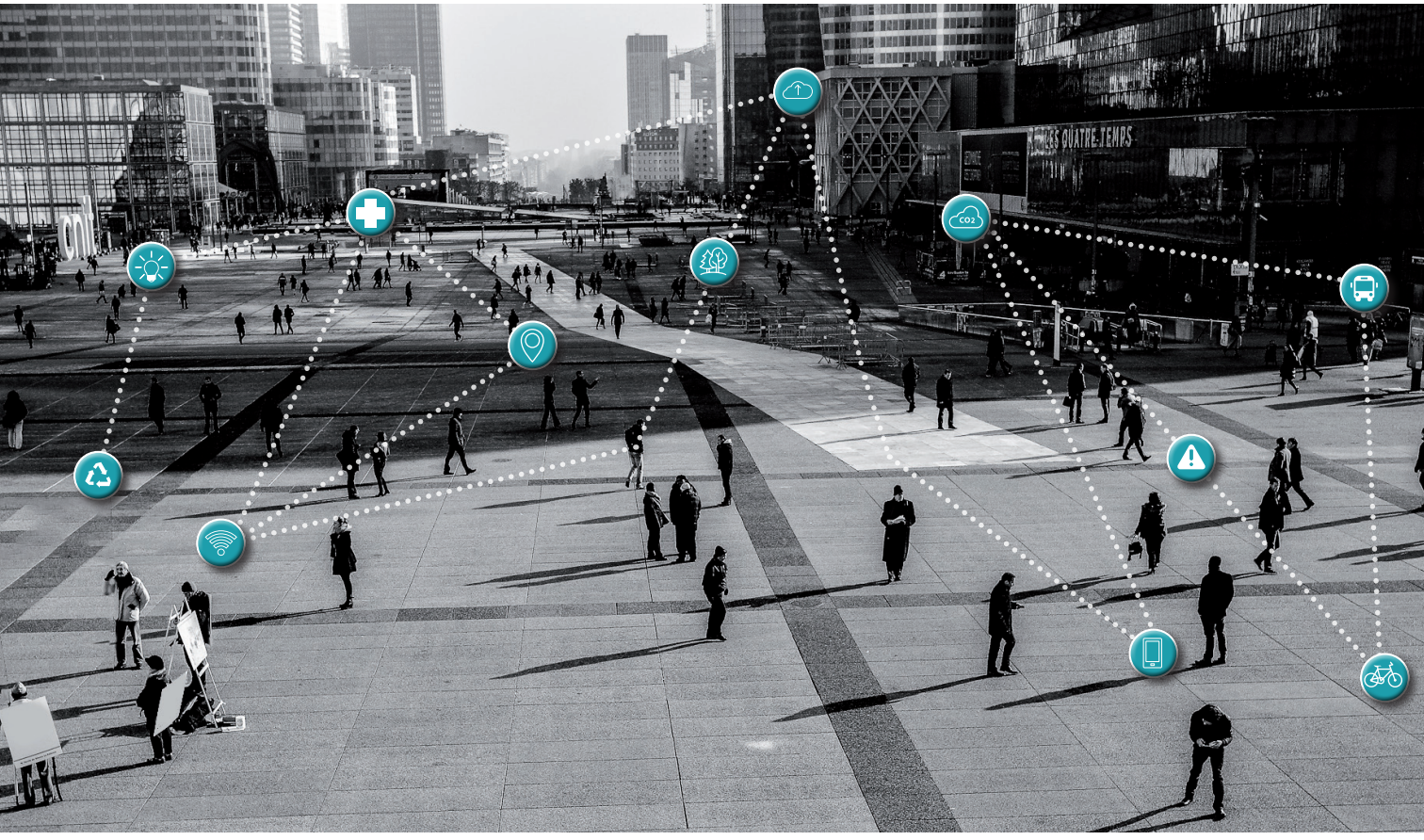
cellnex
driving telecom connectivity

Personas conectando personas



INFORME ANUAL INTEGRADO 2016

RESUMEN
Datos clave

ALINEANDO EXPECTATIVAS Y RESULTADOS

UNA CONVERSACIÓN CON EL PRESIDENTE DE CELLNEX, FRANCISCO REYNÉS, Y EL CONSEJERO DELEGADO, TOBÍAS MARTÍNEZ, QUE RECORRE LOS ASPECTOS MÁS RELEVANTES DEL EJERCICIO 2016 DE CELLNEX TELECOM

Pregunta: 2016 ha sido el primer ejercicio completo de Cellnex Telecom como compañía cotizada e independiente, ¿cuál sería desde su perspectiva el mensaje que resumiría los logros del año?

