



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-junio 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 29 de julio 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 2T 2026

29 de julio de 2026

Avances en los resultados de la ejecución de nuestro plan Transform & Grow

Aspectos destacados

- **Foco en ejecución y gestión de la cartera de activos**
 - Invertir en nuestros cuatro mercados *core*: España, Brasil, Alemania y Reino Unido
 - Salida de Hispam casi completada; venta de T. México sujeta a ciertas condiciones de cierre, incluidas las aprobaciones regulatorias pertinentes
- **Foco en servicio y experiencia al cliente** (interanual)
 - Ventaja diferencial a largo plazo
 - Crecimiento de accesos (+5%; 299,8M). Alto NPS (34, +1 p.p.), mejora de la vida media del cliente y menor *churn*
 - Digitalización, IA y automatización de procesos como ejes para hiperpersonalizar la relación con los clientes
- **Desarrollar las capacidades tecnológicas** (interanual)
 - Ampliando las redes más eficientemente: fibra 76,6M PPs (+7%), 83% cobertura 5G en mercados *core* (+6 p.p.)
 - Los casos de uso de nivel 4 están en pleno funcionamiento, avanzando hacia la media global de autonomía para 2028 (Nivel 3,75)
 - Consolidación de la IA como motor de la transformación, iniciando la adopción de arquitecturas en IA Agente
- **Crecimiento consistente en todos los ámbitos** (Grupo Telefónica constante interanual)
 - Tercer trimestre consecutivo de crecimiento en las principales métricas, en términos constantes y corrientes. Las tasas de crecimiento corrientes se aceleran vs. 1T, con un efecto positivo del tipo de cambio
 - Crecimiento de ingresos positivo impulsado por ingresos de servicio, +0,9%, compensando la caída en venta de terminales (-9,9%)
 - Los ingresos B2C crecen un +1,4%, siendo el ecosistema el motor de crecimiento en España y Brasil
 - Fortaleza en B2B (ingresos +6,7%), con servicios digitales como motor de crecimiento (49% del total B2B)
 - El EBITDA ajustado mejora un +2,7% (reestructuración en España, simplificación y eficiencias comerciales)
 - El OpCFaL ajustado mejora hasta un +2,9%. En 1S 26 +2,7%, con expansión de margen de +0,4 p.p.
 - CapEx/Ingresos 11,6%, estable frente a 1S 25
- **Continúa la sólida actividad comercial en los mercados *core*, fortaleciéndose el posicionamiento** (constante interanual)
 - España; aceleración del crecimiento secuencial (ingresos +2,9%, ingresos de servicio +2,9%, EBITDA ajustado +2,3%, OpCFaL ajustado +3,7%). Mejor ganancia neta vs 1T en BAF y contrato móvil y nivel bajo de *churn*, récord
 - Brasil; crecimiento de ingresos por encima de la inflación, +7,6%, acelerando el crecimiento del EBITDA ajustado al +11,3% y el OpCFaL ajustado al +17,9%, y mejora de márgenes. Crecimiento en accesos de valor, contrato móvil (+6%) y fibra (+11%) y clientes de convergencia (+29%)
 - Alemania; Paquete *O2 Mobile Plus* desde 10 junio enfatizan el enfoque de valor frente a volumen. Ingresos -11,1% por las tendencias de venta de terminales y efecto 1&1 (mejorará en 2S 26). EBITDA ajustado (-7,2%), con margen mejorando 1,4 p.p.
 - VMO2; comportamiento 1S 26 en línea con objetivo anual. Nuevo acuerdo OMV con Monzo, ampliando mayorista
- **Mejora en FCF pero siguiendo el perfil “back-end loaded”**
 - FCF alcanza 611M€, +278M€ frente a 1T 26 hasta 944M€ en 1S 26
 - Reducción de la deuda neta y del apalancamiento frente a marzo, -64M€ y -0,05x hasta 25,3MM€ y 2,68x (junio)
 - FCF y apalancamiento mejorarán a lo largo del año
- **En línea con los objetivos de 2026 y mejora del crecimiento en el objetivo de OpCFaL ajustado**
 - OpCFaL ajustado por encima del 3% (antes por encima del 2%) por la mejora del apalancamiento operativo
 - FCF mejor y más resiliente, mejorando la flexibilidad financiera y la solidez del balance
 - Dividendo confirmado de 0,15€ por acción en efectivo

Salvo que se indique lo contrario, el CapEx excluye espectro

Constante: asumiendo FX (media FX en 1S 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 Marc Murtra, Presidente Ejecutivo de Telefónica:

"El segundo trimestre del año ha sido otro más de consecución y ejecución de nuestra estrategia. Seguimos ejecutando nuestro Plan Transform & Grow, que está dando resultados. Esto se basa en nuestra posición de liderazgo en dos de nuestros cuatro mercados core, la infraestructura más avanzada con la mayor calidad de servicio, una estrategia pionera de convergencia y la mejor gama de servicios.

En un mundo de cambios rápidos derivados del creciente impacto de la tecnología, especialmente de la IA, en Telefónica estamos centrados en transformarnos de forma rápida y con rigor para ser aún más innovadores y competitivos.

Por ello, nuestros resultados muestran una aceleración en el crecimiento (constante) del EBITDA ajustado y del OpCFaL ajustado. La generación de eficiencias está aumentando gracias a la simplificación y al programa de reestructuración de empleados, mejorando los márgenes interanualmente. La generación de FCF y el apalancamiento mejoran en el segundo trimestre, pero el FCF sigue impactado por la estacionalidad, por lo que se espera que ambos mejoren a lo largo del año.

Una gestión ambiciosa, rigurosa y eficaz, junto con un buen momento y una mejora del apalancamiento operativo nos lleva a revisar al alza el objetivo de 2026 de OpCFaL ajustado. El resto de las métricas operativas y financieras están en línea para cumplir nuestros objetivos de 2026 y confirmar nuestro dividendo de 2026, también.

Tenemos la ambición innegable de ofrecer la mejor vía de acceso a los ciudadanos a las tecnologías digitales y convertirnos en una de las mejores operadoras de telecomunicaciones en Europa en 2030 y a nivel mundial en 2035."

