



RESULTADOS 2026



ÍNDICE

Telefónica	
Aspectos destacados	3
Evolución de operativos, infraestructura y TI	6
Resultados económico-financieros	7
Desempeño en sostenibilidad	9
Telefónica España	10
Telefónica Brasil	11
Telefónica Deutschland	12
Joint Venture, VMO2	13
Apéndice	
Estados financieros consolidados seleccionados	14
Medidas alternativas del rendimiento	17
Aviso legal	20

La información financiera correspondiente a enero-marzo de 2026 contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea. 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 10:00h CEST del 14 de mayo de 2026

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 1T 2026

14 de mayo de 2026

Buena ejecución de nuestro plan “Transform & Grow”

Aspectos destacados

- **Ofrecer la mejor experiencia al cliente y desarrollar las capacidades tecnológicas** (interanual)
 - Accesos totales +5% (297,9M). Clientes más satisfechos y comprometidos, con un nivel de NPS sólido (34)
 - La fibra continúa expandiéndose: 74,9M UUUI (+6%) y la cobertura 5G en los mercados *core* 81% (+6 p.p.)
 - Foco en la innovación de productos mediante el avance de red y despliegue de IA en operaciones y procesos
- **Crecimiento estable** (Telefónica Grupo interanual constante)
 - Segundo trimestre de crecimiento en términos constantes y corrientes
 - Crecimiento de ingresos +0,8%, con aceleración secuencial en ingresos de servicio hasta +1,1%
 - +1,5% ingresos B2C, creciendo en España y Brasil. Desarrollo continuo de los servicios del ecosistema
 - Sólidos ingresos de B2B (+5,7%) con crecimiento en España, Brasil y Alemania
 - EBITDA ajustado +1,8% por eficiencias (reducción de personal, operaciones y modelo operativo más simple)
 - OpCFaL ajustado +2,4%, con expansión del margen de +0,3 p.p. hasta el 17,0%
 - Ratio de CapEx/Ingresos 10,7%, apropiado para generar crecimiento
- **Sólido comportamiento comercial y financiero (subyacente) en nuestros mercados *core*** (constante interanual)
 - España; aceleración secuencial del crecimiento en todas las métricas (ingresos +2,0%, ingresos de servicio +1,7%, EBITDA ajustado +2,0%, OpCFaL ajustado +2,3%). Mejor churn de la historia (0,7%)
 - Brasil; mejora de las tendencias de crecimiento de ingresos (+7,4%); EBITDA ajustado +8,7%. OpCFaL ajustado +9,2%. ARPU móvil récord histórico. Mayor tracción comercial de la convergencia (VIVO Total clientes +32,6%)
 - Alemania; actividad comercial con foco en crecimiento rentable y calidad de red. El EBITDA ajustado reduce su caída (-8,4%), pero sigue afectado por la migración de clientes 1&1 (anualización en 2026, con pico en 1T)
 - VMO2; continúa la estabilización de accesos fijos. El crecimiento de los financieros en línea con objetivos anuales
- **Reducción de la deuda financiera neta y del ratio de apalancamiento**
 - Continuo desapalancamiento, -1,5MM€ y -0,06x vs. Dec-25 hasta 25,3MM€ y 2,72x a marzo
 - FCF (333M€) afectado por la estacionalidad habitual en capital circulante
- **En línea para cumplir los objetivos de 2026. Compromiso con el FCF**
 - Evolución en 1T totalmente alineado con las expectativas de la compañía (estacionalidad en FCF y CapEx)
 - Dividendo confirmado de 0,15€ por acción en efectivo
 - Avance en las prioridades estratégicas establecidas en el *CMD* para seguir aportando valor para los accionistas
- **Otro paso más en la estrategia de salida total de Hispam**
 - Vendido T. Argentina, T. del Perú, T. Uruguay, T. Ecuador, T. Colombia y T. Chile
 - T. Hispam llegó a un acuerdo el 7 de abril para la venta a Melisa Acquisition LLC, de Telefónica México (valor empresa 450MUSD) y está sujeto a ciertas condiciones de cierre, incluidas las aprobaciones regulatorias pertinentes

Salvo que se indique lo contrario, el CapEx excluye espectro

Constante: asumiendo FX (media FX en 1T 25 y excluyendo la contribución al crecimiento de Venezuela) y consideran perímetro constante y las plusvalías/minusvalías derivadas, y no incluyen ajustes de reestructuración, deterioros ni impactos materiales no recurrentes

Comentarios de Emilio Gayo, Director de Operaciones de Telefónica:

"En el primer trimestre del año hemos presentado unos sólidos resultados dentro de nuestro plan Transform & Grow. Queremos transformar la compañía de forma integral, siendo más focalizada, eficiente y rentable en un contexto marcado por la incertidumbre, la volatilidad geopolítica y la emergencia de la IA. Además, ejecutaremos las prioridades establecidas para 2026 que impulsarán la siguiente fase de crecimiento. En Hispam, hemos anunciado la venta de Telefónica México, casi completando nuestra estrategia de salida de la región.

Las cifras del primer trimestre reflejan una ejecución consistente y continua gracias a los sólidos fundamentos de los negocios, el adecuado nivel de inversión y la red diferencial y de alta calidad, junto con una excelente experiencia de cliente. Esto combinado con nuestra disciplina financiera, ha reducido de forma significativa la deuda en el trimestre.

Por tanto, hemos tenido un buen comienzo de año, creciendo en ingresos, EBITDA ajustado y OpCFaL ajustado. El CapEx y el FCF reflejan su habitual estacionalidad del trimestre y su perfil "back-end loaded", pero están alineados con las expectativas internas. Por ello, estamos en línea para cumplir nuestros objetivos anuales y me complace confirmar nuestro dividendo para 2026."

