

## Resultados enero – septiembre 2017

14 de noviembre de 2017

*La información y las previsiones contenidas en esta presentación no han sido verificadas por ninguna entidad independiente y por tanto no se garantiza ni su exactitud ni su exhaustividad. En este sentido, se invita a los destinatarios de esta presentación a consultar la documentación pública comunicada por Cellnex a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Todas las previsiones y otras afirmaciones que figuran en esta presentación que no se refieran a hechos históricos, incluyendo, entre otras, las relativas a la situación financiera, estrategia empresarial, planes de gestión u objetivos de futuras operaciones de Cellnex (incluyendo a sus filiales y participadas), son meras previsiones de futuro. Estas previsiones contemplan riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden derivar en que los resultados reales, actuación o logros de Cellnex, o los resultados del sector, sean significativamente diferentes de los expresados. Estas previsiones se basan en diversas hipótesis relativas a las estrategias empresariales presentes y futuras de Cellnex y al entorno en que Cellnex espera operar en el futuro, las cuales quizá no se cumplan. Todas las previsiones y otras manifestaciones aquí contenidas se refieren únicamente a la situación existente en la fecha de realización de esta presentación. Ni Cellnex ni ninguna de sus filiales, asesores o representantes, ni ninguno de sus respectivos administradores, directivos, empleados o agentes serán responsables en modo alguno por cualquier perjuicio que resulte del uso de esta presentación o de su contenido, o relacionado en cualquier otro modo con ésta.*

*Esta presentación va dirigida exclusivamente a analistas y a inversores institucionales o especializados y únicamente debería ser leída con el soporte del documento Excel publicado en la página web de Cellnex. La distribución de esta presentación podría estar sujeta a restricciones en determinadas jurisdicciones por lo que los receptores de esta presentación o quienes finalmente obtengan copia o ejemplar de la misma, deberán conocer dichas restricciones y cumplirlas. Tras la recepción de esta presentación usted acepta quedar vinculado por las mencionadas limitaciones.*

*Este documento no constituye una oferta ni ninguna parte de este documento deberá tomarse como base para la formalización de ningún contrato o acuerdo.*

## ***Sólido comportamiento en línea con el consenso de mercado***

### ***Aceleración de la estrategia de crecimiento a través de acuerdos que generan valor con socios clave***

#### **Sólida generación de crecimiento orgánico**

*+3% nuevos PoPs en los primeros 9 meses  
(Sep 2017 vs. Dic 2016)*

#### **Nuevo acuerdo marco alcanzado con un nuevo cliente en Francia <sup>(1)</sup>**

#### **Reforzando nuestra posición competitiva en el mercado holandés y en 5G**

*Incluyendo una nueva línea de servicio (Data Centers) en la transacción de Alticom*

#### **Avance en línea con lo esperado en el mercado francés**

*Contribución de 350 emplazamientos adicionales en el periodo*

#### **Confirmación outlook financiero 2017**

*Contribución de Swiss Towers y Alticom  
EBITDA estimado en la parte alta del rango del "guidance"*

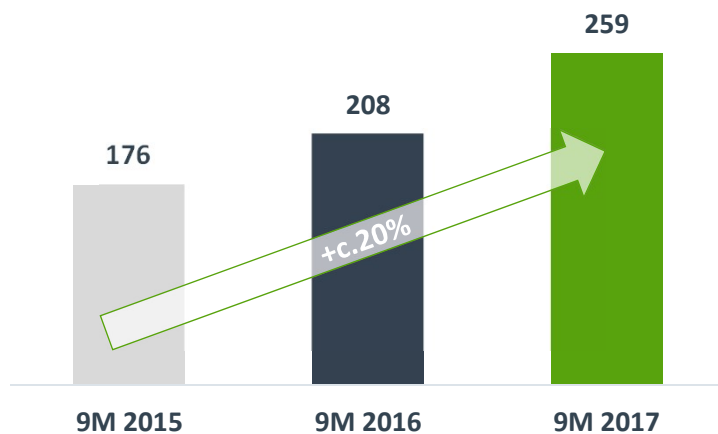
#### **Trabajando conjuntamente con varios MNOs europeos líderes**

