



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

GRUPO MASMOVIL

28 de febrero 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 2017.

En Madrid a 28 de febrero de 2018

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

RESULTADOS FINANCIEROS 2017

1. Principales hitos del ejercicio	3
2. Revisión ejercicio 2017	6
3. Objetivos 2018	7
4. Plan a medio plazo	9
5. Implementación de IFRS15	11
6. Análisis Operacional y Financiero	12
7. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganacias	15
8. Análisis del Balance de Situación Consolidado	17
9. Análisis del Cash Flow	19
10. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo	21
11. Disclaimer	22

1. Principales hitos del ejercicio

- **MASMOVIL mejora todos sus objetivos revisados FY17**

	FY17	
	Actual	Objetivo
Altas Netas (Móvil post-pago y Banda Ancha)	946k	800k
Crecimiento en Ingresos por Servicio	+20%	+18%
EBITDA Recurrente	238M€	235M€

- **MASMOVIL fue uno de los operadores de telecomunicaciones de más rápido crecimiento en Europa durante 2017.**

	FY17		4Q17	
	Actual	yoy Growth	Actual	yoy Growth
Ingresos por Servicio	1.007M€	+20%	271M€	+23%
Recurrent EBITDA	238M€	+100%	70M€	+142%

- **El crecimiento de altas netas en banda ancha y móvil postpago sigue acelerándose.**

Altas Netas - Líneas (k)	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	FY17
Banda Ancha	77	78	93	134	382
Móvil Post-pago	87	95	192	190	564
Altas Netas Totales - Líneas	164	173	285	324	946

- **MASMOVIL fortaleció su acuerdo de red con Orange, incluyendo:**

- La ampliación del acuerdo de co-inversión FTTH existente por un mínimo de 2 millones de Unidades Inmobiliarias incrementales("UI"), extendiendo la red propia de FTTH de MASMOVIL desde los 2,1 millones a finales de 2017 a 6,5 millones de UI durante los próximos dos años.
- Modificaciones y mejoras del contrato vigente de Bitstream para el uso de la red FTTH de Orange con más de 8 millones de UI.
- Revisión de los términos del acuerdo actual de Site Sharing que incluye acceso a aproximadamente 5.600 nuevos sites, posibilitando duplicar de manera eficiente el tamaño de la red móvil propia de MASMOVIL.
- Mejora de las condiciones del acuerdo existente de National Roaming, el cual se ha extendido.
- Modificaciones al contrato de Servicios de Transmisión de Datos con una mejora en el precio unitario, y con unos compromisos mínimos razonables.

- **Consecución de hitos operacionales claves**

- MASMOVIL se consolida como el cuarto operador, dando servicios de alta calidad, centrado en la mejora de la experiencia del cliente más que en precios.
 - Líder en satisfacción del cliente.
 - Productos premium: La fibra más rápida del mercado (1Gb), paquete de datos elevados; mejor cobertura móvil.
 - Continuo crecimiento del ARPU (incrementando el precio de entrada en el paquete convergente y reduciendo las promociones).
- Avances en integración.
 - Proceso de migración de red móvil a los clientes de Yoigo sin impacto relevante tras el nuevo contrato de roaming nacional sin impacto relevante.
 - Principales iniciativas, tanto en front como en back office, completadas en tiempo sin efectos negativos a nivel comercial.
 - Lanzamiento de la oferta de banda ancha bajo las marcas Yoigo y Pepephone.
 - Reposicionamiento premium de la marca Yoigo (*Pienso, luego Yoigo*).
 - Reactivación de la red de tiendas.
- Enfoque en la Digitalización.
 - Creación de un Hub Digital interno con programadores expertos.
 - Lanzamiento de nuevas websites en Yoigo y Pepephone.
 - Automatización de la interacción con el cliente.
- Optimización de infraestructura.
 - Multiplicando por >10 veces la huella de la red FTTH a 10,4M UI.
 - Incremento de la red móvil en >300 antenas hasta alcanzar las casi 5,000 antenas
 - Obtención de premios y menciones especiales tanto en red móvil como en FTTH ⁽¹⁾.

(1) Mejor operador 2017 de banda ancha por ADSL Zone (<http://bit.ly/2F24BhV>); Mejor operador de fibra 2017 por Grupo Informático (<http://bit.ly/2HN7PnG>); Operador con la red de fibra móvil más rápida en España por nPerf. (<http://bit.ly/2CDZ4J7>); Operador con la red agregada 3G y 4G más rápida por Tutela (<http://bit.ly/2nH64QH>, por ejemplo).

• MASMOVIL anuncia sus previsiones para 2018

- Las previsiones para el 2018 se elaboran bajo la nueva norma contable IFRS15. Una estimación de las previsiones excluyendo el impacto del IFRS15 se facilita para permitir la comparación con los resultados del 2017.
- 330M€ de EBITDA Recurrente en términos comparables, que se reducen a 300M€ tras la aplicación de IFRS15, como consecuencia del nuevo tratamiento de las comisiones sobre el producto convergente (más detalles en la Sección 5).
- 305M€ de Capex Neto relacionado con (1) la construcción de la red propia de FTTH, añadiendo 3M de UI de forma eficiente gracias a la revisión de los acuerdos con Orange, (2) Capex de mantenimiento de la infraestructura y (3) Capex dirigido a proyectos estratégicos de alta rentabilidad.

	2017 (Actual)	Pre-IFRS 15 (Comparable con 2017)	Objetivos 2018 (Ajustado por IFRS15)
Altas netas (Móvil postpago + Banda ancha)	946k	>800k	>800k
Crecimiento de Ingresos de Servicio	+20%	>15%	>10%
EBITDA Recurrente	238M€	330M€ (+38%)	300M€
Capex Neto (Infraestructura) ⁽¹⁾	125M€	c.305M€	c.305M€

Nota: Objetivos en 2018 se consideran post IFRS15.

(1) El CAPEX comercial se excluye del objetivo de Capex 2018 ya que depende la actividad comercial de la Compañía.