Objetivos

Objetivos 2026 (constante¹)

- **Crecimiento de ingresos 1,5-2,5%** interanual (1T 26 +0,8%)
- **Crecimiento de EBITDA ajustado 1,5-2,5%** interanual (1T 26 +1,8%)
- **Crecimiento de OpCFaL ajustado por encima del 2%** interanual (1T 26 +2,4%)
- **CapEx/Ingresos ~12%** (1T 26 10,7%)
- **FCF ~3MME** (1T 26 333M€)
- **Reducción del apalancamiento hacia el objetivo de 2028** (Mar-26 2,72x)
- **Dividendo de 2026 de 0,15€** por acción **en efectivo** confirmado y se pagará en junio de 2027. Para este pago, la adopción de los acuerdos societarios oportunos se propondrá en su momento
- **El segundo tramo del dividendo de 2025** de 0,15€ por acción se pagará el 18 de junio de 2026

Como se anunció en el último *Capital Markets Day* (4/11/2025), los objetivos del plan *Transform & Grow* de Telefónica (constante¹) son los siguientes:

- **TAMI de ingresos de 1,5-2,5%** para **2025-2028**, acelerándose hasta **2,5-3,5% TAMI** para **2028-2030**
- **TAMI EBITDA ajustado de 1,5-2,5%** para **2025-2028**, acelerándose hasta **2,5-3,5%** para **2028-2030**
- **TAMI OpCFaL ajustado de 1,5%-2,5%** para **2025-2028**, acelerándose hasta **2,5-3,5%** para **2028-2030**
- **CapEx/Ingresos reducción a ~12% 2026-28**
- **TAMI FCF 3%-5%** para **2025-2028**
- **Ratio de apalancamiento** (Deuda Neta / EBITDAaL) en **2028** de **~2,5x**
- La **remuneración objetivo para 2027 y 2028** estará vinculada a un porcentaje definido del flujo de caja libre base para dividendos² (*payout* del flujo de caja libre). El porcentaje para 2027-28 será entre el 40%-60%. Para ello, se propondrá la adopción de los correspondientes acuerdos societarios a su debido tiempo

¹ Criterio para objetivos 2026: asume tipos de cambio constantes (promedio de 2025), excluye la contribución al crecimiento de Venezuela y consideran perímetro constante y las plusvalías/minusvalías derivadas, y no incluyen ajustes de reestructuración, deterioros ni impactos materiales no recurrentes. El CapEx ex-espectro. El FCF de las operaciones continuadas excluye pagos de espectro, a tipos de cambio corrientes.

² FCF base para dividendo calculado como el FCF para guidance incluyendo compromisos con empleados y dividendos de VMO2

Principales indicadores del Grupo Telefónica

	1T 26		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Ingresos	8.127	0,4	0,8
EBITDA ajustado	2.836	1,3	1,8
OpCFaL ajustado	1.375	1,6	2,4
CapEx / Ingresos ex. espectro	10,7%		(0,2) p.p.
FCF de las operaciones continuadas	333	(42,9)	
Deuda Financiera Neta	25.342	(6,3)	
Beneficio neto ajustado op. continuadas	482	(21,5)	

	1T 26		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Ingresos	8.127	0,4	0,8
Telefónica España	3.233	2,0	2,0
Telefónica Brasil	2.511	7,4	7,4
Telefónica Deutschland	1.880	(8,6)	(8,6)
Otras sociedades y eliminaciones	503	(4,8)	0,5
EBITDA ajustado	2.836	1,3	1,8
Telefónica España	1.150	2,0	2,0
Telefónica Brasil	1.047	8,7	8,7
Telefónica Deutschland	586	(8,4)	(8,4)
Otras sociedades y eliminaciones	52	(24,3)	(1,1)
EBITDAaL ajustado	2.242	0,4	1,1
Telefónica España	987	2,0	2,0
Telefónica Brasil	818	9,4	9,4
Telefónica Deutschland	388	(13,9)	(13,9)
Otras sociedades y eliminaciones	48	(27,6)	(3,3)
CapEx	866	(1,4)	(1,0)
Telefónica España	338	1,3	1,3
Telefónica Brasil	333	9,6	9,6
Telefónica Deutschland	167	(17,7)	(17,7)
Otras sociedades y eliminaciones	28	(26,4)	(15,9)
Espectro	—	—	—
OpCFaL ajustado	1.375	1,6	2,4
Telefónica España	649	2,3	2,3
Telefónica Brasil	486	9,2	9,2
Telefónica Deutschland	221	(10,7)	(10,7)
Otras sociedades y eliminaciones	20	(29,3)	13,8

	Mar 26 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	297.898	5,3
de los cuales FTTH	13.988	8,6
de los cuales Contrato	102.923	(4,7)
de los cuales TV de Pago	7.325	0,4
de los cuales Mayoristas	22.240	4,9

Evolución operativa, infraestructura y TI

El **total de accesos** alcanza 297,9M, creciendo un +5% frente a marzo de 2025, impulsado por los accesos de FTTH (+9% interanual).

Telefónica es **líder global en fibra** y ofrece la mejor solución de red para los próximos 50 años (preparada para XGS-PON), con 162,7M de UUll pasadas con banda ancha ultrarrápida (UBB), +1% interanual. De estas, 74,9M son FTTH (+6% interanual), incluyendo 21,5M de UUll procedentes de nuestras FiberCos (+3% interanual). La **cobertura 5G** se sitúa en el 95% en España, el 98% en Alemania, el 70% en Brasil y el 87% en Reino Unido a cierre de marzo.

En el MWC26 se han presentado proyectos relevantes que ponen en valor las amplias capacidades tecnológicas y el conocimiento experto de Telefónica. Reforzando nuestro liderazgo en 5G, y en colaboración con el Ministerio de Defensa de España, se ha lanzado el **Centro de Ciberdefensa 5G**, la única instalación de pruebas 5G en Europa que se integrará en el *NATO Digital Foundry*. Participamos con soluciones propias de 5G en más de 15 pruebas y somos pioneros en el despliegue de burbujas tácticas 5G en todos los dominios: tierra, mar y ciberespacio. Asimismo, anunciamos un hito clave para la infraestructura digital europea, junto con los otros cuatro principales operadores europeos: el **primer Edge Continuum federado paneuropeo** que permitirá el despliegue fluido de aplicaciones sobre su huella combinada en Europa. Adicionalmente, se anunció una colaboración con *Satellite Connect Europe* para evaluar el uso de **satélite directo al dispositivo** como complemento a las redes móviles en Europa, y para explorar modelos de integración y casos de uso.

Continúa el avance constante en nuestra hoja de ruta a través del programa **Autonomous Network Journey (ANJ)**, para elevar el nivel medio global de autonomía para 2028 (Nivel 3,75) y 2030 (Nivel 4,0). Actualmente, 12 casos de uso de Nivel 4 ya operan de forma plenamente autónoma. En 2026, estamos centrados en consolidar el uso de la Inteligencia Artificial como motor clave de nuestra transformación, iniciando la adopción de arquitecturas basadas en IA Agéntica. Esta evolución hacia capacidades impulsadas por IA y *Zero Touch* posiciona la autonomía de red como una palanca estratégica para lograr ganancias de eficiencia sostenibles, una mayor resiliencia operativa y la creación de valor a largo plazo en toda la organización, reduciendo costes operativos y protegiendo los ingresos.

