

2017

# Junta General d'Accionistes

Junta General de Accionistas  
*Annual Shareholder' Meeting*

celnex<sup>®</sup>





**Francisco Reynés**  
Presidente

**1**

**Alineando objetivos y resultados**

**2**

**Hitos del Gobierno Corporativo**

**3**

**Creación de valor & gestión responsable**

**4**

**Propuesta acuerdos a la Junta General**

**1**

**Alineando objetivos y resultados**

**2**

Hitos del Gobierno Corporativo

**3**

Creación de valor & gestión responsable

**4**

Propuesta acuerdos a la Junta General

## Mejorando las expectativas

2016 en una página

### Magnitudes clave

- Ingresos **+15%**
- EBITDA **+23%**
- RLFCF **+29%**
- Resultado neto: **+38%**

### Sólida estructura de deuda

- Vencimiento medio **7 años**
- Coste medio **2,1%** (dispuesta + no dispuesta)
- Deuda/Ebitda **4,6x**
- Tesorería+líneas crédito: **2.000<sup>M€</sup>**  
(a abril 2017)

### Mejora del perfil de riesgo

Diversificación

- **por mercados** (5 países)
- **por negocio** (55% infraestructuras voz y datos)
- **por clientes** (+ clientes y con presencia en los mercados en los que opera Cellnex)

### Valor para el accionista:

- **+14%** vs. IBEX35 (año 2016)
- **Acción CLNX: +14%** desde salida a Bolsa
- Dividendo:
  - Dic. 16 a cuenta **0,040€**
  - May. 17 compl. **0,0437€**
  - **+10%** Ejercicio 2017

### Consolidación en Europa

- Estrategia M&A **670<sup>M€</sup>**
- **4º** operador mundial  
(1º fuera de los EEUU)

### Reconocimiento

- Junio: **Ibex 35**
- Octubre: **CDP Best Newcomer 2016**
- Enero 2017: **Índice FTSE4Good**

1

Alineando objetivos y resultados

2

**Hitos del Gobierno Corporativo**

3

Creación de valor & gestión responsable

4

Propuesta acuerdos a la Junta General

## Actuaciones del Consejo en 2016 vinculadas al Gobierno Corporativo

### Formalización de políticas

- de Comunicación y contacto con los accionistas
- de selección y nombramiento de Consejeros
- de remuneración del Consejo
- de Responsabilidad Corporativa y aprobación del Plan Director (2016-2020) de RSC

### Acciones relacionadas con el código ético

- el Comité de ética y Prevención penal pasa a operar como “Comité de Ética y ‘Compliance’”, ampliando sus funciones al control y supervisión del cumplimiento normativo

### Modificaciones normativa interna

- del **Reglamento Interno de Conducta (RIC)**, adaptando su contenido al nuevo Reglamento de Abuso de Mercado
- de **los Estatutos** para facilitar la asistencia de accionistas a la Junta General. De 1.000 acciones a 100 acciones

## Nuestra visión del 'Governance'

### Interacción & alineación management

- Compartir-alinear visión, objetivos, estrategia, ejecución, revisión
- Strategy retreats (management & Consejo)

- Un Consejo con perfil propio en términos de experiencia empresarial, 'seniority' y conocimiento del sector

### Know-how

### Compacto

- Un Consejo reducido y compacto acelera tomas decisión; refuerza implicación y "ownership"; más ágil, más eficaz, menos complejo

- Apuesta por el peso cualitativo y decisorio de los independientes (comisiones y consejo); por la internacionalidad reflejo de la ambición del proyecto
- Nombramiento vicepresidente (entre los consejeros independientes)

### Independencia & internacional



## Mejora del Gobierno Corporativo

**Reforzamos el peso de los consejeros independientes**

- 50% consejeros independientes  
40% consejeros dominicales  
1 consejero ejecutivo
- Primer paso en el refuerzo de la diversidad de género en el Consejo

**Propuesta a la Junta para pasar de 9 a 10 consejeros**

## Mejora del Gobierno Corporativo

### Incorporación de una nueva Consejera independiente



## Marieta del Rivero

- 25 años experiencia en sector TMT (telecom, media & technology)
- Responsabilidades ejecutivas en gran consumo y B2B en el sector
- Advisor en incubadoras tecnológicas y en procesos de transformación digital

## Mejora del Gobierno Corporativo

### Incorporación de una nueva Consejera independiente



12



1. **Javier Martí de Vesés**  
Secretario no consejero
2. **Giampaolo Zambetti**  
Presidente CNR
3. **Lluís Deulofeu**
4. **Tobías Martínez**  
CEO
5. **Bertrand Boudewijn Kan**  
Vicepresidente y presidente CAC
6. **Francisco Reynés**  
Presidente
7. **Pierre Blayau**
8. **Mary Gatehouse**  
Vicesecretaria no consejera
9. **Leonard Peter Shore**
10. **Josep M<sup>a</sup> Coronas**
11. **Francisco José Aljaro**

● Dominicales  
 ● Ejecutivo  
 ● Independiente  
   Secretario y Vicesecretaria no Consejeros

## Alto cumplimiento de las recomendaciones del Código de Buen Gobierno

### ■ Grado de alineación con algunas recomendaciones:

#### 1. **Recomendación 16** sobre proporcionalidad de la representación “dominical” (abertis)

- Ampliación del Consejo de 9 a 10 miembros
- Nombramiento nueva consejera independiente
- Peso dominicales en el consejo del 50 al 40%

#### 2. **Recomendación 48** sobre desdoblamiento de la CNR en dos comisiones de Nombramientos y de Retribuciones



1

Alineando objetivos y resultados

2

Hitos del Gobierno Corporativo

3

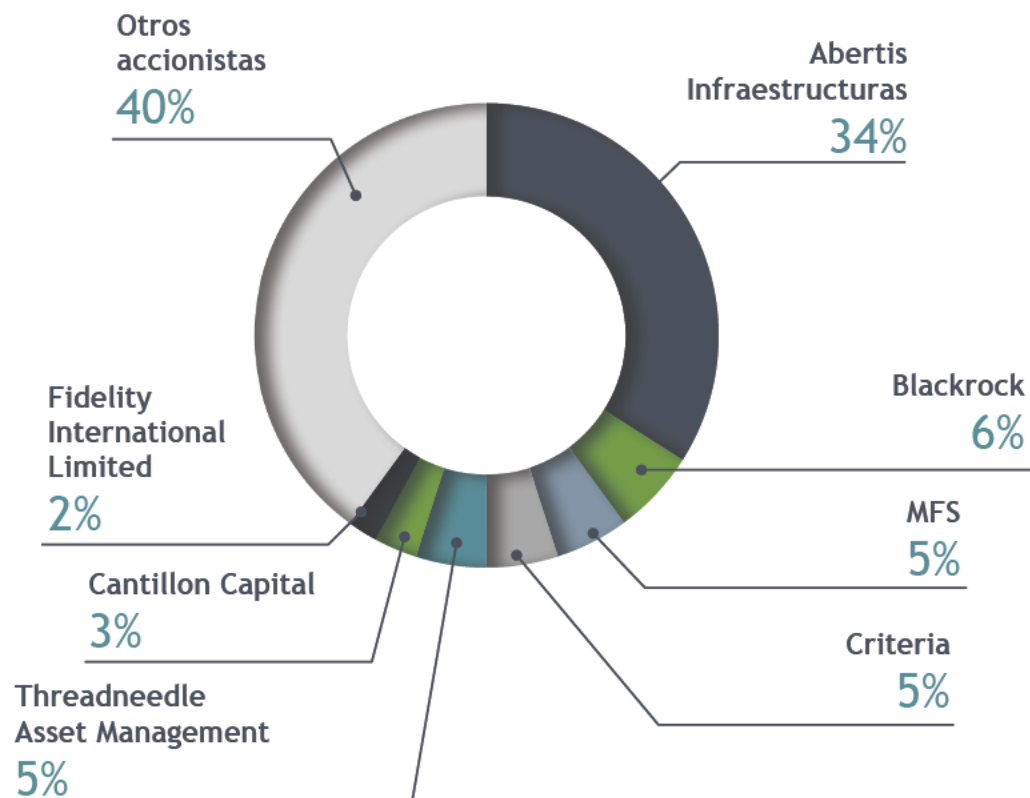
**Creación de valor & gestión responsable**

