

Ubicación: París

Resultados enero – diciembre 2016

17 de febrero 2016

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.

Consideraciones Estratégicas

Tobías Martínez – Consejero Delegado



Ubicación: Francia
Emplazamiento rural
3 clientes

Principales mensajes estratégicos

Sólidos resultados basados en cuatro pilares

1

**Incremento del FCLRA
por acción**

*>60% desde OPV
(mayo 2015)*

2

**Crecimiento orgánico
por encima de las
previsiones**

+4,5% PoPs

3

**Mejora del perfil de
negocio a través de
expansión europea**

*Más mercados, más clientes y un
backlog más alto*

4

**Sólido balance con
flexibilidad**

Principales mensajes estratégicos

1 Incremento del FCLRA por acción

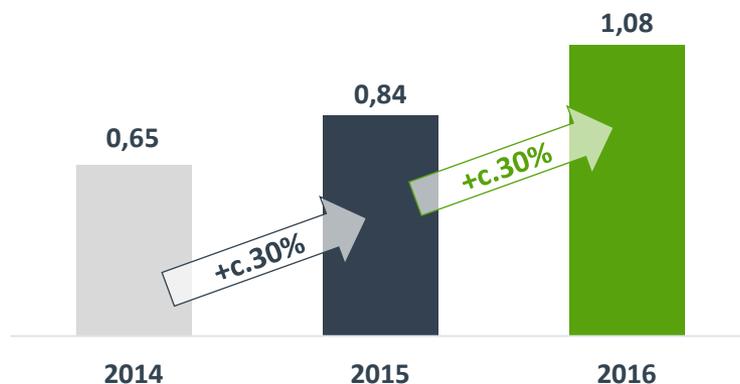
Creación de valor a través de un crecimiento sólido del FCLRA por acción

EBITDA Ajustado (€Mn)



2014-2016: TACC del 28% EBITDA Ajustado

FCLRA por acción (€)

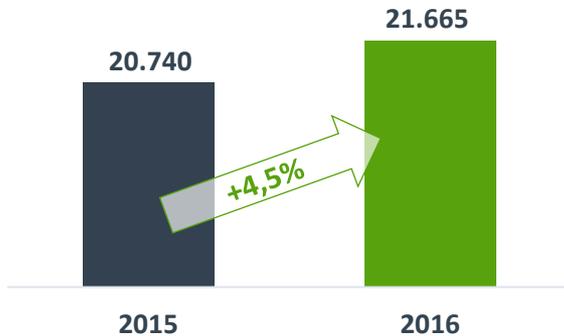


2014-2016: TACC del 30% FCLRA por acción

2 Crecimiento orgánico por encima de las previsiones

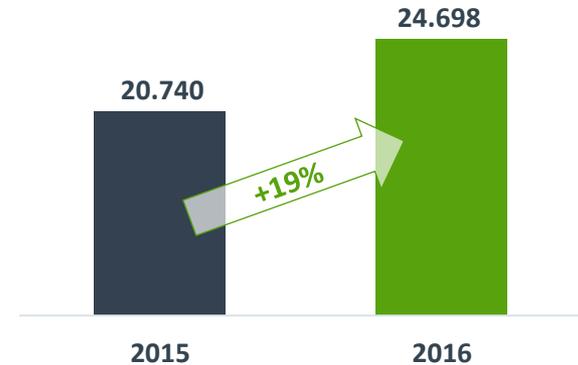
4,5% crecimiento de PoPs orgánicos durante el año

Evolución PoPs (crecimiento orgánico)



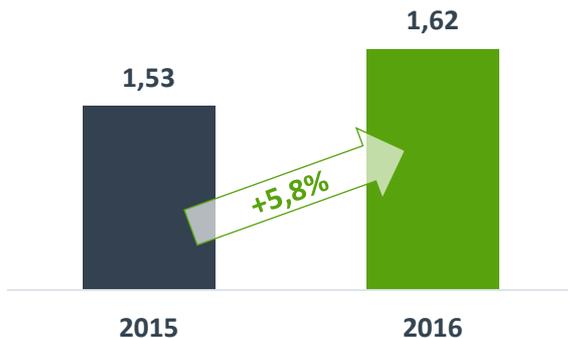
Multi-tenancy por despliegue 4G, reducción de áreas sin cobertura y densificación de red

Evolución PoPs (total)



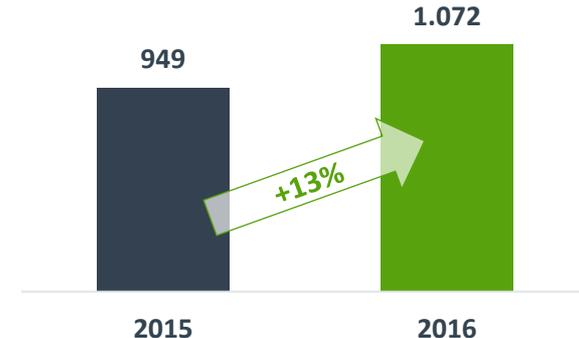
Incluyendo cambio de perímetro, incremento de PoPs del 19% en el año

Ratio de compartición



El ratio de compartición aumenta como resultado del crecimiento orgánico y la contribución de los acuerdos recientes

Evolución nodos DAS



Futuro impulsor de crecimiento de servicios de infraestructuras de telecomunicaciones

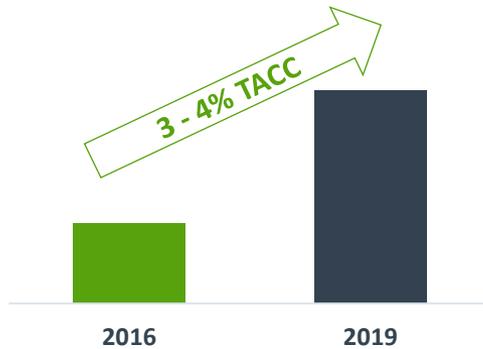
2 Crecimiento orgánico por encima de las previsiones

Crecimiento de PoPs orgánicos sólido y sostenible

Proyectos de racionalización y construcción de emplazamientos por buen camino

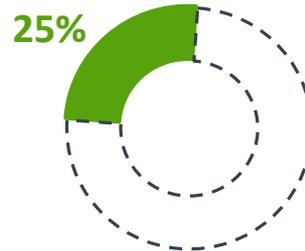
Objetivos

Nuevos PoPs 2016-19



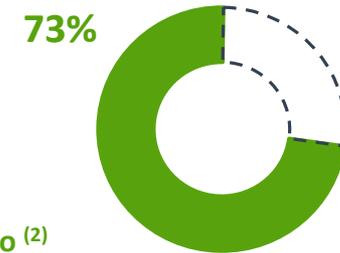
Desmantelamiento 2016-19

Objetivo: 2.000 emplazamientos



Construcción 2016-21 ⁽¹⁾

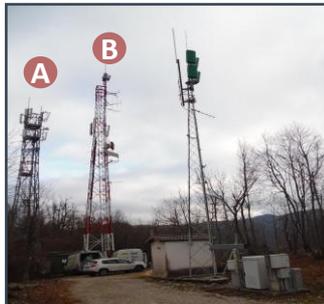
Objetivo: 2.200 emplazamientos



Progreso ⁽²⁾

Etapas de desmantelamiento

Solapamiento de emplazamientos ⁽³⁾



Desmantelamiento



Una torre con múltiples clientes



(1) Incluye el reciente acuerdo con Bouygues Telecom anunciado en febrero de 2017
 (2) Contratados
 (3) Solapamiento de emplazamientos se define como aquellos emplazamientos cuya área de cobertura es común con otra torre de telecomunicaciones

