

## JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Madrid, 30 de abril de 2026

### DISCURSO DEL CEO

#### BLOQUE 1 — RESULTADOS DEL EJERCICIO 2025

Buenos días. Muchas gracias presidente. Consejeros, señoras y señores accionistas, equipo de Cellnex, periodistas aquí presentes. Amigas y amigos.

Es un placer estar aquí un año más para explicar el ejercicio 2025 y lo que estamos haciendo. Para ello, ordenaré mi exposición en **tres bloques**: en el **primero** repasaré brevemente el **ejercicio y los resultados** que hoy sometemos a votación; en el **segundo, qué estamos haciendo para asegurar el crecimiento** orgánico y la generación de valor para los accionistas; y en el **tercero**, cuál es la **visión industrial** en el **contexto geopolítico** actual y cómo esperamos sacar el máximo provecho de nuestra posición como líder de infraestructuras de telecomunicaciones en Europa.

El año dos mil veinticinco (2025) ha marcado un punto de inflexión en la transformación de Cellnex. Tuvimos unos sólidos resultados orgánicos, con un aumento de los ingresos del **5,8%**, del EBITDAaL del **7,9%** y del flujo de caja libre recurrente apalancado en un **11,5%**. La mejora estructural del flujo de caja libre ha confirmado la solidez de nuestro crecimiento orgánico y un progreso constante de la eficiencia operativa de la compañía, que nos ha permitido mejorar todos nuestros indicadores financieros. Hemos demostrado que el crecimiento, la disciplina financiera y la creación de valor para los accionistas pueden avanzar en paralelo.

Por tercer año consecutivo, y en cada uno de los trimestres, hemos cumplido con lo que habíamos anunciado. Todos los indicadores del año han estado **en línea con las previsiones comunicadas al mercado**. Los resultados muestran un crecimiento orgánico constante, una rentabilidad reforzada y una aceleración en la generación de flujo de caja libre. Hemos seguido avanzando en la agenda de transformación, combinando la excelencia operativa y la solidez financiera. Esto ha reforzado la posición de Cellnex como operador líder de infraestructuras de telecomunicaciones en Europa. Además, tal y como ha indicado el presidente durante su

intervención, hemos incrementado y acelerado la remuneración de los accionistas con respecto a los objetivos originales.

Por líneas de negocio, las **torres de telecomunicaciones**, núcleo de la actividad del Grupo, generaron **3.225 millones** de euros en ingresos, con **un crecimiento orgánico del 5,5%** impulsado por los escaladores contractuales, las actualizaciones vinculadas al IPC, la sólida actividad de co-ubicación y los despliegues de Build-to-Suit (BTS).

Los PoP aumentaron en total un **4,5%**, mostrando un crecimiento en todos los mercados, lo que refleja un impulso comercial regular y sostenido. Las co-ubicaciones brutas aumentaron un **3,6%**, los Build-to-Suit contribuyeron con un **2,2%** y la tasa de abandono se mantuvo baja, en un **-1,2%**.

**Todos los países cerraron el año con un crecimiento positivo** de las ratios de tenencia, con un incremento medio del portfolio de alrededor del 2% interanual, incluso en mercados en proceso de consolidación.

La evolución trimestral de la actividad operativa ha puesto de manifiesto el dinamismo sostenido del negocio a lo largo del año, con **una aceleración progresiva de las incorporaciones de Puntos de Presencia (PoP)**.

En cuanto a las soluciones de conectividad en ubicaciones interiores de alta densidad, sistemas de transporte o grandes recintos y arenas — lo que llamamos *DAS, Small Cells, RAN-as-a-Service* y otros Servicios de Red —, aportaron **272 millones de euros**, con un crecimiento orgánico del **4,9%**.

**El broadcasting** aportó **264 millones de euros**, con un crecimiento del **1,9%**, en un año marcado por renovaciones de contratos a largo plazo, lo que confirma nuestro papel esencial en los sistemas de comunicaciones de los operadores de telecomunicaciones.

**Los servicios de fibra, conectividad y alojamiento** generaron **234 millones de euros**, con un **crecimiento del 16,1%**, impulsado principalmente por el despliegue del proyecto de fibra Nexloop en Francia.

Los buenos resultados empresariales se complementaron con nuevas mejoras en los indicadores de satisfacción de los clientes, que alcanzaron niveles récord con un Customer Satisfaction Score del 8,3.