(1) Siguiendo el mismo patrón utilizado con el 4º MNO italiano

# Aspectos destacados

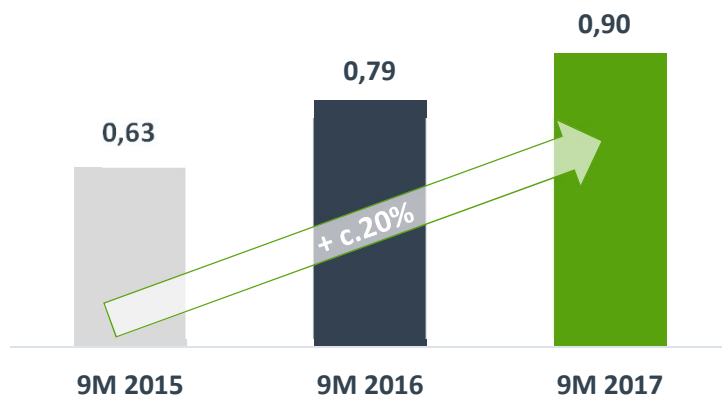
## Sólido incremento continuado del EBITDA Ajustado y del FCLRA por acción

EBITDA Ajustado (€Mn)



2015-2017: TACC del c.20% EBITDA Ajustado

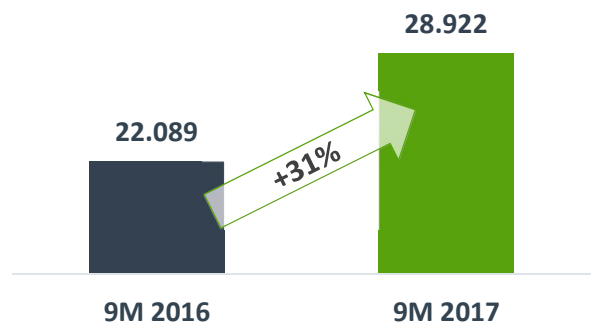
FCLRA por acción (€)



2015-2017: TACC del c.20% FCLRA por acción

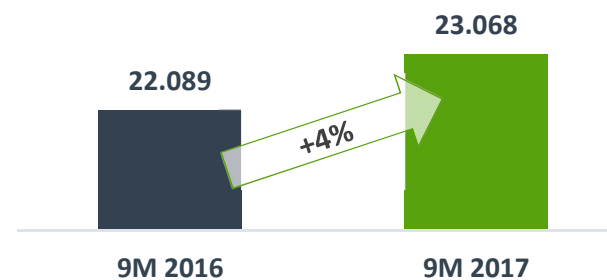
## Fuerte crecimiento de los indicadores operativos

### PoPs – Total



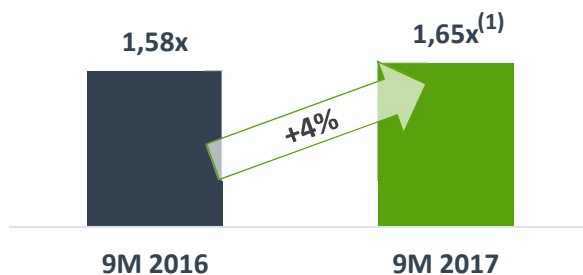
Contribución tanto de crecimiento orgánico como de cambio de perímetro

### PoPs – Crecimiento orgánico



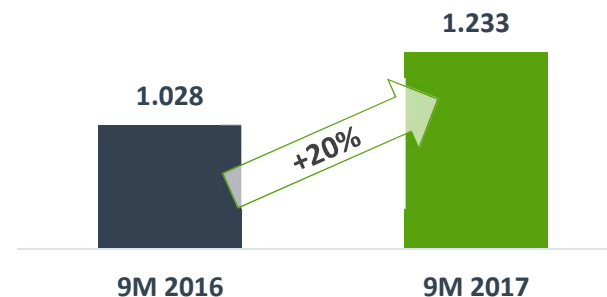
Nuevos PoPs orgánicos debido principalmente a la densificación de red

### Ratio de compartición



Contribución de crecimiento orgánico

### Evolución nodos DAS



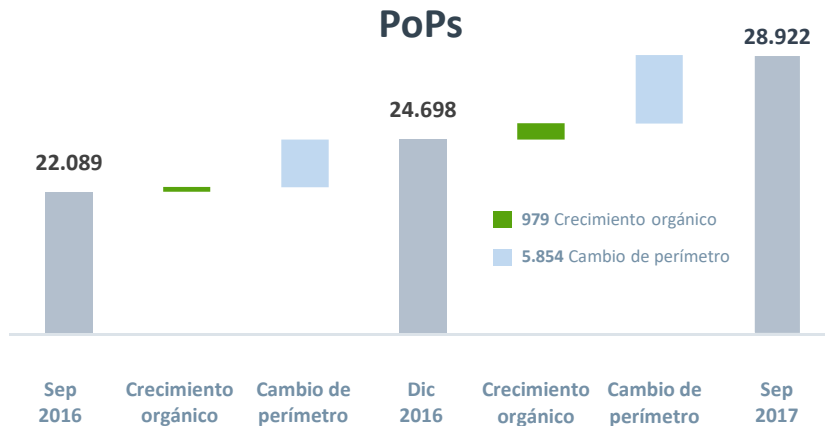
Futuro impulsor de crecimiento de servicios de infraestructuras de telecomunicaciones