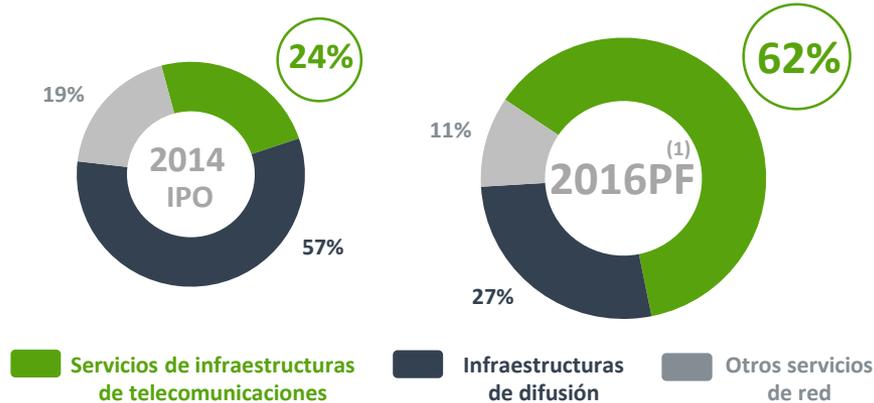
Fuente: Las fotos a la izquierda y derecho tomadas en el norte de Italia

Principales mensajes estratégicos

3 Mejora del perfil de negocio a través de expansión europea

Clientes diversificados y de calidad que aportan significativos ingresos contratados (backlog)

Contribución de ingresos

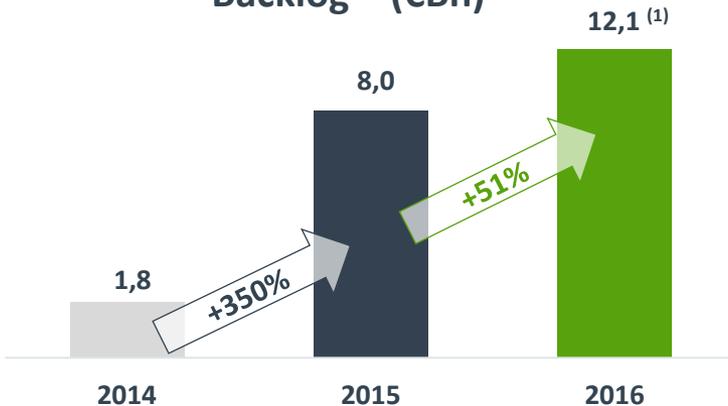


62% de ingresos se generarán por servicios de infraestructuras de telecomunicaciones

- Clientes Telecom 1 (BBB)
- Clientes Telecom 2 (BB-)
- Clientes Telecom 3 (n.a)
- Clientes TV (n.a.)

- Clientes Telecom 1 (BBB+)
- Clientes Telecom 2 (BBB+)
- Clientes Telecom 3 (BBB+)
- Clientes Telecom 4 (BBB-)
- Clientes Telecom 5 (n.a)
- Clientes Telecom 6 (BBB+)

Backlog – (€Bn) ⁽²⁾



Un backlog de c.€12Bn representa:

(1) c.14 años de ingresos

(2) c.8 veces la deuda neta de Cellnex

(1) Proforma incluye contribución año completo de las adquisiciones 2016 y el reciente acuerdo con Bouygues Telecom anunciado en febrero de 2017

(2) Ver definición en anexo o en las cuentas anuales consolidadas 2016

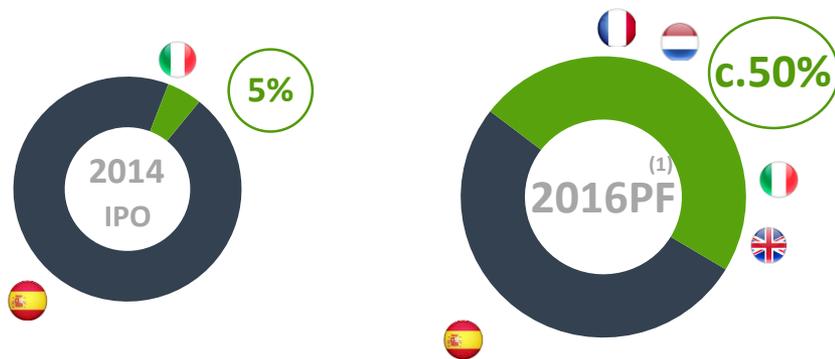
Principales mensajes estratégicos

3 Mejora del perfil de negocio a través de expansión europea

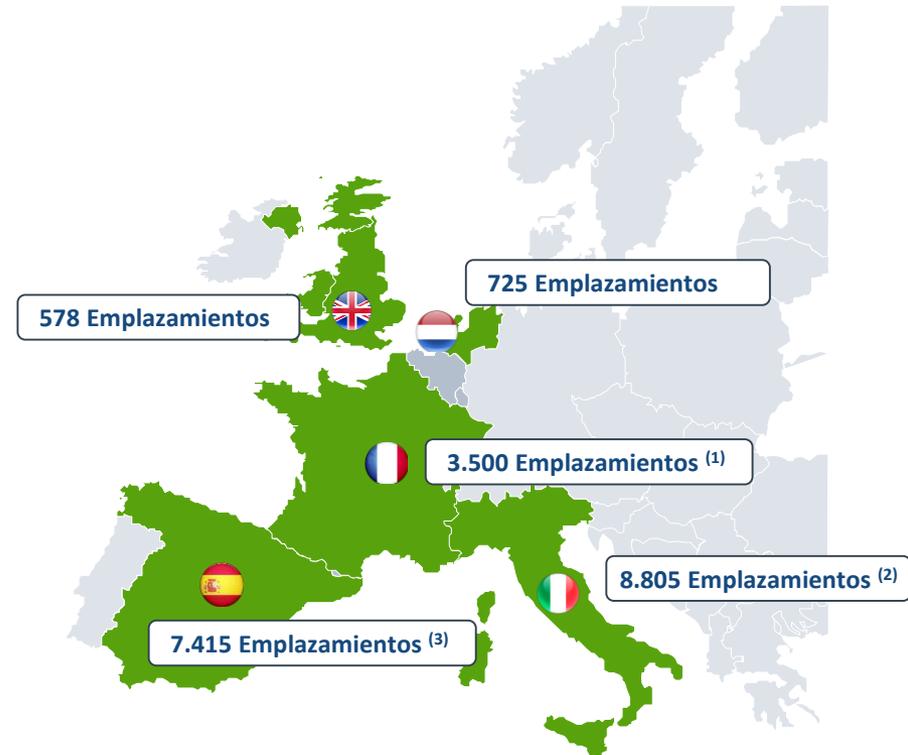
c.50% del EBITDA Ajustado se generará fuera de España

Actualmente Cellnex es uno de los principales operadores de torres a nivel mundial

Contribución EBITDA Ajustado



Cellnex vs comparables (Miles de emplazamientos)



