

CELLNEX TELECOM, S.A. ("Cellnex" o "la Sociedad"), en cumplimiento de lo establecido en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, mediante el presente escrito comunica a la Comisión Nacional del Mercado de Valores



Cellnex Switzerland

Proyecto industrial que establece las bases para una cooperación a largo plazo con un operador móvil suizo clave



MSA⁽¹⁾ único y a medida para una extensa red de 2,239 torres con cobertura nacional completa

Entrada en el país con masa crítica desde el principio

Permite posterior consolidación a través de una red no replicable

MSA atractivo con una duración de 40 años ⁽²⁾

Backlog elevado de c.€2,4Bn

Crecimiento orgánico contratado a través de BTS ⁽³⁾ y DAS ⁽⁴⁾

*Programa de BTS que se desplegará durante los próximos 10 años
200 nodos DAS contratados
ROFO ⁽⁵⁾ y RTM ⁽⁶⁾ para todo el futuro despliegue de DAS de Sunrise*

 ■ ■ CAPITAL PARTNERS



Consorcio con socios líderes

Facilita los próximos pasos

Importe de €430Mn ⁽⁷⁾

Aumento en el RLFCF por acción desde el día 1

Totalmente financiado con la liquidez disponible de Cellnex

c.€2Bn en abril 2017 ⁽⁸⁾

1. Master Service Agreement

2. Duración = 20+10+10 años con cláusulas de renovación “todo o nada”

3. Build to suit

4. Red de nodos y antenas

5. Derecho de primera oferta

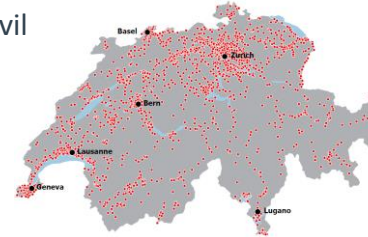
6. Derecho a igualar

7. Sin deuda ni caja = (€458Mn o CHF500Mn – caja esperada en Swiss Towers a fecha de cierre). El contrato MSA se inició el 1 de enero de 2017

8. Según la presentación de resultados de Cellnex 1T 2017

Portfolio de torres joven y de alta calidad regido por MSA de 40 años

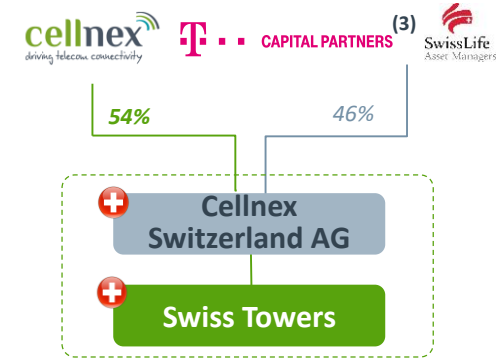
- Cobertura nacional completa
 - La estrategia de Sunrise se focaliza en la calidad de su red móvil (#1 según test de revista Connect)
- Sunrise como cliente ancla
 - MSA de 20+10+10 años
 - Cláusulas de renovación todo o nada (bajo mismos términos)
 - Indexación al IPC con un mínimo del 0%



2.239 emplazamientos
 Ratio de compartición: 1.1x
 Torres urbanas: 32%
 Torres suburbanas: 41%
 Torres rurales: 27%

Contribución limitada por parte de Cellnex (c.€ 170Mn) junto a socios de renombre

- Adquisición del 100% de Swiss Towers por un importe total de €430Mn⁽¹⁾
- Financiado a través de una combinación de deuda sin recurso (€142 Mn) y contribuciones de los socios (€316 Mn). Cellnex tendrá una participación del 54% en Cellnex Switzerland, controlando y consolidando la entidad⁽²⁾
- Cierre previsto durante el mes siguiente a la firma, sujeto a notificación a las autoridades de competencia y la finalización de los contratos Transicionales y de Build to suit con Sunrise
- Impacto no significativo en el apalancamiento consolidado de Cellnex
 - Apalancamiento estimado de Cellnex a cierre de 2017 de alrededor de 4,7x⁽⁴⁾