Fuente: Compañía

• MASMOVIL publica su plan 2020

- Considerando las actuales condiciones de mercado, MASMOVIL prevé lograr un EBITDA Recurrente de 460M€-480M€ para 2020, lo cual supone doblar el alcanzado en 2017 (238M€).
- Capex Neto (Infraestructura) se normalizará en 2020 en niveles del c.40% del de 2018 (después del plan de despliegue de red propia de FTTH).
- Las previsiones de ingresos y EBITDA recurrente incorporan el impacto de la aplicación de la norma IFRS15.

	2020
Crecimiento de los Ingresos Totales	Doble dígito CAGR 18-20
EBITDA Recurrente	460-480M€
Capex Neto	c.150M€

2. Revisión ejercicio 2017

En FY17 MASMOVIL ha logrado unos resultados positivos, apoyados por el continuo crecimiento orgánico y la generación de sinergias de integración

- Highlights financieros de FY17:
 - En FY17, la compañía consiguió Ingresos por Servicios de 1.007M€ (+20%yoy) con Ingresos Totales de 1.301M€ (+16%yoy).
 - El EBITDA Recurrente para el año alcanzó los 238M€ (+100% yoy).
- Highlights financieros de 4Q17:
 - Los Ingresos de Servicio aumentan desde 221M€ in 4Q16 a 271M€ (+23%). La tasa de crecimiento en el trimestre (+23%) continúa acelerándose al compararse con una media de +20% para el conjunto del año 2017.
 - Los ingresos totales aumentan desde 300M€ a 352M€ (+17%).
 - EL EBITDA Recurrente aumenta desde 29M€ a 70M€ (+143%), con el margen EBITDA Recurrente en el 19,8% en 4Q17 (vs 9,6% en 4Q16).
- Clientes: MASMOVIL ha sobrepasado sus expectativas respecto al crecimiento de clientes, añadiendo en 2017 un total de 946k nuevos clientes de móvil post-pago y banda ancha en FY17. El buen comportamiento del negocio respecto a las altas de clientes continúa en 4Q17 habiendo sido este el trimestre más fuerte del año con 324k nuevas altas netas (c.34% del total de altas en FY17).

Tabla 2.1 – Cifras clave

	Units	FY16	FY17	Growth	4Q16	4Q17	Growth
Móvil post-pago	(M)	3,3	3,9	17%	3,3	3,9	17%
Móvil Pre-pago	(M)	1,0	1,1	16%	1,0	1,1	16%
Banda ancha	(M)	0,1	0,5	313%	0,1	0,5	313%
Total Líneas	(M)	4,41	5,51	25%	4,41	5,51	25%
Total Ingresos	(M€)	1.120	1.301	16%	300	352	17%
Total Ingresos por Servicio	(M€)	838	1.007	20%	221	271	23%
EBITDA recurrente ⁽¹⁾	(M€)	119	238	100%	29	70	143%
Margen	(%)	10,6%	18,3%		9,6%	19,8%	
Resultado Neto Ajustado	(M€)	(37)	97	n.m.	(39)	52	n.m.
BPA Ajustado (totalmente diluido)	(€)	n.m.	2,90				
Deuda Neta sin convertibles	(M€)	336	265		336	265	
Apalancamiento ⁽³⁾		2.8x	1.1x		2.8x	1.1x	
Acciones en circulación	(M)	20,0	20,0				
Acciones totalmente diluidas ⁽²⁾	(M)	33,0	33,4				

(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 FY17 calculado sobre EBITDA Recurrente de 238M€ y EBITDA Recurrente Proforma de 119M€ para FY16.

Fuente: Compañía

3. Objetivos 2018

- Después de un sólido 2017, MASMOVIL espera mantener una evolución positiva y confía alcanzar los siguientes objetivos para el 2018, que reflejan la aplicación de la norma IFRS15:
 - Un incremento de más de 800k líneas netas conjuntas de móvil post-pago más banda ancha.
 - Un crecimiento de los Ingresos por Servicios de más del 10% (>15% pre-IFRS15).
 - EBITDA Recurrente de 300M€:
 - La Compañía espera alcanzar 330M€ de EBITDA Recurrente pre-IFRS15, con un impacto negativo en el EBITDA Recurrente por la implementación del IFRS15 de 30M€. Esto implica un 38% de crecimiento yoy del EBITDA Recurrente comparado con los 238M€ conseguidos en 2017.
 - Los ajustes relacionados con IFRS15 tienen un efecto neutro sobre el Cash Flow Recurrente de Operaciones. (en un escenario normalizado y asumiendo una base de clientes constante) Una explicación detallada de estos cambios se incluye en la Sección 5.
 - Un Capex Neto de 305M€ relacionado con (1) la construcción de la red propia de FTTH, añadiendo 3M de UI a un coste eficiente gracias a la revisión de los acuerdos con Orange, (2) el Capex de mantenimiento y (3) el Capex dirigido a proyectos estratégicos.

La Compañía también facilita su estimación de Objetivos 2018 considerando un escenario antes de la aplicación de la norma IFRS15. Esta estimación se facilita únicamente para permitir una comparación homogénea con los resultados 2017.

Tabla 3.1 – Resumen de Objetivos 2018

	2017 (Actual)	Pre-IFRS15 (Comparable con 2017)	Objetivos 2018 (Ajustado por IFRS15)
Altas netas (Móvil postpago + Banda ancha)	946k	>800k	>800k
Crecimiento de Ingresos de Servicio	+20%	>15%	>10%
EBITDA Recurrente	238M€	330M€ (+38%)	300M€
Capex Neto (Infraestructura) ⁽¹⁾	125M€	c.305M€	c.305M€

(1) El CAPEX comercial se excluye del objetivo de Capex 2018 ya que depende la actividad comercial de la Compañía.
Fuente: Compañía

CAPEX Neto 2018

- La Compañía planea invertir 385M€ de Capex en FY18 para mantener el crecimiento de la red FTTH y acomodar el crecimiento estimado de la base de clientes. Del total del Capex Neto, un 13% o 50M€ sería Capex de Infraestructura Recurrente, mientras que 80M€ sería Comercial y los 255M€ restantes serían de naturaleza no recurrente

Capex de Infraestructura recurrente (50M€ o 13% del Total de Capex Neto)

- Representa la inversión en Capex requerida para mantener las operaciones sobre la red fija, móvil y los sistemas de IT de la Compañía.

