



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

GRUPO MASMOVIL

13 de septiembre de 2017

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a la sociedad MASMOVIL IBERCOM, S.A. (en adelante “**Grupo MASMOVIL**”, “**MASMOVIL**” o “**la Compañía**” indistintamente).

Resultados financieros de la primera mitad del año 2017.

En Madrid a 13 de septiembre de 2017

D. Meinrad Spenger
Consejero Delegado
MASMOVIL IBERCOM, S.A.

RESULTADOS FINANCIEROS DE 1H17

1. Principales hitos del ejercicio	3
2. Avance hacia el cumplimiento de los objetivos de 2017	6
3. Análisis Operacional y Financiero	7
4. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias	10
5. Análisis del Balance de Situación Consolidado	13
6. Análisis del Cash Flow	15
7. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo	16

Information also available on www.grupomasmovil.com in "Information for Investors"

1. Principales hitos del ejercicio

- **MASMOVIL alcanza un Resultado Neto Ajustado de €19m durante la primera mitad de 2017, €0.58 por acción en base completamente diluida, con un EBITDA Recurrente de 104M€**
- **Uno de los operadores con mayor crecimiento en el sector europeo de telecomunicaciones**
 - Los Ingresos de Servicio crecieron hasta 245M€ en 2Q17 (+19% yoy)
 - El EBITDA Recurrente alcanza €59m en 2Q17 (+64% yoy) con el margen EBITDA Recurrente en el 19%
- **La evolución de los productos convergentes se acelera**
 - 78K líneas convergentes nuevas en 2Q17
 - Un total de 277k líneas convergentes al final de 1H17
 - La venta cruzada a la base de clientes de móvil existente evoluciona según lo esperado
- **Continúa fortaleciendo su posición como el 4º operador en España**
 - Aumento orgánico del número de líneas de contrato móviles y de banda ancha de 173k en 2Q17
 - Balance de Situación saneado: La ratio de apalancamiento (excluyendo los convertibles) se sitúa en 1,9x (1H17 anualizada)
- **MASMOVIL ha sido la primera compañía en pasar del MAB al Mercado Continuo**
 - La estrategia a largo plazo permanece intacta: añadir valor a los clientes y accionistas y al mercado de las telecomunicaciones en España
- **MASMOVIL ha aumentado su confianza en alcanzar su objetivo de obtener un EBITDA Recurrente de más de 200M€ en 2017, y actualizará sus objetivos antes de, o en la comunicación de los resultados del tercer trimestre**

MASMOVIL continúa reforzando su posición como el 4º operador de telecomunicaciones en España. En 1H17 la Compañía generó Ingresos de Servicio de 474M€(+18% yoy) y un EBITDA Recurrente de 104M€(+87% yoy) gracias a la positiva evolución comercial y la continua materialización de eficiencia de costes (en particular, por los nuevos contratos de roaming nacional).

- Después de un año 2016 transformacional, MASMOVIL arranca bien en 2017, alcanzando crecimiento orgánico en todas las métricas relevantes
 - Clientes en 1H17: MASMOVIL añadió un total de 337k líneas de contrato móvil (173k añadidas en 2Q17) para alcanzar 4,5M de líneas móviles y 277k de banda ancha.
 - Highlights financieros de 2Q17:
 - Los Ingresos de Servicio aumentan desde 207M€ in 2Q16 a 245M€ (+19%).
 - Los ingresos totales aumentan desde 265M€ a 312M€ (+18%).
 - EL EBITDA Recurrente aumenta desde 36M€ a 59M€ (+64%), con el margen EBITDA Recurrente en el 19% en 2Q17 (vs 14% en 2Q16).

