

Resultados 2025



4T



ÍNDICE

Telefónica	
Aspectos destacados	3
Evolución de operativos, infraestructura y TI	7
Resultados económico-financieros	8
Desempeño en sostenibilidad	11
Telefónica España	12
Telefónica Brasil	13
Telefónica Deutschland	14
Otras líneas de negocio	15
• Telefónica Tech	15
• Telefónica Infra	16
• Mercados restantes de Hispam	17
Joint Venture, VMO2	18
Apéndice	
Estados financieros consolidados seleccionados	19
Medidas alternativas del rendimiento	22
Aviso legal	25

La información financiera correspondiente a enero-diciembre de 2025 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 24 de febrero 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 4T 2025

24 de febrero de 2026

Cumplimiento objetivos 2025, buen posicionamiento para 2026 y plan 2026-2030

Aspectos destacados

• Consecución objetivos 2025

- Crecimiento (constante interanual) en ingresos (+1,5%), EBITDA ajustado (+2,0%) y OpCFaL ajustado (+5,9%)
- Caída del ratio de CapEx/Ingresos por debajo de 12,5% (12,4%)
- Aceleración del FCF en 4T (1.402M€) hasta 2.069M€ en 2025. Apalancamiento (-0,1x vs Sep-25) ligeramente superior interanualmente (2,78x)
- Confirmado el dividendo de 0,30€/acción en efectivo. Pendiente el pago en efectivo (0,15€/acción) en junio de 2026

• Infraestructura diferencial permite una excelencia en el servicio (interanual)

- 162,9m UUll con FTTH, +1%, 80% cobertura 5G en mercados clave (+6 p.p.)
- Experiencia de cliente como factor diferencial, con mejora del NPS (35, +2 p.p. vs 3T) y menor churn

• 4T; aceleración del crecimiento en todas las métricas (Grupo, constante interanual)

- Ingresos +1,3%. Crecimiento B2B (+7,3%) y expansión de la oferta B2C (+7,1%)
- EBITDA ajustado acelera hasta +2,8% apalancándose en operaciones más simples y transformación digital
- Mejora secuencial del OpCFaL ajustado hasta +12,9%. Margen +1,4 p.p. vs 4T 24 y +0,6 p.p. vs 2024

• Fuerte posición en mercados sólidos de alta calidad (constante interanual)

- Continúa el buen impulso operativo y comportamiento en España. Ingresos +1,8%, EBITDA +1,1%. Mejora del OpCFaL ajustado (+0,9% y 2025 +2,3%). El mejor año comercial desde 2018
- Brasil continúa creciendo por encima de la inflación en las principales métricas (ingresos +7,1% (+0,5 vs 3T por mejores ingresos de servicio móvil); EBITDA ajustado +8,2%). OpCFaL ajustado +19,7% (FY +15,7%). Accesos récord en la historia de la compañía
- Alemania, momento sostenido de la marca O₂ (ganancia neta de contrato +22,2% vs 3T). El efecto de la migración de clientes de 1&1 pesa en los resultados financieros (ingresos -4,0%, EBITDA ajustado -14,6%)

• Avanzando en la salida completa de Hispam

- Venta de T. Argentina, T. del Perú, T. Uruguay y T. Ecuador y T. Colombia (feb-26)
- Firma y cierre de la venta de T. Chile (10 de feb-26 por un valor de 1.215M USD y un pago adicional de 150M USD sujeto a la posible ocurrencia de ciertos eventos en el mercado chileno de telecomunicaciones).

• Plan estratégico 2026-2030, *Transform & Grow*, estará centrado en:

- Crecimiento rentable para crear valor al accionista y ser una operadora europea de referencia mundial, con escala rentable
- Seis pilares estratégicos. Tres reforzarán nuestra relación con los clientes (ofrecer la mejor experiencia al cliente, ampliar la oferta B2C, escalar B2B), mientras que los otros tres son facilitadores (evolucionar las capacidades tecnológicas, simplificar el modelo operativo, desarrollar el talento)

Salvo que se indique lo contrario, el CapEx excluye espectro

Constante: asumiendo FX (media FX en 2024 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:

"Los sólidos resultados de este trimestre son consecuencia de un año de foco en ejecución y nuestras operaciones de alta calidad. Hemos cumplido nuestras previsiones para el año, creciendo en ingresos, EBITDA y OpCFaL, ambos ajustados, al tiempo que hemos avanzado en la transformación de nuestro balance y nuestra cartera de activos. Así, hemos ampliado nuestras posiciones de liderazgo en España y Brasil y hemos mantenido un fuerte impulso en nuestros cuatro mercados clave. Hemos ampliado la cobertura de fibra y 5G y hemos mejorado el valor de vida media del cliente. Todo ello gracias a nuestro profundo conocimiento, enfoque, profesionalidad y sólida cultura.

Todo ello nos ha posicionado bien para aprovechar todas las oportunidades que presentamos en nuestro plan estratégico, Transform & Grow, el pasado mes de noviembre. Nuestro plan estratégico se centra en el crecimiento rentable para crear valor para los accionistas. Garantizará que demos la mejor experiencia digital a nuestros clientes, que seamos más rápidos y ágiles, y nos llevará a convertirnos en un operador de telecomunicaciones europeo de referencia con una escala rentable. Al ajustar nuestro dividendo y optimizar nuestra asignación de capital, hemos tomado decisiones difíciles pero necesarias para ser más fuertes y crecer más rápido. Nuestra estrategia financiera se basa en un flujo de caja libre sin riesgos y una asignación de capital disciplinada. Seguimos comprometidos con una calificación crediticia estable, el aumento de nuestra flexibilidad financiera, una remuneración sostenible para los accionistas y operaciones de fusiones y adquisiciones que aporten valor. Seguimos siendo optimistas sobre los cambios que se están produciendo en Europa y las oportunidades de consolidación.

En definitiva, hemos asumido el innegable reto de proporcionar a los ciudadanos la mejor forma de acceder a las tecnologías digitales".

Objetivos

Objetivos 2025 (constante¹)

- **Ingresos crecimiento** (+1,5% interanual)
- **EBITDA ajustado crecimiento** (+2,0% interanual)
- **OpCFaL ajustado crecimiento:** (+5,9% interanual)
- **Ratio CapEx/ Ingresos: <12,5%** (12,4%)
- **FCF ~ 1,9 mil millones de euros en 2025** (FCF operaciones continuadas: 2,069M€)
- **Apalancamiento ligero aumento** (2,78x)

Retribución al accionista confirmada para 2025

- **Dividendo 2025 de 0,3€/acción en efectivo.** El primer tramo (0,15€) se pagó el 18 de diciembre de 2025 y el segundo tramo (0,15€) se pagará en junio de 2026. Para este segundo tramo, los correspondientes acuerdos societarios se propondrán a la JGA

Para 2026, los objetivos financieros son los siguientes (constante²)

- **Crecimiento de ingresos +1,5%-2,5%** interanual
- **Crecimiento de EBITDA ajustado 1,5%-2,5%** interanual
- **Crecimiento de OpCFaL ajustado por encima del 2%** interanual
- **Ratio CapEx/Ingresos ~12%**
- **FCF ~3,0 mil millones de euros**
- **Reducción del apalancamiento hacia el objetivo de 2028**
- **Dividendo 2026³ de 0,15€/acción en efectivo** confirmado y se pagará en junio 2027. Este dividendo se anunció en el último *Capital Markets Day* (4/11/2025). Para este pago, la adopción de los acuerdos societarios oportunos se propondrá en su momento

¹ Criterio para objetivos 2025: asume tipos de cambio constantes (promedio de 2024), 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 Criterio para objetivos 2026, 2025-28 y 2028-30: asume tipos de cambio constantes (promedio de 2025 y excluye la contribución al crecimiento de Venezuela) y asume cifras ajustadas (consideran perímetro constante y las plusvalías/minusvalías derivadas y no incluye costes de reestructuración, cargos por deterioro de fondo de comercio e impactos materiales no recurrentes). El CapEx ex-espectro. El FCF de las operaciones continuadas excluye pagos de espectro no recurrentes, compromisos de personal y dividendos de VMO2, a tipos de cambio corrientes.

³ Dividendo pagadero en efectivo en junio del siguiente año.