4

Propuesta acuerdos a la Junta General

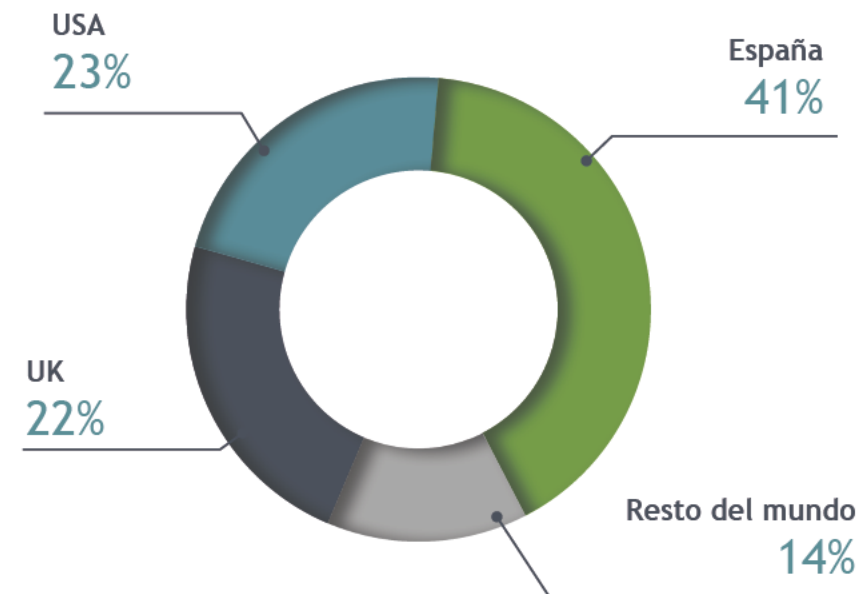
## Principales accionistas

### Participaciones significativas en Cellnex Telecom

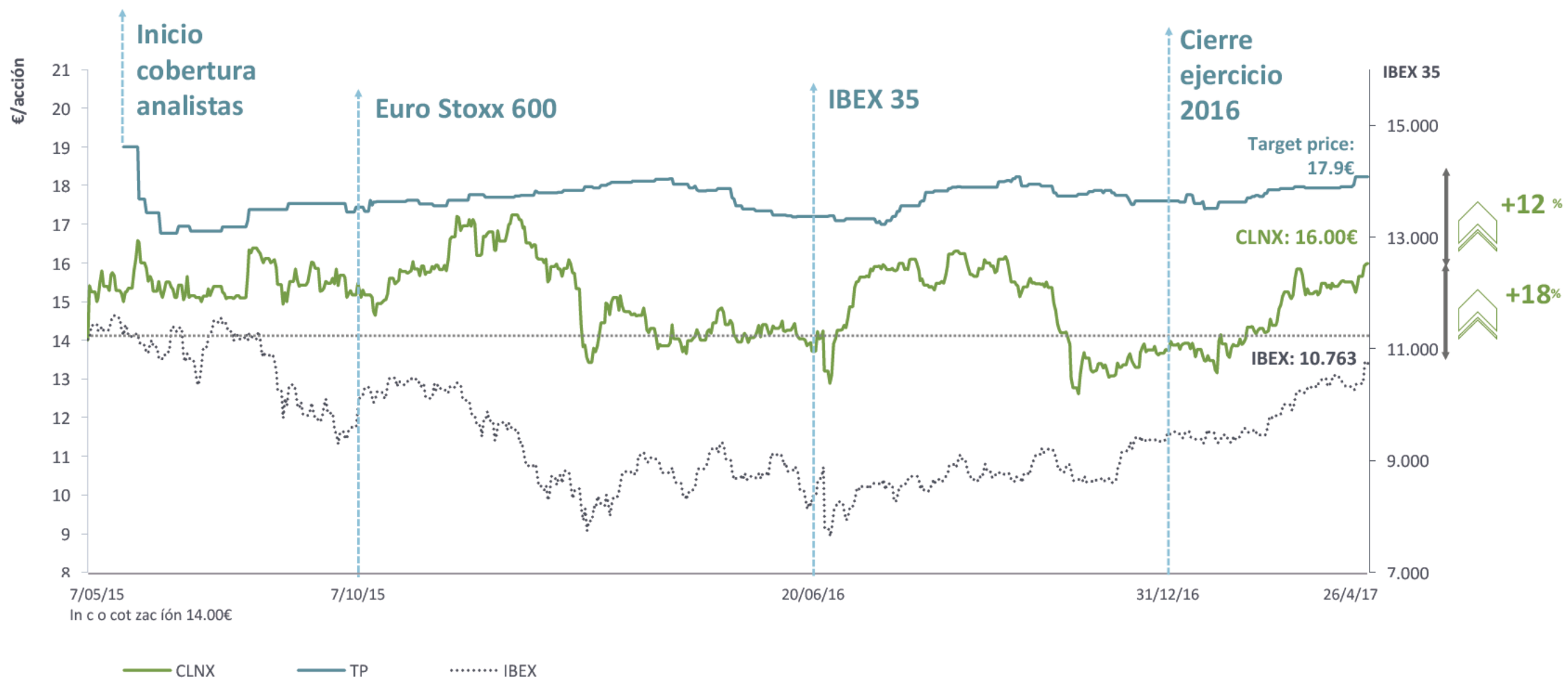


Número total accionistas 2017: 5.200 vs. 2.000 en junio 2016

### Participaciones por origen geográfico



## La acción CLNX ante el mercado



Fuente: Bloomberg

## Gestión responsable

### Despliegue Plan Director de RSC 2016-2020



100%

Gestión ética y buen gobierno

71%

67%

Desarrollo de personas

22%

78%

Desarrollo sostenible del negocio

10%

40%

Aportación de valor a la sociedad

0%

70%

Comunicación y reporting

54%

100%

Gobernanza de la RC

46%



## Gestión responsable: comunicación y reporting



- Adopción del “marco” del *Intnl. Integrated Reporting Council* como estándar de reporting
- **IAI 2016** verificado por auditor externo



- CELLNEX “Best newcomer” Spain 2016 al **CDP**



- Segunda mejor compañía en política de información y transparencia en el mercado (Estudio sobre 35 grandes cotizadas en España)



FTSE4Good

- Enero de 2017, el índice internacional ESG (Environment, Social and Corporate Governance) **FTSE4GOOD** incorpora a Cellnex
  - **4,5 sobre 5** Gobierno Corporativo
  - **4 sobre 5** Responsabilidad Corporativa

1

Alineando objetivos y resultados

2

Hitos del Gobierno Corporativo

3

Creación de valor & gestión responsable

4

**Propuesta acuerdos a la Junta General**

## Propuesta acuerdos a la Junta General

**1**

### Cuentas Anuales e Informe de Gestión 2016

- Distribución del resultado del ejercicio

**2**

### Reelección Auditores de Cuentas para la Sociedad y su grupo consolidado. Ejercicios 2017, 2018 y 2019

**3**

### Política de Remuneraciones de los Consejeros

**4**

### Miembros del Consejo de Administración

- Determinación número de miembros
- Propuesta nombramiento Consejera Independiente

**5**

### Informe Anual sobre remuneraciones, con carácter consultivo





**Tobías Martínez**  
Consejero Delegado

A decorative background on the left side of the slide consisting of a grid of white hexagons with a 3D effect, some appearing to be recessed or raised.

**1**

**2016 en cifras: datos e indicadores**

**2**

**Materializando la plataforma europea**

**3**

**Densificación, compartición: claves de una 'conectividad ubicua'**

**4**

**Visión de largo plazo**

**1**

**2016 en cifras: datos e indicadores**

**2**

Materializando la plataforma europea

**3**

Densificación, compartición: claves de una 'conectividad ubicua'

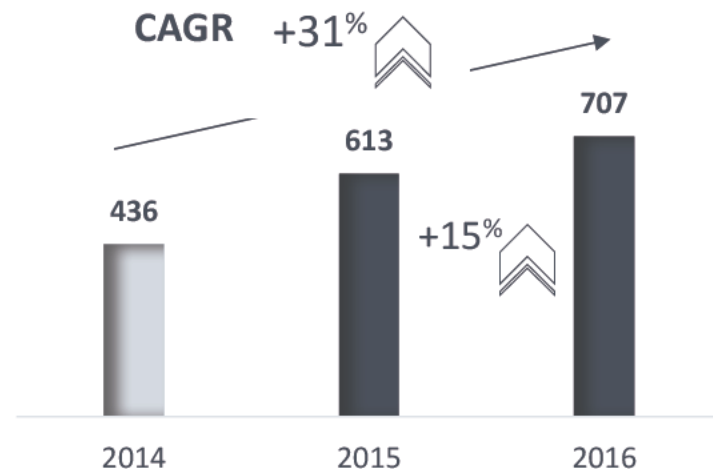
**4**

Visión de largo plazo

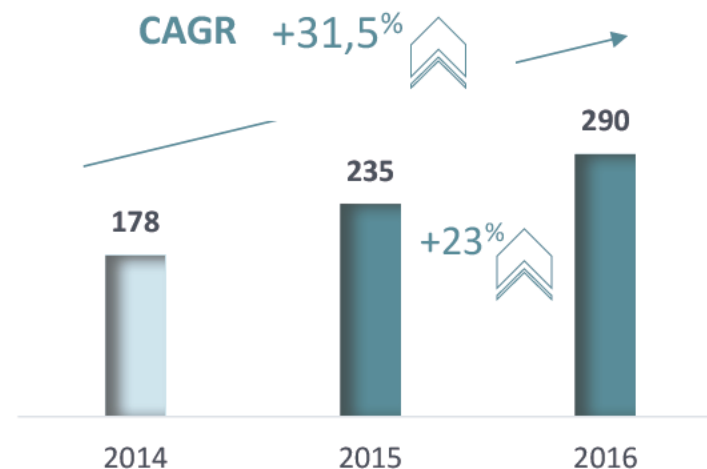
## 2016 en cifras

Indicadores financieros clave con crecimiento de dos dígitos

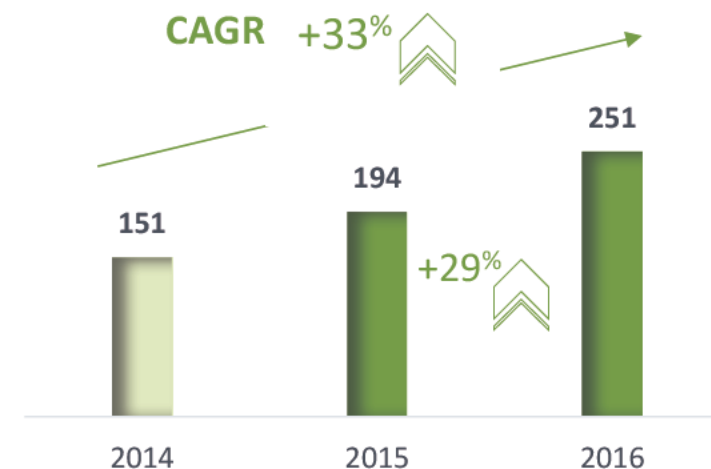
### Ingresos (M€)



### EBITDA (M€)



### RLFCF (M€)



El crecimiento del EBITDA es mayor que el de los ingresos debido al apalancamiento operativo

