



Resultados 1S 2015

4 de agosto de 2015



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. 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 del periodo

- 1** Fuerte crecimiento del negocio de alquiler de infraestructuras de telecomunicaciones debido al incremento del negocio orgánico (+4,5%), contribución de las adquisiciones y optimización de la red de emplazamientos, junto con una política comercial activa para asegurar el crecimiento de los cash flows
- 2** Infraestructuras de difusión: el riesgo de cierre de 8 canales desaparece y el proceso de licitación de 1,75 MUX sigue adelante
- 3** Primeros pasos del programa de eficiencias con retornos elevados (payback de c.3 años) y una base de costes contenida
- 4** Fuerte generación de caja con un estricto control del Capex y gestión del circulante (+35% incremento del FCRA respecto el año anterior)
- 5** Nueva estructura financiera con mayores vencimientos, cobertura parcial de costes financieros, eliminación de covenants y garantías, menor riesgo de refinanciación y diversificación de las fuentes de financiación (coste medio de la deuda del 2,2%)
- 6** Revisión del EBITDA ajustado para 2.015 situándolo en c.€235MM, por encima del consenso de mercado

Evolución del negocio

Alquiler de infraestructuras de telecomunicaciones

Estableciendo las bases para un sólido crecimiento orgánico con potencial de ingresos adicionales por €15MM al año

Actividad de M&A

7.677 nuevos emplazamientos adquiridos hasta jun'15

- Enero 2.015: 300 emplazamientos de Telefonica por €44MM
- Marzo 2.015: 7.377 emplazamientos de Wind por €770MM

Plan de integración de Galata (emplazamientos Wind) progresando satisfactoriamente

Optimización de portafolio

- (+) 10 nuevos emplazamientos Telecom construidos
- (+) 54 emplazamientos uso dual (desde uso exclusivo para difusión a doble uso difusión y Telecom)
- (-) 75 emplazamientos Telecom desmantelados (racionalización)

Acuerdos marco

Renovación de clientes no-ancla

- Hasta 700 PoPs a renovar en periodo 2015-2018
- Periodo de renovación de 10 años
- Esquema de tarifas definido, con potencial de ingresos adicionales de €4Mn

Operadores de banda ancha inalámbrica

- Hasta 1.500 nuevos PoPs (+€11Mn anuales) de los cuales 350 esperados ya en 2015

Acuerdos exclusivos con arrendadores

- Derechos preferenciales para construir nuevos emplazamientos de telecomunicaciones (rural y urbano)

Proyectos de racionalización

Análisis de racionalización de redes con potencial mínimo de 2.000 emplazamientos

- Operadores móviles en busca de reducción de costes fijos

Desaparece el riesgo de apagado de 8 canales y el proceso de licitación de 1,75 MUX sigue adelante

Desaparece el riesgo de apagado de 8 canales adicionales

Caso cerrado por el Tribunal Supremo tras retirada de la denuncia

Riesgo de impacto de €40MM en ingresos completamente eliminado

Licitación 1,75 MUX nacionales

13 compañías pujando por 6 canales

Adjudicación en octubre 2.015

Puesta en servicio 1T 2.016

- Recuperación potencial de c.€35MM ingresos anuales
- €175MM incremento de backlog

Renovación contratos Difusión

Renovación de contratos con medios nacionales

- Ingresos: €20MM anuales
- Precio de la TDT sin variación, indexado a inflación
- Incremento de backlog de €85MM
- Duración máxima 5 años

Duración media de contratos TDT de 4 años (con un máximo legal de 5 años)

Servicios de red

Extensión de contrato de red de emergencias

- Incremento de backlog de €9MM

Despliegue de red IoT en análisis

Programa de eficiencia a presentar en el 2S 2.015 *Primeros pasos con retornos de doble dígito (FCRA)*

Renegociación contratos de alquiler de terrenos

- Ahorro de c.€2,2MM anuales
- Capex de c.€8MM
- Payback de 3,5 años

Mejora de OPEX asociadas a costes de red

- Actualización de la red para reducir canon de espectro
- Ahorros en canon de espectro de €0,5MM anuales
- Capex de €3MM

Costes de energía

- Reducción de costes en 2.015 de €0,3MM anuales
- Sin Capex asociado

Evolución del negocio

Principales indicadores

	DIC 2013	DIC 2014	JUN 2015
Número de emplazamientos (fin periodo)	5,440	7,493	15,140
España	5,440	7,172	7,432
Italia	-	321	7,708
Ratio de compartición	1.71	1.81	1.50
Ratio de compartición España	1.71	1.77	1.86
Ratio de compartición Italia	-	2.39 ¹	1.23
Clientes e ingresos			
Ingresos por emplazamiento (€'000)	14.0	23.0	25.5
% Ingresos Alquiler Emplazamientos Telecom	10%	24%	44%
Infraestructura Difusión			
Número MUXs TDT nacionales operados	8.00	6.50	5.25 ²
Capex mantenimiento/Ingresos	3.5%	3.0%	0.7%

Incremento del ratio de compartición por nuevos clientes y desmantelamientos

Efecto de las adquisiciones recientes

Bajo Capex de mantenimiento en 1S 2015, se espera normalización en 2S 2015

¹ Solo Towerco

² 1,75 MUXs a asignar durante proceso de licitación en curso

Crecimiento 1S 2015

Ratio de compartición

Emplazamientos¹



PoPs



Ratio de compartición



+4,5% nuevos PoPs durante 1S 2015 en comparación con diciembre 2014

Crecimiento orgánico, racionalización, built-to-suit y uso dual contribuyen en 0,08x al ratio de compartición

M&A diluye 0,39x el ratio de compartición debido principalmente a Galata¹ (1,17x inicial)

¹ Ratio de compartición calculado únicamente con emplazamientos de infraestructuras de telecomunicaciones