Objetivos

Objetivos 2026 (constante¹)

- **Crecimiento de ingresos 1,5-2,5%** interanual (1S 26 +0,4%)
- **Crecimiento de EBITDA ajustado 1,5-2,5%** interanual (1S 26 +2,3%)
- **Revisión al alza del crecimiento de OpCFaL ajustado desde por encima del 2% a por encima del 3%** interanual (1S 26 +2,7%)
- **CapEx/Ingresos ~12%** (1S 26 11,6%)
- **FCF ~3 MM€** (1S 26 944 M€)
- **Reducción del apalancamiento hacia el objetivo de 2028** (Junio-26 2,68x)
- **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 pagó 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

	1S 26			2T 26		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Ingresos	16.392	1,7	0,4	8.265	3,0	0,0
EBITDA ajustado	5.768	3,8	2,3	2.933	6,4	2,7
OpCFaL ajustado	2.654	4,0	2,7	1.279	6,7	2,9
CapEx / Ingresos ex. espectro	11,6%		(0,1) p.p.	12,6%		0,1 p.p.
FCF de las operaciones continuadas	944	(35,1)		611	(29,9)	
Deuda Financiera Neta	25.278	(8,4)				
Beneficio neto ajustado op. continuadas	954	(21,0)		473	(20,6)	

	1S 26			2T 26		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Ingresos	16.392	1,7	0,4	8.265	3,0	0,0
Telefónica España	6.513	2,5	2,5	3.279	2,9	2,9
Telefónica Brasil	5.195	12,5	7,5	2.684	17,8	7,6
Telefónica Deutschland	3.693	(9,8)	(9,8)	1.814	(11,1)	(11,1)
Otras sociedades y eliminaciones	991	(5,2)	(3,9)	487	(5,6)	(8,4)
EBITDA ajustado	5.768	3,8	2,3	2.933	6,4	2,7
Telefónica España	2.301	2,1	2,1	1.151	2,3	2,3
Telefónica Brasil	2.215	15,1	10,0	1.168	21,6	11,3
Telefónica Deutschland	1.178	(7,8)	(7,8)	592	(7,2)	(7,2)
Otras sociedades y eliminaciones	74	(28,0)	(14,6)	22	(35,6)	(42,2)
EBITDAaL ajustado	4.562	2,9	1,4	2.321	5,4	1,8
Telefónica España	1.982	2,3	2,3	995	2,7	2,7
Telefónica Brasil	1.740	15,9	10,7	922	22,3	12,0
Telefónica Deutschland	775	(13,9)	(13,9)	387	(14,0)	(14,0)
Otras sociedades y eliminaciones	65	(31,8)	(16,5)	17	(41,3)	(46,3)
CapEx	1.908	1,4	(0,2)	1.042	3,9	0,5
Telefónica España	720	1,2	1,2	382	1,0	1,0
Telefónica Brasil	772	12,7	7,6	439	15,1	6,1
Telefónica Deutschland	349	(14,4)	(14,4)	181	(11,1)	(11,1)
Otras sociedades y eliminaciones	68	(12,9)	(6,9)	40	—	1,7
Espectro	—	—	(91,4)	0	—	c.s.
OpCFaL ajustado	2.654	4,0	2,7	1.279	6,7	2,9
Telefónica España	1.262	3,0	3,0	613	3,7	3,7
Telefónica Brasil	969	18,6	13,3	483	29,7	17,9
Telefónica Deutschland	426	(13,6)	(13,6)	205	(16,4)	(16,4)
Otras sociedades y eliminaciones	(3)	c.s.	(58,7)	(22)	118,7	139,6

	Jun 26 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	299.829	5,3
de los cuales FTTH	14.245	8,3
de los cuales Contrato	103.731	(2,9)
de los cuales TV de Pago	7.327	0,5
de los cuales Mayoristas	22.448	3,9

Enlace al detalle de datos financieros y operativos: click [aquí](#).

Evolución operativa, infraestructura y TI

El **total de accesos** asciende a 299,8 millones a junio-26, +5% interanual, impulsado por FTTH (+8% interanual).

Telefónica mantiene su **liderazgo mundial en fibra**, la mejor solución de transporte para los próximos 50 años (preparada para XGS-PON), con 163,7M de UUH (UBB), +1% interanual. De ellas, 76,6M son FTTH (+7% interanual) e incluyen 22,4M en nuestras FibreCos (+6% interanual).

La **cobertura 5G** alcanza 96% en España, 99% en Alemania, 72% en Brasil y 88% en el Reino Unido a junio-26. La cobertura 5G SA abarcaba la totalidad de la cobertura 5G en España, Brasil y Alemania. En el Reino Unido, nuestra red 5G SA es la más grande del país y casi alcanza la cobertura total de 5G.

Lideramos el despliegue de 5G SA en España. Según un informe independiente (29 mercados europeos), T. España es uno de los tres operadores de Europa donde más de un tercio del tiempo de uso de 5G de sus clientes ya se realiza así. Esto nos confirma como referente en Europa basado en nuestro compromiso de ofrecer 5G SA por defecto.

El avance en nuestro programa **«Autonomous Network Journey» (ANJ)** continúa con la transformación de procesos operativos a través de la automatización y la inteligencia artificial, con el objetivo de mejorar la eficiencia y la resiliencia de la red, acelerar la innovación y garantizar que la autonomía se traduzca en un mayor valor para los clientes.

Este esfuerzo ha sido reconocido por el sector lo que refuerza nuestra posición de Compañía a la vanguardia de la innovación en el ecosistema global de las telecomunicaciones. Así, Telefónica ha sido galardonada con el premio **«Catalyst Innovator: Voyager»** otorgado por *TM Forum*, como el segundo colaborador con mayor impacto a nivel mundial, destacando su fuerte influencia en la definición de los estándares del sector.

En cuanto a los **casos de uso reales**, los aspectos más destacados son los siguientes:

- **España** refuerza sus capacidades de observabilidad de la red con el objetivo de lograr un modelo más autónomo y eficaz. Las herramientas en tiempo real y basadas en el territorio permiten acelerar la detección proactiva de problemas, identificar la causa raíz y priorizar las acciones resolutorias en función del impacto en situaciones críticas.
- **Alemania** está evolucionando las operaciones en la red móvil hacia un modelo operativo más autónomo y orientado a los resultados. El análisis y diagnósticos proactivos basados en IA consiguen detectar degradaciones, facilitando la toma de decisiones en situaciones críticas.
- **Brasil** está mejorando la calidad y la eficiencia del servicio VoLTE mediante la aplicación de la IA en la optimización de fallos y el aprovisionamiento preciso, duplicando las tasas de activación hasta el 60% y mejorando de forma proactiva la experiencia de voz.

El programa ANJ de Telefónica refuerza su compromiso con la innovación y con aportar valor a los clientes, además de acelerar la transición del sector hacia modelos operativos más inteligentes, autónomos y orientados a resultados, basados en la IA, la automatización y las arquitecturas abiertas. Esta transformación es posible gracias a una serie de **pilares tecnológicos clave**:

- **Entornos de IA «agente»** que impulsan operaciones autónomas de red, aceleran el despliegue de servicios 5G y permiten capacidades de autorreparación mediante IA avanzada y bucle cerrado.
- **Arquitecturas de «confianza cero»** para proporcionar una base segura para las operaciones impulsadas por la IA, y permitir el uso de agentes de IA de confianza y reforzar la ciberseguridad.
- **Soluciones de IA generativa** que mejoran la experiencia del cliente mediante servicios predictivos, proactivos y altamente personalizados.