1. Sin deuda ni caja = (€458Mn o CHF500Mn – caja esperada en Swiss Towers a fecha de cierre). El contrato MSA se inició el 1 de enero de 2017

2. Deuda sin recurso en Cellnex Switzerland en francos suizos; la contribución de Cellnex se financiará en francos suizos

3. Deutsche Telekom Capital Partners tiene una opción de venta – derecho a vender su participación a Cellnex, pagadera en caja o en acciones de Cellnex

4. Estimaciones del equipo gestor en base a (i) presentación de resultados del 1T y (ii) deuda neta anualizada / EBITDA ajustado anualizado considerando la adquisición de Swiss Towers desde el 1 de enero de 2017

Un ejemplo más de la ventaja competitiva de Cellnex: de MLA a MSA, diseñando un acuerdo beneficioso para ambas partes

Acelera el crecimiento de Cellnex



Elevadas barreras de entrada:

- Difícil topografía
- Normativa medioambiental
- La obtención de licencias de torres implica mucho tiempo

Dinámicas de mercado muy atractivas

- Uno de los PIBs per cápita más elevados en Europa, con condiciones económicas y políticas estables
- Se prevé un crecimiento significativo en el tráfico de datos móviles (46% CAGR 2017-2022E) ⁽³⁾
- No hay otros TowerCos presentes en el mercado

Proyecto claro de crecimiento orgánico

- Construcción de emplazamientos adicionales durante los próximos 10 años a través del programa de Build to suit
- Compromiso de despliegue de DAS y Small Cells (200 nodos DAS ya comprometidos)
 - ROFO y RTM para el futuro despliegue de DAS
- Estricta regulación de emisiones electromagnéticas que potencialmente cambie con la necesidad de 5G

Cumple con el criterio de M&A de Cellnex

- EBITDA run-rate estimado de alrededor de c.€37Mn ⁽⁴⁾
- RLFCF run-rate estimado de alrededor de c.€20Mn ⁽⁴⁾

1. Asume la contribución de los 200 nodos DAS comprometidos para el 2020. Excluye los nuevos emplazamientos a construir a través del programa de Build to suit

2. Corresponde principalmente a un operador ferroviario

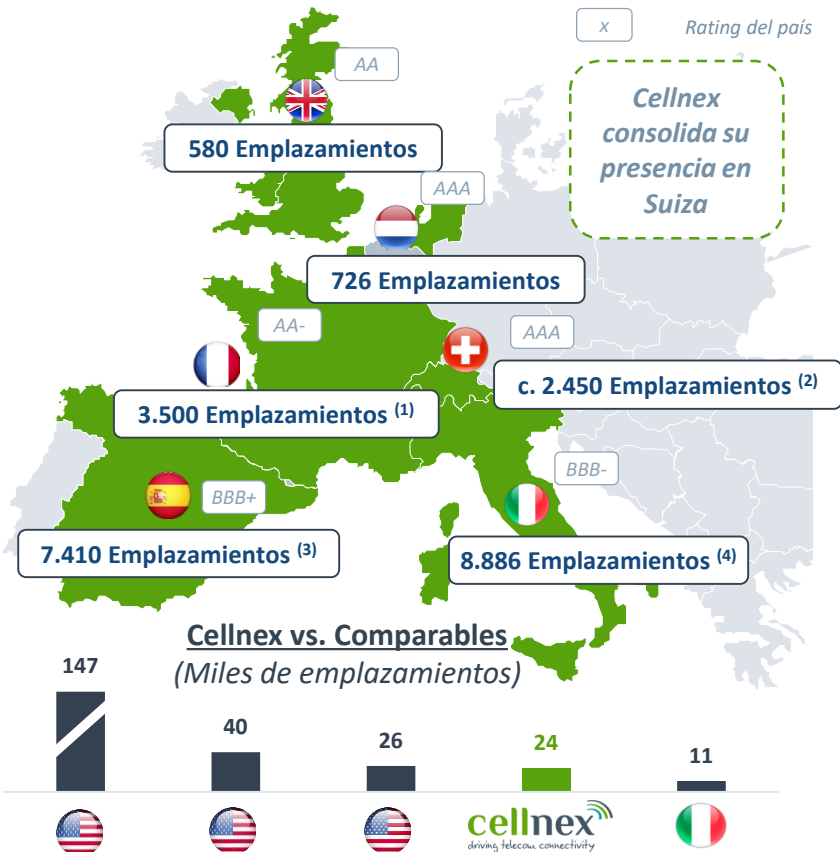
3. Según las estimaciones de Arthur D. Little (2017)

