



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

GRUPO MASMOVIL

29 de octubre de 2018

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 9M 2018

En Madrid a 29 de octubre de 2018

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

RESULTADOS FINANCIEROS 9M 2018

1. Principales hitos del periodo	3
2. Mejora de los objetivos para 2018	4
3. Revisión 9M18	5
4. Análisis Operacional y Financiero	7
5. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias	10
6. Análisis del Balance de Situación Consolidado	12
7. Análisis del Cash Flow	14
8. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo	16
9. Disclaimer	17

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

1. Principales hitos del periodo

- **Ingresos de Servicio y clientes**
 - Crecimiento de ingresos significativamente por encima del objetivo de doble dígito para FY18. Los **Ingresos de Servicios crecieron un 22% yoy orgánicamente** en 3Q18 y 17% reportado yoy en 9M18 (post-IFRS15).
 - La tendencia de crecimiento se mantiene sólida en 3Q18: +291k nuevas líneas netas combinadas entre móvil postpago (+190k) y banda ancha (+101k).
- **Incremento de la rentabilidad gracias al crecimiento de clientes**
 - **EBITDA recurrente en 3Q18 de 85M€ (+32% yoy reportado, +38% yoy orgánico)** y mejora del margen EBITDA desde el 19% en 3Q17 al 23% en 3Q18.
 - EBITDA Recurrente en 9M18 de 244M€, que implica una cifra anualizada superior al objetivo inicial de EBITDA de 300M€ para FY18.
 - Resultado Neto positivo de 57M€ con un Resultado Neto Ajustado de 106M€ en 9M18.
- **Despliegue de red avanzando más rápido de lo inicialmente esperado**
 - La red propia alcanza los 4,8M de Unidades Inmobiliarias ("UI") (+7% QoQ), con un coste medio de despliegue inferior a 70€ por UI.
 - El 94% del objetivo inicial FY18 de alcanzar 5,1M UI con fibra propia está ya alcanzado.
 - Alcanzado acuerdo con Vodafone para adquirir 942k UI en el cuarto trimestre de 2018.
- **Los logros operativos conseguidos durante el periodo mantienen la confianza en una positiva evolución futura**
 - Aumento de la cobertura de FTTH a 14,4M UI, incluyendo TEF NEBA (que ya está accesible en más de 39 provincias), y expansión de la red propia FTTH desde 2,1M UI en 4Q17 a 4,8M UI (5,8M UI proforma por el acuerdo con VOD).
 - Exitoso lanzamiento del proyecto de televisión OTT (sistema Android) con muy buena acogida tanto a nivel comercial como por los medios.
 - Inclusión de nuevos servicios para sus clientes, como el dispositivo Google Home.
 - Lanzamiento para clientes de Yoigo de nueva app móvil para la autogestión de servicios, así como para mejorar la interacción entre usuario e instalador durante el proceso de instalación de fibra.
- **MASMOVIL actualiza e incrementa sus objetivos para FY18**
 - Crecimiento de los Ingresos por Servicios a +17% yoy vs el anterior objetivo de +10% (+70% de incremento).
 - EBITDA recurrente (antes de gastos no recurrentes) de 330M€ vs el anterior objetivo de 300M€ (+30M€ de incremento).
 - Incremento en líneas netas de post-pago más banda ancha desde el anterior objetivo de 800k líneas netas a 1.250k líneas netas (+56% incremento).

2. Mejora de los objetivos para 2018

- Como se comprometió en la última presentación de resultados trimestral, la Compañía actualiza sus objetivos para el 2018.
- Dada la evolución del negocio en los primeros nueve meses del año, MASMOVIL actualiza e incrementa sus objetivos para el 2018:
 - Incremento de la expectativa de **crecimiento de los Ingresos por Servicios** pasando de una estimación de +10% a un objetivo actual de **+17% yoy** (+70% incremento vs objetivo anterior).
 - **EBITDA recurrente** (antes de gastos no recurrentes) de **330M€** vs el anterior objetivo de 300M€ (30M€ de incremento vs objetivo anterior).
 - Incremento en líneas netas de **post-pago más banda ancha** desde el anterior objetivo de 800k líneas netas a **1.250k líneas netas** (+56% incremento vs objetivo anterior).
 - **Inversión en Capex Neto de infraestructura de 405M€** vs objetivo anterior de 305M€, debido a 1) el incremento en 1M UI por el acuerdo con Vodafone (que se reflejará en 4Q18) aumentando el objetivo de UI incrementales a 4,1M UI vs el objetivo anterior de 3,1M UI y; 2) la inversión en espectro 5G en FY18.