El programa para la **reducción del consumo energético** incluye iniciativas como la optimización del mismo en la red de acceso por radio (RAN), la consolidación de centros de datos, la sustitución de equipos obsoletos y el apagado de redes legadas. Así, el Reino Unido ha completado el cierre de la red 3G. El de 2G comenzará en el Reino Unido y en Alemania, en verano de 2029 y en 2S 28, respectivamente. Alemania, además, ha implementado un «gemelo digital» basado en IA en sus centros de datos para optimizar la gestión de la refrigeración.

El objetivo es reducir el consumo energético por unidad de tráfico en un 95% para 2030 con respecto a 2015 y alcanzar emisiones netas cero para 2040. Para 2026, el 75% del consumo energético en nuestros principales mercados estará cubierto mediante contratos de precios fijos, lo que limitará el posible impacto 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 30 de junio 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 positivo en 2T 26 (ingresos +229M€ y EBITDA ajustado +95M€). En 1S 26, el impacto (principalmente por la apreciación interanual del real brasileño frente al euro) es de +217M€ y +€91M€, respectivamente, y de +28M€ en el flujo de caja libre de las operaciones continuadas. En deuda neta, el impacto del tipo de cambio la incrementa en 238M€ (472M€ incluyendo arrendamientos) debido a la apreciación del real brasileño desde diciembre de 2025.

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** aumenta un 3,0% en 2T 26 hasta €8.265M€ y un 1,7% interanual hasta 16.392M€ en 1S 26. En términos constantes, los ingresos permanecen estables en 2T, impulsado por un incremento interanual del +0,9% en los ingresos de servicio, compensado parcialmente por una caída del -9,9% en las ventas de terminales. (1S 26: +0,4%, +1,0% y -6,0% respectivamente).

Los **ingresos B2C** crecen un 1,4% interanual en 2T 26 en términos constantes (4.885M€; 59% del total), y un +1,4% interanual en 1S 26. El crecimiento está respaldado por nuestro enfoque en ofrecer un servicio excelente, al tiempo que mejora la fidelización y el valor del cliente, aprovechando el liderazgo de red y la expansión del ecosistema.

Los **ingresos B2B** aumentan un 6,7% interanual en 2T 26 en términos constantes (2.022M€; 24% del total), y un +6,2% interanual en 1S 26, 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 +6,5% interanual, respectivamente). El principal motor de crecimiento son los ingresos de servicios digitales, que ya representa el 49% de los ingresos totales B2B.

Los **ingresos de Socios y Mayoristas y Otros** descienden un 12,3% interanual en 2T 26 en términos constantes (1.358M€; 17% del total), y un 9,9 interanual en 1S 26 debido al impacto de la transformación del negocio B2P en Alemania y de los nuevos contratos mayoristas que aseguran los ingresos a largo plazo en España.

Los **otros ingresos** alcanzan 311M€ en 2T 26 y 598M€ en 1S 26, frente a 279M€ en 2T 25 y 642M€ en 1S 25 (que incluyen una plusvalía de 95M€ relacionada con la venta de una participación del 20% en Nabiax, negocio de centros de datos)). En términos constantes, crecen un 8,6% interanual en 2T 26 y un +8,2% interanual en 1S 26.

Los **gastos operativos** aumentan un 6,2% hasta 5.902M€ en 2T 26 (2,9% interanual hasta 11.477M€ en 1S 26), afectados por costes de reestructuración (265M€ en 2T y 1S, en Alemania). En términos constantes, los gastos operativos caen un -1,1% interanual (-0,2% en 1S 26) principalmente gracias a las eficiencias derivadas de un modelo operativo simplificado.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos** totalizan 6M€ en 2T 26 y 10M€ en 1S 26.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA ajustado)** aumenta un 6,4% hasta 2.933M€ en 2T 26 y un 3,8% en 1S 26 hasta 5.768M€. En términos constantes, crece un +2,7% interanual en 2T 26 y un +2,3% interanual en 1S 26, impulsado principalmente por Brasil y España.

El **margen EBITDA ajustado** se sitúa en 35,5% en 2T 26 y en 35,2% en 1S 26 (+0,9 p.p. y +0,6 p.p. interanual constante).

El **EBITDAaL ajustado** aumenta un 5,4% en 2T 26 hasta 2.321M€ y un 2,9% interanual hasta 4.562M€ en 1S 26. En constante, incrementa un 1,8% y 1,4% respectivamente.

La **amortización del inmovilizado** aumenta un 5,0% interanual hasta 1.776M€ en 2T 26 y 2,4% hasta 3.497M€ en 1S 26, impulsada principalmente por los efectos del tipo de cambio.

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia**: -208M€ en 2T 26 y -243M€ en 1S 26, (-185M€ en 2T 25 y -299M€ en 1S 25), reflejando principalmente los resultados de VMO2.

Los **gastos financieros netos**: ascienden a 494M€ en 2T 26, +49,0% interanual (+51,8% interanual hasta 932M€ en 1S 26), ya que los ahorros relacionados con la deuda no compensan los mayores cargos no recurrentes.

El **gasto por impuesto** asciende a 29M€ en 2T 26 y a 218M€ en 1S 26 (210M€ y 386M€ en los mismos periodos de 2025), principalmente debido al reconocimiento de créditos fiscales en España.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios de las operaciones continuadas**: 74M€ en 2T 26 y 141M€ en 1S 26 (65M€ en 2T 25 y 123M€ en 1S 25), principalmente por el mayor beneficio de los intereses minoritarios en Brasil.

El **resultado neto de las operaciones continuadas** asciende a 87M€ en 2T 26 y 474M€ en 1S 26, con un **resultado básico por acción** de 0,00€ y 0,05€ (262M€ y 0,03€ en 2T 25 y 754M€ y 0,11€ en 1S 25, respectivamente). En términos ajustados, el resultado neto fue de 473M€ en 2T 26 y 954M€ en 1S 26 (-20,6% y -21,0% interanual), con un BPA de 0,07€ y 0,15€ (-22,7% y -23,8% interanual), afectado por -257M€ de reestructuración y -128M€ de otros impactos en 2T 26 y -257M€ de reestructuración y -224M€ de otros impactos.

El **resultado de las operaciones en discontinuación** fue de -14M€ en 2T 26 y -821M€ en 1S 26. Los **minoritarios de las operaciones en discontinuación** son 0M€ en 2T 26 y de -9M€ en 1S 26. Así, el **resultado neto de las operaciones en discontinuación** es -14M€ y -812M€ (BPA de 0,00€ y -0,14€), respectivamente.

