mayoristas y socios** y otros descienden un 10,2% interanual en 3T 25 (1.616M€, el 17 % del total) y un 6,6% en 9M 25. El empeoramiento de la tendencia secuencial se debió principalmente a los obstáculos previstos derivados de la transformación del negocio de socios en Alemania.

Los **otros ingresos**: 402M€ en 3T 25 y 1.086M€ en 9M 25, incluyen 65M€ por la resolución de un litigio con Millicom en relación a la venta de Costa Rica en 3T y 95M€ de plusvalía de Nabiax en 1T. En términos orgánicos, crecen un 15,9% interanual en 3T, +14,8% en 9M.

Los **gastos operativos** disminuyen un 0,8% interanual hasta 6.227M€ en 3T (-1,3% hasta 19.023M€ en 9M), afectados por gastos de reestructuración (21M€ en 3T, 89M€ en 9M, principalmente en Otras Compañías y Eliminaciones) y el efecto de los tipos de cambio. Los gastos por operaciones crecen un 0,6% interanual orgánico, +1,8% en 9M, por mayores gastos de aprovisionamientos y personal, parcialmente compensados por menores otros gastos de explotación.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos**: 265M€ en 3T 25, 272M€ en 9M 25, incluyen un deterioro del fondo de comercio sin efecto en caja en Telefónica Tech (247M€ en Otras Compañías y Eliminaciones; 190M€ en T. Tech UK & Ireland, 58M€ en Be-Terna).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA)*** se reduce un 1,5% interanual hasta 3.071M€ en 3T y -3,6% hasta 8.938M€ en 9M (impacto de tipos de cambio: -2,1 p.p. y -3,9 p.p.). En términos orgánicos, crece un 1,2% interanual, +0,9% en 9M, con Brasil y España impulsando el crecimiento.

El **margen EBITDA***: 34,3% en 3T 25 y 33,1% en 9M 25 (+0,3 p.p. y -0,1 p.p. interanual orgánico, respectivamente).

El **EBITDAaL***: -3,4% interanual hasta €2.420m en 3T y -0,6% orgánico (9M: -5,3% hasta 7.002M€, -0,8% orgánico).

La **amortización del inmovilizado** se reduce un 2,1% interanual hasta 1.916M€ en 3T (-3,4% hasta 5.702M€ en 9M), afectada por los tipos de cambio.

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia**: 24M€ en 3T 25 vs. -74M€ en 3T 24, principalmente por el resultado del acuerdo entre VMO2 y Daisy Group. En 9M 25: -275M€ vs -55M€ en 9M 24, fundamentalmente VMO2 (variación del valor razonable de los derivados, menor resultado operativo, parcialmente compensado por el resultado del acuerdo con Daisy Group).

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo

Los **gastos financieros netos**: +10,6% interanual hasta 494M€ en 3T principalmente por impactos no recurrentes en 3T 24 no repetidos en 3T 25. En 9M, se reducen un 3,0% hasta 1.281M€ ayudados por la contención de costes en Europa.

El **gasto por impuesto** es más alto (149M€ en 3T 25 vs. 78M€ en 3T 24; 545M€ en 9M 25 vs. 299M€ en 9M 24) explicados fundamentalmente por la valoración de créditos fiscales (principalmente en Alemania y España).

El **resultado atribuido a intereses minoritarios de las operaciones continuadas**: -10,1% interanual hasta 62M€ en 3T, -19,8% hasta 131M€ en 9M, debido al menor resultado de los intereses minoritarios de Telefónica Colombia.

El **resultado neto de las operaciones continuadas**: 271M€ en 3T 25, con 0,04€ de **resultado básico por acción** (9M: 828M€, 0,11€). Ajustado, -23,1% interanual hasta 556M€ y -25,5% hasta 0,09€ en 3T (9M: -24,0% hasta 1.558M€ y -26,7% hasta 0,24€). Ajustes del 3T: -16M€ de gastos de reestructuración y -269M€ de otros impactos (9M: -66M€ de reestructuración, +94M€ de plusvalías, -757M€ de otros impactos, principalmente el deterioro del 3T y la amortización de activos inmatrimoniales procedentes de procesos de asignación de precios de compra).

El **resultado de las operaciones en discontinuación**: 5M€ en 3T 25 y -1.909M€ en 9M 25, asociado a Argentina, Perú, Uruguay y Ecuador. Los **minoritarios de las operaciones en discontinuación**: -1M€ en 9M. Así, el **resultado neto de las operaciones en discontinuación** es de 5M€ en 3T y -1.908M€ en 9M (BPA de -€0,34 en 9M).

Flujo de caja libre

EBITDA*-CapEx aumenta un 2,2% interanual hasta 1.904M€ y el **EBITDAal*-CapEx** 0,2% hasta 1.252M€ en 3T (9M: -1,7% hasta 5.768M€ y -4,0% hasta 3.832M€). Orgánico, el **EBITDA*-CapEx** crece un 5,1% y el **EBITDAal*-CapEx** +3,4% (+3,2% y +0,9% en 9M).

El **CapEx** decrece un 7,0% interanual hasta 1.167M€ en 3T y -6,9% hasta 3.170M€ en 9M (-4,6% y -2,9% orgánico, respectivamente). El espectro devengado es de 226M€ en 9M (principalmente en Alemania en 2T) y los pagos de 71M€ (30M€ en España, 21M€ en Alemania, 19M€ en Hispam). El **CapEx/Ingresos**: -0,5 p.p. hasta 11,8% orgánico en 9M.

La variación del **capital circulante** consume 930M€ en 9M 25, explicado por la estacionalidad del CapEx, los gastos diferidos y otros efectos estacionales. Respecto a 9M 24, el consumo de capital circulante es 471M€ mayor, explicado por CapEx (298M€ de subvención para CapEx 5G recibida en 3T 24 y los pagos de CapEx asociados durante 2025). Excluyendo el efecto de las subvenciones, el consumo de capital circulante es ligeramente superior interanualmente.

Los **pagos de intereses** disminuyen un 8,2% interanual hasta 808M€ en 9M, positivamente afectados por ingresos de intereses. El coste efectivo de los pagos de intereses relacionados con la deuda (últimos doce meses) desciende a 3,44% a septiembre de 2025 (Sep-24: 3,57%).

Los **dividendos recibidos** están en línea (31M€ en 9M 25, 34M€ en 9M 24) y los **pagados a accionistas minoritarios** (83M€ en 9M 25, 110M€ en 9M 24) son menores principalmente por la no distribución de dividendos a T. Deutschland.

Los **pagos de impuestos** son más altos (412M€ en 9M 25 vs. 174M€ en 9M 24), principalmente por la devolución extraordinaria de impuestos de 211M€ recibida en España en 3T 24. Excluyéndola, los pagos de impuestos son ligeramente más altos interanualmente en 9M y estables en 3T.

Los **pagos de principal e intereses de arrendamientos** aumentan un 4,1% interanual hasta 1.933M€ en 9M 25 por impactos estacionales.

Los **pagos por compromisos de personal** son menores (735M€ en 9M 25, 759M€ en 9M 24) y los **pagos de cupones de híbridos** similares (303M€ en 9M 25, 304M€ en 9M 24).

El **flujo de caja libre de las operaciones continuadas**: 123M€ en 3T 25, 414M€ en 9M 25 (3T 24: 787M, 9M 24: 1.293M€).