3. Revisión 9M18

- Highlights financieros de 9M18:

- En 9M18, la compañía logró Ingresos de Servicio de 859M€ (+17% yoy), siendo los Ingresos Totales de 1.038M€ (+9% yoy).⁽¹⁾
- El EBITDA Recurrente alcanzó en el periodo 240M€ (+42% yoy).⁽¹⁾
- El Resultado Neto Ajustado alcanzó 106M€ (+135% yoy).
- Durante los primeros nueve meses del año, la Compañía invirtió un total de 312M€ en Capex Neto. La inversión en desarrollo de red fija alcanzó los 179M€ (c.57% del Total de Capex Neto).
- La red propia de FTTH alcanzó los 4,8M UI, con una media de coste de despliegue por debajo de 70€ por UI. De manera proforma por el acuerdo con Vodafone, (que se materializará en 4Q18), la huella propia de red FTTH alcanza los 5,8M UI, representando más del 40% del total de la huella de fibra de 14,4M UI.
- La Deuda Neta (excluyendo convertibles) disminuyó a 502M€ o 1,5x considerando el nuevo objetivo 2018 de EBITDA Recurrente.

- Highlights financieros de 3Q18:

- Los Ingresos de Servicio aumentaron desde 262M€ en 3Q17 hasta 305M€ en 3Q18 (+16 yoy, +22% orgánicamente). Los Ingresos Totales crecieron hasta 362M€ (+6% yoy).⁽²⁾
- El EBITDA Recurrente aumentó desde 64M€ en 3Q17 hasta 85M€ (+32% yoy reportado, +38% yoy orgánico ⁽³⁾) y el margen EBITDA alcanzó el 23%.⁽²⁾
- El total de Capex Neto alcanzó 65M€ en 3Q18 (el acuerdo con Vodafone se reflejará en 4Q18), con un Capex Comercial que refleja la buena marcha a nivel comercial de la Compañía.

- Clientes:

Por cuarto trimestre consecutivo, MASMOVIL alcanzó un nivel de altas netas de líneas de banda ancha superior a 100k, y por quinto trimestre consecutivo alcanzando más de 190k líneas de móvil post-pago.

- Durante los primeros nueve meses del año, MASMOVIL añadió más de 1.000k nuevas líneas netas combinadas de móvil post-pago y banda ancha (291 en 3Q18) para alcanzar 4,55M de líneas móvil post-pago y 857k líneas de banda ancha al final del trimestre.
- El total de líneas móvil alcanzó los 6,04M de clientes al final del trimestre, +28% vs 3Q17 (4,7M de líneas móvil)

(1) 9M18 Pre-IFRS15 Ingresos de Servicios de 899M€ (+22%), Ingresos Totales de 1.079M€ (+14%) y EBITDA Recurrente de 244M€ (+45%) con margen EBITDA del 23%.

(2) 3Q18 Pre-IFRS15 Ingresos de Servicios de 318M€ (+22%), Ingresos Totales de 375M€ (+10%) y EBITDA Recurrente de 88M€ (+38%) con margen EBITDA del 23%.

Tabla 3.1 – Cifras clave

			Growth (%)				Growth (%)	
	9M17	9M18	Reported	Organic ⁽⁴⁾	3Q17	3Q18	Reported	Organic ⁽⁴⁾
Lineas (M)								
Móvil post-pago	3,71	4,55	23%	23%	3,71	4,55	23%	23%
Móvil Pre-pago	0,99	1,49	50%	50%	0,99	1,49	50%	50%
Banda ancha	0,37	0,86	132%	132%	0,37	0,86	132%	132%
Total Lineas	5,07	6,89	36%	36%	5,07	6,89	36%	36%
Datos financieros (M€, salvo indicado)								
Total Ingresos de Servicio	736	859	17%	22%	262	305	16%	22%
Total Ingresos	949	1.038	9%	14%	340	362	6%	10%
EBITDA recurrente⁽¹⁾	168	240	42%	45%	64	85	32%	38%
Resultado Neto Ajustado	45	106	3.8x		26	35	34%	
Deuda Neta	394	502	28%		394	502	28%	
Principales KPIs								
Margen EBITDA (%)	18%	23%			19%	23%		
DN/Recurrent EBITDA Recurrente ⁽³⁾	1.6x	1.5x			1.6x	1.5x		
Beneficio por acc.ajustado (acc.diluidas, €)	1,36	3,15	2.3x		0,80	1,05	31%	
Total acciones (M)								
En circulación	20,0	20,4			20,0	20,4		
Totalmente diluidas	33,1	33,7			33,1	33,7		