Flujo de caja libre

El **OpCFaL ajustado** aumenta un +6,7% hasta 1.279M€ en 2T 26 y (1S 26: +4,0% hasta 2.654M€) afectado por el impacto de los tipos de cambio. En términos constantes, el **OpCFaL** crece +2,9% interanual en 2T 26 (+2,7% en 1S 26).

El **CapEx** aumenta 3,9% interanual hasta 1.042M€ en 2T 26 y 1,4% interanual hasta 1.908M€ en 1S 26 (+0,5% y -0,2% constante). El **CapEx/Ingresos**: +0,1 p.p. vs. Q2 25 hasta 12,6% constante y cae 0,1 p.p. vs. H1 25 hasta 11,6% constante.

Los **arrendamientos** crecen 10,1% interanual hasta 612M€ en 2T 26 y 7,4% interanual hasta 1.206M€ en 1S 26 (6,2% y 5,4% constante, respectivamente), principalmente debido al despliegue de 5G y al impacto de la inflación.

La variación del **capital circulante** consume 539M€ en 1S 26, debido principalmente a impactos estacionales (principalmente pagos de CapEx) y al efecto de los devengos de arrendamientos frente a los pagos. El consumo de capital circulante es 585M€ superior al de 1S 25, debido principalmente al capital circulante asociado a la actividad comercial.

Los **pagos de intereses** totalizan 817M€ en 1S 26 y aumentan un 10,0% interanual, principalmente debido al efecto temporal de los cupones híbridos relacionados con la gestión de pasivos en 1T 26. El coste efectivo de la deuda (últimos doce meses) se reduce hasta 2,95% a junio de 2026 (3,23% en junio de 2025).

Los **pagos de impuestos** ascienden a 248M€ en 1S 26, en línea con el año anterior.

Los **dividendos pagados a accionistas minoritarios** en Brasil son 101M€ en 1S 26 (79M€ en 1S 25).

El **flujo de caja libre de las operaciones continuadas** alcanza 611M€ en 2T 26 y 944M€ en 1S 26 (872M€ en 2T 25 y 1.456M€ en 1S 25).

Los **pagos por compromisos de personal** ascienden a 301M€ en 2T 26 y 594M€ en 1S 26 (271M€ en 2T 25 y 499M€ en 1S 25).

El **flujo de caja para dividendo** asciende a 310M€ en 2T 26 y 351M€ en 1S 26 (601M€ en 2T 25 y €956m en 1S 25).

El **flujo de caja libre de las operaciones en discontinuación** es de -21M€ en 2T 26 y -536M€ en 1S 26 (-102M€ en 2T 25 y -850M€ en 1S 25), incluyendo Chile, Colombia y México.

El **flujo de caja libre total** 289M€ en 2T 26 y -185M€ en 1S 26 (499M€ en 2T 25 y 106M€ en 1S 25).

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** disminuye 64M€ en 2T 26 hasta €25.278m a junio de 2026, gracias a una generación positiva de flujo de caja libre de 289M€ (incluyendo pagos por espectro), desinversiones financieras netas por 277M€, principalmente debidas a cobros aplazados de la venta de T. Chile, y otros factores netos por 252M€, destacando la devolución de impuestos en España (461M€). El factor que incrementa la deuda fue la remuneración al accionista por importe de 754M€.

La **deuda financiera neta** disminuye 1.546M€ respecto a diciembre de 2025 en 1S 26 hasta €25.278m a junio de 2026, debido a desinversiones financieras netas por 2.614M€ principalmente por las ventas de T. Colombia y T. Chile, y a otros factores netos por 105M€. Los factores que incrementan la deuda son la generación negativa de flujo de caja libre total de 283M€ (incluyendo pagos de espectro) y la remuneración al accionista por 890M€.

Los pasivos por arrendamientos ascienden a 8.004M€ a junio de 2026, un 1,1% más en 1S 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 33.282M€ a junio de 2026.

En 1S 26, el Grupo Telefónica ha levantado financiación a largo plazo por 4.454M€ y VMO2 por 2.386M€ equivalentes.

Las actividades de financiación en 2T 26 incluyen:

- En may-26, T. Emisiones completó la emisión de un bono de 750M€ en el mercado europeo (vencimiento a 8,5 años, cupón de 4,353%).
- En jun-26, T. Emisiones completó la emisión de un bono de 400M AUD en el mercado australiano (vencimiento a 10 años, cupón de 6,552%) y de otro bono de 300M AUD (vencimiento a 6 años, cupón de 5,962%).

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido mantener una sólida posición de liquidez de 17.395M€ (10.098M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 9.765M€ con vencimiento superior a 12 meses). A jun-26, la vida media de la deuda se sitúa en 11,7 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 1.000M€ a junio de 2026.

Desempeño en sostenibilidad

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

El Consejo de Administración aprobó en junio el **Plan de Sostenibilidad 2026-2030**, que generará valor a través de cuatro dimensiones: crecimiento, eficiencia, atracción de inversión y mitigación de riesgos. El Plan se estructura en torno a tres pilares, Medioambiental (E), Social (S) y Gobernanza (G), desarrollados en 12 líneas estratégicas que conectan directamente las iniciativas de sostenibilidad con la gestión operativa y los resultados de negocio. La Comisión de Sostenibilidad y Regulación y el Comité Ejecutivo supervisarán el Plan, que persigue los siguientes objetivos:

- **“E” Medioambiental:** reducir costes mediante la optimización del ciclo de vida de los activos, la circularidad, la mejora de la eficiencia energética y el uso de energías renovables, la reducción de emisiones y la protección de infraestructuras críticas.
- **“S” Social:** impulsar el crecimiento mediante una visión que responda a las necesidades de los colectivos vulnerables y de los clientes en la transición sostenible (resiliencia, seguridad, servicios Eco Smart, etc.), al tiempo que promueve la digitalización responsable y el talento como ventajas competitivas con impacto directo en los ingresos, el posicionamiento de mercado y la confianza de los clientes.
- **“G” Gobernanza:** reforzar una gobernanza sólida, ética y transparente mediante la integración de criterios ESG en la toma de decisiones, la cadena de suministro y la financiación sostenible; fomentando al mismo tiempo un modelo responsable de gobernanza de la IA, la seguridad y la privacidad.

Hitos de sostenibilidad correspondientes a 2T 26

“E” Medioambiental: Activamos la transición verde para un futuro mejor

- **Impulso a la innovación y la competitividad:** Actualización del Plan de Acción Climática, que refuerza nuestro compromiso de alcanzar las cero emisiones netas en 2040 y transforma los riesgos climáticos en oportunidades de negocio, por ejemplo, reduciendo la exposición a los costes energéticos y generando ahorros mediante medidas de eficiencia y PPAs (acuerdos de compra de energía).
- **Digitalización para la transición verde:** Lanzamiento de un nuevo router con un 62% de contenido reciclado (Alemania) y de un proyecto de digitalización del agua que despliega 175k contadores inteligentes en una zona con estrés hídrico (España).

