

# Informe Anual Integrado

Resumen · Datos clave

# 2017

Personas conectando personas



# Un proyecto europeo

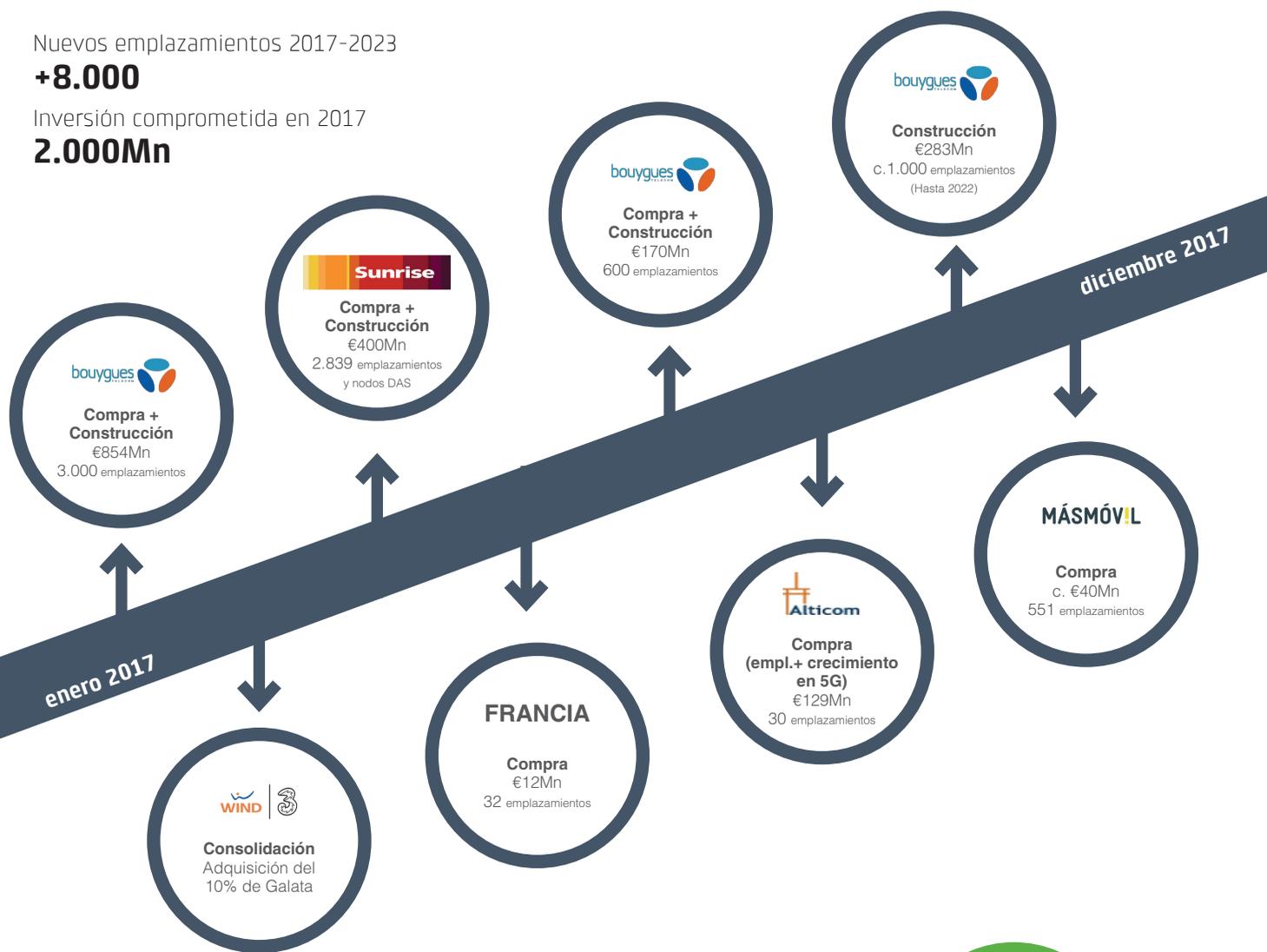
## Crecimiento sostenido

Nuevos emplazamientos 2017-2023

**+8.000**

Inversión comprometida en 2017

**2.000Mn**



Total  
**27.000**  
Emplazamientos

Número de emplazamientos

ITALIA: 9.411  
 ESPAÑA: 8.133  
 FRANCIA: 5.400  
 SUIZA: 2.839  
 PAÍSES BAJOS: 796  
 REINO UNIDO: 588





# Entrevista al Presidente y al Consejero Delegado

## Consolidación, crecimiento, innovación

**¿Cuáles han sido los principales vectores que han marcado la actividad de Cellnex en este ejercicio 2017? ¿Cuáles serían los grandes titulares del ejercicio?**

**Francisco Reynés:** Destacaría la continuidad y la consolidación del proceso de construcción del proyecto europeo de Cellnex que nos ha llevado en estos dos años y medio -desde la salida a bolsa-, a cerrar 12 transacciones en 6 países con una inversión global de 3.300 millones de euros, pasando de 7.000 emplazamientos localizados en España a prácticamente 27.000 en España, Italia, Francia, Holanda, Suiza y Reino Unido. Así mismo, la capacidad del equipo de gestión para saber encontrar el equilibrio entre un crecimiento marcado por la intensidad y la celeridad y el aseguramiento de la gestión del negocio a perímetro constante.

**Tobias Martinez:** Añadiría que ha sido clave la diversificación del perfil de negocio de la compañía. Los servicios de infraestructuras de comunicaciones alcanzan ya el 60% de los ingresos del Grupo, cuando hace tan sólo tres años no superaban el 24%. También se han diversificado nuestros ingresos por mercados geográficos; el 42% de los ingresos ya provienen de fuera de España, cifra que alcanzaría el 52% si anualizamos el efecto del conjunto de adquisiciones que hemos llevado a cabo durante el ejercicio. También hemos ampliado y diversificado la base de clientes lo cual nos aporta una mayor solidez y resiliencia en nuestros flujos.