- (1) EBITDA Recurrente excluye los gastos no recurrentes y el plan de incentivos al Management a largo plazo Stock Appreciation Rights (SAR); En escenario Pre-IFRS15, el EBITDA alcanzó 244M€ en 9M18 (+45% yoy), con un margen del 23%. En 3Q18 el EBITDA alcanzó 88M€ (+38% yoy), con un margen del 23%.
- (2) Calculado sobre la base del número de acciones en circulación más la conversión de los convertibles.
- (3) Apalancamiento calculado como Deuda Neta excluyendo convertibles dividida por EBITDA recurrente anualizado para cada periodo y para 9M18: el nuevo objetivo 2018 de EBITDA recurrente de 330M€.
- (4) Crecimiento orgánico: compara 3Q17 con 3Q18 en escenario Pre-IFRS15. En escenario Pre-IFRS15, los Ingresos de Servicios alcanzaron 318M€ (+22% yoy) con unos Ingresos Totales de 375M€ (+10% yoy).y en 9M18 los Ingresos de Servicios alcanzaron 899M€ (+22% yoy) con Ingresos Totales de 1.079M€ (+14% yoy)

4. Análisis Operacional y Financiero

- **+17% de crecimiento de los Ingresos de Servicio en 9M18, +16% en 3Q18 (+22% orgánico)**
 - Los Ingresos de Servicio crecieron un +16% hasta 305M€ en 3Q18, equivalente a un crecimiento orgánico del +22% sin considerar los cambios contables (IFRS15). Para 9M18, los Ingresos de Servicio alcanzaron 859M€ (+17%) o 899M€ (+22%) antes de los cambios contables.
 - Bajo IFRS15, los subsidios a los terminales y ciertos descuentos son reclasificados como menor ingreso en vez de gasto operativo. Esto reduce las ventas de 3Q18 en 13M€ comparado con el escenario Pre-IFRS15 (41M€ de impacto negativo para 9M18).

Tabla 4.1 – Desglose de ingresos

€M	9M17	9M18	Growth (%)		3Q17	3Q18	Growth (%)	
			Reported	Organic ⁽²⁾			Reported	Organic ⁽²⁾
Ingresos de Servicio	736	859	17%	22%	262	305	16%	22%
Otros ingresos	214	179	(16%)	(16%)	78	57	(27%)	(27%)
Ingresos totales	949	1.038	9%	14%	340	362	6%	10%
Ingresos netos⁽¹⁾	758	882	16%	22%	273	315	15%	20%

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

(2) Crecimiento orgánico compara 9M17 con 9M18 en escenario Pre-IFRS15.

Fuente: Compañía

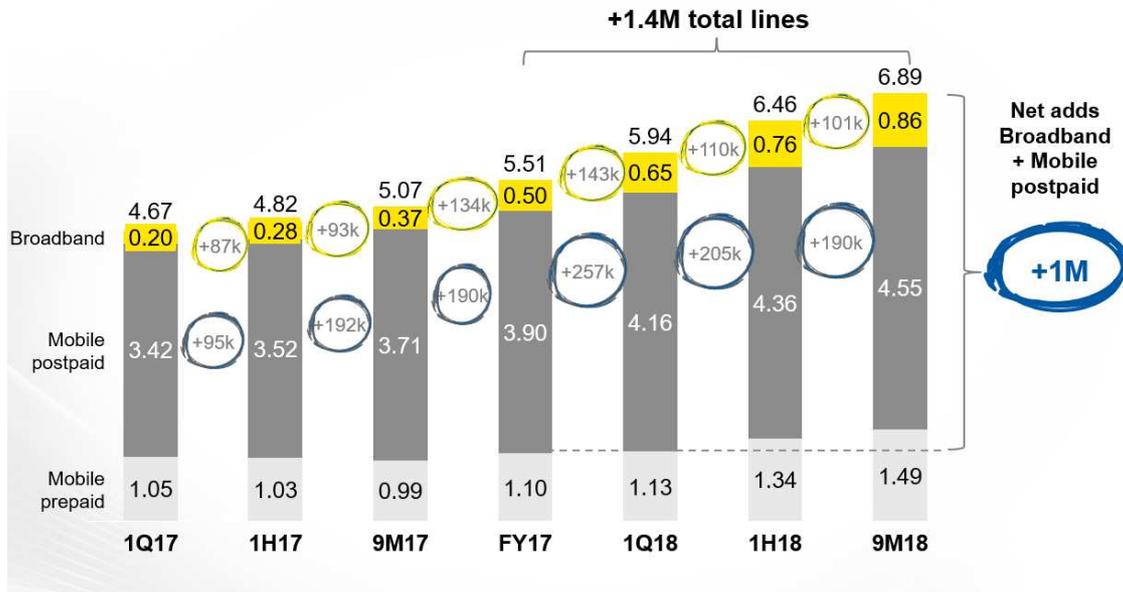
- **Crecimiento continuo de líneas**
 - A finales de 9M18 el Grupo tenía 6,89M líneas totales (+36% vs 9M17).
 - La estrategia multimarca continúa siendo un éxito.
 - La venta cruzada de productos de banda ancha a la base de clientes móviles evoluciona positivamente.

