



## COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

### GRUPO MASMOVIL

6 de noviembre 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 los primeros nueve meses del año 2017.**

En Madrid a 6 de noviembre de 2017

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

## **RESULTADOS FINANCIEROS DE 9M17**

1. Principales hitos del ejercicio	3
2. Objetivos de 2017	5
3. Análisis Operacional y Financiero	5
4. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias	9
5. Análisis del Balance de Situación Consolidado	12
6. Análisis del Cash Flow	14
7. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo	15

Information also available on [www.grupomasmovil.com](http://www.grupomasmovil.com) in "Information for Investors"

## 1. Principales hitos del ejercicio

- **MASMOVIL alcanza un Resultado Neto Ajustado de €45m en 9M17, €1.36 por acción en base completamente diluida, con un EBITDA Recurrente de 168M€**
- **Uno de los operadores con mayor crecimiento en el sector europeo de telecomunicaciones**
  - Los Ingresos de Servicio crecieron hasta 262M€ en 3Q17 (+22% yoy)
  - El EBITDA Recurrente alcanza €64M€ en 3Q17 (+86% yoy) con el margen EBITDA Recurrente en el 19%
- **La evolución de los productos convergentes se acelera**
  - 93K líneas convergentes nuevas en 3Q17
  - Un total de 370k líneas convergentes al final de 9M17
  - 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 285k en 3Q17
  - Balance de Situación saneado: La ratio de apalancamiento (excluyendo los convertibles) se sitúa en 1,6x (considerando actualización objetivo de EBITDA recurrente por 235M€)
- **Refinanciación de la deuda senior en proceso y suscrita.**
  - Vencimiento de la deuda se extenderá; tipo de interés disminuirá
  - Línea de financiación adicional para inversión en capex de 150M€
- **Como prometido, MASMOVIL actualiza e incrementa sus objetivos 2017.**
  - Incremento neto combinado de líneas banda anchas y móvil postpago en 800k líneas (vs previamente 500k)
  - Ingresos de Servicios +18% (vs previamente +10%)
  - EBITDA recurrente de 235M€ (vs previamente >200M€)

MASMOVIL continúa reforzando su posición como el 4º operador de telecomunicaciones en España. En 9M17 la Compañía generó Ingresos de Servicio de 736M€ (+19% yoy) y un EBITDA Recurrente de 168M€ (+87% yoy) gracias a la positiva evolución comercial y la continua materialización de eficiencia de costes.

- **Crecimiento orgánico en todas las métricas relevantes**
  - Clientes en 9M17: MASMOVIL añadió un total de 622k líneas de contrato móvil en 9M17 (285k añadidas en 3Q17) para alcanzar 3,71M de líneas móviles y 370k de banda ancha.
  - Highlights financieros de 3Q17:
    - Los Ingresos de Servicio aumentan desde 214M€ in 3Q16 a 262M€ (+22%).
    - Los ingresos totales aumentan desde 282M€ a 340M€ (+21%).
    - EL EBITDA Recurrente aumenta desde 34M€ a 64M€ (+86%), con el margen EBITDA Recurrente en el 19% en 3Q17 (vs 12% en 3Q16).

**Tabla 1.1 – Cifras clave**

	Units	2016 <sup>(4)</sup>	9M16 <sup>(4)</sup>	9M17	Growth	3Q16 <sup>(4)</sup>	3Q17	Growth
Móvil post-pago	(M)	3,34	3,25	3,71	14%	3,25	3,71	14%
Móvil pre-pago	(M)	0,95	1,01	0,99	-2%	1,01	0,99	-2%
Banda ancha	(M)	0,12	0,07	0,37	429%	0,07	0,37	429%
Total líneas	(M)	4,41	4,33	5,07	17%	4,33	5,07	17%
ARPU facturado ponderado	(€)	14,1				14,7	15,6	6%
Total Ingresos	(M€)	1.121	820	949	16%	282	340	21%
Total Ingresos por Servicio	(M€)	838	617	736	19%	214	262	22%
EBITDA recurrente <sup>(1)</sup>	(M€)	119	90	168	87%	34	64	86%
Margen	(%)	11%	11%	18%		12%	19%	
Resultado Neto Ajustado <sup>(5)</sup>	(M€)			45,1				
BPA Ajustado (totalmente diluido) <sup>(5)</sup>	(€)			1,36				
Deuda Neta sin convertibles	(M€)	336		380				
Apalancamiento <sup>(3)</sup>		2.8x		1,6				
Acciones en circulación	(M)		20,0	20,0				
Acciones totalmente diluidas <sup>(2)</sup>	(M)		20,0	33,1				