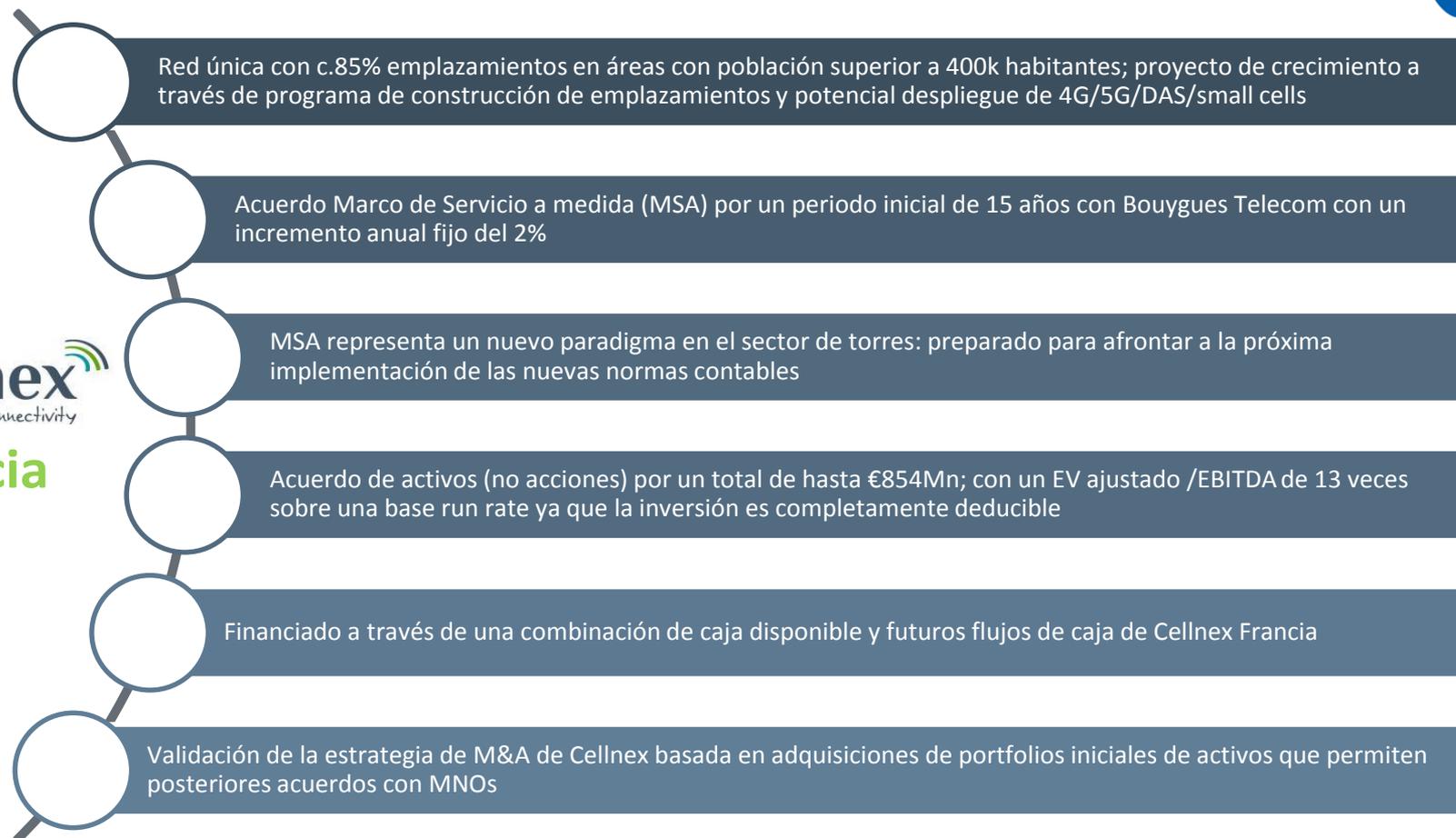
(1) Proforma incluye la contribución año completo de las adquisiciones 2016 y el reciente acuerdo con Bouygues Telecom anunciado en febrero de 2017

(2) Incluye nodos DAS de Commscon

(3) Incluye torres de difusión

3 Cellnex Francia: construyendo una red única

Acuerdo Marco de Servicio a medida que refuerza una alianza a largo plazo con Bouygues Telecom mientras se consolida posición en Francia



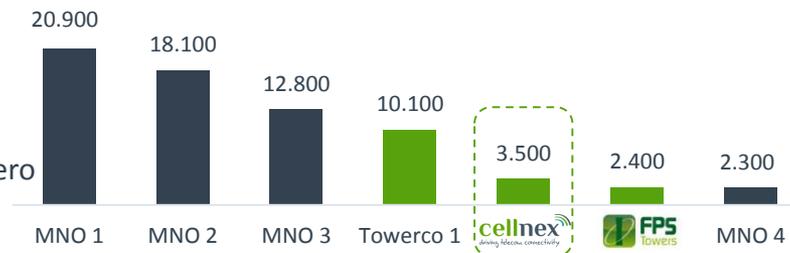
Francia

3 Cellnex Francia: construyendo una red única

Cellnex se convierte en el segundo operador de torres independiente en Francia, con un elevado potencial de crecimiento orgánico

Creación del segundo operador de torres independiente en Francia

- Portfolio hasta 3.500 emplazamientos (c.85% en zonas de alta densidad de población)
- Pro-forma EBITDA ⁽¹⁾ de hasta €70Mn
- Red complementaria con otras Towercos, pero 20% de solape con MNOs (potencial desmantelamiento)



Dinámicas de mercado sumamente atractivas

- Francia es la tercera economía más grande de Europa, segunda en términos de población
- Los reguladores han estipulado para el 2024 una cobertura geográfica del 98% para todos los MNOs, que favorece la construcción de nuevos emplazamientos y la compartición de infraestructuras
- Crecimiento significativo de tráfico de datos móviles (46% TACC 2016-2020E)
- Múltiples MNOs invirtiendo en redes; próximo despliegue de espectro en 700 MHz

Potencial de crecimiento orgánico para Cellnex

- Cellnex tiene el crecimiento garantizado a través del programa de construcción de hasta 1.200 emplazamientos durante los próximos 5 años
- Potencial para incrementar significativamente el ratio de compartición en todos los emplazamientos:
 - Localización única → adecuado para capturar futuro crecimiento (4G/5G/DAS/small cells)
 - Actual ratio de compartición de 1,06x vs. promedio de Francia de 1,62x
 - Gran atractivo comercial

Elevadas barrera de entrada

- Se necesitan alrededor de 24/36 meses para la construcción de nuevos emplazamientos en la mayoría de ubicaciones del proyecto

(1) Impacto run rate estimado, incluye contribución año completo de anteriores proyectos en Francia

Fuentes: ARCEP, Cisco, Arthur D. Little

4 Sólido balance con flexibilidad

Sólida estructura de capital

Capacidad significativa con €0,5Bn en caja y €1,3Bn en líneas de crédito no dispuestas

Vencimientos a largo plazo (c.7años) con un coste de 2,6%

Intereses a tipos fijos que proporcionan estabilidad de costes a largo plazo (86%)

Sin covenants ni garantías

Alternativas de financiación disponibles

Alta generación de caja/conversión

Financiación de proyectos (cantidad y costes optimizados)

Socios a nivel entidad operativa/local

Titularizaciones y otros instrumentos

Resultados 2016 sólidos

Sólido crecimiento orgánico

Nuevas palancas de ingresos y **programa de eficiencia**

Nuevas capacidades DAS

Preparación para futuras necesidades de densificación

Mejora del perfil del negocio

Diversificación geográfica y de clientes

Sólida estructura de capital con vencimientos a largo plazo con costes fijos atractivos

Financiación flexible Maximizando las opciones disponibles

Consolidación a través de M&A selectivo

Integración de Protelindo, torres de Bouygues y Shere

Reconocimiento internacional

**Ibex 35
Índice FTSE4Good
Mejor new comer 2016 Carbon Disclosure Project**

Evolución del negocio 2016

Jose Manuel Aisa - CFO

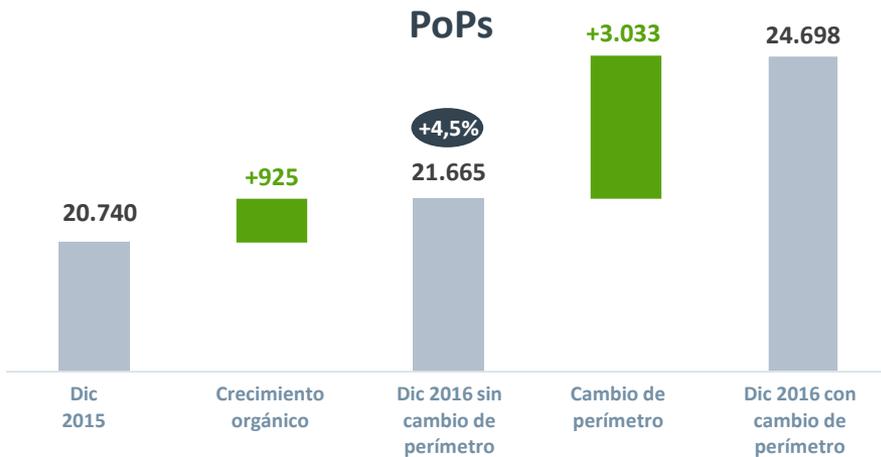


Ubicación: España
Emplazamiento urbano
3 clientes

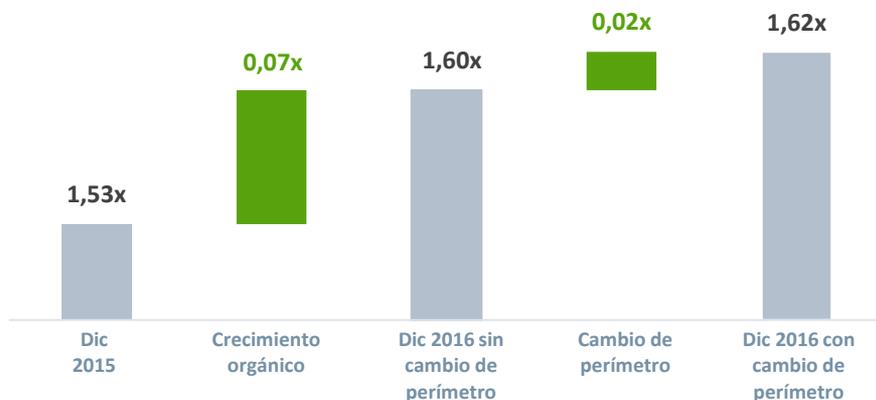
Evolución del negocio 2016

Principales indicadores operativos

4,5% crecimiento en PoPS en el rango alto del guidance



Ratio de compartición



Fuerte actividad comercial

Acuerdo de colaboración con **nuevos operadores de telecomunicaciones**

Racionalización y proyectos de construcción de **emplazamientos** ya firmados, asegurando ingresos adicionales