Francisco Reynés: Destacaría la marcada alineación entre objetivos planteados y resultados obtenidos. La historia de Cellnex sigue siendo la del desempeño extraordinario de un equipo concentrado en maximizar las opciones de crecimiento y alcanzar la dimensión adecuada. Para la compañía, tan importante como ganar la dimensión y escala necesarias, es la integración de este crecimiento en los procesos de gestión, asegurando el cumplimiento y la calidad en el servicio a nuestros clientes.

Tobías Martínez: Los datos avalan lo apuntado por el Presidente. Hemos cerrado 2016 con un crecimiento en ingresos del +15%, un ebitda de +23% y un flujo de caja libre y recurrente de +29%, magnitudes que son reflejo del efecto combinado de la ampliación de perímetro y el crecimiento orgánico del negocio.

En cuanto a este último, los resultados de 2016 confirman un crecimiento interanual que se sitúa en el 4,5% en cuanto a equipos desplegados en nuestras infraestructuras. Cada trimestre hemos incrementado en más de 200 los puntos de presencia en nuestros emplazamientos, de modo que el ratio de clientes se ha situado en 1,62 frente al 1,53 de 2015.

P: Sin embargo la acción de la compañía, tras un 2015 claramente en positivo, no ha recogido esta buena marcha en su cotización...

FR: De la acción de Cellnex en 2016 destacaría dos elementos. Por una parte, la incorporación en junio al selectivo IBEX 35, que ha aportado más visibilidad al valor y atraído el interés de accionistas que tienden a centrarse en los selectivos, y así ha dotado a la acción de mayor liquidez.

Por otra, hay que tener en cuenta el comportamiento relativo del sector de las telecomunicaciones. El ejercicio ha estado marcado por una volatilidad acusada con factores geopolíticos que aportan incertidumbre y están influyendo en las cotizaciones. Pese a ello, desde mayo de 2015 cuando Cellnex sale al mercado, y hasta el cierre de 2016, la compañía ha mostrado un comportamiento relativo mejor al del selectivo en un 14%.

En este entorno de volatilidad, hay que poner necesariamente en valor la visión industrial del modelo de Cellnex. Nuestra base accionarial es muy sólida. Algunos de los accionistas de referencia han ampliado sus posiciones pues comparten esta visión de luces largas; y el consenso de analistas que sigue a la compañía mantiene una clara recomendación de compra (un 67%), con un precio objetivo que supera claramente los 17 euros. Los fundamentos de la compañía aportan visibilidad, solidez y previsibilidad.

P: Cellnex Telecom ha invertido prácticamente 1.500 millones de euros en operaciones de crecimiento desde 2014 y hasta el cierre de 2016. Esto ha diversificado su base de negocio y también ha ampliado su presencia en Europa, ¿cuál es el límite?

TM: Hemos pasado en 4 años de ser una compañía prácticamente monoproducto, con el negocio de radiodifusión, a una compañía diversificada en la que las infraestructuras para la transmisión de voz y datos en movilidad constituyen el motor de crecimiento y han tomado ya la delantera con un peso de más del 55% en los ingresos. Y de una compañía centrada en un único mercado, a tener presencia en 5 países y un 40% de los ingresos procedentes de fuera de España.
Es difícil fijar el límite. Será el resultado de nuestra capacidad para seguir demostrando la eficacia de un modelo de negocio basado en el concepto de la neutralidad e independencia. En la Europa de los 28 hay más de 300.000 torres y emplazamientos, y tan sólo un 11% o un 12% están gestionados por operadores independientes, frente a EE.UU., donde más del 80% de los emplazamientos no urbanos está externalizado –y prácticamente un 35% del total, si incluimos los urbanos.