El **flujo de caja libre de las operaciones en discontinuación**: 21M€ en 3T 25, -102M€ en 9M 25 (114M€ en 3T 24, -174M€ en 9M 24), incluye Argentina, Perú, Uruguay y Ecuador.

El **flujo de caja libre total** asciende a 143M€ en 3T 25 y 312M€ en 9M 25 (901M€ en 3T 24 y 1.118M€ en 9M 24).

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo.

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** aumenta 624M€ en 3T, hasta 28.233M€ a septiembre de 2025, a pesar de un flujo de caja libre total positivo (incluidos los pagos del espectro) de 139M€. El aumento se debe a la remuneración a los accionistas de 294M€, las inversiones financieras netas de 31M€ y otros factores netos de 438M€ (incluyendo el espectro financiado).

En 9M 25, la deuda financiera neta aumenta en 1.072M€ debido a la remuneración a los accionistas de 1.314M€ y otros factores netos de 803M€ (incluido el impacto de los tipos de cambio y el espectro financiado). Los factores que reducen la deuda son las desinversiones financieras netas de 0,8 mil millones de euros y el flujo de caja libre total (incluidos los pagos del espectro) de 211M€.

Los pasivos por arrendamientos: 7.910M€ a septiembre de 2025, -4.4% en 9M, debido principalmente a la venta de T. Argentina y T. Perú. La deuda financiera neta incluyendo pasivos por arrendamientos: 36.143M€ a septiembre de 2025.

El Grupo Telefónica ha levantado financiación en 9M 25 por 7.762M€ y VMO2 por 4.869M€ equivalentes.

Las actividades de financiación en 3T 25 incluyen

- En julio de 2025, Telefónica emitió un bono en el mercado suizo por importe de 130MCHF a 7 años y un cupón de 1,3275%

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido mantener una sólida posición de liquidez de 16.378M€ (10.038M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 9.769M€ con vencimiento superior a 12M). A septiembre de 2025, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años. La vida media de la deuda se sitúa en 10,5 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 1.281M€ a septiembre de 2025.

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo

Desempeño en sostenibilidad

El enfoque de Telefónica con respecto a la sostenibilidad sigue siendo pragmático y centrado en la reducción de riesgos, así como en la generación de valor. Nuestros objetivos están alineados con los **ODS** de la **ONU**. En 3T 25, destacamos:

“E” Environmental (Ambiental): Construir un futuro más verde (ODS #7, #9, #11, #13, #15, #17)

- **Cobertura de costes energéticos mediante renovables:** Nuevo PPA a 10 años firmado en Reino Unido, y un PPA adicional en funcionamiento en Alemania, aumentando la resiliencia energética de la Compañía.
- **Reducción del Alcance 3 mediante viajes sostenibles:** Cofundadores de Círculo SAF, una iniciativa para promover el combustible de aviación sostenible, un paso clave para reducir las emisiones de los viajes corporativos.

“S” Social: Ayudar a la Sociedad a prosperar (ODS #5, #8, #9, #10)

- **Inversión en redes resilientes:** Telefónica ha invertido 77.000M€ en el despliegue de infraestructuras en los primeros 10 años de los ODS de las Naciones Unidas, contribuyendo a la Agenda 2030.
- **Promoviendo la diversidad:** Nombrada Líder en Diversidad por sexto año consecutivo por el *Financial Times* y *Statista* gracias a los sólidos compromisos y políticas de la compañía para promover la inclusión.

“G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo (ODS #7, #9, #13, #16)

- **Transparencia en Finanzas Sostenibles:** Publicado el Informe Anual de Bonos que confirma la asignación de cerca de 2.800M€ en 2024 para la transformación de la red y proyectos de energía renovable en España, Brasil y Alemania.
- **Formación en Negocio Responsable:** El 93% de los empleados completó la formación sobre nuestros Principios de Negocio Responsable, que refuerzan el comportamiento basado en la integridad en toda la plantilla.

Telefónica sigue liderando en ratings de sostenibilidad. Por ejemplo, situándonos en el 3% superior del sector de telecomunicaciones según *Sustainalytics*.

TELEFÓNICA ESPAÑA

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

34%

sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 9M 25

37%

sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 9M 25

Mensajes clave

- Aceleración en el crecimiento interanual de los principales accesos
- Récord en base de clientes de banda ancha fija, con el mayor crecimiento interanual de los últimos 9 años
- Crecimiento de ingresos de servicio de forma continua durante los últimos 3 años

Evolución operativa

Telefónica España presenta de nuevo unos sólidos resultados comerciales y financieros. La calidad y la excelencia del servicio impulsan el crecimiento de clientes alcanzando el récord histórico de accesos de BAF y de contrato móvil, lo que se traduce en crecimiento interanual a nivel de ingresos, rentabilidad y generación de caja operativa.

Esta buena evolución está acompañada de un ecosistema de servicios digitales cada vez más diversificado, con un amplio catálogo de dispositivos, una base creciente de usuarios de alarmas, la consolidación del fútbol como contenido premium, y la buena acogida de nuevos productos como la *eSIM* Flag y las balizas con conectividad para vehículos. Estas últimas han sido clave para posicionar a Telefónica como líder en accesos IoT en España.

En **sostenibilidad**, mantenemos una responsabilidad y compromiso firme, habiendo garantizado la conectividad durante los incendios forestales del verano, restableciendo las comunicaciones de 236 municipios, gracias al despliegue de 300km de fibra, 6 unidades móviles, 10 generadores y a la movilización de 200 técnicos especializados. Por otro lado, nuestra iniciativa "Movimiento Azul" que ha cumplido su primer aniversario, se ha consolidado como referente social de inclusión digital, apoyando a familias, jóvenes y educadores, promoviendo el bienestar, la protección infantil y la responsabilidad medioambiental.

Los **accesos totales** aumentan un 21% interanual a septiembre, gracias al excelente desempeño comercial y a la incorporación de nuevas líneas IoT (x2,6 interanual). En 3T destaca el crecimiento de los accesos de BAF (+2,4% interanual, el mayor en nueve años) que impulsa la planta hasta su récord histórico, con dos tercios del total de clientes eligiendo la máxima velocidad disponible (1 Gbps). El resto de los accesos principales también aceleran su ritmo de crecimiento interanual, el contrato móvil (+2,8%, +0,1 p.p. vs. 2T), que vuelve a batir récord histórico de clientes, y en TV (+7,0%, +0,6 p.p. vs. 2T).

La ganancia neta **convergente** suma 21k clientes en 3T, siendo la mayor en seis años, lo que acelera el ritmo de crecimiento interanual de la base hasta el +1,0% (+0,2 p.p. vs 2T), gracias al bajo nivel de churn (0,8%). Esto junto al mejor ARPU del mercado (89,3€, -1,0% interanual por la mayor base de O2), se traduce en un valor medio de cliente convergente que dobla al del resto de operadores del sector.

Evolución financiera

Los **ingresos** de 3T 25 crecen interanualmente un +1,6% (-0,3 p.p. vs 2T) con aumento sostenido de los **ingresos de servicio** (+1,0%, planos vs 2T 25) y un crecimiento del +15,6% en la venta de terminales (-9,0 p.p. vs 2T).