4. Cálculos del equipo gestor

Mejora del perfil de riesgo de negocio de Cellnex

*El backlog de Cellnex alcanza los €15Bn
2/3 de los ingresos procedentes de TIS y >50% del EBITDA generado fuera de España*

Mayor presencia en Europa

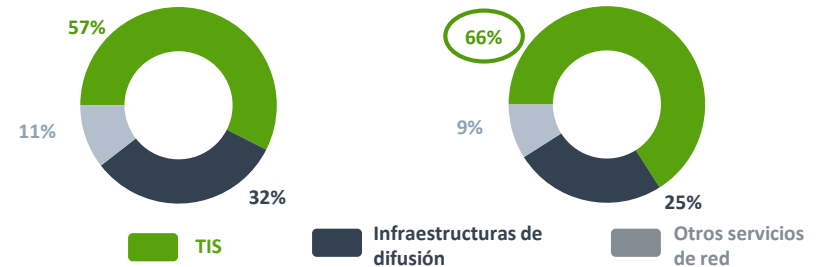


Mejora del perfil de riesgo de negocio de Cellnex

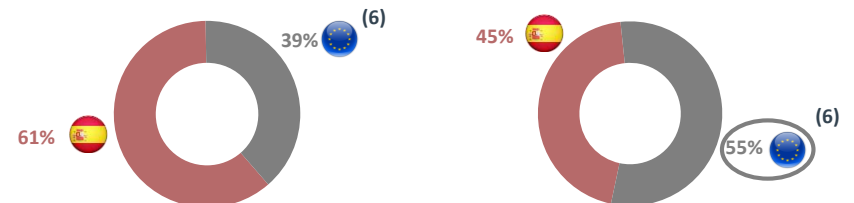
1T 2017

Run Rate ⁽⁵⁾

Impacto en contribución de ingresos



Impacto en contribución de EBITDA



Cliente ancla

- Sunrise se convertirá en uno de los clientes principales de Cellnex
- Calificación crediticia sólida

Backlog

- De c.€12Bn a c.€15Bn

1. Incluye la contribución del acuerdo con Bouygues Telecom anunciado en febrero de 2017
2. Asumiendo contribución de 200 nodos DAS y excluyendo los nuevos emplazamientos del Build to suit
3. Incluye torres de difusión

4. Incluye nodos DAS de Commscon

5. Cálculos del equipo gestor basados en el 2016 e incluyendo la contribución run-rate del acuerdo con Bouygues Telecom y Cellnex Switzerland

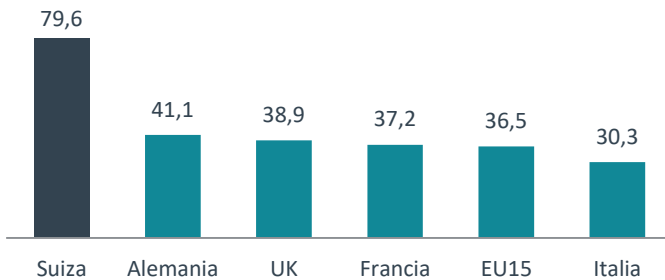
6. Incluye Suiza y Reino Unido

Anexo

Condiciones favorables de mercado respaldadas por un alto crecimiento del PIB, junto con bajos impuestos de sociedades y tipos de interés