Tabla 4.2 – Base de líneas

M de líneas	9M17	9M18	Delta	Growth
Móvil Post-pago	3,71	4,55	0,84	23%
Móvil Pre-pago	0,99	1,49	0,50	50%
Total solo móvil	4,70	6,04	1,34	28%
Banda ancha	0,37	0,86	0,49	132%
Total líneas	5,07	6,89	1,82	36%

Fuente: Compañía

Gráfica 4.1 – Evolución de las líneas post-pago y banda ancha.



- **Negocio móvil: +23% de crecimiento en las líneas de post-pago.**
 - Al final de 9M18 el Grupo tenía 4,55M de clientes de post-pago, un crecimiento de +190k líneas (+4%) vs 2Q18 y de +652k líneas (+17%) vs FY17.
 - 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.
- **Altas netas de banda ancha por encima de 100k por cuarto trimestre consecutivo.**
 - El Grupo alcanzó +101k nuevas líneas de banda ancha durante el tercer trimestre de 2018, resultando en un total de 857k líneas de banda ancha al final de 9M18.

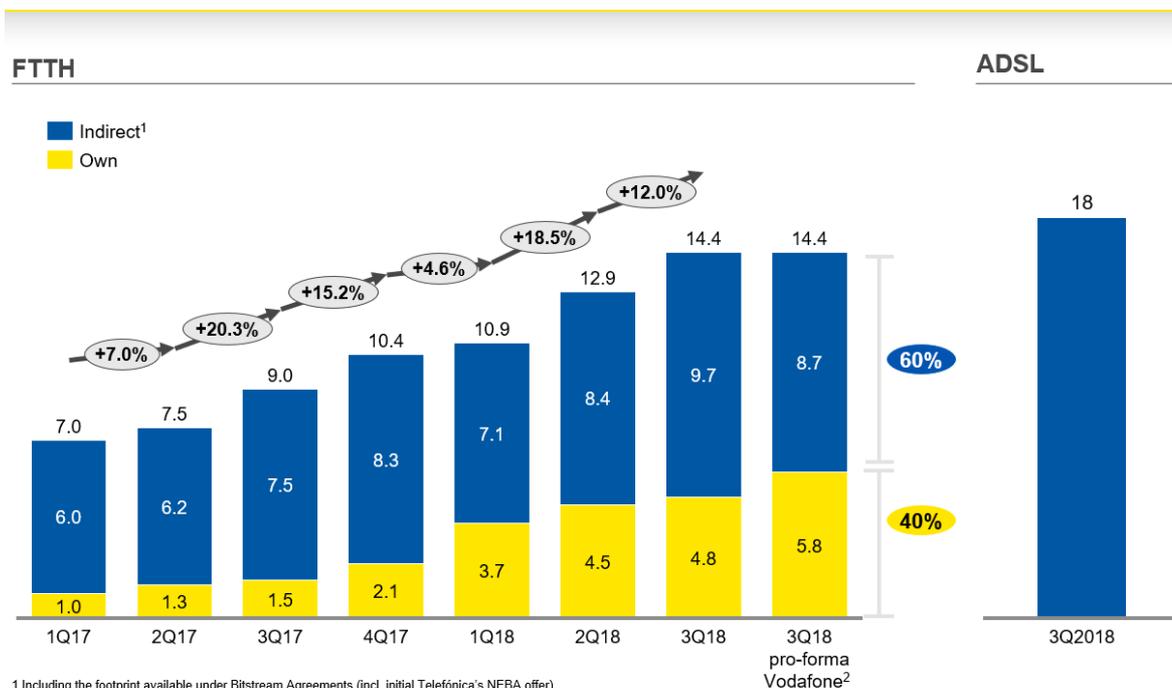
Gráfica 4.2 – Evolución de los accesos de banda ancha (miles)



MASMOVIL

- **Red FTTH:** MASMOVIL creció su huella en FTTH durante el periodo hasta alcanzar 14,4M de UI a finales de 9M18.
 - Gracias al acuerdo de co-inversión firmado con Orange a principios del año 2018, MASMOVIL ha aumentado significativamente su red propia de FTTH, alcanzando los 4,8M de UI. Durante los primeros nueve meses, el Grupo ha expandido su propia red FTTH en 2,7M de UI vs FY17, lo que representa el 90% del objetivo inicial de 3M UI para FY18.
 - Adicionalmente, otros 9,7M de UI son accesibles a través de contratos mayoristas con terceros (principalmente con Orange), así como UI disponibles para comercialización a través de la red NEBA de Telefónica (39 provincias han sido abiertas para comercialización a cierre de septiembre de 2018).
 - El acuerdo anunciado con Vodafone implicará un aumento del total de huella FTTH de MASMOVIL en casi 1 M UI a final de año, lo que implica que la huella de red propia represente un 40% del total de la huella proforma disponible en 9M18.

