

Resultados enero – marzo 2017

28 de abril de 2017

La información y las previsiones contenidas en esta presentación no han sido verificadas por ninguna entidad independiente y por tanto no se garantiza ni su exactitud ni su exhaustividad. En este sentido, se invita a los destinatarios de esta presentación a consultar la documentación pública comunicada por Cellnex a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Todas las previsiones y otras afirmaciones que figuran en esta presentación que no se refieran a hechos históricos, incluyendo, entre otras, las relativas a la situación financiera, estrategia empresarial, planes de gestión u objetivos de futuras operaciones de Cellnex (incluyendo a sus filiales y participadas), son meras previsiones de futuro. Estas previsiones contemplan riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden derivar en que los resultados reales, actuación o logros de Cellnex, o los resultados del sector, sean significativamente diferentes de los expresados. Estas previsiones se basan en diversas hipótesis relativas a las estrategias empresariales presentes y futuras de Cellnex y al entorno en que Cellnex espera operar en el futuro, las cuales quizá no se cumplan. Todas las previsiones y otras manifestaciones aquí contenidas se refieren únicamente a la situación existente en la fecha de realización de esta presentación. Ni Cellnex ni ninguna de sus filiales, asesores o representantes, ni ninguno de sus respectivos administradores, directivos, empleados o agentes serán responsables en modo alguno por cualquier perjuicio que resulte del uso de esta presentación o de su contenido, o relacionado en cualquier otro modo con ésta.

Esta presentación va dirigida exclusivamente a analistas y a inversores institucionales o especializados y únicamente debería ser leída con el soporte del documento Excel publicado en la página web de Cellnex. La distribución de esta presentación podría estar sujeta a restricciones en determinadas jurisdicciones por lo que los receptores de esta presentación o quienes finalmente obtengan copia o ejemplar de la misma, deberán conocer dichas restricciones y cumplirlas. Tras la recepción de esta presentación usted acepta quedar vinculado por las mencionadas limitaciones.

Este documento no constituye una oferta ni ninguna parte de este documento deberá tomarse como base para la formalización de ningún contrato o acuerdo.

Aspectos destacados



Ubicación: Francia
Emplazamiento rural
3 clientes

Sólido comportamiento en línea con el consenso de mercado

Sólida generación de crecimiento orgánico

*+1% nuevos PoPs en el trimestre
(Mar 2017 vs. Dic 2016)*

Asegurando futuro crecimiento orgánico

*Acuerdo marco firmado con el 4º operador móvil en Italia
Nuevo acuerdo de desmantelamiento de 400 sites¹*

Confirmación del guidance 2017

Elevada conversión de caja incluso sin condición de REIT

84% conversión caja

Acceso continuado al mercado de bonos

*3 nuevos instrumentos a 10 años:
bono, colocación privada y préstamo bilateral*

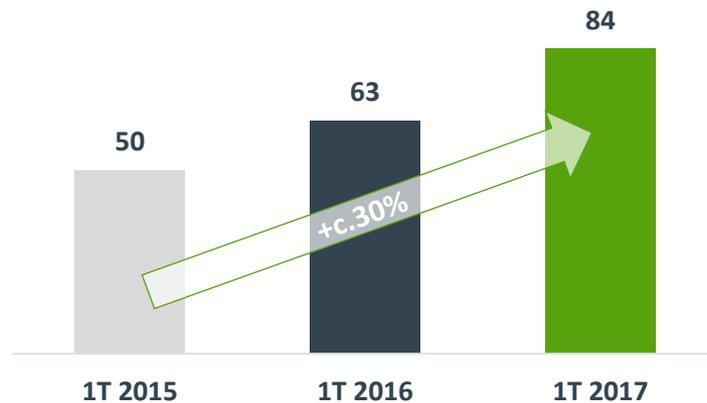
Liderando una propuesta única en el sector de torres

De MLA a MSA

(1) En el contexto de un plan de eficiencia que proporciona ahorros para el operador

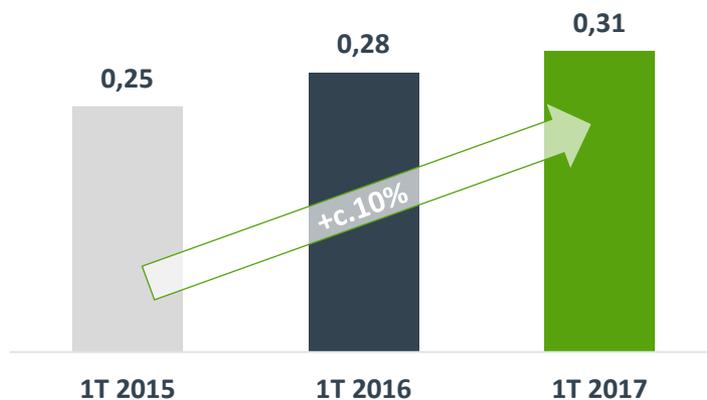
Incremento del EBITDA Ajustado y del FCLRA por acción