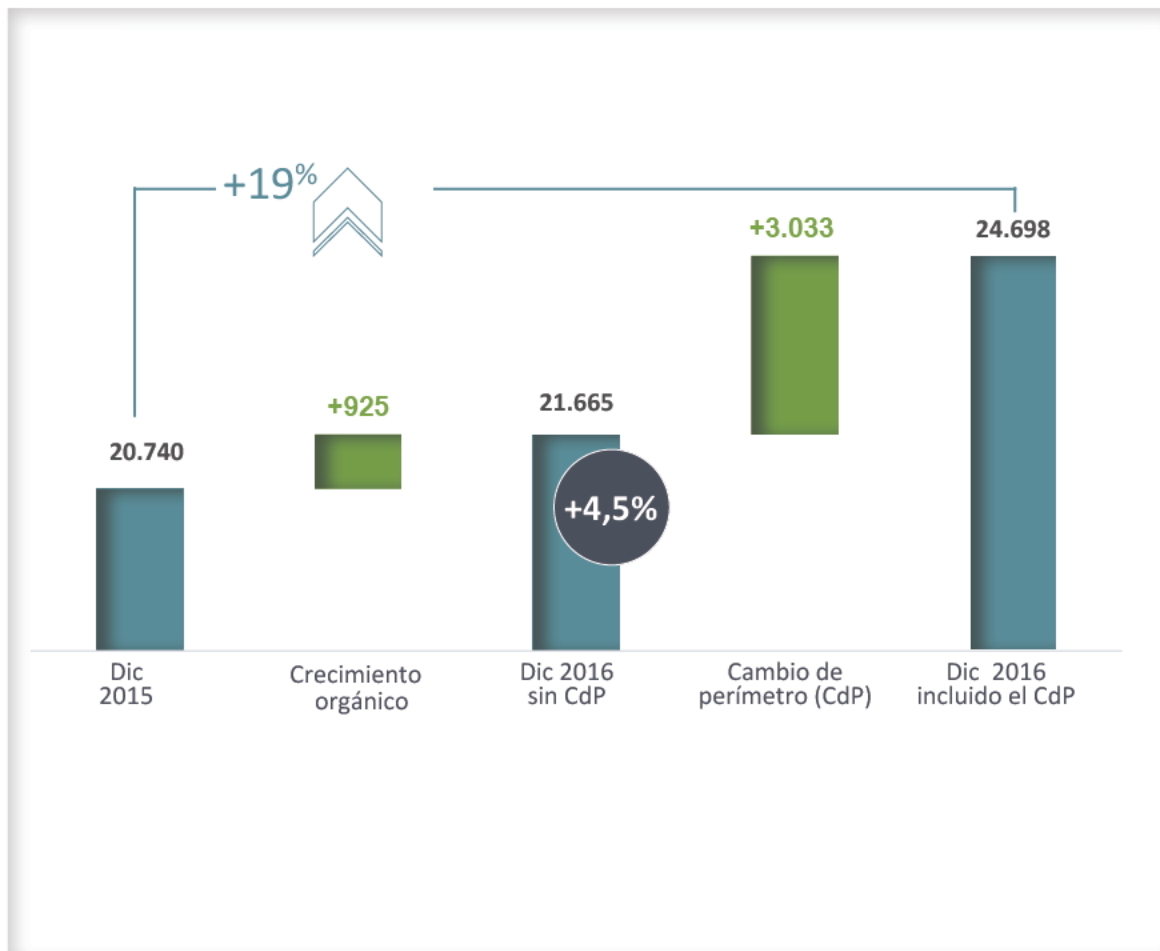
El crecimiento del flujo de caja recurrente es incluso mayor que el del EBITDA debido a la elevada tasa de conversión de efectivo: 87%