Tabla 1.1 – Cifras clave

	Units	2016 ⁽⁴⁾	1H16 ⁽⁴⁾	1H17	Growth	2Q16 ⁽⁴⁾	2Q17	Growth
Móvil post-pago	(M)	3.34	3.1	3.5	13%	3.1	3.5	13%
Móvil pre-pago	(M)	0.95	1.1	1.0	-4%	1.1	1.0	-4%
Banda ancha	(M)	0.12	0.0	0.3	486%	0.0	0.3	486%
Total líneas	(M)	4.41	4.2	4.8	14%	4.2	4.8	14%
ARPU facturado ponderado	(€)	14.1				13.9	15.1	8%
Total Ingresos	(M€)	1,121	538	609	13%	265	312	18%
Total Ingresos por Servicio	(M€)	838	402	474	18%	207	245	19%
EBITDA recurrente ⁽¹⁾	(M€)	119	56	104	87%	36	59	64%
Margen	(%)	11%	10%	17%		14%	19%	
Resultado Neto Ajustado ⁽⁵⁾	(M€)		0.8	19.0				
BPA Ajustado (totalmente diluido) ⁽⁵⁾	(€)		0.07	0.58				
Deuda Neta sin convertibles	(M€)	336		393				
Apalancamiento ⁽³⁾		2.8x		1.9x				
Acciones en circulación	(M)	20.0	11.8	20.0				
Acciones totalmente diluidas ⁽²⁾	(M)	33.4	11.8	33.0				

(1) EBITDA Recurrente excluye los gastos no recurrentes y el plan de incentivo al Management a largo plazo Stock Appreciation Rights (SAR)

(2) Calculado sobre la base del número de acciones en circulación más la conversión de los convertibles y el Plan de Opciones de Directivos (ESOP)

(3) Apalancamiento en 1H17 calculado sobre la base del EBITDA Recurrent de 1H17 multiplicado por 2

(4) Cifras proforma calculadas como si Yoigo y Pepephone consolidasen desde el 1 de enero de 2016

(5) Ajustado por los gastos no recurrentes, el impacto contable del convertible de ACS, la amortización de la base de clientes adquirida, los cargos por el SAR, y los intereses de los convertibles de Providence y ACS

Fuente: Compañía

- **MASMOVIL ha sido la primera compañía que pasa del MAB al Mercado Continuo**
 - La transición al primer Mercado ocurre tan sólo 5 años después de su salida al MAB en 2012.
 - El precio de la acción de MASMOVIL ha aumentado significativamente y el valor de mercado de las acciones supera los 1.200M€.
 - La migración al Continuo aumentará el interés de los inversores institucionales extranjeros en la Compañía, y se espera mejore aún más el acceso a fuentes de financiación (cuando y si se necesitaran).
- **MASMOVIL continuará fortaleciendo su posición competitiva. Estrategia a largo plazo cimentada en las bases actuales:**
 - Poner al cliente como prioridad en todas nuestras actividades y continuar siendo el proveedor con mayor índice de satisfacción.
 - Convertirse en el líder digital en España, beneficiándose de la falta de infraestructura heredada.
 - Continuar invirtiendo en la expansión de redes de nueva generación¹, especialmente en áreas donde no están establecidos nuestros competidores.
 - Ofrecer variedad de marcas a los clientes a través de la cartera de marcas de MASMOVIL (Yoigo, Pepephone, MASMOVIL y Llamaya), permitiendo a la compañía orientarse a cada segmento del mercado de manera efectiva.
 - Crear valor en el mercado y para los clientes con propuestas de servicio innovadoras.

¹ Next Generation Networks (NGN, por sus siglas en inglés)

2. Avance hacia el cumplimiento de los objetivos de 2017

- **MASMOVIL ha aumentado su confianza en alcanzar su objetivo de obtener un EBITDA Recurrente de más de 200M€ en 2017, y actualizará sus objetivos antes de, o en la comunicación de los resultados del tercer trimestre**
 - La contribución positiva de las sinergias (en las áreas de gastos generales, IT, ventas, atención al cliente, red, entre otras) y de los ahorros contractuales de más de 60M€ generados por los nuevos acuerdos de roaming nacional con Orange y Telefónica se materializará durante el resto del 2017.
 - Durante 1H17 la mayoría del tráfico off-net de Yoigo permaneció en la red de Telefónica, y la migración a la red de Orange finalizará en su mayoría a finales del 2017.