Tabla 4.3 Huella FTTH



5. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Tabla 5.1 – PyG Resumida

€M	9M17	9M18 ⁽¹⁾	Growth	3Q17	3Q18 ⁽¹⁾	Growth
Ingresos de Servicio	735,6	859,0	17%	262,0	305,0	16%
Otros ingresos	213,6	179,3	(16%)	78,0	56,8	(27%)
Ingresos	949,2	1.038,3	9%	340,0	361,8	6%
Otros ingresos operativos	22,1	33,7	53%	7,6	9,2	21%
Coste de ventas	(714,7)	(729,9)	2%	(252,8)	(252,8)	0%
Otros gastos operativos	(88,2)	(102,5)	16%	(30,8)	(33,7)	9%
EBITDA Recurrente	168,4	239,6	42%	64,1	84,6	32%
Gastos no recurrentes	(24,1)	(11,1)	(54%)	(7,2)	(3,7)	(49%)
EBITDA Reportado	144,2	228,5	58%	56,9	80,9	42%
Depreciación/amortización	(90,5)	(114,8)	27%	(31,8)	(41,5)	30%
EBIT Reportado	53,8	113,7	111%	25,1	39,4	57%
Gastos financieros netos	(187,8)	(55,4)		(15,6)	(19,7)	27%
BAI	(134,1)	58,3		9,5	19,7	107%
Impuesto sobre beneficios	(14,0)	(1,6)	n.m	(6,3)	(1,4)	
Resultado neto Reportado	(148,1)	56,7		3,3	18,3	n.m
Suma de los "Ajustes"	193,2	49,5		23,2	17,1	
Resultado neto Ajustado⁽²⁾	45,1	106,2	135%	26,5	35,4	34%

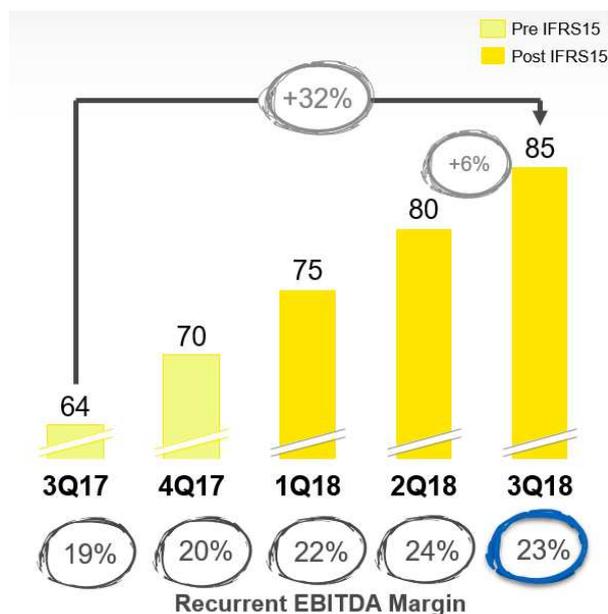
(1) Cifras Post IFRS15.

(2) Ver explicación más detallada abajo en la tabla 5.2.

Fuente: Compañía

- **EL EBITDA Recurrente en el trimestre alcanzó 85M€, +32% yoy vs 3Q17 , +5M€ QoQ, con un margen EBITDA del 23%⁽¹⁾.**

Gráfica 5.1 – Evolución trimestral del EBITDA Recurrente



(1) 9M18 Pre-IFRS15 EBITDA Recurrente de 244M€ (+45%) con margen EBITDA de 23%. 3Q18 Pre-IFRS15 EBITDA Recurrente de 88M€ (+38%) con margen EBITDA de 23%.