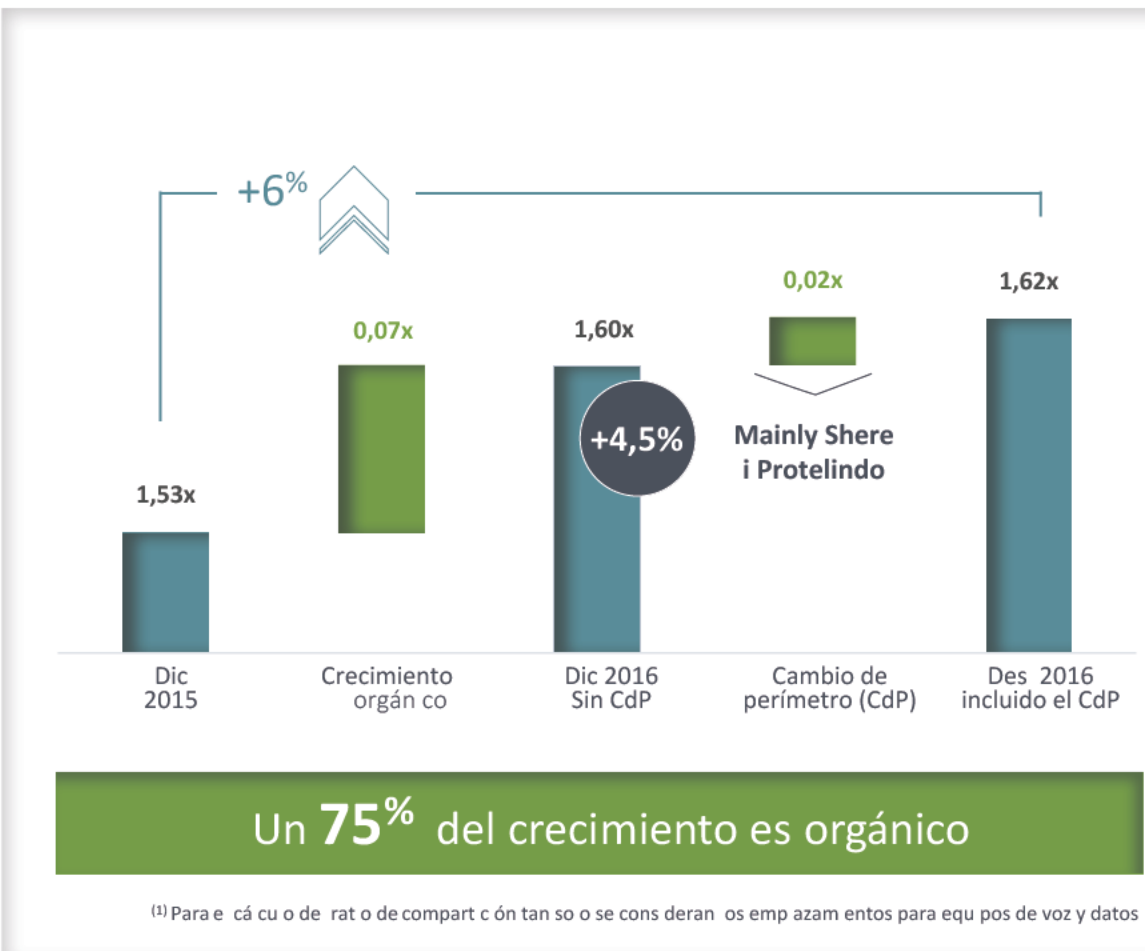
## 2016 en cifras

### Indicadores de negocio: crecimiento sólido

#### Puntos de presencia (PoP)



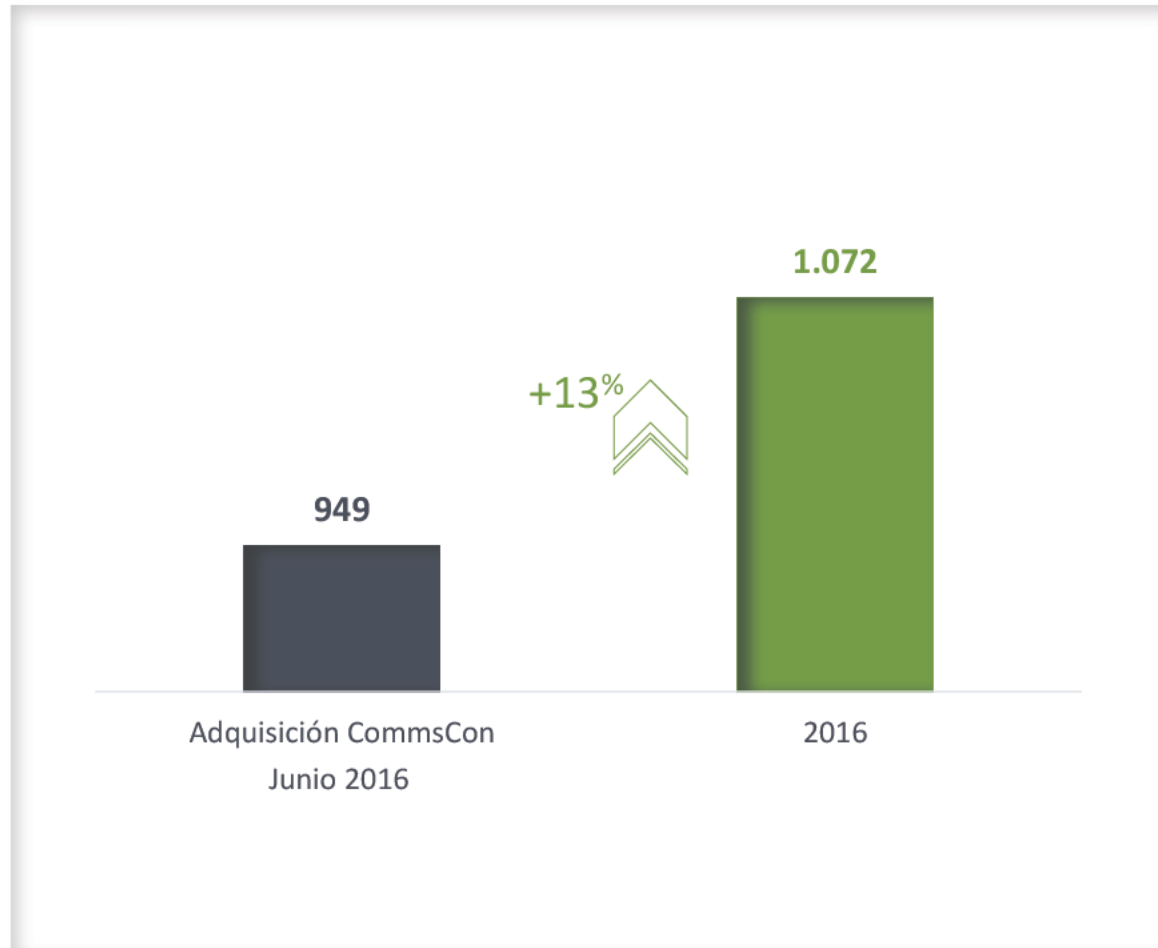
#### Ratio clientes por emplazamiento



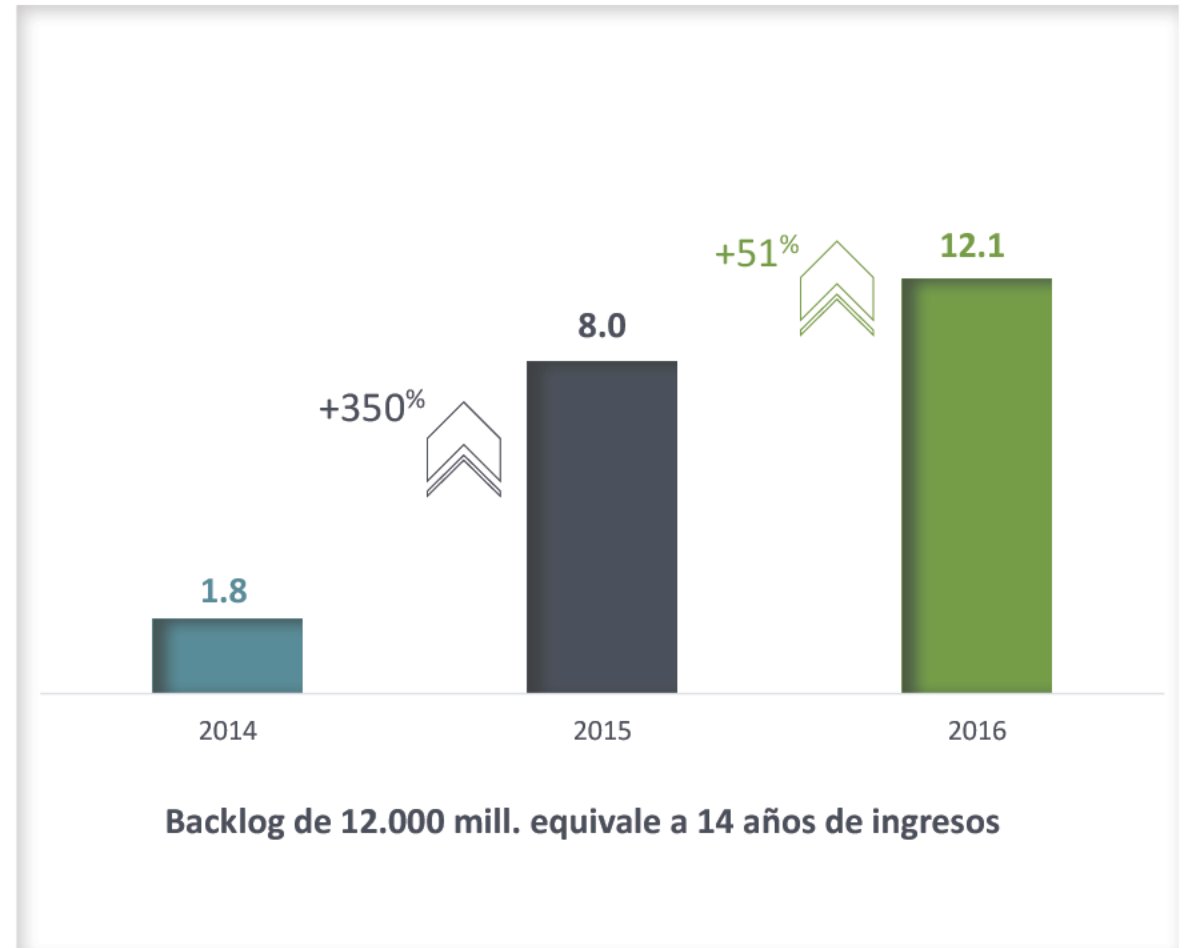
## 2016 en cifras

Indicadores de negocio: crecimiento sólido

### Evolución de los nodos DAS (CommsCon)

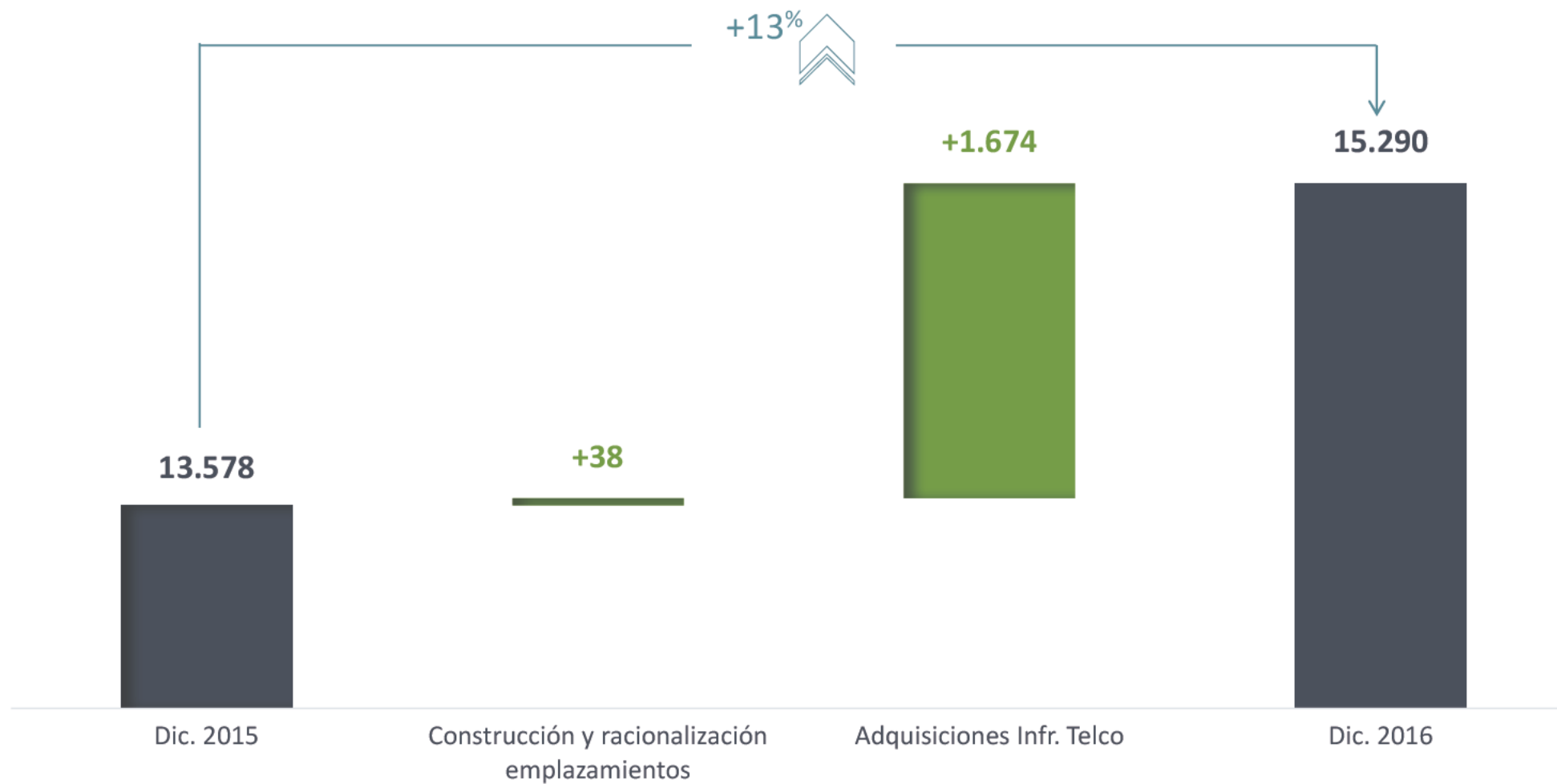


### Ventas bajo contrato (backlog) '000 mill. €



## 2016 en cifras

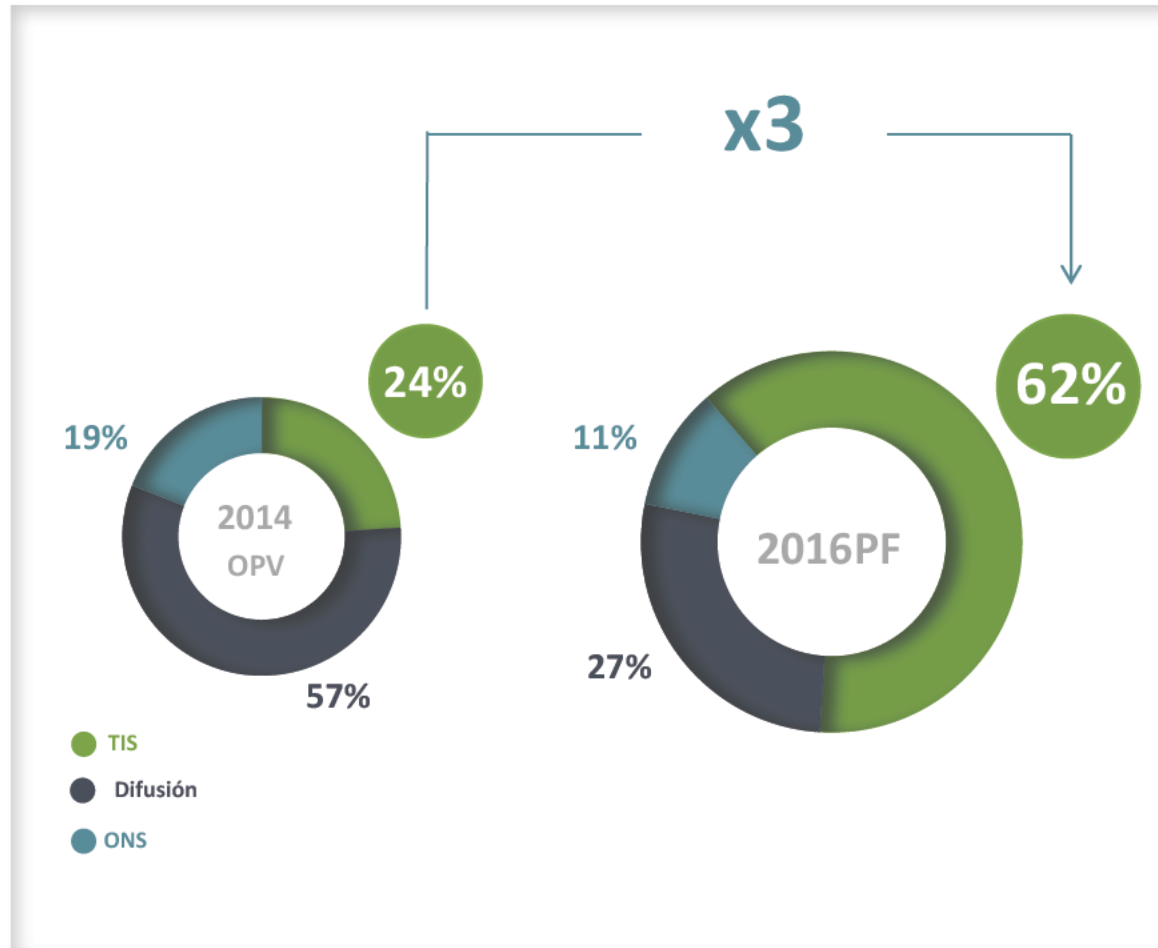
### Emplazamientos para voz y datos



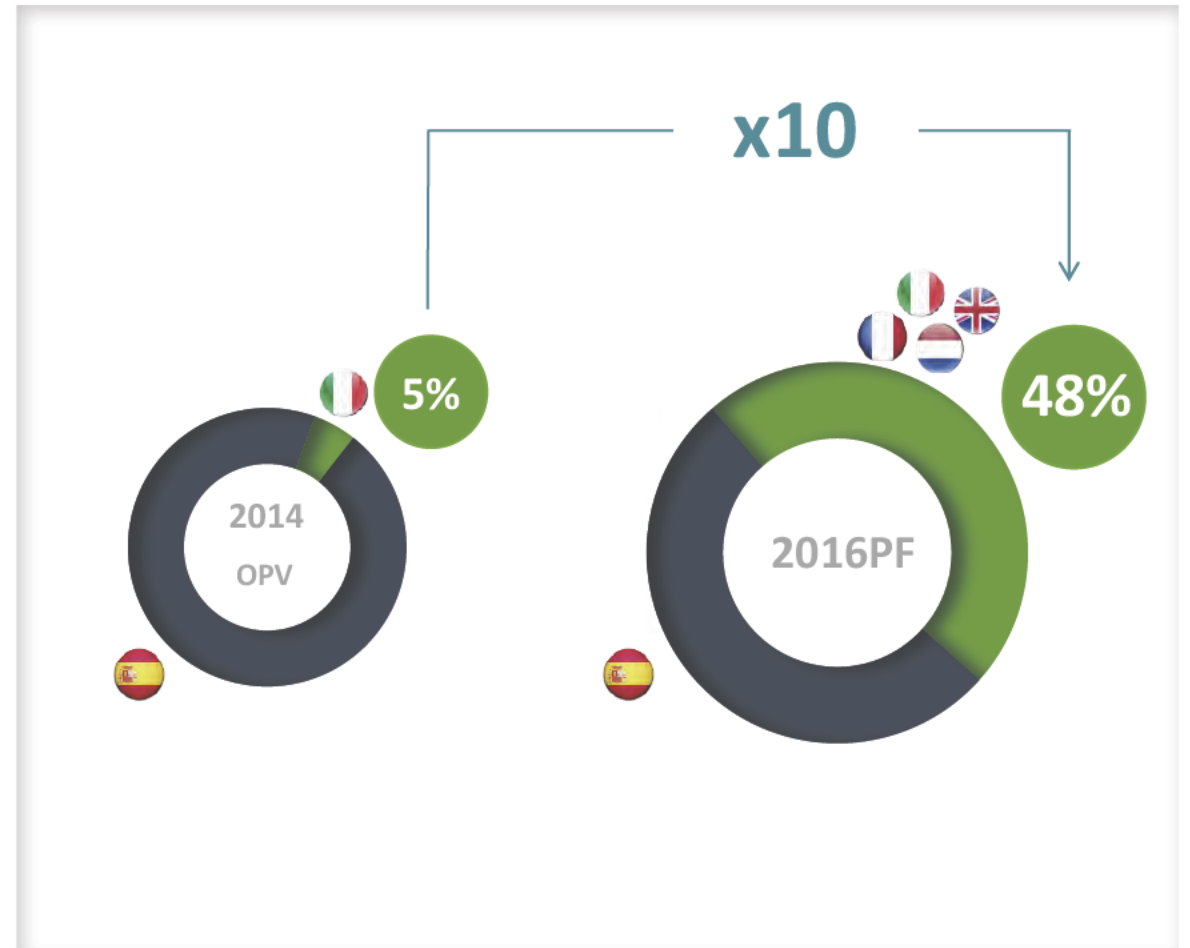