(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 9M17 calculado sobre la base del EBITDA Recurrent objetivo de 235M€

(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

## 2. Avance hacia el cumplimiento de los objetivos de 2017

- Como se comprometió en la última presentación de resultados trimestral, la Compañía actualiza sus objetivos 2017.
- Dada la evolución del negocio en los primeros nueve meses del año, MASMOVIL incrementa sus objetivos para el 2017:
  - Incremento en líneas netas de post-pago más banda ancha desde el anterior objetivo de 500k líneas netas a 800k líneas netas.
  - Incremento de la expectativa de crecimiento de los Ingresos por Servicios pasando de una estimación de +10% a un objetivo actual de +18% sobre el nivel proforma 2016 (838 M€).
  - EBITDA recurrente (antes de gastos no recurrentes) de 235M€ en 2017, desde 119M€ en 2016 (y vs el anterior objetivo de más de 200M€).

## 3. Análisis Operacional y Financiero

- **+19% de crecimiento de los Ingresos de Servicio Proforma en 9M17, +22% en 3Q17**
  - Los Ingresos de Servicio crecieron hasta 736M€ (+19% yoy) en 9M17 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 (23M€ de contribución bruta con 214M€ de ingresos) aumentan sus ingresos un +5% yoy.

**Tabla 3.1 – Desglose de ingresos**

(Millones €)	9M16 <sup>(2)</sup>	9M17	Growth	3Q16 <sup>(2)</sup>	3Q17	Growth
Ingresos por Servicio	617	736	19%	214	262	22%
Otros ingresos	203	214	5%	67	78	16%
<b>Ingresos totales</b>	<b>820</b>	<b>949</b>	<b>16%</b>	<b>282</b>	<b>340</b>	<b>21%</b>
<b>Ingresos netos <sup>(1)</sup></b>	<b>635</b>	<b>758</b>	<b>19%</b>	<b>221</b>	<b>273</b>	<b>24%</b>

(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 758M€ en 9M17 (+19%) y 273M€ en 3Q17 (+24%)