Añadamos, a medio plazo, lo que puede suponer la necesidad de densificar la actual red, complementándola con las “small cells”, que van a ser un elemento estructural. Solo así podrá garantizarse el acceso en condiciones a una cobertura permanente para las aplicaciones basadas en el nuevo estándar 5G y la emergente IoT.

P: Si el límite no está en el mercado potencial, éste podría estar en la capacidad para financiar este crecimiento, ¿cuál es la estrategia de Cellnex en cuanto a la gestión de su balance?

FR: Cellnex cuenta con una estructura de deuda muy estable. Los bonos corporativos de 2015 (600 millones) y 2016 (750 millones en agosto y 65 millones en diciembre), no vencen hasta 2022, 2024 y 2032, respectivamente. El interés es a tipo fijo en un 86% de la deuda y con un 2,6% de coste medio a cierre de 2016, entre los más bajos de las cotizadas en España. La compañía dispone además de acceso a líneas de financiación inmediata que, unida a su posición de tesorería, alcanza los 1.800 millones de euros a febrero de 2017.

TM: Con esta estructura de deuda y atendiendo a que las perspectivas del mercado siguen siendo las de tipos de interés en la parte baja, y a que la liquidez de los mercados de deuda sigue siendo alta, la primera opción para afrontar nuevas operaciones vendría de la deuda. No excluimos otro tipo de instrumentos, como por ejemplo la incorporación de socios financieros, en función del tipo de operaciones.

P: En una compañía joven como es Cellnex desde el punto de vista de su salida a Bolsa y su entrada en el selectivo IBEX 35, el despliegue del modelo de gobierno corporativo y las políticas que lo acompañan es clave. ¿Cuáles han sido los hitos en este campo en 2016?

FR: Hemos aprovechado nuestra juventud para contar desde el inicio con un gobierno corporativo muy compacto en torno a 9 consejeros, ampliables hasta 13, de los cuales 4 son independientes, y que además presiden las dos comisiones del Consejo, Auditoría y Control y Nombramientos y Retribuciones.

Podemos afirmar que el grado de cumplimiento de las recomendaciones del Código de Buen Gobierno es alto. Además, podemos mejorarlo y es nuestro compromiso. En la Junta de Accionistas del ejercicio 2015 anticipábamos la intención de reforzar nuestra base de consejeros independientes, ya de por sí amplia. Esto es ya un hecho, y vamos a someter a la Junta del ejercicio 2016 la ampliación a 10 de los miembros del Consejo, que dará lugar a la incorporación de Marieta del Rivero como nueva Consejera Independiente.

P: Al hilo del Buen Gobierno Corporativo se han referido a la formulación de la política de Responsabilidad Corporativa, ¿cuáles son los avances en este ámbito?

TM: En 2016 hemos iniciado el despliegue efectivo de los seis pilares sobre los que se construye el Plan Director de Responsabilidad Corporativa 2016-2020. Algunos datos concretos ilustran ya el grado de desarrollo: un 76% de las líneas de actuación que estructuran el Plan están en marcha y un 34% de las acciones ya se han alcanzado.

Paso a paso, nuestra ambición es objetivar nuestro grado de cumplimiento. Durante este 2016 hemos llevado a cabo un análisis interno para contrastar nuestro avance en relación a algunos de los principales índices globales de sostenibilidad, entre ellos el Dow Jones Sustainability Index. Ello nos permite identificar nuestras debilidades y fortalezas, y dónde debemos incidir. También hay que destacar que en base a la información reportada al Carbon Disclosure Project (CDP), Cellnex Telecom ha sido calificada como la mejor compañía española que se ha incorporado en 2016 al CDP para someter a contraste los avances de la compañía en materia de sostenibilidad e impacto ambiental.

P: Ya para finalizar, ¿qué visibilidad podemos tener de lo que nos pueda deparar el ejercicio 2017?

TM: La propuesta de valor de operadores como Cellnex puede resultar atractiva para que los operadores de acceso a la red puedan mejorar su rentabilidad al reducir sus costes de operación de la red, externalizándola y compartiéndola a través de un operador neutro. Es una tendencia difícilmente reversible y que se extenderá en los próximos años, creemos que con un crecimiento orgánico en el entorno del 3%-4%.
En todo caso, es un crecimiento sobre la base de un perímetro que puede seguir ampliándose por la vía de nuevas adquisiciones y de líneas de negocio como el DAS, las “small cells” o las soluciones asociadas a la conectividad entre objetos, que deberán ganar en volumen y en peso específico en los próximos ejercicios.