Como se anunció en el último *Capital Markets Day* (4/11/2025), los objetivos del plan *Transform & Grow* de Telefónica (constante²) 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** y acelerándose hasta **2,5-3,5%** para **2028-2030**
- **TAMI OpCFaL ajustado de 1,5%-2,5%** para **2025-2028** y 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 objetivo³ para 2027 y 2028** estará vinculada a un **porcentaje definido del flujo de caja libre base para dividendos⁴** (*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

Principales indicadores del Grupo Telefónica

	2025			4T 25		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Ingresos	35.120	(1,5)	1,5	9.174	0,7	1,3
EBITDA ajustado	11.918	(1,6)	2,0	3.198	2,0	2,8
OpCFaL ajustado	5.081	1,9	5,9	1.281	12,3	12,9
CapEx / Ventas ex. espectro	12,4%		(0,7) p.p.	13,8%		(1,3) p.p.
FCF de las operaciones continuadas	2.069	(26,3)		1.402	5,7	
Deuda Financiera Neta	26.824	(1,2)				
Beneficio neto ajustado op. continuadas	2.122	(19,0)		405	(26,3)	

⁴ FCF base para dividendo calculado como el FCF para guidance incluyendo compromisos con empleados y dividendos de VMO2

	2025			4T 25		
	(M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante	4T 25 (M€)	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Ingresos	35.120	(1,5)	1,5	9.174	0,7	1,3
Telefónica España	13.012	1,7	1,7	3.423	1,8	1,8
Telefónica Brasil	9.451	(1,7)	6,7	2.486	5,8	7,1
Telefónica Deutschland	8.172	(3,8)	(3,8)	2.116	(4,0)	(4,0)
Otras sociedades y eliminaciones	4.485	(6,0)	(0,5)	1.150	(3,8)	(1,4)
EBITDA ajustado	11.918	(1,6)	2,0	3.198	2,0	2,8
Telefónica España	4.691	1,1	1,1	1.269	1,1	1,1
Telefónica Brasil	4.108	(0,2)	8,4	1.118	6,5	8,2
Telefónica Deutschland	2.537	(8,2)	(8,2)	630	(14,6)	(14,6)
Otras sociedades y eliminaciones	582	(0,9)	12,0	181	97,0	104,0
EBITDAaL ajustado	9.421	(2,5)	1,1	2.539	1,2	1,9
Telefónica España	4.047	0,9	0,9	1.100	0,4	0,4
Telefónica Brasil	3.248	0,2	8,8	892	7,5	9,3
Telefónica Deutschland	1.749	(13,0)	(13,0)	426	(21,5)	(21,5)
Otras sociedades y eliminaciones	377	(5,1)	10,8	121	183,1	194,2
CapEx	4.340	(7,2)	(4,1)	1.259	(8,1)	(7,2)
Telefónica España	1.522	(1,5)	(1,5)	439	(0,3)	(0,3)
Telefónica Brasil	1.478	(6,4)	1,7	383	(3,4)	(2,0)
Telefónica Deutschland	964	(15,5)	(15,5)	300	(12,7)	(12,7)
Otras sociedades y eliminaciones	376	(8,3)	(4,3)	137	(27,8)	(23,3)
Espectro	199	n.s.	n.s.	-27	c.s.	c.s.
OpCFaL ajustado	5.081	1,9	5,9	1.281	12,3	12,9
Telefónica España	2.525	2,3	2,3	662	0,9	0,9
Telefónica Brasil	1.770	6,5	15,7	508	17,6	19,7
Telefónica Deutschland	785	(9,7)	(9,7)	126	(36,6)	(36,6)
Otras sociedades y eliminaciones	1	c.s.	c.s.	(16)	(89,2)	(86,6)

	Dic 25 (miles)	Interanual % Var
Accesos Totales	326.121	2,1
de los cuales FTTH	15.042	7,5
de los cuales Contrato	108.655	(5,9)
de los cuales TV de Pago	7.809	(1,4)
de los cuales Mayoristas	26.457	10,7

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

Evolución operativa, infraestructura y TI

Los **accesos totales** ascienden a 326,1M a Dic-25 (+2,1% interanual) con un crecimiento del 7,5% en FTTH.

En **Redes y Sistemas**, a través del programa **Autonomous Network Journey (ANJ)**, avanzamos en nuestra hoja de ruta hacia la autonomía de nivel 4 en 2030 (estándar del TM Forum). 2025 marcó un punto de inflexión, pasando de un modelo de automatización tradicional a uno de autonomía avanzada, impulsado por la adopción de múltiples casos de uso en todas las operaciones, de los cuales 12 son de alto valor y operan con autonomía de nivel 4.

En **España**, el proyecto Smart Capex FTTH es un hito en la planificación inteligente del despliegue de fibra. Impulsado por algoritmos avanzados de IA, el modelo da prioridad a las áreas con mayor retorno, optimiza el CapEx y acelera la expansión de cobertura, reduciendo costes operativos y mejorando la toma de decisiones. Del mismo modo, el proyecto NetCheck es un importante avance en el funcionamiento de la red IP al automatizar comprobaciones previas y posteriores a las intervenciones en routers de transporte.

En **Brasil**, implementamos dos iniciativas emblemáticas. El Proyecto Fractal, que transforma automáticamente objetivos técnicos en acciones operativas para expansión de capacidad y está evolucionando hacia un modelo multidominio en red móvil y fija. Y, la capacidad de autorreparación en el núcleo 5G, con una plataforma que detecta anomalías en tiempo real y ejecuta correcciones sin intervención humana, reforzando la estabilidad del servicio y reduciendo el tiempo de recuperación.

Por último, en **Alemania** destacan dos soluciones de gran impacto. NetOptimizer, un gemelo digital capaz de supervisar miles de sitios móviles y rutas de transporte en tiempo real, optimizando el rendimiento antes de que se apliquen cambios en la red física. Como complemento, NOA, el asistente virtual del Centro de Operaciones de Red (NOC), utiliza la IA para acelerar la resolución de incidentes mediante recomendaciones automatizadas, y reduce los tiempos de diagnóstico en situaciones críticas.

El proyecto **Open Gateway**, liderado por Telefónica y la GSMA para estandarizar el acceso a las funciones de las redes de telecomunicaciones a través de API abiertas, llega actualmente a 292 operadores (más del 80% de las conexiones móviles mundiales) y a 59 socios de canal en todo el mundo. En 2025, Telefónica avanzó con el lanzamiento de más APIs (9 en España, Brasil, Alemania y el Reino Unido), mejorando su alcance comercial (con Aduna como canal global y con canal directo reforzado en España y Brasil) y anunció nuevos acuerdos estratégicos (con Cabify y TikTok). Aduna también anunció en el 4T 25 nuevos acuerdos con operadores (Vivo, Claro y TIM en Brasil, Ooredoo y la división de monetización de API del Grupo Zain, Dizlee, en Oriente Medio y Norte de África) y proveedores de soluciones líderes (Comviva).

La **cobertura 5G** en Dic-25 alcanzó el 95% en España, 99% en Alemania, 67% en Brasil y del 87% en el Reino Unido. En 2025, nos convertimos en el único operador en España en ofrecer voz sobre 5G (VoNR) en todo el país, gracias al despliegue de la red 5G Stand Alone (5G SA), que ya cubre más de 5.700 municipios. Además, en los últimos dos años, desplegamos el 62% de los nodos 5G más rápidos de España (banda 3,5GHz) y ofrecen mayor capacidad y velocidad a nuestros clientes.

También en España se lanzó el primer servicio de comunicaciones para centros de datos con seguridad cuántica, que protege la confidencialidad de la información crítica y sensible que se intercambia entre los centros de datos de los clientes y sus sedes centrales. Con esta iniciativa pionera, Telefónica refuerza su compromiso con la innovación y la protección de datos empresariales ante los retos del futuro digital.

El **apagado de la red minorista de cobre en España** se completó con el cierre de todas las centrales (8.532). Somos **líderes mundiales en fibra**, ofreciendo la mejor solución para los próximos 50 años (XGS-PON), con 162,9M de UUII de UBB, +1% interanual. De estos, 74,3M son FTTH (+7% interanual), incluidos 21,7M de nuestras FibreCo (+5% interanual). Así, las UUII FTTH sumaron 4,7M en 2025 (24% a través de FibreCos).

En cuanto al **programa para reducir el consumo energético y aumentar la energía verde**, se mantiene la cobertura frente a los costes energéticos mediante acuerdos de compra de energía renovable (PPA) (nuevo PPA firmado en el Reino Unido que representa aproximadamente el 15% de la demanda total de VMO2). Brasil alcanzó su 78ª planta de generación distribuida en funcionamiento de un total de 82. Telefónica Deutschland implementó su sistema automatizado de gestión del ciclo de vida basado en un gemelo digital que optimiza sus procesos.

Por último, el consumo energético ha disminuido un 4% interanual a pesar del aumento del tráfico (+25% en 2025), gracias a iniciativas como la reducción de la RAN y el apagado del legado. Así, la ratio MWh/PB mejoró un 23% interanual, con el **objetivo de reducir el consumo por unidad de tráfico en un 95% para 2030 y alcanzar las cero emisiones netas para 2040** en toda la cadena de valor.

Resultados económico-financieros

Cuenta de Resultados

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina (desde febrero), Telefónica Perú (desde abril), Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador (ambas desde octubre). Los activos y pasivos de Telefónica Colombia se han clasificado como mantenidos para la venta a 31 de diciembre de 2025 (la venta se cerró el 5 de febrero de 2026). En cumplimiento de las NIIF, estas compañías, y otras pequeñas operaciones de Hispam vendidas en 2025, han sido reportadas como operaciones en discontinuación dentro del Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 y los resultados de 2024 han sido revisados en consecuencia.

Los movimientos de los tipos de cambio tienen un menor impacto negativo en 4T (-61M€ en ingresos y -27M€ en EBITDA ajustado). En 2025, el impacto (principalmente la depreciación interanual del real brasileño frente al euro) es de -1.011M€ y -373M€, respectivamente, -116M€ en el FCF de las operaciones continuadas. En deuda neta, el impacto de los tipos de cambio la incrementa en 276M€ (222M€ incluyendo arrendamientos).