- **MASMOVIL evoluciona según lo esperado en el desarrollo de sus iniciativas y objetivos estratégicos para 2017**
 - Asegurar la excelencia en la prestación de los servicios al cliente con un servicio personalizado, así como avanzar en el proceso de digitalización.
 - Incrementar el ARPU mediante ofertas convergentes, up-selling y cross-selling.
 - Desarrollar una estrategia de marca coherente para optimizar la diferenciación y alcanzar una mayor cobertura en el mercado.
 - Integrar Yoigo y Pepephone para que MASMOVIL se convierta en una entidad completamente integrada y eficiente desde el punto de vista operativo.
 - Migrar a los clientes para hacer un uso eficiente tanto de las redes móviles y de banda ancha del Grupo como de los nuevos acuerdos de NR.
 - Conseguir sinergias tras las adquisiciones (además de los ahorros de costes procedentes de NRA), tales como IT, ventas, atención al cliente, mantenimiento de la red, gastos generales, etc.
 - Construir y expandir la red móvil y FTTH apalancándonos tanto en los acuerdos de co-inversión y *partnership* con terceros como Orange, como complemento a nuestro propio desarrollo de red. El número de hogares que pueden ser servidos con fibra se espera aumente a 10 millones a finales de 2017, un aumento del 33%.

3. Análisis Operacional y Financiero

- **+18% de crecimiento de los Ingresos de Servicio Proforma en 1H17, +19% en 2Q17**
 - Los Ingresos de Servicio crecieron hasta 474M€ (+18% yoy) en 1H17 y representaron el 78% de los Ingresos Totales del Grupo.
 - Otros ingresos que comprenden dos negocios (venta de equipos y *wholesale*) con reducida contribución al margen bruto (12M€ de contribución bruta con 136M€ de ingresos) permanecieron planos en 1H17.

Tabla 3.1 – Desglose de ingresos

(Millones €)	1H16 ⁽²⁾	1H17	Growth	2Q16 ⁽²⁾	2Q17	Growth
Ingresos por Servicio	402	474	18%	207	245	19%
Otros ingresos	136	136	0%	58	67	16%
Ingresos totales	538	609	13%	265	312	18%
Ingresos netos ⁽¹⁾	414	486	17%	213	251	18%

(1) Los Ingresos Netos se calculan como los Ingresos de Servicio más la contribución bruta de los negocios de venta de equipos y *wholesale*

(2) Proforma

Fuente: Compañía

- **Ingresos Netos**

- Los ingresos del Grupo en términos netos alcanzaron 486M€ en 1H17 (+17%) y 251M€ en 2Q17 (+18%)

Tabla 3.2 – Base de clientes

(Millones de líneas)	1H16 ⁽¹⁾	1H17	Growth
Móvil Post-pago	3.11	3.52	13%
Móvil Pre-pago	1.07	1.03	-4%
Banda ancha	0.05	0.28	486%
Total líneas	4.23	4.82	14%

(1) Proforma

Fuente: Compañía

- A finales de 1H17 el Grupo tenía 4.82M líneas totales, +14% vs 1H16.
- Las líneas móviles post-pago más las líneas de banda ancha suman 3,8 millones al final del semestre, lo que implica un crecimiento del 20% frente a 1H16
- El ARPU facturado ponderado ha pasado de 13,9€ al mes en 2Q16 a 15,1€ en 2Q17.

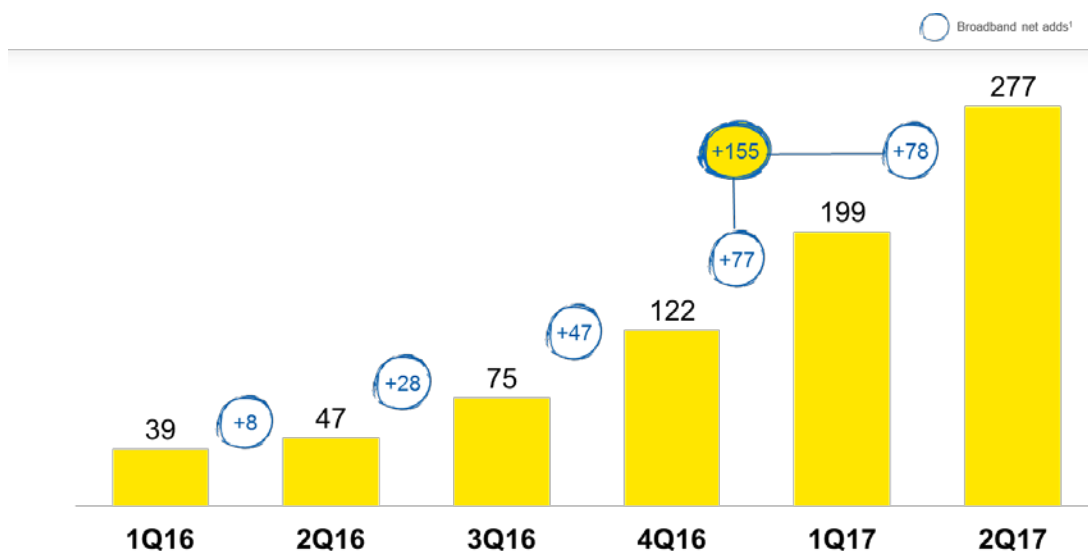
- **Negocio móvil: +13% de crecimiento en las líneas de post-pago**