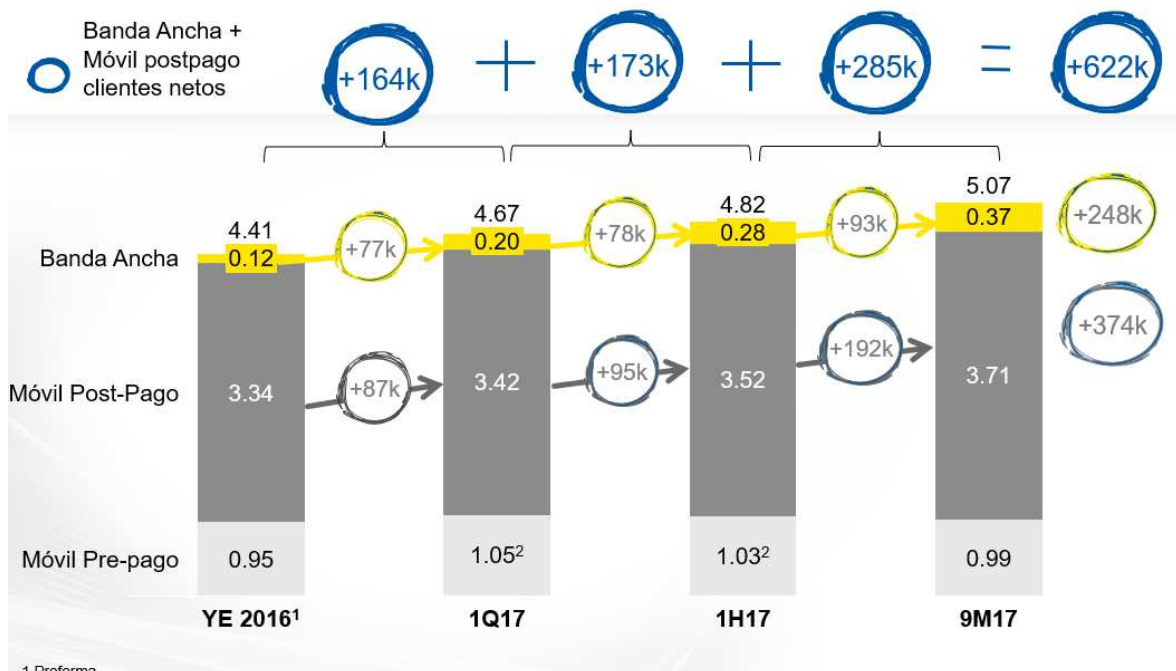
**Tabla 3.2 – Base de clientes**

(Millones de líneas)	9M16 <sup>(1)</sup>	9M17	Growth
Móvil Post-pago	3,25	3,71	14%
Móvil Pre-pago	1,01	0,99	-2%
Banda ancha	0,07	0,37	429%
<b>Total líneas</b>	<b>4,33</b>	<b>5,07</b>	<b>17%</b>

(1) Proforma  
Fuente: Compañía

- A finales de 9M17 el Grupo tenía 5,07M líneas totales, +17% vs 9M16.
- Las líneas móviles post-pago más las líneas de banda ancha suman 4,08 millones en 9M17, lo que implica un crecimiento del 23% frente a 9M16
- El ARPU facturado ponderado ha pasado de 14,7€ al mes en 3Q16 a 15,6€ en 3Q17.

**Gráfica 3.1 – Evolución de las líneas post-pagos y banda ancha.**

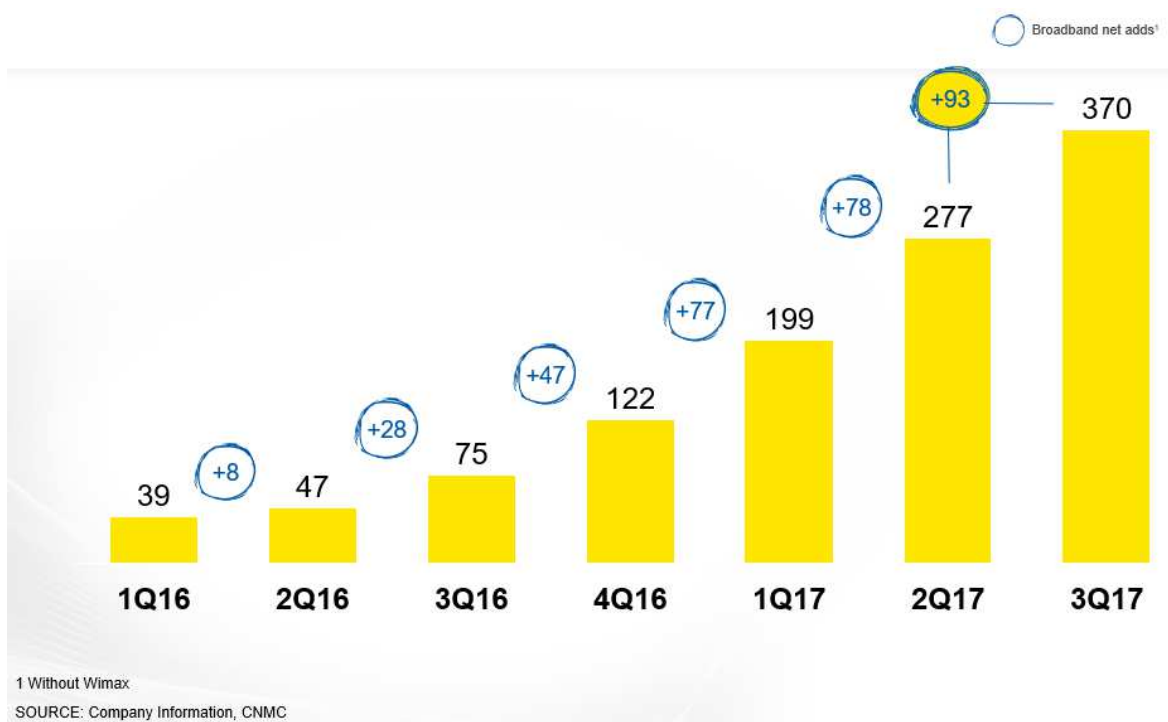


1 Proforma  
2 Incluye Llamaya (ethnic MVNO)  
SOURCE: Company Information, CNMC

# MASMOVIL

- **Negocio móvil: +14% de crecimiento en las líneas de post-pago**
  - Al final de 9M17 el Grupo tenía 3,71M de clientes de post-pago, un crecimiento del 14% vs 9M16 (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 248k nuevos accesos de banda ancha en 9M17, permitiendo a la Compañía alcanzar 370k accesos de banda ancha a finales del periodo.
  - El desarrollo de la actividad en banda ancha se aceleró durante el tercer trimestre incrementando las alta netas en 93k nuevos clientes vs 77k y 78k en 1Q17 y 2Q17 respectivamente, gracias al éxito en la campaña comercial “la vuelta al cole”