EBITDA Ajustado (€Mn)



2015-2017: TACC del c.30% EBITDA Ajustado

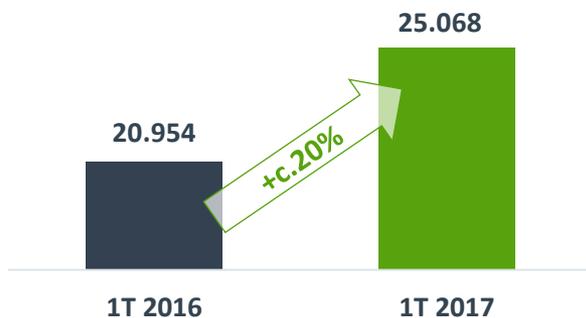
FCLRA por acción (€)



2015-2017: TACC del c.10% FCLRA por acción

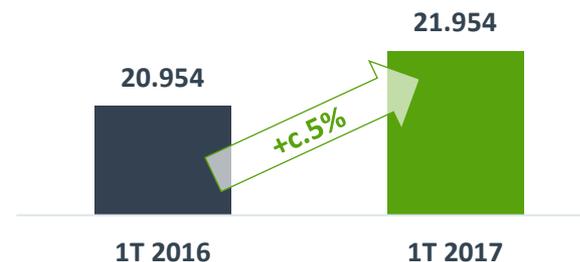
Los principales indicadores operativos crecen significativamente

Evolución de PoPs – total



Contribución de crecimiento orgánico y cambio de perímetro

Evolución de PoPs – crecimiento orgánico



Crecimiento orgánico por necesidades de densificación

Ratio de compartición



Contribución de crecimiento orgánico y cambio de perímetro

Evolución nodos DAS



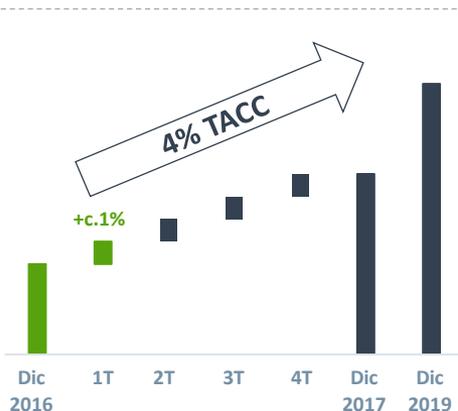
Futuro impulsor de crecimiento de servicios de infraestructuras de telecomunicaciones

Trayectoria constante y positiva en objetivos de crecimiento orgánico

Objetivos

Progreso 1T 2017

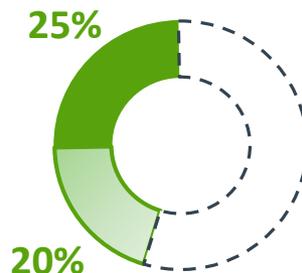
Nuevos PoPs 2016-19 (1)



Crecimiento orgánico en línea con las previsiones (+5% nuevos PoPs vs 1T 2016)

Desmantelamiento 2016-19

Objetivo: 2.000 emplazamientos

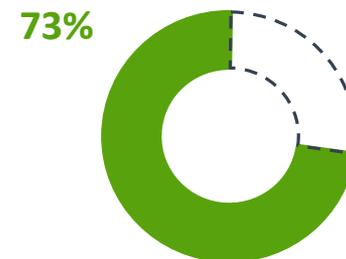


Nuevo acuerdo para desmantelar 400 emplazamientos⁽³⁾

45% del objetivo total ya alcanzado

Construcción 2016-21 (2)

Objetivo: 2.200 emplazamientos



Primeras medidas adoptadas en estrecha coordinación con el cliente

■ Progreso a Dic 2016 (4) ■ Progreso en el periodo (4)