Quiero hacer una mención específica al uso de la **Inteligencia Artificial**. Su aplicación en procesos operativos y administrativos ya da resultados muy positivos: los costes de personal por torre disminuyeron un **1,9%**, los costes de mantenimiento un **1,4%** y los gastos generales y administrativos por torre un **4,9%**. La mejora de la gobernanza de los datos y el despliegue de sistemas operativos basados en Inteligencia Artificial mejoraron la visibilidad, la precisión y la fiabilidad de los procesos.

Gracias al uso aplicado de la Inteligencia Artificial, hemos logrado mejorar la eficiencia en los arrendamientos mediante la compra progresiva de terrenos. Esto nos ha permitido controlar mejor los costes a largo plazo y ha consolidado el papel de nuestra filial dedicada a la gestión de terrenos, Celland, como la plataforma clave de creación de valor dentro del Grupo.

Como consecuencia de lo anterior, el margen EBITDAaL mejoró en **160 puntos básicos** durante 2025, lo que confirma que nuestra compañía está en camino de alcanzar sus ambiciosos objetivos de rentabilidad.

En el aspecto puramente financiero, hemos reducido la deuda y estamos en camino de situarla **por debajo del 6 veces el EBITDA**. Esta mejora estructural en la generación de caja — que fue uno de nuestros principales objetivos en el *Capital Market Day 2024* — nos ha permitido anticipar e incrementar la remuneración a los accionistas.

En enero de 2025 anunciamos un programa de recompra de acciones de hasta 800 millones que posteriormente, en noviembre de 2025 sumamos otros 200 millones. Adicionalmente, y tal y como fue anunciado ayer, el dividendo de 250 millones de euros abonado en enero de este año constituye el primer tramo de la retribución de 500 millones de euros correspondiente al ejercicio 2026, estando previsto el segundo tramo de 250 millones de euros para el 15 de julio de 2026.

Quiero hacer una mención especial a la sostenibilidad. Aunque actualmente hay una tendencia a reducir o no prestar suficiente atención a los indicadores ESG, nosotros desde el Consejo de Administración seguimos estando totalmente comprometidos con los objetivos marcados.

Hemos conseguido que el cien por cien de la energía que consumimos sea verde, nos esmeramos en mejorar en todos los indicadores que atañen a la gobernanza de la compañía y a sus estándares éticos: el trato justo a personas y proveedores y mejorando nuestras políticas de diversidad. Así lo certifica nuestra presencia destacada en los principales índices de sostenibilidad. Pero somos conscientes que tenemos margen de mejora en lograr que más mujeres ocupen puestos directivos.

Termino este bloque haciendo una mención específica a nuestro modelo de asignación de capital. Hemos mantenido un ritmo constante de optimización de nuestra cartera mediante una asignación disciplinada del capital y desinversiones selectivas en línea con el enfoque estratégico.

En definitiva, señoras y señores accionistas, las constantes vitales financieras e industriales de la compañía son extraordinariamente saludables y estables.

## **BLOQUE 2 — CRECIMIENTO ORGÁNICO Y GENERACIÓN DE VALOR**

Permítanme ahora, señoras y señores accionistas, hablar de presente. No de lo que fue, sino de lo que estamos construyendo hoy para que el Cellnex de mañana sea todavía más sólido.

A principios de este año, el Consejo aprobó una nueva estructura organizativa. Pero quiero que quede claro lo que eso significa — y lo que no significa. No es un ajuste administrativo. Es una decisión estratégica: **simplificar para acelerar. Focalizar para crecer.**

La nueva estructura articula cuatro grandes funciones corporativas — Finanzas, Operaciones, Estrategia y Asuntos Corporativos — y cinco líneas de negocio organizadas en clústeres geográficos: Francia, el Alpine —Italia y Suiza—, Iberia (con España y Portugal), el Norte de Europa (con UK, Polonia, Holanda, Dinamarca y Suecia), y una nueva unidad paneuropea de Soluciones Verticales. Esta arquitectura permite concentrar el foco en lo que más importa: las prioridades estratégicas de mayor impacto para el Grupo y para los accionistas.

Hemos invertido **más de 43.000 millones de euros en la última década**. Es la mayor apuesta privada individual por la infraestructura digital europea que se haya realizado. **Nadie en Europa ha construido lo que Cellnex ha construido.**

Y ahora ha llegado el momento de que esa inversión madure. El ciclo ha cambiado. Hemos pasado de crecer en perímetro a crecer en profundidad. De demostrar que podíamos expandirnos a demostrar que sabemos generar valor sostenido a largo plazo. Y los resultados de 2025 acreditan que lo estamos logrando.