**Gráfica 3.2 – Evolución de los accesos proforma de banda ancha (miles)**



# MASMOVIL

- Red FTTH: MASMOVIL creció su huella en FTTH a 9,0 millones de unidades inmobiliarias a finales de 9M17:
  - Esto representa un crecimiento de c.10x comparado con 4Q16
  - Al final de 9M17 la cobertura en red fija de MASMOVIL alcanza los 18 millones con banda ancha, de los cuales 9,0 millones están basados en tecnología de fibra, y de estos, 1,5 millones son desarrollos propios (incluyendo las unidades inmobiliarias mutualizadas) y el resto (7,5 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 3.3 – Huella FTTH**



<sup>1</sup> Proforma  
SOURCE: Company Information



## 4. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganacias

**Table 4.1 – PyG Resumida**

(Millones de €)	9M16 <sup>(1)</sup>	9M17	Growth	3Q16 <sup>(1)</sup>	3Q17	Growth
<b>Ingresos</b>	<b>819,7</b>	<b>949,2</b>	<b>16%</b>	<b>281,5</b>	<b>340,0</b>	<b>21%</b>
Otros ingresos operativos	4,0	22,1	n.a.	0,7	7,6	n.a.
Coste de ventas	(649,1)	(714,7)	10%	(218,8)	(252,8)	16%
Otros gastos operativos	(84,4)	(88,2)	5%	(29,0)	(30,8)	6%
<b>EBITDA Recurrente <sup>(1)</sup></b>	<b>90,2</b>	<b>168,4</b>	<b>87%</b>	<b>34,4</b>	<b>64,1</b>	<b>86%</b>
Gastos no recurrentes	(4,1)	(21,8)	n.a.	(4,1)	(6,1)	n.a.
SAR	-	(2,4)	n.a.	-	(1,1)	n.a.
EBITDA Reportado	86,1	144,2	67%	30,3	56,9	88%
Depreciación/amortización	(67,0)	(90,5)	35%	(21,8)	(31,8)	46%
EBIT Reportado	19,1	53,8	181%	8,5	25,1	195%
Gastos financieros netos	(13,3)	(187,8)	n.a.	(5,6)	(15,6)	n.a.
BAI	5,8	(134,1)	n.a.	2,9	9,5	n.a.
Impuesto sobre beneficios	(6,0)	(14,0)	n.a.	(3,9)	(6,2)	n.a.
Resultado neto Reportado	(0,2)	(148,1)	n.a.	(1,0)	3,3	n.a.
Suma de los "Ajustes" <sup>(2)</sup>	3,2	193,2	n.a.			
<b>Resultado neto Ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>2,8</b>	<b>45,1</b>	<b>16x</b>			

(1) Proforma

(2) Ver explicación más detallada abajo

(3) Incluye impacto negativo de 141M€ de no-caja por cambios contables del convertible ACS.

Source: Company

- **El EBITDA Recurrente de 64M€ en 3Q17 implica un crecimiento del +86% vs 3Q16**
  - El EBITDA Reportado en 3Q17 aumenta desde 57M€ a 64M€ de EBITDA Recurrente una vez se ajusta por los gastos no recurrentes y el SAR.
- **Para 9M17 el EBITDA recurrente de 168M€ implica un crecimiento del +87% vs 9M16**
  - El EBITDA Reportado en los primeros nueve meses aumenta desde 144M€ a 168M€ de EBITDA Recurrente una vez se ajusta por los gastos no recurrentes y el SAR.
- **Gastos no recurrentes en 9M17**
  - El Grupo ha incurrido en 3Q17 en 6M€ de gastos no recurrentes (22M€ en 9M17) relacionados con la integración de Yoigo y Pepephone.
  - MASMOVIL espera incurrir en 2017 en 31M€ de gastos no recurrentes relacionados con la migración de los diferentes contratos de itinerancia nacional y otros costes no recurrentes.
  - El Grupo ha registrado en 9M17 una provisión correspondiente a los Stock Appreciation Rights a un grupo de empleados por importe de 2M€.