Los ingresos Minoristas aumentan un +2,2% interanual (igual que en 2T) apoyados en la mayor base de clientes, el incremento de precios y las sólidas ventas de servicios TI. Por su parte, los ingresos Mayoristas y Otros se reducen un -4,3% interanual (+0,3 p.p. vs 2T), debido al efecto de renovación de contratos de red que aseguran la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

El **EBITDA** en 3T 25 consolida su tendencia de crecimiento (+1,1% interanual, +0,1 p.p. vs 2T) reflejando el aumento de ingresos, la mejora de margen de ingresos de TI y las eficiencias derivadas de la transformación de red y la hiper automatización, entre otras. El margen EBITDA se sitúa en 36,1% (-0,2 p.p. interanual). El **EBITDAal** crece un 0,9% interanual (-0,2 p.p. vs. 2T), con un aumento de arrendamientos por despliegue 5G.

Finalmente, el **EBITDAal-CapEx** en 9M 25 aumenta un +2,9% interanual, con un margen sobre ingresos del 19,4% (+0,2 p.p. interanual), gracias a la contención del CapEx (-2,0% interanual) tras la finalización del despliegue de fibra (31M UUII), a la vez que la huella 5G+ se extiende en todas las bandas de espectro.

TELEFÓNICA BRASIL

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

28% sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 9M 25

36% sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 9M 25

Mensajes clave

- Crecimiento sostenido en contrato y FTTH
- Crecimiento interanual de ingresos del 6,5% apalancado en valor y nuevos servicios digitales
- Aceleración en el crecimiento del EBITDA (+8,8% interanual) y expansión del margen (+1,0 p.p.)

Evolución operativa

En 3T y tras el acuerdo definitivo alcanzado con Anatel para la migración del régimen de concesión a autorización, se han empezado a recoger los impactos positivos de dicha migración, principalmente con la venta de activos de la concesión, con un impacto positivo de 37M€ en EBITDA. Los impactos positivos se acelerarán en 2026 y 2027.

En **móvil**, se mantiene el liderazgo con una cuota de mercado (agosto 25) del 38,3% en accesos totales y un 42,7% en contrato. El foco se mantiene en la migración de clientes hacia contrato y hacia planes de mayor valor con mayor peso de servicios digitales. Asimismo, continua la rápida adopción de 5G y ya el 26% de los accesos cuenta con terminal 5G (+9,3 p.p. interanual). Este crecimiento en valor permite mantener el crecimiento del ARPU móvil (+4,0% interanual) y un churn bajo en contrato (3T 1,1%), aumentando de esta manera el valor de los clientes.

Vivo Total (oferta conjunta de FTTH + móvil) totaliza 3,2M accesos (+53% interanual) y mejora el valor medio del cliente, ya que los clientes totalizados tienen un mejor ARPU y menor churn.

En el **fijo**, continua la transformación hacia el FTTH tanto por el despliegue de UU11, que ya alcanzan 31,9M a septiembre, como por la totalización de la oferta comercial a través de Vivo total (42% de los accesos de FTTH). El churn de FTTH sigue manteniendo una tendencia decreciente, -0,2 p.p. interanual, hasta 1,5% en 3T.

En sostenibilidad, permanecemos comprometidos con la biodiversidad mediante nuestro compromiso de regenerar y conservar 800 hectáreas en la selva amazónica durante los próximos 30 años a través del proyecto *Floresta Futuro Vivo*. Por otro lado, hemos generado R\$3.045M durante los últimos 12 meses gracias a nuestras soluciones que favorecen la eficiencia energética y climática.

Evolución financiera

Los **ingresos** de 3T mantienen su crecimiento interanual por encima de la inflación (+6,5% y 9M +6,6%; +1,8% y -4,2% respectivamente en términos reportados) en el negocio móvil (+5,2%, 9M +6,1%) y en el fijo (+9,6%; 9M +7,9%) gracias a los mayores accesos de valor (contrato +7,7% y FTTH +11,0%). Asimismo, los nuevos negocios digitales continúan ganando tracción y crecen un 26,2% interanual (principalmente en servicios de Video y Música OTT en B2C y en Cloud e IoT en B2B). Estos ingresos ya representan el 11% de los ingresos totales de los últimos 12 meses.

El **EBITDA** de 3T 25 acelera su crecimiento hasta un 8,8% interanual (9M +8,5%; +3,5% y -2,5% respectivamente en términos reportados) gracias a la generación de eficiencias que permiten mantener el crecimiento de los gastos operativos en línea con la inflación a pesar de la evolución comercial y del peso creciente de los nuevos negocios digitales.

El **CapEx** se incrementa un 3,0% interanual en 9M, mientras el CapEx/Ingresos se sitúa en el 15,7% (-0,5 p.p interanual) destinándose fundamentalmente a la expansión del 5G y de la fibra.

El **EBITDAaL-CapEx** crece un 14,1% frente a 9M 24 (+2,6% reportado) gracias al EBITDAaL (+8,7%) y a la menor intensidad de CapEx. El **margen EBITDAaL-CapEx** se sitúa en 18,1% (+1,2 p.p. interanual).

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

22% sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 9M 25

20% sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 9M 25

Mensajes clave

- La demanda de clientes de marca propia e IoT impulsan la sólida actividad comercial
- Foco en ejecución de la estrategia; buenas tendencias en el negocio principal, mientras B2P pesa temporalmente
- Continuas mejoras en la calidad de la red: O₂ confirma su posición como la segunda red móvil de Alemania

Evolución operativa

T. Deutschland un trimestre más registra un sólido impulso comercial en móvil en un mercado con una actividad promocional alta en todos los segmentos. El mercado alemán de telecomunicaciones se mantiene sólido, aunque cada vez más maduro. O₂ confirma su posición como la segunda red móvil en la reciente prueba de *Smartphone Magazine*, con mejoras de la red y el servicio respaldando la posición de T. Deutschland como operador líder.

T. Deutschland sigue comprometida con su hoja de ruta **ESG**. La compañía ha cambiado a palets euro reutilizables, reduciendo el consumo anual de madera en ~320 toneladas al eliminar más de 21k palets de un solo uso. Esto apoya la transición hacia operaciones más circulares y eficientes en el uso de recursos, para lograr emisiones netas cero en 2040.

La ganancia neta de **contrato móvil** (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) en 3T 25 asciende a +157k (9M: +505k), gracias a la demanda de la marca O₂ (incluyendo promociones atractivas) y a iniciativas de crecimiento en el negocio de clientes empresariales y de socios. En un entorno competitivo, el nivel de churn de contrato de O₂ se mantiene bajo, 1,1% en 3T (9M: 1,0%, estable interanualmente). Así, los accesos de contrato móvil (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) crecen un +4,3% interanual hasta 17,8M, mientras que los de contrato móvil totales (21,1M, -26,1%) reflejan la migración de clientes B2P.

El **ARPU de contrato O₂** es ligeramente inferior interanualmente (3T -1,5%, 9M -0,9%), principalmente por una mayor proporción de segundas y terceras tarjetas SIM, y a la popularidad de las ofertas para amigos y familiares. Ambas reflejan ARPUs más bajos, aunque son positivas para los ingresos de servicio móvil.

El **prepago móvil** registra -59k bajas netas en 3T (9M: -393k), siguiendo la tendencia sin cambios del mercado alemán de migración de prepago a contrato.