(1) El ratio de compartición excluye efectos de cambio de perímetro (solo refleja crecimiento orgánico)

# Evolución del negocio 9M 2017

## Principales indicadores

### 31% crecimiento de PoPs



### Permanente actividad comercial para asegurar crecimiento orgánico futuro

**Objetivos de crecimiento orgánico en línea:** (i) nuevos PoPS de acuerdo al “guidance” (+4% vs. 9m 2016), (ii) 45% del objetivo de desmantelamiento alcanzado <sup>(2)</sup> y (iii) 91% del objetivo de BTS alcanzado <sup>(2)</sup>

Conversaciones con MNOs con un **enfoque de Servicio de red:** combinación de “hosting”, ingeniería, racionalización y BTS

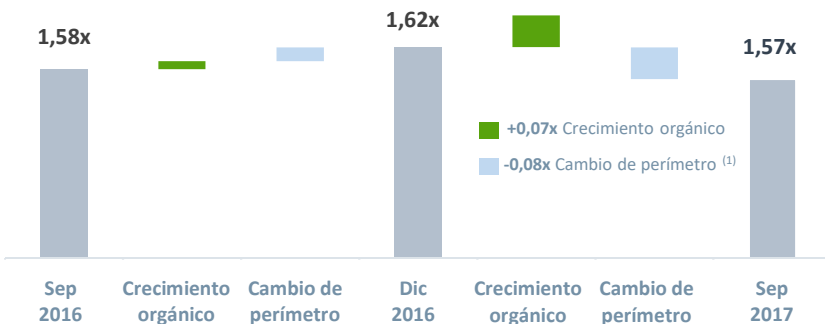
Nuevo **acuerdo marco** alcanzado con un nuevo cliente en **Francia**, siguiendo el mismo patrón utilizado con el 4º MNO italiano

Extensión de la **red TETRA** del sistema ferroviario catalán

Implementación con éxito de la primera parte del contrato con T-Systems para el apoyo de la **comunicación terrestre** de Inmarsat



### Ratio de compartición



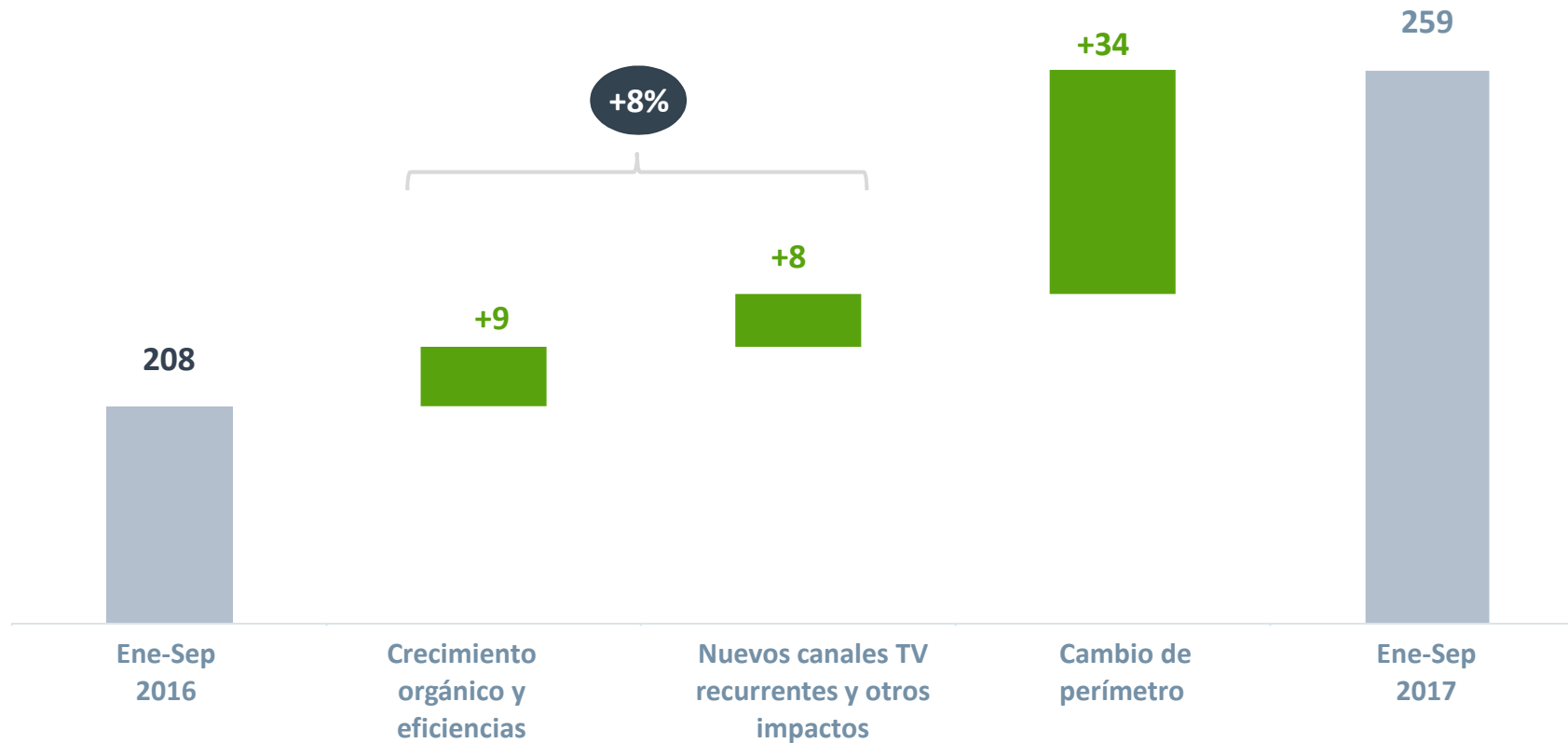
(1) El ratio de compartición desciende por la contribución de los nuevos emplazamientos de Sunrise y Bouygues Telecom en 2017 (con menor ratio de compartición), parcialmente compensado por Alticom