VISIÓN DEL AÑO 2016

RESULTADOS DEL AÑO

POR ENCIMA DE LAS PREVISIONES Y LAS EXPECTATIVAS DE MERCADO

SÓLIDO CRECIMIENTO ORGÁNICO

NUEVAS PALANCAS DE INGRESOS Y PROGRAMA DE EFICIENCIA SEGÚN LO PROGRAMADO

DAS Y SMALL CELLS (COMMSCON)

PREPARACIÓN PARA FUTURAS NECESIDADES DE DENSIFICACIÓN DE LA RED

SÓLIDA ESTRUCTURA DE CAPITAL

CON VENCIMIENTOS A LARGO PLAZO CON ATRACTIVOS COSTES FIJOS

MEJORA DEL PERFIL DE RIESGO DE NEGOCIO

DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA Y DE CLIENTES

RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL

ÍNDICE IBEX 35
BEST NEWCOMER SPAIN 2016 CDP
FTSE4GOOD

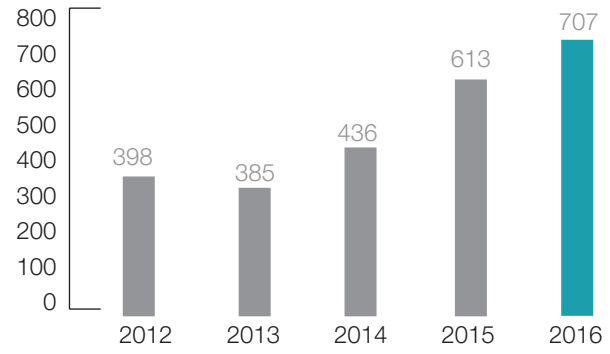
CRECIMIENTO EN EUROPA

DE PROTELINDO, TORRES DE BOUYGUES, SHERE GROUP Y COMMSCON

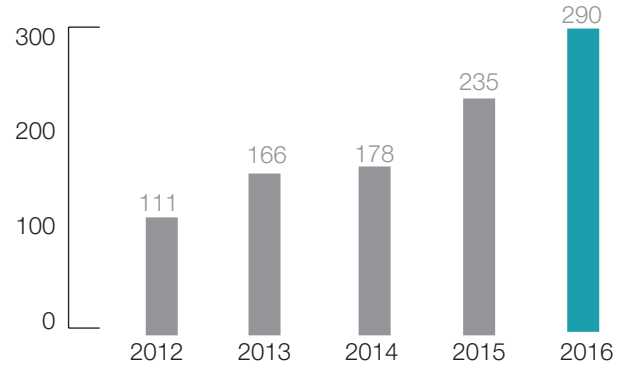
PRINCIPALES INDICADORES

Evolución del negocio 2016

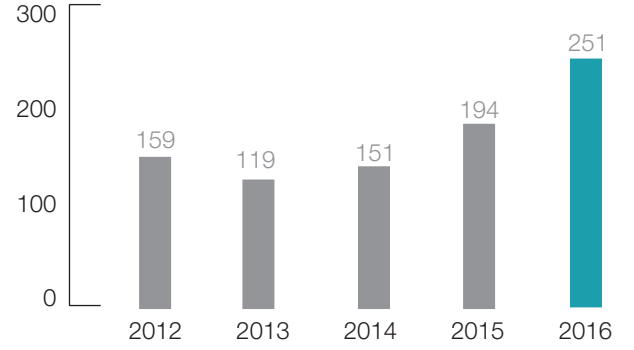
Ingresos (€Mn)