(1) Incluye sólo crecimiento orgánico, a perímetro constante

(2) Incluye el acuerdo con Bouygues Telecom anunciado en febrero 2017

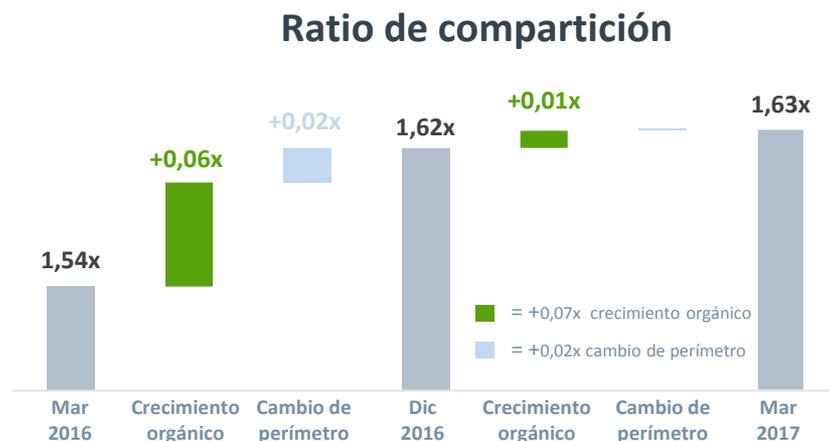
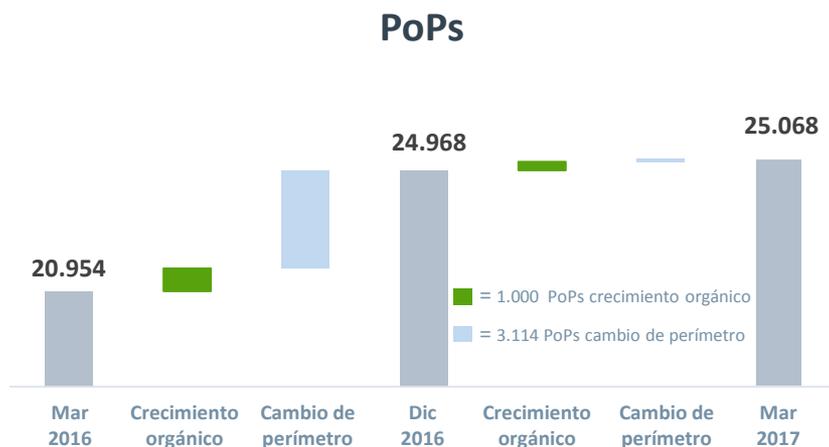
(3) En el contexto de un plan de eficiencia que proporciona ahorros para el operador

(4) Contratado

Evolución del negocio

Ubicación: España
Emplazamiento urbano
3 clientes

**Crecimiento de PoPs del c.20%
(del cual 5% crecimiento orgánico)**



Permanente actividad comercial que genera nuevas fuentes de ingresos

Firma de acuerdo marco con el 4º operador móvil en Italia, proporcionando total flexibilidad para su despliegue de red

Nuevo proyecto de racionalización de emplazamientos (c.400), en el marco de un plan de eficiencia que proporciona ahorros para el operador

Fuerte impulso comercial en proyectos DAS (c.+6% crecimiento en sólo 3 meses)

Contrato adjudicado por T-systems para proveer el soporte de comunicaciones terrestres en España para el sistema de Inmarsat de Wi-Fi a bordo