(2) 2.000 emplazamientos a desmantelados en 2016-2019 y 2.200 emplazamientos BTS en 2016-2021 (objetivos anunciados en la presentación de resultados anuales de 2015)

# Evolución del negocio 9M 2017

## EBITDA Ajustado

*Crecimiento del EBITDA Ajustado +25%,  
con +8% correspondiendo a crecimiento orgánico*

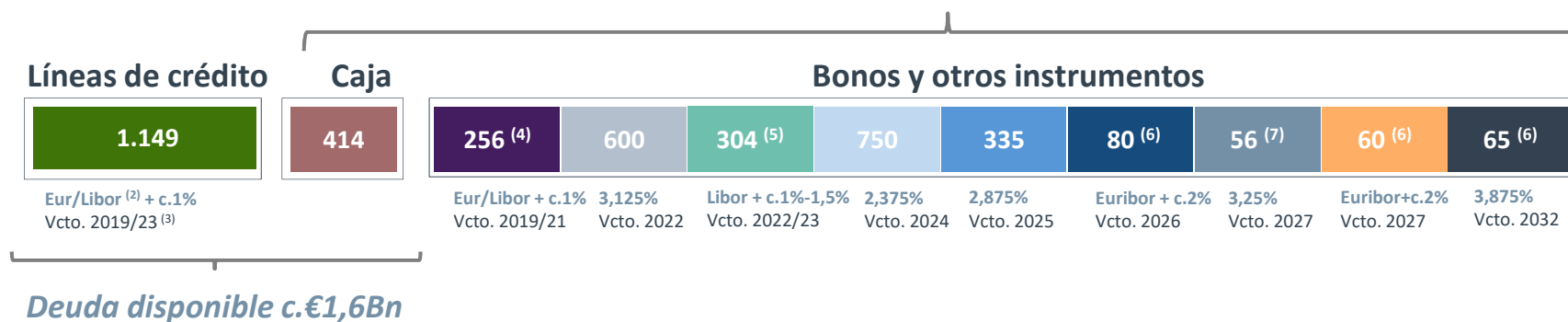
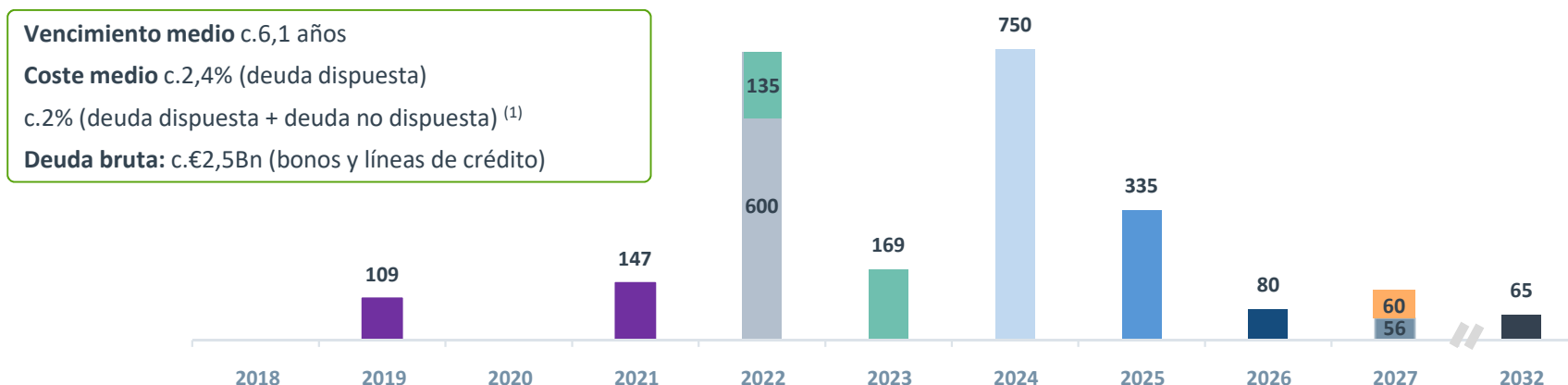