Firma de acuerdo de colaboración con JCDecaux para **acelerar el despliegue de Small Cells** en España e Italia

Fuerte impulso comercial para **proyectos DAS**

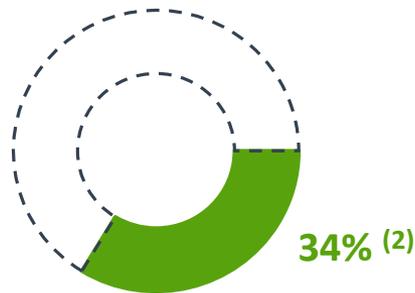
Acuerdo político de la UE para priorizar el uso de la **banda sub-700MHz** para el uso de infraestructuras de difusión al menos hasta 2030 y asignación de **la banda 700MHz** para servicios móviles en 2020, facilitando el despliegue 5G y aplicaciones móviles

Renovación de contratos para el Servicio de Socorro de la Marina Mercante Española y redes TETRA (trenes en Cataluña, Policía local de Jerez)

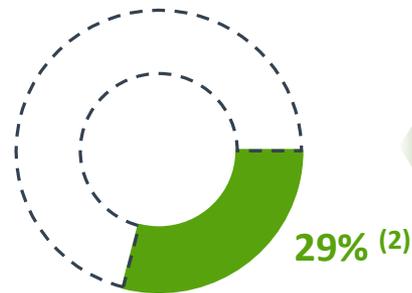
c.30% del objetivo del alquiler de terrenos alcanzado, el plan de eficiencia se traduce en un Opex estable (like-for-like)

Gestión de emplazamientos
2016-19 (1)

Objetivo 2019: 5.000
emplazamientos



Objetivo 2019: €14Mn de
ahorros



Progreso YTD

Capex desplegado €31Mn

(Payback esperado c.5 años)

Descuentos alcanzados >20%

Extensión duración >15 años

Otras iniciativas

Energía

Alcance c.800
emplazamientos

Reducción del consumo y
las tarifas de energía

Redes

Rediseño y renovación de la
red de transporte

Revisión de los procesos
internos y renegociación de
contratos

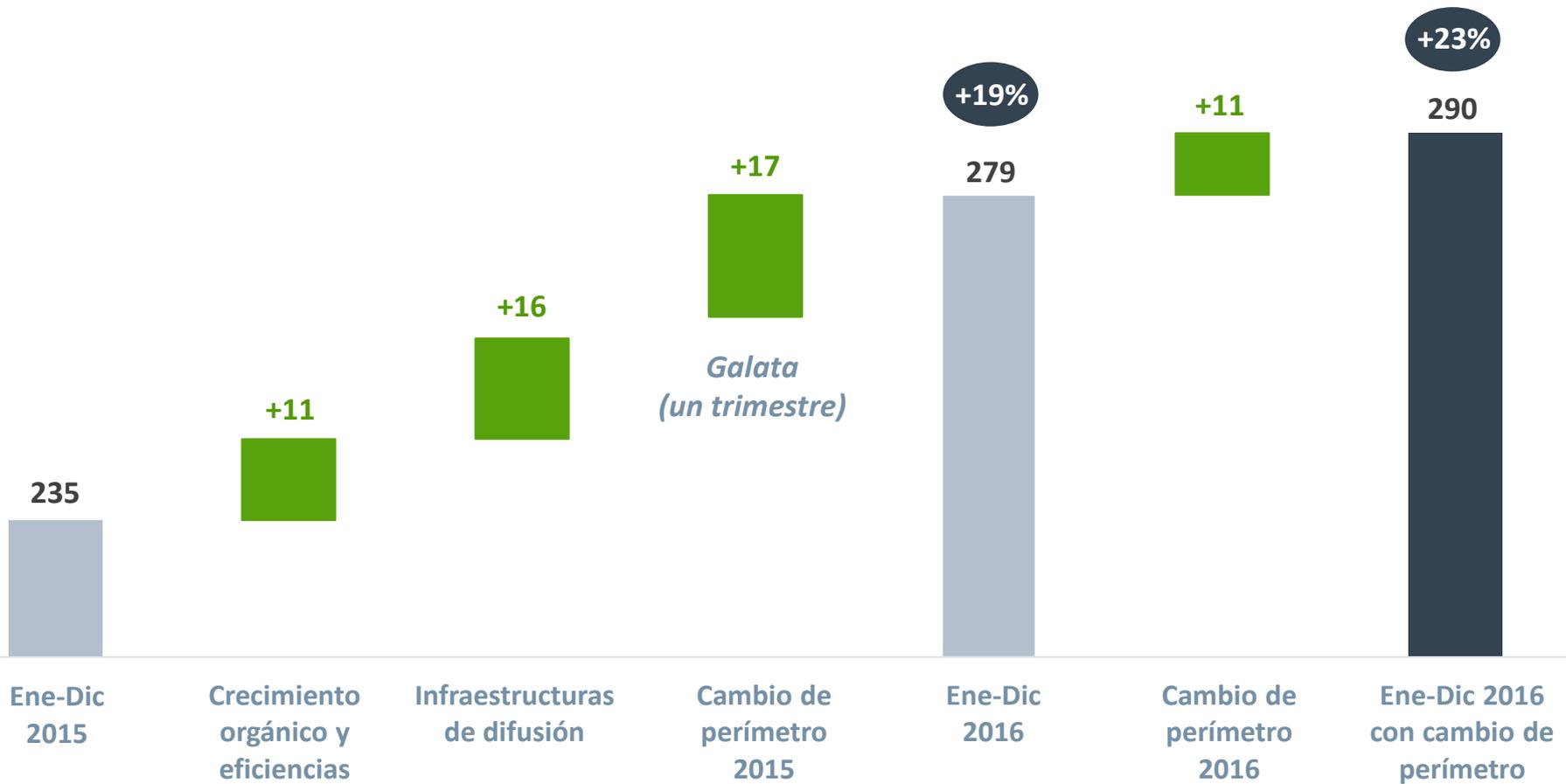
*c.50% del objetivo 2019
alcanzado*

(1) Eficiencias de alquiler de terrenos consideran adelanto de efectivo, compras y renegociación directa