“S” Social: Activamos una sociedad más digital, inclusiva y con mayor bienestar

- **Apoyo a la ayuda humanitaria en Venezuela:** Llamadas y Wi-Fi gratuitos, recuperación de las comunicaciones y apoyo humanitario.
- **Impulso a la digitalización y al progreso sostenible:** El año pasado generamos un impacto positivo de 78MM€ (PIB, compras locales, etc.), tal y como destaca nuestro informe de contribución socioeconómica.

“G” Gobernanza: Activamos la confianza en un mundo digital

- **Refuerzo de la integridad y el cumplimiento normativo:** Actualización del Código Ético y de Conducta, acompañada de nueva formación que refuerza el foco en los clientes, la privacidad, la IA responsable y la prevención del acoso, entre otros aspectos.
- **Generamos confianza mediante la transparencia:** Máximo reconocimiento de la Fundación Haz en materia de transparencia fiscal y accésit en el premio a la Transparencia de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).

Telefónica ha obtenido un sólido reconocimiento ESG, manteniéndose en el índice *Dow Jones Best-In-Class Europe*, figurando entre los Mejores Empleadores de Europa 2026 (*Financial Times* y *Statista*) y alcanzando una calificación A en la *Supplier Engagement Assessment de CDP* por séptimo año consecutivo.

TELEFÓNICA ESPAÑA

(variaciones interanuales en términos constantes)

40% sobre ingresos totales constantes TEF en 1S 26

40% sobre EBITDA constante ajustado total TEF en 1S26

Mensajes clave

- Ganancia neta positiva en 12 trimestres consecutivos en los accesos principales
- Sólido crecimiento de los ingresos minoristas
- Aceleración secuencial en el crecimiento en todas las métricas financieras

Telefónica España mantiene en 2T 26 una sólida evolución comercial apoyada en la calidad de servicio, la diferenciación de la oferta y la continua creación de valor para los clientes. Esto se traduce en la aceleración del crecimiento de los ingresos, el EBITDA ajustado y el OpCFaL ajustado.

La propuesta de valor residencial se ha reforzado en 2T 26 con el “Plan Libre Cine y Series” de Movistar Plus y el Mundial de Fútbol, ampliando las alternativas de acceso a contenidos, y el lanzamiento de “Movistar Fast Pass”, conectividad móvil diferencial ante alta densidad de usuarios.

El despliegue de la red pionera de “Edge Computing” se ha completado con 17 nodos activados. Esta infraestructura única en España potencia la soberanía tecnológica y acelera la transformación digital del país al proporcionar nuevos servicios a empresas y administraciones para el desarrollo de aplicaciones basadas en “Edge”.

Además, el consorcio español para desarrollar la candidatura española a la iniciativa europea de Gigafactorías con la participación de Telefónica y de otros socios privados y públicos se constituyó el 25 de junio. El proyecto contribuye a reforzar la autonomía tecnológica, la soberanía digital, la competitividad y la seguridad económica de Europa.

La **sostenibilidad** continúa ganando peso en la propuesta de valor. Así, la digitalización del ciclo del agua con 175.000 contadores inteligentes permitirá mejorar la eficiencia en zonas de estrés hídrico. Asimismo, sigue el impulso en bienestar digital con campañas premiadas y dirigidas para promover un uso seguro de la tecnología.

Evolución operativa

Los **accesos** crecen un 2% interanual, excluyendo los accesos IoT, que se triplican por la venta de balizas para vehículos. Los principales accesos minoristas confirman sólida ganancia neta trimestral y crecimiento interanual, tanto en BAF (+35k, +2% interanual), como en contrato móvil (+111k, +3% interanual) y TV (+58k, +7% interanual). T. España cuenta con la mayor **red FTTH** del país, 100% propia, con 31,4M de UUll pasadas y un elevado uptake (31% a junio).

Los **clientes convergentes** crecen un 1% interanual (+11k en 2T 26) gracias a la positiva evolución del churn (0,7%, mínimo histórico, -0,1 p.p. vs 2T 25) ante la calidad de la oferta y de la experiencia de cliente. El ARPU trimestral se sitúa en 91,1€, creciendo un 0,1% interanual, y siendo líder en el mercado, gracias a una base convergente centrada en valor.

Evolución financiera

Los **ingresos** en 2T 26, aceleran su crecimiento hasta el 2,9% interanual (+1,0 p.p. vs 1T) gracias al notable avance de los **ingresos de servicio** (+2,9%, +1,2 p.p. vs. 1T), mientras la venta de terminales crece un 3,2% interanual. En 1S 26, los ingresos crecen un 2,5% interanual.

Los ingresos Minoristas aumentan un +5,0% interanual (+2,8 p.p. vs. 1T) apoyados en la mayor base de clientes, la actualización de precios y la venta de ecosistema digital en B2C y servicios digitales B2B, siendo esta una de las principales palancas de la mejor evolución secuencial. Los ingresos Mayoristas y Otros se reducen un 7,9% interanual (-7,0 p.p. vs. 1T) por los efectos de los nuevos contratos que aseguran los ingresos a largo plazo.

El **EBITDA ajustado** crece un 2,3% interanual, acelerando su crecimiento (+0,3 p.p. vs. 1T) gracias a los ingresos minoristas y a los ahorros asociados al plan de reestructuración, y a pesar del efecto aniversario del cierre del cobre, la erosión de ingresos mayoristas y el mayor peso de ingresos de menor margen. El margen EBITDA de 2T se sitúa en el 35,1% (-0,2 p.p. interanual). En 1S 26, el EBITDA ajustado crece un 2,1% interanual y el margen asciende a 35,3%.

Por su parte, el **EBITDAaL ajustado**, en línea con el EBITDA crece un 2,7% interanual en 2T y un 2,3% en 1S 26.

El **OpCFaL ajustado** aumenta un 3,0% interanual en el 1S 26, con un margen sobre ingresos del 19% (estable), gracias al aumento del EBITDAaL ajustado y la disciplina en CapEx (+1,2% interanual; 11% sobre ingresos).

TELEFÓNICA BRASIL

(variaciones interanuales en términos constantes)

31% sobre ingresos totales constantes TEF en 1S 26

37% sobre EBITDA constante ajustado total TEF en 1S 26

Mensajes clave

- Fuerte momento comercial en clientes de valor: Vivo Total (+29%), contrato móvil (+6%) y FTTH (+11%)
- El EBITDA ajustado acelera hasta +11,3% interanual en 2T 26. Expansión de margen (+1,4 p.p. interanual)
- El OpCFaL ajustado acelera hasta +13,3% interanual en 1S 26, impulsado por el EBITDA ajustado y la asignación de CapEx

Evolución operativa

Telefónica Brasil S.A. anunció el 16 de junio que su Consejo de Administración aprobó la fusión de su filial íntegramente participada, Fibrasil Infraestrutura e Fibra Ótica S.A., con la sociedad matriz. Esta operación tiene como objetivo simplificar la estructura societaria y optimizar las operaciones de la red de fibra. La fusión será efectiva a partir del 1 de agosto de 2026, tras la aprobación de la Junta de Accionistas que se celebrará el 31 de julio.