Cifras en €Mn

# Evolución del negocio 9M 2017

## Estructura de capital

**Amplia liquidez - caja y deuda disponible por valor de c.€1,6Bn**  
**Primera refinanciación significativa en 2022**



Cifras en Mn

- (1) Considerando tipos actuales Euribor; coste de financiación de todo el periodo hasta vencimiento
- (2) RCF Euribor 1M; Líneas de crédito Euribor 1M y 3M; Suelo del 0%
- (3) Vencimiento: 5 años con 2 extensiones de 1 año de mutuo acuerdo
- (4) Incluye c.€150Mn deuda en GBP, cobertura natural de la inversión en Shere Group (UK)

- (5) c.CHF355Mn de deuda en francos suizos para cubrir inversión en Swiss Towers: financiación de proyecto a nivel local + contribución equity de Cellnex
- (6) Colocación privada
- (7) Préstamo bilateral



# Evolución del negocio 9M 2017

## Flujo de Caja Libre Recurrente Apalancado

*Elevado ratio de conversión de EBITDA Ajustado en FCLRA del 80%*

Cifras en €Mn	Sep 2016	Sep 2017	
Servicios de infraestructuras de telecomunicaciones	281	340	
Infraestructuras de difusión	174	179	
Otros servicios de red	65	59	
<b>Ingresos</b>	<b>520</b>	<b>579</b>	+11%
Gastos de personal	-73	-77	
Reparación y mantenimiento	-20	-20	
Gastos de alquiler	-119	-122	
Suministros	-52	-54	
General y otros	-48	-46	
<b>Gastos operativos</b>	<b>-312</b>	<b>-320</b>	
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>208</b>	<b>259</b>	+25%
<i>% Margen</i>	<i>40%</i>	<i>45%</i>	
Capex de mantenimiento	-7	-17	
Variación de circulante	6	1	
<sup>(1)</sup> Intereses pagados	-23	-33	
<sup>(2)</sup> Impuestos pagados	-2	-2	
<b>FCLRA</b>	<b>182</b>	<b>208</b>	+14%

- Servicios de infraestructuras de telecomunicaciones aumentan debido al crecimiento orgánico y adquisiciones
- Incremento de ingresos de difusión debido al encendido de nuevos canales de TV en 2T 2016
- Opex estable vs. 9M 2016 (aumento debido al cambio de perímetro, parcialmente compensado con el plan de eficiencias)
- Capex de mantenimiento en línea con “guidance” (3% de ingresos)
- Variación de capital circulante tendiendo a neutral
- Incremento de intereses debido al pago de cupones en el periodo <sup>(1)</sup>
- Impuestos de acuerdo al calendario de pagos en el periodo <sup>(2)</sup>

Nota: Archivo Excel de soporte disponible en la página web de Cellnex

<sup>(1)</sup> Los intereses pagados reflejan costes financieros asociados a instrumentos de deuda emitidos en el 1T 2017 que todavía no han sido invertidos y por lo tanto que no están generando EBITDA Ajustado incremental

<sup>(2)</sup> Los impuestos pagados seguirán la misma tendencia de años anteriores