(2) Contribución 2016

EBITDA Ajustado

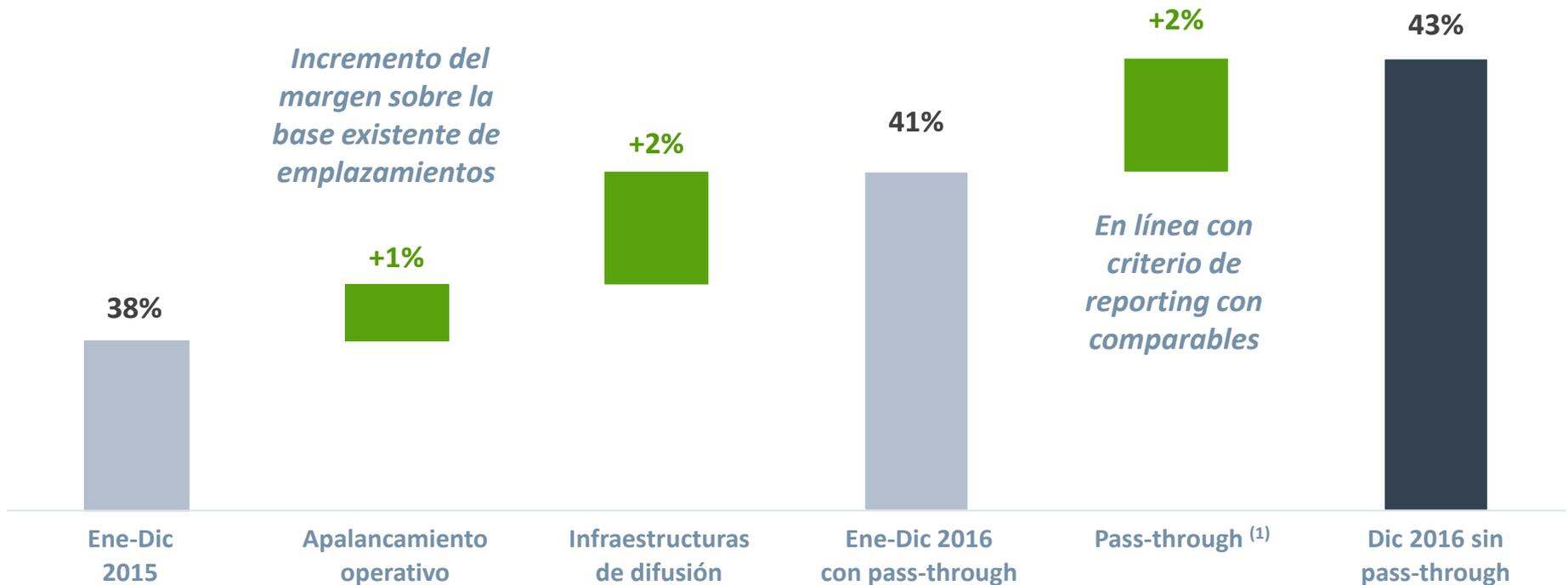
El crecimiento orgánico proporciona un crecimiento de EBITDA Ajustado de doble dígito



Evolución del negocio 2016

Margen EBITDA Ajustado

Margen impulsado por el apalancamiento operativo, eficiencias y los nuevos canales de TV