Evolución financiera

Cuenta de resultados

	JUN 2014	JUN 2015
Infraestructura Difusión	127	119
Alquiler emplazamientos telecom	45	126
Servicios de red y otros	39	40
Ingresos	210	285
Gastos de personal	-42	-44
Reparación y mantenimiento	-10	-13
Gastos de alquiler	-21	-54
Suministros	-12	-25
General y otros	-34	-47
Gastos operativos	-120	-183
EBITDA	91	102
Elementos no recurrentes	0	13
EBITDA ajustado	91	115
% margen	43%	40%
Amortizaciones	-41	-72
EBIT	49	30
Intereses netos	-6	-7
Resultado empresas asociadas	0	0
Impuesto sobre beneficios	-13	-4
R. atribuible sociedades no dominantes	0	0
Resultado neto sociedad dominante	31	18
Capex mantenimiento	1	2
Capex expansión	6	13

Apagado de 9 canales TDT en 2014 (-€20MM), parcialmente compensado por simulcast TDT en 2015 (+€11MM)

Incremento en alquiler de emplazamientos Telecom debido a adquisiciones

OPEX estable.
Aumento debido a adquisiciones (+€43MM), elementos no recurrentes (+€13MM) y costes pass-through (+€7MM)

Elementos no recurrentes incluyen gastos asociados a la adquisición de Galata (€8MM), gastos OPV (€2MM), tasa Tobin (€1MM), anticipo de clientes (€1MM) y prepago de gastos de energía (€1MM)

Fuerte crecimiento EBITDA ajustado (incremento +26%)

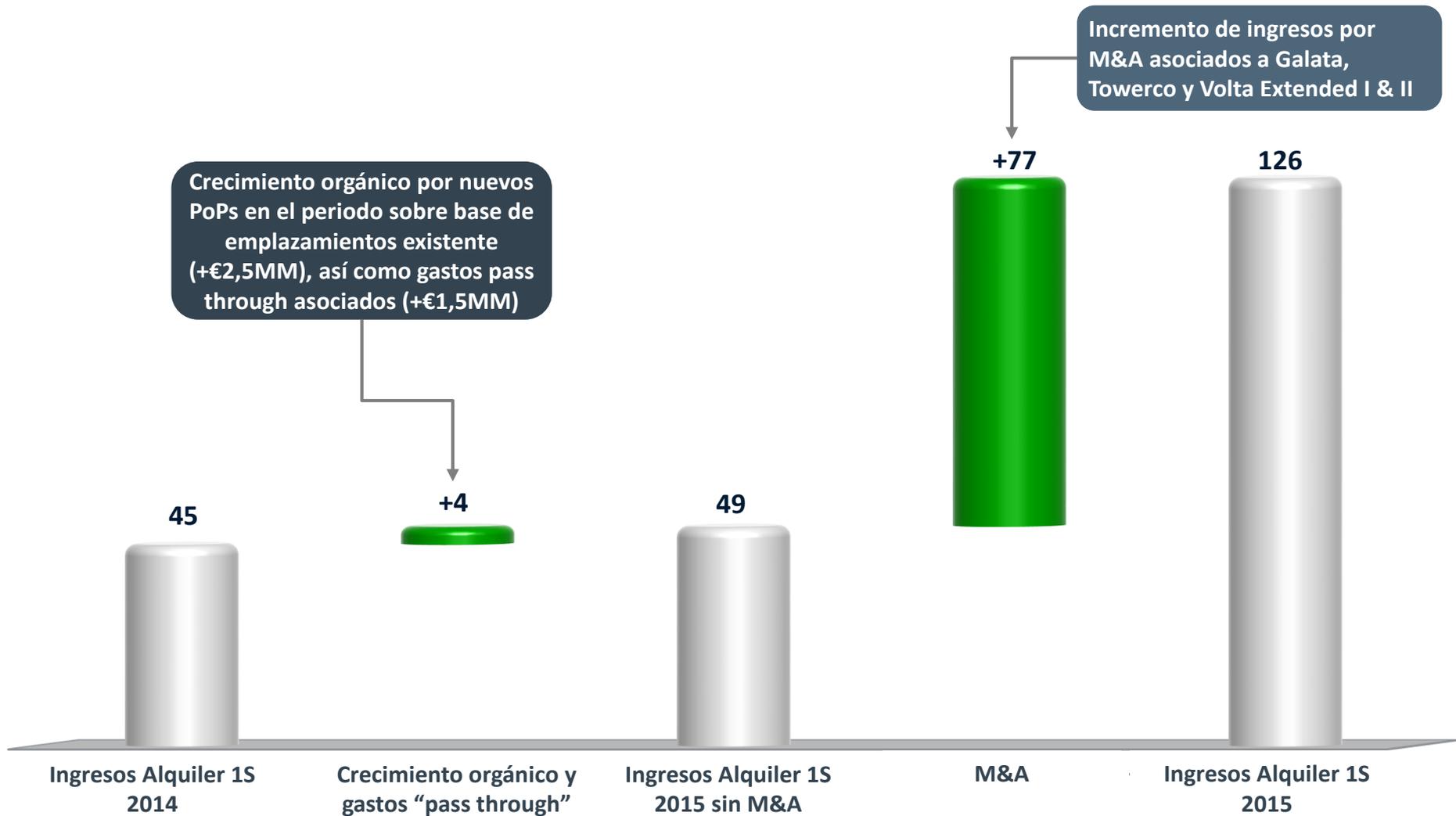
Contención tanto de costes financieros como de impuesto sobre sociedades

Beneficio Neto Comparable a junio 2015 €34MM tras ajustar amortización PPA Galata y elementos no recurrentes (ambos efectos después de impuestos)

Capex de expansión incluye simulcast, coste de desmantelar emplazamientos y otros