Capex de Infraestructura no recurrente (255M€ o 67% del Total de Capex Neto)

- Representa la inversión en Capex neta requerida para la construcción de la red propia de FTTH (neteada de IRUs pagados por Orange) según la última revisión del contrato de Orange. MASMOVIL planea expandir su red propia de FTTH en 3M de hogares en 2018, lo que requiere de alrededor de 210M€ de Capex Neto Fijo de Red (o aproximadamente 70€ por hogar).
- Además, MASMOVIL también planea invertir 45M€ en proyectos estratégicos de transformación en las áreas de IT, core de red, etc, con rentabilidades esperadas significativas.

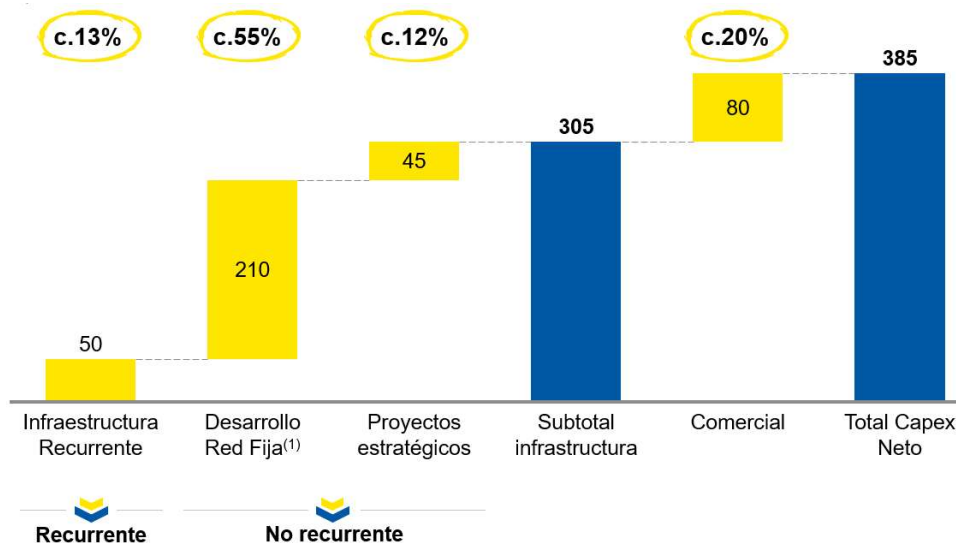
Capex Comercial (80M€ o 20% del Total de Capex Neto)

- Finalmente, el Capex comercial alcanzará los 80M€, relacionado con las altas brutas de clientes durante el ejercicio, y que incluye la capitalización del equipamiento, instalación, logística, etc.

Liquidez y Recursos Financieros

- A través de la caja a final del ejercicio 2017 de 320M€, las líneas de crédito concedidas pero no dispuestas de aproximadamente 200M€ y la esperada generación de caja en FY18, MASMOVIL tiene disponible suficiente liquidez para financiar el plan de capex 2018 manteniendo un ratio Deuda/Ebitda en el entorno de 2x (excluyendo convertibles) a finales de 2018.

Tabla 3.2 – 2018 Desglose de previsiones de Capex



(1) Neto de venta de IRU's

(2) Estimado ya que el capex comercial dependerá del crecimiento de la Compañía. Indicar que alrededor de 55M€ de comisiones no son ahora considerados Capex bajo IFRS15.

Fuente: Compañía

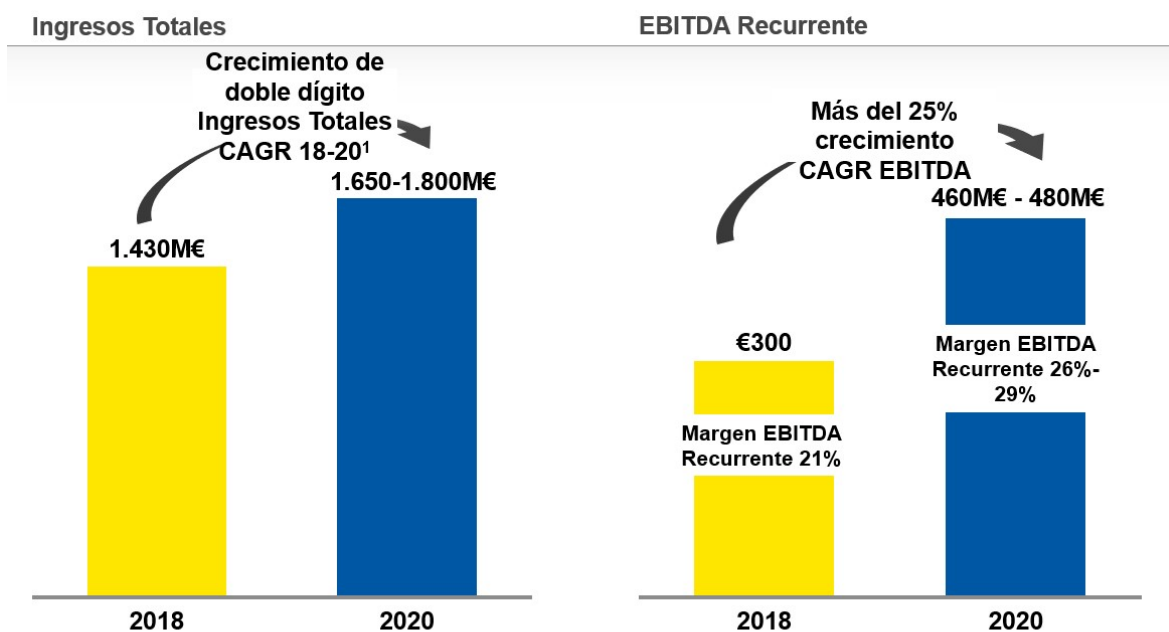
4. Plan a medio plazo

El plan financiero de MASMOVIL a medio plazo (3 años) se basa en la ejecución de su plan de despliegue de infraestructura propia (tanto red fija como móvil).