Europa entra en la era de la hiperconectividad. La inteligencia artificial, las redes 5G y el futuro 6G, la movilidad conectada, la resiliencia en infraestructuras de defensa: todas estas tecnologías tienen algo en común. **Dependen de una red física, real, resistente.** Sin torres no hay cobertura. Sin cobertura no hay conectividad. Sin conectividad no hay transformación digital. Y sin transformación digital, Europa pierde competitividad ante otras potencias.

La brecha inversora se estima en **100.000 millones de euros entre los cinco y siete próximos años.** No es una cifra abstracta. Es la diferencia entre una Europa que lidera y una Europa que sigue. Cellnex quiere ser parte de esa solución. Estamos preparados para acompañar la próxima ola de inversión.

La consolidación de los operadores es un fenómeno que seguimos con atención y con confianza. Operadores más grandes invierten más en sus redes. La competencia se traslada del precio a la calidad. Eso es bueno para los consumidores, bueno para la industria, bueno para Europa y bueno para Cellnex.

Pero la consolidación no puede traducirse en inseguridad jurídica. Y quiero ser muy claro en este punto.

Nuestros contratos — los MSA — son compromisos negociados durante años, firmados con transparencia y con plena conciencia de sus implicaciones por todas las partes. No son letra pequeña. Son **la columna vertebral del modelo.** La cláusula de "todo o nada" en renovación, los derechos de consentimiento, los plazos de diez, quince o veinte años: estos mecanismos no existen para proteger a Cellnex. Existen porque **la infraestructura requiere certidumbre para atraer capital a largo plazo.** Y cuando el capital no tiene certidumbre, se encarece. Y cuando se encarece, Europa invierte menos. Nadie gana.

Lo que ha ocurrido en España y en Reino Unido demuestra que el modelo funciona cuando se respetan los principios. En el caso de +Orange en España, llegamos a un acuerdo que preserva el valor para Cellnex y aporta flexibilidad real a nuestro cliente. Un acuerdo que ya está

generando resultados superiores a las expectativas iniciales para ambas partes. En Reino Unido, la fusión de Vodafone y Three ha creado un entorno propicio para la inversión: un operador más fuerte, contratos respetados, nuevas oportunidades de densificación urbana y conectividad en interiores.

**Esta es la lección: cuando los contratos se respetan y los acuerdos se cumplen, todos avanzamos.**

Un dato final para este bloque, que refleja la magnitud de la oportunidad regulatoria: según un informe reciente de la GSMA, más de **500 licencias de espectro expirarán en Europa en la próxima década**. La reforma de las políticas de renovación podría liberar hasta **30.000 millones de euros en capacidad inversora adicional**. Esto no es un debate técnico. Es una oportunidad estratégica que Europa no puede desperdiciar. Y Cellnex quiere ser parte activa de esa conversación — no solo como empresa interesada, sino como actor industrial con capacidad de movilizar capital, desplegar infraestructura y co-construir con los operadores las redes que Europa necesita.

### **BLOQUE 3 — VISIÓN INDUSTRIAL Y CONTEXTO GEOPOLÍTICO**

Señoras y señores accionistas, permítanme ahora hablar de algo más grande que Cellnex. Permítanme hablar de Europa.

Vivimos un momento de reconfiguración del orden mundial. La tecnología ha dejado de ser un asunto de empresas para convertirse en un asunto de naciones. Las infraestructuras digitales — las torres, las fibras, los nodos de red — son hoy activos estratégicos al mismo nivel que las carreteras, los puertos o las redes eléctricas. **Quien controla la infraestructura digital controla la capacidad de comunicarse, competir y defenderse.**

El mundo se reorganiza en torno a bloques tecnológicos. Estados Unidos y China lideran la carrera de la inteligencia artificial, la computación cuántica y las redes de nueva generación. Europa tiene el talento. Tiene la industria. Tiene los valores. Lo que necesita es voluntad política y **estructuras industriales capaces de ejecutar a la escala del reto**. Cellnex es una de esas estructuras.

Y Europa debe tomársela en serio, apoyando a los grupos europeos como Cellnex que, además de contribuir a proteger los valores que Europa representa, pueden competir en un entorno global sin perder las raíces europeas.