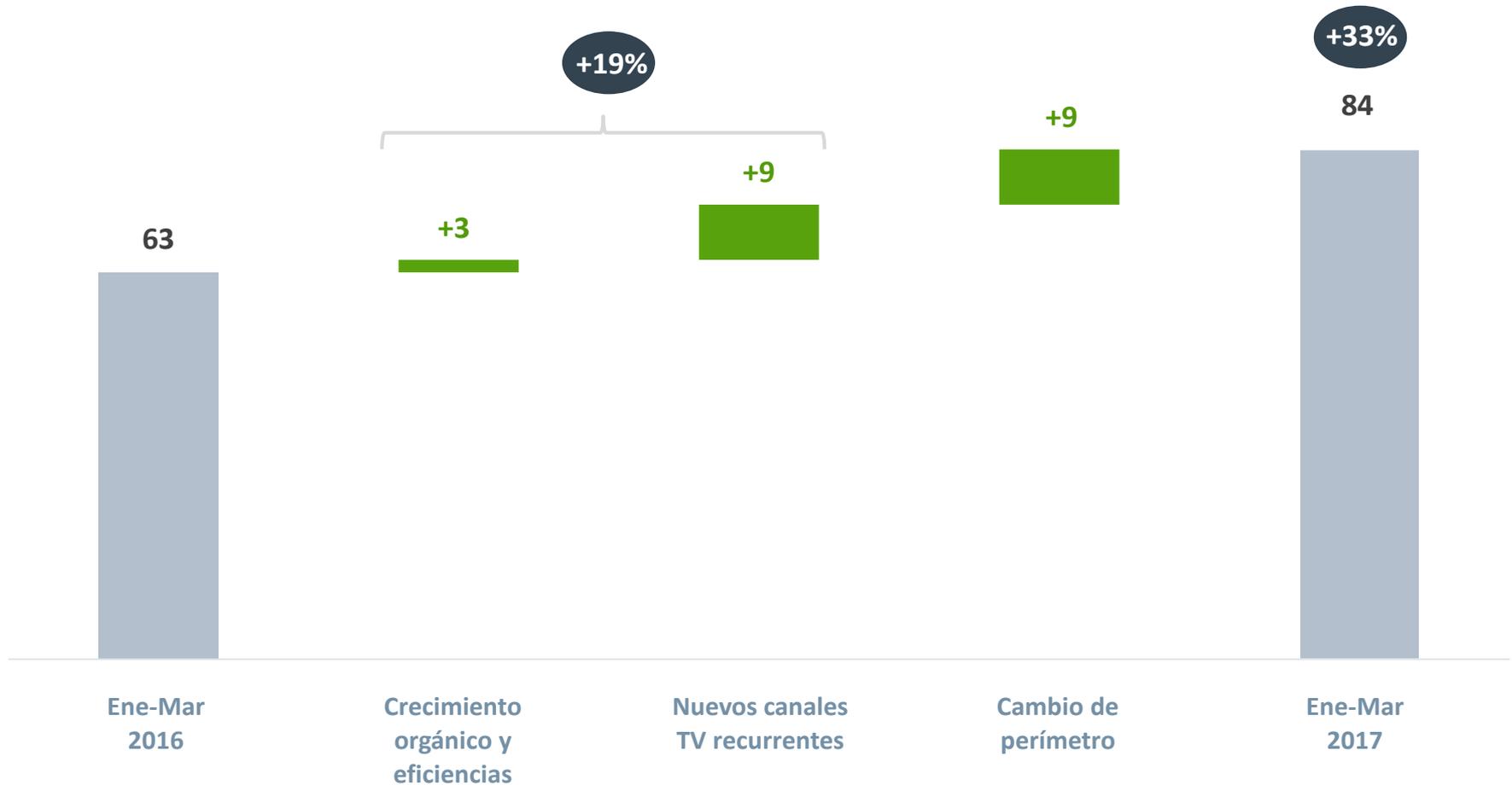
Asignación de la banda 700MHz desde junio 2020 a 2022⁽¹⁾. La banda sub-700MHz queda asegurada para TDT al menos hasta 2030. Cellnex espera mantener el número actual de MUXs nacionales, así como beneficiarse del despliegue de 5G

(1) De acuerdo con la resolución legislativa del 15 de marzo de 2017 del Parlamento Europeo

Evolución del negocio 1T 2017

EBITDA Ajustado

Crecimiento del EBITDA Ajustado +33%, con +19% correspondiendo a crecimiento orgánico