Principales hitos del plan:

- Un crecimiento anual acumulado de los Ingresos Totales de doble dígito desde 2018 hasta 2020.
- Un EBITDA Recurrente en 2020 entre 460M€ y 480M€ lo que implica que MASMOVIL multiplicará por 2x el EBITDA Recurrente alcanzado en 2017.
 - Este alto crecimiento esperado refleja tanto el buen momento operativo de la Compañía como el ROI de la inversión de Capex de infraestructura, así como el incremento de la proporción de clientes de banda ancha en red FTTH propia.
 - Por tanto, se espera que el margen EBITDA Recurrente supere el 25% en 2020.

Table 4.1 – Plan a medio plazo (Ingresos Totales y EBITDA Recurrente)

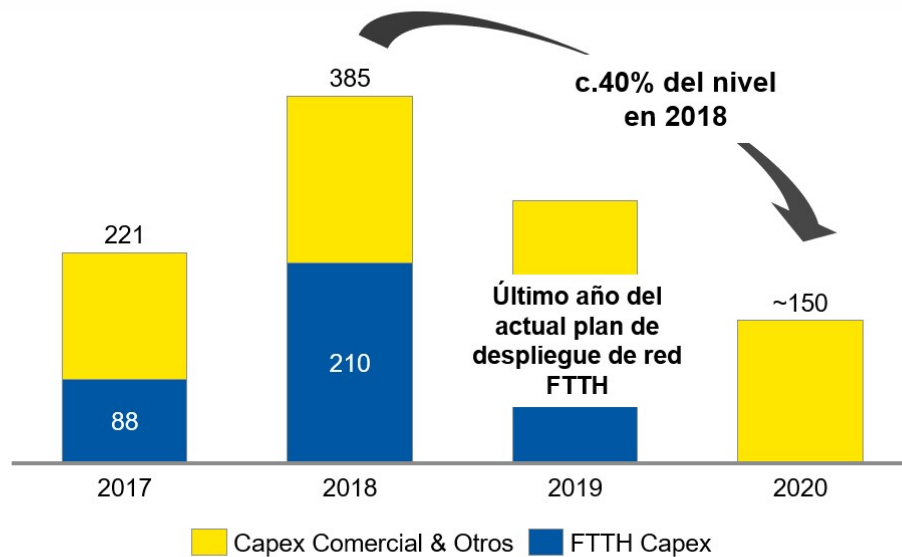


Fuente: Compañía

- El ejercicio 2018 marcará el máximo respecto a la inversión en Capex, tanto en términos de Capex Neto (385M€) como también respecto al Capex dedicado a la expansión y mantenimiento de la infraestructura de la Compañía (305M€).
- El Capex Neto de la Compañía se normalizará en el 2020 en un importe de alrededor del 40% de nivel alcanzado en 2018.

Table 4.2 – Plan a medio plazo de Capex Neto

Capex Neto



Nota: Capex Neto incluye el Capex Comercial, cuyo volumen final dependerá de la evolución comercial de la Compañía
 FUENTE: Compañía

5. Implementación de IFRS15

- **Desde el 1 de enero de 2018, el Grupo aplicará la nueva norma IFRS15 para el reconocimiento de ingresos**

El Grupo ha elegido utilizar el Enfoque Retrospectivo Modificado para la implementación del IFRS15. Esto significa que la Compañía reflejará los ajustes necesarios en el balance de apertura de 2018 y en adelante sus cuentas financieras reflejarán el nuevo estándar.

Bajo IFRS15, los subsidios a la venta de terminales y otros descuentos son reclasificados como menos ingresos en vez de como gasto. Se estima que esto reduzca los ingresos 2018 en aproximadamente 70M€ comparado con el escenario pre- IFRS. El impacto en EBITDA Recurrente es mínimo.

MASMOVIL capitaliza ciertas comisiones pagadas por la obtención de clientes convergentes. Tales importes capitalizados eran previamente amortizados en cuatro años. Bajo IFRS15, estos importes se imputarán a la Cuenta de Resultados por encima de EBITDA como gastos diferidos durante 2 años. Se estima que este cambio impactará negativamente en el EBITDA Recurrente y el Resultado Neto en aproximadamente 30M€ y 11M€ en 2018 respectivamente cuando comparado con anteriores estándares contables.

El impacto sobre el cash flow operativo (EBITDA menos Coste de Capital) será neutral en un escenario normalizado, con una base de clientes estable. El impacto final dependerá del crecimiento de la Compañía en el 2018, el mix de cliente, subsidios y niveles de descuentos, y el volumen de venta de terminales, por lo que las estimaciones iniciales de MASMOVIL podrían variar.

6. Análisis Operacional y Financiero

- **+20% de crecimiento de los Ingresos de Servicio Proforma en FY17, +23% en 4Q17**
 - Los Ingresos de Servicio crecieron hasta 1.007M€ (+20% yoy) en FY17 y representaron el 77% de los Ingresos totales del Grupo.
 - Otros ingresos, que comprenden dos negocios (venta de equipos y *wholesale*) con reducida contribución al margen bruto, aumentan sus ingresos un +4% yoy (+2% en 4Q17).