## 2016 en cifras

Contribución anualizada de las adquisiciones de activos anunciadas en 2016 y 2017

### Aportación ingresos por líneas negocio






### Aportación al EBITDA por países

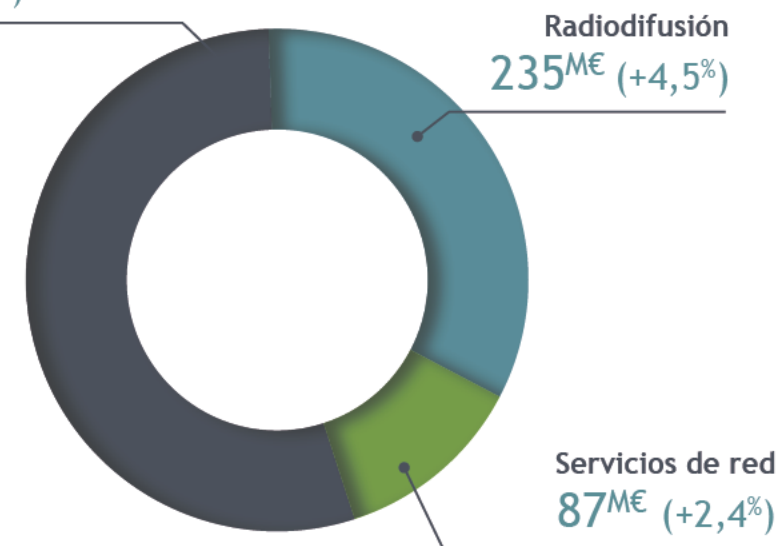


## 2016 en cifras

### Cuenta de resultados

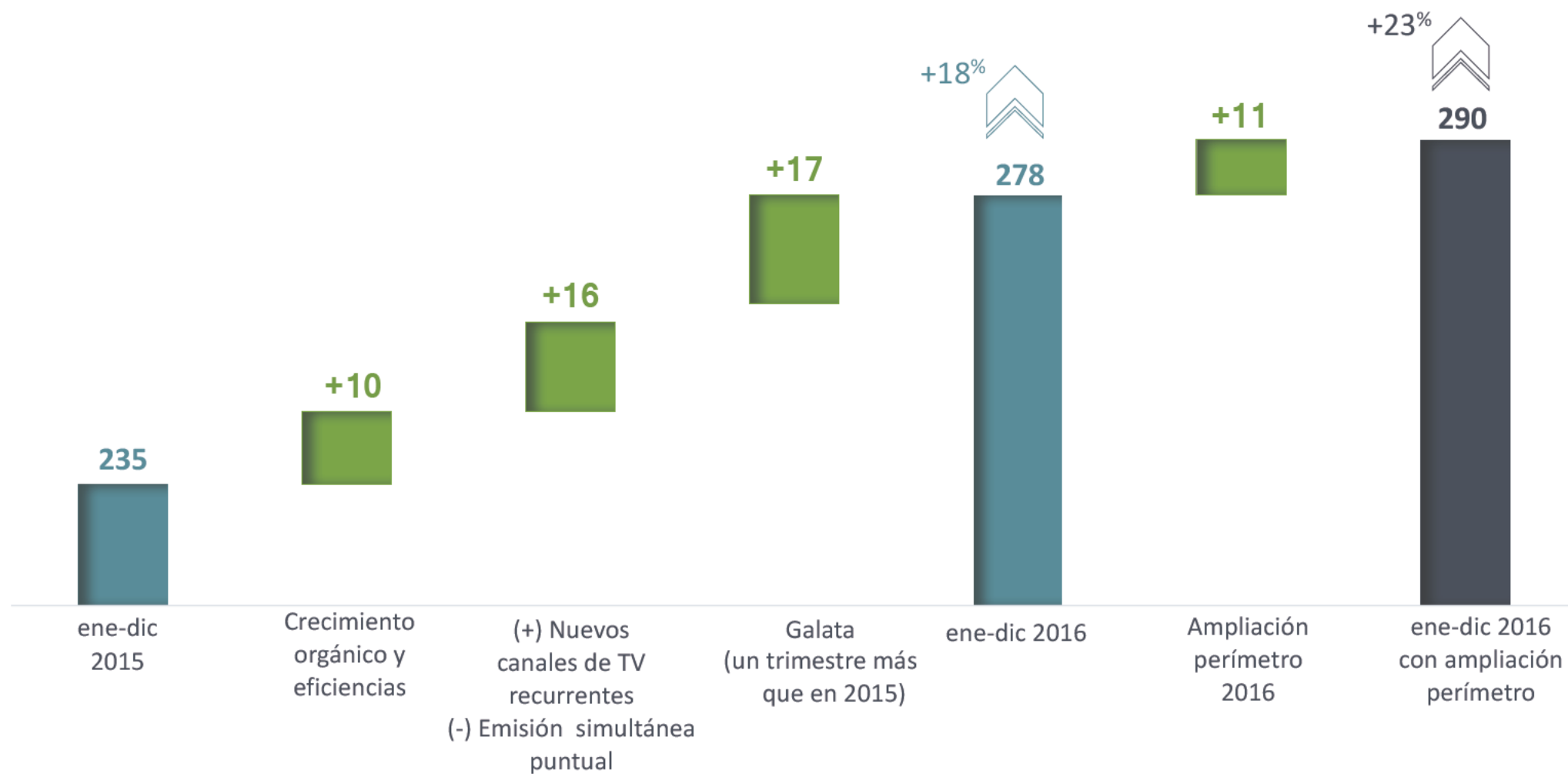
(€Mn)	2016	% 2016 2015
<b>Ingresos</b>	<b>707</b>	<b>+15%</b> 
Costes de operación	(417)	
<b>EBITDA</b>	<b>290</b>	<b>+23%</b> 
Impactos no recurrentes	(25)	
Amortizaciones	(177)	
<b>Resultado Explotación (EBIT)</b>	<b>88</b>	
Intereses netos	(41)	
Costes emisión bono corporativo	(5)	
Aportación a minoritarios	(1)	
Impuestos	(1)	
<b>Resultado neto comparable</b>	<b>40</b>	<b>+38%</b> 