- **Costes no recurrentes de 11M€ en 9M18 (7M€ incurridos en 1H18)**
 - Estos costes están relacionados con la migración de los diferentes contratos de roaming nacional y gastos no recurrentes de la integración.
- **El Resultado Neto en el trimestre fue positivo en 18M€, alcanzando 57M€ en los primeros nueve meses del año.**
- **El Resultado Neto Ajustado alcanza 106M€ en 9M18.**

Resultado Neto positivo de 106M€ positivos una vez ajustado por los costes no recurrentes y otros impactos contables no relacionados con el negocio:

- Costes no recurrentes de 11M€ incurridos en 9M18.
- Costes no recurrentes financieros que suponen un ajuste de -28M€, y están relacionados con el impacto positivo de la operación de compra de Neutra ya comentada en 2Q18.
- La amortización de la base de clientes adquirida, por un total de 18M€.
- 30M€ de costes relacionados con el plan de incentivos del management y la evolución del precio de la acción de MASMOVIL.
- Los intereses de deuda con Providence y ACS que suman 36M€, incluyendo los costes de cancelación de la deuda junior en 2Q18.
- Por último, el ajuste por el impacto fiscal de los puntos anteriores por 16M€.

El BPA Ajustado alcanzó los 3,15€ en base totalmente diluida, considerando 33,7 millones de acciones totalmente diluidas (incluyendo la conversión de los convertibles de Providence y de ACS).

Tabla 5.2 – Resultado Neto Ajustado y BPA Ajustado

M€, salvo indicado	9M18	
Resultado neto Recurrente	56,7	
Gastos no recurrentes operativos	11,1	} +49,5M€
Gastos financieros no recurrentes	(28,3)	
Amortización de la basa de clientes adquirida	17,8	
Plan de incentivos de dirección	29,7	
Intereses de Providence y ACS	35,8	
Impacto fiscal de los ajustes anteriores	(16,5)	
Resultado neto Ajustado diluido	106,2	
Acciones completamente diluidas (millones)	33,7	
BPA Ajustado (totalmente diluido)	3,15	

6. Análisis del Balance de Situación Consolidado

Tabla 6.1 – Balance de Situación Consolidado

M€	2017 Reported	9M18	Delta
Activos no corrientes	1.566	1.850	284
Inmovilizado intangible	824	971	147
Inmovilizado material	463	536	73
Otros activos no corrientes ⁽¹⁾	35	98	62
Activos por impuesto diferido	244	246	2
Activos corrientes	527	620	93
Existencias	0	0	(0)
Clientes y otras cuentas a cobrar	200	253	53
Otros activos corrientes ⁽¹⁾	6	144	137
Efectivos y otros activos líquidos	320	223	(97)
Total activo	2.093	2.470	377
M€	2017 Reported	9M18	Delta
Fondos Propios	303	440	137
Capital Social	2	2	0
Prima de emisión	247	257	10
Reservas y otros instrumentos de patrimonio	54	182	127
Pasivos no corrientes	1.070	1.283	213
Deuda a largo plazo	534	670	135
Otros pasivos financieros a largo plazo	298	315	17
Provisiones	89	106	16
Otros pasivos no financieros a corto plazo	119	131	12
Pasivos por impuesto diferido ⁽¹⁾	29	61	32
Pasivos corrientes	720	747	27
Deuda a corto plazo	62	57	(6)
Otros pasivos financieros a corto plazo	42	18	(24)
Provisiones	7	11	4
Proveedores y otras cuentas a pagar	609	654	45
Otros pasivos no financieros a corto plazo	-	8	8
Total patrimonio neto y pasivo	2.093	2.470	377

- (1) La implantación de IFRS15 ha resultado en un Balance Inicial a 01/01/18 con incrementos en los siguientes conceptos respecto al Balance a 31 de diciembre de 2017: Otros activos no corrientes se incrementa en +42M€; Otros activos corrientes se incrementa en +97M€; Pasivos por impuesto diferido se incrementa en +27M€.

Fuente: Compañía

El pasado 16 de mayo, fue verificada por la CNMV la admisión a cotización de 491.000 nuevas acciones derivadas del ejercicio del plan de opciones para empleados 2015-2018.

Tras el aumento de capital anterior, el capital social de la Sociedad ha quedado fijado en 2.044.210€ representado por 20.442.100 acciones totalmente suscritas y desembolsadas.

MASMOV!L

- **Deuda Neta de 502M€ (excluyendo los convertibles), equivalente a un apalancamiento de 1.5x.**
 - La deuda neta del Grupo a finales del periodo excluyendo los convertibles en circulación fue de 502M€ y de 779M€ incluyendo dichos convertibles al final de 9M18.
 - La Compañía dispone de 223M€ de Caja y Equivalentes al final del 3Q18.
 - 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, por debajo del precio actual de la acción.
 - La **ratio de apalancamiento** se redujo ligeramente hasta 1,5x a final de 9M18 (vs. 1,7x al final de 1H18).