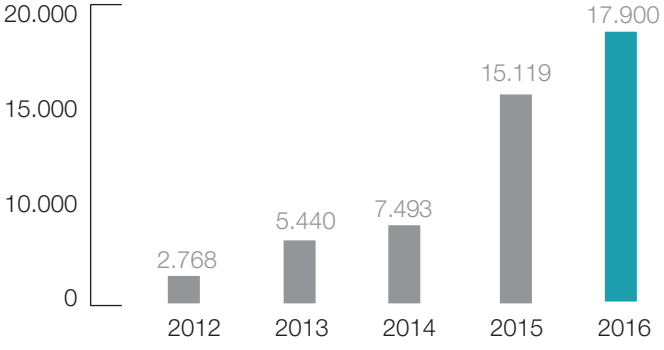
EBITDA ajustado (€Mn)



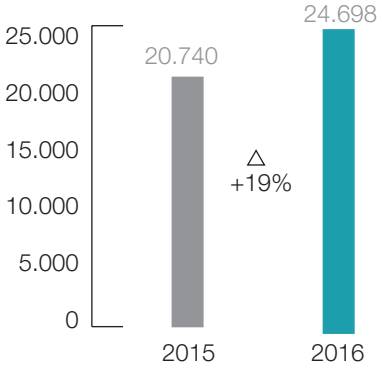
Flujo de caja libre recurrente apalancado (€Mn)



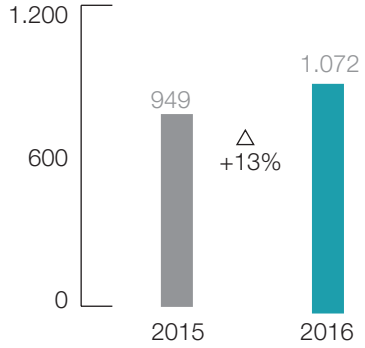
Emplazamientos



Evolución PoPs (TOTAL)

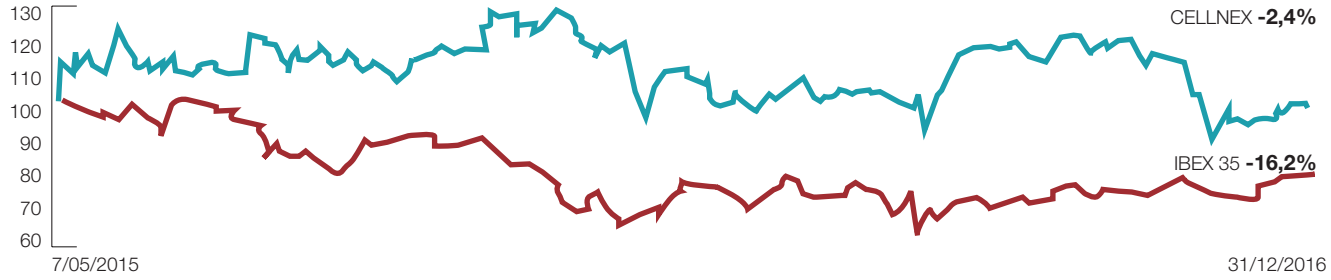


Evolución Nodos DAS

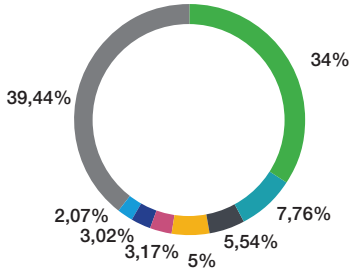


En 2012 Abertis Telecom Terrestre no existía como grupo, por tanto son cifras 'segregadas' (carve-outs) de las cifras consolidadas de Abertis Infraestructuras.

Evolución de la acción de Cellnex vs. IBEX 35

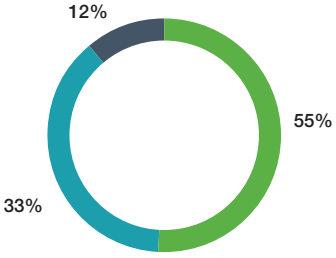


Estructura accionarial de Cellnex



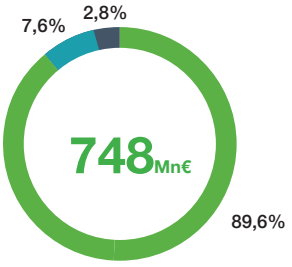
- Abertis Infraestructuras
- Threadneedle Asset Management
- Blackrock INC
- Criteria Caixa
- Schroders PLC
- Cantillon Capital Management
- Fidelity International Limited
- Otros Accionistas