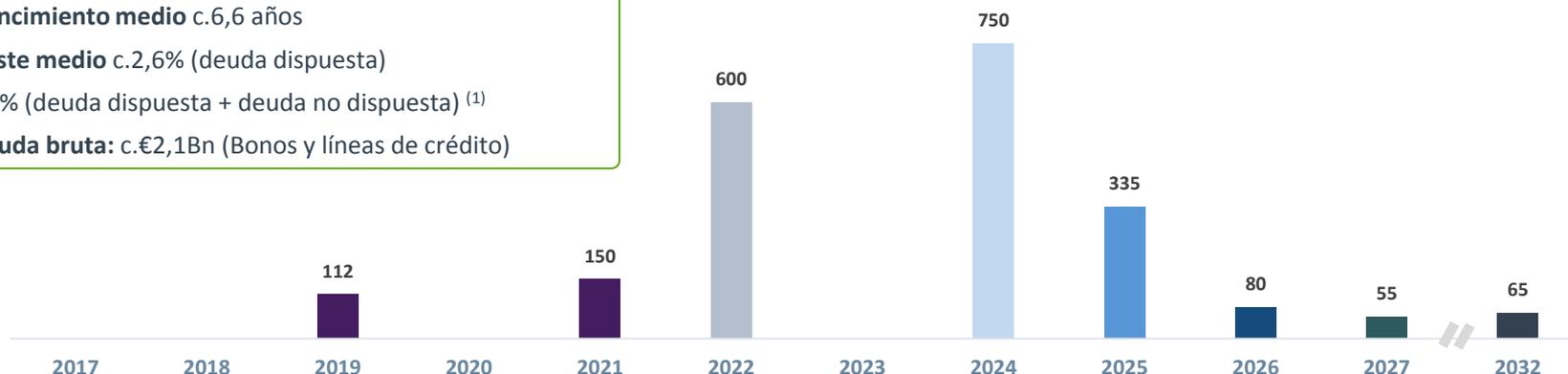
Cifras en €Mn

Evolución del negocio 1T 2017

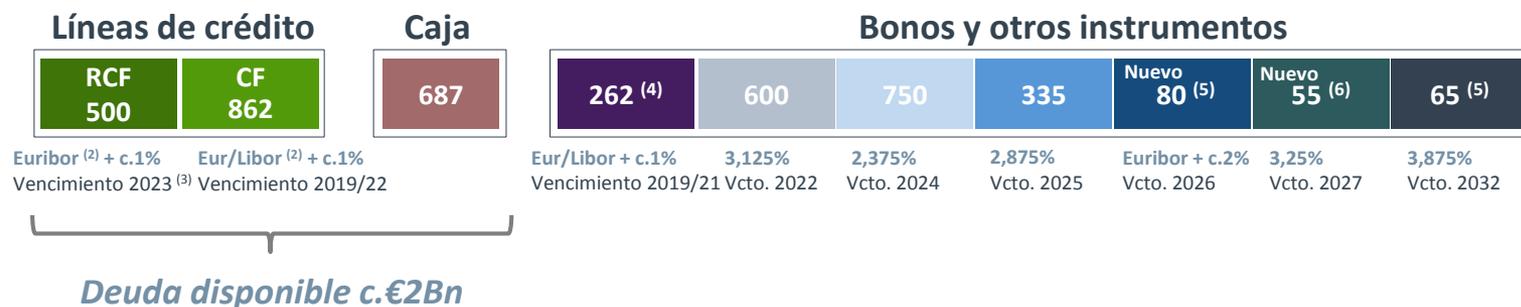
Estructura de capital - abril 2017

Amplia liquidez - caja y deuda disponible por valor de c.€2Bn
Primera refinanciación significativa en 2022

Vencimiento medio c.6,6 años
Coste medio c.2,6% (deuda dispuesta)
 c.2% (deuda dispuesta + deuda no dispuesta) ⁽¹⁾
Deuda bruta: c.€2,1Bn (Bonos y líneas de crédito)



Deuda neta c.€1,5Bn



(1) Considerando tipos actuales Euribor; coste de financiación de todo el periodo hasta vencimiento
 (2) RCF Euribor 1M; Líneas de crédito Euribor 1M y 3M; Suelo del 0%
 (3) Vencimiento: 5 años con 2 extensiones de 1 año de mutuo acuerdo

(4) Incluye c.€150Mn deuda en GBP, cobertura natural de la inversión en Shere Group (UK)
 (5) Colocación privada (6) Préstamo bilateral
 Cifras en €Mn

Evolución del negocio 1T 2017

Flujo de Caja Libre Recurrente Apalancado

Elevada conversión de caja de EBITDA Ajustado en FCLRA del 84%

Cifras en €Mn	Mar 2016	Mar 2017	
Servicios de infraestructuras de telecomunicaciones	92	109	
Infraestructuras de difusión	52	61	
Otros servicios de red	22	20	
Ingresos	165	189	+15%
Gastos de personal	-24	-25	
Reparación y mantenimiento	-6	-7	
Gastos de alquiler	-40	-40	
Suministros	-16	-18	
General y otros	-17	-16	
Gastos operativos	-102	-105	
EBITDA Ajustado	63	84	+33%
<i>% Margen</i>	<i>41%</i>	<i>46%</i>	
Capex de mantenimiento	-2	-4	
Variación de circulante	5	0	
Intereses pagados	-1	-9	
Impuestos pagados	0	0	
FCLRA	66	71	+7%

- Servicios de infraestructuras de telecomunicaciones aumenta debido al crecimiento orgánico y adquisiciones
- Incremento de ingresos de difusión debido al encendido de los nuevos canales de TV en el 2T 2016
- Opex estable en comparación con 1T 2016; aumento debido al cambio de perímetro parcialmente compensado con el plan de eficiencias
- Capex de mantenimiento por debajo del guidance por efectos temporales
- Variación de circulante neutral
- Incremento de intereses debido al pago de cupones en el periodo
- Impuestos reflejan el calendario de pagos en el periodo