Infraestructuras y servicios  
de telecomunicaciones  
385<sup>M€</sup> (+27%)



## 2016 en cifras

El crecimiento orgánico apoya el crecimiento del EBITDA

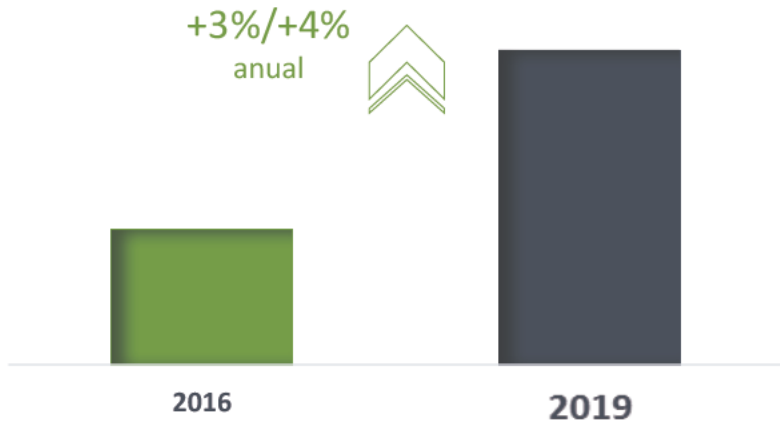


## 2016 en cifras

Ejecución del crecimiento orgánico: puntos presencia, racionalización, despliegue a demanda

### Objetivos

Δ PoPs 2016-19



Desmantelamiento duplicidades 2016-19



Construcción de nuevas infraestructuras 2016-21 (1)



■ Contratado

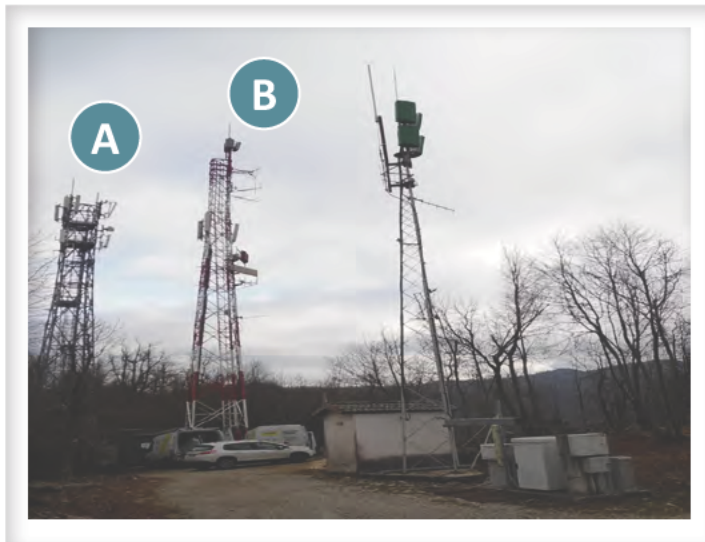
(1) Incluido de acuerdo con Bouygues Telecom anunciado en febrero de 2017

## 2016 en cifras

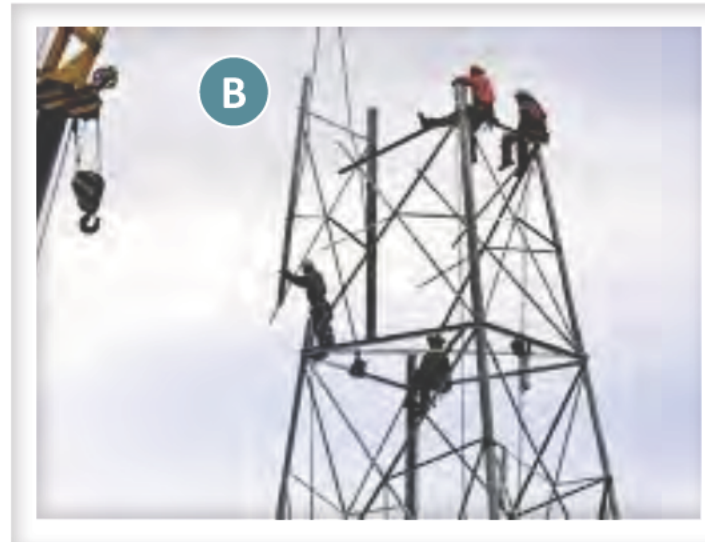
Ejecución del crecimiento orgánico: puntos presencia, racionalización, despliegue a demanda

### Fases de desmantelamiento

Empl. redundantes



Desmantelamiento



Una torre con varios clientes



Fotos tomadas en el norte de Italia



## 2016 en cifras

Aplicación de las inversiones del ejercicio

**748<sup>M€</sup>**

**Inversión en M&A**

**670<sup>M€</sup>**

CommsCon (Italia) **19<sup>M€</sup>**

Protelindo (Países Bajos) **109<sup>M€</sup>**

"Sites" Bouygues (Francia) **147<sup>M€</sup>**

Shere Group (Países Bajos y UK) **393<sup>M€</sup>**

**Capex de expansión**

**57<sup>M€</sup>**

Servicios de infraestructuras **6<sup>M€</sup>**

Eficiencias **39<sup>M€</sup>**

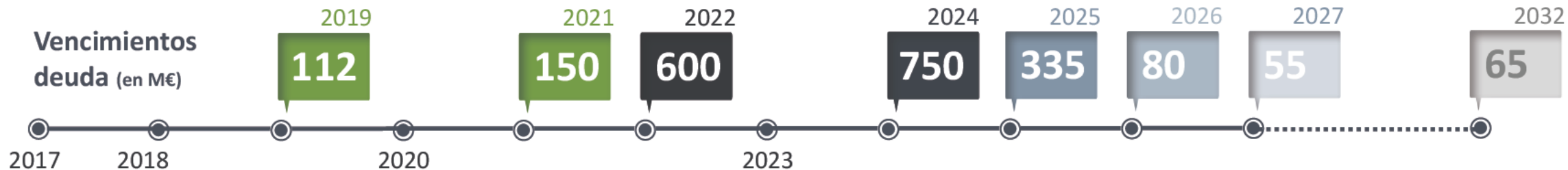
Infraestructuras de difusión y otros **12<sup>M€</sup>**

**Capex de mantenimiento**

**21<sup>M€</sup>**

## 2016 en cifras

### Balance y posición financiera (abril 2017)



#### Deuda neta (abril 2017)

1.500M€

#### Líneas de crédito no dispuestas

1.362M€

Vencimientos entre 2019 y 2023

#### Tesorería

687M€

#### Líneas dispuestas

262M€

#### Bonos emitidos

1.885M€

**Liquidez disponible: 2.000M€**

(Tesorería 687M€ + deuda no dispuesta 1.362M€)