- Al final de 1H17 el Grupo tenía 3,52M de clientes de post-pago, un crecimiento del 13% vs 1H16 (proforma).
- El uso de las diferentes marcas del Grupo (MASMOVIL, Yoigo, Pepephone, y Llamaya) permite a la Compañía enfocarse en diferentes segmentos de mercado de forma eficiente, lo que influye positivamente en la capacidad de atraer nuevos abonados móviles.

- **El negocio de la banda ancha sigue creciendo**

- Crecimiento de clientes: a pesar de que el lanzamiento de la banda ancha bajo marca Yoigo y Pepephone fue en 1Q17, el Grupo consiguió 155.000 nuevos accesos de banda ancha en 1H17, permitiendo a la Compañía alcanzar 277k accesos de banda ancha a finales del periodo.

Gráfica 3.1 – Evolución de los accesos proforma de banda ancha (miles)

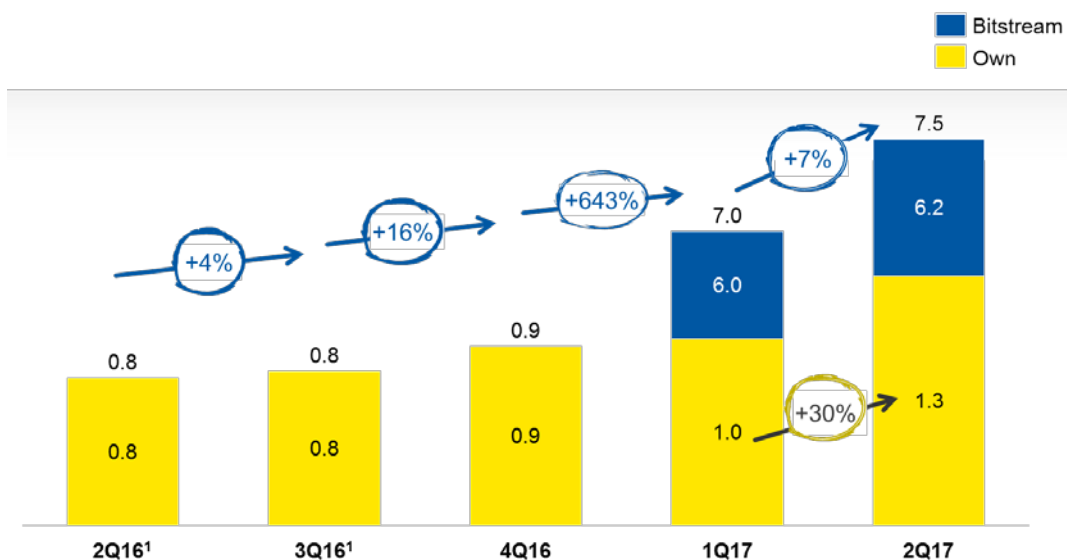


1 Without Wimax

SOURCE: Internal Information, CNMC

- Red FTTH: MASMOVIL creció su huella en FTTH a 7,5 millones de unidades inmobiliarias a finales de 1H17
 - Esto representa un crecimiento de c.8% comparado con 4Q16
 - Al final de 1H17 la cobertura en red fija de MASMOVIL alcanza los 18 millones con banda ancha, de los cuales 7,5 millones están basados en tecnología de fibra, y de estos 1,3 millones son desarrollos propios (incluyendo las unidades inmobiliarias mutualizadas) y el resto (6,2 millones) se corresponde al acuerdo mayorista con Orange.
 - El número de hogares que pueden ser conectados por fibra se espera crezca hasta los 10 millones a finales del 2017, gracias a un aumento de la huella propia de MASMOVIL así como al creciente número de hogares disponibles bajo acuerdos de acceso mayorista con otros operadores.