**Ya lo comentábamos en 2016, pero ¿Hay un límite para este crecimiento?**

**TM:** El límite no parece que esté tanto en el potencial de consolidación que para un operador de infraestructuras como Cellnex ofrece el mercado europeo -con prácticamente 300.000 torres y emplazamientos- y con una tendencia clara por parte de los actores del sector hacia la externalización de sus redes de transmisión de voz y datos; sino más bien en la capacidad que nosotros tengamos para gestionar adecuadamente la integración de estos activos, asegurar su gestión y diseñando estructuras de financiación adecuadas y competitivas para la compañía.

**Cellnex es una empresa que cotiza en bolsa. Hace un año la acción cerraba un 2016 que no parecía haber recogido el fuerte crecimiento de la compañía en los distintos mercados en los que opera. Sin embargo, la evolución de Cellnex en bolsa en 2017 ha sido radicalmente diferente ¿Cómo calificarían el ejercicio desde el punto de vista bursátil?**

**FR:** Podemos calificar de excelente el año bursátil de Cellnex; la evolución de la acción ha liderado el IBEX 35 en términos de revalorización, alcanzando un 56% respecto al cierre de 2016 y un 53% respecto a los 14 euros, que fue el precio de salida de la compañía a bolsa en mayo de 2015.

**TM:** En 2017 el mercado ha factorizado el aumento del perímetro de la compañía y la estabilidad, la recurrencia y la visibilidad de los flujos que proceden de este crecimiento; un dato que lo certifica es la cartera de ventas ya contratada que supera los 16.000 millones de euros equivalentes a prácticamente 20 años de facturación, tomando como referencia el cierre de 2017. Lo que evidencian estos datos es el valor industrial de Cellnex, un modelo con visión y recorrido a largo plazo.