En **España**, se ha reforzado la eficiencia y la resiliencia de la red mediante el despliegue de un entorno robusto de *Observabilidad* en tiempo real, acelerando el diagnóstico de incidencias, su priorización según el impacto real y las operaciones de gestión para su resolución.

En **Alemania**, la red móvil gana autonomía gracias a capacidades de *GenAI*, que incrementan la coherencia de los datos operativos y la calidad del servicio y, aceleran el diagnóstico y la resolución de incidencias.

Por último, en **Brasil**, el proyecto *CorrelAxis*, mediante el análisis inteligente de datos, ha permitido reducir las intervenciones de campo en un 6%, ya que el algoritmo identifica causas raíz y detecta patrones de fallos en la red de transporte.

Siguiendo la experiencia de España, en Brasil avanza el **apagado de la red de cobre** minorista. Adicionalmente, el progreso en el cierre de tecnologías legadas se centra en las redes móviles, especialmente el 3G, avanzando en el Reino Unido y comenzando en España.

Tras la **reducción en el consumo energético** del 4% registrada en 2025 a pesar del crecimiento del tráfico (+25% interanual), el Grupo ha reforzado iniciativas como la optimización de la demanda de RAN, la consolidación de centros de datos, la sustitución de equipamiento obsoleto y el apagado de tecnologías legadas. Todo ello en línea con el objetivo de **reducir el consumo energético por unidad de tráfico en un 95% para 2030** desde 2015 y alcanzar **cero emisiones netas en 2040**. En 2026, el 75% del consumo energético en nuestros principales mercados tiene cobertura de precios, limitando así el impacto potencial de la inflación energética.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Colombia desde el 5 de febrero de 2026 y de Telefónica Móviles Chile desde el 10 de febrero de 2026. Los activos y pasivos de Telefónica México se han reclasificado como mantenidos para la venta en el estado consolidado de situación financiera a 31 de marzo de 2026 tras su venta el 7 de abril de 2026. De acuerdo con las NIIF, todas estas compañías han sido reportadas como operaciones en discontinuación dentro del Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2026 y los resultados de 2025 han sido revisados en consecuencia.

Los movimientos del tipo de cambio tienen un impacto negativo limitado en 1T 26 (ingresos -11M€ y EBITDA ajustado -3M€). En el flujo de caja libre de operaciones continuadas el impacto es de sólo -3M€. En deuda neta, el impacto del tipo de cambio la incrementa en 185M€ (373M€ incluyendo arrendamientos) debido a la apreciación del real brasileño desde diciembre de 2025.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** crece un 0,4% interanual hasta 8.127M€ en 1T 26, con un impacto del tipo de cambio de solo -0,1 p.p. En términos constantes, los ingresos aumentan un +0,8%, impulsado por un incremento interanual del +1,1% en los ingresos de servicio, compensado parcialmente por una caída del -2,4% en las ventas de terminales.

Los **ingresos B2C** crecen un 1,5% interanual en 1T 26 en términos constantes (4.808M€; 59% del total), apoyados en el liderazgo en red y en un ecosistema en expansión, palancas clave para ofrecer una excelente experiencia de servicio al tiempo que se mejora la fidelidad y el valor del cliente.

Los **ingresos B2B** aumentan un 5,7% interanual en 1T 26 en términos constantes (1.932M€; 24% del total), impulsados por un crecimiento de un dígito alto en España, Brasil y Alemania. Los ingresos tanto de Grandes Empresas como de Pymes aumentan (+6,8% interanual y +3,2% interanual, respectivamente). El principal motor de crecimiento han sido los ingresos por servicios digitales, con crecimiento de un dígito alto, que ya representan el 48% de los ingresos totales B2B.

Los **ingresos de Socios y Mayoristas y Otros** descienden un 7,4% interanual en 1T 26 en términos constantes (1.387M€; 17% del total), debido al impacto de la transformación del negocio *B2P* en Alemania.

Los **otros ingresos** alcanzan 287M€ en 1T 26, frente a 362M€ en 1T 25. En términos constantes, crecen un +7,7% interanual, ya que 1T 25 incluía una plusvalía de 96M€ relacionada con la venta del 20% de la participación en Nabiax (negocio de centros de datos).

Los **gastos operativos** disminuyen un 0,5% interanual hasta 5.575M€ en 1T 26. En términos constantes, los gastos operativos crecen un 0,7% interanual.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos** totalizan 3M€ en 1T 26 (frente a 8M€ en 1T 25).

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA ajustado)** aumenta un 1,3% frente al 1T 25 hasta 2.836M€. En términos constantes, crece un +1,8% interanual, impulsado principalmente por Brasil y España.

El **margen EBITDA ajustado** se sitúa en el 34,9% en 1T 26 (+0,4 p.p. interanual constante).

El **EBITDAaL ajustado** aumenta un 0,4% interanual hasta 2.242M€ en 1T 26. En constante, se incrementa un 1,1%.

La **amortización del inmovilizado** asciende a 1.721M€ en 1T 26, en línea con 1T 25.

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia**: -35M€ en 1T 26, un 69,3% mejor frente a 1T 25 (-114M€), reflejando principalmente los resultados de VMO2, afectados positivamente por un cambio en el valor razonable de los derivados.

Los **gastos financieros netos**: ascienden a 438M€ en 1T 26, aumentando frente a 1T 25 (282M€), ya que los ahorros relacionados con la deuda no compensan los mayores cargos no recurrentes.

El **gasto por impuesto** es de 189M€ en 1T 26, en línea con el año anterior.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios de las operaciones continuadas**: aumenta un 15,7% frente a 1T 25 hasta 67M€, principalmente por el mayor beneficio de los intereses minoritarios en Brasil.

El **resultado neto de las operaciones continuadas** asciende a 386M€ en 1T 26, con un **resultado básico por acción** de 0,05€ (492M€ y 0,08€ en 1T 25). En términos ajustados, el resultado neto fue de 482M€ en 1T 26 (-21,5% interanual), con un BPA de 0,07€ (-24,9% interanual), tras excluir -96M€ de otros impactos.

El **resultado de las operaciones en discontinuación**: es de -807M€ en 1T 26. Los **minoritarios de las operaciones en discontinuación** es de -9M€. Así, el **resultado neto de las operaciones en discontinuación** es de -798M€ (BPA de -0,14€).

Flujo de caja libre

El **OpCF ajustado** aumenta un 2,5% interanual hasta 1.969M€ en 1T 26 y el **OpCFal ajustado** +1,6% hasta 1.375M€. En términos constantes, el **OpCF** crece un +3,1% y el **OpCFal** +2,4 %.