Tabla 3.2 – Huella FTTH



¹ Aggregated
SOURCE: Internal Information; CNMC

4. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganacias

Table 4.1 – PyG Resumida

(Millones de €)	1H16 ⁽¹⁾	1H17	Growth	2Q16 ⁽¹⁾	2Q17	Growth
Ingresos	538.2	609.2	13%	264.6	312.3	18%
Otros ingresos operativos	3.3	14.5	n.a.	1.9	6.9	n.a.
Coste de ventas	(430.3)	(461.9)	7%	(202.9)	(230.8)	14%
Otros gastos operativos	(55.4)	(57.5)	4%	(27.7)	(29.5)	7%
EBITDA Recurrente ⁽¹⁾	55.8	104.3	87%	35.9	58.9	64%
Gastos no recurrentes	-	(15.7)	n.a.	-	(10.7)	n.a.
SAR	-	(1.3)	n.a.	-	(1.3)	n.a.
EBITDA Reportado	55.8	87.3	56%	35.9	46.9	31%
Depreciación/amortización	(45.2)	(58.7)	30%	(23.0)	(30.2)	31%
EBIT Reportado	10.6	28.7	170%	12.9	16.7	29%
Gastos financieros netos	(7.8)	(172.3)	n.a.	(5.6)	(111.9)	n.a.
BAI	2.8	(143.6)	n.a.	7.3	(95.2)	n.a.
Impuesto sobre beneficios	(2.0)	(7.7)	n.a.	(1.3)	(3.4)	n.a.
Resultado neto Recurrente	0.8	(151.3)	n.a.	6.0	(98.6)	n.a.
Suma de los "Ajustes" ⁽²⁾		170	n.a.			
Resultado neto Ajustado ⁽²⁾		19.0	n.a.			

(1) Proforma

(2) Ver explicación más detallada abajo

Source: Company

- **El EBITDA Recurrente de 59M€ en 2Q17 implica un crecimiento del +64% vs 2Q16**
 - El EBITDA Reportado en 2Q17 aumenta desde 47M€ a 59M€ de EBITDA Recurrente una vez se ajusta por los gastos no recurrentes.
- **Para 1H17 el EBITDA recurrente de 104M€ implica un crecimiento del +87% vs 1H16**
 - El EBITDA Reportado en la primera mitad del año aumenta desde 87M€ el año pasado a 104M€ de EBITDA Recurrente una vez se ajusta por los gastos no recurrentes.
- **Gastos no recurrentes en 1H17**
 - El Grupo ha incurrido en 2Q17 en 11M€ de gastos no recurrentes (16M€ en 1H17) relacionados con la integración de Yoigo y Pepephone.
 - MASMOVIL espera incurrir en 2017 en 26M€ de gastos no recurrentes adicionales relacionados con la migración de los diferentes contratos NR y otros costes no recurrentes.
 - El Grupo has registrado en 2Q17 una provisión correspondiente a los Stock Appreciation Rights a un grupo de empleados por importe de 1M€.

- **El Resultado Neto Ajustado alcanza 19M€ en 1H17**

Resultado Neto positivo de 19M€ positivos una vez ajustados por los gastos no recurrentes y otros impactos contables no relacionados con el negocio:

- Costes no recurrentes de 16M€ incurridos en 1H17.
- El impacto negativo de la contabilidad del convertible de ACS (el cual ya ha sido refinanciado como se detalla más adelante en este Informe de Resultados) representó 141M€.
- La amortización de la base de clientes adquirida por un total de 10M€.
- 1M€ de costes relacionados con el plan de incentivo del management y el incremento del precio de la acción de MASMOVIL en 2017.
- El interés de los convertibles de Providence y de ACS que suman 18M€ en el semestre.
- Por último, el ajuste por el impacto fiscal de todo lo anterior por -8M€.