Table 6.2 – Cálculo de la Deuda Neta 9M18

€M	FY16	FY17	9M18	9M18-FY17
Papel comercial a corto plazo	30	16	-	(16)
Deuda Senior	347	407	681	275
Bonos	57	33	27	(6)
Deuda Junior	96	106	-	(106)
Convertible de Providence	102	115	127	12
Convertible de ACS	144	139	150	11
Otras Deudas	41	23	16	(7)
Efectivo y otros activos líquidos	(236)	(320)	(223)	97
Deuda neta	582	519	779	260
Convertible de Providence	(102)	(115)	(127)	(12)
Convertible de ACS	(144)	(139)	(150)	(11)
Deuda Neta (excl. Convert.)	336	265	502	237
<i>x Recurrent EBITDA⁽¹⁾</i>	<i>2.8x</i>	<i>1.1x</i>	<i>1.5x</i>	

(1) Apalancamiento calculado como Deuda Neta excluyendo convertibles dividida por EBITDA recurrente anualizado para cada periodo y para 9M18: el nuevo objetivo 2018 de EBITDA recurrente de 330M€.

Fuente: Compañía

7. Análisis del Cash Flow

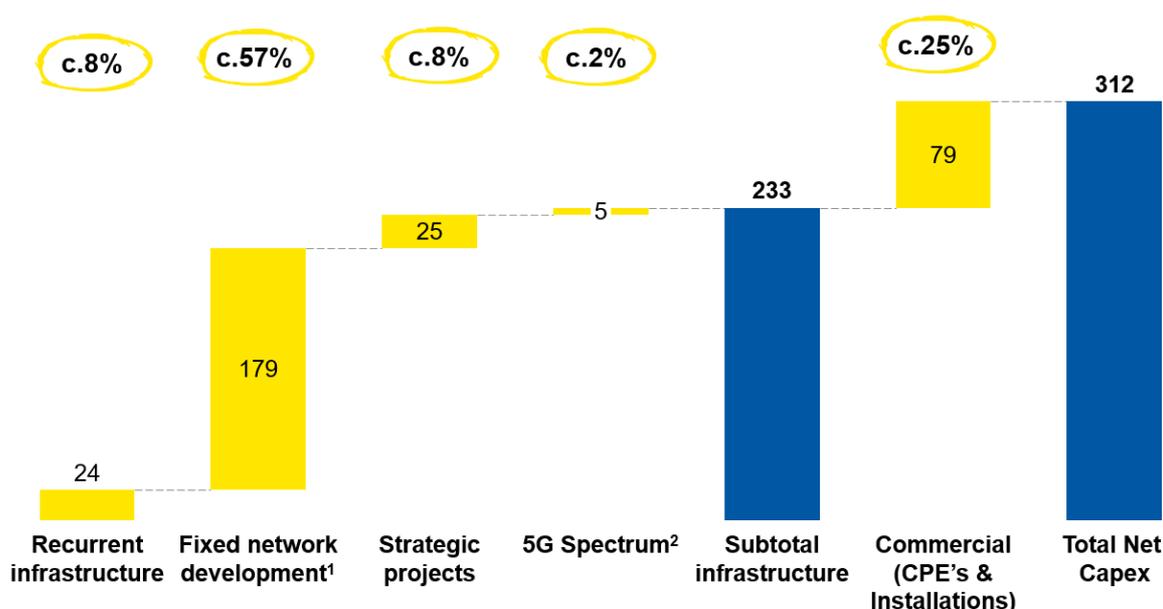
- **Capex Neto: 312M€ en 9M18**

- El Capex de red propia FTTH de la Compañía alcanzó los 179M€ en 9M18, representando un c.57% del Total Capex Neto del periodo.

La red propia de FTTH se incrementó desde los 2,1M UI reportadas al final de 2017 a 4,8M UI al final de 9M18, lo que representó un Capex neto asociado de 179M€, resultando un coste medio de despliegue inferior a 70€ por UI, en línea con las expectativas de la Compañía.

- En relación con lo anterior, el Capex Recurrente de Infraestructura alcanzó 24M€ durante el periodo, con un Capex dedicado a Proyectos Estratégicos de 25M€. La Compañía espera que el Capex en estas dos áreas se incremente en el cuarto trimestre, aunque podría acabar por debajo del objetivo inicial de 95M€ al final del ejercicio.
- En el primer semestre del año, la Compañía alcanzó en distintos acuerdos para la compra de 80MHz de espectro en la banda de 3,5GHz por un total de 47M€, de los cuales se contabilizaron 18M€ en 9M18 (5M€ como Capex y 13M€ como M&A).
- El Capex relacionado con la captación de clientes representó 79M€ en 9M18 directamente relacionados con las altas brutas de clientes de banda ancha durante los primeros nueve meses del año (superiores a la expectativa inicial de la Compañía).