**Al hilo de las oportunidades que sigue ofreciendo el mercado en Europa y de la confianza en el modelo de Cellnex que parecen dispensarles tanto los inversores como sus clientes ¿Cuál es la estrategia de la compañía para seguir financiando este crecimiento?**

**TM:** Cellnex contaba al cierre de 2017 con una estructura de deuda muy competitiva en términos de madurez (6 años de vida media) y de coste medio de la deuda (2,4%); además combinando tesorería y el acceso inmediato a deuda no dispuesta, la compañía tiene acceso a liquidez en el entorno de los 1.400 millones de euros. (2.000 millones de euros en enero de 2018 tras la emisión el 8 de enero del primer bono convertible de la compañía por un importe de 600 millones de euros, que ha llevado el coste medio de la deuda dispuesta y no dispuesta al 1,9% y elevado la vida media a 6,4 años).

## Visión del año 2017





Hemos ampliado y diversificado la base de clientes lo cual nos aporta una mayor solidez y resiliencia en nuestros flujos.

Contamos pues con un balance sólido que nos permite afrontar el crecimiento en base a nuestra propia capacidad de endeudamiento, sin que ello signifique excluir escenarios de colaboración con otros socios u otras alternativas que puedan considerarse en función de las operaciones de crecimiento que la compañía pudiera plantearse.

**Y en cuanto al negocio ¿Cuáles han sido las grandes magnitudes del ejercicio en términos de ingresos, EBITDA, beneficios, etc.?**

**TM:** En 2017 los ingresos de la compañía han crecido un 12% hasta los 789 millones de euros y el EBITDA ajustado ha alcanzado los 355 millones, un 22% más, en línea con los objetivos que nos habíamos marcado. El resultado neto ha cerrado en los 33 millones de euros. En el caso del resultado neto hay que señalar el efecto de las mayores amortizaciones (+27% vs. 2016) y costes financieros (+48% vs. 2016) asociados al intenso crecimiento del grupo y la consiguiente ampliación del perímetro. La compañía en términos de crecimiento orgánico se mantiene en la línea del 4% que nos marcamos como objetivo.

**La gobernanza de todas las empresas es clave, pero en especial de las cotizadas como Cellnex que además forman parte del selectivo IBEX 35 ¿Qué destacarían de este 2017 en términos de gobierno y responsabilidad corporativas, transparencia, diversidad...?**

**FR:** Desde el punto de vista del gobierno corporativo la ampliación del consejo de 9 a 10 miembros, que ha permitido reforzar la independencia del mismo al incorporar a una nueva consejera independiente, con lo cual han pasado a ser 5 sobre 10 los consejeros independientes, avanzando también en el cumplimiento de las recomendaciones en términos de diversidad de género. Y un segundo aspecto, el nombramiento de Bertrand Boudewijn Kan, presidente de la comisión de Auditoría y Control, como vicepresidente de la compañía.

**TM:** En relación a nuestros grupos de interés, destaca la celebración del primer "Capital Markets Day" de la compañía en el que hemos tenido ocasión de compartir con accionistas institucionales, inversores y analistas la evolución de Cellnex 30 meses después del debut en los mercados y visualizar algunos de los principales retos vinculados tanto a la continuidad de la expansión en Europa, así como a elementos clave para el desarrollo del negocio a medio y largo plazo como es el futuro despliegue del 5G.

También la incorporación en 2017 de Cellnex a los índices FTSE4Good y Standard Ethics que han reconocido las prácticas de la compañía y su homologabilidad a nivel internacional.

Referenciando el grado de avance concreto de nuestro Plan Director de Responsabilidad Corporativa 2016 -2020, un 82% de las líneas de actuación que estructuran el Plan ya están en marcha (vs el 76% de 2016) y un 52% de las acciones previstas ya se han alcanzado (vs. El 34% del año anterior).