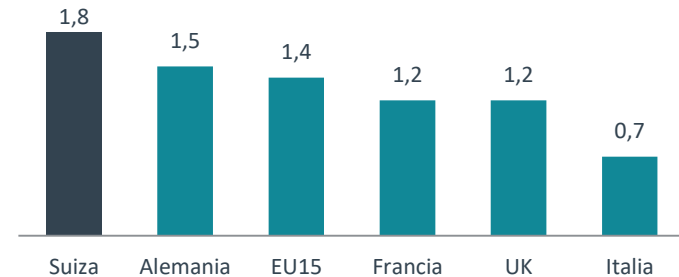
Uno de los países más ricos en Europa

2016 PIB per cápita a valor nominal (francos suizos '000)



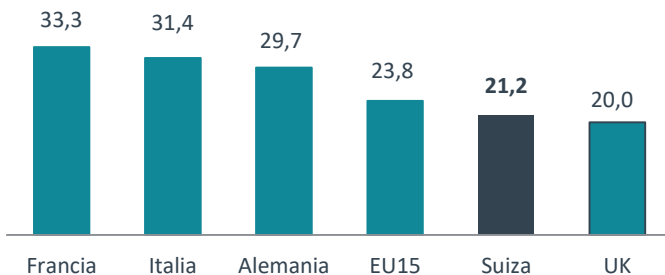
Crecimiento del PIB elevado

2015-2020 PIB CAGR (%)



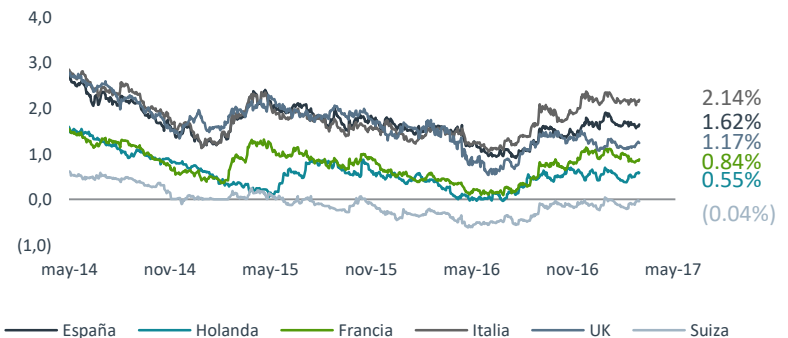
Tipo de Impuesto de Sociedades atractivo

Impuesto de Sociedades (%)



Entorno de tipos de interés bajos

Rentabilidad de deuda soberana (%)



El modelo de negocio está protegido por barreras de entrada comerciales y regulatorias

Múltiples barreras de entrada

- 1** Disponibilidad de emplazamientos/capacidad de encontrar ubicaciones adecuadas
- 2** Adquisición de permisos: estricta zonificación, regulaciones medioambientales y regulaciones específicas de cada cantón
- 3** Elevada inversión inicial y proceso de comercialización largo

Elevado tiempo para procesar nuevos emplazamientos

Tiempo promedio de comercialización



1. Reglamento sobre emisiones electromagnéticas (radiaciones no ionizantes), concretamente NIS-V

Concepto	Definición
Backlog	<p>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.</p> <p>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</p>
Build to suit	Emplazamientos que se construyen a medida de las necesidades del cliente
CAGR	<i>Compound Annual Growth Rate</i>
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)
FCLRA	Flujo de caja operativo más/menos variación de circulante, más/menos intereses recibidos/pagados, y menos impuestos pagados
IPC	Índice de Precios de Consumos
MLA	Master Lease Agreement
MNO	Operador de Redes de Telefonía Móvil
MSA	Master Service Agreement
Nodo	Un nodo recibe señales de los espacios BTS y los transforma en señales de radiofrecuencia para posteriormente amplificarlos y transmitirlos a las antenas
PIB	Producto Interior Bruto
Ratio de Compartición	Media de clientes por emplazamiento. Se obtiene dividiendo el número de clientes entre el número medio de emplazamientos
ROFO	Derecho de primera oferta
RTM	Derecho a coincidir
TIS	Servicios de Infraestructuras de Telecomunicaciones (sinónimo de Telecom Site Rental)
TowerCo	Operador de torres independiente