La **banda ancha fija** vuelve a terreno positivo en 3T, con +3k altas netas (9M: -11k), gracias a las ofertas atractivas de cable y fibra que compensan la pérdida de líneas DSL legadas. El churn mejora +0,1 p.p. frente a 3T 24 hasta 1,1% en 3T (9M: 1,2%).

Los accesos **IoT** crecen +202k en 3T (9M: +529k), por las soluciones B2B, que son líderes de mercado, con avances en digitalización y automatización de muchos sectores.

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un -6,6% interanual en 3T (9M: -3,7%), con tendencias sólidas en el negocio principal que se ven más perjudicadas por el impacto previsto a corto plazo en los ingresos del servicio móvil, asociados a la migración de clientes B2P, que está ya prácticamente completada y se anualizará el próximo año. Además, la tendencia actual del mercado de terminales sigue pesando; -5,5% interanual (9M: -4,6%) debido a ciclos de sustitución más largos. Los ingresos fijos suben un +1,3% interanual (9M +1,4%) principalmente por un mejor mix de valor.

El **EBITDA** cae un -9,5% interanual en 3T (9M -5,9%), con foco en la ejecución estratégica, incluidas medidas de eficiencia y control de costes, mientras que la migración de clientes B2P, ya casi finalizada, sigue pesando en la comparativa interanual. De esta manera, el margen cae 1,0 p.p. interanual hasta 32,1% (9M: 31,5%, -0,8 p.p.).

El **CapEx** aumenta en 3T siguiendo la tendencia de mayor gasto en 2S, aunque refleja la caída interanual prevista; 9M -16,7%, con un CapEx/Ventas del 11,0%. Aun así, el despliegue y densificación de la red avanza a buen ritmo, con unas 5k acciones de expansión de red, incluidas mejoras 5G para más de 1.700 emplazamientos. La cobertura 5G se sitúa en el 98% a sep-25.

Como resultado, el **EBITDAaL-CapEx** cae un -1,6% interanual en 9M 25, si bien mejora el **margen** +0,2 p.p. hasta 10,9%.

TELEFÓNICA TECH

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

Mensajes clave

- Crecimiento de ingresos del 13,5% interanual en 9M 25 (+21,6% interanual en 3T 25)
- Sólida tracción comercial, crecimiento de *bookings* en 9M en línea con los ingresos
- Capacidades reforzadas para aprovechar oportunidades en ciberseguridad, nube soberana, IA e IoT

Telefónica Tech refuerza su posición como socio fiable en transformación digital y soluciones tecnológicas avanzadas.

Con un fuerte enfoque en el talento, más de 7.000 profesionales (aproximadamente el 80% ubicados en Europa) cuentan con más de 6.500 certificaciones en tecnologías líderes de terceros. Telefónica Tech ha inaugurado recientemente su nuevo *Centro de Talento y Tecnología* en Granada para identificar y formar a jóvenes talentos, con más de 100 profesionales que prestan servicios de ciberseguridad y basados en Microsoft.

Telefónica Tech sigue obteniendo un gran reconocimiento por parte de los principales analistas del sector: **Global Data** la nombró “Líder en servicios industriales de IoT a nivel mundial”; **Juniper Research**: “Proveedor líder de conectividad IoT”; **Foro Económico Mundial (WEF)**: “Referente en colaboración público-privada en ciberseguridad”; **Omdia**: “Referente mundial en servicios empresariales”; e **IDC**: “Actor principal en centros de datos en la nube sostenibles a nivel mundial en 2025” y “Actor principal en 5G privado Empresarial” en la UE.

Evolución operativa

Los **resultados comerciales** de 3T 25 se mantienen sólidos, con un crecimiento interanual de *bookings* en línea con el crecimiento de los ingresos, impulsado por el fuerte impulso en España (Cloud e IoT).

Se ha reforzado el portfolio de **ciberseguridad**, como proveedor de servicios gestionados, con nuevas soluciones basadas en la identidad y desarrolladas sobre *CyberArk*. Además, Telefónica Tech ha lanzado la primera oferta de consultoría en criptografía post-cuántica (PQC), fundamental para alinear su relevancia con los objetivos estratégicos de las empresas, así como un disruptivo e innovador enfoque de ciberseguridad industrial con el nuevo *Aristeo Deception as a Service (DaaS)*, que se diferencia de otros servicios por su capacidad para incorporar el uso de *hardware* real.

Capacidades de la **nube** mejoradas con nuevos servicios de IA para clientes B2B: *GPU as a Service (IaaS)*, *Managed Sovereign AI Agents (PaaS)* y un servicio *OpenShift Kubernetes* autogestionado. También se han mejorado los servicios de consultoría y profesionales de Copilot, y la solución de Puesto de Trabajo Inteligente añadió nuevos servicios de IA.

En **IA y datos**, se ha obtenido la certificación *AI Platform* de Microsoft, que permite crear soluciones de IA personalizadas, y se han establecido alianzas para trabajar en proyectos en el campo del diagnóstico por imagen asistido por IA.

Telefónica Tech es líder en el mercado del **IoT** en España, impulsado por nuevos casos de uso en áreas como la movilidad inteligente, la sanidad y la digitalización de infraestructuras en sectores como el agua, el gas y la Industria 4.0.

Los servicios de consultoría para **Pymes** se mejoraron con proyectos de asesoramiento centrados en la IA que van más allá de la seguridad, los datos y los procesos.

Evolución financiera

Los **ingresos** del 3T 25 (567M€) aumentan un 21,6% interanual, mejorando secuencialmente su tendencia, debido principalmente a la aceleración en España. Los ingresos de 9M 25 (1.641M€) crecen un 13,5% interanual.

Los ingresos siguen equilibrados, con una fuerte contribución de los servicios gestionados y profesionales y de las plataformas propias. Más del 85% se genera en mercados de divisas fuertes.

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- T. Infra proporciona flexibilidad y contribuye a la transformación industrial de las unidades operativas
- 29,4M¹ UUII FTTH, >100k km² de conectividad internacional
- Telxius mantiene, de manera consistente, un elevado margen EBITDA (49% en 9M 25)

Evolución operativa

Telefónica Infra: mantiene el rol clave de facilitador de crecimiento

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, Telefónica Infra 25% y Telefónica España 30%) continúa enfocada en ganar clientes sobre su planta de 5M de UUII.

Fiberpass (Telefónica España 38%, Telefónica Infra 25% y Vodafone 37%), con 3,6M de UUII, ofrece desde marzo servicios mayoristas en áreas urbanas y semiurbanas, apoyando la reorganización del mercado mayorista en España.

En Brasil, **FiBrasil** (CDPQ 50%, Telefónica Infra 25% y Telefónica Brasil 25%) conecta 151 municipios con fibra de alta calidad (4,4M de UUII en 22 estados). El 10 de julio, Telefónica Brasil firmó un acuerdo para adquirir la participación del 50% propiedad de CDPQ por 850MR\$, reforzando su liderazgo en el sector. El cierre de la operación está sujeto a determinadas condiciones, una vez obtenidas las aprobaciones regulatorias y de competencia.

En el Reino Unido, **nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, Telefónica Infra 25% y Liberty Global 25%) continúa desplegando fibra (2,4M de UUII) y ha lanzado el servicio de banda ancha *giffgaff* en toda su huella.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, Telefónica Infra 40% y Telefónica Deutschland 10%) está activa en 8 estados federales. Más de 1M de hogares están en construcción o ya han sido desplegados (0,7M desplegados). El objetivo actual es aumentar las conexiones e integrar IFG tras su reciente adquisición.