El **importe neto de la cifra de negocios (ingresos)** crece un 0,7% interanual hasta 9.174M€ en 4T, -1,5% hasta 35.120M€ en 2025 (-0,7 p.p. y -2,8 p.p. de impacto de tipo de cambio). En términos constantes, los ingresos crecen 1,3%, los ingresos de servicio +0,9% y las ventas de terminales 4,3% (2025: +1,5%, +1,5%, +0,8%).

Los **ingresos B2C** crecen un 2,1% interanual en 4T en constante (5.408M€, 59% del total) y un 1,8% interanual en 2025, impulsados principalmente por el crecimiento en los mercados principales que viene respaldado por propuestas de valor atractivas, una calidad de servicio superior y marcas de gran valor.

Los **ingresos B2B** crecen un 7,3% interanual en el 4T 25 en constante (2.158M€, 24% del total) tras acelerar su ritmo de crecimiento a lo largo del año (+7,1% interanual en 2025) impulsados por el incremento de un dígito alto en los mercados principales. Los ingresos tanto de Grandes Empresas como de Pymes aumentan (+8,5% interanual y +3,7% interanual, respectivamente en 4T 25). El principal motor del crecimiento, los ingresos de TI, avanzan a doble dígito, y ya representan el 48% de los ingresos totales B2B en 2025.

Los **ingresos de mayoristas y socios** descienden un 8,2% interanual en 4T en constante (1.608 M€, 18% del total) y un 6,1% en el 2025, debido principalmente al impacto previsto derivado de la transformación del negocio de socios en Alemania.

Los **otros ingresos** (474M€ en 4T y 1.531M€ en 2025; 729M€ en 4T y 1.538M€ en 2024) incluyen 65M€ por la resolución de un litigio con Millicom (venta de Costa Rica) en 3T y 95M€ de plusvalía de Nabiax en 1T y 358M€ del laudo favorable en Colombia en 4T 24. En términos constantes, crecen un 29,2% interanual en 4T, +18,9% en 2025.

Los **gastos operativos** (+44,8% interanual hasta 9.259M€ en 4T; -10,8% hasta 27.441M€ en 2025), incluyen 2,9MM€ de gastos de reestructuración, principalmente en 4T (2,8MM€; 2,5MM€ en España y 0,3MM€ en Otras Compañías y Eliminaciones). En términos constantes, los gastos por operaciones crecen un 2,2% interanual, +2,0% en 2025, por mayores gastos de aprovisionamientos y otros gastos operativos.

Las **pérdidas por deterioro y venta de activos** (255M€ en 4T 25, 526M€ en 2025) incluyen deterioros del fondo de comercio sin efecto en caja en Telefónica Tech (65M€ en 4T 25 y 312M€ en 2025) y Telefónica Chile (174M€ en 4T), en Otras Compañías y Eliminaciones.

El **resultado operativo antes de amortizaciones (EBITDA ajustado)** aumenta un 2,0% interanual hasta 3.198M€ en 4T y cae -1,6% hasta 11.918M€ en 2025 (impacto de tipos de cambio: -0,9 p.p. y -3,1 p.p.). En términos constantes, crece un 2,8% interanual en 4T, +2,0% en 2025.

El **margen EBITDA ajustado**: 34,9% en 4T 25 y 33,9% en 2025 (+0,5 p.p. y 0,2 p.p. interanual constante, respectivamente).

El **EBITDAal ajustado**: +1,2% interanual hasta 2.539M€ en 4T y +1,9% constante (2025: -2,5% hasta 9.421M€, +1,1% constante).

La **amortización del inmovilizado**: 0,3% interanual hasta 1.909M€ en 4T (-3,3% hasta 7.364M€ en 2025, afectada por los tipos de cambio).

La **participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia**: -746M€ en 4T 25 y -1.020M€ en 2025 (+16M€ en 4T 24 y -32M€ en 2024) incluye deterioros del fondo de comercio sin efecto en caja en UGG (105M€) y VMO2 (585M€), parcialmente compensados por el impacto del acuerdo entre VMO2 y Daisy Group.

Los **gastos financieros netos**: +92,8% interanual hasta 611M€ en 4T 25 (+10,8% hasta 1.702M€ en 2025), principalmente por impactos positivos no recurrentes en 4T 24, no repetidos en 2025.

El **gasto por impuesto** es positivo en 164M€ en 4T 25 (365M€ de gasto en 2025, 352M€ en 4T 24 y 617M€ en 2024), debido principalmente al efecto fiscal de los gastos de reestructuración en España, parcialmente compensado por efectos en impuestos por activos diferidos en Alemania y Chile.

El **resultado atribuido a intereses minoritarios de las operaciones continuadas**: -31,5% interanual hasta 73M€ en 4T debido al menor beneficio de los intereses minoritarios de Telxius. En 2025: -2,7% hasta 281M€.

El **resultado neto de las operaciones continuadas**: -3.041M€ en 4T 25, con -0,55€ de **resultado básico por acción** (2025: -2.049M€, -0,41€). Ajustado, -26,3% interanual hasta 405M€ y -29,7% hasta 0,06€ en 4T (2025: -19,0% hasta 2.122M€ y -21,1% hasta 0,33€). Ajustes del 4T: -2.114M€ de gastos de reestructuración y -1.332M€ de otros impactos (2025: -2.177M€ de reestructuración, +94M€ de plusvalías, -2.088M€ de otros impactos, (principalmente deterioros en 3T y 4T y la amortización de activos inmateriales procedentes de procesos de asignación de precios de compra).

El **resultado de las operaciones en discontinuación**: -235M€ en 4T 25 y -2.384M€ en 2025, asociado a Argentina, Perú, Uruguay, Ecuador, Colombia y otras compañías de Hispam. Los **minoritarios de las operaciones en discontinuación**: -37M€ en 4T y -115M€ en 2025. Así, el **resultado neto de las operaciones en discontinuación** es de -198M€ en 4T y -2.269M€ en 2025 (BPA de -€0,40 en 2025).

Flujo de caja libre

El **OpCF** ajustado aumenta un 9,9% interanual hasta 1.939M€ y el **OpCFal** ajustado +12,3% hasta 1.281M€ en 4T (2025: +1,9% hasta 7.578M€ y +1,9% hasta 5.081M€). En constante, el **OpCF** crece un 10,5% y el **OpCFal** +12,9% (+5,8% y +5,9% en 2025).

El **CapEx** decrece un 8,1% interanual hasta 1.259M€ en 4T y -7,2% hasta 4.340M€ en 2025 (-7,2% y -4,1% constante, respectivamente). El espectro devengado es de 199M€ en 2025 (principalmente en Alemania en 2T) y los pagos de 158M€ (30M€ en España, 108M€ en Alemania, 19M€ en Otras Compañías y Eliminaciones). El **CapEx/Ingresos**: -0,7 p.p. hasta 12,4% constante en 2025.

La variación del **capital circulante** consume 248M€ en 2025, explicado por la estacionalidad del CapEx. Es menor que el consumo de 2024 (370M€) debido al impacto negativo del laudo favorable en Colombia registrado en 4T 24, parcialmente compensado por subvenciones de CapEx recibidas en 2024 y pagos asociados en 2025.

Los **pagos de intereses**: +5,5% interanual hasta 1.015M€ en 2025, pese a los ahorros relacionados con deuda en real brasileño, que no compensan los gastos extraordinarios de 2024. El coste efectivo de la deuda (últimos doce meses) disminuye hasta 2,98% a diciembre 2025 (Dic-25: 3,19%).

Los **dividendos recibidos**: -24,1% interanual hasta 263M€ en 2025 por los menores dividendos de VMO2, mientras que los **pagados a accionistas minoritarios** se mantienen en línea (161M€ en 2025, 167M€ en 2024).

Los **pagos de impuestos** son más altos (402M€ en 2025 vs. 231M€ en 2024), principalmente por menores devoluciones de impuestos y mayores pagos a cuenta en España.

Los **pagos de principal e intereses de arrendamientos** aumentan un 2,2% interanual hasta 2.367M€ en 2025 por impactos estacionales.

Los **pagos por compromisos de personal** (934M€ en 2025, 981M€ en 2024) y los **pagos de cupones de híbridos** (356M€ en 2025, 361M€ en 2024) son menores interanualmente.

El **flujo de caja libre de las operaciones continuadas** asciende a 1.402M€ en 4T 25 y 2.069M€ en 2025 (1.326M€ en 4T 24, 2.809M€ en 2024).

El **flujo de caja libre de las operaciones en discontinuación**: 80M€ en 4T 25, -275M€ en 2025 (189M€ en 4T 24, -175M€ en 2024), incluye Argentina, Perú, Uruguay, Ecuador, Colombia y otras compañías de Hispam.

El **flujo de caja libre total** asciende a 1.482M€ en 4T 25 y 1.794M€ en 2025 (1.516M€ en 4T 24 y 2.634M€ en 2024).