Tabla 6.1 – Desglose de ingresos

(Millones €)	FY16	FY17	Growth	4Q16	4Q17	Growth
Ingresos por Servicio	838,0	1.007,0	20%	221,2	271,3	23%
Otros ingresos	282,0	294,1	4%	79,1	80,6	2%
Ingresos totales	1.120,0	1.301,0	16%	300,3	351,8	17%
Ingresos netos ⁽¹⁾	860,0	1.038,2	21%	225,1	280,0	24%

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

Fuente: Compañía

- **Ingresos Netos**
 - Los ingresos del Grupo en términos netos (incluyendo el margen bruto de contribución del negocio *wholesale* y las ventas por terminales) alcanzaron 1.038M€ en FY17 (+21%) y 280M€ en 4Q17 (+24%).
- **Evolución de la base de líneas**

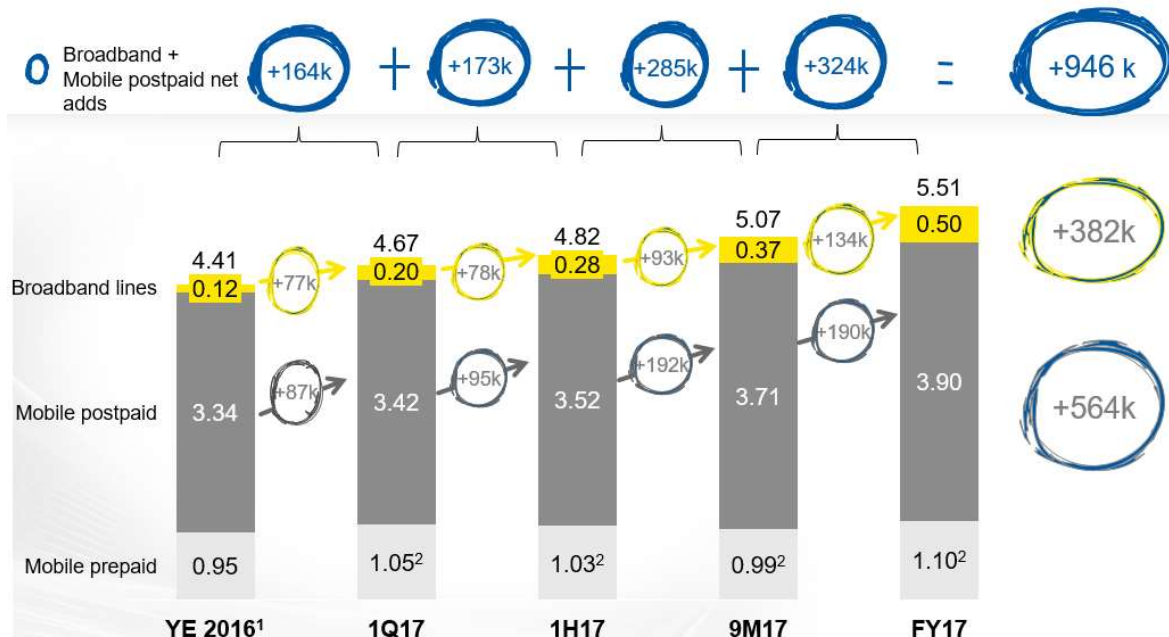
Tabla 6.2 – Base de cliente

(Millones de líneas)	FY16	FY17	Dif	Growth
Móvil Post-pago	3,34	3,90	0,56	17%
Móvil Pre-pago	0,95	1,10	0,15	16%
Total solo móvil	4,29	5,00	0,71	17%
Banda ancha	0,12	0,50	0,38	313%
Total líneas	4,41	5,51	1,10	25%

Fuente: Compañía

- A finales de FY17 el Grupo tenía 5,51M líneas totales, +25% vs FY16.
- Las líneas móviles post-pago más las líneas de banda ancha suman 4,4 millones en FY17, lo que implica un crecimiento del 27% frente a FY16.

Gráfica 6.3 – Evolución de las líneas post-pago y banda ancha.



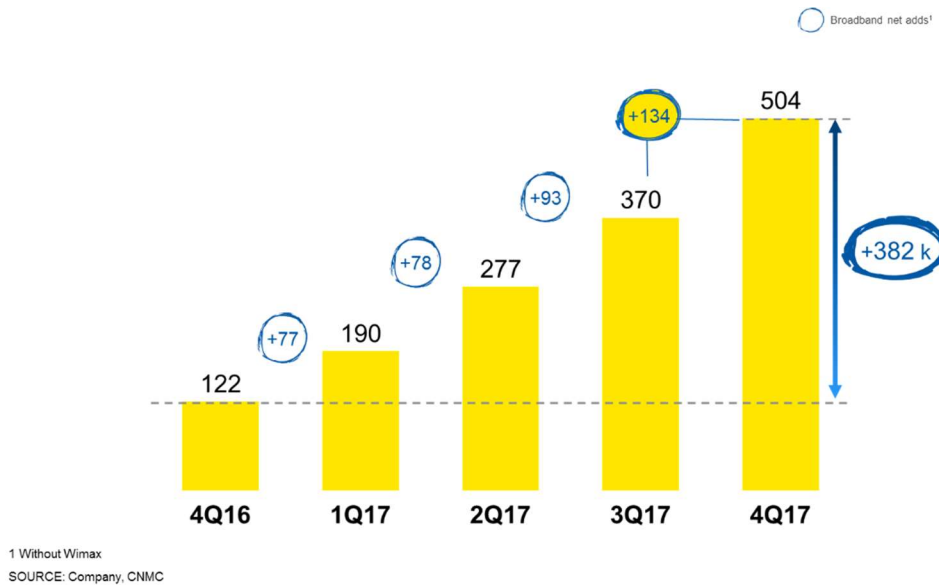
- **Negocio móvil: +17% de crecimiento en las líneas de post-pago**

- Al final de FY17 el Grupo tenía 3,9M de clientes de post-pago, un crecimiento de 564k líneas o del 17% vs FY16 (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. En 2017 esto favoreció la capacidad de MASMOVIL para atraer nuevos abonados móviles.