Evolución del negocio 1T 2017

Balance y cuenta de resultados consolidados

Deuda neta/EBITDA Ajustado¹ alcanza 4,3x

- El proceso de PPA comporta asignación a activos fijos, con un impacto marginal en el fondo de comercio
- Incremento de caja debido a la emisión de nuevos instrumentos de deuda en el periodo

(1) EBITDA Ajustado anualizado con las contribuciones de las transacciones anunciadas en 2016 y 2017

(2) Excluye préstamos y subvenciones PROFIT

Balance (€Mn)	Dic 2016	Mar 2017
Activo no corriente	2.545	2.524
Activos fijos	2.084	2.056
Fondo de comercio	380	380
Otros activos financieros	81	87
Activo corriente	351	727
Deudores y otros activos corrientes	158	175
Efectivo y equivalentes	193	552
Total activo	2.895	3.251
Total patrimonio neto	551	564
Pasivo no corriente	2.153	2.471
Emisión de bonos	1.398	1.728
Préstamos	279	268
Impuestos diferidos	290	287
Otras deudas y provisiones	186	188
Pasivo corriente	191	216
Total patrimonio neto y pasivo	2.895	3.251
(2) Deuda neta	1.499	1.462
Deuda neta anualizada/EBITDA Ajustado anualizado	4,6x	4,3x

Cuenta de resultados (€Mn)

	Mar 2016	Mar 2017
Ingresos	165	189
Gastos operativos	-102	-105
Elementos no recurrentes	-3	-8
Amortizaciones	-41	-49
Resultado de operaciones	19	26
(3) Intereses netos	-7	-15
Costes emisión bono	-1	0
Impuestos sobre beneficios	0	0
(4) Intereses de minoritarios	0	0
Resultado neto sociedad dominante	11	11

- Aumento de los intereses netos por los cupones asociados al nuevo bono y la formalización de gastos de deuda

(3) Por favor consultar archivo Excel para reconciliación entre intereses netos (devengados) e intereses pagados (caja)

(4) Intereses minoritarios en Galata (10%) y Adesal (40%)

1 Sólido comportamiento en línea con el consenso de mercado

- 20% crecimiento nuevos PoPs (5% crecimiento orgánico)
- EBITDA Ajustado +33%
- FCLRA +7%

2 Asegurando futuro crecimiento orgánico

- Acuerdo marco firmado con el 4º operador móvil en Italia
- Nuevo acuerdo de desmantelamiento de 400 emplazamientos

3 Confirmación del guidance 2017

- EBITDA Ajustado [€330Mn-€340Mn]
- Crecimiento FCLRA >10%



Preguntas frecuentes

Ubicación: Italia
Emplazamiento rural
2 clientes

¿Cuál es el perfil de conversión de caja de Cellnex?

La conversión de caja de Cellnex es más elevada que la de sus peers (tanto EEUU como UE) incluso sin estatus REIT

2016		Comp 1 	Comp 2 	Comp 3 	Comp 4 	Comp 5 	Comp 6 
EBITDA Ajustado	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
(1) Capex de mantenimiento	3%	1%	2%	7%	3%	2%	1%
(2) Intereses pagados	2%	4%	3%	2%	3%	4%	0%
(1) Impuestos pagados	2%	0%	1%	10%	9%	1%	16%
Variación de circulante	Positivo	Positivo	Negativo	Positivo	Negativo	Negativo	Negativo
Conversión FCLRA	87%	82%	76%	76%	64%	62%	56%

*Pago de impuestos similar a peers EEUU por impacto positivo de medidas
Cellnex tiene condiciones de financiación de las más atractivas en el sector*

(1) Porcentaje sobre el total de ingresos – 2016 año completo

(2) Porcentaje sobre el total de deuda a 31 de diciembre 2016

Preguntas frecuentes

¿Cuál son las ventajas competitivas de Cellnex vs. nuevos entrantes en Europa?

1 MSA a medida con el profundo conocimiento de las necesidades de los clientes

- Amplia oferta de servicios
 - 4G, DAS, Small Cells, backhauling fibra, futuro 5G, ...
 - Ingeniería y adaptación del emplazamiento, planificación radio, ...
 - Optimización de red (desmantelamiento, construcción, ...)
- Exigentes indicadores operativos y acuerdos de nivel de servicio
 - Alineados con los objetivos de nuestros clientes
- Normas contables: MSA se considerará Opex (no arrendamiento – impacto IFRS 16)

2 Neutralidad

3 Enfoque industrial y de largo plazo

4 Sólidas credenciales con nuestros clientes en Europa

Cellnex entiende las necesidades de sus clientes y tiene la habilidad probada de encontrar soluciones a medida

Preguntas frecuentes

¿Qué oportunidades para Cellnex surgen de la consolidación entre operadores?