Deuda y Financiación

La **deuda financiera neta** disminuye 1,4MM€ en 4T, hasta 26.824M€ a diciembre de 2025, debido a la generación de flujo de caja libre de 1.393M€ (incluyendo pagos de espectro) y a desinversiones financieras netas de 0,9MM€. Los factores que aumentan la deuda son la remuneración al accionista de 812M€ y otros factores netos de 79M€.

En 2025, la deuda financiera neta disminuye en 0,3MM€ debido a la generación de flujo de caja libre de 1.604M€ (incluyendo pagos de espectro) y a desinversiones financieras netas de 1,7MM€. Los factores que incrementan la deuda son la remuneración al accionista (2.126M€) y otros factores netos de 882M€ (incluido el impacto de los tipos de cambio y el espectro financiado).

Los pasivos por arrendamientos: 7.920M€ a diciembre de 2025, -4,3% en 2025, debido principalmente a las ventas en Hispam. La deuda financiera neta incluyendo pasivos por arrendamientos: 34.744M€ a diciembre de 2025.

El Grupo Telefónica ha levantado financiación a largo plazo en 2025 por 7.862M€ y VMO2 por 6.299M€ equivalentes.

Las actividades de financiación en 4T 25 y lo que llevamos de año incluyen

- En nov-25, Telefónica firmó un préstamo bilateral por 100M€ (vencimiento en nov-32).
- En ene-26, T. Emisiones lanzó un bono híbrido verde por importe 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€. En 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 cerró la emisión de un bono en el mercado suizo de 170MCHF (a 8 años, cupón de 1,5075%) y T. Emisiones cerró una financiación verde por importe de 1.000M€ (vencimiento de 7,25 años).

La actividad de financiación de Telefónica ha permitido mantener una sólida posición de liquidez de 17.432M€ (10.007M€ de líneas de crédito disponibles y comprometidas; 9.667M€ con vencimiento superior a 12M). A diciembre de 2025, el Grupo tiene cubiertos los vencimientos de deuda de los próximos tres años. La vida media de la deuda se sitúa en 10,9 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 1.245M€ a diciembre 2025.

Desempeño en sostenibilidad

El enfoque de Telefónica con respecto a la sostenibilidad es generar valor tangible y reducir riesgos. Nuestros objetivos están alineados con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible** de la **ONU**.

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

- **Avanzando hacia el objetivo Net Zero en 2040:** Reducción de las emisiones totales en 49% desde 2015; las emisiones de Alcance 1 y 2 en 91% frente a 2015 y las de Alcance 3 en 34% frente a 2016, acercándonos a nuestro objetivo.
- **Asegurando estabilidad a largo plazo con energía limpia:** 39% de la energía del Grupo está asegurada mediante contratos de compraventa de energía renovable (PPAs) a largo plazo.

“S” Social: Ayudar a la Sociedad a prosperar (ODS #8, #9, #10, #16)

- **Conectando comunidades:** Alcanzada una cobertura rural de banda ancha móvil del 92% en los mercados clave (+1,1 p.p. interanual), ampliando la conectividad en áreas desatendidas.
- **Protegiendo a los clientes frente a ciberamenazas:** Bloqueadas más de 211M de amenazas de ciberseguridad para PYMEs y clientes particulares en España en 2025.

“G” Gobernanza: Liderar con el ejemplo (ODS #8, #12, #16, #17)

- **Protegiendo la cadena de suministro:** Se han llevado a cabo en 2025 más de 17 mil auditorías a proveedores relacionadas con sostenibilidad, fortaleciendo los estándares laborales, de salud y seguridad, medioambientales, de derechos humanos y/o de protección de datos en toda la cadena de suministro.
- **Liderazgo en financiación sostenible:** Más de 20.000M€ vinculada a la sostenibilidad a cierre de 2025, reforzando la posición de Telefónica como el operador de telecomunicaciones líder en financiación sostenible.

Telefónica ha recibido un sólido reconocimiento en ESG, al ser incluida por duodécimo año consecutivo en **Climate A List** de **CDP**, y al consolidar su liderazgo en los rankings de **World Benchmarking Alliance** (*Digital Inclusion, Social Benchmark y Ranking Digital Rights Index*).

TELEFÓNICA ESPAÑA

(variaciones interanuales en términos constantes)

36%

sobre ingresos totales constante TEF 2025

38%

sobre EBITDA constante ajustado total TEF 2025

Mensajes clave

- 2025, el mejor año comercial desde 2018, con récord en ganancia neta de BAF y TV
- Churn y portabilidad en su mejor nivel de la historia
- Todos los indicadores financieros anuales crecen simultáneamente, por primera vez desde 2008

Telefónica España cierra un 2025 sobresaliente, con avances históricos a nivel comercial y financiero. El mejor churn anual (0,8%) desde el lanzamiento de la convergencia y las mayores ganancias netas, se traducen en la aceleración del crecimiento interanual de los principales servicios. Esta excelente evolución comercial se refleja en un mayor crecimiento interanual de los ingresos de 2025 vs 2024 (+1,7%, +0,6 p.p.) y del EBITDA ajustado (+1,1%, +0,4 p.p.) y la vuelta al crecimiento del EBITDAaL ajustado (+0,9% vs -1,2%) y OpCFaL ajustado (+2,3%, vs -0,4%).

La segmentación y la excelencia del servicio se siguen priorizando como palancas clave, destacando en 4T 25: la nueva fibra de 10 Gbps (+5€), la campaña SWAP de renovación del terminal cada dos años, y el lanzamiento del servicio *Titan Connect*, que blinda la conectividad continua de las empresas e impulsa nuevos servicios digitales. En paralelo, la mejora de calidad y atención al cliente han reducido el volumen de reclamaciones en 2025 a un tercio frente a 2023.

En **sostenibilidad**, se ha reforzado el compromiso y se han reducido en un 97% las emisiones operacionales frente a 2015 y compensado el resto. Movistar Plus+ ha seguido impulsando producciones sostenibles, con 34 proyectos con huella verificada y una reducción media de emisiones del 12%. En el plano social, *Movimiento Azul* se consolidó como iniciativa impulsora del uso responsable de la tecnología, vía sensibilización, formación y colaboración institucional.

Evolución operativa

Los **accesos totales** aumentan (+38% interanual) impulsados por la buena tracción comercial y la incorporación de nuevas líneas IoT (x4 interanual). Asimismo, en 4T destaca el crecimiento interanual en BAF (+2,3%), contrato móvil (+2,8%) y TV (+7,9%), con ganancias netas de +21k, +82k y +51k respectivamente. El saldo trimestral de portabilidad móvil presenta un comportamiento excepcional, especialmente en diciembre.

Los clientes **convergentes** suman +15k en 4T y mejoran su crecimiento interanual (+1,2%; +0,2 p.p. vs 3T), apoyados en el churn más bajo en 13 años (0,7%, -0,1 p.p. interanual). Esto, junto con un ARPU líder del mercado (89,7€), se traduce en un valor medio de vida de cliente muy por encima del resto de operadores y que crece por encima de la inflación.

Evolución financiera

Los **ingresos** aumentan un 1,8% interanual en 4T 25 (+0,2 p.p. vs 3T) con crecimiento sostenido en **ingresos de servicio** (+1,0%, constante a lo largo de 2025) y un fuerte aumento de las ventas de terminales (+17,8%, +2,1 p.p. vs 3T). Los ingresos Minoristas crecen un +2,5% interanual (+0,4 p.p. vs 3T) apoyados en la mayor base de clientes, la estrategia de precios y las crecientes ventas de servicios digitales y ecosistema digital. Los ingresos Mayoristas y Otros se reducen un -6,5% interanual, por la renovación de contratos que aseguran la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

El **EBITDA ajustado** en 4T 25 crece un +1,1% interanual (igual que en 3T) reflejando la mejora de ingresos y eficiencias de la transformación de red y de la hiper automatización, entre otras. El margen EBITDA ajustado se sitúa en 37,1% (-0,2 p.p. interanual). En términos corrientes, el EBITDA de 4T 25 está impactado por el reconocimiento de una provisión de 2.474M€, siendo 2.322M€ gastos de personal asociados al plan de reestructuración y 151M€ otros gastos para otros planes de transformación (canales, etc...). El plan de reestructuración generará ~500M€ de ahorros directos en costes de personal a partir de 2028 (~250M€ en 2026), adicionales a los derivados de planes anteriores, y su impacto en la generación de caja será positivo a partir de 2026.

El **EBITDAaL ajustado** crece un 0,4% vs 4T 24 (-0,5 p.p. vs. 3T) con un aumento de arrendamientos por despliegue 5G.

Finalmente, la vuelta al crecimiento del EBITDAaL ajustado en 2025 y la contención del CapEx (-1,5% interanual), una vez finalizado el despliegue de fibra (31M de UUll), permite que el **OpCFaL ajustado** crezca por primera vez desde hace siete años (+2,3%), con un margen sobre ingresos del 19,4%, consolidando la rentabilidad de la Compañía.