El **CapEx** decrece un -1,4% interanual hasta 866M€ en 1T 26 (-1,0% en términos constantes). El **CapEx/Ingresos**: -0,2 p.p. frente a 1T 25 hasta el 10,7% en términos constantes.

Los **arrendamientos** aumentan un 4,7% interanual hasta 594M€ en 1T 26, principalmente debido al despliegue de 5G y al impacto de la inflación.

La variación del **capital circulante** consume 443M€ en 1T 26, debido a impactos estacionales (principalmente pagos de CapEx y de personal) y al efecto de los devengos de arrendamientos frente a los pagos. El consumo de capital circulante es 336M€ superior al de 1T 25, debido principalmente a la estacionalidad del CapEx, influida por el cobro de subvenciones.

Los **pagos de intereses** totalizan 483M€ en 1T 26 y aumentan un 2,5% interanual debido al efecto temporal de los cupones de híbridos relacionados con la gestión de pasivos en este trimestre. El coste efectivo de la deuda (últimos doce meses) disminuye hasta 2,81% a marzo de 2026 (3,30% en marzo de 2025).

Los **pagos de impuestos** ascienden a 111M€ en 1T 26, inferiores a los del ejercicio anterior, debido principalmente al efecto de los tipos de cambio.

Los **dividendos pagados a accionistas minoritarios** son 4M€ en 1T 26 (8M€ en 1T 25).

El **flujo de caja libre de las operaciones continuadas** alcanza 333M€ en 1T 26 (583M€ en 1T 25).

Los **pagos por compromisos de personal** ascienden a 292M€ en 1T 26 (228M€ en 1T 25).

El **flujo de caja para dividendo** alcanza 41M€ en 1T 26 (355M€ en 1T 25).

El **flujo de caja libre de las operaciones en discontinuación** es de -515M€ en 1T 26 (-748M€ en 1T 25), incluyendo Chile, Colombia y México.

El **flujo de caja libre total** asciende a -474M€ en 1T 26 (-393M€ en 1T 25).

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** disminuye 1,5MM€ respecto a Dic-25, hasta 25.342M€ a marzo de 2026, debido a desinversiones financieras netas de 2,3MM€, principalmente por las ventas de Telefónica Colombia y Telefónica Chile. Los factores que incrementan la deuda son una generación negativa de flujo de caja libre total de 571M€ (incluyendo pagos de espectro), la remuneración a accionistas por 136M€ y otros factores netos por 148M€, destacando el mayor valor en euros de la deuda denominada en reales brasileños.

Los pasivos por arrendamientos ascienden a 8.013M€ a marzo de 2026, un 1,2% más en 1T 26, principalmente debido a mayores incorporaciones de activos por derecho de uso que los pagos de principal, compensado parcialmente por las ventas en Hispam. La deuda financiera neta incluyendo arrendamientos se sitúa en 33.355M€ a marzo de 2026.

Las actividades de financiación en 1T 26 incluyen

En 1T 26, el Grupo Telefónica ha levantado financiación a largo plazo por 3.278 M€ y VMO2 por 2.386 M€ equivalentes.

- En ene-26, T. Emisiones lanzó un bono híbrido verde por valor de 1.750M€ (estructurado en dos tramos: 900M€ (fecha de rescate 5,25 años) y 850M€ (fecha de rescate 8,25 años). La Compañía lanzó una oferta de recompra sobre los bonos híbridos existentes con fechas de rescate en sep-26, may-27 y nov-28, mediante la cual T. Europe B.V. ha recomprado un nominal de 1.538M€. El feb-26, se ha ejercido la opción de amortizar los 212M€ pendientes de los híbridos con primeras fechas de rescate en sep-26 y nov-28.
- En feb-26, Telefónica Emisiones cerró la emisión de un bono senior en el mercado del franco suizo por valor de 170MCHF (a 8 años, cupón de 1,5075%) y T. Emisiones cerró la emisión de un bono verde por importe de 1.000M€ (vencimiento de 7,25 años).
- En mar-26, tras recibir las aprobaciones regulatorias necesarias y cumplir todas las condiciones previas, quedó disponible la financiación sindicada de 300M€ contratada por Compañía Mayorista de Fibra S.L. (FiberPass) en nov-25, con vencimiento en marzo de 2031.

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido mantener una sólida posición de liquidez de 17.739M€ (10.047M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 9.281M€ con vencimiento superior a 12M). A mar-26, la vida media de la deuda se sitúa en 11,4 años.

Telefónica S.A. y sus sociedades instrumentales continúan su actividad de emisión bajo Programas de Pagarés y Papel Comercial (Doméstico y Europeo), manteniendo un saldo nocional vivo de 1.100M€ marzo de 2026.

Desempeño en sostenibilidad

Telefónica integra la sostenibilidad para impulsar la competitividad y la resiliencia.

“E” Ambiental: Construir un futuro más verde

- **Mayor eficiencia y resiliencia:** el ratio de consumo energético por unidad de tráfico ha mejorado un 92% frente a 2015, acercándose al objetivo del 95% para 2030.
- **Digitalización para la transición climática:** más de 19Mt de CO₂e evitadas en 2025 por nuestros clientes en España, Brasil y Alemania gracias a nuestros servicios de conectividad y Eco Smart.

“S” Social: Ayudar a la sociedad a prosperar

- **Reduciendo la brecha digital:** 1M de personas conectadas en Reino Unido durante tres años a través de datos gratuitos, dispositivos y mejora de la conectividad rural.
- **Apoyando y atrayendo talento:** programa pionero lanzado por Fundación Telefónica con 150 becas (doctorado y máster), hasta 2028, orientado a la especialización en áreas clave como inteligencia artificial, computación avanzada y ciberseguridad, entre otras.

“G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo

- **Consejo equilibrado y diverso:** 47% de mujeres y 67% de consejeros independientes (40% y 60%, respectivamente, en diciembre 2025).
- **Informe de transparencia fiscal publicado:** 7.500M€ pagados en impuestos a nivel global en 2025.

Telefónica logra un sólido reconocimiento en ESG, al entrar por primera vez en el [Corporate Knights Global 100](#) y mantenerse en el [S&P Sustainability Yearbook 2026](#).

TELEFÓNICA ESPAÑA

(variaciones interanuales en términos constantes)

40% sobre ingresos totales constantes TEF en 1T 26

40% sobre EBITDA constante ajustado total TEF en 1T 26

Mensajes clave

- Experiencia digital excelente mejorada con nuevos servicios de valor añadido
- Sólida actividad comercial y churn convergente en el mínimo histórico
- Aceleración del crecimiento de ingresos y mejora de la rentabilidad impulsada por eficiencias

Telefónica España inicia 2026 manteniendo el firme avance de sus accesos y potenciando el valor de sus clientes, lo que se traduce en la aceleración del crecimiento interanual de sus principales indicadores financieros.