1 “Remedies”

Los acuerdos de consolidación suelen estar sujetos a restricciones regulatorias tales como desinvertir activos o devolver espectro, que pueden ser adquiridos por un nuevo operador (p.e. Italia)

2 Nuevos servicios y tecnologías

La asignación de nuevo espectro puede ofrecer oportunidades adicionales por la inversión requerida y las necesidades de despliegue de los operadores

3 Optimización/Eficiencias

Este proceso puede también acelerar la potencial consolidación de emplazamientos en una red única, la necesidad de una red troncal compartida, así como la integración de actividades de operación y mantenimiento

Ingresos protegidos por contrato ante el potencial impacto de fusiones conocidas

Cellnex está idealmente posicionada para diseñar una red óptima, adquirir nuevos activos y ofrecer servicios adicionales a las compañías fusionadas

Preguntas frecuentes

¿Cómo se calcula la TIR accionista?

1 Ingresos

- MSA con clientes ancla
- Además, hipótesis prudentes de crecimiento orgánico

2 Opex y Capex

- Gestión que refleja el perfil industrial

3 Igual a flujos de caja generados por el proyecto

4 Financiación de proyecto a nivel local (sin recurso)

- Nivel de deuda soportado por los cash flows del proyecto
- Condiciones de financiación reales proporcionados por las entidades financieras de Cellnex

5 Capital circulante, estructura fiscal óptima

Valoración siguiendo el Modelo de descuento de dividendos

TIR accionista doble dígito bajo asociada al proyecto

El modelo no considera una segunda transacción

Preguntas frecuentes

¿Cómo afectan la inflación y los tipos de interés a Cellnex?

Tanto si sube la inflación como los tipos, Cellnex se beneficia con un impacto positivo en su FCLRA

1

¿Cual es el impacto de un incremento de la inflación?

- c.100% ingresos vinculados a inflación
- Opex estable durante la duración del plan de eficiencias (y a perímetro constante)
- Incremento del EBITDA Ajustado ▲

2

¿Cual es el impacto de un incremento de los tipos de interés?

- Vencimientos a largo plazo (c.7 años)
- c.86% de la deuda a tipos fijos
- Deuda disponible con condiciones atractivas

3

Que conducen a un incremento del FCLRA ▲

+€15Mn

Ejemplo:

- *Asumiendo ingresos de €700Mn, Opex €400Mn, por tanto, EBITDA Ajustado €300Mn*
- *Estructura actual de deuda*
- *Impacto si la inflación y los tipos suben 300 puntos básicos*

		Aumento	
• Ingresos	€700Mn	→ +€21Mn	+3%
• Opex	€400Mn	→ +0Mn	plano
• EBITDA Ajustado	€300Mn	→ +€21Mn	+7%
<hr/>			
• Gastos financieros		-€6Mn	
• FCLRA		+€15Mn	

¿Cuál es el modelo de negocio de DAS y Small Cells?

Modelos de negocio habituales

Modelo de negocio 1 (MNO1):
Recintos de densidad estándar

El propietario del recinto paga una tarifa a Cellnex para proporcionar y gestionar el servicio

€

Cellnex invierte en Capex e incurre en Opex para la gestión del sistema DAS

€

Tarifa por uso del MNO a Cellnex

Típico recinto MN1
Small Cells indoor
Centros comerciales
Hospitales
Edificios

Los propietarios/gerentes otorgan derechos a Cellnex para la comercialización de sus recintos

Cellnex despliega y gestiona el Sistema DAS en el recinto

Los MNOs se conectan al sistema DAS de Cellnex

Modelo de negocio 2 (MNO2):
Recintos de alta densidad

Cellnex paga una tarifa de alquiler al propietario del recinto

€

Cellnex invierte en Capex e incurre en Opex para la gestión del sistema DAS

€

Tarifa por uso del MNO a Cellnex

Típico recinto MN2
Small Cells outdoor
Estadios
Metros
Aeropuertos

Preguntas frecuentes

¿Cuál es el modelo de negocio de DAS y Small Cells?