TELEFÓNICA BRASIL

(variaciones interanuales en términos constantes)

28%

sobre ingresos totales constantes TEF 2025

36%

sobre EBITDA constante ajustado total TEF 2025

Mensajes clave

- Aceleración de la convergencia (accesos +40,9%), reduciendo el churn y aumentando la penetración de fibra
- Mejora del crecimiento de los ingresos, +7,1% interanual, por ingresos del servicio móvil (contrato y prepago)
- Crecimiento EBITDA ajustado (+8,2% interanual) por ingresos y eficiencias, con expansión del margen (+0,5 p.p.)

Evolución operativa

El 12-nov, Telefónica Brasil anunció el cierre de la compra del 50% de FiBrasil por 850MR\$ a CDPQ, consolidando el control de la red neutral de fibra mayorista, con el objetivo de acelerar su expansión, integrando la infraestructura de FiBrasil con sus propios servicios. Tras la transacción, Telefónica Brasil tiene un 75% del capital total de FiBrasil.

Además, la compañía anunció la adquisición del 100% de CyberCo Brasil a Telefónica Tech, con el objetivo de fortalecer su estrategia de crecimiento en soluciones digitales.

En **móvil**, los accesos de contrato mantienen un crecimiento consistente (+5,7% interanual) gracias a la migración desde prepago y la captación de nuevos clientes. A pesar de esto, el segmento prepago muestra señales de recuperación, impulsado por el aumento de la frecuencia de recarga (ARPU prepago 4T 25 +7,4% interanual). La adopción de 5G continúa acelerándose, superando los 23M de accesos con dispositivos 5G (+44,2% interanual). El ARPU móvil crece +5,2% vs. 4T 24, manteniendo un churn bajo en contrato (4T 1,2%), aumentando así el valor del cliente.

En **fijo**, las UUll pasadas con FTTH alcanzan 32M (+0,5M interanual), con 7,8M conectadas (+12,0% interanual) mientras que el churn cae hasta 1,4% (-0,1 p.p.).

Vivo Total (oferta conjunta FTTH + móvil) totaliza 3,4M accesos (+40,9% interanual), mientras el churn se mantiene muy bajo (0,7%), significativamente menor que los accesos no convergentes. Así, el ARPU convergente se sitúa en R\$230.

En sostenibilidad, Vivo ha reforzado su posicionamiento ESG en 2025, con una presencia destacada en el COP30 y más de 3 mil millones de reales en ingresos de soluciones de energía y eficiencia climática. En el ámbito social, la Fundación Telefónica Vivo alcanza más de 2M de beneficiarios. Todo esto está respaldado por un fuerte reconocimiento externo, con la inclusión en *CDP's Climate A List*, situándose entre los líderes en agenda climática por sexto año consecutivo.

Evolución financiera

Los **ingresos** aceleran el crecimiento interanual en 4T 25 hasta el +7,1% (2025: +6,7%; +5,8% y -1,7% respectivamente en términos corrientes). En móvil, los ingresos de servicio mejoran su ritmo de crecimiento hasta el +7,0% (2025 +6,6%) por contrato (+7,7%) y por la mejora de prepago (-2,7% vs. 3T -6,7%). Los ingresos de fijo aumentan un +5,4% interanual (2025: +7,3%) principalmente por FTTH (+9,9%). Los nuevos negocios digitales crecen un +27,0% interanual (principalmente Video y Música OTT en B2C y Cloud e IoT en B2B) y ya representan un 12% del total de ingresos en 2025.

El **EBITDA ajustado** de 4T crece un +8,2% interanual (2025: +8,4%; +6,5% y -0,2%, respectivamente en términos corrientes) gracias al fuerte aumento de los ingresos y a las eficiencias, que permiten que los gastos suban interanualmente en línea con la inflación, a pesar de la aceleración de soluciones digitales y la mayor actividad comercial.

En 4T, el EBITDA ajustado está afectado positivamente por 16M€ asociado a los beneficios por la venta de activos relacionados con concesiones (2025 +57M€), frente a 101M€ en 4T 24 asociados la venta de activos y a la reversión de contingencias.

El **CapEx** crece un 1,7% interanual (principalmente 5G y fibra), con un CapEx/ingresos del 15,6% (-0,8 p.p. interanual).

El **OpCFaL ajustado** destaca con un crecimiento del +15,7% vs. 2024 (+6,5% en corrientes) gracias al EBITDAaL ajustado (+8,8%) y a una menor intensidad del CapEx. El **margen OpCFaL** ajustado se sitúa en 18,7% (+1,4 p.p. interanual).

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND

(variaciones interanuales en términos constantes)

23%

sobre ingresos totales constantes TEF 2025

21%

sobre EBITDA constante ajustado total TEF en 2025

Mensajes clave

- Sólido impulso comercial de la marca propia
- Tendencias positivas en el negocio principal y foco en ejecución de la estrategia; *B2P* pesa temporalmente
- Hito en la mejora de la calidad de la red: *O₂* alcanza el segundo lugar en la prueba de la revista *connect*

Evolución operativa

T. Deutschland amplía su posición como operador móvil líder en 2025. En un mercado cada vez más maduro y sólido, la compañía mantiene un saludable impulso comercial a pesar de la persistente actividad promocional en todos los segmentos. Además, ha alcanzado un hito en la historia de la empresa en cuanto a calidad de red: la red *O₂* obtuvo la calificación de “muy buena” por sexta vez consecutiva en la prueba de la revista *connect* (nov-25) y, lo que es más importante, dio un salto cualitativo al situarse en segunda posición por primera vez. Esto sienta las bases para el crecimiento futuro mediante la mejora continua de los productos y servicios.

Se mantiene el compromiso **ESG** (emisiones netas cero para 2040). En 2025, la compañía ha recibido por tercera vez consecutiva el *ESG Transparency Award*, confirmando su estatus de “Excelencia” (mejorando la puntuación hasta 96%).

El **contrato móvil** continúa beneficiándose del atractivo de la marca *O₂* (incluyendo promociones atractivas), en combinación con iniciativas de crecimiento implantadas en todos los segmentos. Sólida ganancia neta en 4T 25 (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) que asciende a +192k (2025: 697k), manteniéndose el churn de contrato de *O₂* en un nivel bajo del 1,1 % (plano interanualmente) tanto en 4T como en el año a pesar del entorno competitivo. Así, la base de contrato móvil (excluyendo accesos de terceros operadores con red móvil) crece un +4,0% interanual hasta 18,0M. La migración de clientes *B2P* se ha completado a finales de año.

El **ARPU de contrato de *O₂*** se reduce ligeramente interanualmente (4T: -1,2%; 2025: -1,0%), principalmente por una mayor proporción de segundas y terceras tarjetas SIM. El atractivo de las ofertas para amigos y familiares conlleva naturalmente un ARPU más bajo, al tiempo que aumenta los ingresos de servicio móvil.

El **prepago móvil** registra -262k bajas netas en 4T (2025: -618k) manteniendo la tendencia sin cambios del mercado alemán de migración de prepago a contrato.

La **banda ancha fija** sumó +3k altas netas en 4T, reduciendo la pérdida neta de 2025 a -9k, gracias a las atractivas ofertas de cable y fibra que compensan el impacto de la pérdida de clientes de DSL legadas. El churn mejora 0,1 p.p. vs 4T 24, situándose en el 1,1% (1,1% en 2025).

Los accesos **IoT** crecen +213k en 4T, demostrando una fuerte demanda (2025: +742k), impulsada por las soluciones B2B líderes en el mercado, con avances en la digitalización y automatización en muchos sectores.

Evolución financiera

Los **ingresos** caen un 4,0% interanual en 4T 25 (2025: -3,8%), con la sólida tendencia del negocio principal perjudicada por el impacto temporal del negocio *B2P*, que se anualizará en 2026. La venta de terminales crece un 4,6% interanual en 4T (2025: -1,9%), principalmente por la demanda estacional. Los ingresos fijos aumentan un 9,0% interanual (2025: +3,3%) gracias al mejor mix de valor y al apoyo del negocio de bajo margen de terminación de voz en 4T.

El **EBITDA ajustado** desciende un 14,6% interanual en 4T (2025: -8,2%), debido a la migración de los clientes *B2P*, ya completada, que continúa impactando negativamente y contrarresta las medidas de crecimiento y eficiencia. Así, el **margen** ajustado desciende 1,5 p.p. frente a 2024.

El **CapEx** crece estacionalmente en 4T, en línea con la evolución habitual a lo largo del año, mostrando, sin embargo, el descenso interanual previsto (-15,5%), reduciendo el CapEx/Ventas al 11,8 %. Aun así, el despliegue y densificación de la red avanza a un ritmo elevado: 8k medidas de expansión de la red implementadas en el año, situando la cobertura 5G en ~99%.

Como resultado, el **OpCFal ajustado** cae un 9,7% vs 2024, con un **margen** ajustado del 9,6% (-0.6 p.p. interanual).