**Cellnex está centrada en el crecimiento en Europa ¿Cuál sería la visión que tienen del mercado de las telecomunicaciones en la Unión Europea a medio y largo plazo?**

**TM:** El sector en Europa está muy condicionado por el estrechamiento de los márgenes con los que operan los grandes operadores de acceso a la red. Es un mercado muy competitivo en el que las empresas tienen que asegurar una oferta de contenidos y servicios atractiva para sus clientes finales y desde la perspectiva de los costes, maximizar las eficiencias y las sinergias. Cabe esperar que este proceso de progresiva externalización en la gestión de infraestructuras se mantenga y siga en los próximos años y más aún, cuando a medio plazo jugará también un papel muy importante como vector de crecimiento el despliegue de nueva infraestructura asociada al 5G. Las especiales características del 5G, que multiplica por 1.000 la rapidez respecto al 3G y que disminuye la latencia o velocidad de respuesta de las aplicaciones hasta un milisegundo – 100 veces menos que el 4G-, va a determinar la densificación de las actuales redes. Por ello, cabe pensar que los esquemas de compartición de las infraestructuras y las redes, utilizando los servicios que prestan operadores neutrales como Cellnex Telecom, van a seguir contando con importantes expectativas de desarrollo a medio y largo plazo.

Francisco Reynolds: Presidente mayo 2015 - marzo 2018  
Tobías Martínez: Presidente y CEO desde marzo 2018



**CAPITAL MARKETS DAY**  
Cellnex organiza el primer Capital Market Day para inversores



**De hosting a servicio completo de red (De MILA a MSA)**  
Nuevo paradigma en el sector de las torres en Europa



**Nuevo diseño organizativo**  
Creación de la Dirección de Integración y Procesos

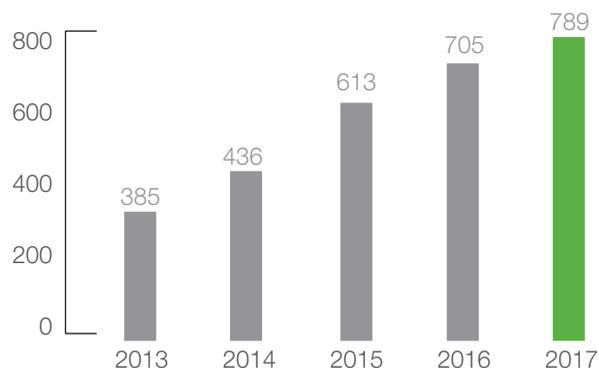


**Índices de sostenibilidad**  
Cellnex ingresa en los índices de sostenibilidad "Standard Ethics" con una calificación "EE-" ("adecuado") y FTSE4GOOD.