El BPA Ajustado en la primera mitad del año alcanza los 0,58€ en base totalmente diluida, considerando 33,0 millones de acciones totalmente diluidas (incluyendo la conversión de los convertibles de Providence y de ACS y el ESOP del Grupo bajo el Equity Method).

Table 4.2 – Resultado Neto Ajustado y BPA Ajustado

(Millones de €) (excepto BPA)	1H17
Resultado neto Recurrente	(151.3)
Impacto contable convertible de ACS	140.5
Resultado neto Recurrente excluy convertible de ACS	(10.8)
Gastos no recurrentes	15.7
Amortización de la basa de cliente: Amortization of acquired	10.4
Plan de incentivos de dirección	1.3
Intereses de los convertibles de Providence y ACS	10.9
Impacto fiscal de los ajustes anteriores	(8.4)
Resultado neto Ajustado diluido	19.0
Acciones completamente diluidas (millones)	33.0
BPA Ajustado (totalmente diluido)	0.58

- **Acuerdo con ACS sobre el convertible de ACS**
 - La Cuenta de Pérdidas y Ganancias incluye cargos por un total de 141M€ relacionados con el convertible de ACS. Bajo los estándares de IFRS, este convertible tiene consideración de instrumento híbrido, y por tanto cualquier variación en el precio de la acción subyacente tiene impacto en resultados. Este tratamiento contable bajo IFRS es diferente del que se aplica al convertible de Providence, el cual no es considerado como un instrumento híbrido.
 - El 13 de Julio de 2017 la Compañía renegoció los términos del convertible de ACS de tal forma que se resolvía este asunto, resultando en que el tratamiento contable bajo IFRS será consistente entre los dos convertibles.
 - Por ello, a partir del 13 de julio de 2017, y sujeto a la aprobación de la CNMV, no habrá más cargos financieros de no-caja y la Compañía espera que una parte relevante de los 141M€ de gasto de no-caja incurridos en 1H17 será reclasificada como patrimonio neto, incrementando por tanto su valor contable y reduciendo la deuda financiera.

5. Análisis del Balance de Situación Consolidado

Table 5.1 – Balance de Situación Consolidado

(Millones de €)	2016	1H17	Variación
Activos no corrientes	1,425.5	1,480.7	55.2
Inmovilizado intangible	737.3	786.9	49.6
Inmovilizado material	403.9	415.4	11.4
Otros activos no corrientes	48.5	48.0	(0.5)
Activos por impuesto diferido	235.8	230.5	(5.3)
Activos corrientes	437.3	435.8	(1.6)
Existencias	1.6	1.1	(0.5)
Clientes y otras cuentas a cobrar	191.6	197.9	6.2
Otros activos corrientes	8.0	33.8	25.7
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	236.1	203.1	(33.0)
Total activo	1,862.8	1,916.5	53.6
Fondos Propios	255.6	103.3	(152.3)
Capital Social	2.0	2.0	0
Prima de emisión	246.7	246.7	0
Reservas y otros instrumentos de patrimonio	7.0	(145.3)	(152.3)
Pasivos no corrientes	931.6	1,111.6	180.0
Deuda a largo plazo	502.0	622.2	120.2
Otros pasivos financieros a largo plazo	182.0	244.4	62.4
Provisiones	101.2	83.4	(17.7)
Otros pasivos no financieros a largo plazo	87.1	104.4	17.3
Pasivos por impuesto diferido	59.4	57.3	(2.1)
Pasivos corrientes	675.6	701.6	26.0
Deuda a corto plazo	116.4	100.8	(15.6)
Otros pasivos financieros a corto plazo	136.2	131.8	(4.4)
Provisiones	39.2	37.5	(1.8)
Proveedores y otras cuentas a pagar	383.8	422.6	38.8
Otros pasivos no financieros a corto plazo	0	8.9	8.9
Total patrimonio neto y pasivo	1,862.8	1,916.5	53.6

Fuente: Compañía

- **Deuda Neta de 393M€(excluyendo los convertibles), todos los covenants de la deuda cumplidos**

La deuda neta del Grupo a finales de 1H17, excluyendo los convertibles en circulación, es de 393M€ y 790M€ incluyendo convertibles. La deuda neta excluyendo los convertibles en circulación se considera la medida de deuda neta más relevante ya que los convertibles tanto de Providence como de ACS están "muy en el dinero" con precios de ejercicio de 22,00€ y 41,67€ respectivamente, muy por debajo del precio actual de la acción.