OTRAS LÍNEAS DE NEGOCIO

TELEFÓNICA TECH

(variaciones interanuales en términos constantes)

Mensajes clave

- Crecimiento de los ingresos del +18,9% interanual 2025 (+25,1% interanual en 4T)
- Rendimiento comercial ininterrumpido, los bookings crecen en 2025 en línea con los ingresos
- Modelo operativo simplificado, transferidas las operaciones de Colombia, México, Chile y Perú en Hispam

Telefónica Tech simplificó su estructura y reforzó su enfoque estratégico en sus principales mercados para ofrecer soluciones tecnológicas avanzadas para la transformación digital de las empresas:

- Firma del acuerdo de venta de las operaciones en Colombia, México, Chile y Perú en Dic-25 y Ene-26
- Continuidad de los servicios globales en toda Hispam a través del DOC de Colombia y centros dedicados para dar respuesta a las necesidades de los clientes multinacionales.
- Integración de la división de ciberseguridad de Brasil en Vivo para reforzar su oferta B2B, generar sinergias y acelerar la comercialización de servicios de ciberseguridad.

Telefónica Tech sigue recibiendo los máximos reconocimientos de los analistas del sector: **Global Data** «Líder en servicios de IoT industrial: evaluación del panorama competitivo»; **IDC** «Actor principal en: servicios SASE 2025, servicios gestionados de Microsoft Azure en Europa y proveedores de servicios de IA en 2025».

Además, las capacidades cuánticas de Telefónica Tech han sido reconocidas por **IBM**, que ha otorgado a Telefónica Tech el premio «Socio del año en cuántica» por su trabajo con IBM Quantum Safe.

Evolución operativa

El **desempeño comercial** se mantuvo sólido en 4T 25, con un crecimiento de los bookings en línea con los ingresos, siendo Cloud e IoT los principales motores del crecimiento.

En **ciberseguridad**, Telefónica Tech amplió su cartera de servicios de detección y respuesta (NextDefense MDR) con la plataforma de IA de CrowdStrike.

En **Cloud**, se mejoraron capacidades con soluciones de Contact Center basadas en IA para optimizar el rendimiento omnicanal con la estandarización de funcionalidades avanzadas de IA en Genesys Cloud.

En **IA y datos**, se reforzó el liderazgo con una nueva solución para el diseño y la implementación de espacios de datos, tanto para el sector público como privado. Estos espacios de datos interoperables, seguros y escalables promueven la colaboración entre entidades y transforman los datos en valor mediante análisis avanzados e IA.

Telefónica Tech lidera el mercado español del **IoT** gracias al fuerte crecimiento de la movilidad inteligente, la sanidad y la digitalización de infraestructuras. TheThinX, su laboratorio de innovación se unirá al Acelerador de Innovación en Defensa (DIANA) de la OTAN en 2026.

Evolución financiera

La tendencia de los **ingresos** mejoró secuencialmente en 4T 25 (+25,1% interanual), debido principalmente a la aceleración en España. En 2025, los ingresos alcanzaron los 2.222M€.

Los ingresos siguen estando bien equilibrados, con una fuerte aportación de los servicios gestionados y profesionales y de las plataformas propias.

TELEFÓNICA INFRA

Mensajes Clave

- T. Infra contribuye a la transformación industrial y a la eficiencia de las unidades operativas
- 21,7M¹ UUII FTTH, >100k km² de conectividad internacional
- Telxius registra un margen EBITDA ajustado constantemente elevado (2025: >45%)

Evolución operativa

Telefónica Infra: mantiene su rol como impulsor de crecimiento

En España, **Bluevía** (consorcio Vauban/CAA 45%, Telefónica Infra 25% y Telefónica España 30%) sigue centrada en la adopción de clientes dentro de su base de 5M de UUII.

Fiberpass (Telefónica España 38%, Telefónica Infra 25% y Vodafone 37%), con 3,7M de UUII, ofrece desde marzo servicios mayoristas en áreas urbanas y semiurbanas, apoyando la reorganización del mercado mayorista español. En noviembre, AXA, Vodafone España y Telefónica España firmaron un acuerdo vinculante mediante el cual AXA adquirirá una participación del 40% en FiberPass, sujeto a aprobaciones regulatorias. La estructura final de propiedad será: Telefónica 55% (manteniendo el control, Telefónica España 30% y T. Infra 25%), Vodafone España 5% y AXA 40%.

En Brasil, **FiBrasil** (Telefónica Infra 25% y Telefónica Brasil 75%) conecta 151 municipios con fibra de alta calidad (4,4M de UUII en 22 estados). Telefónica Brasil cerró en nov-25 la adquisición de la participación del 50% de CDPQ (850M R\$), fortaleciendo su posición como líder del sector.

En el Reino Unido, **nexfibre** (InfraVia Capital Partners 50%, Telefónica Infra 25% y Liberty Global 25%) continúa desplegando fibra (2,6M de UUII). El 18 de febrero de 2026, Nexfibre anunció un acuerdo para adquirir Netomnia, el segundo mayor proveedor alternativo de fibra en Reino Unido. Esta adquisición reforzará nuestra red y acelerará el despliegue y la penetración de la fibra óptica, creando un claro valor añadido a través de VMO2 y Nexfibre.

En Alemania, **Unsere Grüne Glasfaser (UGG)** (Allianz 50%, Telefónica Infra 40% y Telefónica Deutschland 10%) está activa en 8 estados federales. A diciembre de 2025, UGG ha desplegado 0,7M de UUII. El foco se sitúa ahora en impulsar las conexiones y completar la integración de IFG.

ONNET Fibra Chile (KKR 60% y Telefónica Chile 40%) avanza en su despliegue hasta alcanzar 4,4M de UUII a dic-25.

Telxius: proveedor global líder de conectividad

Telxius continúa registrando un crecimiento de tráfico de doble dígito (2025: +13% interanual), lo que combinado con una gestión eficiente de la base de costes permite mantener un elevado nivel de rentabilidad (margen EBITDA ajustado 2025 >45%).

Durante 2025, **Telxius** firmó contratos por más de 600M USD, resultado de la renovación de contratos a largo plazo con las operadoras de Telefónica, de la sostenida demanda de los “hiperescalares” y de la creciente contribución de los servicios de *colocation*.

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

² Fibra internacional a diciembre de 2025

MERCADOS RESTANTES DE HISPAM

(variaciones interanuales en términos constantes)

Mensajes Clave

Resultado de las ventas en T. Hispanoamérica (principalmente Argentina, Perú, Ecuador, Uruguay y Colombia), el peso de las operaciones de la región sobre el total del Grupo se ha reducido y continuamos con la estrategia de salida de la región. De esta forma, el segmento de Telefónica Hispam se ha eliminado y el resto de compañías (principalmente T. Chile, T. México y T. Venezuela) se reportan en "Otras compañías y eliminaciones" en 2025 y en 2024 a efectos comparativos.

Evolución operativa y financiera

En el 4T, los **accesos** totales caen un 4,6% interanual hasta 40,1M; sin embargo, los accesos de contrato móvil crecen un +0,9% interanual. Los accesos totales de Chile ascendieron a 8,3M en diciembre-25 (-12,0 % interanual), consecuencia principalmente de la caída de prepago e IPTV. Los accesos totales de México alcanzaron 21,7M (-7,0 % interanual), debido principalmente a prepago.

Los **ingresos** agregados de las compañías restantes de Hispanoamérica (principalmente Chile y México) ascendieron a 742M€ en 4T 25, cayendo interanualmente un 6,1% consecuencia de Chile (378M€; -4,9%), afectado por la intensa competencia en el mercado y por los menores ingresos de TV, y por México (293M€; -8,8%), afectado por el segmento de prepago.

Los ingresos del agregado de las compañías restantes de Hispanoamérica sumaron 2.880M€ en 2025, descendiendo interanualmente un 3,2%. Los ingresos de Chile en 2025 alcanzaron los 1.449M€, mientras que los de México 1.127M€.

El **EBITDA ajustado** agregado de las compañías restantes de Hispanoamérica (principalmente Chile y México) alcanzó los 157M€ en 4T 25, con un crecimiento del 22,9% interanual, impulsado principalmente por México (49M€; +76,9%) gracias a las eficiencias logradas en gastos operativos. El EBITDA ajustado de Chile ascendió a 87M€, cayendo un 6,5% debido a los menores ingresos operativos.

El EBITDA ajustado agregado de las compañías restantes de Hispanoamérica (principalmente Chile y México) ascendió a 530M€ en 2025, aumentando interanualmente un 3,7%. El EBITDA ajustado de Chile en 2025 fue 281M€ y el de México 128M€.

El **OpCFaL ajustado** agregado de las compañías restantes de Hispanoamérica (principalmente Chile y México) alcanzó los 26M€ en 4T, con un aumento del 172% interanual. La cifra de 2025 ascendió a 118M€, un 1,5% más interanual.

JOINT VENTURE, VMO2

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

Mensajes clave

- Importante progreso en el despliegue de FTTH y 5G (87% de cobertura poblacional, +12 p.p. interanual)
- Mejora operativa en el negocio fijo (segundo trimestre consecutivo) por el avance en iniciativas comerciales
- Cumplimiento de los objetivos 2025: Ingresos +0,2% y EBITDA +0,9% interanual

Evolución operativa

VMO2 ha sido reconocida como la principal operadora de banda ancha del Reino Unido en el informe *Opensignal's 2025 Fixed Broadband Experience*, clasificándose en primer lugar en todas las categorías nacionales: velocidad de descarga, velocidad de subida, calidad consistente, experiencia de vídeo y fiabilidad. Además, ha activado la red 5G Standalone de nueva generación en más de 500 ubicaciones, ofreciendo una cobertura móvil más rápida y fiable, con una señal mejor en más lugares y una mejor experiencia para residentes, viajeros y visitantes.