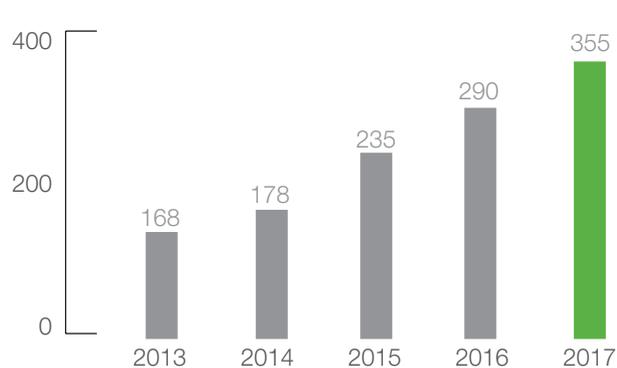
# Principales indicadores

## Evolución del negocio 2017

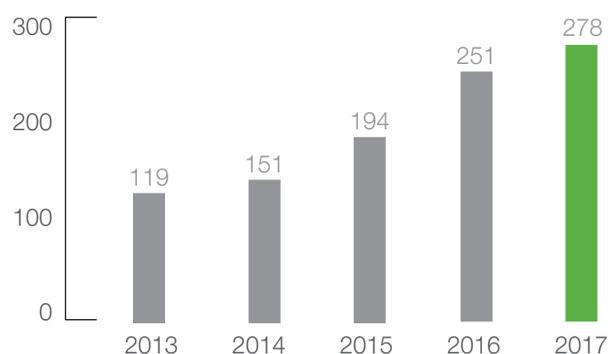
Ingresos (€mn) <sup>(1)</sup>



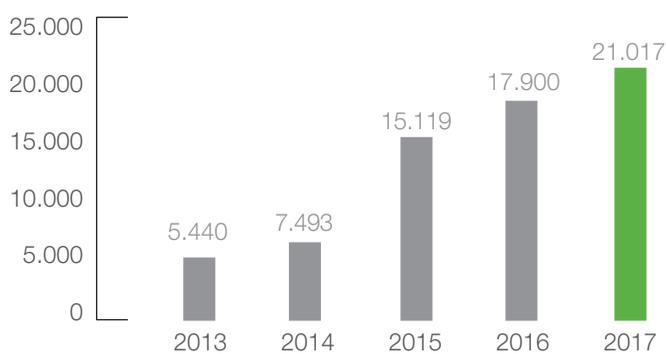
Ebitda ajustado (€mn)



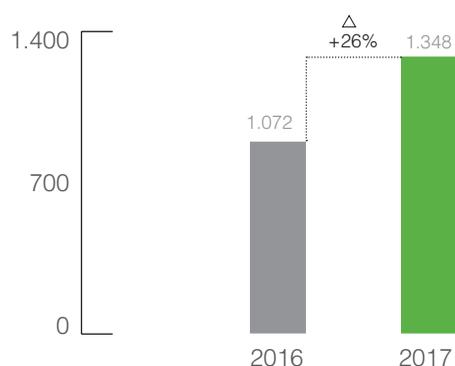
Flujo de caja libre recurrente apalancado (€mn)



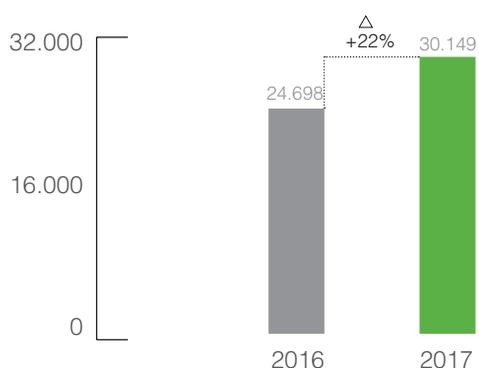
Emplazamientos



Evolución nodos DAS <sup>(2)</sup>



Evolución PoPs (total) <sup>(3)</sup>



(1) Ingresos de explotación, que descuentan ciertos impactos que no suponen movimientos de caja (como anticipos entregados a clientes). Ver apartado "Magnitudes financieras y operativas" del Informe Anual Integrado Cellnex 2017.

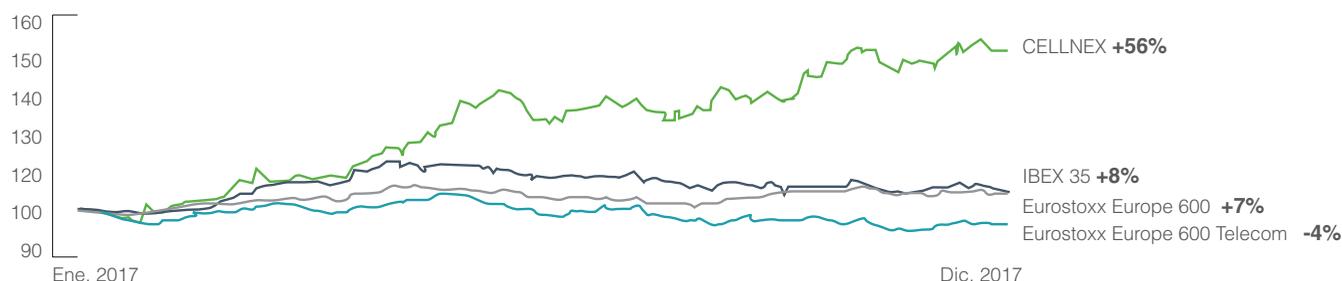
(2) DAS: Distributed Antenna System, por sus siglas en inglés.