Tabla 7.1 – Desglose de CAPEX (después de venta de IRU's)



¹ Net of IRUs sales. Related to increase of own FTTH network by 2.7M BUs to a total of 4.8M Bus

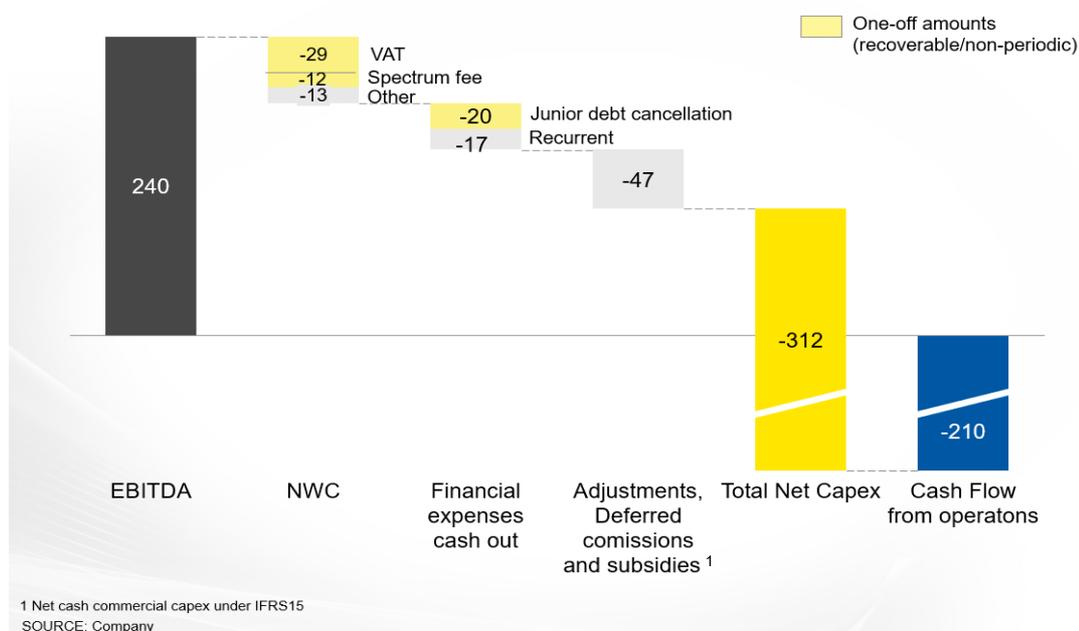
² First payment of partial acquisition of 5G spectrum

SOURCE: Company

- **Cash Flow de Operaciones: -210M€ en 9M18**

- La variación del Capital Circulante Neto de operaciones resultó en una salida de caja de -54M€ durante los primeros nueve meses. Como se trasladó en trimestre anterior, la Compañía recuperará progresivamente el impacto del pago de la tasa del espectro y del IVA.
- La Compañía invirtió 312M€ en Capex en 9M18, como se ha detallado previamente.
- La salida de caja por resultados financieros e impuestos alcanzó -37M€, de los cuales 20M€ se deben a la cancelación de la deuda junior y por tanto no son recurrentes.
- El Cash Flow de Operaciones en 9M18 fue de -210M€, mejorando respecto a la cifra reportada en junio 2018 (-241M€).

Tabla 7.2 – Cash Flow de Operaciones



8. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo

No existen hechos relevantes posteriores al cierre del periodo

9. Disclaimer

El presente documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) puede contener manifestaciones de futuro e información (de ahora en adelante, “Manifestaciones”) relacionados con MASMOVIL IBERCOM, S.A. o el Grupo MASMOVIL (de ahora en adelante indistintamente “MASMOVIL”, “la “Compañía” o el “Grupo”). Estas manifestaciones pueden incluir proyecciones y estimaciones financieras con asunciones, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas que pueden referirse a diversas materias, entre otras, a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de las distintas líneas de negocio, a la cuota de mercado, a los resultados de la compañía y a otros aspectos relativos a la actividad y situación de la misma.

Las manifestaciones de futuro o previsiones contenidas en este documento pueden ser identificadas, en determinados casos, por la utilización de palabras como “expectativas”, “anticipación”, “propósito”, “creencia” o de un lenguaje similar, o su correspondiente forma negativa, o por la propia naturaleza de la predicción que tienen las cuestiones referidas a estrategias o planes o intenciones. Estas manifestaciones de futuro o previsiones reflejan las opiniones de MASMOVIL respecto a sucesos futuros, no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos e incertidumbres que podrías determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos con información más completa registrado por MASMOVIL ante los diferentes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción, y en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, MASMOVIL no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarla a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier posible circunstancia sobrevenida.

Este documento puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en conjunto y está sujeta a toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa.

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.