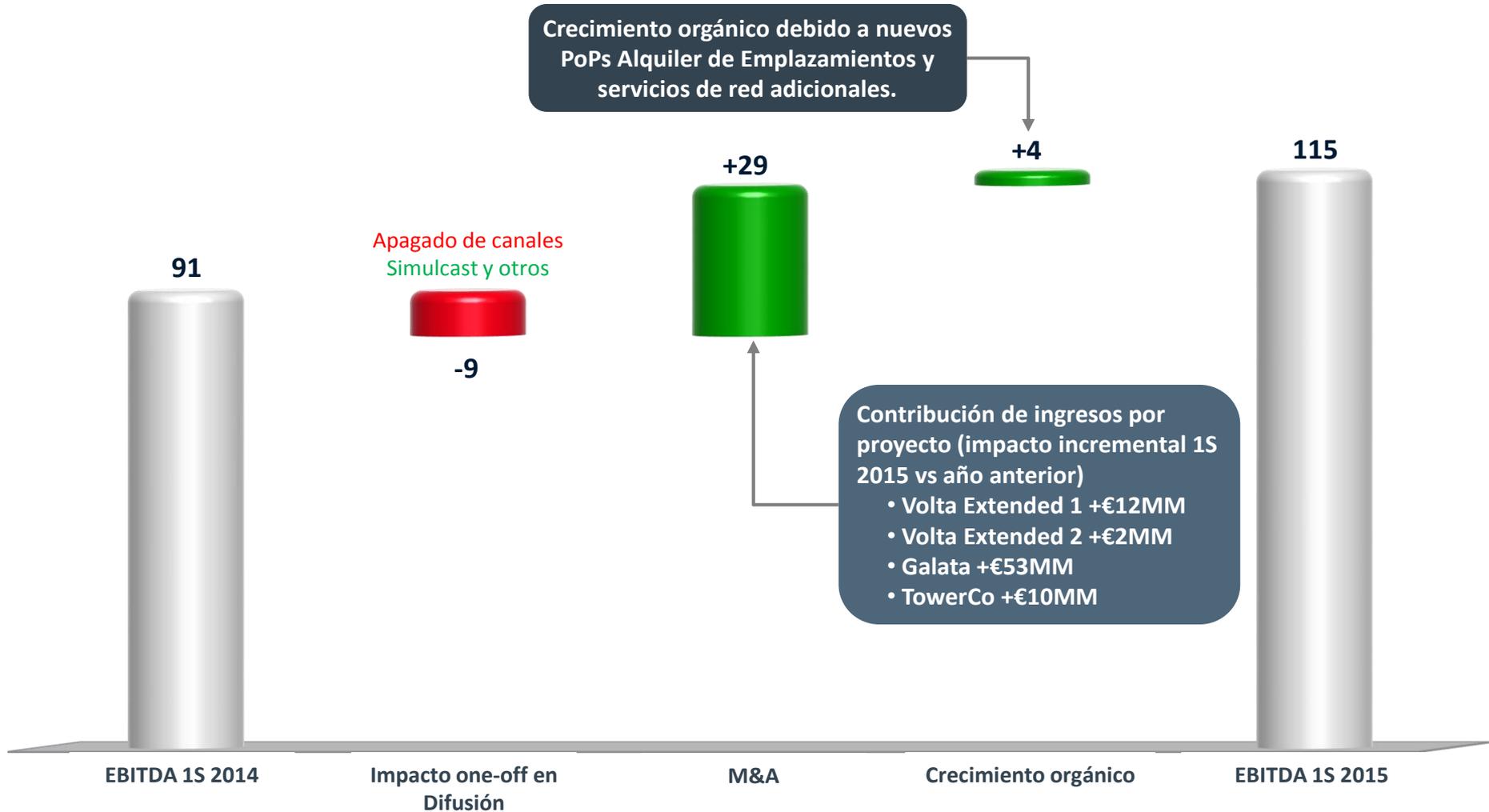
Evolución financiera

Ingresos Alquiler de Emplazamientos Telecom



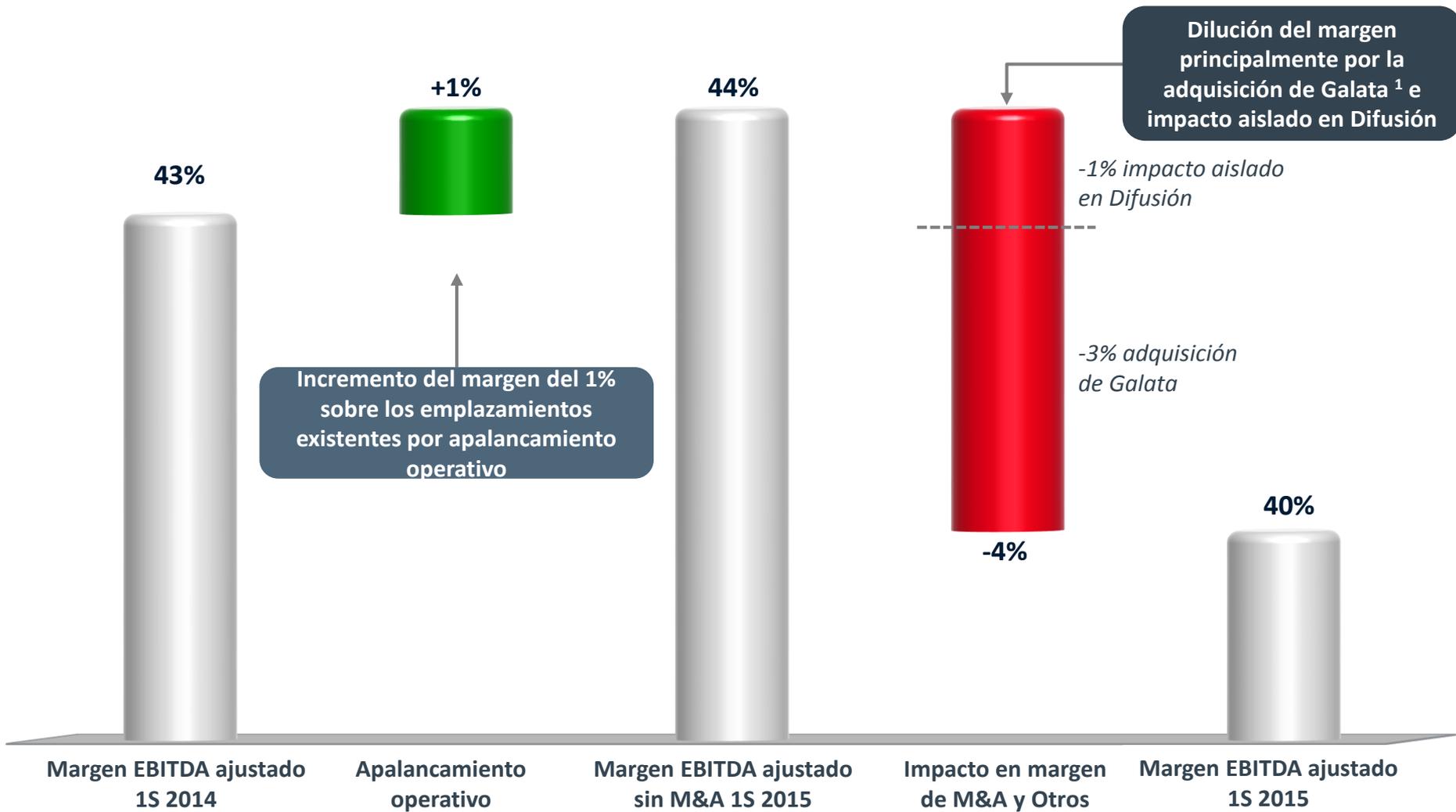
Evolución financiera

EBITDA ajustado



Evolución financiera

Margen de EBITDA ajustado



¹ Margen de EBITDA de Galata del 31%

Evolución financiera

Flujo de caja recurrente apalancado (FCRA)