(3) PoPs: Points of Presence, por sus siglas en inglés.

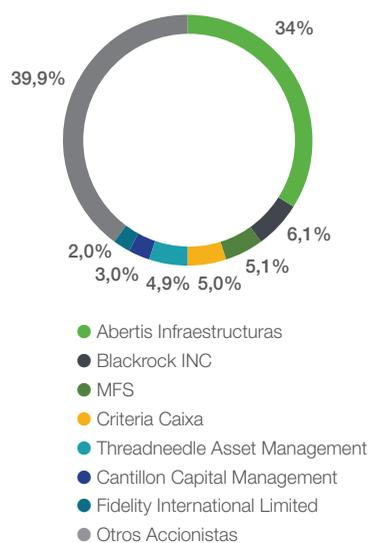
# Principales indicadores

## Indicadores clave

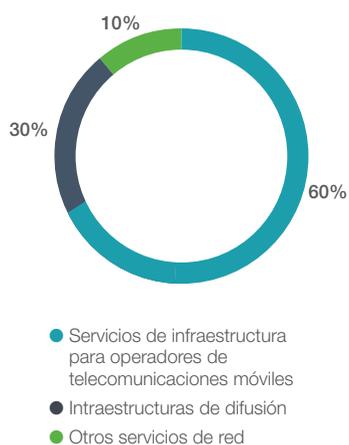
### Evolución de la acción de Cellnex



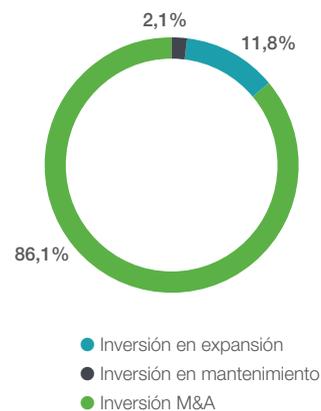
### Estructura accionarial



### Contribución en ingresos 2017



### Tipología de inversión



### Indicadores Clave y contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible





# Modelo de gestión

## Estrategia y gobierno corporativo

### Retos estratégicos

**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 Europa en los países en los que Cellnex está presente, así como explorar nuevas oportunidades en otros mercados europeos, son los vectores del crecimiento de Cellnex Telecom, capitalizando la dinámica de externalización de las redes por parte de los operadores de telefonía móvil.

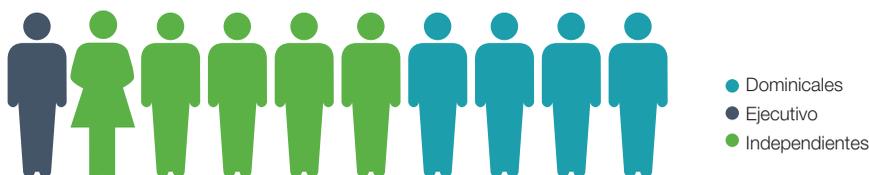
**Combinar crecimiento y consolidación.**

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.

### Estructura de gobierno



Grado de avance del Plan Director de RSC 2016-2020. Líneas de actuación y metas iniciadas