Con una propuesta racional de alto valor, el 13 de enero de 2026 se efectuó la actualización de las tarifas del segmento Residencial. Asimismo, en febrero se lanzó el router WiFi 7, y en marzo, la funcionalidad que evita llamadas spam para clientes de Movistar y O2. El segmento Empresas se reforzó con nuevas soluciones en resiliencia (*Titán Connect*), ciberseguridad (SOC del futuro) y defensa (*Mission-Critical Dome*), así como en soberanía tecnológica (*proyecto Euro-3C*).

La **sostenibilidad** es parte integral de la propuesta de valor: en *B2C*, el router WiFi 7 está fabricado con un 70% de materiales reciclados y su consumo energético está optimizado; y en *B2B*, *T_Space* es un servicio integral de drones en remoto pionero en España clave en la prevención de incendios y gestión de emergencias naturales, con la red más segura.

Evolución operativa

Los **accesos** crecen +2% interanual, excluyendo los accesos IoT, que se multiplican por cuatro, por la venta de balizas para vehículos. La sólida tracción comercial de los últimos trimestres continúa, y sigue destacando el crecimiento de accesos en BAF (+32k, +2% interanual), TV (+86k, acelerando hasta el +8%, el mayor en 8 años), y en una planta de contrato móvil (+68k ex IoT, +3%) que supera por primera vez los 16 millones de accesos.

La calidad de la **oferta convergente** y el sólido posicionamiento competitivo han permitido reducir el churn hasta su mínimo histórico (0,7%, -0,2 p.p. interanual) y acelerar el crecimiento de clientes (+1,4% interanual, +0,2 p.p. vs. 4T 25), tras sumar 15k clientes en 1T. Todo ello a pesar de la actualización de tarifas, que contribuye a la mejora secuencial del ARPU hasta los 91,5€ (89,7€ en 4T 25).

T. España, cuenta con una **red FTTH** de 31,4M de UUUI, que incluye las FiberCos, Bluevía (Vauban/CAA 45%, T. Infra 25% y T. España 30%) con 5,4M UUUI y FiberPass (AXA 40%, T. España 30%, T. Infra 25% y Vodafone 5%) con 4,0M UUUI.

Evolución financiera

Los **ingresos** en 1T 26 aceleran su evolución hasta el +2,0% interanual (+0,2 p.p. vs. 4T 25) con un fuerte avance en **ingresos de servicio** (+1,7%, +0,8 p.p. vs. 4T 25) y crecimiento en venta de terminales (+6,9%, -11 p.p. vs. 4T 25).

Los ingresos Minoristas crecen un +2,2% interanual (-0,3 p.p. vs. 4T 25) apoyados en la mayor base de clientes, la actualización de precios y la venta de servicios digitales *B2B* y de ecosistema digital en *B2C*. Los ingresos Mayoristas y Otros mejoran secuencialmente su evolución interanual (-0,8%, +5,6 p.p. vs. 4T 25) por la no linealidad de los Otros ingresos y a pesar de que Mayorista sigue afectado por los nuevos acuerdos que aseguran su sostenibilidad a largo plazo.

El **EBITDA ajustado** en 1T 26 crece +2,0% interanual (+0,8 p.p. vs. 4T 25), por encima del crecimiento de los ingresos de servicio, gracias al avance de ingresos minoristas y a los primeros ahorros del plan de reestructuración acordado en 2025 (salidas desde el 1 de marzo de 2026). Así, el **EBITDAaL ajustado** acelera su crecimiento (+2,0% interanual; +1,6 p.p. vs. 4T 25) reflejando una mayor estabilización de los arrendamientos. Los márgenes de EBITDA y EBITDAaL se sitúan en 35,6% y 30,5% respectivamente (ambos estables en términos interanuales).

El **OpCFaL ajustado** crece un +2,3% interanual, con un margen sobre ingresos superior al 20% (estable interanualmente), gracias al crecimiento del EBITDAaL ajustado y la disciplina en **CapEx** (+1,3% interanual; 10,5% sobre ingresos).

TELEFÓNICA BRASIL

(variaciones interanuales en términos constantes)

31% sobre ingresos totales constantes TEF 1T 26

37% sobre EBITDA constante ajustado total TEF 1T 26

Mensajes clave

- Crecimiento de valor: Vivo Total (+33%), contrato (+6%), FTTH (+11%), aumentando el valor del cliente
- Aceleración del crecimiento de ingresos (+7,4% interanual), creciendo ambos negocios por encima de la inflación
- Mejora en el crecimiento interanual del EBITDA ajustado hasta +8,7%, con expansión de margen (+0,5 p.p.)

Evolución operativa

Un año después del acuerdo entre Telefónica Brasil y Anatel para la migración del régimen de concesión a autorización, continúan realizándose avances en la transformación de los negocios. Así, se han migrado a más de 200k clientes de cobre a fibra, aumentando el valor de vida media del cliente y el NPS. La captura de 4,5R\$ miles de millones en sinergias comienza a ganar tracción en 2026; el 10% del total ya fue capturado en el primer año (desde abril de 2025).

En **móvil**, los accesos de contrato mantienen un crecimiento consistente (+6% interanual), con una ganancia neta de +0,8M en 1T 26 (la mayor ganancia neta en 5 trimestres), gracias a la migración continua desde prepago y a la captación de nuevos clientes. El churn de contrato se mantiene muy bajo (1,0%, -0,1 p.p. interanual). En prepago, la tendencia positiva continúa, con el ARPU subiendo un +11,0% interanual, gracias al aumento de la frecuencia de recarga. La adopción de 5G continúa avanzando, con más de 25M de accesos con dispositivos 5G (+41,1% interanual). El ARPU móvil crece un +6% vs. 1T 25, alcanzando un récord histórico.

En **fijo**, las UUII pasadas con FTTH alcanzan 31,5M a marzo (+1,8M interanual), con 8,0M conectados (+11,5% interanual), mientras que el churn se mantiene en 1,5%. **FiBrasil** (Telefónica Infra 25% y Telefónica Brasil 75%) conecta 151 municipios con fibra de alta calidad (4,4M de UUII en 22 estados).

Vivo Total (oferta conjunta FTTH + móvil) totaliza 3,6M clientes (+33% interanual), con un ARPU por cliente de 228 R\$ (+1% interanual), €37.

En **sostenibilidad**, se impulsa el progreso adhiriéndonos a las iniciativas “Amazon Impact” y “+Water” del Pacto Mundial de las Naciones Unidas – Red Brasil. Asimismo, se ha reforzado el bienestar de los empleados mediante Hospital Púrpura, un programa sanitario 24/7 que da soporte a más de 32k empleados y 50k familiares.