	1S 2014 Junio	1S 2015 Junio	Var	
EBITDA ajustado	91	115	26%	
Capex mantenimiento ¹	-1	-2		
FCF recurrente operativo	90	113	26%	Fuerte conversión de caja
<i>Conversión caja</i>	99%	98%		
Variación circulante	1	2		Variación de circulante tendiendo a neutral
Intereses pagados	-5	-6		
Impuestos pagados	-11	-7		Optimización de impuestos pagados
FCF recurrente apalancado	75	102	35%	FCRA: incremento (+35%) superior al incremento de EBITDA ajustado (+26%)
<i>Conversión caja</i>	83%	89%		
Capex expansión orgánica ²	-6	-13		
Capex expansión M&A	-164	-737		Capex M&A asociado a la adquisición de Galata (€693MM) y Volta Extended Fase II (€44MM)

Cellnex tiene intención de distribuir su primer dividendo durante 4T 2015, correspondiente al 20% del FCRA del segundo semestre 2015, considerando el perfil de endeudamiento y la estrategia de crecimiento de la compañía; así como su resultado neto

¹ Inversiones en activos existentes vinculadas al mantenimiento de los emplazamientos, excluyendo aquellas inversiones que supongan un aumento de la capacidad de los mismos

² Inversión relacionada con la expansión del negocio que genera ingresos adicionales, incluyendo build-to-suit, racionalización, la adaptación de las infraestructuras de telefonía móvil, adquisiciones de terrenos e infraestructuras de telecomunicaciones urbanas y de difusión

Evolución financiera

Balance / Deuda Neta

	DIC 2014	JUN 2015
Activo no corriente tangible e intangible	905	1,791
Fondo de comercio	45	116
Total activo no corriente	950	1,907
Activo corriente	191	173
Efectivo y equivalentes	91	153
TOTAL ACTIVO	1,232	2,233
Total patrimonio neto	501	515
Deuda con entidades de crédito	421	1,098
Otros pasivos	310	620
Total pasivo	731	1,718
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1,232	2,233
Deuda con entidades de crédito	421	1,098
Otros pasivos financieros	12	11
Efectivo y equivalentes	-91	-153
DEUDA NETA	342	956
DEUDA NETA ajustada/EBITDA para covenant¹	1.7x	3.7x

Variaciones en balance:

- Principalmente por impacto de adquisición Galata
- Fondo de comercio mínimo en asignación precio de compra (PPA)

Endeudamiento aumenta por financiación de adquisición Galata

Endeudamiento total esperado para 2015 en línea con objetivo a largo plazo de 4x Deuda Neta/EBITDA

Elementos fuera de balance: Factoring sin recurso

- Límite: €107MM
- Dispuesto: €58MM

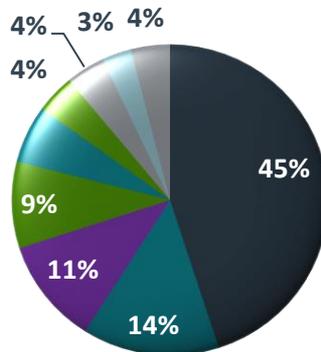
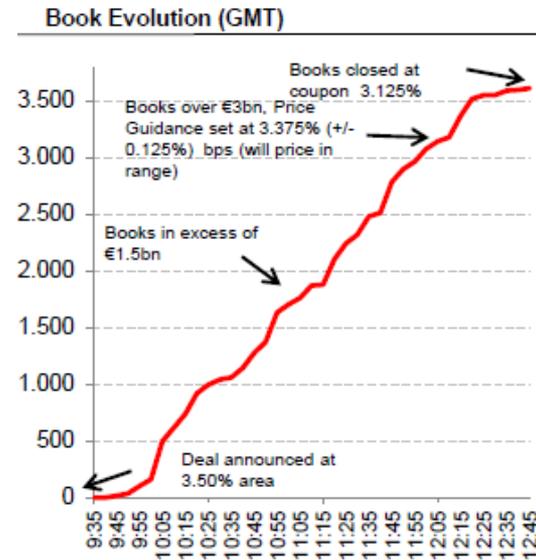
¹ Exclusivamente para cálculo de ratio financiero de la deuda sindicada anterior al proceso de refinanciación. Ver Cuentas Anuales 2014 para metodología de cálculo

Evolución financiera

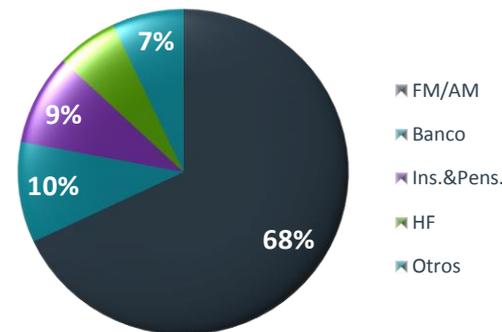
Refinanciación de estructura de capital

Bono inaugural emitido el 20 de julio, 6 veces sobresuscrito en un entorno complejo del mercado

Emisor	Cellnex Telecom, S.A.
Importe	EUR 600mn
Rating (S&P/Fitch)	BB+ / BBB- (ambos estable)
Fecha Precio	20 julio 2015
Fecha cierre	27 julio 2015
Vencimiento	27 julio 2022
Ranking	Senior unsecured
Formato	Tipo fijo
Cupón	3,125% (anual, Act/Act)
Rentabilidad	3,250%
Precio	99,229%
Margen	MS + 252,6 bps
Denoms/Idioma	€100k + 100k / CdC
Cotización	Irlanda / Ley inglesa