# Evolución del negocio 9M 2017

## Balance y cuenta de resultados consolidados

Balance (€Mn)	Dic 2016	Sep 2017
<b>Activo no corriente</b>	<b>2.545</b>	<b>3.376</b>
Activos fijos	2.084	2.801
Fondo de comercio	380	484
Otros activos financieros	81	91
<b>Activo corriente</b>	<b>351</b>	<b>591</b>
Deudores y otros activos corrientes	158	177
Efectivo y equivalentes	193	414
<b>Total activo</b>	<b>2.895</b>	<b>3.967</b>
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>551</b>	<b>655</b>
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>2.153</b>	<b>2.894</b>
Emisión de bonos	1.398	1.868
Préstamos	279	444
Impuestos diferidos	290	378
Otras deudas y provisiones	186	203
<b>Pasivo corriente</b>	<b>191</b>	<b>418</b>
<b>Total patrimonio neto y pasivo</b>	<b>2.895</b>	<b>3.967</b>
(2) <b>Deuda neta</b>	<b>1.499</b>	<b>2.090</b>
<b>Deuda neta anualizada/EBITDA Ajustado anualizado</b>	<b>4,6x</b>	<b>5,4x</b>

Cuenta de resultados (€Mn)	Sep 2016	Sep 2017
<b>Ingresos</b>	<b>520</b>	<b>579</b>
<b>Gastos operativos</b>	<b>-312</b>	<b>-320</b>
Elementos no recurrentes	-16	-23
Amortizaciones	-124	-159
<b>Resultado de operaciones</b>	<b>68</b>	<b>77</b>
(5) <b>Intereses netos</b>	<b>-31</b>	<b>-49</b>
Impuestos sobre beneficios	-1	3
(6) <b>Intereses de minoritarios</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
<b>Resultado neto sociedad dominante</b>	<b>35</b>	<b>33</b>

## Deuda neta/EBITDA Ajustado<sup>(1)</sup> alcanza 5,4x

- El proceso de Asignación de Precio de Compra comporta asignación a activos fijos (impacto marginal en fondo de comercio)
- Incremento de caja debido principalmente a:
  - Adquisición de la participación restante del 10% en Galata tras el ejercicio de la opción “put” por parte de Wind Tre
  - Pagos por “M&A”: (i) Swiss Towers, (ii) Alticom y (iii) acuerdo con Bouygues Telecom <sup>(3)</sup>

- Dividendo a cuenta de €10Mn pagadero antes de fin de año (€0,044 bruto por acción) <sup>(4)</sup>

- Aumento de los intereses netos por cupones asociados a nuevos bonos y gastos de formalización de deuda

(1) EBITDA Ajustado anualizado con las contribuciones de las transacciones recientes anunciadas

(2) Excluye préstamos y subvenciones PROFIT

(3) Adquisición de hasta 1.800 emplazamientos que se transferirán gradualmente a Cellnex France durante un periodo de 2 años, construcción de hasta 1.200 emplazamientos durante un periodo estimado de 5 años y adquisición de hasta 600 emplazamientos adicionales que se transferirán no más tarde de 2020

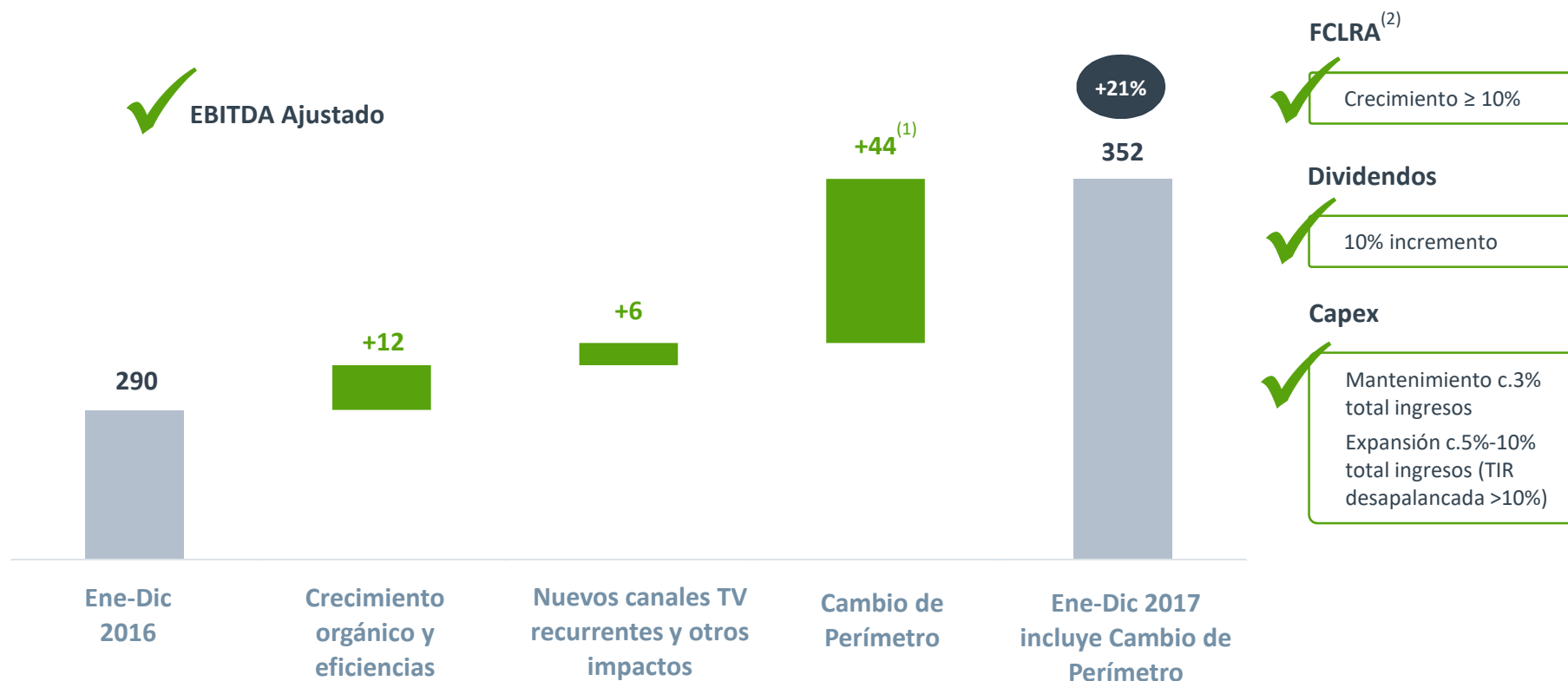
(4) Junto con el pago final en caja de €12Mn pagadero en 2018 (previa aprobación de la JGA), el pago total a los accionistas (en caja) se incrementará +10% en comparación con el año anterior