Table 5.2 – Cálculo de la Deuda Neta 1H17

(Millones de €)	FY16	1Q17	1H17	1H17-1Q17
Papel comercial a corto plazo	30	30	30	0
Deuda Senior	347	348	341	(7)
Bonos	57	97	98	1
Deuda Junior	96	100	101	1
Convertible de Providence	102	105	108	3
Convertible de ACS	144	180	289	109
Otras Deudas	41	37	26	(11)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(236)	(218)	(203)	15
Deuda neta según cálculo de la compañía	582	679	790	111
Convertible de Providence	(102)	(105)	(108)	(3)
Convertible de ACS	(144)	(180)	(289)	(109)
Deuda neta según compañía (excl. Convert.)	336	394	393	(1)
Apalancamiento (x EBITDA Recurrente) ¹	2.8	2.2	1.9	

Fuente: Compañía

- **Respecto al apalancamiento financiero del Grupo, es relevante destacar que:**
 - No hay repagos de deuda significativos esperados para 2H17.
 - El Grupo cumple con los covenants de los diferentes instrumentos financieros emitidos y que siguen estándares de mercado.
 - Los dos instrumentos convertibles emitidos por el Grupo están “*muy en el dinero*” y si estos instrumentos convertibles se excluyen del cálculo de la deuda neta al cierre del periodo, ésta disminuye a 393M€. Dicha conversión (asumiendo también la conversión del ESOP) aumentaría el número de acciones en circulación hasta un total de c.33,0 millones de acciones totalmente diluidas.
- La **ratio de apalancamiento** se reduce hasta 1,9x basado en 393M€ de deuda neta (calculada por la Compañía excluyendo los convertibles) y 209M€ de EBITDA Recurrente (el cual resulta de anualizar el EBITDA Recurrente de 1H17).

6. Análisis del Cash Flow

Tabla 6.1 – Cash Flow de las Operaciones

(Millones de €)	1Q17	2Q17	1H17
EBITDA Recurrente	45	59	104
Ajustes no-caja	6	7	13
Variación capital circulante	(8)	26	18
Provisiones	(10)	(17)	(27)
Gasto financiero (caja)	(2)	(11)	(13)
CF Recurrente de operaciones antes de Capex	31	63	94
Capex neto	(20)	(55)	(74)
CF Recurrente de operaciones	12	8	20

Fuente: Compañía

o Cash Flow Recurrente de las Operaciones

- o En términos Recurrentes, el Grupo generó en 1H17 un total de 94M€ de CF de las Operaciones (después de los pagos de intereses, pero antes del CAPEX), de los cuales 63M€ fueron generados en 2Q17.
- o En 1H17 se invirtió un Capex neto de 74M€, destinado a fortalecer la posición competitiva del Grupo en el área de la banda ancha (55M€ invertidos en 2Q17), resultando en 20M€ de Flujo de Caja Recurrente de las Operaciones.
- o El Grupo está convencido de que los esfuerzos dedicados a la expansión y mejora de su red constituirán una herramienta competitiva a corto y medio plazo, y continuarán por tanto durante el resto de 2017 y en 2018. El CAPEX técnico anual de mantenimiento de las redes fija y móvil se estima en unos 30M€.

o Capex

- o El Capex relacionado con la expansión de las redes del Grupo (tanto la fija como la móvil) durante la primera mitad de 2017 asciende a 47M€.
- o Al final de 1H17 la huella total de la Compañía en fibra ascendía a 7,5 millones de unidades inmobiliarias.
- o El Capex relacionado con la captación de clientes representó 32M€.
- o IT y mantenimiento implicaron 4M€ de inversión en el periodo.
- o Durante 1H17 se han generado 9M€ por la venta de equipos de clientes y red.