# MASMOVIL

- **El Resultado Neto Ajustado alcanza 45M€ en 9M17, 16 veces el de 9M16**

Resultado Neto positivo de 45M€ positivos una vez ajustados por los gastos no recurrentes y otros impactos contables no relacionados con el negocio:

- 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 mayoría contabilizado en 1H17.
- Costes no recurrentes de 22M€ incurridos en 9M17.
- La amortización de la base de clientes adquirida por un total de 16M€.
- 2M€ 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 27M€ en el semestre.
- Por último, el ajuste por el impacto fiscal de todo lo anterior por -15M€.

El BPA Ajustado en los primeros nueve meses alcanza los 1,36€ en base totalmente diluida, considerando 33,1 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**

<i>(Millones de €) (excepto BPA)</i>	<b>9M17</b>
<b>Resultado neto Recurrente</b>	<b>(148,1)</b>
Impacto contable convertible de ACS	140,6
<b>Resultado neto Recurrente excluy convertible de ACS</b>	<b>(7,5)</b>
Gastos no recurrentes	21,8
Amortización de la basa de clientes adquirida	15,9
Plan de incentivos de dirección	2,4
Intereses de los convertibles de Providence y ACS	27,3
Impacto fiscal de los ajustes anteriores	(14,8)
<b>Resultado neto Ajustado diluido</b>	<b>45,1</b>
Acciones completamente diluidas (millones)	<b>33,1</b>
<b>BPA Ajustado (totalmente diluido)</b>	<b>1,36</b>

- **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 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.

## 5. Análisis del Balance de Situación Consolidado

**Table 5.1 – Balance de Situación Consolidado**

(Millones de €)

	Reported 2016	Reported Q3 2017	Variance Q3'17 - 2016
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.425,5</b>	<b>1.485,7</b>	<b>60,2</b>
Inmovilizado intangible	737,3	792,2	55,0
Inmovilizado material	403,9	418,1	14,2
Otros activos no corrientes	48,5	47,6	(0,9)
Activos por impuesto diferido	235,8	227,7	(8,1)
<b>Activos corrientes</b>	<b>437,3</b>	<b>427,8</b>	<b>(9,5)</b>
Existencias	1,6	1,0	(0,6)
Clientes y otras cuentas a cobrar	191,6	189,5	(2,2)
Otros activos corrientes	8,0	21,0	13,0
Efectivo y otros activos líquidos equi	236,1	216,3	(19,7)
<b>Total activo</b>	<b>1.862,8</b>	<b>1.913,5</b>	<b>50,7</b>

(Millones de €)

	Reported 2016	Reported Q3 2017	Variance Q3'17 - 2016
<b>Fondos Propios</b>	<b>255,6</b>	<b>256,3</b>	<b>0,7</b>
Capital Social	2,0	2,0	(0,0)
Prima de emisión	246,7	246,7	(0,0)
Reservas y otros instrumentos de p:	7,0	7,6	0,7
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>931,6</b>	<b>1.094,2</b>	<b>162,6</b>
Deuda a largo plazo	502,0	462,2	(39,7)
Otros pasivos financieros a largo pla	182,0	381,4	199,4
Provisiones	101,2	85,2	(16,0)
Otros pasivos no financieros a largo	87,1	109,1	22,0
Pasivos por impuesto diferido	59,4	56,3	(3,1)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>675,6</b>	<b>563,0</b>	<b>(112,6)</b>
Deuda a corto plazo	116,4	46,9	(69,5)
Otros pasivos financieros a corto pla	136,2	49,1	(87,1)
Provisiones	39,2	22,4	(16,9)
Proveedores y otras cuentas a paga	383,8	444,7	60,9
Otros pasivos no financieros a corto	0	0	0
<b>Total patrimonio neto y pasivo</b>	<b>1.862,8</b>	<b>1.913,5</b>	<b>50,7</b>

Fuente: Compañía

- **Deuda Neta de 380M€ (excluyendo los convertibles), todos los covenants de la deuda cumplidos**

La deuda neta del Grupo a finales de 9M17, excluyendo los convertibles en circulación, es de 380M€ y 631M€ 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, por debajo del precio actual de la acción.