- ▣ R.U.
- ▣ Alem.&Aust.
- ▣ Francia
- ▣ Esp.&Port.
- ▣ Suiza
- ▣ BeNeLux
- ▣ Italia
- ▣ Nórdicos
- ▣ Otros

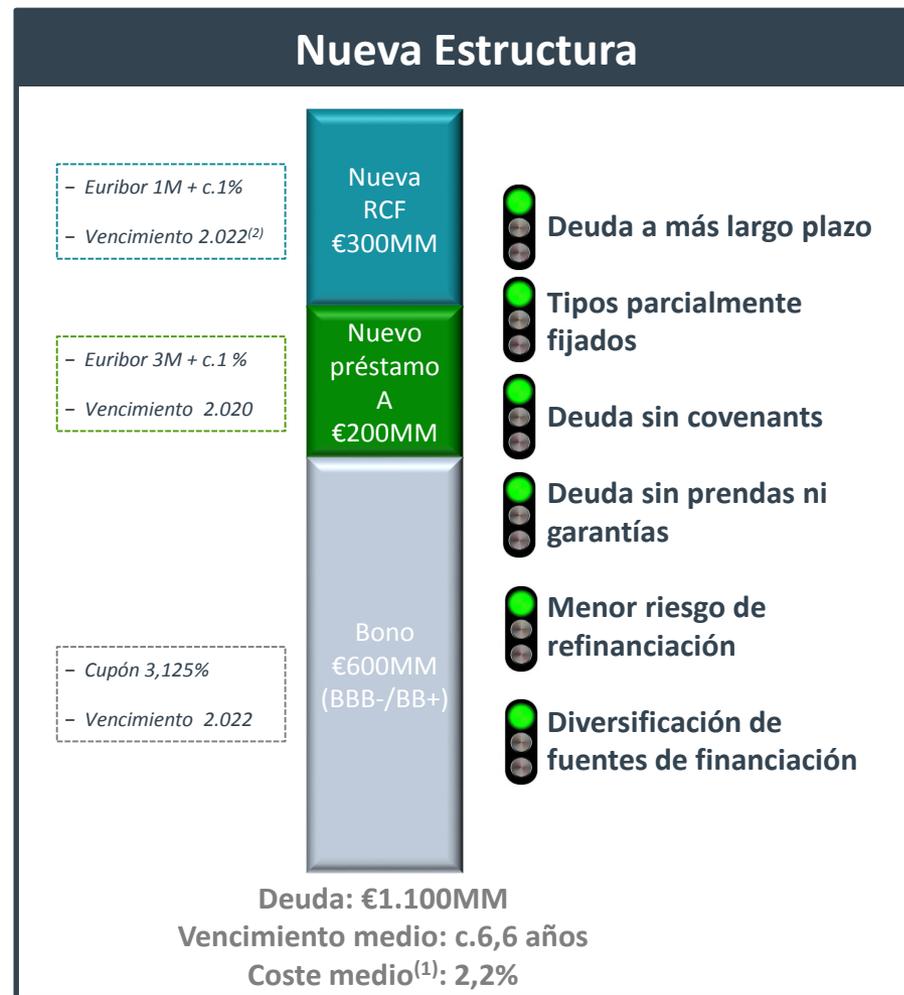
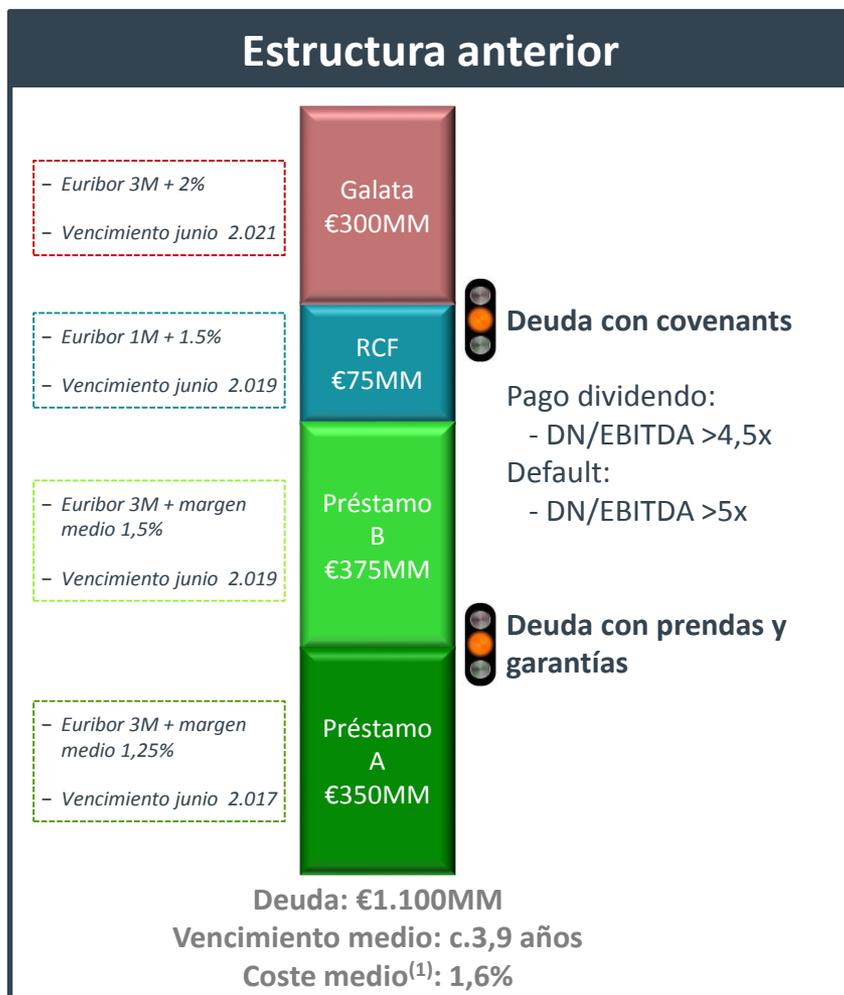