Telefónica Brasil refuerza su posicionamiento estratégico como hub digital y referente en innovación al ofrecer Gemini AI Plus y YouTube Premium a sus clientes de contrato, mejorando significativamente la propuesta de valor y contribuyendo directamente a la retención de clientes.

En **móvil**, los accesos de contrato mantienen su crecimiento (+6% interanual), con ganancia neta en 2T de +0,7M (1S 26: +1,6M), impulsadas por migraciones de prepago a contrato, así como por la captación de nuevos clientes. El churn de contrato se mantiene muy bajo (1,1%, estable interanual). En prepago, continua la tendencia positiva, con ARPU +8,6% interanual, apoyado en iniciativas de monetización como una mayor frecuencia de recargas. La cobertura 5G mejora, con presencia en 978 municipios y 27M de accesos utilizando 5G en sus rutinas diarias. El ARPU móvil aumenta +5,7% frente a 2T 25.

En **fijo**, las UUI FTTH alcanzan 32,0M a junio (+1,9M interanual), con 8,2M conectadas (+11,3% interanual), apoyadas en la preferencia de los clientes por la calidad y la convergencia. La penetración FTTH aumenta hasta el 25,6% (+1,1 p.p. interanual).

Vivo Total (oferta conjunta FTTH + móvil) suma 3,8M de clientes (+29% interanual), con un ARPU de cliente de 39€ en 1S 26 (+6,8% interanual).

En **sostenibilidad**, Telefónica Brasil plantó las primeras plántulas del proyecto Floresta Futuro Vivo, con el objetivo de restaurar más de 800 hectáreas de la selva amazónica. Además, la compañía compensó el 100% del packaging de Vivo a través de más de 120 cooperativas de reciclaje y alcanzó la máxima calificación ESG de FTSE Russell.

Evolución financiera

Los **ingresos** continúan creciendo interanualmente por encima de la inflación en 2T 26, con una tendencia similar frente a 1T 26 (2T 26 +7,6%; 1S 26 +7,5%), con un crecimiento robusto y diversificado en todas las líneas, y se aceleran en euros (+17,8%; 1S +12,5%). En móvil, los ingresos de servicio móvil crecen +6,6% interanual (1S 26 +6,6%), apoyados en tendencias resilientes de contrato. Las ventas de terminales y electrónica aumentan +27,8% interanual (1S +27,2%, apoyadas por una mejor disponibilidad en tienda y dinámicas comerciales. El negocio fijo crece +6,0% interanual (1S +5,6%), impulsado por FTTH (+10,5% interanual). Los nuevos negocios digitales crecen +19,4% interanual en los últimos 12 meses, principalmente impulsados por servicios OTT de vídeo y música en B2C y por Cloud y Soluciones Digitales en B2B, representando el 12% de los ingresos totales en los últimos doce meses.

El **EBITDA ajustado** acelera su crecimiento interanual en 2T 26 hasta +11,3%, desde el 8,7% en 1T (1S +10,0%; en euros: +21,6% y +15,1% en 2T y 1S, respectivamente), gracias a eficiencias, principalmente en comercial e infraestructura. El EBITDA ajustado se ve impactado positivamente por 34M€ (1S 26: 48M€) de beneficios procedentes de la venta de activos relacionados con concesiones.

El **CapEx** aumenta +7,6% frente a 1S 25, destinado principalmente a 5G y fibra, con una ratio CapEx/Ingresos del 14,9% (estable interanualmente).

El **OpCFaL ajustado** aumenta +13,3% interanual en 1S 26 (+18,6% en euros), gracias al EBITDAaL ajustado (+10,7%; +15,9% en euros) pese a una mayor intensidad de CapEx. El **margen OpCFaL ajustado** se sitúa en 18,6% (+1,0 p.p. interanual).

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

(variaciones interanuales en términos constantes)

23% sobre ingresos totales constantes TEF en 1S 26

21% sobre EBITDA constante ajustado total TEF en 1S 26

Mensajes clave

- El lanzamiento de los paquetes *O2 Mobile Plus* (10 junio) enfatiza la estrategia de valor sobre volumen
- Impacto en financieros de la tendencia en venta de terminales y la migración de 1&1; mejora del margen EBITDA gracias a eficiencias y mix de ingresos
- La reorganización aborda el cambio en las condiciones del mercado y la simplificación del modelo operativo

Evolución operativa

Telefónica Deutschland ha lanzado los paquetes *O2 Mobile Plus* (móvil + servicios adicionales, fijo y/o entretenimiento). El nuevo portfolio está centrado en impulsar un crecimiento rentable en un mercado maduro con una sólida estructura. Además, está diseñado para responder a las necesidades de los hogares, con la tecnología móvil como principal acceso a la vida digital cotidiana.

Telefónica Deutschland ha anunciado una reorganización operativa y estratégica para abordar el cambio en las condiciones del mercado y complejidad de la compañía, para mejorar el crecimiento mediante la simplificación del modelo operativo y una estructura más ligera. El programa de reestructuración implica una reducción de hasta ~1.100 empleados a tiempo completo en 2026 y de aproximadamente 60 tiendas propias. En una segunda fase, se abordará una nueva reestructuración de la organización de la atención al cliente y la red de tiendas.

El compromiso **ESG** de Telefónica Deutschland (objetivo emisiones netas cero para 2040) permanece intacto con la retirada de tecnologías que llegan al final de su ciclo de vida. El servicio MMS se desactivó el 1 de julio. La red legada 2G se apagará a finales de 2028. El espectro liberado se utilizará para servicios 4G- y 5G- más eficientes energéticamente.

El **contrato móvil** registra una ganancia neta de +30k (1T: +48k), reflejando el entorno de mercado y el enfoque en el crecimiento rentable. El churn de contrato O₂ (+0,2 p.p. interanual) permanece en un nivel bajo (1,2%). El **ARPU de contrato de O₂** (2T: -3,2 interanual, 1T: -2,8%), refleja la mayor proporción de segundas y terceras tarjetas SIM (con menores ARPU) mientras que el cambio hacia una estrategia basada en valor frente a volumen tarda en trasladarse a la base de clientes. Así, los accesos de contrato móvil alcanzan 18,1M, un +2,4% interanual.

El **prepago móvil** registra -11k bajas netas en 2T (1T: -446k) por la persistente debilidad de prepago en el mercado.