## 6. Análisis del Cash Flow

**Tabla 6.1 – Cash Flow de las Operaciones**

(Millones de €)	9M17
EBITDA Recurrente	168
Ajustes no-caja	3
Variación capital circulante	29
Gasto financiero (caja)	(24)
<b>CF Recurrente de operaciones antes de Capex</b>	<b>177</b>
<b>Capex neto</b>	<b>(101)</b>
<b>CF Recurrente de operaciones</b>	<b>76</b>

Fuente: Compañía

### o Cash Flow Recurrente de las Operaciones

- o En términos Recurrentes, el Grupo generó en 9M17 un total de 177M€ de CF de las Operaciones (después de los pagos de intereses, pero antes del CAPEX).
- o En 9M17 se invirtió un Capex neto de 101M€ después de tener en cuenta la venta de IRU's sobre red de la compañía, destinado a fortalecer la posición competitiva del Grupo en el área de la banda ancha, resultando en 76M€ 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, móvil e IT se estima en unos 50M€ en el largo plazo.

### 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 42M€, después de tener en cuenta la venta de IRU's sobre red de la compañía.
- o Al final de 9M17 la huella total de la Compañía en fibra ascendía a 9,0 millones de unidades inmobiliarias.
- o El Capex relacionado con la captación de clientes representó 58M€.
- o IT y mantenimiento implicaron 9M€ de inversión en el periodo.
- o Finalmente, durante 9M17 se han generado 7M€ por la venta de equipos de clientes y red.

**Tabla 6.2 – Capex**

(Millones de €)	9M17
Capex de clientes	58
Construcción red fija	33
Construcción red móvil	9
IT	4
Mantenimiento y otros	5
<b>Capex total</b>	<b>108</b>
Venta de activos	-7
<b>Capex neto</b>	<b>101</b>

Fuente: Compañía

## **7. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo**

EL pasado 20 de Octubre se convocó a la Asamblea de Bonistas de las Emisiones de 680 Bonos senior garantizados de MASMOVIL BROADBAND, S.A.U. (“la Asamblea”). La Asamblea tendrá lugar en Avenida de la Vega, nº 15, Alcobendas (Madrid), España, el próximo 6 de noviembre de 2017, a las 12:00 horas en primera convocatoria, o en segunda convocatoria en el mismo lugar el día 7 de noviembre de 2017 a las 12:00 horas.

El Orden del Día de la Asamblea incluye la modificación de ciertos términos y condiciones de los Bonos con objeto de alinear los términos y condiciones establecidos a las nuevas condiciones financieras y de garantías que el Grupo MASMOVIL acuerde dentro de la nueva refinanciación en marcha del crédito senior sindicado por 386M€ suscrito en octubre del 2016 y que fue objeto de sindicación posterior entre un grupo o sindicato de entidades financiadoras (el “Contrato de Crédito Senior” o el “SFA”).

El proceso de refinanciación, el importe del cual ha sido asegurado por un pool de tres entidades financieras nacionales e internacionales pretende cumplir los siguientes objetivos:

- Dotar de mayor flexibilidad financiera al Grupo MASMOVIL 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 bajo el Contrato de Crédito Senior.
- Flexibilizar determinadas obligaciones de información y compromisos (covenants) actualmente establecidos bajo el SFA.
- Incorporar al perímetro bancario los compromisos financieros asumidos por MMBB, compromisos que actualmente carecen de recurso a la matriz del Grupo, entre ellos los Bono.

La efectividad de todos los acuerdos adoptados por la Asamblea General queda sujeta a la condición suspensiva de que se suscriban y eleven a público ante notario los documentos de novación modificativa y no extintiva del Contrato de Crédito Senior, o en su caso, los de suscripción de un nuevo contrato de financiación senior que cancele el Contrato de Crédito Senior en su integridad (i.e. novación extintiva), si por cualquier causa dicha estructura es más eficiente con vistas a la nueva sindicación de la financiación bancaria senior.

Finalmente, MASMOVIL BROADBAND ha adquirido un compromiso irrevocable de realizar, con el apoyo financiero del Grupo, una oferta de recompra de los bonos (“tender offer”) a todos aquellos bonistas que puedan estar interesados en su venta una vez que entren en vigor las modificaciones de los Términos y Condiciones de los Bonos, y si se cumple la condición suspensiva referida en el párrafo anterior. El tender offer será ejecutado a un precio de recompra ex-cupón igual al ciento trece coma setenta y cinco por ciento (113,75%) del valor nominal de cada Bono que sea objeto de recompra