(5) Por favor consultar archivo Excel de soporte para reconciliación entre intereses netos devengados e intereses pagados (caja)

(6) Intereses minoritarios en Galata (10%) y Adesal (40%)

# Perspectiva financiera 2017

*La Compañía confirma que el EBITDA Ajustado del año fiscal 2017 se situará en la parte alta del rango del “guidance”*



Cifras en Mn

(1) 2 trimestres de Protelindo + 3 trimestres de Shere Group + 500 emplazamientos de Bouygues Telecom transferidos gradualmente en 2017 + contribución gradual de los nuevos emplazamientos urbanos de Bouygues Telecom + < 2 trimestres de Swiss Towers + ~1 trimestre de Alticom

(2) Excluyendo los costes financieros de los instrumentos de deuda emitidos en 1T 2017, ya que estos fondos aún no se han invertido

Nota: la contribución esperada del EBITDA Ajustado de Swiss Towers es de c.€10Mn en 2017 (en lugar de c.€12Mn anunciado en la presentación de resultados del 1S 2017) debido a efectos temporales y fundamentalmente de divisa (el EV final fue de c.€400Mn en lugar de €430Mn)

Asimismo la contribución esperada del EBITDA Ajustado de Alticom es de +c.€2Mn en 2017 (c.€11.5Mn anunciados en la presentación al Mercado correspondientes al objetivo del ejercicio 2018 “run-rate”, e incluyendo sinergias)

# Perspectiva financiera 2017

## ... y futura

*Varios catalizadores no están incorporados...*

**Mejor posicionado para explotar la oportunidad del 5G**

**Ventaja competitiva única basada en acuerdos "MSA", creando nuevos socios**

**El "M&A" continúa siendo una palanca para generar mayor valor**

**Significativa proporción de la capitalización bursátil de Cellnex ya contractualizada ("backlog")**

*... y adaptándonos a los requerimientos técnicos de un cliente de TV específico*

- *Nuevo sistema de distribución implementado para la difusión de contenidos regionales*
- *Enfoque "específico-cliente" (este modelo regional aplica a 1 cliente únicamente – no se extrapola al resto de clientes)*
- *El efecto es visible por primera vez desde el 3T 2017 (c.€1Mn de EBITDA por trimestre)*