La huella de red fija alcanza 18,8M de UUll, tras pasar 115k en 4T 25 gracias a la continua expansión de nexfibre. En paralelo, la cobertura poblacional en exteriores con 5G alcanza el 87% y se ha completado la desactivación planificada de servicios 3G. Las capacidades de red se han reforzado aún más con la transferencia continua de espectro procedente de Vodafone UK, que continuará a medio plazo.

Nexfibre ha anunciado un acuerdo para adquirir Netomnia, el segundo mayor proveedor alternativo de fibra del Reino Unido. La red de fibra de Netomnia, que previsiblemente superará los 3,4M de UUll y los 500.000 clientes al cierre de la operación, se integrará en la red de nexfibre junto con 2,1M de UUll de VMO2 que nexfibre actualizará a fibra. Como resultado, nexfibre contará con una huella de aproximadamente 8M de UUll para finales de 2027.

VMO2 ha logrado nivel “Leadership”, con una calificación A- en CDP por segundo año consecutivo, reflejando su sólido desempeño en reducción de emisiones, avanzando hacia el objetivo de emisiones netas cero en 2040 y contribución a la economía circular y el impacto ambiental positivo.

Los **accesos de contrato móvil** disminuyen en 165k en 4T 25, principalmente debido al anuncio de subida de precios en octubre, que sitúa el churn en 1,4% durante el periodo de baja de 30 días, ya finalizado. El ARPU móvil de contrato del segmento consumo crece un +1,2% interanual por la subida de precios.

La ganancia neta de mayorista en 4T asciende a 239k accesos (382k en 2025), compensando parcialmente la caída de accesos en consumo.

Los accesos de banda ancha mejoran por segundo trimestre consecutivo por el progreso en las iniciativas comerciales, pese al difícil entorno del mercado (4T: -17k frente a 3T: -26k, excluyendo Daisy).

Evolución financiera

Los **ingresos** caen -8,3% interanual en 4T 25 (2025: -6,4%), con los ingresos móviles reduciéndose un -5,1% interanual, principalmente por la reducción de venta de terminales de bajo margen (-15,0% interanual). Los ingresos fijos de 4T se mantienen casi planos interanualmente (-0,2%) gracias al segmento B2B (+20,5% interanual), ante un mayor nivel de ingresos asociados a contratos de arrendamiento a largo plazo. El crecimiento de B2B casi compensa la caída del negocio de consumo (impactado por base de clientes y fuerte competencia, afectando negativamente al ARPU). Los ingresos fijos B2B de 4T, incluyendo Daisy, aumentan +62,2% interanual. Los otros ingresos caen un -59,1% interanual por los menores ingresos de construcción de nexfibre. Los objetivos de 2025, que excluyen ingresos de terminales, construcción de nexfibre y B2B tras la operación O2 - Daisy, crecen un +0,2% interanual.

El **EBITDA ajustado** de 4T disminuye -4,3% interanual (2025: -1,9%) principalmente por la construcción de nexfibre y mayores costes de ventas del segmento fijo de consumo. El objetivo de EBITDA de 2025, que excluye nexfibre y Daisy, crece un +0,9% interanual.

El **CapEx** se reduce -5,0% respecto a 2024, siendo el CapEx/Ingresos del 20,7%. Las adiciones de licencias de espectro totalizan 181M€, principalmente por la primera transferencia de espectro desde Vodafone UK realizada en 3T.

El **OpCfAl ajustado** aumenta +2,1% vs 2024, con un **margen sobre ingresos** de 14,6%, +1,1 p.p. interanual.

ANEXOS

Estados financieros consolidados

TELEFÓNICA CUENTAS DE RESULTADOS CONSOLIDADAS

Datos no auditados (Millones de euros)	2025	2024	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante	4T 25	4T 24	Interanual % Var	Interanual % Var. Constante
Importe neto de la cifra de negocios	35.120	35.671	(1,5)	1,5	9.174	9.114	0,7	1,3
Otros ingresos	1.531	1.538	(0,5)	18,9	474	729	(35,0)	29,2
Gastos por operaciones	(27.441)	(24.761)	10,8	2,0	(9.259)	(6.392)	44,8	2,2
Pérdidas por deterioro y venta de activos	(526)	(677)	(22,3)	14,6	(255)	(655)	(61,1)	12,7
EBITDA (1)	8.683	11.770	(26,2)		134	2.796	(95,2)	
Amortizaciones	(7.364)	(7.613)	(3,3)		(1.909)	(1.904)	0,3	
Resultado operativo (OI)	1.319	4.157	(68,3)		(1.775)	892	c.s.	
Participación en resultados de inversiones puestas en equivalencia	(1.020)	(32)	n.s.		(746)	16	c.s.	
Resultados financieros	(1.702)	(1.536)	10,8		(611)	(317)	92,8	
Resultado antes de impuestos	(1.403)	2.589	c.s.		(3.132)	591	c.s.	
Impuesto sobre beneficios	(365)	(617)	(40,9)		164	(352)	c.s.	
Resultado del periodo de operaciones continuadas	(1.768)	1.972	c.s.		(2.969)	239	c.s.	
Resultado de las operaciones en discontinuación	(2.384)	(1.763)	35,2		(235)	(1.143)	(79,4)	
Resultado del periodo	(4.152)	209	c.s.		(3.204)	(904)	254,3	
Atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante:	(4.318)	(49)	n.s.		(3.239)	(1.003)	223,1	
De las operaciones continuadas	(2.049)	1.683	c.s.		(3.041)	133	c.s.	
De las operaciones en discontinuación	(2.269)	(1.732)	31,0		(198)	(1.135)	(82,5)	
Atribuido a intereses minoritarios:	166	258	(35,5)		36	98	(63,9)	
De las operaciones continuadas	281	289	(2,7)		73	106	(31,5)	
De las operaciones en discontinuación	(115)	(31)	269,4		(37)	(7)	n.s.	
EBITDA ajustado	11.918	12.109	(1,6)	2,0	3.198	3.134	2,0	2,8
Margen EBITDA ajustado	33,9%	33,9%	(0,0 p.p.)	0,2 p.p.	34,9%	34,4%	0,5 p.p.	0,5 p.p.
Número medio ponderado de acciones ordinarias en circulación (millones)	5.637	5.636	0,0		5.633	5.637	(0,1)	
Resultado básico por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante (€):	(0,81)	(0,06)	n.s.		(0,59)	(0,19)	209,2	
De las operaciones continuadas	(0,41)	0,25	c.s.		(0,55)	0,01	c.s.	
De las operaciones en discontinuación	(0,40)	(0,31)	31,0		(0,04)	(0,20)	(82,5)	
Resultado básico ajustado por acción atribuido a los accionistas de la Sociedad Dominante de las operaciones continuadas (€)	0,33	0,42	(21,1)		0,06	0,09	(29,7)	

- 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" (-265M€ en 2025 y -269M€ en 2024), entre la media ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el periodo.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina (desde febrero), Telefónica Perú (desde abril), Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador (ambos desde octubre). Los activos y pasivos de Telefónica Colombia se han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 31 de diciembre de 2025 (cierre de la venta el 5 de febrero de 2026). De acuerdo con las NIIF, estas compañías y otras pequeñas compañías en Hispam vendidas durante el 2025, han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 (y el 2024 también ha sido revisado).

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 2025 incluye 2,9 mil millones de euros de costes de reestructuración, 2,5 mil millones de euros en España y 0,4 mil millones de euros en Otras Compañías y eliminaciones. Adicionalmente, en Otras Compañías y eliminaciones, plusvalía de 95M€ relacionada con la venta del 20% de Nabiax (negocio de centros de datos), impacto positivo de 65M€ por la resolución de un litigio con Millicom en relación a la venta de Costa Rica y deterioros del fondo de comercio sin efecto en caja de 0,5 mil millones de euros en Telefónica Tech (312M€) y Telefónica Chile (174M€).