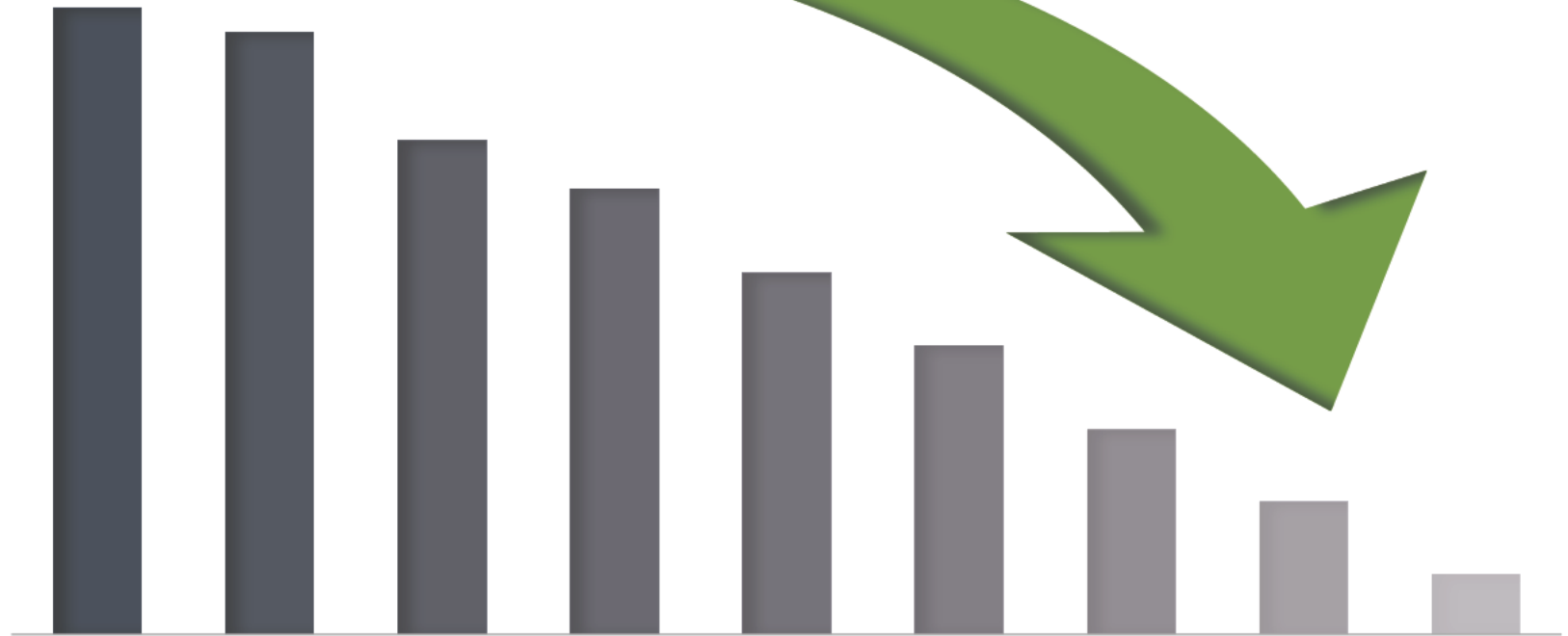
- Vencimiento medio: **c.7 años**
- Coste medio: **2,1%** (deuda dispuesta y no dispuesta)

## 2016 en cifras

Balance y posición financiera: ¿quán rápido se reduce la deuda?

Deuda neta / EBITDA:  
**-0,6x**  
por año

Flujos de caja sólidos,  
crecientes y previsibles  
permiten un rápido  
desapalancamiento



1

2016 en cifras: datos e indicadores

2

**Materializando la plataforma europea**

3

Densificación, compartición: claves de una 'conectividad ubicua'