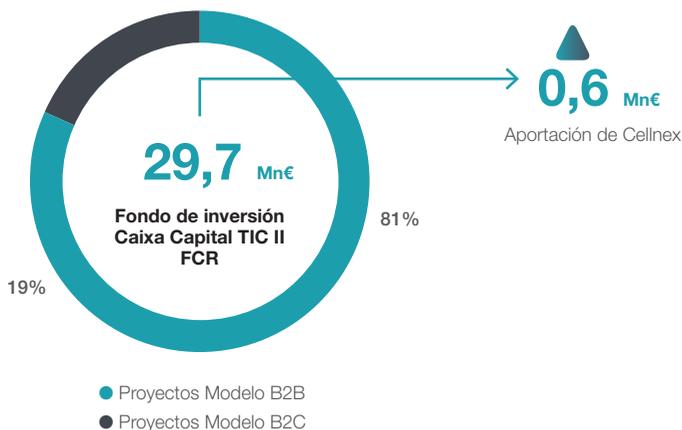
# Modelo de gestión

## Talento e innovación

### Programas específicos de formación

<b>Itinerario de liderazgo</b>	<p>El objetivo de esta formación ha sido capacitar a los nuevos 27 managers en el ámbito de la gestión de personas adquiriendo unas habilidades y herramientas que favorezcan el cambio de liderazgo.</p>
<b>Itinerario para los gestores de proyectos</b>	<p>El programa, que se inicia con una evaluación para poder acceder a él. Consiste en 4 módulos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de Proyectos</li> <li>• Gestión y control de Recursos externos</li> <li>• Eficacia personal y gestión del propio tiempo</li> <li>• Habilidades y competencias personales</li> </ul> <p>Una vez finalizada la formación, se ofrece la posibilidad de acceder al examen oficial de Gestión de Proyectos el 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.</p>
<b>Itinerarios para formadores internos</b>	<p>Este proyecto tiene como objetivo capacitar a los formadores en su rol de Formador Interno.</p>
<b>Idiomas</b>	<p>Subvenciones de idiomas incluido dentro del programa de subvenciones para formación en Cellnex.</p>

### 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.



# Creación sostenida de valor

## Valor generado y distribuido

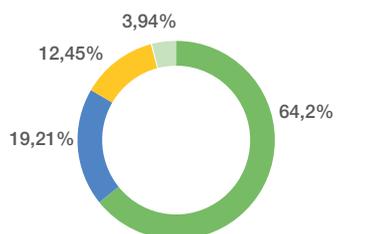
Valor generado y distribuido <sup>(1)</sup>

### 791 MILLONES DE EUROS

VALOR ECONÓMICO GENERADO EN 2017

### 558 MILLONES DE EUROS

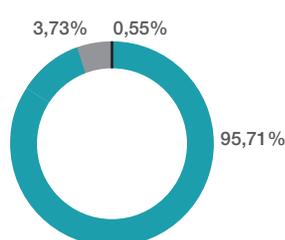
VALOR ECONÓMICO DISTRIBUIDO



- Compras de bienes y servicios
- Gastos de personal
- Gastos financieros
- Gastos medioambientales 0,13%
- Dividendos ordinarios
- Impuesto de sociedades 0,08%

### 233 MILLONES DE EUROS

VALOR ECONÓMICO RETENIDO



- Amortizaciones y otros
- Resultado no distribuido
- Provisiones

(1) Ingresos de explotación, así como ingresos financieros y resultado de sociedades registradas por el método de la participación de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2017.

Contribución tributaria de Cellnex en 2017 (millones de euros)

	Tributos propios <sup>(1)</sup>	Tributos de terceros <sup>(2)</sup>	Total
España	27,7	78	105,7
Italia	11,4	33,5	44,9
Francia	0,03	-	0,03
Países Bajos	1	7,3	8,3
Reino Unido	0,8	1,7	2,5
Suiza	3,2	3	6,2
<b>Total</b>	<b>44,1</b>	<b>123,5</b>	<b>167,6</b>



- Tributos de terceros
- Tributos propios

(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).



Informe completo disponible en  
<http://informeanual2017.cellnextelecom.com/2017/>



Edición, producción y coordinación de contenidos: Corporate and Public Affairs Direction  
Fotografías entrevista Presidente y CEO © Revista Capital  
Diseño: **gosban** reporting

**Datos de contacto**

Av. Parc Logístic, 12-20. Edificio A. 08040 – Barcelona  
[www.cellnextelecom.com](http://www.cellnextelecom.com)  
Teléfono contacto: 935 678 910  
[cellnex@cellnextelecom.com](mailto:cellnex@cellnextelecom.com)