Contribución de ingresos



- Servicios de infraestructuras para operadores de telecomunicaciones móviles
- Infraestructuras de difusión
- Servicios de red y otros

Inversión 2016



- Inversión M&A
- Capex de expansión
- Capex de mantenimiento

Indicadores clave

1,62
RATIO COMPARTICIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

87%
CUOTA DE MERCADO EN SERVICIOS DE DIFUSIÓN EN ESPAÑA

20%
DE LA PLANTILLA SON MUJERES

TRANSPARENCIA
INSCRITA EN LOS REGISTROS DE TRANSPARENCIA DE LA CNMV, LA GENERALITAT DE CATALUNYA Y LA UE

76%
GRADO DE DESPLIEGUE DEL PLAN DIRECTOR DE RSC 2016-2020

10%
INCREMENTO DE HORAS DE FORMACIÓN EN ESPAÑA

2%
EMISIONES EVITADAS EN ESPAÑA RESPECTO AL TOTAL DE 2015 A TRAVÉS DE PROYECTOS DE EFICIENCIA ENERGÉTICA

"BEST NEWCOMER SPAIN" CDP 2016
SUPPLY CHAIN SCORING

MIEMBRO DE
FTSE4GOOD INDEX

MODELO DE GESTIÓN

Retos estratégicos de Cellnex

Transformar la compañía de monopaís y monoproducto a un grupo internacional y multiproducto, mediante el reto de la adaptación de:

- Procesos de gestión.
- Gobierno corporativo.
- Cultura organizativa.
- Remodelación y refuerzo de los equipos.
- Adopción de un modelo de integración de las nuevas adquisiciones.

Mantener el impulso hacia la internacionalización. Consolidar posiciones en España e Italia y explorar y concretar oportunidades en mercados como Reino Unido, Alemania o Francia entre otros, son los vectores del crecimiento inorgánico de Cellnex Telecom, capitalizando la dinámica de externalización de las redes por parte de los operadores de telefonía móvil.

Combinar crecimiento y consolidación. Cerrar nuevos acuerdos con grandes y pequeños operadores de servicios de telecomunicaciones para la provisión de conectividad de banda ancha móvil, radiodifusión y proyectos "Internet of Things", se traduce en el crecimiento sostenido del ratio de compartición y del número de equipos desplegados en nuestra red de emplazamientos.

Cumplir las expectativas: mantener la confianza de los inversores. La salida a Bolsa de Cellnex en 2015 era también un "pacto" con los accionistas en cuanto al rendimiento futuro de la compañía. Cumplir con este compromiso significa dar respuesta al conjunto de retos que tenemos por delante y hacernos acreedores de la confianza de los inversores en el proyecto de Cellnex.

Plan Director de RSC 2016-2020

Áreas de actuación	Núm. Líneas de actuación	Líneas de actuación en desarrollo	Núm. Acciones	Consecución de las diferentes acciones
Gestión ética y buen gobierno	7	100%	21	71%
Desarrollo de personas	6	67%	9	22%
Desarrollo sostenible del negocio	9	78%	17	10%
Adaptación de valor a la sociedad	6	40%	9	0%
Comunicación y reporting	9	70%	13	54%
Gobernanza de la Responsabilidad Corporativa	3	100%	13	46%
TOTAL	**40**	**76%**	**82**	**34%**

Grado de avance del Plan en su primer año. Líneas de actuación y metas iniciadas

100% GESTIÓN ÉTICA Y BUEN GOBIERNO

67% DESARROLLO DE PERSONAS

78% DESARROLLO SOSTENIBLE DEL NEGOCIO

40% APORTACIÓN DE VALOR A LA SOCIEDAD

70% COMUNICACIÓN Y REPORTING

100% GOBERNANZA DE LA RC

CREACIÓN SOSTENIDA DE VALOR

Valor generado y distribuido

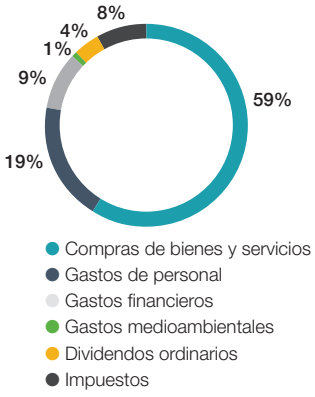
EL VALOR GENERADO POR CELLNEX EN 2016 HA ASCENDIDO A 707 MILLONES DE EUROS QUE SE HAN DISTRIBUIDO FUNDAMENTALMENTE A PROVEEDORES, EMPLEADOS, ACCIONISTAS Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA.