Evolución financiera

Los **ingresos** aceleran interanualmente en 1T 26 hasta +7,4% (+0,4 p.p. vs. 4T 25) y también crecen en euros (+7,4% en términos corrientes). En móvil, los ingresos de servicio crecen +6,6% interanual, gracias al crecimiento consistente en contrato (+8,1% interanual) y a una reducción de la caída interanual en prepago (-0,1%). Las ventas de terminales aumentan 26,6% interanual. El negocio fijo aumenta 5,1% interanual, impulsado por FTTH (+9,2%). Los nuevos negocios digitales aumentan 25,8% interanual (principalmente impulsados por servicios OTT de vídeo y música en B2C y Cloud e IoT en B2B), representando el 12% de los ingresos totales de los últimos doce meses.

El **EBITDA ajustado** mejora interanualmente en 1T 26 hasta +8,7% (+0,5 p.p. vs. 4T 25), gracias a la contención de costes y a mayores eficiencias.

El **CapEx** incrementa 9,6% vs. 1T 25 (principalmente asignado a 5G y fibra), afectado por una diferente ejecución interanual, situando el ratio CapEx/Ingresos en 13,2% (+0,3 p.p. interanual).

El **OpCFal ajustado** aumenta +9,2% interanual (+9,2% en términos corrientes), gracias al EBITDAaL ajustado (+9,4%) y a pesar de una mayor intensidad de CapEx. El **margen OpCFal** ajustado se sitúa en 19,3% (+0,3 p.p. interanual).

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

(variaciones interanuales en términos constantes)

23%

sobre ingresos totales constantes TEF en 1T 26

21%

sobre EBITDA constante ajustado total TEF en 1T 26

Mensajes clave

- Buscando crecimiento rentable en un mercado maduro
- Aceleración del momento de la banda ancha fija gracias a la demanda constante de servicios de cable y fibra
- Priorizando la captura de eficiencias; la tendencia de terminales y B2P afectan temporalmente a los financieros

Evolución operativa

El momento del negocio principal de **T. Deutschland** se muestra resiliente en un mercado maduro. La compañía opta por un crecimiento rentable apoyándose en una red sólida y un servicio al cliente excelente. En la prueba de la revista *smartphone*, O₂ ha obtenido una puntuación del 90,2% y, con ello, el primer puesto con la máxima calificación de "excelente". En paralelo, continúan priorizándose iniciativas transformacionales de eficiencia, con foco en las áreas comercial, tecnológica y de ventas.

Compromiso continuo con **ESG** (emisiones netas cero para 2040). Sigue reforzándose el enfoque de sostenibilidad en la cadena de suministro, impulsando el desarrollo de una estrategia de *Supplier Capacity Building* a nivel telecomunicaciones y, paralelamente, consolidando la gobernanza de la cadena de suministro.

El **contrato móvil** registra una ganancia neta de +48k en 1T, reflejando el foco en el crecimiento rentable, a la vez que el churn de contrato O₂ se mantiene en un nivel bajo (1,1%, estable interanualmente). Así, los accesos de contrato móvil (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) crecen un +3% interanual hasta 18,0M.

El **ARPU de contrato de O₂** (1T -3%), refleja la mayor proporción de segundas y terceras tarjetas SIM, ya que el atractivo de las ofertas (*friends&family*) tienen ARPUs menores, si bien aumentan los ingresos de servicio móvil.

El **prepago móvil** registra -446k bajas netas en 1T debido a la baja demanda de prepago en el mercado alemán.

La **banda ancha fija** acelera hasta +15k altas netas en 1T, gracias a las atractivas ofertas de cable y fibra, combinadas con una mejora del churn de 0,1 p.p. interanual, hasta 1,1%.

Los accesos **IoT** mantienen su buen momento con +175k altas netas en 1T, impulsadas por soluciones empresariales líderes de mercado y el avance de la digitalización y automatización en numerosos sectores.

UGG está activa en 8 estados federales. A marzo de 2026, UGG ha desplegado 0,7M de UUII. El foco se sitúa ahora en impulsar las conexiones y completar la integración de IFG.

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un 8,6% interanual en 1T por la débil tendencia del mercado alemán de terminales y por los efectos temporales negativos en los ingresos de servicio del negocio *B2P*, que se anualizarán a lo largo del año. Tras un 4T récord, las ventas de terminales registran un descenso estacional (-15,2% interanual), reflejando la debilidad del mercado alemán de terminales, influida por los ciclos de lanzamiento y la disponibilidad de los dispositivos, así como por una menor demanda en determinados canales de venta. Los ingresos fijos continúan su buena evolución, creciendo +4,1% frente a 1T 25 (2025: +3,3%), principalmente por la mejora del mix de valor.

El **EBITDA ajustado** mejora hasta -8,4% interanual en 1T (4T 25: -14,6%), reflejando el foco en eficiencias y un estricto control de costes, mientras que el efecto de la migración de clientes *B2P* alcanza su pico del año. En consecuencia, el **margen** (31,2%) ajustado aumenta en +0,1 p.p. interanual en 1T.

El **CapEx** desciende un 17,7% interanual, con un CapEx/Ingresos del 8,9%. A pesar del habitual perfil de inversión concentrado en la segunda parte del año, los nuevos emplazamientos móviles se duplican interanualmente hasta 200, eliminando zonas sin cobertura y contribuyendo a la conectividad móvil y a la inclusión digital en áreas rurales.

Como resultado, el **OpCFal ajustado** disminuye un 10,7% interanual, con un **margen** del 11,8% (-0,3 p.p. interanual).

JOINT VENTURE, VMO2

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

Mensajes clave

- Inversiones estratégicas en red sientan las bases para un crecimiento de valor
- Mejora adicional del momento en el negocio fijo y móvil en 1T 26
- Comportamiento financiero en línea con los objetivos para el conjunto del año

Evolución operativa

VMO2 ha puesto en marcha *O2 Satellite*, un nuevo servicio satélite-a-móvil impulsado por *Starlink Direct to Cell*, marcando un importante avance en la extensión de la conectividad móvil en todo el Reino Unido. El servicio proporciona por primera vez cobertura adicional de O2 a un área de alrededor de dos tercios del tamaño de Gales, elevando la cobertura territorial de O2 del 89% al 95% y ofreciendo tranquilidad a los clientes en algunas de las ubicaciones más remotas del Reino Unido.