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y Telefónica Chile 40%) cuenta con un total de 4,2M de UUII a sep-25. Mientras tanto, **ONNET Fibra Colombia** (KKR 60% y Telefónica Colombia 40%) suma 4,6M de UUII y, en Perú, **Pangea** avanza su despliegue hasta alcanzar 3,5M de UUII.

Telxius: proveedor global líder de conectividad

Telxius ha renovado a largo plazo sus contratos con las empresas de Telefónica, proporcionando visibilidad a medio y largo plazo, a pesar del impacto en la evolución de los ingresos a corto plazo. No obstante, la gestión proactiva de costes y el crecimiento positivo del tráfico en 9M (+11% interanual) se traducen en una rentabilidad sostenida en el periodo (margen EBITDA 48,8%).

Además, **Telxius** ha ampliado su oferta de Servicios de Amarre para acelerar los despliegues de cables submarinos en Europa y América, con un soporte personalizado extremo a extremo. El servicio ofrece a los clientes un soporte integral a lo largo de todo el proceso, desde la planificación estratégica hasta las operaciones 24/7, garantizando una conectividad más rápida y fiable para satisfacer el creciente tráfico de datos internacional impulsado por la inteligencia artificial, la nube, el streaming y las aplicaciones en tiempo real. Telxius posee una gran experiencia con 26 estaciones de amarre de cables en Europa y América, construidas para ofrecer resiliencia, escalabilidad y una integración perfecta.

¹ Incluido en el total de las UUII de FTTH del Grupo

² Fibra internacional a septiembre de 2025

TELEFÓNICA HISPAM

(variaciones interanuales en términos orgánicos)

12% sobre ingresos totales orgánico Telefónica en 9M 25

7% sobre EBITDA orgánico total Telefónica en 9M 25

Mensajes Clave

- Acelerando la ejecución de la estrategia: Venta de T. Uruguay el 7 de octubre y de T. Ecuador el 30 de octubre
- Mantenimiento del crecimiento en valor: tercer trimestre consecutivo de crecimiento de contrato y FTTH
- Vuelta al crecimiento del EBITDA (+1,2%; 9M -5,5%)

Evolución operativa

En 3T 25 hemos acelerado la simplificación de nuestro portafolio:

- El 7 de octubre se cerró la venta de Telefónica Uruguay, una vez obtenidas las aprobaciones regulatorias
- El 30 de octubre se cerró la venta de Telefónica Ecuador, una vez obtenidas las aprobaciones regulatorias correspondientes y cumplidas las condiciones establecidas
- El cierre de la venta de Telefónica Colombia está pendiente de determinadas condiciones

En 3T 25 se mantiene el crecimiento de contrato principalmente por México y Colombia (mejora en la calidad tras el acuerdo con Millicom para el lanzamiento de la red móvil única). La ganancia neta del 3T asciende a 70k (9M 25 264k).

En **fijo**, las nuevas conexiones FTTH crecen en 3T hasta 20k (9M: +102k) destacando Chile, que por primera vez en 10 trimestres vuelve a presentar ganancia neta positiva tras la reducción del churn hasta el 2,1% (-0,4 p.p. interanual).

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un 3,6% vs. 3T 24 (9M 25 -3,1%) por Colombia (impacto negativo de B2B) y por la menor venta de terminales en México. Los ingresos de servicio disminuyen un -2,5% (9M -2,7%), destacando México (+2,7%).

El **EBITDA** revierte la tendencia y presenta crecimiento interanual (+1,2% vs. -2,8% en 2T 25; 9M -5,5%) gracias a México (+25,2%). El **margen EBITDA** se sitúa en 20,3% (+1,0 p.p. interanual; 9M 19,1% -0,5 p.p. interanual).

El **EBITDAaL-CapEx** cae un 37,7% interanual en 9M 25, principalmente por el EBITDAaL (mayor gasto por arrendamientos en Colombia asociado al comienzo de operaciones de la red única). El CapEx sube un 8,2% interanual.

Evolución por país

- **Chile:** La mejora en el desempeño comercial de los últimos trimestres en contrato (asociado principalmente a una menor portabilidad por aplicación de medidas restrictivas por parte del regulador) se traduce en crecimiento de los accesos. En BAF también mejora la tracción comercial, con una ganancia neta positiva de 2k accesos en 3T 25 (9M 25 -7k) gracias a la mejora del churn (-0,4 p.p. interanual). Los ingresos caen un 2,7% (9M -2,8%) principalmente por las menores ventas de terminales y el EBITDA se reduce un 7,0% (9M -8,4%). Movistar Chile fue reconocida por Ookla con el Speedtest Award como la red móvil 5G más rápida del país en el 1S 25, un reconocimiento que refleja el impacto del proyecto nacional de renovación de red de la compañía con una inversión de 140M USD.
- **Colombia:** La continua mejora en la calidad de la red móvil permite un crecimiento continuado de contrato que por tercer trimestre consecutivo presenta ganancia neta positiva (+45k; 9M +146k). En fijo, los accesos de FTTH se incrementan un 11% interanual, manteniendo un claro liderazgo en el mercado. Los ingresos se reducen un 4,4% (9M -5,7%) impactados por el negocio B2B (principalmente por la pérdida de un contrato público relevante) compensado parcialmente por el buen comportamiento comercial de B2C. El EBITDA cae un -2,4% (9M 25 -8,5%). Por otro lado, reducimos las emisiones de Alcance 1 y 2 (-31% interanual a septiembre) y respalda nuestros compromisos de financiación sostenible, incluido un nuevo préstamo de 5M USD con Itaú vinculado a dichos objetivos.
- **México:** El segmento de contrato móvil mantiene un buen desempeño una vez más en 3T (ganancia neta de 32k; 9M 129k), pese a la mayor intensidad competitiva. Los ingresos del servicio mantienen el crecimiento (+2,7%) apalancado en los ingresos de contrato (+9,1%). La generación de eficiencias en los gastos operativos (-6,9% interanual) se traduce en un fuerte crecimiento del EBITDA (+25,2%; 9M +3,1%). Asimismo, hemos reforzado nuestra colaboración en ámbitos clave con nuevas alianzas, como la *Alianza México Ciberseguro*, para consolidar el ecosistema de ciberseguridad junto con otras compañías y entidades del sector IT, y la iniciativa *Empresas que Cuidan* de UNICEF, que promueve políticas en favor del equilibrio entre vida laboral y familiar.

Joint Venture, VMO2

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

Mensajes clave

- Continuamos equilibrando volumen y valor
- Se ha completado la fusión O2 Daisy, con un objetivo de ~600M€ en sinergias operativas a valor presente neto
- El espectro adquirido de Vodafone ya está mejorando la capacidad y el rendimiento de la red

Evolución operativa

VMO2 avanza en su estrategia, reforzando su liderazgo de red y sus ofertas convergentes mediante iniciativas específicas. El lanzamiento de la banda ancha de *giffgaff* amplía la cartera de convergencia fijo-móvil de VMO2 y su alcance en el mercado de fijo, mientras que la finalización de la fusión B2B con Daisy Group fortalece su posición en el segmento empresarial, aprovechando la infraestructura fija y móvil de última generación de VMO2. La integración con Daisy se consolida en las cifras operativas y financieras de VMO2 desde el 1 de agosto, pero se excluye en el criterio orgánico y de objetivos 2025.