- ▣ FM/AM
- ▣ Banco
- ▣ Ins.&Pens.
- ▣ HF
- ▣ Otros

Evolución financiera

Refinanciación de estructura de capital

Tras la emisión del bono, Cellnex presenta una estructura de deuda estable, flexible y a un coste competitivo



(1) Considerando Euribor 3M actual; coste durante todo el periodo de financiación hasta vencimiento

(2) Vencimiento 5 años con 2 extensiones de 1 año a acordar mutuamente

Adquisición de c.3.000 emplazamientos de media anual

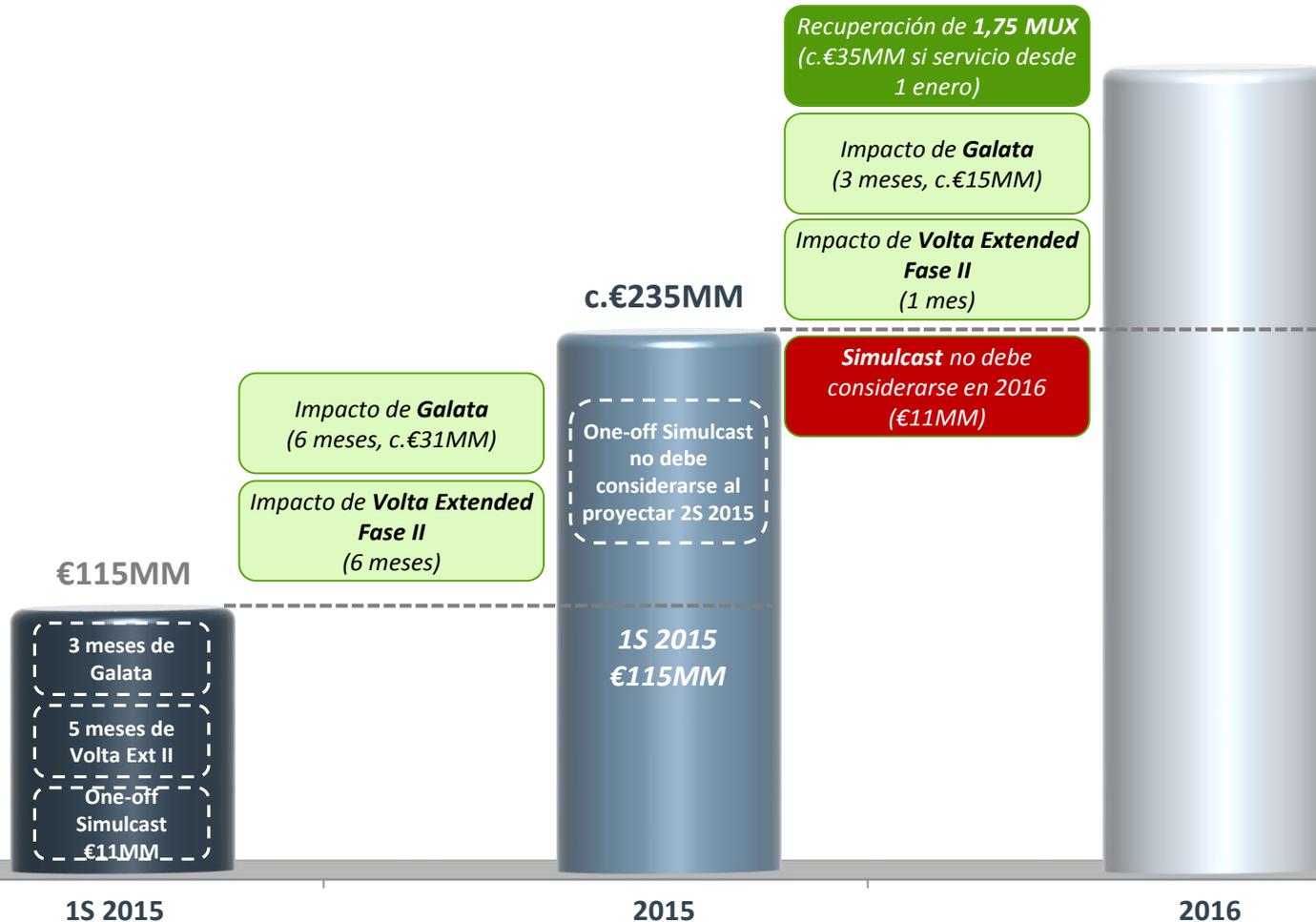
Proyecto	Torres adquiridas	Fecha adquisición
Babel	1,000	2012
Volta I	1,211	2013
Volta II, III, Volta Extended I, Neosky, TowerCo	2,064	2014
Volta Extended II, Galata	7,677	2015
	11,952	

Adquisición más reciente Galata, en línea con plan de negocio
€770MM EV / €62MM EBITDA ajustado = 12,4x (ver Anexo)

Perspectiva financiera

Previsión EBITDA ajustado 2015

EBITDA ajustado esperado para 2015 superior del consenso actual del mercado



Perspectiva financiera

Previsión FCRA 2015

EBITDA ajustado

Revisión del EBITDA ajustado para 2.015 de c.€235MM

Capex de mantenimiento

c.3,5% de los ingresos totales

Circulante

Tendiendo a neutral

Intereses pagados

Para segunda mitad del año, importe similar al del primer semestre

Impuestos pagados

Para segunda mitad del año, importe similar al del primer semestre

Deuda neta

Deuda neta a junio de 2015 en línea con el consenso de mercado para todo el año

Aspectos destacados del periodo

- 1** Fuerte crecimiento del negocio de alquiler de infraestructuras de telecomunicaciones debido al incremento del negocio orgánico (+4,5%), contribución de las adquisiciones y optimización de la red de emplazamientos, junto con una política comercial activa para asegurar el crecimiento de los cash flows
- 2** Infraestructuras de difusión: el riesgo de cierre de 8 canales desaparece y el proceso de licitación de 1,75 MUX sigue adelante
- 3** Primeros pasos del programa de eficiencias con retornos elevados (payback de c.3 años) y una base de costes contenida
- 4** Fuerte generación de caja con un estricto control del Capex y gestión del circulante (+35% incremento del FCRA respecto el año anterior)
- 5** Nueva estructura financiera con mayores vencimientos, cobertura parcial de costes financieros, eliminación de covenants y garantías, menor riesgo de refinanciación y diversificación de las fuentes de financiación (coste medio de la deuda del 2,2%)
- 6** Revisión del EBITDA ajustado para 2.015 situándolo en c.€235MM, por encima del consenso de mercado