# Definiciones

Concepto	Definición
Anticipos a clientes	Costes comerciales plurianuales asumidos por Cellnex, con la finalidad de conseguir los contratos de prestación de servicios con los operadores de telefonía móvil que generarán beneficios económicos futuros, mediante la compra a dichos operadores de las infraestructuras por los que se ha pactado su desmantelamiento y el coste del mismo
Backhauling	En una red de telecomunicaciones, el segmento backhaul comprende los enlaces intermedios entre la red backbone y las subredes. La comunicación de móviles con una torre constituye una subred, y la conexión entre la torre y el resto de la red empieza con el enlace backhaul
Backlog	Los ingresos contratados esperados a través de los contratos de servicios que representan la estimación por parte de la Dirección de la cuantía de ingresos contratados que Cellnex espera que resulten en ingresos futuros, a través de ciertos contratos existentes. Este importe se basa en una serie de supuestos y estimaciones, incluidas las suposiciones relacionadas con el desempeño de un número de contratos existentes en una fecha determinada, sin considerar ajustes por inflación. Una de las principales asunciones consiste en la tasa de renovación de los contratos que, de acorde con la información detallada en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2016, los contratos de servicios incluyen cláusulas de renovación denominadas cláusulas “todo o nada” y que en múltiples ocasiones pueden ser canceladas sujeto a ciertas condiciones del cliente que éste puede notificar en el corto plazo sin penalización
Built-to-Suit	Emplazamientos que se construyen a medida de las necesidades del cliente
Capex de expansión	Inversión que genera EBITDA Ajustado adicional, incluyendo built-to-suit, racionalización, la adaptación de las infraestructuras de telefonía móvil, adquisición de terrenos, adelanto de efectivo e infraestructuras de telecomunicaciones urbanas y de difusión
Capex de mantenimiento	Inversión en activos tangibles o intangibles existentes vinculados al mantenimiento de los emplazamientos, excluyendo aquellas inversiones que supongan un aumento de capacidad de los mismos.
Cliente ancla	Operador de telecomunicaciones al que la compañía ha adquirido sus emplazamientos y se convierte en cliente de alquiler
DAS	Red de nodos y antenas espacialmente separados, conectados a una fuente común vía un medio de transporte, que provee un servicio inalámbrico en un área geográfica delimitada
EBITDA Ajustado	Resultado recurrente operativo antes de amortizaciones y sin incluir ciertos impactos no recurrentes y que no suponen movimientos de caja (como anticipos a clientes y gastos anticipados).
Margen EBITDA Ajustado	Excluye elementos de pass-through a clientes (concretamente electricidad y en algunos casos costes de alquiler) tanto de gastos como de ingresos
FCLRA	Flujo de caja operativo más/menos variación de circulante, más/menos intereses recibidos/pagados, y menos impuestos pagados
Flujo de caja recurrente operativo	EBITDA Ajustado menos Capex de mantenimiento

# Definiciones

Concepto	Definición
MLA	Master Lease Agreement
MNO	Operador de Redes de Telefonía Móvil
MSA	Master Service Agreement
MUX	Múltiplex, sistema de transmisión o difusión, de varios canales de TV de forma simultánea en una misma señal
Nodo	Puntos de presencia en relación con DAS
Inversión en M&A	Inversión a través de combinaciones de negocio, así como una significativa inversión mediante la adquisición de paquetes de emplazamientos (compra de activos)
PoP	Punto de presencia. Representa el número de operadores que tienen presencia en un emplazamiento determinado independientemente del tipo o números de equipos instalados
Racionalización	Desmantelamiento de torres para evitar duplicidades y compartir la infraestructura necesaria con otras torres próximas
Ratio de compartición	Corresponde al número de clientes arrendados de media en cada emplazamiento. Se obtiene dividiendo el número de clientes arrendados entre el número medio de infraestructuras para operadores de telecomunicaciones móviles del ejercicio
Servicios de infraestructuras de telecomunicaciones	Servicios de infraestructura para operadores de telecomunicaciones móviles
Simulcast	Transmisión simultánea del mismo contenido a través de más de un medio
TDT	Televisión Digital Terrestre

## Información adicional disponible en sección Relación con Inversores en web Cellnex



The screenshot shows the Cellnex website header with the logo and navigation menu. The main content area features the title 'Resultados 9M 2017' and a section for 'Archivo Excel de soporte' with an Excel icon. To the right, contact information for 'Investors & Shareholders' is provided, including the address, phone number, and email. At the bottom, logos for CDP and FTSE4Good are displayed, along with the text 'Cellnex Telecom forma parte de índices de RC'.

cellnex  
driving telecom connectivity

Home Customer access Site map Intranet ESP · ENG · CAT · IT

About Cellnex Telecom ▾ Products and Services ▾ Investor Relations ▾ Press room ▾

### Resultados 9M 2017

 **Archivo Excel de soporte**

**Investors & Shareholders**  
Av. Parc Logístic, 12-20  
08040 Barcelona  
Tel. 93 567 89 10 (Ext. 31285)  
[investor.relations@cellnextelecom.com](mailto:investor.relations@cellnextelecom.com)

  **Cellnex Telecom forma parte de índices de RC**