Tabla 6.2 – Capex

(Millones de €)	1Q17	2Q17	1H17
Capex de clientes	16	16	32
Construcción red fija	8	35	43
Construcción red móvil	2	2	4
IT	1	2	2
Mantenimiento y otros	1	1	2
Capex total	27	55	83
Venta de activos	-8	-1	-9
Capex neto	20	55	74

Fuente: Compañía

7. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo

- 1) Dentro del proceso de refinanciación de la estructura financiera de la Compañía actualmente en marcha, MASMOVIL ha llegado a un acuerdo con ACS Telefonía Móvil S.L. (“ACS”) para la refinanciación de la deuda generada por la adquisición de las acciones y créditos participativos de Xfera Móviles, S.A. (el “Note”).

El detalle de las características y condiciones del Note quedan detalladas en las páginas 14, 33, 34, 43, 50, 51, 64, 65, en especial desde la 169 a 172, 194, 197, 254, 270, 275, 291 del Folleto de inicio de cotización en las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia (el cual se puede consultar en <http://www.grupomasmovil.com/en/prospectus-listing/>).

Los términos del acuerdo alcanzado, que modifican los acordados el pasado mes de octubre de 2016, son los siguientes:

- Se consolida en 80M€ el posible pago contingente (earn-out) cuya posible materialización estaba inicialmente establecida en 2020 y cuyo importe inicial podría ascender a un máximo de 80M€ si el EBITDA consolidado del Grupo ascendía a 300M€ en 2019. Como consecuencia de las nuevas condiciones, el earn-out se convierte en un importe fijo de 80M€ y por tanto deja de estar relacionado con la evolución del EBITDA de la Compañía.

Este earn-out estaba ya contabilizado en el balance de la Compañía por un valor facial de 63M€. En términos de valor neto presente, la consolidación del earn-out en su importe máximo de 80M€ supondrá un incremento de la deuda financiera de MASMOVIL de 6M€.

Como consecuencia de lo anterior, el valor facial de la Note queda por tanto fijado en 200M€, es decir 120M€ correspondientes al principal fijo, más los 80M€ que han sido consolidados. El calendario de amortización, establecido entre el año 2023 y 2029, no ha sufrido modificación alguna.

- Se elimina el interés variable del 3% el cual estaba vinculado a la evolución del EBITDA de la Compañía, sin que ello suponga ninguna modificación del tipo de interés fijo, el cual permanece en el 2%. La eliminación del interés variable, vinculado a la evolución de EBITDA de la Compañía, implica un ahorro en el pago de intereses futuros y por tanto la salida de caja correspondiente, estimado en alrededor de 12M€.
- En relación al aval bancario a primer requerimiento otorgado por MASMOVIL durante los dos primeros años desde la firma del acuerdo inicial (y que se recogía en las cuentas anuales de la Compañía como deuda a corto plazo dentro del capital circulante), su ejecución queda limitada exclusivamente a que concurra un incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de MASMOVIL.
- Se modifican las condiciones de conversión en acciones de MASMOVIL asociadas al Note. Las dos ventanas anteriores (tres años desde la firma inicial con precio de conversión de 25€, y otros tres años adicionales, es decir hasta octubre de 2022, con precio de conversión de 40€) quedan consolidadas en una única ventana, hasta el 30 de junio de 2021. Las nuevas condiciones permiten, a discreción del tenedor, la conversión del Note en acciones de MASMOVIL a un precio fijo de conversión de 41,67€, resultando en la emisión en caso de conversión de un importe fijo de 4.8M de acciones, número idéntico de acciones establecidas en la primera ventana de conversión bajo las condiciones anteriores.

Como consecuencia de lo anterior, el tratamiento del Note pasa a tener consideración contable de “fijo por fijo”, ya que en cualquier caso el importe nominal fijo de 200M€ será intercambiado en caso de conversión por un importe igualmente fijo de 4,8M de acciones.

MASMOV!L

- 2) Las acciones de la Compañía cotizan en los mercados de valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia desde el 14 de julio de 2017, habiendo anteriormente cotizado en el Mercado Alternativo Bursátil – Empresas en Expansión (MAB-EE).

- 3) El 19 de julio de 2017 la Compañía firmó un Contrato de Liquidez con Santander Investment Bolsa Sociedad de Valores S.A. Unipersonal (“Santander”), el cual empezó a operar el 20 de julio de 2017 con una duración inicial de 12 meses, y con 500.000€ de efectivo y 7.885 acciones iniciales.