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

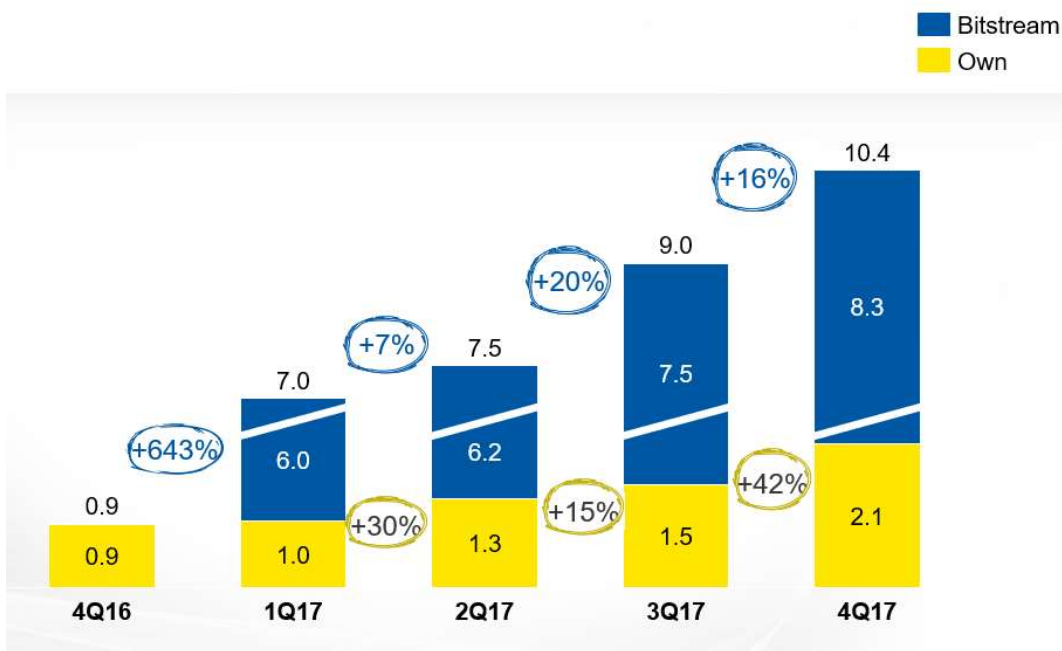
- El Grupo alcanzó 382k nuevos clientes de banda ancha, resultando en un total de 504k clientes de banda ancha al final de FY17.
- El desarrollo de la actividad en banda ancha se aceleró durante el cuarto trimestre, incrementándose las alta netas hasta 134k nuevos clientes en el trimestre, lo que compara con 77k en 1Q17, 78k en 2Q17 y 93k en 3Q17.

Gráfica 6.2 – Evolución de los accesos proforma de banda ancha (miles)



- **Red FTTH:** MASMOVIL creció su huella en FTTH hasta alcanzar 10,4 millones de unidades inmobiliarias a finales de FY17:
 - Esto representa un crecimiento de c.12x comparado con 4Q16
 - Al final de FY17 la cobertura en red fija de MASMOVIL alcanza los 19,4 millones con banda ancha, de los cuales 10,4 millones están basados en tecnología de fibra, y de estos, 2,1 millones son desarrollos propios (incluyendo las unidades inmobiliarias mutualizadas) y el resto (8,3 millones) se corresponde al acuerdo mayorista con Orange.

Tabla 6.3 Huella FTTH



7. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganacias

Tabla 7.1 – PyG Resumida

(Millones de €)	2016 ⁽¹⁾	FY17	Growth	4Q16 ⁽¹⁾	4Q17	Growth
Ingresos por Servicio	838,0	1.007,0	20%	221,2	271,3	23%
Ingresos	1.120,0	1.301,0	16%	300,3	351,8	17%
Otros ingresos operativos	5,4	32,1	<i>n.m.</i>	1,4	10,0	<i>n.m.</i>
Coste de ventas	(889,1)	(977,9)	10%	(240,0)	(263,3)	10%
Otros gastos operativos	(117,6)	(117,1)	0%	(33,0)	(28,9)	-13%
EBITDA Recurrente	118,8	238,1	100%	28,7	69,7	143%
Gastos no recurrentes	(30,6)	(22,5)	-27%	(26,5)	1,7	<i>n.m.</i>
EBITDA Reportado	88,2	215,6	<i>n.m.</i>	2,2	71,4	<i>n.m.</i>
Depreciación/amortización	(106,6)	(123,6)	16%	(39,6)	(33,1)	-16%
EBIT Reportado	(18,4)	92,0	<i>n.m.</i>	(37,3)	38,3	<i>n.m.</i>
Gastos financieros netos	(26,2)	(233,9)	<i>n.m.</i>	(12,8)	(46,0)	<i>n.m.</i>
BAI	(44,6)	(141,8)	<i>n.m.</i>	(50,2)	(7,8)	<i>n.m.</i>
Impuesto sobre beneficios	4,8	39,1	<i>n.m.</i>	10,7	53,1	<i>n.m.</i>
Resultado neto Reportado	(39,8)	(102,8)	<i>n.m.</i>	(39,4)	45,3	<i>n.m.</i>
Suma de los "Ajustes" ⁽²⁾	3,2	199,4	<i>n.m.</i>	-	6,2	0%
Resultado neto Ajustado⁽²⁾	(36,6)	96,6	n.m.	(39,4)	51,5	n.m.

(1) Proforma

(2) Ver explicación más detallada abajo.

(3) Incluye impacto negativo de 142M€ de no-caja por cambios contables del convertible ACS.

Source: Company

- **El EBITDA Recurrente FY17 creció un 100% yoy hasta alcanzar los 238M€.**
 - El margen EBITDA Recurrente se expandió desde el 10,6% en FY16 hasta el 18,3% en FY17.
 - El EBITDA Recurrente en 4Q17 creció un +143% yoy para alcanzar 70M€, representando una continua aceleración del momento operativo de la Compañía.
- **Gastos no recurrentes en FY17 de 22M€.**
 - Estos costes están relacionados con la migración de los diferentes contratos de roaming nacional; gastos no recurrentes de la integración y el resultado por la venta de emplazamientos móviles realizada en diciembre 2017.
- **El Resultado Neto Ajustado alcanza 97M€ en FY17.**

Resultado Neto positivo de 97M€ positivos una vez ajustado por los gastos no recurrentes y otros impactos contables no relacionados con el negocio:

- El impacto negativo por la contabilización del convertible de ACS (el cual ya ha sido refinanciado como se detalla más adelante en este Informe de Resultados) representó 142M€, la mayoría registrado en 1H17.
- Costes no recurrentes de 22M€ incurridos en 2017, y gastos financieros no recurrentes que alcanzaron los 4M€.
- La amortización de la base de clientes adquirida, por un total de 21M€.