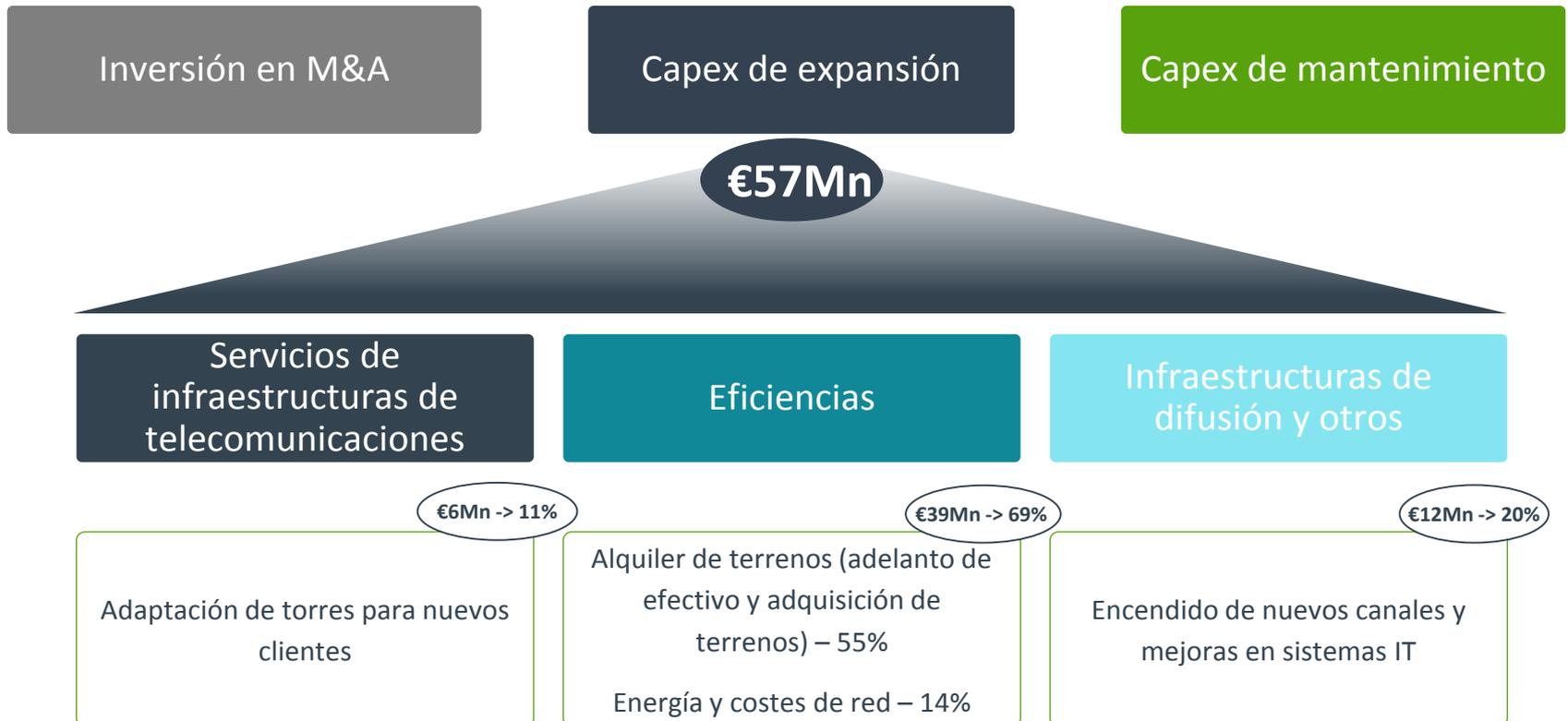


(1) Incluye energía y costes de alquiler

Asignación de capital

c.90% del total de inversiones (€748Mn) asignado a M&A

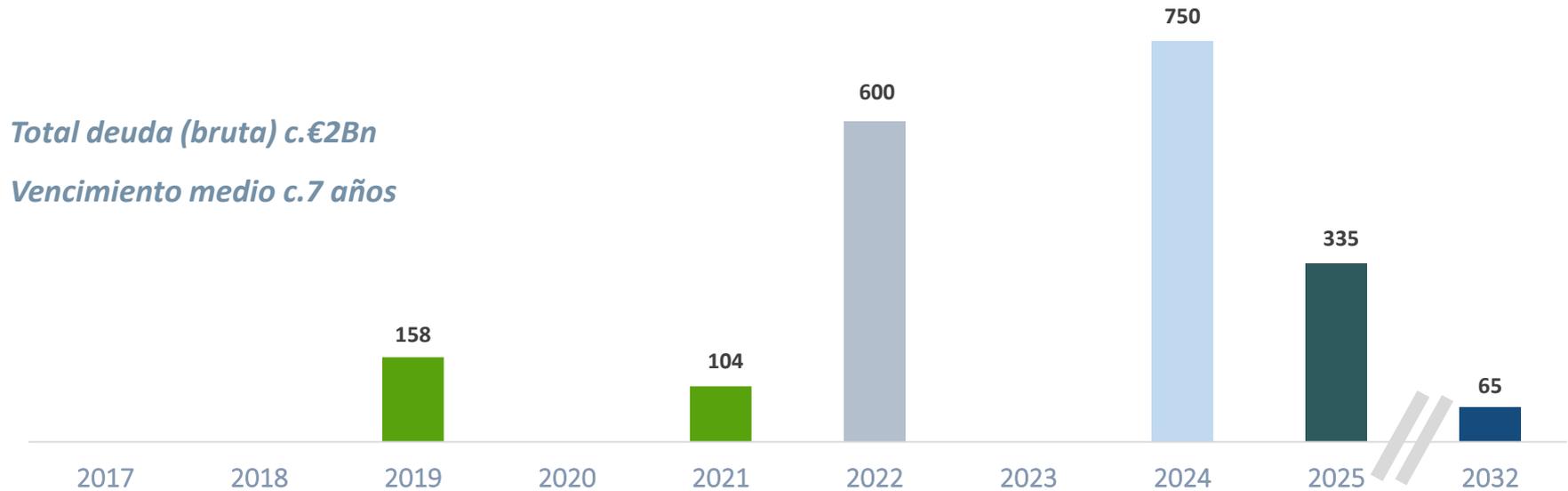
c.8% asignado a Capex de expansión



Payback esperado c.5 años

No se requiere ninguna refinanciación significativa hasta 2022

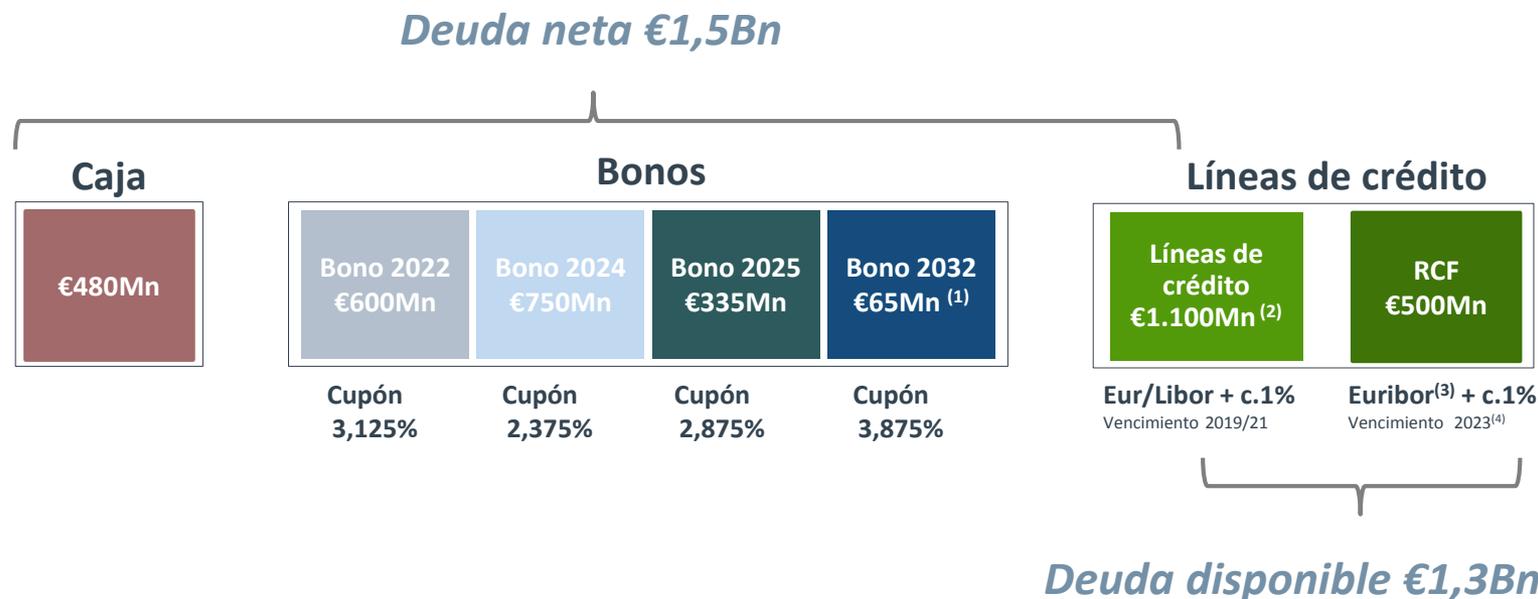
Vencimientos de la deuda (€Mn)



Fuerte protección
ante incrementos de tipos de
interés, el 86% de la deuda es fija

Sin covenants
Sin prendas
Sin garantías

Cellnex tiene hoy más de €1,8Bn disponibles en caja y líneas de crédito



Coste medio ponderado de la deuda dispuesta: 2,6%

Coste medio ponderado de la deuda dispuesta y no dispuesta : 2,1% ⁽⁵⁾

(1) Colocación privada

(2) Incluye c.£150Mn, cobertura natural de la inversión en Shere Group (UK)

(3) Préstamo Euribor 1M; RCF Euribor 1M; Líneas de crédito Euribor 1M y 3M; Suelo del 0%

(4) Vencimiento: 5 años con 2 extensiones de 1 año de mutuo acuerdo

(5) Considerando tipos actuales Euribor; coste de financiación de todo el periodo hasta vencimiento

Elevado ratio de conversión de EBITDA Ajustado en FCLRA del 87%

Magnitudes en (€Mn)	Dic 2015	Dic 2016	
Servicios de infraestructuras de telecomunicaciones	303	385	
Infraestructuras de difusión	225	235	
Otros servicios de red	85	87	
Ingresos	613	707	+15%
Gastos de personal	-89	-97	
Reparación y mantenimiento	-27	-27	
Gastos de alquiler	-142	-160	
Suministros	-57	-70	
General y otros	-63	-63	
Gastos operativos	-378	-418	+23%
EBITDA Ajustado	235	290	
<i>% Margen</i>	38%	41%	
Capex de mantenimiento	-18	-21	
Variación de circulante	1	18	
Intereses pagados	-10	-23	
Impuestos pagados	-14	-11	
FCLRA	194	251	+30%
<i>Conversión caja</i>	83%	87%	

- Incremento de ingresos de todas las líneas de negocio, con un Opex estable (excluyendo M&A) en comparación con el mismo período del año anterior
 - Incremento de servicios de infraestructuras de telecomunicaciones debido al crecimiento orgánico y adquisiciones
 - Incremento del Opex debido principalmente al cambio de perímetro (-c.€40Mn; principalmente Galata, Protelindo y Shere)
 - Capex de mantenimiento en línea con guidance (3% de ingresos)
- Incremento del pago de intereses debido a cupones en 2016
- Ratio de conversión de caja c. 90%
 - Variación de circulante positiva debido a medidas de captación de ingresos (one-off)
 - Optimización de medidas fiscales

Balance y cuenta de resultados consolidados

Balance (€Mn)	Dic 2015	Dic 2016
Activo no corriente	1.808	2.545
Activos fijos	1.519	2.084
Fondo de comercio	216	380
Otros activos financieros	73	81
Activo corriente	219	351
Deudores y otros activos corrientes	168	158
Efectivo y equivalentes	51	193
Total activo	2.027	2.895
Total patrimonio neto	538	551
Pasivo no corriente	1.290	2.153
Emisión de bonos	593	1.398
Préstamos	377	279
Impuestos diferidos	184	290
Otras deudas y provisiones	136	186
Pasivo corriente	199	191
Total patrimonio neto y pasivo	2.027	2.895
(3) Deuda neta	927	1.499
Deuda neta anualizada/EBITDA Ajustado anualizado	3,7x	4,6x

Deuda neta/EBITDA Ajustado ⁽¹⁾ alcanza 4,6x tras invertir €727Mn ⁽²⁾ durante el año

- Incremento de activos fijos principalmente por proceso de PPA con impacto marginal en fondo de comercio

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

(2) €670Mn M&A y €57Mn de Capex de expansión

(3) Excluye préstamos y subvenciones PROFIT

Cuenta de resultados (€Mn)	Dic 2015	Dic 2016
Ingresos	613	707
Gastos operativos	-378	-418
Elementos no recurrentes	-18	-26
Amortizaciones	-154	-177
Resultado de operaciones	63	87
(6) Intereses netos	-20	-41
(6) Costes emisión bono	-7	-5
Impuestos sobre beneficios	13	-1
(7) Intereses de minoritarios	-1	-1
Resultado neto sociedad dominante	48	40

- El resultado neto recurrente ⁽⁴⁾ aumenta de €29Mn a €40Mn
- Aumento de los intereses netos por nuevo bono y la formalización de gastos de deuda
- Dividendos a pagar en 2017 (€22Mn) = Dividendos pagados en 2016 (€20Mn) + 10% ⁽⁵⁾

(4) Resultado neto recurrente calculado como resultado neto 2015 ajustado por el impacto de €19Mn en gastos de impuestos diferidos en relación con el cambio de tasa impositiva en Italia en 2015

(5) Mas un incremento anual del 10% en 2018 y 2019

(6) Por favor consultar el archivo Excel para la reconciliación entre los intereses netos y los costes de emisión del bono con los intereses pagados (diapositiva anterior)

(7) Intereses de minoritarios en Galata (10%) y Adesal (40%)