La **banda ancha fija** mantiene su impulso comercial con +14k altas netas en 2T (1T: +15K), apoyada en cable y fibra, incrementando el ARPU un +3,5% interanual. El churn mejora 0,2 p.p. interanualmente hasta situarse en 1,0%.

Los accesos **IoT** continúan creciendo, con +134k altas netas en 2T (1T: +175k), apoyándose en soluciones B2B líderes del mercado y en el avance de la digitalización y la automatización en numerosos sectores.

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

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un 11,1% interanual en 2T 26 (1S 26: -9,8%) por la debilidad en la venta de terminales y el impacto temporal en los ingresos de servicio del negocio *B2P* (que desaparecerá en 2S). La venta de terminales (-26,2% interanual; 1S: -20,5%) muestra una buena demanda de *O2 myHandy*, aunque limitaciones en la cadena de suministro y el foco en rentabilidad se traducen en una reducción en determinados canales de venta. Los ingresos fijos registran nuevamente un sólido crecimiento, +6,5% interanual (1S: +5,3%) principalmente por la mejora del mix de valor.

El **EBITDA ajustado** cae -7,2% interanual en 2T (1T: -8,4%), reflejando el impacto temporal del negocio *B2P*, que se suavizará en 2S. La mejora del margen se explica por una estricta gestión de costes y la captura de eficiencias, junto con un mejor mix de ingresos. El margen EBITDA ajustado aumenta +1,4 p.p. interanualmente en 2T, hasta alcanzar 32,7%. Cabe destacar que el EBITDA reportado del 2T incluye una provisión de 265M€ relacionada con el programa de reestructuración anteriormente mencionado.

El **CapEx** disminuye un 14,4% interanual vs 1S 25, con un CapEx/Ingresos del 9,4%. A pesar del perfil de mayor inversión habitual en la segunda parte del año, se acelera el ritmo de despliegue de red, ejecutándose aproximadamente 4.500 ampliaciones de emplazamientos.

Como resultado, el **OpCFaL ajustado** desciende un -13,6% interanual en 1S, con un **margen** del 11,5% (-0,5 p.p.).

JOINT VENTURE, VMO2

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

Mensajes clave

- Avance en la estrategia: acuerdo OMV con Monzo
- Ganancia neta de fijo y móvil mejora interanualmente pese a un mercado exigente
- Evolución financiera en línea con el objetivo anual, con el EBITDA en la parte alta del rango del objetivo

Evolución operativa

VMO2 alcanzó un acuerdo relevante con Monzo para lanzar Monzo Mobile. Esta alianza subraya la fortaleza de la red de O2 y nuestra posición como el operador de red de confianza preferente en Reino Unido para los OMVs. Nuestro historial diferencial ayudando a socios a lanzar y escalar sus servicios, junto con nuestra inversión continuada para actualizar y ampliar la red móvil, nos permitirá apoyar a Monzo Mobile con servicios en mejora continua.

Además, **VMO2** anunció el lanzamiento de la nueva marca O2 Business, combinando la sólida infraestructura de red nacional de VMO2 con la experiencia especializada de Daisy, para ofrecer finalmente una solución integral y sencilla de conectividad y soluciones IT a las organizaciones del Reino Unido.

La huella de red fija alcanza 18,8M de hogares pasados, con 0,3M añadidos en los últimos 12 meses. **Nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, Telefónica Infra 25% y Liberty Global 25%) anunció su acuerdo para adquirir Netomnia (18 feb 26) y, el 1 de julio, la *Competition and Markets Authority* del Reino Unido (CMA) anunció que la revisión pasaba a una segunda fase, tras la solicitud de Telefónica, Liberty Global e InfraVia Capital de acelerar el proceso.

En relación con nuestros compromisos de **ESG**, VMO2 presentó un nuevo Plan de Negocio Responsable centrado en *Climate, Connection, Control y Circularity*. El plan incluye reducir su impacto medioambiental mediante, por ejemplo, un nuevo acuerdo de energía solar a 10 años, y ayudar a los clientes a mejorar su bienestar digital mediante un manifiesto que establece su compromiso a largo plazo para apoyar relaciones más saludables y equilibradas con la tecnología.

En **móvil**, seguimos mejorando nuestra red, alcanzando una cobertura del 86% de la población con 5G standalone. La base móvil de contrato disminuye en 63k accesos (2T 25: -74k; 1T 26: -60k, excluyendo el impacto de los ajustes realizados en accesos en mar-26, que no tiene impacto en ingresos). El ARPU móvil de contrato residencial se mantiene prácticamente estable interanualmente, reflejando la continua gestión del valor.

Los accesos **mayoristas** alcanzan 10,4M a jun-26 (10,2M hace un año), compensando parcialmente el descenso de accesos residenciales.

La ganancia neta de **banda ancha fija** continúa mejorando interanualmente (2T 26: -31k; 2T 25: -51k; 1S 26: -37k), gracias a las iniciativas comerciales, aunque todavía afectadas por un mercado exigente. El ARPU fijo de consumo desciende -4,6% interanual, reflejando la intensidad competitiva.

Evolución financiera

Los **ingresos** descienden -7,9% interanualmente en 2T 26 (1S 26: -7,2%), afectados principalmente por la menor actividad de despliegue de nexfibre. Los ingresos por servicios descienden -3,9% interanual (1S 26: -3,5%), principalmente por Residencial y Empresas, parcialmente compensado por el aumento de los ingresos por servicios mayoristas. Los ingresos de residencial (2T: -5,0% interanual) se ven afectados principalmente por los ingresos de servicios fijo residencial (actividad de retención selectiva en un mercado muy competitivo). La caída de los ingresos de Empresas (2T 26: -8,7% interanual) se debe principalmente a la racionalización planificada de la cartera de productos de Empresas y a la situación del mercado. Los ingresos mayoristas y otros descienden -23,3% frente a 2T 25 por la reducción de la actividad de construcción de nexfibre de bajo margen, parcialmente compensada por los ingresos de servicios mayoristas (+5,4%).

El **EBITDA ajustado** de 2T 26 disminuye un -2,9% interanual (1S 26: -3,2%), con una evolución en la parte alta del rango de los objetivos. El **margen** de EBITDA ajustado (40,6%) aumenta +2,1 p.p. frente a 2T 25 (1S 26: 39,2%, +1,6 p.p. interanual).

El **CapEx** cae un 8,3% frente a 1S 25, con una ratio CapEx/Ingresos del 19,9% (-0,7 p.p. interanual). Como resultado, el **OpCFal ajustado** se mantiene estable interanualmente en 1S 26 y el **margen sobre ingresos** aumenta +1,2 p.p. interanual (16,4%).