4

Visión de largo plazo

## 2016, de dos a cinco países

Diversificación y liderazgo del sector

### 2015

Mercados actuales  
y objetivo

España  
Italia

- Mercados actuales
- Mercados objetivo I
- Mercados objetivo II

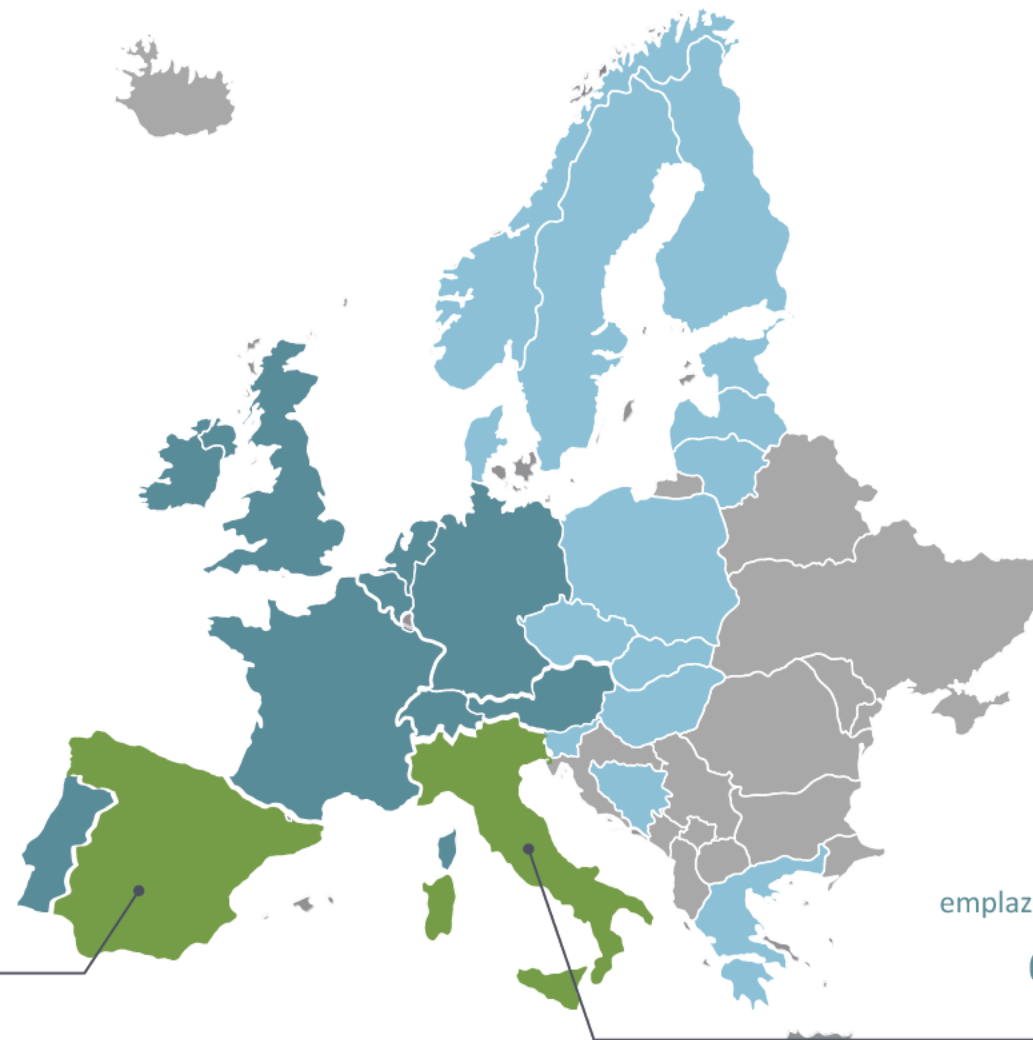
ESPAÑA

7.410  
emplazamientos

ITALIA

7.709  
emplazamientos

693M€  
Inversión



## 2016, de dos a cinco países

Diversificación y liderazgo del sector

### 2016-2017

### Mercados actuales y objetivo

Países Bajos  
España  
Italia  
Francia  
Reino Unido

- Mercados actuales
- Mercados objetivo I
- Mercados objetivo II

#### REINO UNIDO

**578**  
emplazamientos

**124M€**  
Inversión

#### FRANCIA

**3.500**  
emplazamientos

**+1.000M€**  
Inversión 2016-2021

#### ESPAÑA

**7.415**  
emplazamientos

#### PAÍSES BAJOS

**725**  
emplazamientos

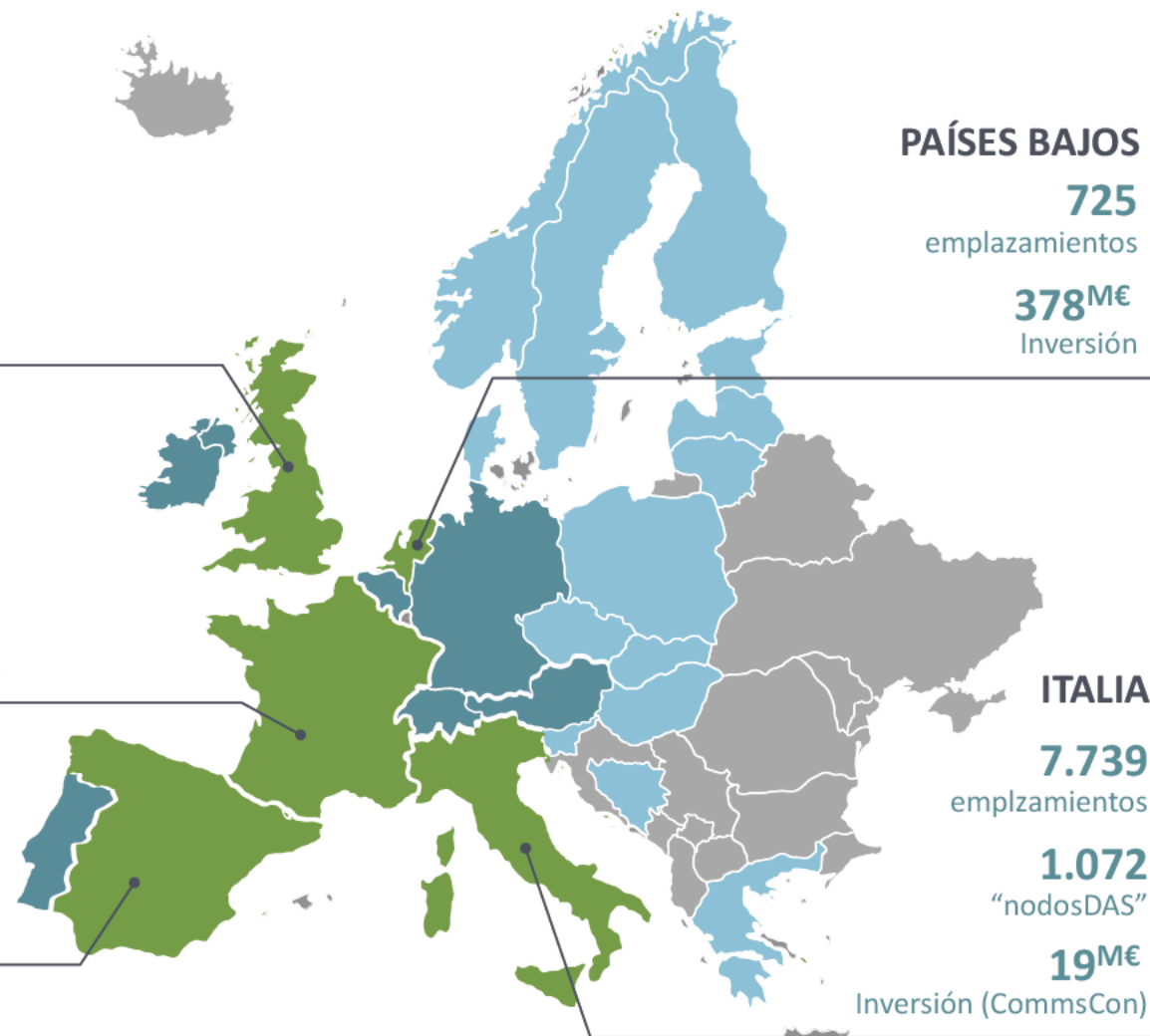
**378M€**  
Inversión

#### ITALIA

**7.739**  
emplazamientos

**1.072**  
"nodosDAS"

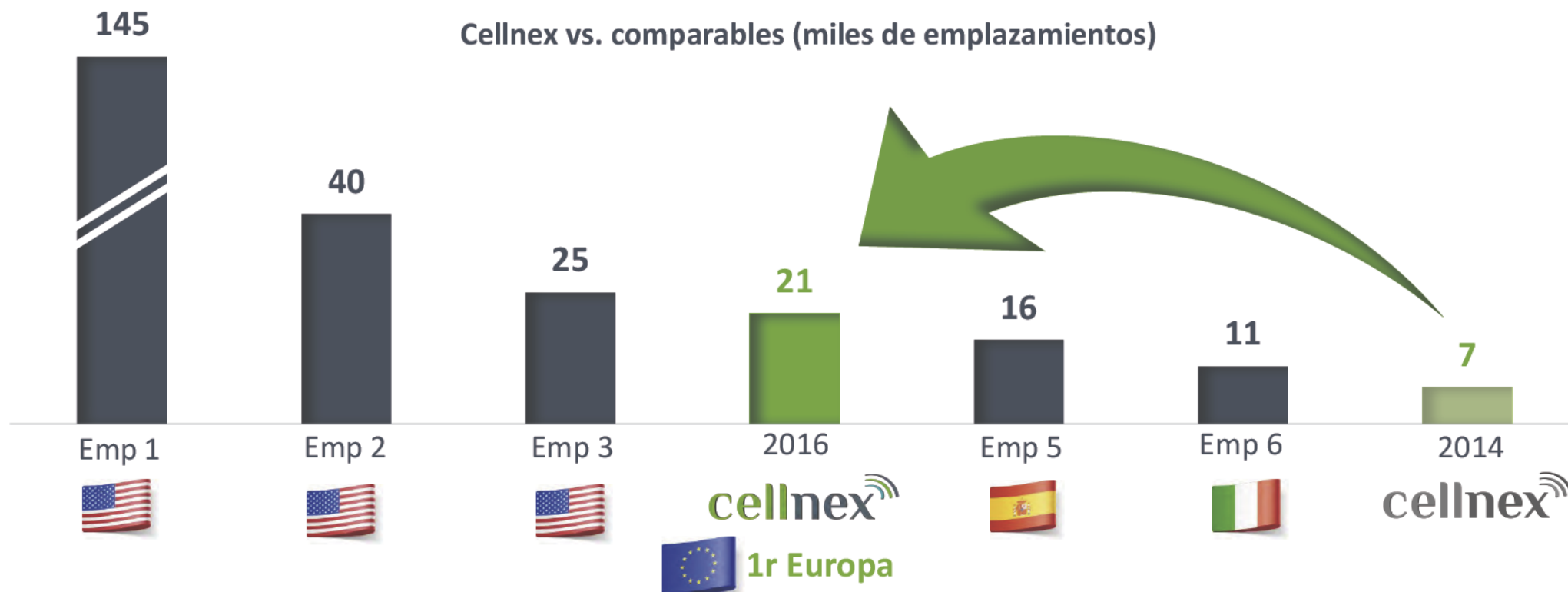
**19M€**  
Inversión (CommsCon)



## 2016, de dos a cinco países

Diversificación y liderazgo del sector

### Salto cuantitativo y cualitativo



1

2016 en cifras: datos e indicadores

2

Materializando la plataforma europea

3

**Densificación, compartición: claves de una 'conectividad ubicua'**

4

Visión de largo plazo



## El 5G y los retos de la conectividad permanente

**1**

Una explosión de "conectividad"

En el entorno de 2020 contaremos con **50.000M** de objetos conectados vs. los 15.000 millones en 2015 (Cisco)

**2**

Crecimiento tráfico de datos

Tráfico global de datos en movilidad crecerá más de un **600%** en 5 años

**3**

Hasta **1.000** veces más rápido que el 3G

Latencia **100** veces inferior que el 4G

**4**

Densificación **x10** cada "macrocell" urbana se complementará con **10** "small cells"



Necesitamos infraestructuras de telecomunicaciones compartidas (...) Las compañías de torres sirven a las necesidades de los proveedores de acceso en movilidad

Sunil Bharti Mittal, presidente GSMA Barcelona, MWC'17

## El 5G y los retos de la conectividad permanente

### Una nueva arquitectura de red

Infraestructuras complementarias = “macro”+ “small cells” & DAS

Comparación de los “radios” de cobertura por cada tipo de celda

#### Indoor DAS

(hospitales, edificios públicos, centros comerciales...)  
radio <30m

3G/4G, 900Mhz-2.600hz

#### “Small” Cells

radio 100-200m

3G/4G, 1.800 Mhz  
2.600 Mhz

#### “Midi” Cells

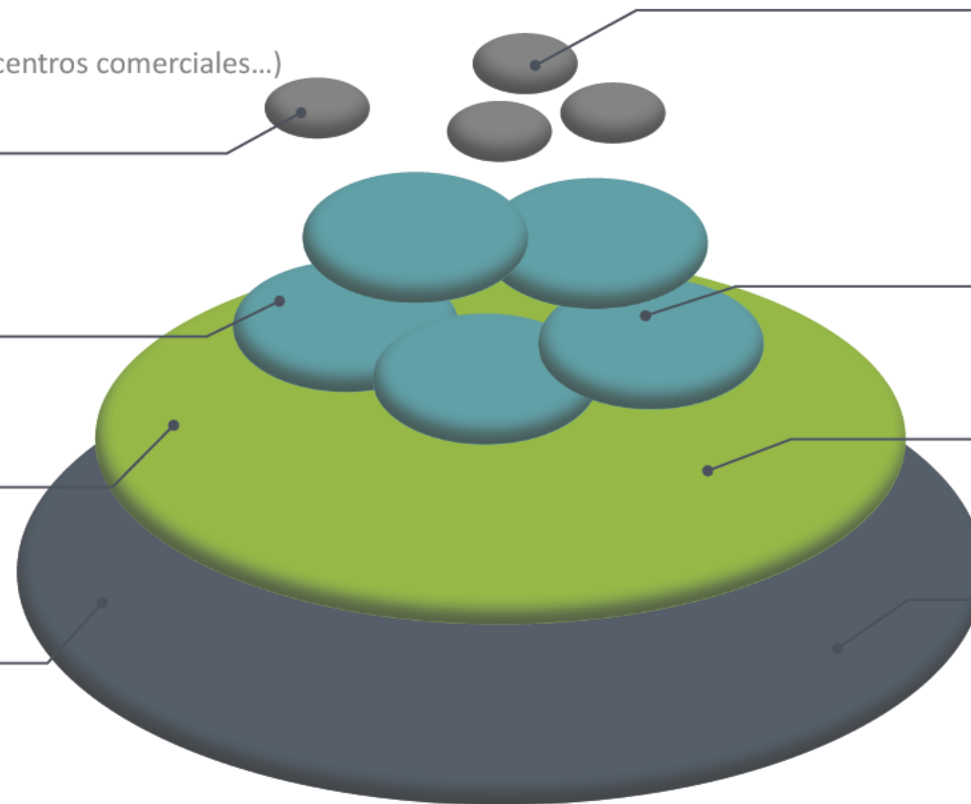
radio 500m-2km

3G/4G, 1.800Mhz  
2.100Mhz

#### Macro cells

radio 3-6 km

2G, 800Mhz  
3G, 900Mhz



5G

## La respuesta de Cellnex: CommsCon DAS y small cells, el futuro hoy



1

2016 en cifras: datos e indicadores

2

Materializando la plataforma europea

3

Densificación, compartición: claves de una 'conectividad ubicua'

4

**Visión de largo plazo**

## Alineados con la ejecución de los "ejes de crecimiento futuro"

# 2015 - 2020



### Más compartición

Atracción de más clientes en los emplazamientos

- **+8%** ratio clientes por emplazamiento
- **+21%** Puntos de presencia (PoPs)

### Racionalización

Consolidación de redes  
Optimizar OPEX/CAPEX clientes

- **25%** del objetivo 2016-2019

### Small Cells

Despliegue de nuevas antenas en mobiliario urbano (outdoor) e interiores (indoor)

- **CommsCon:** +1.000 nodos DAS y small cells
- **JC Decaux:** acceso a 35.000 emplazamientos en España e Italia
- **Haya Real Estate:** +13.000 emplazamientos en España

### Fibra óptica en la torre

Acceso a la FO existente (*backbone*) y despliegue a los emplazamientos (*backhaul*) para conectividad de alta capacidad

- Análisis en curso con clientes en España e Italia
- Despliegues piloto iniciados

### Proyecto europeo

Introducción y consolidación en nuevos mercados

- **De 2 a 5 países**
- **+50% ingresos y Ebitda** fuera de España (proforma)

## In a “nutshell”



## Perspectiva 2017

Extracto de la conversación con el Presidente y el CEO (disponible a [www.cellnextelecom.com](http://www.cellnextelecom.com))