Magnitudes típicas

Estadios



NODOS # de nodos [50- 150]

CAPEX €8mil – €18mil por nodo

Transporte público



NODOS # de nodos [2- 4] / estación

CAPEX €12mil – €22mil por nodo

Centros comerciales y edificios



NODOS # de nodos [5- 20]

CAPEX €10mil – €20mil por nodo

- Precios: típico ingreso por nodo entre 3 y 6 mil euros anuales
- El típico ratio de compartición para un sistema de DAS es de c.3 MNOs (el ratio de Commscon es hoy de 2,7x)
- Cada nodo DAS alimenta entre 10 y 15 antenas, mientras que 1 Small Cell equivale a una antena



Según ABI Research, los **ingresos asociados a sistemas DAS/Small Cells indoor** crecerán cerca de c.20% anuales (TACC 2018-2025)

A partir de 2018 se espera que la actividad de DAS/Small Cells de Cellnex crezca una tasa similar

Concepto	Definición
Anticipos a clientes	Costes comerciales plurianuales asumidos por Cellnex, con la finalidad de conseguir los contratos de prestación de servicios con los operadores de telefonía móvil que generarán beneficios económicos futuros, mediante la compra a dichos operadores de las infraestructuras por los que se ha pactado su desmantelamiento y el coste del mismo
Backhauling	En una red de telecomunicaciones, el segmento backhaul comprende los enlaces intermedios entre la red backbone y las subredes. La comunicación de móviles con una torre constituye una subred, y la conexión entre la torre y el resto de la red empieza con el enlace backhaul
Backlog	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. 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
Built-to-Suit	Emplazamientos que se construyen a medida de las necesidades del cliente
Capex de expansión	Inversión que genera EBITDA Ajustado adicional, incluyendo built-to-suit, racionalización, la adaptación de las infraestructuras de telefonía móvil, adquisición de terrenos, adelanto de efectivo e infraestructuras de telecomunicaciones urbanas y de difusión
Capex de mantenimiento	Inversión en activos tangibles o intangibles existentes vinculados al mantenimiento de los emplazamientos, excluyendo aquellas inversiones que supongan un aumento de capacidad de los mismos.
Cliente ancla	Operador de telecomunicaciones al que la compañía ha adquirido sus emplazamientos y se convierte en cliente de alquiler
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).
Margen EBITDA Ajustado	Excluye elementos de pass-through a clientes (concretamente electricidad y en algunos casos costes de alquiler) tanto de gastos como de ingresos
FCLRA	Flujo de caja operativo más/menos variación de circulante, más/menos intereses recibidos/pagados, y menos impuestos pagados
Flujo de caja recurrente operativo	EBITDA Ajustado menos Capex de mantenimiento

Definiciones

Concepto	Definición
MLA	Master Lease Agreement
MNO	Operador de Redes de Telefonía Móvil
MSA	Master Service Agreement
MUX	Múltiplex, sistema de transmisión o difusión, de varios canales de TV de forma simultánea en una misma señal
Nodo	Puntos de presencia en relación con DAS
Inversión en M&A	Inversión a través de combinaciones de negocio, así como una significativa inversión mediante la adquisición de paquetes de emplazamientos (compra de activos)
PoP	Punto de presencia. Representa el número de operadores que tienen presencia en un emplazamiento determinado independientemente del tipo o números de equipos instalados
Racionalización	Desmantelamiento de torres para evitar duplicidades y compartir la infraestructura necesaria con otras torres próximas
Ratio de compartición	Corresponde al número de clientes arrendados de media en cada emplazamiento. Se obtiene dividiendo el número de clientes arrendados entre el número medio de infraestructuras para operadores de telecomunicaciones móviles del ejercicio
Servicios de infraestructuras de telecomunicaciones	Servicios de infraestructura para operadores de telecomunicaciones móviles
Simulcast	Transmisión simultánea del mismo contenido a través de más de un medio
TDT	Televisión Digital Terrestre

Información adicional disponible en sección Relación con Inversores en web Cellnex



The screenshot shows the Cellnex website header with navigation links: Home, Customer access, Site map, Intranet, and language options (ESP, ENG, CAT, IT). Below the header, the 'Investor Relations' menu is expanded, showing 'About Cellnex Telecom', 'Products and Services', 'Investor Relations', and 'Press room'. The main content area features the heading 'Resultados 1T 2017' and a download link for an Excel support file. Contact information for investors and shareholders is provided, including the address, phone number, and email. At the bottom, logos for CDP and FTSE4Good are shown, along with the text 'Cellnex Telecom forma parte de índices de RC'.

cellnex
driving telecom connectivity

Home Customer access Site map Intranet ESP · ENG · CAT · IT

About Cellnex Telecom ▾ Products and Services ▾ Investor Relations ▾ Press room ▾

Resultados 1T 2017

 *Archivo Excel de soporte*

Investors & Shareholders
Av. Parc Logístic, 12-20
08040 Barcelona
Tel. 93 567 89 10 (Ext. 31285)
investor.relations@cellnextelecom.com

  *Cellnex Telecom forma parte de índices de RC*