Somos el mayor operador independiente de infraestructura de telecomunicaciones de Europa. Presentes en diez países. Con más de 100.000 torres y 180.000 puntos. Con acuerdos a largo plazo con todos los operadores móviles relevantes del continente. Y con un modelo de **operador neutro e independiente**, sin conflicto de intereses, al servicio de todos los clientes por igual.

Ese modelo no es solo una ventaja competitiva. Es también **una contribución a la soberanía digital europea**. Porque cuando la infraestructura está en manos de un actor independiente, se evita la dependencia de un único operador. Se facilita la entrada de nuevos actores. Se garantiza el acceso abierto y no discriminatorio. Y se reduce el riesgo sistémico del ecosistema digital.

Esto es lo que significa ser un operador neutro. No es un concepto técnico. Es una posición: **estamos del lado de la apertura, de la competencia y del bien común digital europeo**.

Permítanme ser directo sobre lo que necesita Europa de sus gobiernos y de sus instituciones.

**Primero: seguridad jurídica.** Los contratos deben respetarse. No como un favor, sino como condición estructural para atraer inversión a largo plazo. Cellnex ha comprometido más de 43.000 millones de euros sobre la base de acuerdos claros y estables. Si esos acuerdos se cuestionan — por presión comercial, por conveniencia política o por la tentación de una renegociación unilateral — el capital privado de largo plazo se retira. Y sin ese capital, Europa no cierra la brecha inversora.

**Segundo: un marco regulatorio que premie la inversión.** Las renovaciones del espectro vinculadas a compromisos de inversión reales y verificables son una herramienta poderosa. Al igual que tener reglas claras en el rediseño del mercado para los operadores. Si los operadores invierten más en red, Cellnex invierte más en infraestructura. El efecto multiplicador es enorme. Y el beneficiario final es el ciudadano europeo, que obtiene mejor cobertura, mayor velocidad y servicios digitales más avanzados.

**Tercero: nuevas necesidades, nuevas respuestas.** Europa tiene retos de conectividad que aún no están plenamente resueltos. Los corredores de transporte ferroviario y por carretera. Los grandes recintos y espacios de alta densidad. La resiliencia energética de las redes ante situaciones de emergencia o de conflicto. La conectividad para aplicaciones de defensa y seguridad. La cobertura en zonas rurales y remotas, que hoy es una deuda de equidad digital inaceptable. Cellnex tiene la infraestructura y el conocimiento para contribuir a resolver estos retos. Pero necesitamos que los gobiernos y las instituciones europeas definan el marco, comprometan los recursos y reconozcan a las empresas de infraestructuras como lo que somos: **socios estratégicos de la agenda digital europea**, no meros proveedores de capital de bajo coste.

El modelo de negocio de nuestra industria ha evolucionado. Cellnex no debe ser percibido como un mero externalizador de carteras de activos; porque debemos ser reconocidos como lo que somos: **socios tecnológicos de los operadores, nuestros clientes, de los gobiernos y de la economía digital europea.**

Eso implica, por nuestra parte, seguir invirtiendo en innovación. En tecnologías de próxima generación. En soluciones de red para aplicaciones de inteligencia artificial. En eficiencia energética — porque sostenibilidad y competitividad no se oponen, se refuerzan. Y en la formación de talento digital en los diez mercados en los que operamos.

Señoras y señores accionistas, **Europa necesita campeones industriales.** No campeones nacionales protegidos por fronteras artificiales, sino empresas europeas capaces de competir a escala global, de movilizar capital privado a largo plazo y de ejecutar con la excelencia que los ciudadanos europeos merecen.

Cellnex aspira a ser uno de esos campeones. Tenemos los activos. Tenemos la experiencia. Tenemos el equipo y tenemos la ambición. Lo que pedimos a Europa — a sus gobiernos, a sus instituciones, a sus inversores — es que confíen en el modelo. Que respeten los acuerdos. Que apuesten por la inversión.

Y lo que nos comprometemos a devolver es lo que siempre hemos ofrecido: **infraestructura de calidad, gestión disciplinada, crecimiento sostenible, retorno a los accionistas y creación de valor a largo plazo.**

Finalizo con gratitud. A ustedes, señoras y señores accionistas, por su confianza y su constante apoyo. Al Consejo de Administración, por su rigor y su compromiso. Y a todos los profesionales de Cellnex en diez países, cuyo trabajo diario hace posible todo lo que hoy hemos contado.

A analistas, inversores, periodistas, reguladores, gobiernos nacionales y organismos europeos: gracias por el diálogo permanente. Seguimos construyendo juntos.

Muchas gracias.