707 MILLONES DE EUROS

VALOR ECONÓMICO GENERADO EN 2016

510 MILLONES DE EUROS

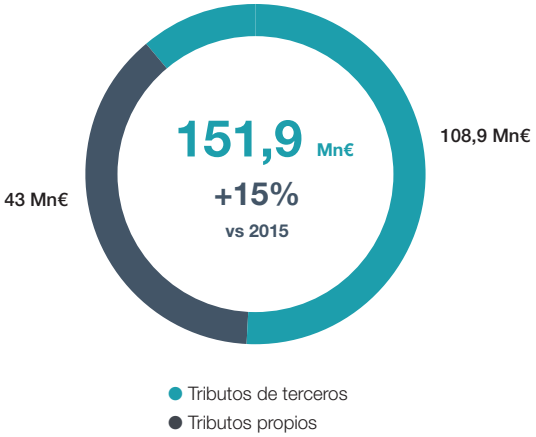
VALOR ECONÓMICO DISTRIBUIDO



197 MILLONES DE EUROS

VALOR ECONÓMICO RETENIDO

Contribución fiscal 2016



País	Tributos propios [1]	Tributos terceros [2]	Total
España	34,7	71,1	105,8
Italia	4,3	36,4	40,7
Francia	1,4	--	1,4
Holanda	1,1	0,8	1,9
Reino Unido	1,5	0,6	2,1
Total	**43**	**108,9**	**151,9**

1 Incluye los tributos que suponen un coste efectivo para la compañía (incluyen básicamente los pagos por el impuesto sobre beneficios, tributos locales, tasas diversas y seguridad social cuota empresarial).

2 Incluye los tributos que no repercuten en el resultado pero son recaudados por Cellnex por cuenta de la administración tributaria o son ingresados por cuenta de terceros (incluyen básicamente el impuesto sobre el valor añadido neto, retenciones a empleados y terceros y seguridad social cuota del empleado).

CULTURA CORPORATIVA

Visión

Líder europeo en soluciones de infraestructuras de telecomunicaciones.

Misión

Generar valor a la sociedad, clientes y accionistas, y todos los grupos de interés, con una **gestión innovadora, eficiente, neutral y de calidad** en la prestación de servicios de redes compartidas e infraestructuras de telecomunicaciones, a través de la **ilusión y el desarrollo de nuestro equipo de colaboradores.**

Valores

Compromiso	**Orientación al cliente**	**Innovación**	**Flexibilidad**
Resolución	**Honestidad**	**Credibilidad**	**Desarrollo**

Gestión del talento

PLANTILLA
1.303

FORMACIÓN
46.353
TOTAL DE HORAS

PROGRAMAS ESPECÍFICOS DE FORMACIÓN

Itinerario de liderazgo	El objetivo de esta formación ha sido capacitar a los nuevos managers en el ámbito de la gestión de personas, adquiriendo habilidades y herramientas que favorezcan el cambio de liderazgo.
Itinerario para los gestores de proyectos	El programa, que se inicia con una evaluación para poder acceder a él, consiste en 4 módulos: • Gestión de Proyectos • Gestión y control de Recursos externos • Eficacia personal y gestión del propio tiempo • Habilidades y competencias personales Una vez finalizada la formación, se ofrece la posibilidad de acceder al examen oficial de Gestión de Proyectos PMP (Project Management Program), el certificado internacionalmente reconocido que valida la competencia para actuar en el papel de un gestor de proyecto, liderando y dirigiendo proyectos y equipos. Para ayudarles a alcanzar el éxito en este examen, los Gestores acceden a un curso previo de preparación del examen que incluye, además de sesiones presenciales, el acceso a una herramienta on-line, y a una tutoría para la resolución de dudas y para obtener apoyo en la preparación final del examen oficial.
Itinerarios para formadores internos	Este proyecto tiene como objetivo capacitar a los formadores en su rol de Formador Interno.
Idiomas	Subvenciones de idiomas incluido dentro del programa de subvenciones para formación en Cellnex Telecom