Anexo

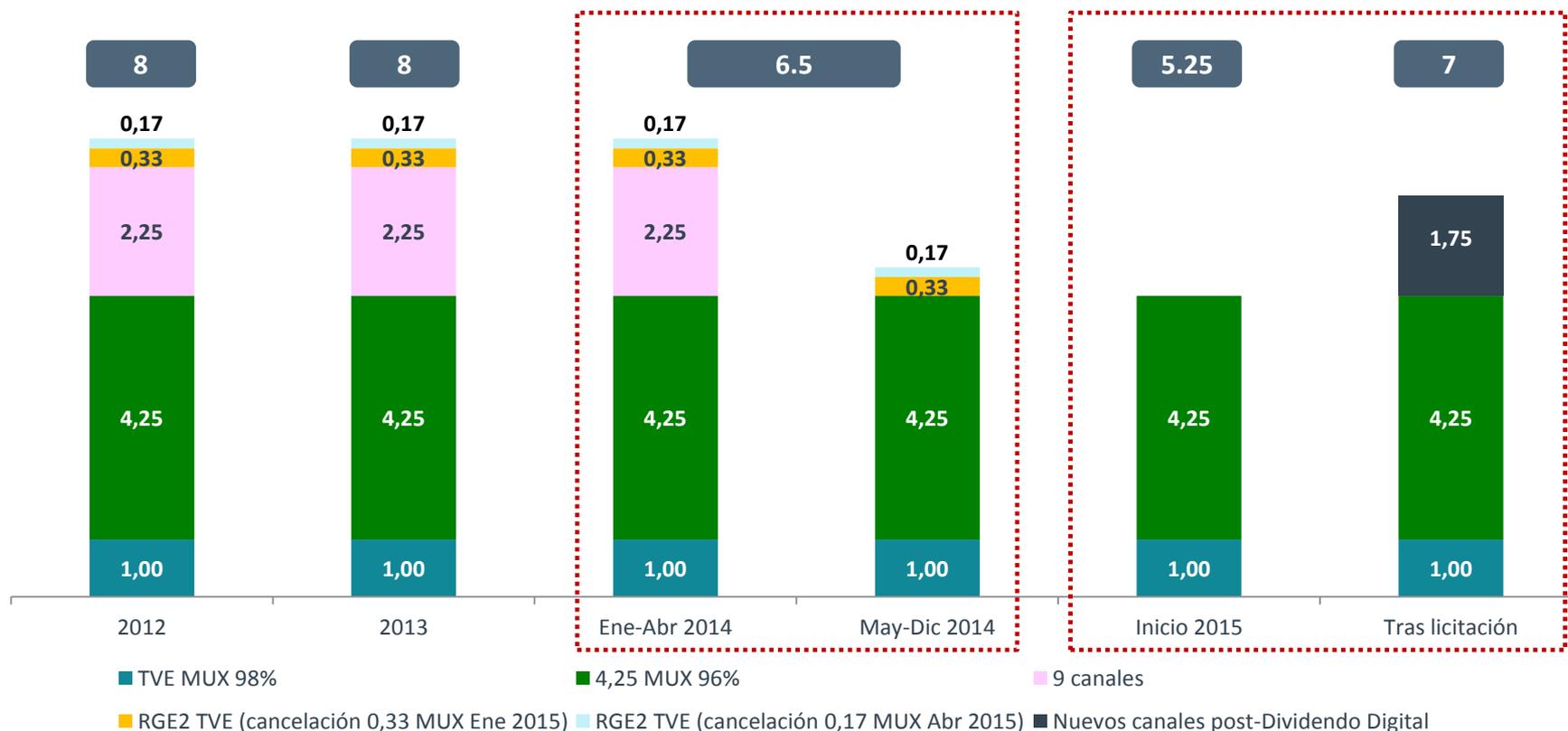
Desglose geográfico

	Junio 2014	 Junio 2015 España	 Junio 2015 Italia	Junio 2015
Infraestructura Difusión	127	119	0	119
Alquiler Telecom	45	62	64	126
Servicios de red	39	40	0	40
Ingresos	210	221	64	285
Gastos de personal	-42	-42	-2	-44
Reparación y mantenimiento	-10	-12	0	-13
Gastos de alquiler	-21	-27	-27	-54
Suministros	-12	-14	-11	-25
General y otros	-34	-45	-3	-47
Gastos operativos	-120	-140	-43	-183
EBITDA	91	81	21	102
Elementos no recurrentes	0	11	2	13
EBITDA ajustado	91	92	23	115

TowerCo €7Mn
Galata €16Mn

Galata año completo
€16Mn x 4 ≈ c.€62Mn

Evolución de MUX TDT nacionales



Número medio de MUX

**STANDARD
& POOR'S**
RATINGS SERVICES

(BB+, Perspectiva Estable)

“Our preliminary long-term rating on Cellnex reflects our view of the group's leading position, the industry's high barriers to entry, the group's strong revenue and cash flow visibility, high margins, and some growth opportunities.”

Cash generation

- “The group has strong revenue and cash flow visibility, given its long-term contracts (...) and a significant revenue backlog of close to 12 years (...) after the recent acquisition of Galata S.p.A (...). Another strength is Cellnex's satisfactory profitability.”

Strong Revenue and Cash Flow Visibility and Satisfactory Profitability

- “...the group has strong revenue and cash flow visibility, given its long-term contracts (up to 25 or 30 years including extensions) and a significant revenue backlog of close to 12 years (...) after the recent acquisition of Galata S.p.A. Another strength is Cellnex's satisfactory profitability, in line with that of European peers...”

Strong Liquidity

- “We assess Cellnex's liquidity as "strong," as defined in our criteria. This reflects our projections that Cellnex's sources of liquidity will exceed its uses by at least 1.5x over the upcoming 24 months.”