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

Datos no auditados (Millones de euros)	1S 26	1S 25	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante	2T 26	2T 25	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Importe neto de la cifra de negocios	16.392	16.112	1,7	0,4	8.265	8.021	3,0	0,0
Otros ingresos	598	642	(6,8)	8,2	311	279	11,3	8,6
Gastos por operaciones	(11.477)	(11.158)	2,9	(0,2)	(5.902)	(5.557)	6,2	(1,1)
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(10)	(6)	57,4	41,5	(6)	2	c.s.	c.s.
EBITDA (1)	5.503	5.590	(1,6)		2.667	2.745	(2,8)	
Amortizaciones	(3.497)	(3.413)	2,4		(1.776)	(1.691)	5,0	
Resultado operativo (OI)	2.006	2.176	(7,8)		892	1.054	(15,4)	
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(243)	(299)	(18,9)		(208)	(185)	12,0	
Resultados financieros	(932)	(614)	51,8		(494)	(332)	49,0	
Resultado antes de impuestos	832	1.264	(34,1)		190	537	(64,6)	
Impuesto sobre beneficios	(218)	(386)	(43,6)		(29)	(210)	(86,3)	
Resultado del periodo de operaciones continuadas	614	877	(30,0)		161	327	(50,8)	
Resultado de las operaciones en discontinuación	(821)	(2.164)	(62,0)		(14)	(342)	(95,8)	
Resultado del periodo	(207)	(1.286)	(83,9)		147	(15)	c.s.	
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante:	(338)	(1.355)	(75,0)		73	(51)	c.s.	
De las operaciones continuadas	474	754	(37,2)		87	262	(66,7)	
De las operaciones en discontinuación	(812)	(2.110)	(61,5)		(14)	(314)	(95,4)	
Atribuido a intereses minoritarios:	132	69	91,4		74	36	103,5	
De las operaciones continuadas	141	123	14,6		74	65	13,6	
De las operaciones en discontinuación	(9)	(54)	(83,0)		—	(29)	—	
EBITDA ajustado	5.768	5.558	3,8	2,3	2.933	2.757	6,4	2,7
Margen EBITDA ajustado	35,2%	34,5%	0,7 p.p.	0,6 p.p.	35,5%	34,4%	1,1 p.p.	0,9 p.p.
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.627	5.638	(0,2)		5.629	5.639	(0,2)	
Resultado básico por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (€):	(0,09)	(0,26)	(65,0)		0,00	(0,02)	c.s.	
De las operaciones continuadas	0,05	0,11	(53,0)		0,00	0,03	(88,0)	
De las operaciones en discontinuación	(0,14)	(0,37)	(61,4)		0,00	(0,06)	(95,4)	
Resultado básico ajustado por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante de las operaciones continuadas (€)	0,15	0,19	(23,8)		0,07	0,09	(22,7)	

- 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" (-181M€ en 1T 26 y -131M€ 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 30 de junio 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>	Jun 26	Dic 25	% Var
Activos no corrientes	68.762	70.012	(1,8)
Intangibles	8.867	9.112	(2,7)
Fondo de comercio	16.478	15.796	4,3
Inmovilizado material	17.493	18.158	(3,7)
Derechos de uso	7.920	7.441	6,4
Inversiones puestas en equivalencia	6.653	6.753	(1,5)
Activos financieros y otros activos no corrientes	6.147	6.740	(8,8)
Activos por impuestos diferidos	5.204	6.012	(13,4)
Activos corrientes	19.834	22.005	(9,9)
Existencias	892	862	3,5
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.165	9.662	(5,1)
Administraciones Públicas deudoras	1.607	867	85,4
Otros activos financieros corrientes	2.156	870	147,9
Efectivo y equivalentes de efectivo	5.149	6.564	(21,6)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	865	3.180	(72,8)
Total Activo = Total Pasivo	88.597	92.017	(3,7)
Patrimonio Neto	18.315	17.808	2,9
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	14.675	14.258	2,9
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.640	3.550	2,5
Pasivos no corrientes	48.734	49.372	(1,3)
Pasivos financieros no corrientes	29.548	30.120	(1,9)
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.942	5.644	5,3
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	4.390	3.912	12,2
Pasivos por impuestos diferidos	2.190	2.518	(13,0)
Provisiones a largo plazo	6.665	7.178	(7,1)
Pasivos corrientes	21.547	24.837	(13,2)
Pasivos financieros corrientes	4.223	4.219	0,1
Deudas corrientes por arrendamientos	1.981	1.938	2,2
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	11.751	12.942	(9,2)
Administraciones Públicas acreedoras	944	950	(0,6)
Provisiones a corto plazo	2.152	1.899	13,3
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	497	2.889	(82,8)

- 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 30 de junio de 2026 tras su venta el 7 de abril de 2026.

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Datos no auditados (Millones de euros)	1S 26	1S 25	Interanual % Var
Cobros de explotación	20.506	19.992	
Pagos de explotación	(15.440)	(14.366)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(823)	(733)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(248)	(254)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas	3.995	4.639	(13,9)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones en discontinuación	(400)	(257)	55,6
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	3.595	4.382	(18,0)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(2.260)	(2.457)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	133	610	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	(98)	(455)	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(547)	(1.001)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión continuadas	(2.772)	(3.303)	(16,1)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión en discontinuación	(66)	(518)	(87,3)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(2.838)	(3.821)	(25,7)
Pagos por dividendos	(942)	(931)	
Cobros/ (pagos) por ampliación/(reducción) de capital de intereses minoritarios	(10)	(122)	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(22)	(164)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(281)	(188)	
Emisiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	2.680	2.242	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(2.349)	(1.692)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(1.068)	(1.009)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(108)	(31)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación continuadas	(2.100)	(1.895)	10,8
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación en discontinuación	(43)	(225)	(80,9)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(2.143)	(2.120)	1,1
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	(29)	(121)	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(1.415)	(1.680)	(15,8)
Saldo al inicio del periodo	6.564	8.062	
Saldo al final del periodo	5.149	6.382	

(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 30 de junio 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 30 de junio 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 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 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 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 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-junio 2026](#).

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 2026.

En la [información financiera seleccionada de enero-junio 2026](#) se incluye un glosario de definiciones.

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.

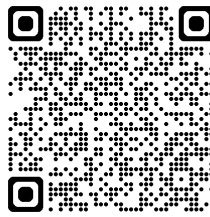
Cualquiera de estas manifestaciones reflejan la visión actual del Grupo Telefónica y puede cambiar en el tiempo. No pretenden ser exhaustivas, ni han sido verificadas o auditadas por terceros. Las opiniones y aspiraciones de Telefónica respecto a sucesos futuros no constituyen, garantías de un futuro 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 primer semestre del ejercicio 2026, 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
#3 en sector



CDP
Clima
Lista A
2025



2025
Top Cuartil
del sector
Telco

ISS ESG

ISS ESG Corporate
Rating
#1 en sector

Sustainalytics ESG

Sustainalytics ESG
2025
Top Cuartil del sector
Telco



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)