TELEFÓNICA ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Datos no auditados (Millones de euros)	Dic 25	Dic 24	% Var
Activos no corrientes	70.012	78.133	(10,4)
Intangibles	9.112	9.875	(7,7)
Fondo de comercio	15.796	16.461	(4,0)
Inmovilizado material	18.158	21.439	(15,3)
Derechos de uso	7.441	7.907	(5,9)
Inversiones puestas en equivalencia	6.753	8.375	(19,4)
Activos financieros y otros activos no corrientes	6.740	7.403	(9,0)
Activos por impuestos diferidos	6.012	6.673	(9,9)
Activos corrientes	22.005	22.369	(1,6)
Existencias	862	954	(9,6)
Cuentas a cobrar y otros activos corrientes	9.662	10.445	(7,5)
Administraciones Públicas deudoras	867	970	(10,7)
Otros activos financieros corrientes	870	1.800	(51,7)
Efectivo y equivalentes de efectivo	6.564	8.062	(18,6)
Activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	3.180	138	n.s.
Total Activo = Total Pasivo	92.017	100.502	(8,4)
Patrimonio Neto	17.808	22.749	(21,7)
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y a otros tenedores de instrumentos de patrimonio	14.258	19.347	(26,3)
Patrimonio neto atribuible a intereses minoritarios	3.550	3.402	4,4
Pasivos no corrientes	49.372	52.019	(5,1)
Pasivos financieros no corrientes	30.120	33.192	(9,3)
Deudas no corrientes por arrendamientos	5.644	6.077	(7,1)
Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes	3.912	3.693	5,9
Pasivos por impuestos diferidos	2.518	2.905	(13,3)
Provisiones a largo plazo	7.178	6.152	16,7
Pasivos corrientes	24.837	25.734	(3,5)
Pasivos financieros corrientes	4.219	5.590	(24,5)
Deudas corrientes por arrendamientos	1.938	2.226	(13,0)
Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes	12.942	14.606	(11,4)
Administraciones Públicas acreedoras	950	1.614	(41,1)
Provisiones a corto plazo	1.899	1.665	14,1
Pasivos asociados con activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta	2.889	33	n.s.

- El estado de situación financiera consolidado incluye un valor negativo de la cartera de derivados por un importe neto de 70M€, 2.268M€ incluidos en los pasivos financieros y 2.198M€ incluidos en los activos financieros.

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina (desde febrero), Telefónica Perú (desde abril), Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador (ambos desde octubre). Los activos y pasivos de Telefónica Colombia se han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 31 de diciembre de 2025 (cierre de la venta el 5 de febrero de 2026).

TELEFÓNICA ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Datos no auditados (Millones de euros)	2025	2024	Interanual % Var
Cobros de explotación	42.065	42.459	
Pagos de explotación	(30.953)	(31.109)	
Pagos netos de intereses y otros gastos financieros netos de los cobros de dividendos	(1.169)	(817)	
Cobros/(pagos) por impuestos	(402)	(231)	
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones continuadas	9.541	10.302	(7,4)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones en discontinuación	181	692	(73,8)
Flujo de efectivo neto procedente de las operaciones	9.722	10.994	(11,6)
(Pagos)/cobros netos por inversiones materiales e intangibles	(5.055)	(4.851)	
Cobros/(pagos) por inversiones en empresas, netos de efectivo y equivalentes enajenados	1.678	23	
Cobros/(pagos) procedentes de inversiones financieras no incluidas en equivalentes de efectivo	(665)	286	
Cobros/(pagos) por inversiones financieras temporales	(108)	79	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión continuadas	(4.150)	(4.463)	(7,0)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión en discontinuación	(440)	(760)	(42,1)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión	(4.590)	(5.223)	(12,1)
Pagos por dividendos	(1.857)	(1.887)	
Cobros/(pagos) por ampliación/(reducción) de capital de intereses minoritarios	(183)	(57)	
(Pagos)/cobros por acciones propias y otras operaciones con accionistas y con intereses minoritarios	(362)	(1.301)	
Operaciones con otros tenedores de instrumentos de patrimonio (1)	(359)	(346)	
Emisiones de obligaciones y bonos, y cobros por préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	2.442	2.904	
Amortización de obligaciones y bonos, de préstamos, créditos y pagarés y otras deudas	(3.912)	(1.619)	
Pagos de principal de deuda por arrendamientos	(1.950)	(1.901)	
Pagos de explotación e inversiones materiales e intangibles financiados	(144)	(184)	
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación continuadas	(6.325)	(4.391)	44,0
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación en discontinuación	(87)	(281)	(69,0)
Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación	(6.412)	(4.672)	37,2
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	(218)	(188)	
Variación neta en efectivo y equivalentes durante el periodo	(1.498)	911	c.s.
Saldo al inicio del periodo	8.062	7.151	
Saldo al final del periodo	6.564	8.062	

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

- Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina (desde febrero), Telefónica Perú (desde abril), Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador (ambos desde octubre). Los activos y pasivos de Telefónica Colombia se han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 31 de diciembre de 2025 (cierre de la venta el 5 de febrero de 2026).

Medidas alternativas del rendimiento

La Dirección del Grupo utiliza una serie de medidas para la toma de decisiones, adicionales a las expresamente definidas en las NIIF, al considerar que proporcionan información adicional útil para evaluar el rendimiento, la solvencia y la liquidez del Grupo. Estas medidas no deben ser evaluadas separadamente ni deben considerarse un sustituto de las magnitudes presentadas conforme a las NIIF.

Los resultados consolidados del Grupo incluyen la desconsolidación de Telefónica Argentina (desde febrero), Telefónica Perú (desde abril), Telefónica Uruguay y Telefónica Ecuador (ambos desde octubre). Los activos y pasivos de Telefónica Colombia se han sido reclasificados como mantenidos para la venta en el estado de situación financiera a 31 de diciembre de 2025 (cierre de la venta el 5 de febrero de 2026). De acuerdo con las NIIF, estas compañías y otras pequeñas compañías en Hispam vendidas durante el 2025, han sido reportadas como operaciones en discontinuación en el Grupo Telefónica desde el 1 de enero de 2025 (y el 2024 también ha sido revisado).

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**” 2025/2024 se define como la variación reportada ajustada por los siguientes factores:

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

Indicadores de deuda

a) Deuda financiera neta, Deuda financiera neta más arrendamientos y Deuda financiera neta más compromisos

Según es calculada por el Grupo, la deuda financiera neta incluye i) los pasivos financieros corrientes y no corrientes del estado de situación financiera consolidado (que incluyen los instrumentos financieros derivados de pasivo); ii) otros pasivos incluidos en los epígrafes “Cuentas a pagar y otros pasivos no corrientes”, “Cuentas a pagar y otros pasivos corrientes” y “Administraciones públicas acreedoras” (principalmente, cuentas a pagar por adquisiciones de espectro radioeléctrico con pago aplazado que tienen un componente financiero explícito y financiaciones de proveedores para venta de terminales financiados a clientes) y iii) Pasivos financieros incluidos en “Pasivos asociados a activos no corrientes mantenidos para la venta”.

De estos pasivos se deduce: i) el efectivo y equivalentes de efectivo; ii) otros activos financieros corrientes (que incluyen los instrumentos financieros derivados de activo a corto plazo); iii) los instrumentos financieros derivados de activo a largo plazo; iv) otros activos que generan intereses (incluidos en los epígrafes de “Cuentas a cobrar y otros activos corrientes”, “Administraciones públicas deudoras” y “Activos financieros y otros activos no corrientes” del estado de situación financiera consolidado); v) Efectivo y otros activos financieros corrientes incluidos en “Activos no corrientes mantenidos para la venta”, vi) Ajuste de valor de mercado de coberturas de flujos de efectivo relacionadas con instrumentos de deuda y vii) Ajuste de valor de mercado de los derivados utilizados para la cobertura económica de compromisos brutos por prestaciones a empleados. En el epígrafe de “Cuentas a cobrar y otros activos corrientes” se incluyen la venta financiada de terminales a clientes clasificados en el corto plazo y en el epígrafe de “Activos financieros y otros activos no corrientes” se incluyen los derivados, las cuotas por la venta de terminales a clientes a largo plazo y otros activos financieros a largo plazo.

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

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

b) Ratio de endeudamiento

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

Flujo de Caja Libre (de las operaciones continuadas)

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

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

Creemos que el flujo de caja libre es una medida relevante para los inversores y analistas porque proporciona un análisis del flujo de caja disponible para la protección de los niveles de solvencia y la remuneración a los accionistas de la Sociedad dominante. Esta misma medida es utilizada internamente por la Dirección del Grupo. No obstante, el flujo de caja libre no debe ser considerado un sustituto de los distintos flujos del estado de flujos de efectivo consolidado.

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

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

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

Las medidas de Beneficio Neto ajustado y BPA ajustado proporcionan información útil para la empresa y los agentes del mercado porque:

- Da información adicional sobre la evolución subyacente de las operaciones del Grupo, separando exclusivamente el efecto de distorsión de ciertos factores, al ser específicos de un momento determinado y no asociados a la evolución ordinaria del negocio, facilitando el análisis subyacente del negocio.
- La inclusión de la evolución subyacente del negocio es utilizada tanto internamente como por los distintos agentes del mercado para hacer un seguimiento consistente de tendencias y evolución operativa del negocio; además estos datos facilitan la comparabilidad de la evolución del negocio de Telefónica con el de otras operadoras, aunque el término “ajustado” no es un término definido en las NIIF y las medidas “ajustadas” incluidas en este documento podrían no ser comparables con medidas similares presentadas por otras empresas.

El cálculo detallado del EBITDA y EBITDAaL del Grupo, la reconciliación entre los datos 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-diciembre 2025](#).

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 22 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
#2 en sector



CDP Clima
Lista A
2025



2025
#1 en sector

ISS ESG

ISS ESG Corporate
Rating
#2 en sector



Sustainalytics ESG
Mejor Valorado en la
Industria 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)