*Nuevo paradigma en el sector de torres:
Desde “Sale and Lease-back” a “Sale and Service-back”*

**Fomento de una
relación a largo plazo
con clientes**

**Desarrollo de nuevos
servicios más allá de
real estate**

**Diferentes opciones:
De Master Lease
Agreement (MLA) a
Master Service
Agreement (MSA)**

**El MSA no se
considera deuda bajo
NIIF 16**

*Conocimiento de las necesidades de los clientes
Amplio abanico de servicios, desde técnicos hasta apoyo contable*

Evolución del negocio 2016

Crecimiento significativo del FCLRA

Las nuevas adquisiciones proporcionarán c.€65Mn de FCLRA incremental en proforma año completo, tras tener en cuenta el gasto financiero soportado por

	Cellnex							
	CommsCon	PROTELINDO	bouygues TELECOM	Shere PASTER		bouygues TELECOM		
						Adquisición de emplazamientos		Construcción de emplazamientos
Nº de emplazamientos	949 Nodos DAS	261	500	464	540	Hasta 1.800 ⁽¹⁾	Hasta 1.200 ⁽²⁾	
Ratio de compartición		1,9x	1,3x	2,7x	1,6x	1,06x	1,00x	

EBITDA Ajustado

c.€103Mn

Margen EBITDA

c.62%

Capex de mantenimiento

c.2%

Capital circulante e impuestos

Tendencia a neutral

Intereses ⁽³⁾

c.2%

FCLRA

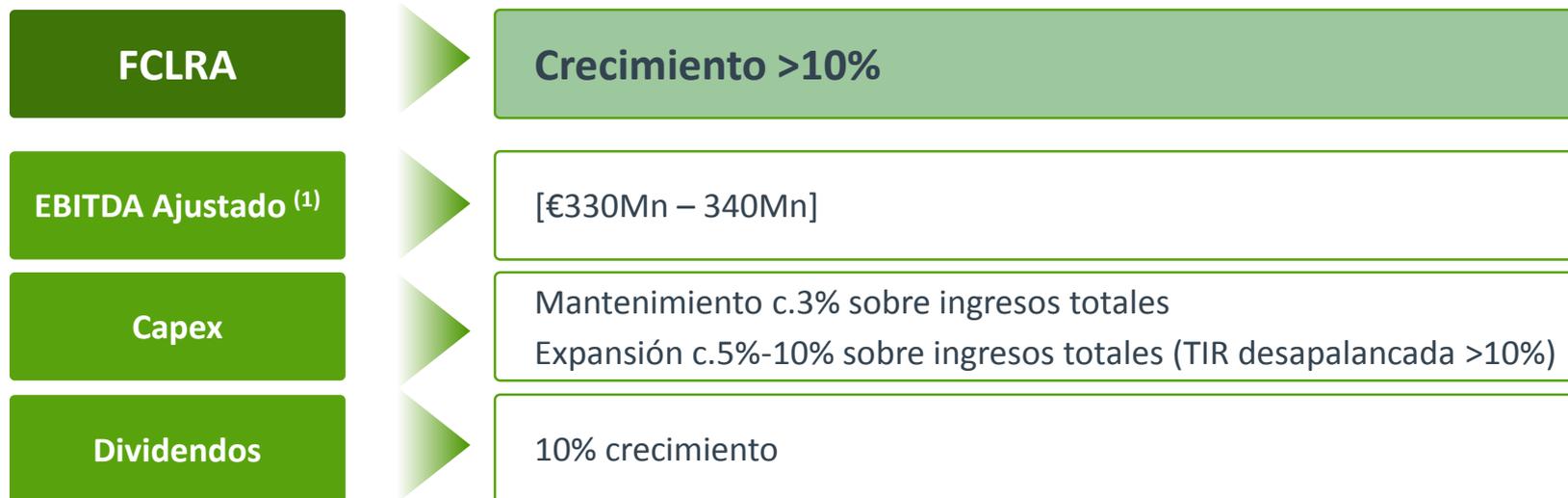
c.€65Mn

FCLRA por acción

€0,28

Las recientes transacciones contribuirán anualmente en un incremento del 26% del FCLRA generado durante el 2016

(1) En 2 años (2) En 5 años (3) Tras impuestos



Perspectiva estratégica

Foco en Europa
Expansión potencial y proyectos de consolidación
Proceso selectivo con estrictos criterios de M&A

(1) EBITDA Ajustado 2017 = €290Mn + 1 trimestre nuevos canales TV (€9Mn) + Cambio de perímetro + Crecimiento orgánico/Eficiencias

Cambio de perímetro: 2 trimestres Protelindo + 3 trimestres Shere Group + 500 emplazamientos de Bouygues que se transferirán gradualmente durante la primera mitad de 2017 + nuevos emplazamientos urbanos de Bouygues con un impacto limitado en 2017 (se concentrarán en los años siguientes)

Evolución del negocio 2016

Jose Manuel Aisa - CFO

Preguntas más frecuentes

Ubicación: Italia
Emplazamiento rural
2 clientes

Preguntas más 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 como resultado de las eficiencias
- 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:

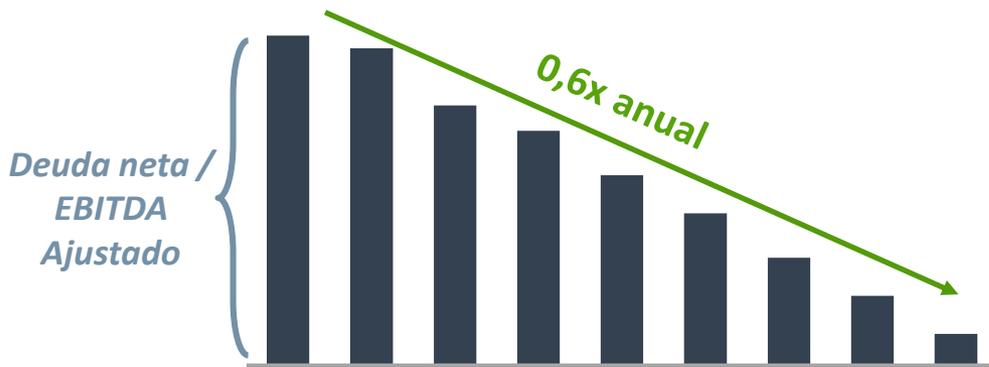
- *Asumiendo ingresos de €700Mn, Opex €400Mn, por tanto, EBITDA Ajustado €300Mn*
- *Estructura actual de deuda*
- *Impacto si la inflación y los tipos suben 300 puntos básicos*

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

Preguntas más frecuentes

¿Cuán rápido Cellnex reduce su deuda?

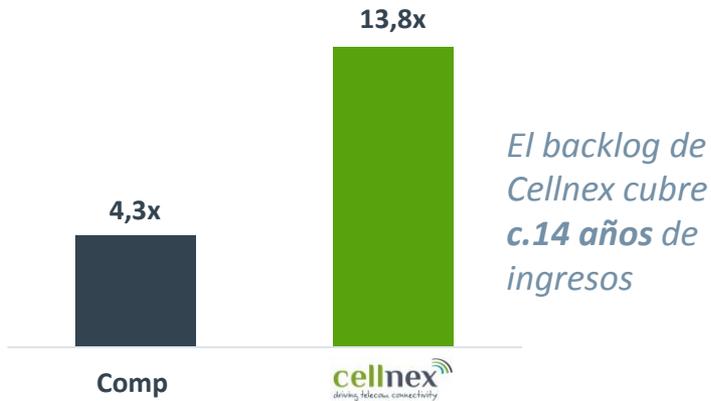
Flujos de caja sólidos, crecientes y predecibles que permiten un rápido desapalancamiento (c.0,6 veces al año en términos de deuda neta/EBITDA Ajustado)