- 7M€ de costes relacionados con el plan de incentivos del management y el incremento del precio de la acción de MASMOVIL en 2017.
- Los intereses de los convertibles de Providence y de ACS que suman 22M€.
- Por último, el ajuste por el impacto fiscal de los puntos anteriores por 19M€.

El BPA Ajustado alcanzó los 2,90€ en base totalmente diluida, considerando 33,4 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 7.2 – Resultado Neto Ajustado y BPA Ajustado

(Millones de €) (excepto BPA)	FY17
Resultado neto Recurrente	(102,8)
Impacto contable convertible de ACS	142,0
Resultado neto Recurrente excluy convertible de ACS	39,2
Gastos no recurrentes	22,5
Amortización de la basa de clientes adquirida	21,0
Plan de incentivos de dirección	7,4
Intereses de los convertibles de Providence y ACS	22,0
Gastos financieros no recurrentes	3,6
Impacto fiscal de los ajustes anteriores	(19,1)
Resultado neto Ajustado diluido	96,6
Acciones completamente diluidas (millones)	33,4
BPA Ajustado (totalmente diluido)	2,90

- **Acuerdo con ACS sobre el convertible de ACS**

- La Cuenta de Pérdidas y Ganancias incluye cargos por un total de 142M€ relacionados con el convertible de ACS. Bajo los estándares de IFRS, este convertible tenía consideración de instrumento híbrido, y por tanto cualquier variación en el precio de la acción subyacente tenía impacto en resultados. Este tratamiento contable bajo IFRS era diferente del que se aplicaba al convertible de Providence, el cual no era 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, ya con la aprobación de la CNMV, no hay más cargos financieros de no-caja por este concepto y la Compañía ha reclasificado en 3Q17 como patrimonio neto un total de 150M€, incrementando por tanto su valor contable y reduciendo la deuda financiera.

8. Análisis del Balance de Situación Consolidado

Tabla 8.1 – Balance de Situación Consolidado

(Millones de €)

	Reported 2016	Reported 2017	Variance
Activos no corrientes	1.425,5	1.566,1	140,6
Inmovilizado intangible	737,3	823,6	86,3
Inmovilizado material	403,9	462,9	59,0
Otros activos no corrientes	48,5	35,3	-13,3
Activos por impuesto diferido	235,8	244,4	8,6
Activos corrientes	437,3	527,2	89,9
Existencias	1,6	0,4	-1,2
Clientes y otras cuentas a cobrar	191,6	200,4	8,8
Otros activos corrientes	8,0	6,2	-1,8
Efectivos y otros activos líquidos	236,1	320,1	84,0
Total activo	1.862,8	2.093,4	230,6

(Millones de €)

	Reported 2016	Reported 2017	Variance
Fondos Propios	255,6	303,1	47,5
Capital Social	1,9	2,0	0,1
Prima de emisión	246,7	246,7	0,0
Reservas y otros instrumentos de patrimonio	7,0	54,4	47,4
Pasivos no corrientes	931,6	1.069,9	138,3
Deuda a largo plazo	502,0	534,4	32,4
Otros pasivos financieros a largo plazo	182,0	298,3	116,3
Provisiones	101,2	89,4	-11,8
Otros pasivos no financieros a corto plazo	87,1	119,0	31,9
Pasivos por impuesto diferido	59,4	28,9	-30,5
Pasivos corrientes	675,5	720,4	44,9
Deuda a corto plazo	144,0	62,4	-81,6
Otros pasivos financieros a corto plazo	108,5	41,5	-67,0
Provisiones	39,2	7,1	-32,1
Proveedores y otras cuentas a pagar	383,8	609,4	225,6
Otros pasivos no financieros a corto plazo	0,0	0,0	0,0
Total patrimonio neto y pasivo	1.862,8	2.093,4	230,6

Fuente: Compañía

- **Deuda Neta de 265M€ (excluyendo los convertibles), todos los covenants de la deuda cumplidos.**

La deuda neta del Grupo a finales de FY17, excluyendo los convertibles en circulación, es de 265M€ y de 519M€ incluyendo dichos 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, por debajo del precio actual de la acción.

Table 8.2 – Cálculo de la Deuda Neta FY17

(Millones de €)	FY16	1H17	9M17	FY17	FY17-9M17
Papel comercial a corto plazo	30	30	25	16	(9)
Deuda Senior	347	341	342	407	65
Bonos	57	98	96	33	(62)
Deuda Junior	96	101	102	106	4
Convertible de Providence	102	108	111	115	4
Convertible de ACS	144	289	140	139	(2)
Otras Deudas	41	26	32	23	(9)
Efectivo y otros activos líquidos	(236)	(203)	(216)	(320)	(104)
Deuda neta según compañía	582	790	631	519	(112)
Convertible de Providence	(102)	(108)	(111)	(115)	(4)
Convertible de ACS	(144)	(289)	(140)	(139)	2
DN según compañía (excl. Convert.)	336	393	380	265	(115)

Leverage (x Recurrent Ebitda) 2,8 1,9 1,7 1,1

1 Apalancamiento calculado como Deuda Neta excluyendo convertibles dividida por Ebitda Recurrente anualizado (1Q17x4 para 1Q17 o 180M€; 1H17x2 para 1H17 o 208M€, 9M17/3x4 para 9M17 o 224M€; y FY17 EBITDA recurrente para FY17 o 238M€)

Fuente: Compañía

- **MASMOVIL completó la refinanciación de la deuda senior en Q4 2017 para mejorar su flexibilidad financiera, reducir costes y otorgar una línea adicional para futuras inversiones en Capex.**
 - Objetivos principales de la refinanciación alcanzados:
 - Dotar de mayor flexibilidad financiera al Grupo para sus programas de despliegue de infraestructuras de telecomunicaciones fija y móvil, incorporando un nuevo tramo de financiación senior por un importe de hasta 150M€.
 - Extender la duración media de la deuda bajo el SFA del Grupo en aproximadamente 12 meses.
 - Reducir los costes de financiación.
 - Adicionalmente, la Compañía lanzó a finales del año una oferta pública sobre los bonos de proyecto de MASMOVIL Broadband, S.A. la cual concluyó exitosamente con la recompra de la totalidad de los 68M€ nominales de dichos bonos.
 - El Grupo cumple con todos los covenants de los diferentes instrumentos financieros emitidos y que siguen estándares de mercado.
- **La ratio de apalancamiento se reduce hasta 1,1x (vs. 2,8x al final de FY16).**
 - Gran parte del impacto positivo en Deuda Neta del incremento de caja por la mejora del working capital (97M€) será revertida parcialmente durante la primera parte de 2018.