FitchRatings (BBB-, Perspectiva Estable)

Long-term Contracts Critical

- “The contracts for Cellnex’s mobile towers are typically 10 to 15 years long while TV broadcasting contracts are up to five years long (...) The contracts are CPI linked and fixed with a very high chance of renewal for a further 10 to 15 years (...) This provides long-term visibility and stability to the company’s cash flows”.

Cash Generative Business Model

- “The issuer has a strong and scalable, cash generative business model with relatively low capital intensity requirements and demand driven growth capex that reduces related investment risks.”
- “The strong margin is a combination of underlying rental contracts, economies of scale in operations, the pass through of certain costs to clients (e.g. energy costs) and low capital intensity requirements”
- “Fitch believes that Cellnex is likely to deleverage at a rate of 0.4x to 0.5x per annum due to its strong cash generation, assuming a conservative dividend policy.”

Fuente:

- (1) Informe Fitch Ratings 26 mayo 2015
- (2) Informe S&P 27 mayo 2015

Impacto de potenciales fusiones entre operadores europeos

Retos para el sector de operadores de emplazamientos de telecomunicaciones

- El proceso de consolidación entre operadores móviles en Europa está reduciendo el número potencial de operadores por país.
- Esto puede percibirse como un menor número de clientes futuros a captar por el operador de emplazamientos

Oportunidades

Cómo Cellnex puede gestionar estos retos

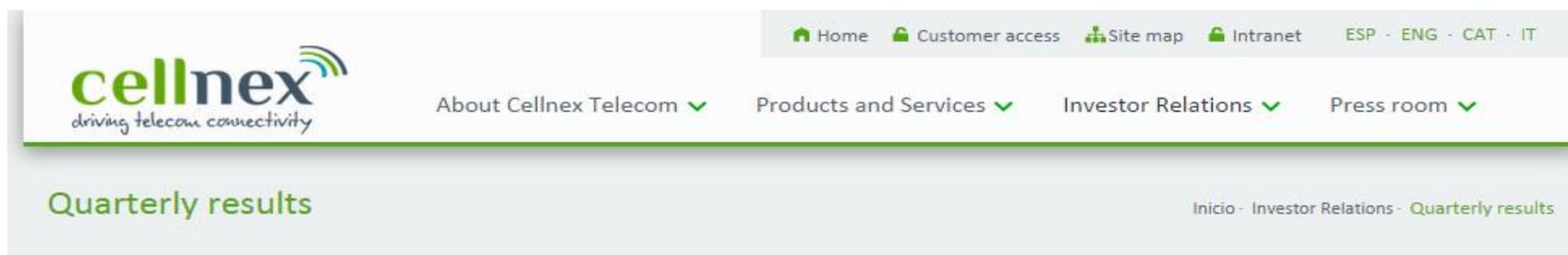
- Los acuerdos de consolidación suelen estar sujetos a restricciones regulatorias tales como desinvertir algunos activos o devolver espectro, que pueden ser adquirido por otro operador
- La asignación de nuevo espectro puede ofrecer oportunidades adicionales por la inversión requerida y las necesidades de despliegue por los operadores
- 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

En el caso de Cellnex

- ✓ Los ingresos contratados están protegidos ante el potencial impacto de fusiones ya conocidas
- ✓ El crecimiento orgánico futuro podría verse afectado por un menor número de operadores en un país
- ✓ En cualquier caso, Cellnex está bien posicionada para diseñar una red óptima, adquirir nuevos activos y ofrecer servicios adicionales a las compañías fusionadas

Concepto	Definición
Anticipos a clientes	El importe pagado por emplazamientos a dismantelar, así como los gastos de dismantelamiento futuros, corresponden a un coste comercial plurianual con la finalidad de formalizar con el operador móvil el contrato que generará beneficios económicos futuros en la infraestructura preexistente en esa misma ubicación. Ese importe se registra como un anticipo del contrato posterior. Adicionalmente, dicho importe se va descargando, en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, en base a los años del contrato de alquiler
EBITDA ajustado	Resultado recurrente operativo antes de amortizaciones y sin incluir impactos que no suponen movimientos de caja (como anticipos a clientes) y otros efectos no recurrentes
Cliente ancla	Operador de telecomunicaciones al que la compañía a adquirido sus emplazamientos y se convierte en cliente de alquiler
Built-to-Suit	Proceso por el que se construyen torres nuevas en ubicaciones estratégicas en nombre de un operador que usará ese emplazamiento en base a un contrato de alquiler de infraestructuras
Dividendo digital	Liberación por el Gobierno español de la banda de frecuencia de 800 MHz que utilizaba la TDT, en beneficio de los proveedores de servicios 4G de telefonía móvil como consecuencia de la reasignación del espectro, que fue completado el 31 de marzo de 2015.
TDT	Televisión Digital Terrestre
Galata	Contrato de compraventa en virtud del cual Cellnex adquirió el 90% del capital social de Galata, S.p.A., constituida el 18 de febrero de 2015, titularidad de Wind, por un importe de 693 millones de euros. La compraventa de acciones se ejecutó el 26 de marzo de 2015
Capex de mantenimiento	Inversiones en activos existentes principalmente vinculadas al mantenimiento de los emplazamientos, pero que excluyen aquellas inversiones que supongan un aumento de la capacidad de dichos emplazamientos
MUX	Multiplex, sistema de transmisión o difusión, de varios canales de TV de forma simultánea en una misma señal
Capex de crecimiento orgánico	Inversión relacionada con la expansión del negocio y que genera ingresos adicionales, incluyendo build-to-suit, inversión en dismantelamiento, la adaptación de las infraestructuras de telefonía móvil, adquisiciones de terrenos e infraestructuras de telecomunicaciones urbanas y de difusión
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	Dismantelamiento de torres para evitar duplicidades y compartir la infraestructura necesaria con otras torres próximas
FCFRA	Flujo de caja operativo más/menos variación de circulante, más/menos intereses recibidos/pagos, y menos impuestos pagados
Flujo de caja recurrente operativo	EBITDA ajustado menos Capex de mantenimiento
Simulcast	Transmisión simultánea del mismo contenido a través de más de un medio
Ratio de compartición	Se calcula como número de clientes arrendados dividido por el número de emplazamientos

Información adicional disponible en sección Relación con Inversores en web Cellnex



Archivo Excel Backup



*Estados financieros intermedios
consolidados 1S 2015*