La red fija alcanza una cobertura de 18,7M UUll, con 139k pasadas en 3T, impulsado por el despliegue continuo de nexfibre. Las capacidades de la red han mejorado con el lanzamiento del primer *Giga Site* de VMO2 en el centro de Londres, habilitado por el espectro transferido de Vodafone UK. El despliegue de espectro continuará a medio plazo, apoyando mejoras adicionales en capacidad y velocidad.

VMO2 refuerza sus apuestas por **ESG** con reconocimientos de alto nivel por sus prácticas empresariales responsables, recibiendo una calificación 'A' de CDP por compromiso con proveedores y una *Medalla de Bronce* de EcoVadis. Este reconocimiento refleja el progreso de VMO2 en la descarbonización de su cadena de suministro, reduciendo las emisiones de Alcance 1 y 2 en un 56% y las de Alcance 3 en un 19% desde 2020, y su compromiso continuo de alcanzar emisiones netas cero en toda su cadena de valor para 2040 bajo el *Better Connections Plan*.

Los **accesos de contrato móvil**¹ disminuyen en 36k en 3T (9M: -233k), consecuencia de la pérdida en B2B, mientras que los accesos del segmento residencial se mantuvieron estables gracias al bajo churn, apoyado por la campaña de roaming gratuito en la UE de O2 y mejoras continuas en la red. A pesar de esto, el **churn de contrato móvil de O2** se mantuvo estable respecto al trimestre anterior e interanual en el 1,1%.

Los **accesos de IoT** aumentan en 354k en 3T (9M: +1.111k), acelerando su crecimiento interanual hasta el 12,9%.

Los **accesos de banda ancha**¹ cayeron en 26k en 3T (9M: -122k), una mejora respecto al trimestre anterior, apoyada por iniciativas comerciales a pesar de la continua intensidad competitiva.

Evolución financiera

Los **ingresos** se reducen un 7,5% interanual en 3T (9M: -5,8%) y los ingresos móviles un -1,4% principalmente por la reducción de venta de terminales de bajo margen (-5,7%) por los menores volúmenes de ventas. Los ingresos fijos disminuyen un 2,5% ante la menor base de clientes y una ligera reducción del ARPU. El segmento B2B fijo cae un 5,3% interanual (+34,6% incluyendo Daisy). Los Otros ingresos se reducen -54,8% interanual, debido a un nivel de ingresos por construcción de nexfibre inferior al del año anterior. Los ingresos con criterio objetivos, que excluyen terminales, construcción de nexfibre y B2B tras la finalización de la transacción O2 Daisy disminuyen un 0,1% en 3T. Los ingresos de Daisy Group totalizan 61M€ en 3T.

El **EBITDA** aumenta un 0,3% interanual en 3T (9M: -1,1%). El EBITDA con criterio de objetivos, que excluye la construcción de nexfibre y la transacción de Daisy, crece un 2,7% apoyado en la reducción de gastos operativos.

El **CapEx** se reduce un 5,4% interanual en 9M 25, con un ratio CapEx/Ingresos del 20,6%. Como resultado el **EBITDAaI-CapEx** aumenta un 5,1% interanual frente a 9M 24 y el **EBITDAaI-CapEx/Ingresos** aumenta +1,6 p.p. interanual (14.9%).

¹ Excluyendo el impacto de los accesos de Daisy

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

Datos no auditados (Millones de euros)	9M 25	9M 24	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.	3T 25	3T 24	Interanual % Var	Interanual % Var. Org.
Importe neto de la cifra de negocios	26.970	27.738	(2,8)	1,1	8.958	9.104	(1,6)	0,4
Otros ingresos	1.086	833	30,3	14,8	402	299	34,3	15,9
Gastos por operaciones	(19.023)	(19.279)	(1,3)	1,8	(6.227)	(6.277)	(0,8)	0,6
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(272)	(23)	n.s.	16,5	(265)	(7)	n.s.	167,0
EBITDA (1)	8.762	9.269	(5,5)		2.867	3.118	(8,0)	
Amortizaciones	(5.702)	(5.901)	(3,4)		(1.916)	(1.958)	(2,1)	
Resultado operativo (OI)	3.061	3.368	(9,1)		952	1.161	(18,0)	
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(275)	(55)	n.s.		24	(74)	c.s.	
Resultados financieros	(1.281)	(1.321)	(3,0)		(494)	(447)	10,6	
Resultado antes de impuestos	1.505	1.993	(24,5)		482	640	(24,7)	
Impuesto sobre beneficios	(545)	(299)	82,3		(149)	(78)	91,2	
Resultado del periodo de operaciones continuadas	960	1.694	(43,4)		333	562	(40,8)	
Resultado de las operaciones en discontinuación	(1.909)	(581)	228,3		5	(493)	c.s.	
Resultado del periodo	(949)	1.113	c.s.		337	69	n.s.	
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante:	(1.080)	954	c.s.		276	3	n.s.	
De las operaciones continuadas	828	1.531	(45,9)		271	493	(45,1)	
De las operaciones en discontinuación	(1.908)	(577)	230,7		5	(490)	c.s.	
Atribuido a intereses minoritarios:	131	159	(17,9)		62	65	(5,4)	
De las operaciones continuadas	131	164	(19,8)		62	69	(10,1)	
De las operaciones en discontinuación	(1)	(4)	(88,3)		—	(3)	—	
EBITDA*	8.938	9.269	(3,6)	0,9	3.071	3.118	(1,5)	1,2
Margen EBITDA*	33,1%	33,4%	(0,3 p.p.)	(0,1 p.p.)	34,3%	34,3%	— p.p.	0,3 p.p.
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.638	5.635	0,04		5.637	5.634	0,1	
Resultado básico por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (€):	(0,23)	0,13	c.s.		0,04	(0,01)	c.s.	
De las operaciones continuadas	0,11	0,24	(52,6)		0,04	0,08	(52,2)	
De las operaciones en discontinuación	(0,34)	(0,10)	230,6		—	(0,09)	c.s.	
Resultado básico* por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante de las operaciones continuadas (€)	0,24	0,33	(26,7)		0,09	0,12	(25,5)	

- 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.

- 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" (-198M€ en 9M 25 y -202M€ en 9M 24), entre la media ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el periodo.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025 y Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 30 de septiembre de 2025, tras el acuerdo alcanzado para su venta el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente (en octubre se ha producido el cierre de las ventas de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador). De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina, Perú, Uruguay y Ecuador han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados del 2024 también han sido revisados.

(*) Ajustado. La reconciliación entre los datos reportados, ajustados, y orgánicos se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo.

(1) El EBITDA de 9M 25 incluye una plusvalía de 95M€ relacionada con la venta del 20% de Nabiax (negocio de centros de datos, en Otras Co. y Eliminaciones), 89M€ de costes de reestructuración (principalmente en Otras Co. y Eliminaciones), un impacto positivo de 65M€ por la resolución de un litigio con Millicom en relación a la venta de Costa Rica y un deterioro del fondo de comercio sin efecto en caja de 247M€ en Telefónica Tech (ambos en Otras Co. y Eliminaciones).