9. Análisis del Cash Flow

○ Capex Neto: 221M€

- La red propia FTTH de la Compañía se incrementó desde las 0,9M UI al final de 2016 a 2,1M UI al final de 2017 con un capex neto asociado de 88M€ (resultando un coste medio de construcción de 70€ por UI).

Al final de 2017, la huella total de FTTH alcanzó los 10,4 millones de unidades inmobiliarias, incluyendo la huella en red de terceros.

- El Capex Recurrente de Infraestructura alcanzó 33M€ durante el periodo. Por tanto, MASMOVIL invirtió 121M€ de CAPEX dedicado a la extensión y mejora de su infraestructura.
- El Capex relacionado con la captación de clientes representó 100M€ en 2017 lo que está directamente relacionado con las altas brutas de clientes de banda ancha durante el año.

La cifra final de Capex Neto de 221M€ para 2017 es ligeramente superior a las expectativas iniciales de la Compañía, debido al mayor despliegue de red propia de MASMOVIL frente a la inicialmente estimada, así como al mayor éxito comercial alcanzado en la última parte del año.

Tabla 9.1 – Desglose de CAPEX (después de venta de IRU's)

(Millones de €)	FY17
Construcción red fija neta	88
Infraestructura recurrente	33
Subtotal Infraestructura	121
Capex de clientes	100
Capex Neto	221

Fuente: Compañía

- **Cash Flow Recurrente de las Operaciones: 210M€.**
 - En FY17, la variación neta de capital circulante por operaciones generó una entrada de caja de 97M€ por el diferimiento de ciertos pagos. Además, la Compañía registró 104M€ de variación positiva de capital circulante relacionada con el retraso en el pago de ciertas facturas del programa de expansión FTTH.
 - Asimismo, se produjo una entrada de caja de 44M€ por desinversiones, principalmente la venta de emplazamientos móviles.
 - Después de ajustar el gasto financiero de caja de 44M€ y provisiones/impuestos de 8M€, MASMOVIL generó un total de 210M€ de Cash Flow de Operaciones en FY17.

Table 9.2 – Cash Flow de Operaciones

<i>(Millones de €)</i>	FY17
EBITDA Recurrente	238
Ajustes no-caja	(8)
Variación capital circulante - Operaciones	97
Variación capital circulante - Pago FTTH	104
Venta de emplazamientos y otros	44
Gasto financiero (caja)	(44)
Capex neto	(221)
CF Recurrente de operaciones	210

Fuente: Compañía

10. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo

El pasado 3 de Enero de 2018, MASMOVIL anunció que la oferta de recompra transmitida a todos los poseedores de bonos senior de MASMOVIL BROADBAND, S.A.U ("MMBB) con un valor nominal de 68M€ fue aceptada por todos los bonistas. Los bonos fueron acordemente recomprados.

El pasado 23 de Enero de 2018, Providence anunció la venta de 2,8 millones de acciones de MASMOVIL representando c.8% del total de acciones totalmente diluidas, o el 14% de las acciones en circulación. La venta tuvo lugar mediante un proceso acelerado de colocación (Accelerated Book Building). Después de dicho acuerdo, Providence sigue manteniendo el 76% de su posición inicial, lo que correspondería con el 27% del total de la Compañía totalmente diluida. Providence mantendrá dos puestos en el Consejo.

El pasado 27 de Febrero, MASMOVIL anunció la firma de acuerdos integrales con Orange Espagne, S.A. y Orange España Comunicaciones Fijas, S.L.U. ("Orange").

Orange y MASMOVIL acordaron extender su actual acuerdo de coinversión FTTH y compartir CAPEX para la construcción de 4,4M de UI adicionales. Por lo tanto, MASMOVIL espera aumentar su propia red FTTH a 6,5M UI durante los próximos años. La inversión total neta requerida para la construcción de dichas UI es de aproximadamente 330M€ (70€-75€ por hogar FTTH), lo que resulta en un ahorro de Capex relevante para los 4,4M UI adicionales. El nuevo acuerdo también incluye compartir OPEX de mantenimiento de la red y una reducción de costes por volumen que se materializará en los próximos años.

MASMOVIL también ha revisado los términos económicos de su acuerdo actual de bitstream con Orange, por el cual obtiene acceso al 100% de la red FTTH de Orange. Las restricciones al crecimiento que existían en el contrato anterior, como la limitación de 250 mil clientes en áreas no reguladas, han sido eliminadas.

Asimismo, MASMOVIL ha revisado sus acuerdos de roaming nacional y site sharing con Orange, extendiendo el primero. Ello posibilita duplicar el tamaño de la red móvil de MASMOVIL de forma eficiente mediante acuerdos de pasive y active site sharing en hasta 5.600 nodos. Esta opción, que puede ejecutarse durante los próximos 5 años, supondría una inversión aproximada de 50M€ entre 2018 y 2022, y conllevará un ahorro importante de Capex (vs 30-40k€/emplazamiento del coste estándar de despliegue) y de un tercio de reducción de Opex en términos anuales en comparación con una solución de despliegue propio.

Los acuerdos integrales alcanzados con Orange mejorarán significativamente la posición competitiva de MASMOVIL. Facilitan la expansión eficiente de las redes fijas y móviles de MASMOVIL, resultado en un aumento potencial del tamaño de la red fija de la Compañía hasta multiplicarse por tres, y de la red móvil por dos veces frente a sus respectivos tamaños actuales. Como resultado, la compañía podrá proporcionar a sus clientes actuales y futuros más servicios de alta calidad en red propia, al tiempo que aumentará su flexibilidad para administrar su base de costes.

11.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, y/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.