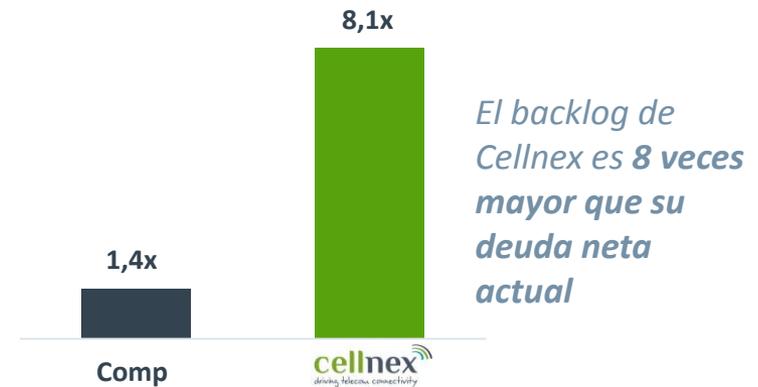
Stability and visibility of cash flow streams drive the basis of Cellnex. This is derived from inflation-linked long-term contracts of the company's mobile towers portfolio and a scalable, cash-generative business model with low capital intensity requirements and demand-driven capex that reduces investment risks. These factors provide Cellnex significant discretion to manage its credit profile and enable the company to sustain higher leverage per rating band relative to network telecom operators

FitchRatings

Backlog⁽¹⁾/Ingresos



Backlog⁽¹⁾/Deuda Neta



(1) Ver definiciones en apéndice o en cuentas anuales consolidadas 2016

Modelo de negocio 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 más frecuentes

Modelo de negocio 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)

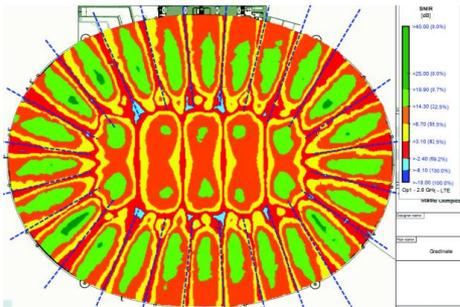
A partir de 2018 se espera que la actividad de DAS/Small Cells de Cellnex crezca una tasa similar

Preguntas más frecuentes

Modelo de negocio DAS y Small Cells

Arquitecturas típicas

Estadios



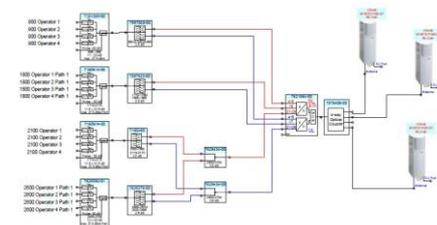
La típica cobertura considera el uso del estadio también para eventos y conciertos

Transporte público



La cobertura tiene que considerar tanto la estación como las galerías

Centros comerciales y edificios



Típica cobertura para cuatro bandas y cobertura indoor para 4 MNOs

Acuerdo de colaboración entre JCDecaux y Cellnex

El acuerdo refuerza la posición de Cellnex en el nuevo contexto urbano para el despliegue de densificación de red

- El acuerdo se aplica cuando surgen oportunidades en España e Italia por un periodo inicial de 18 meses
 - En un recinto (ciudades, aeropuertos, centros comerciales) donde JCDecaux está actualmente presente, o
 - Cuando se lanza un nuevo concurso para operar o crear emplazamientos publicitarios
- El modelo, incluye además una propuesta de valor para los ayuntamientos a través de servicios Smart City (Wifi, señalización,...)
- El acuerdo se basa en un modelo “preferred partner”
- El modelo se apoya en las actuales capacidades de JCDecaux, añadiendo las capacidades de Cellnex para incrementar el valor añadido al mercado (DAS, planificación de frecuencias, backhauling,...)



Preguntas más frecuentes

¿Existen sinergias transfronterizas?

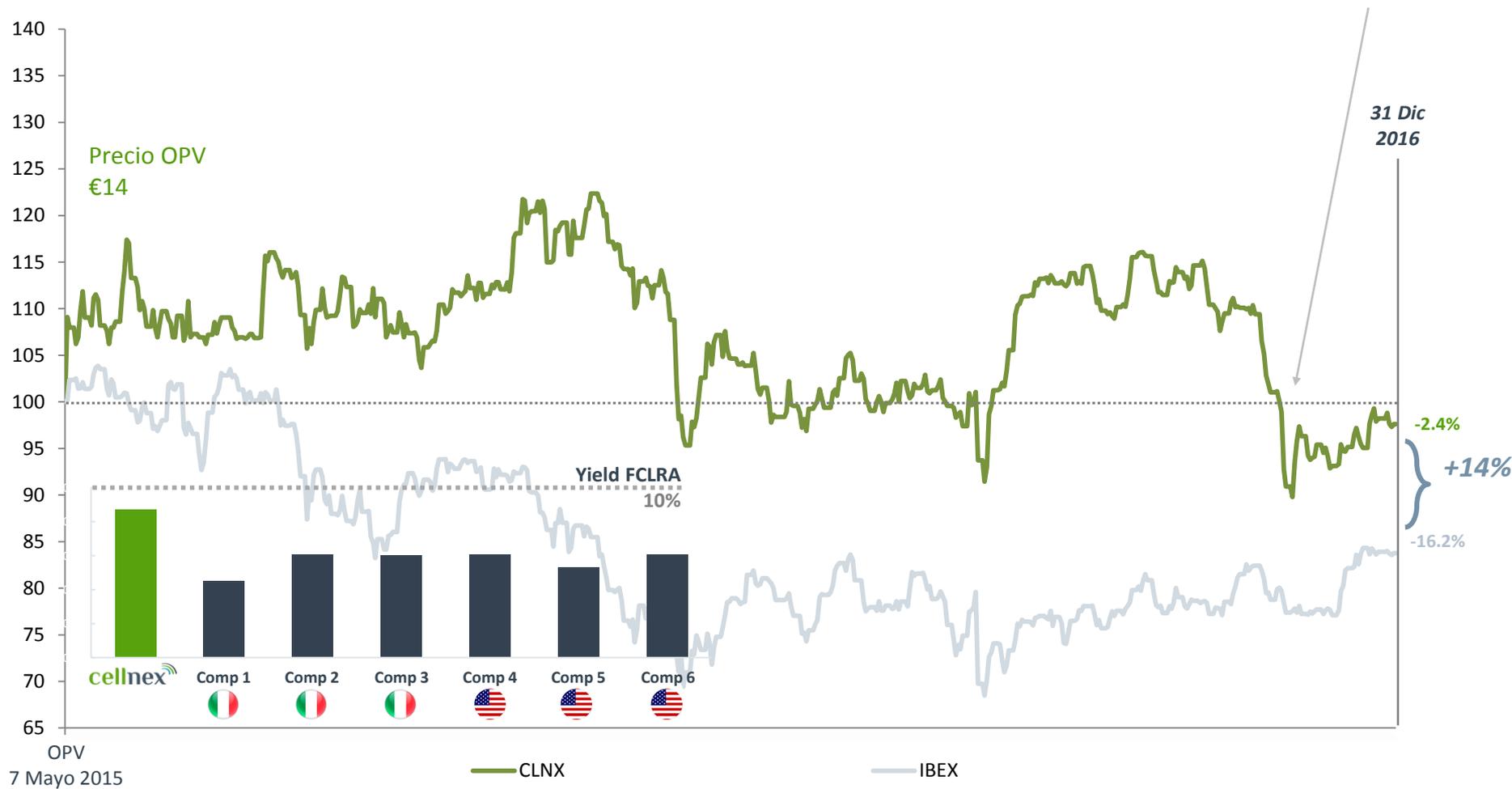
Las sinergias operativas se obtienen a través de las mejores prácticas de múltiples países y consolidación dentro del país...

... y las sinergias comerciales surgen de la presencia de los operadores en varios países

						
MNO 1	✓	—	✓	—	✓	—
MNO 2	✓	—	—	✓	—	—
MNO 3	✓	✓	✓	—	✓	✓
MNO 4	—	—	✓	—	✓	✓
MNO 5	—	✓	—	✓	—	—

Anexo

Evaluación de la acción 2016



Cumpliendo bajo condiciones severas



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).
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 the logo and navigation menu. The main content area is titled "Resultados 2016" and features two download links: "Cuentas anuales consolidadas 2016" (with a PDF icon) and "Archivo Excel de soporte" (with an Excel icon). To the right, contact information for "Investors & 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".

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

About Cellnex Telecom Products and Services Investor Relations Press room

Resultados 2016

 **Cuentas anuales consolidadas 2016**

 **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**