Además, las redes móviles y fijas de VMO2 han sido nuevamente reconocidas en los *Uswitch Telecoms Awards* de este año (dos galardones principales por la fiabilidad de la banda ancha y la cobertura móvil).

La huella de red fija alcanza 18,8M de UUll, tras pasar 0,4M en los últimos doce meses. **Nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, Telefónica Infra 25% y Liberty Global 25%) anunció un acuerdo para adquirir Netomnia el 18 de febrero de 2026, el segundo mayor proveedor alternativo de fibra del Reino Unido; la transacción se encuentra actualmente en proceso de aprobación regulatoria.

En paralelo, se alcanza un 86% de cobertura de población en exteriores para 5G standalone. VMO2 ha firmado nuevos acuerdos plurianuales con los socios estratégicos Ericsson y Nokia para actualizar su RAN a la última tecnología 5G+, mejorando el rendimiento para millones de clientes en todo el país.

VMO2 refuerza su diferenciación competitiva como empresa responsable y fiable, cerrando la brecha digital para 1M de personas, alcanzando su objetivo a tres años; garantizando que 85,5k dispositivos fueran reciclados en 2025 (a través de *O2 Recycle*) y bloqueando 1.000M de mensajes fraudulentos.

Los **accesos de contrato móvil** disminuyen en 60k (excluyendo el impacto de los ajustes realizados a los accesos en marzo de 2026, que no tuvieron impacto en los ingresos), frente a 165k en 4T 25. El ARPU móvil de contrato del segmento consumo se mantiene prácticamente estable interanualmente.

Los **accesos mayoristas** alcanzan 10,3M (10,1M en 1T 25), compensando parcialmente la caída de accesos de consumo.

Los **accesos de banda ancha** continúan mejorando hacia la estabilización (1T 26: -6k vs. 4T 25: -17k y 3T 25: -26k, excluyendo Daisy), gracias a las iniciativas comerciales y a pesar del aumento de la intensidad promocional que impacta el ARPU del segmento consumo (-2% interanual).

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un -6,5% interanual en 1T 26 afectados principalmente por la reducción en la actividad de despliegue de nexfibre. Los ingresos de servicio se reducen un -3,0% interanual, principalmente por los negocios de Consumo y Empresas, parcialmente compensado por el aumento de los ingresos mayoristas. El negocio de Consumo (-3,8% interanual) está afectado por la menor base de clientes en fijo y móvil y por el menor ARPU en fijo. Los ingresos del segmento Empresas (-5,1% interanual) descienden principalmente por servicios de menor margen (racionalización de la cartera). Los ingresos mayoristas y otros disminuyen un -22,3% ante la reducción de la actividad de despliegue de nexfibre, parcialmente compensada por el negocio mayorista (+5,1%).

El **EBITDA ajustado** cae -3,4% interanual principalmente por los menores ingresos de servicio, así como por una provisión, sin impacto en caja, por asuntos legales registrada en 1T 26. El margen de EBITDA ajustado (37,7%) aumenta +1,2 p.p. interanual en 1T.

El **CapEx** se reduce -0,9% frente a 1T 25, situando el ratio de CapEx/Ingresos en el 20,8%. Las adiciones de licencias de espectro procedentes de Vodafone UK ascendieron a 92M€ en 1T 26.

El **OpCFaL ajustado** cae -8,4% frente a 1T 25, y el **margen sobre ingresos** se reduce -0,1 p.p. interanual, hasta 14,4%.

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1T 26	1T 25	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Importe neto de la cifra de negocios	8.127	8.091	0,4	0,8
Otros ingresos	287	362	(20,8)	7,7
Gastos por operaciones	(5.575)	(5.601)	(0,5)	0,7
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(3)	(8)	(58,5)	(58,7)
EBITDA (1)	2.836	2.844	(0,3)	
Amortizaciones	(1.721)	(1.722)	(0,1)	
Resultado operativo (OI)	1.115	1.122	(0,7)	
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(35)	(114)	(69,3)	
Resultados financieros	(438)	(282)	55,2	
Resultado antes de impuestos	642	727	(11,6)	
Impuesto sobre beneficios	(189)	(177)	6,9	
Resultado del periodo de operaciones continuadas	453	550	(17,6)	
Resultado de las operaciones en discontinuación	(807)	(1.821)	(55,7)	
Resultado del periodo	(353)	(1.271)	(72,2)	
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante:	(411)	(1.304)	(68,5)	
De las operaciones continuadas	386	492	(21,5)	
De las operaciones en discontinuación	(798)	(1.796)	(55,6)	
Atribuido a intereses minoritarios:	58	33	77,9	
De las operaciones continuadas	67	58	15,7	
De las operaciones en discontinuación	(9)	(25)	(63,9)	
EBITDA ajustado	2.836	2.800	1,3	1,8
Margen EBITDA ajustado	34,9%	34,6%	0,3 p.p.	0,4 p.p.
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.626	5.637	(0,2)	
Resultado básico por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (€):	(0,09)	(0,24)	(61,3)	
De las operaciones continuadas	0,05	0,08	(36,8)	
De las operaciones en discontinuación	(0,14)	(0,32)	(55,5)	
Resultado básico ajustado por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante de las operaciones continuadas (€)	0,07	0,10	(24,9)	

- El número medio ponderado de acciones en circulación durante el periodo se obtiene aplicando la NIC 33 "Ganancias por acción". Por tanto, no computa como acciones en circulación la media ponderada de acciones en autocartera durante el periodo.

- 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" (-118M€ en 1T 26 y -66M€ en 1T 25), entre la media ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el periodo.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Colombia desde el 5 de febrero de 2026 y de Telefónica Móviles Chile desde el 10 de febrero de 2026. Los activos y pasivos de Telefónica México se han reclasificado como mantenidos para la venta en el estado consolidado de situación financiera a 31 de marzo de 2026 tras su venta el 7 de abril de 2026. De acuerdo con las NIIF, todas estas compañías han sido reportadas como operaciones en discontinuación dentro del Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2026 y los resultados de 2025 han sido revisados en consecuencia.

- Ajustado/Constante. La reconciliación entre los datos corrientes, ajustados, y constantes se incluye en la información financiera seleccionada publicada para el periodo.

(1) El EBITDA de 1T 25 incluye 96M€ relacionada con la venta del 20% de Nabiax (negocio de centros de datos) y 51M€ de costes de reestructuración principalmente en Otras Compañías y eliminaciones.

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	Mar 26	Dic 25	% Var
Activos no corrientes	70.081	70.012	0,1
Intangibles	8.940	9.112	(1,9)
Fondo de comercio	16.364	15.796	3,6
Inmovilizado material	17.515	18.158	(3,5)
Derechos de uso	7.985	7.441	7,3
Inversiones puestas en equivalencia	6.813	6.753	0,9
Activos financieros y otros activos no corrientes	6.776	6.740	0,5
Activos por impuestos diferidos	5.688	6.012	(5,4)
Activos corrientes	19.456	22.005	(11,6)
Existencias	895	862	3,8
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.053	9.662	(6,3)
Administraciones Públicas deudoras	1.002	867	15,6
Otros activos financieros corrientes	1.431	870	64,6
Efectivo y equivalentes de efectivo	6.269	6.564	(4,5)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	806	3.180	(74,7)
Total Activo = Total Pasivo	89.538	92.017	(2,7)
Patrimonio Neto	18.247	17.808	2,5
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	14.521	14.258	1,8
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.726	3.550	5,0
Pasivos no corrientes	48.156	49.372	(2,5)
Pasivos financieros no corrientes	28.626	30.120	(5,0)
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.986	5.644	6,1
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	4.323	3.912	10,5
Pasivos por impuestos diferidos	2.321	2.518	(7,8)
Provisiones a largo plazo	6.900	7.178	(3,9)
Pasivos corrientes	23.134	24.837	(6,9)
Pasivos financieros corrientes	5.528	4.219	31,0
Deudas corrientes por arrendamientos	1.930	1.938	(0,4)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	12.469	12.942	(3,7)
Administraciones Públicas acreedoras	830	950	(12,6)
Provisiones a corto plazo	1.872	1.899	(1,4)
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	505	2.889	(82,5)

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor negativo de la cartera de derivados por un importe neto de 80M€, 2.355M€, incluidos en los pasivos financieros y 2.275M€ incluidos en los activos financieros.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Colombia desde el 5 de febrero de 2026 y de Telefónica Móviles Chile desde el 10 de febrero de 2026. Los activos y pasivos de Telefónica México se han reclasificado como mantenidos para la venta en el estado consolidado de situación financiera a 31 de marzo de 2026 tras su venta el 7 de abril de 2026.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

<i>Datos no auditados (Millones de euros)</i>	1T 26	1T 25	Interanual % Var
Cobros de explotación	10.595	10.256	
Pagos de explotación	(8.056)	(7.425)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(558)	(564)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(111)	(139)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas	1.870	2.128	(12,1)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones en discontinuación	(398)	(326)	22,1
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	1.472	1.802	(18,3)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(1.151)	(1.201)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	54	1.023	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	57	275	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(239)	(1.511)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión continuadas	(1.279)	(1.414)	(9,5)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión en discontinuación	(54)	(396)	(86,4)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(1.333)	(1.810)	(26,4)
Pagos por dividendos	(107)	(119)	
Cobros/ (pagos) por ampliación/(reducción) de capital de intereses minoritarios	17	(3)	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(33)	(88)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(99)	—	
Emissiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	1.475	1.224	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(829)	(1.354)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(641)	(616)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(102)	(25)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación continuadas	(319)	(981)	(67,5)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación en discontinuación	(25)	(86)	(70,9)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(344)	(1.067)	(67,8)
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	(90)	(20)	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(295)	(1.095)	(73,1)
Saldo al inicio del periodo	6.564	8.062	
Saldo al final del periodo	6.269	6.967	

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

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Colombia desde el 5 de febrero de 2026 y de Telefónica Móviles Chile desde el 10 de febrero de 2026. Los activos y pasivos de Telefónica México se han reclasificado como mantenidos para la venta en el estado consolidado de situación financiera a 31 de marzo de 2026 tras su venta el 7 de abril de 2026. De acuerdo con las NIIF, todas estas compañías han sido reportadas como operaciones en discontinuación dentro del Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2026 y los resultados de 2025 han sido revisados en consecuencia.

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 Colombia desde el 5 de febrero de 2026 y Telefónica Móviles Chile desde el 10 de febrero de 2026. Los activos y pasivos de Telefónica México han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 31 de marzo de 2026 (cierre de la venta el 7 de abril de 2026). De acuerdo con las NIIF, todas estas compañías han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2026 (y el 2025 ha sido revisado en consonancia).

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.

OpCFaL (de las operaciones continuadas)

El OpCFaL 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 OpCFaL 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 OpCFaL 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, OpCFaL 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 OpCFaL. 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 OpCFaL ajustado se definen como EBITDA, EBITDAaL y OpCFaL ajustados por los siguientes factores: costes de reestructuración, 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 OpCFaL, que resulta de dividir el OpCFaL ajustado entre la cifra de ingresos y sirven como medida del apalancamiento operativo.

Variaciones constantes

Las variaciones interanuales señaladas en este documento como “constantes” o presentadas “en términos constantes” pretenden presentar una comparación homogénea mediante la aplicación de ajustes específicos que se describen a continuación.

Las variaciones constantes 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 “constante” no es un término definido en las NIIF, y las medidas “constantes” incluidas en este documento podrían no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

A los efectos de este documento, variación “constante” 2026/2025 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 2025. 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.

Se excluyen los dividendos procedentes del flujo de caja libre generado por la JV de Reino Unido, así como las posibles recapitalizaciones que se deciden anualmente en función de las condiciones del mercado. También se excluyen los compromisos con los empleados. 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 una visión más clara de nuestra generación de caja operativa recurrente y de la trayectoria a largo plazo del flujo de caja libre.

Flujo de Caja Libre para dividendo

El flujo de caja libre del Grupo destinado al dividendo se calcula a partir del "Flujo de caja libre de las operaciones continuadas", deduciendo los compromisos con los empleados e incluyendo 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 y cualquier otro efectivo disponible para su distribución.

Creemos que el flujo de caja libre para dividendo 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 reestructuración, 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 corrientes y las cifras ajustadas, las variaciones constantes, 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-marzo 2026](#).

Adicionalmente, las “Medidas alternativas no definidas en las NIIF” se detallan en la Nota 2 de los estados financieros consolidados 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. 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).

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 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 17 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 condensados consolidados y el Informe de gestión consolidado de Telefónica, correspondientes al ejercicio 2025, presentados a la CNMV, Nota 2, página 13 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
#4 en sector



CDP Clima
Lista A
2025



2025
#1 en sector

ISS ESG

ISS ESG Corporate
Rating
#1 en sector

Sustainalytics ESG

Sustainalytics ESG
**Top Cuartil del sector
Telco 2025**



Digital Inclusion Benchmark,
Social Benchmark e Índice de
Derechos Digitales
1ª compañía global 2026

SÍGUENOS EN:



[Linkedin/Telefónica/Investor Relations](https://www.linkedin.com/company/telefonica/investor-relations)