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Datos no auditados (Millones de euros)	Sep 25	Dic 24	% Var
Activos no corrientes	73.578	78.133	(5,8)
Intangibles	9.791	9.875	(0,9)
Fondo de comercio	16.300	16.461	(1,0)
Inmovilizado material	18.970	21.439	(11,5)
Derechos de uso	7.560	7.907	(4,4)
Inversiones puestas en equivalencia	7.729	8.375	(7,7)
Activos financieros y otros activos no corrientes	7.356	7.403	(0,6)
Activos por impuestos diferidos	5.873	6.673	(12,0)
Activos corrientes	18.989	22.369	(15,1)
Existencias	890	954	(6,8)
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.605	10.445	(8,0)
Administraciones Públicas deudoras	1.077	970	11,1
Otros activos financieros corrientes	1.962	1.800	9,0
Efectivo y equivalentes de efectivo	4.392	8.062	(45,5)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	1.063	138	n.s.
Total Activo = Total Pasivo	92.568	100.502	(7,9)
Patrimonio Neto	21.343	22.749	(6,2)
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	17.614	19.347	(9,0)
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.729	3.402	9,6
Pasivos no corrientes	48.700	52.019	(6,4)
Pasivos financieros no corrientes	30.743	33.192	(7,4)
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.746	6.077	(5,5)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	4.427	3.693	19,9
Pasivos por impuestos diferidos	2.612	2.905	(10,1)
Provisiones a largo plazo	5.172	6.152	(15,9)
Pasivos corrientes	22.525	25.734	(12,5)
Pasivos financieros corrientes	4.461	5.590	(20,2)
Deudas corrientes por arrendamientos	1.954	2.226	(12,2)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	13.301	14.606	(8,9)
Administraciones Públicas acreedoras	816	1.614	(49,4)
Provisiones a corto plazo	1.451	1.665	(12,8)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta (1)	542	33	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor negativo de la cartera de derivados por un importe neto de 4M€, 2.254M€ incluidos en los pasivos financieros y 2.250M€ incluidos en los activos financieros.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025 y Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 30 de septiembre de 2025, tras el acuerdo alcanzado para su venta el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente (en octubre se ha producido el cierre de las ventas de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador).

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Datos no auditados (Millones de euros)	9M 25	9M 24	Interanual % Var
Cobros de explotación	32.673	33.187	
Pagos de explotación	(24.788)	(24.874)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(1.124)	(1.178)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(412)	(174)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas	6.349	6.961	(8,8)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones en discontinuación	109	266	(59,0)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	6.458	7.227	(10,6)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(4.014)	(3.730)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	533	(134)	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	(549)	365	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(759)	(862)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión continuadas	(4.789)	(4.361)	9,8
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión en discontinuación	(215)	(415)	(48,2)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(5.004)	(4.776)	4,8
Pagos por dividendos	(1.039)	(1.093)	
Cobros/(pagos) por ampliación/(reducción) de capital de intereses minoritarios	(183)	(58)	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(289)	(1.299)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(305)	(86)	
Emissiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	2.492	2.656	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(3.814)	(1.691)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(1.586)	(1.526)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(54)	(106)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación continuadas	(4.778)	(3.203)	49,2
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación en discontinuación	(103)	97	c.s.
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(4.881)	(3.106)	57,1
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	(243)	(120)	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(3.670)	(775)	n.s.
Saldo al inicio del periodo	8.062	7.151	
Saldo al final del periodo	4.392	6.376	

(1) Incluye la emisión y los cupones de obligaciones perpetuas subordinadas.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025 y Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 30 de septiembre de 2025, tras el acuerdo alcanzado para su venta el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente (en octubre se ha producido el cierre de las ventas de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador). De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina, Perú, Uruguay y Ecuador han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados del 2024 también han sido revisados.

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.

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina desde el 24 de febrero de 2025 y Telefónica Perú desde el 13 de abril de 2025. Los activos y pasivos de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 30 de septiembre de 2025, tras los acuerdos de venta alcanzados el 21 de mayo de 2025 y el 13 de junio de 2025, respectivamente. El cierre de las ventas de Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador se han producido en octubre. De acuerdo con las NIIF, Telefónica Argentina, Telefónica Perú, Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados del 2024 también han sido revisados.

EBITDA y EBITDAaL (de las operaciones continuadas)

El Resultado operativo antes de amortizaciones (en adelante, EBITDA) se calcula excluyendo exclusivamente los gastos por depreciaciones y amortizaciones del Resultado operativo. El EBITDAaL se calcula deduciendo del EBITDA los gastos por amortización de los derechos de uso y los intereses de las deudas por arrendamientos. El EBITDA y el EBITDAaL se utilizan para seguir la evolución del negocio y establecer los objetivos operacionales y estratégicos de las empresas del Grupo. El EBITDA y el EBITDAaL son medidas comúnmente reportadas y extendidas 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 EBITDA y el EBITDAaL no deben considerarse sustitutos del Resultado operativo.

EBITDAaL-CapEx (de las operaciones continuadas)

El EBITDAaL-CapEx se define como el EBITDAaL menos la inversión en activos intangibles e inmovilizado material (CapEx), excluyendo aquellas inversiones relacionadas con adquisiciones de espectro.

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

El EBITDAaL-CapEx no es una medida expresamente definida en las NIIF, y, por lo tanto, puede no ser comparable con indicadores similares utilizados por otras empresas. Además, el EBITDAaL-CapEx no debe 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.

EBITDA ajustado, EBITDAaL ajustado, EBITDAaL-CapEx ajustado (de las operaciones continuadas)

El "Resultado ajustado" o los resultados en términos "ajustados" pretenden presentar un resultado ajustado por determinados factores que distorsionan el análisis de la evolución del negocio, pero sin ajustar por tipos de cambio o hiperinflación. El resultado ajustado se calcula para el EBITDA, el EBITDAaL y el EBITDAaL-CapEx. El resultado "ajustado" proporciona información útil para la empresa y los agentes del mercado porque:

- Proporciona información adicional sobre el rendimiento ajustado de las operaciones del Grupo, eliminando los efectos distorsionadores de determinados factores, por ser específicos de un momento determinado y no estar asociados al rendimiento ordinario del negocio, facilitando el análisis ajustado del negocio.
- La inclusión del rendimiento ajustado del negocio se utiliza tanto internamente como por los distintos agentes del mercado para realizar un seguimiento coherente de las tendencias y el rendimiento operativo del negocio; estos datos también facilitan la relación entre el rendimiento del negocio de Telefónica y el de otros operadores, aunque el término "ajustado" no es un término definido en las NIIF y las medidas "ajustadas" aquí incluidas pueden no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

A efectos de este documento, el EBITDA ajustado, el EBITDAaL ajustado y el EBITDAaL-CapEx ajustado se definen como EBITDA, EBITDAaL y EBITDAaL-CapEx ajustados por los siguientes factores: costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios.

Además, el Grupo utiliza la variable margen EBITDA, que resulta de dividir el EBITDA ajustado entre la cifra de ingresos y el margen EBITDAaL-CapEx, que resulta de dividir el EBITDAaL-CapEx ajustado entre la cifra de ingresos y sirven como medida del apalancamiento operativo.