MODELO DE INNOVACIÓN

Nuevo modelo de innovación

1. Reflexión & Análisis

Generación de ideas
Priorización de ideas
Desarrollo conceptual

- Propuesta de valor preliminar
- Primer modelo de negocio

2. Desarrollo de producto y servicio, y perfeccionamiento del modelo de negocio

Diseño del producto/servicio
Marquetización
Testeo

3. Comercialización

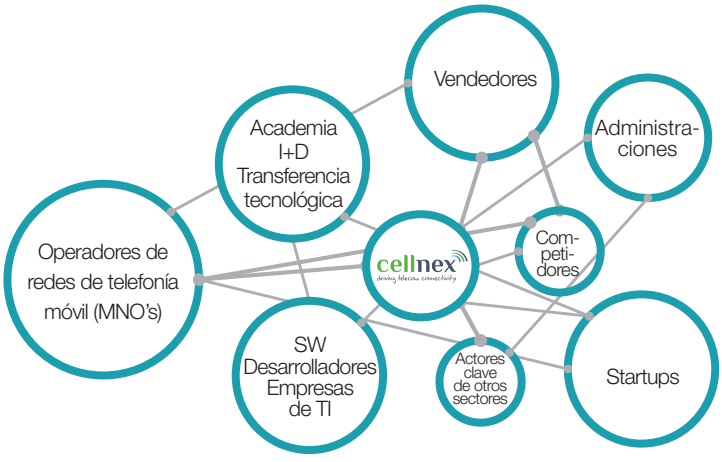
Pre-lanzamiento
Lanzamiento
Post-lanzamiento

Enfoque tradicional

Equipo interno
Gestión de producto
Cliente – proveedor

Nuevo modelo

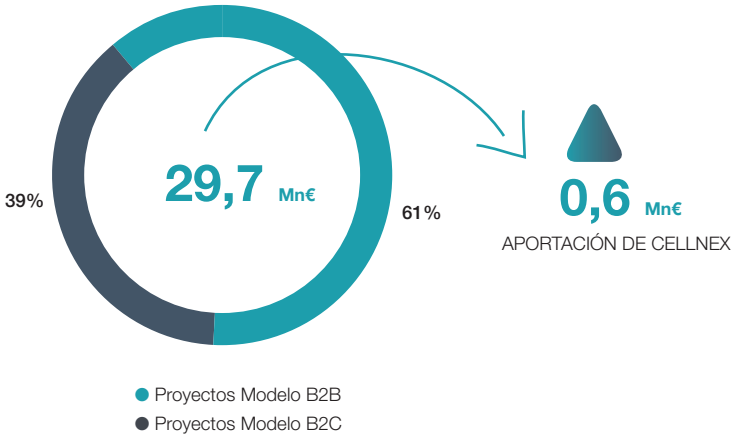
Socios externos
Gestión de retos/ oportunidades
Ecosistema
Startup



Innovación y emprendimiento

CELLNEX ACOMPAÑA EL CRECIMIENTO Y MADURACIÓN DE EMPRESAS INNOVADORAS CON FOCO EN TECNOLOGÍAS TIC Y PROYECTOS EN ENTORNOS DIGITALES Y DE MOVILIDAD.

Fondo de inversión Caixa Capital TIC II FCR



móvil tableta PC

Informe completo disponible en
http://informeanual2016.cellnextelecom.com

cellnex
driving telecom connectivity

Edición, producción y coordinación de contenidos: Dirección de Asuntos Públicos y Corporativos
Fotografías entrevista Presidente y CEO © Revista Capital
Fotografía de portada © Roberto Taddeo
Diseño: gosban reporting

Datos de contacto

Av. Parc Logístic, 12-20. Edificio A. 08040 – Barcelona

www.cellnextelecom.com

Teléfono contacto: 935 678 910

cellnex@cellnextelecom.com