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 se utilizan tanto internamente como por los distintos agentes del mercado para hacer un seguimiento consistente de tendencias y evolución operativa del negocio. Sin embargo, 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” 2025/2024 se define como la variación reportada ajustada por los siguientes factores:

- Se considera perímetro de consolidación constante y se excluyen las operaciones en discontinuación.
- No incluye gastos de reestructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de compañías, cargos por deterioro de fondo de comercio e impactos materiales no recurrentes. El CapEx excluye adicionalmente las inversiones en espectro.
- Se asumen tipos de cambio constantes promedio de 2024. Se excluye la variación reportada de las operadoras de los países con economías hiperinflacionarias (Venezuela).

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”, “Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes” y “Administraciones públicas acreedoras” (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 ciertas ratios de solvencia y apalancamiento. No obstante, no deben ser consideradas un sustituto de la deuda financiera bruta del estado de situación financiera consolidado.

b) Ratio de endeudamiento

La ratio de endeudamiento se calcula como la ratio de la deuda financiera neta sobre el EBITDAaL ajustado de los últimos 12 meses, incorporando o excluyendo el EBITDAaL ajustado de las compañías que se incorporan o salen del perímetro de consolidación.

Flujo de Caja Libre (de las operaciones continuadas)

El flujo de caja libre del Grupo se calcula a partir del “flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas” del estado de flujos de efectivo consolidado, se deducen los (pagos)/cobros netos por inversiones y desinversiones materiales e intangibles (excluyendo pagos de espectro), los dividendos pagados a intereses minoritarios y los pagos de principal de arrendamientos.

En el caso de los dividendos de Reino Unido sólo se tiene en cuenta los dividendos procedentes del flujo de caja libre generado por la JV de Reino Unido, excluyendo las posibles recapitalizaciones que se deciden anualmente en función de las condiciones del mercado. Además, se incorporan los pagos de cupones híbridos para tener una visión más clara de la generación de caja recurrente disponible.

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. 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.

Beneficio Neto Ajustado y BPA Ajustado (de las operaciones continuadas)

El Beneficio Neto Ajustado y el BPA Ajustado se definen como el beneficio neto y el BPA reportados ajustados por:

- Costes de restructuración, plusvalías/pérdidas significativas por la venta de empresas, cargos por deterioro del fondo de comercio e impactos materiales no ordinarios, en línea con el cálculo del EBITDA ajustado.
- Amortización de activos inmateriales procedentes de procesos de asignación de precios de compra.
- El impacto positivo o negativo de la participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia por las diferencias de cambio y la variación del valor razonable de los derivados de VMO2 registrados en sus resultados financieros.

Las medidas de Beneficio Neto Ajustado y BPA Ajustado proporcionan información útil para la empresa y los 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 “ajustado” no es un término definido en las NIIF y las medidas “ajustadas” incluidas en este documento podrían no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

El cálculo detallado del EBITDA y EBITDAaL del Grupo, la reconciliación entre los datos reportados y las cifras ajustadas, las variaciones orgánicas, la conciliación entre la deuda financiera bruta, la deuda financiera neta y la deuda financiera neta más arrendamientos del Grupo, la conciliación de la ratio de endeudamiento del Grupo, y la conciliación entre el Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones y el Flujo de caja libre del Grupo, puede consultarse en la [información financiera seleccionada de enero-septiembre 2025](#).

Adicionalmente, las “Medidas alternativas no definidas en las NIIF” se detallan en la Nota 2 de los estados financieros intermedios condensados consolidados de los 6 meses del Grupo a 30 de junio de 2025.

AVISO LEGAL

El presente documento ha sido elaborado por Telefónica, S.A. (“**Telefónica**” o la “**Sociedad**” y, junto con sus filiales, el “**Grupo Telefónica**”) exclusivamente para la presentación de los resultados financieros. Por lo que la Sociedad no asume responsabilidad alguna por la utilización de este documento para otros fines.

Este documento puede contener manifestaciones, opiniones e información de futuro (incluyendo aquellas que puedan considerarse como tal según la definición de “puerto seguro” contenida en el United States Private Securities Litigation Reform Act de 1995). Estas manifestaciones u opiniones futuras pueden incluir previsiones y estimaciones financieras y de otro tipo, así como declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas del Grupo Telefónica. Las manifestaciones pueden identificarse, en ciertos casos, mediante el uso de palabras como “será”, “deberá”, “objetivo”, “prever”, “apuntar”, “esperar”, “anticipar”, “debería”, “puede”, “podría”, “suponer”, “estimar”, “planificar”, “riesgo”, “pretender”, “creer” y expresiones similares u otras formulaciones de significado análogo o, en cada caso, sus formulaciones negativas. Otras manifestaciones pueden identificarse en el contexto en el que se realizan dichas declaraciones o por la naturaleza prospectiva de las discusiones sobre estrategias, planes, objetivos o intenciones. Estas manifestaciones incluyen declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales con respecto a, entre otras cosas, el efecto en nuestros resultados de las operaciones de la competencia en los mercados de telecomunicaciones; tendencias que afectan nuestro negocio, condición financiera, resultados de operaciones o flujos de caja; adquisiciones, inversiones o desinversiones en curso o futuras; nuestro plan de inversiones; nuestra disponibilidad estimada de fondos; nuestra capacidad para pagar la deuda con flujos de caja futuros estimados; nuestras políticas de remuneración al accionista; supervisión y regulación de los sectores de telecomunicaciones en los que tenemos operaciones significativas; nuestros compromisos y objetivos ambientales, sociales y de gobernanza; nuestras alianzas estratégicas o empresas conjuntas existentes o futuras; el potencial de crecimiento y competencia en las áreas actuales y anticipadas de nuestro negocio; y el resultado de litigios pendientes o futuros u otros procedimientos legales.

Cualquiera de estas manifestaciones reflejan la visión actual del Grupo Telefónica y puede cambiar en el tiempo. No pretenden ser exhaustivas, ni han sido verificadas o auditadas por terceros. Las opiniones y aspiraciones de Telefónica respecto a sucesos futuros no constituyen, garantías de un futuro cumplimiento o rentabilidad, 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 correspondientes 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).

Se advierte a los receptores de este documento que no deben depositar una confianza indebida en dichas declaraciones anticipadas. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Telefónica no asume ninguna obligación de actualizar públicamente estas manifestaciones para adaptarlas a hechos o circunstancias posteriores a esta fecha, incluidos, entre otros, cambios en el negocio del Grupo Telefónica, cambios en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier otra posible circunstancia.

Este documento puede contener información financiera resumida, no-NIIF o información no auditada. 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 Sociedad 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 Sociedad. 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, este documento contiene, información de sostenibilidad, que pueden incluir métricas, declaraciones, objetivos, compromisos y opiniones relacionadas con el medioambiente, la sociedad y la gobernanza. La información de sostenibilidad se ha elaborado con diversos análisis de materialidad, estimaciones, hipótesis y prácticas o metodologías de recopilación y verificación de datos, tanto externas como internas, que pueden diferir de las utilizadas por otras empresas.

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 a los primeros nueve meses del ejercicio 2025, presentados a la CNMV, Nota 2, página 9 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, ni una solicitud de voto o aprobación en cualquier otra jurisdicción.



Bloomberg

Bloomberg ESG Score
#2 en el sector



CDP Clima
Lista A 2024



2024
#1 en el sector

ISS ESG

ISS ESG Corporate Rating
#1 en el sector



Sustainalytics ESG Top
Rated de la Industria 2025



World
Benchmarking
Alliance

Social Benchmark
1º del mundo 2024

SÍGUENOS EN:

