cellnex
driving telecom connectivity

RESULTADOS
ANUALES
2015



Resultados enero – diciembre 2015

19 de febrero 2016

Aviso legal

La información y las previsiones contenidas en esta presentación no han sido verificadas por ninguna entidad independiente y por tanto no se garantiza ni su exactitud ni su exhaustividad. En este sentido, se invita a los destinatarios de esta presentación a consultar la documentación pública comunicada por Cellnex a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Todas las previsiones y otras afirmaciones que figuran en esta presentación que no se refieran a hechos históricos, incluyendo, entre otras, las relativas a la situación financiera, estrategia empresarial, planes de gestión u objetivos de futuras operaciones de Cellnex (incluyendo a sus filiales y participadas), son meras previsiones de futuro. Estas previsiones contemplan riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden derivar en que los resultados reales, actuación o logros de Cellnex, o los resultados del sector, sean significativamente diferentes de los expresados. Estas previsiones se basan en diversas hipótesis relativas a las estrategias empresariales presentes y futuras de Cellnex y al entorno en que Cellnex espera operar en el futuro, las cuales quizá no se cumplan. Todas las previsiones y otras manifestaciones aquí contenidas se refieren únicamente a la situación existente en la fecha de realización de esta presentación. Ni Cellnex ni ninguna de sus filiales, asesores o representantes, ni ninguno de sus respectivos administradores, directivos, empleados o agentes serán responsables en modo alguno por cualquier perjuicio que resulte del uso de esta presentación o de su contenido, o relacionado en cualquier otro modo con ésta.

Esta presentación va dirigida exclusivamente a analistas y a inversores institucionales o especializados. La distribución de esta presentación podría estar sujeta a restricciones en determinadas jurisdicciones por lo que los receptores de esta presentación o quienes finalmente obtengan copia o ejemplar de la misma, deberán conocer dichas restricciones y cumplirlas. Tras la recepción de esta presentación usted acepta quedar vinculado por las mencionadas limitaciones.

Este documento no constituye una oferta ni ninguna parte de este documento deberá tomarse como base para la formalización de ningún contrato o acuerdo.

Consideraciones Estratégicas

Tobías Martínez – Consejero Delegado

Principales mensajes estratégicos

En 2015 hemos cumplido con nuestros compromisos, basados en nuestros tres pilares estratégicos







1 **Foco en crecimiento orgánico**

2 **Sólido balance con acceso flexible a mercados de deuda y capital**

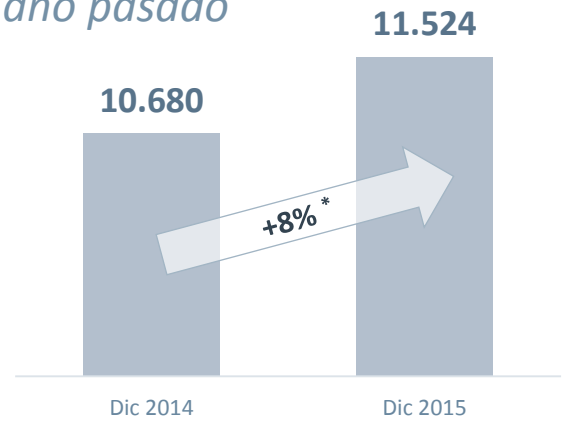
3 **Principal beneficiario de la consolidación europea a través de adquisiciones que generan valor**

Principales mensajes estratégicos

1 Crecimiento orgánico

2015

Sólido crecimiento orgánico con +8% de nuevos PoPs (multi-tenancy) en 2015 respecto el año pasado

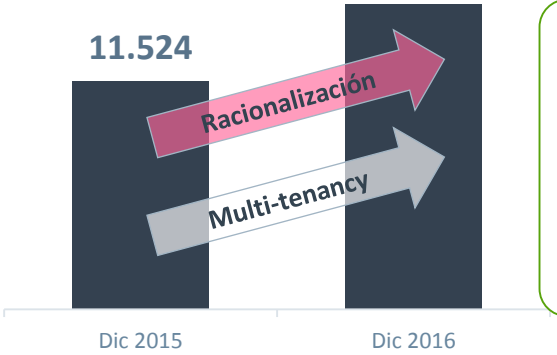


- ✓ **Multi-tenancy como principal generador de crecimiento debido al despliegue de 4G, reducción de áreas sin cobertura y una mayor densificación de la red**
- ✓ **Crecimiento orgánico en Italia con tan sólo 9 meses de gestión de Galata, en línea con el plan de negocio**



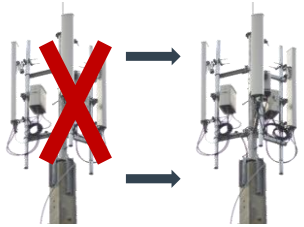
2016

*Crecimiento orgánico en 2016 por nuevos PoPs (multi-tenancy) **Y** racionalización*



En 2016/2017, el principal generador de crecimiento será la racionalización

c.2.000 torres a acordar impacto sobre todo en 2016/2017

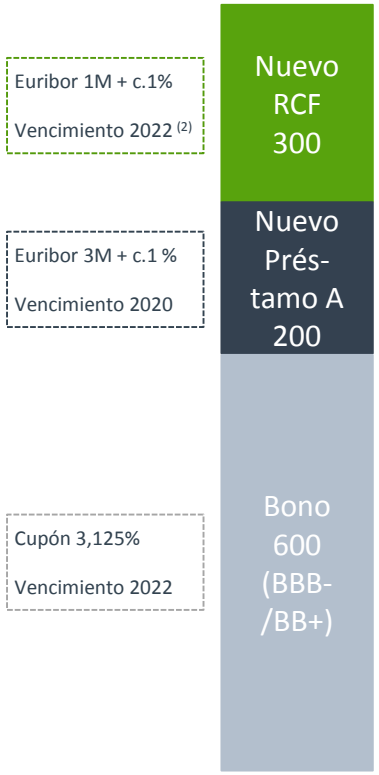


(*) PoPs adicionales sólo por crecimiento orgánico

Principales mensajes estratégicos

2 Balance sólido y flexible

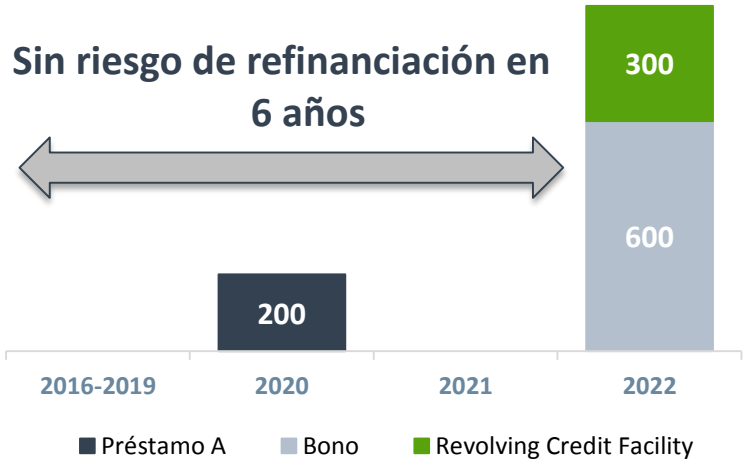
Estructura de deuda estable, orientada a largo plazo y con costes competitivo
Preparada para captar futuras oportunidades de crecimiento



- ✓ **Deuda sin covenants**
- ✓ **Deuda sin prendas ni garantías**
- ✓ **Tipos parcialmente fijados**
- ✓ **Diversificación de fuentes de financiación**

Deuda: €1.100Mn
Vencimiento medio: c.6,1 años
Coste medio (1) 2,2%

Vencimientos de deuda (€Mn)



Deuda neta a cierre de 2015
€927Mn (deuda bancaria y bono)
Deuda neta / EBITDA anualizado
3,7x

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

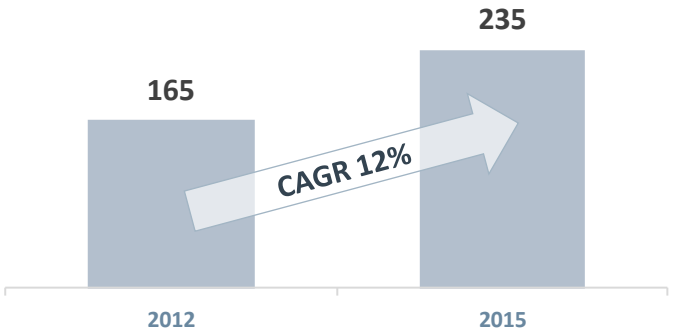
(2) Vencimiento 5 años con 2 extensiones de 1 año a acordar mutuamente

Principales mensajes estratégicos

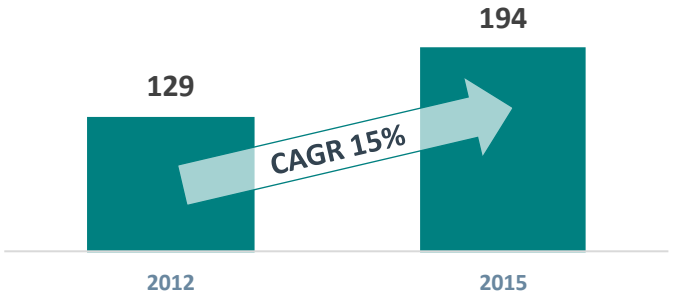
3 Consolidación europea

Sólido historial de crecimiento

EBITDA Ajustado (€Mn)

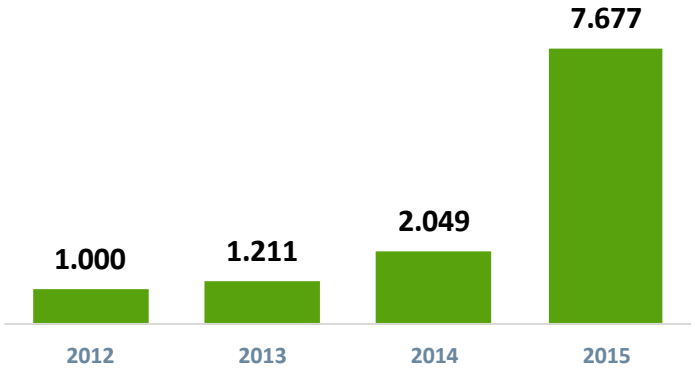


FCLRA (€Mn)



Operaciones pasadas a retornos atractivos

Número de torres adquiridas



Próximos pasos



Principales mensajes estratégicos

3 Consolidación europea – Inwit / M&A

- ✓ **Cellnex ha presentado, junto a F2i, una oferta no vinculante por una participación en Inwit y actualmente está trabajando en la segunda fase del proceso. Oferta vinculante prevista para mediados de marzo**
- ✓ **Fuerte socio local que añade valor más allá de la mera financiación**
- ✓ **Rol industrial con el objetivo de obtener sinergias operativas como generadores de valor**
- ✓ **Financiación a largo plazo aprobada por entidades financieras líderes cubriendo el valor total del objetivo**

¿Como valoraremos el activo?

Disciplina de inversión

- ✓ **TIR accionista doble dígito bajo asociada al proyecto**
- ✓ **FCLRA por acción incrementando desde año 2013 en adelante (visión consolidada)**
- ✓ **Incremento de la capacidad de desapalancamiento tras la adquisición**
- ✓ **Incremento significativo del backlog**

Cumplimiento 2015

… y como resultado…

Guidance de flujo de caja recurrente apalancado cumplido en 2015
Excelente punto de partida para cubrir las expectativas de mercado en 2016



EBITDA ajustado en línea

Capex de mantenimiento inferior al 3%

Variación de circulante ligeramente positiva

Intereses pagados ligeramente inferiores

Impuestos pagados en línia

Deuda neta inferior al consenso de mercado

Cumplimiento 2015
… y como resultado…

Evolución +37,6% respecto al Ibex desde la OPV a cierre del año



Fuente: Bloomberg

Nuevas fuentes de crecimiento orgánico

Desde la gestión de infraestructura pasiva a servicios innovadores de más valor añadido

Multi-tenancy

Más clientes sobre la base de activos existentes

✓ ***Fuerte crecimiento orgánico en el año***

Racionalización

Consolidación con ORMs para optimizar Opex/Capex

BTS

Construcción de nuevos emplazamientos

IoT

Tecnología que permite detectar y controlar objetos a través de redes existentes

✓ *Análisis de proyectos de optimización de red con ORMs (c.2.000 torres)*

✓ *400 emplazamientos a construir entre 2015-2021 para Wind*

✓ *Análisis de extensión de nuestra red actual IoT*

Backhauling

Derecho de uso de fibra existente y despliegue de nueva fibra para suministrar conectividad de alta capacidad

Servicios de Gestión

Servicios de integración de carteras de torres para ORMs en países no estratégicos (sin capital)

✓ ***Capex c.€20Mn***

Cuota adicional para clientes ancla y secundarios, servicio compartido entre varios clientes

✓ ***Análisis de potenciales proyectos en países no estratégicos***

Small Cells

Despliegue de celdas para reducir zonas de sombra y mejorar el servicio en zonas de alta demanda de datos

✓ ***Cellnex es la primera compañia en Italia en gestionar una red DAS multi-operador (>127 km de túneles con sistemas propios)***

En Barcelona, Cellnex tiene un contrato de 8 años con el Ayuntamiento, por el cual puede vender servicios de coubicación para Small Cells en toda la ciudad



Acuerdo con Orange

2015

Nuevas fuentes de crecimiento orgánico

Small Cells, IoT y Smart Cities

Cellnex es un referente en la gestión de infraestructura urbana para servicios de telecomunicaciones

Small Cells – Análisis del caso de Barcelona

- ✓ Objetivo del proyecto

  Mejora de la **experiencia del cliente**

  Identificación del **mobiliario urbano**

  Definición del modelo de negocio

- ✓ Ámbito del proyecto

  Despliegue de 20 Small Cells en mobiliario urbano conectadas por fibr

Acuerdo con Orange





Internet of Things – Caso de éxito Sigfox

- ✓ **Acuerdo con Sigfox** para el despliegue de **la primera red IoT global en España**
- ✓ Cobertura inicial con 60% de la población[1] con cobertura interior y 94% con cobertura exterior
- ✓ Responsabilidad de Cellnex:

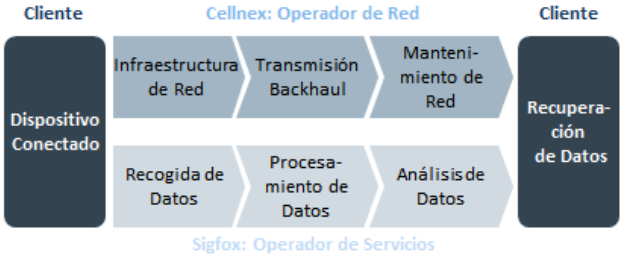
  Emplazamientos para instalación

  Conectividad backhaul

  Servicio de instalación y O&M

SIGFOX
One network. A billion dreams.

SECURITAS Direct



Smart Cities – Caso de éxito Barcelona

- ✓ **Suministras los servicios de comunicación del Ayuntamiento**

  La red es gestionada, operada y mantenida por Cellnex

- ✓ **Desarrollo de nuevos servicios basados en infraestructura existente**
- ✓ **Colaboración a largo plazo**

  (8 años, contrato con el ayuntamiento renovable)



[1] Ciudades con más de 50.000 habitantes

Cumplimiento 2015

OPV

Alta demanda, precio en parte superior del rango

Comportamiento sólido de Alquiler de Emplazamientos impulsado por un importante crecimiento orgánico (+8% PoP) y contribución de M&A

25ª empresa española mayor en términos de capitalización bursátil al cierre del ejercicio (c.€4Bn)

Refinanciación: Bono inaugural 6 veces sobre suscrito sin covenants

M&A e integración de Galata (Italia) realizados con éxito

Definición del **plan de eficiencia**

Primer dividendo pagado

Proceso de licitación de nuevos MUXs nacionales finalizado

Resultado positivo de World Radio Communications Conference (banda 700 MHz)

Guidance **de EBITDA ajustado cumplido**

Evolución del Negocio 2015

José Manuel Aisa – CFO y Director de M&A

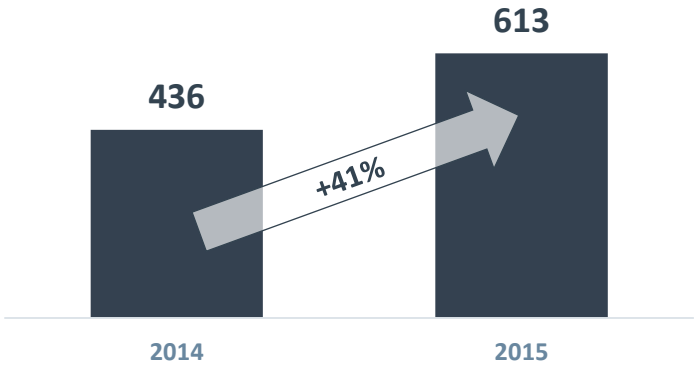
Evolución del negocio 2015

Principales indicadores

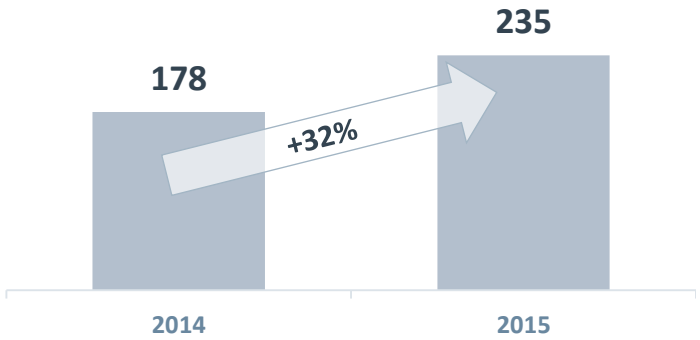
Crecimiento de ingresos impulsado por el alquiler de emplazamientos

Conversión de Flujo de caja recurrente apalancado / EBITDA Ajustado = 83%

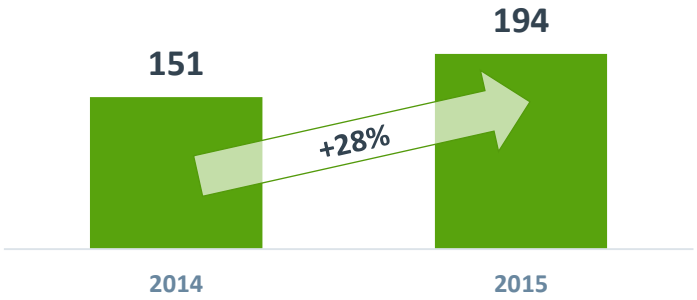
Ingresos (€Mn)



EBITDA Ajustado (€Mn)



FCRA (€Mn)



2014	2015
€0,65/acción [1] Rendimiento 3,8% [2]	€0,84/acción Rendimiento 4,9%

[1] 231.683.240 acciones

[2] Precio por acción = €17,24 (31 de Dic)

Evolución del negocio 2015

Aspectos operativos clave

Cellnex ha cumplido el guidance, apoyado por un fuerte crecimiento orgánico durante el año

Alquiler de Infraestructuras

- ✓ **Solido comportamiento debido al fuerte crecimiento orgánico**
  +8% nuevos PoPs por despliegue de 4G y densificación de red
- ✓ **Número de torres x2**
  7.677 nuevas torres adquiridas en España y Italia
- ✓ **Integración Galata con éxito**
  Nueva entidad operativa, evolución en línea con el plan de negocio
- ✓ **Conversaciones con operadores sobre proyectos de racionalización de red**
  C.2.000 torres de terceros identificadas

Infraestructura de difusión

- ✓ **Proceso de licitación de MUXs nacionales completado**
  Contratos firmados con todos los grupos ganadores
- ✓ **Desaparece el riego de apagado de 8 canales adicionales**
  Caso cerrado por el Tribunal Supremo
- ✓ **Renovación de contratos**
  Contratos de difusión renovados con 4 clientes clave
- ✓ **Resultado positivo de la "World Radio Communications Conference"**
  Banda de 700 MHz asignada a difusión, próxima revisión en 2023

Servicios de red y Otros

- ✓ **Extensión de contratos PPDR**
  Red de emergencia en Valencia y red ferroviaria en Barcelona
- ✓ **Primer despliegue de red IoT**
  Securitas Direct con tecnología Sigfox
- ✓ **Análisis de proyectos de backhauling con fibra**
  Despliegue de fibra para ofrecer conectividad de alta capacidad a clientes actuales y futuros.
- ✓ **Pilotos de Small Cells en Barcelona**

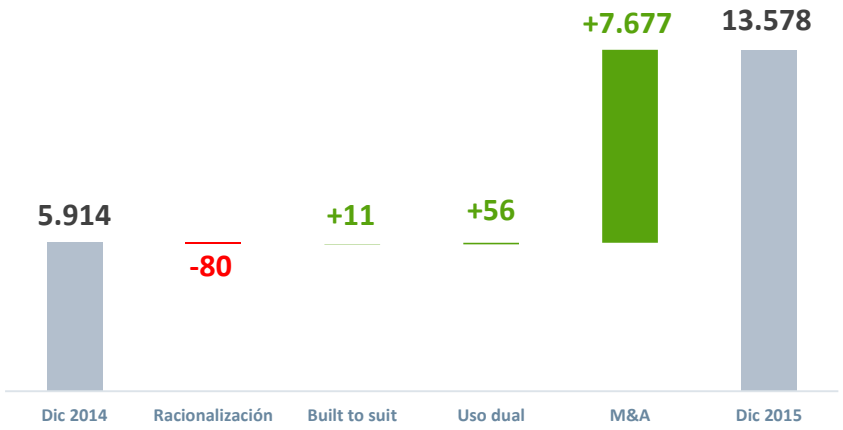
Nuevas palancas de creación de valor

- ✓ **Nueva estructura de capital**
  Emisión de bonos a coste competitivo que permite el crecimiento futuro
- ✓ **Definición del plan de eficiencia**
  Pasos iniciales ya implementados en 2015
- ✓ **Implementación de medidas en el ámbito de la gestión de impuestos**

Evolución del negocio 2015

Ratio de compartición

Emplazamientos (1)



PoPs



Ratio de compartición



+8% nuevos PoPs de crecimiento orgánico durante 2015, respecto diciembre 2014

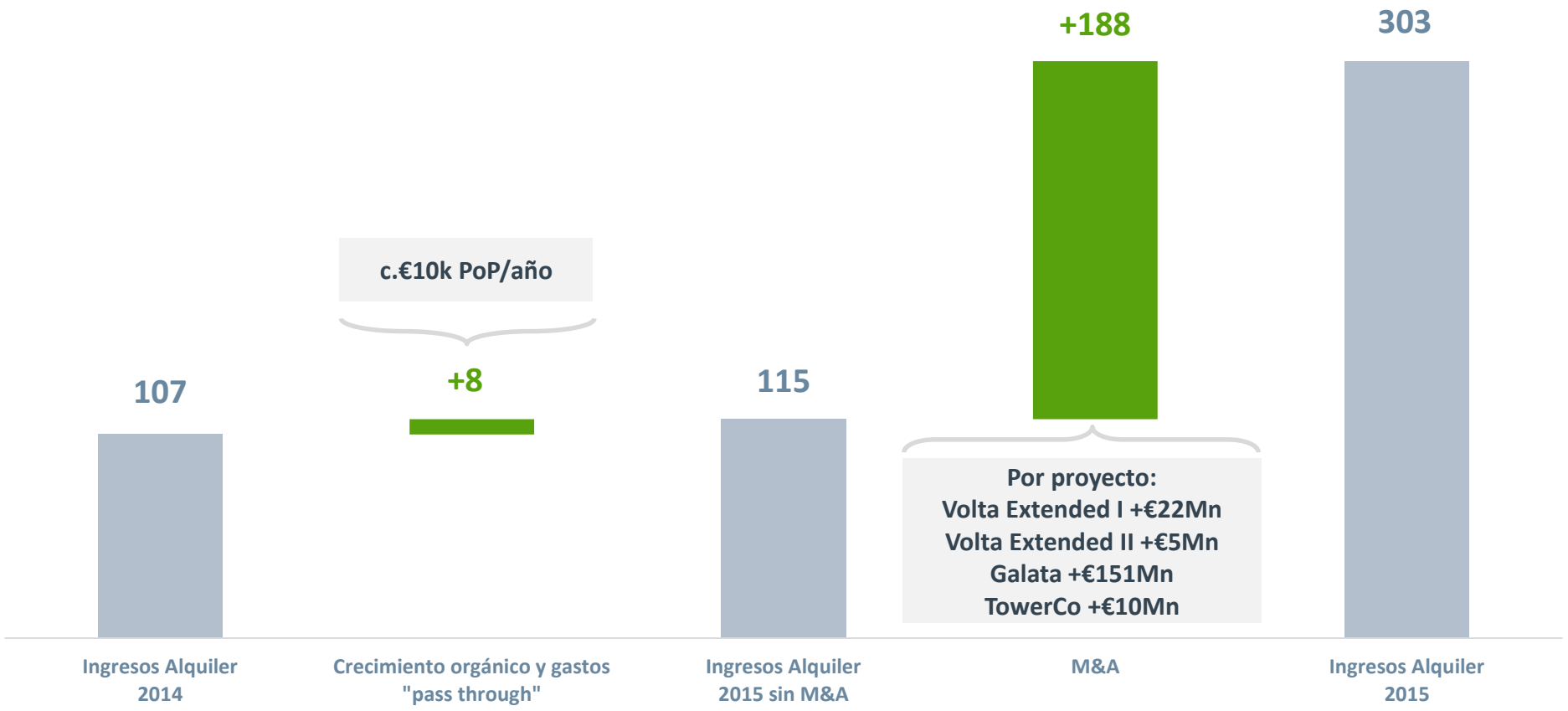
Crecimiento orgánico, racionalización, built-to-suit y uso dual contribuyen +0,15x al ratio de compartición

(1) Ratio de compartición calculado únicamente con emplazamientos de Alquiler de Emplazamientos Telecom

Evolución del negocio 2015

Ingresos Alquiler de Emplazamientos Telecom

Crecimiento orgánico debido a nuevos PoPs sobre torres existentes (+€8Mn)…

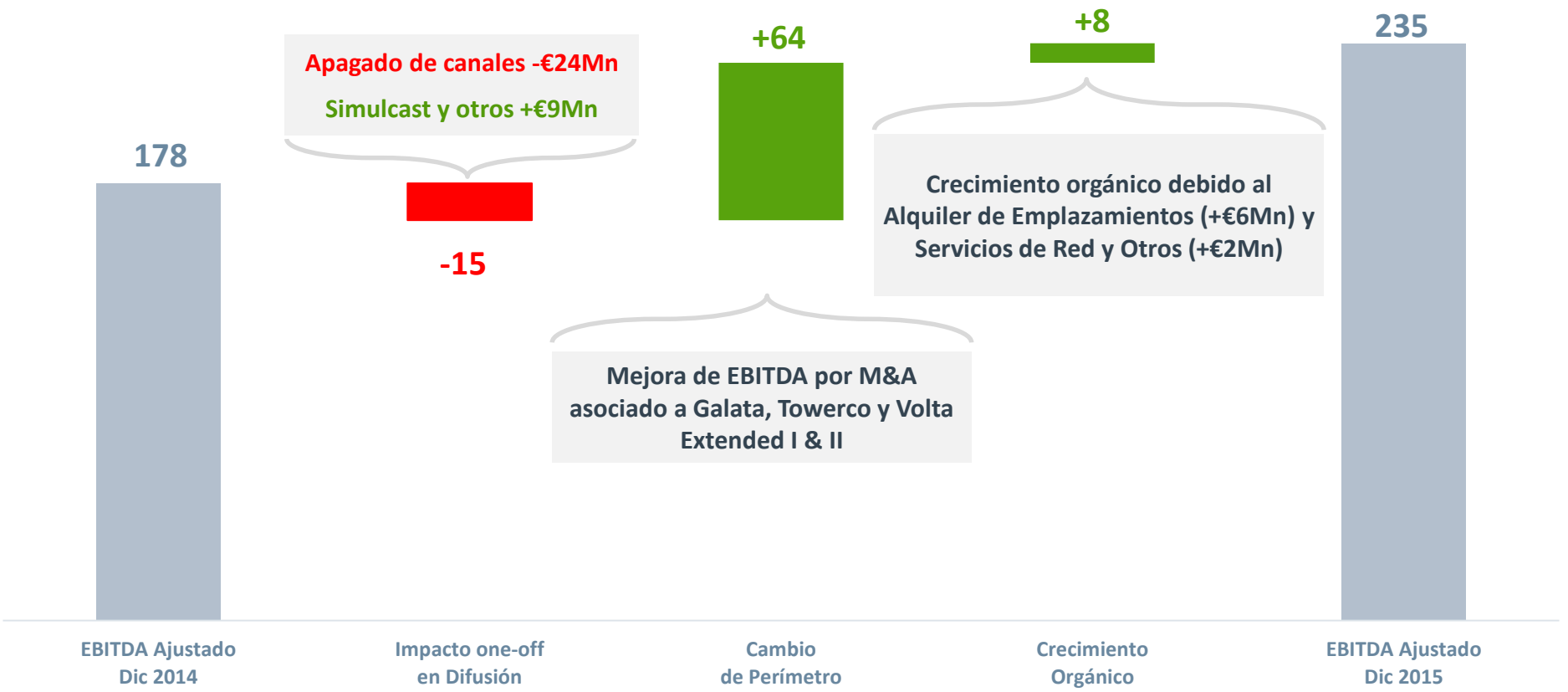


Importes en €Mn

Evolución del negocio 2015

EBITDA Ajustado

… que resulta en un aumento de +€6Mn EBITDA

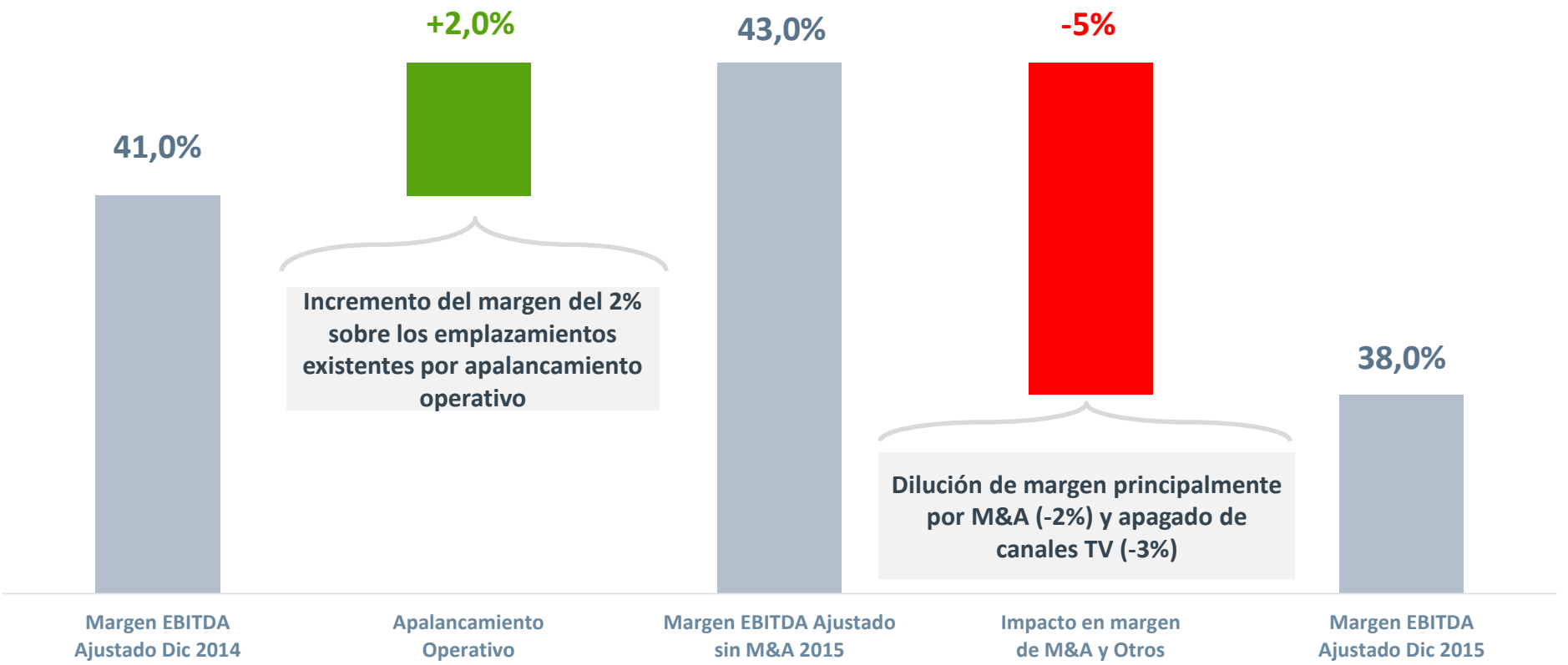


EBITDA ajustado calculado como resultado recurrente operativo antes de amortizaciones y sin incluir impactos no caja (como anticipos a clientes) y otros efectos no recurrentes
Importes en €Mn

Evolución del negocio 2015

Margen de EBITDA Ajustado

Mejora del margen debido al apalancamiento operativo compensado por M&A



Evolución del negocio 2015

Flujo de caja recurrente apalancado (FCRA)

Incremento del FCRA + 28% vs. 2014

	2014	2015
Alquiler emplazamientos telecom	107	303
Infraestructura Difusión	250	225
Servicios de red y otros	79	85
Ingresos	**436**	**613**
Gastos de personal	-84	-89
Reparación y mantenimiento	-23	-27
Gastos de alquiler	-62	-142
Suministros	-26	-57
General y otros	-63	-63
Gastos operativos	**-258**	**-378**
EBITDA Ajustado	**178**	**235**
% Margen	*41%*	*38%*
Capex de mantenimiento	-13	-18
Variación del circulante	31	1
Intereses pagados	-7	-10
Impuestos pagados	-37	-14
FCRA	**151**	**194**
Capex de expansión no-M&A	**-20**	**-30**
[1] **Gastos no recurrentes**		**18**

- ✓ Incremento de **Alquiler de Emplazamientos de Telecom** debido a adquisiciones y a **+8% de crecimiento orgánico en términos de POPs**
- ✓ Variación de **ingresos de difusión** debido principalmente al **apagado de 9 canales TDT** en 2014, parcialmente compensado por simulcast TDT en 2015
- ✓ **OPEX estable** en comparación con el mismo periodo del año anterior. Aumento debido a adquisiciones y crecimiento orgánico (+€108Mn) y costes pass-through (+€12Mn)
- ✓ **Fuerte crecimiento del EBITDA ajustado** (+32%)
- ✓ **Variación del circulante ligeramente positiva** por gestión proactiva
- ✓ **Contención de intereses pagados** (pagos asociados a la nueva estructura de capital desde 2016)
- ✓ **Impuestos** reflejan las **nuevas medidas de gestión**
- ✓ Capex de expansión no-M&A incluye simulcast
- ✓ El Consejo de Cellnex ha acordado proponer a la JGA un dividendo complementario correspondiente al ejercicio 2015 por importe de €0,047 brutos por acción. El dividendo total máximo con cargo a resultados de 2015 será, por tanto, de €20,2Mn (c.20% FCRA 2S 2015)

[1] Tasas adquisición de Galata (€8Mn), tasas emisión de bono (€3Mn), tasas OPV (€2Mn), tasa Tobin (€1Mn), anticipo de clientes (€1Mn) y prepago de gastos de energía en Italia (€3Mn)

Importes en €Mn

Evolución del negocio 2015

Balance y cuenta de resultados consolidadas

Apalancamiento 3,7x, con una deuda neta inferior al consenso de mercado

Balance

	2014	2015
Activo no corriente	**949**	**1,808**
Activos Fijos	844	1,519
Fondo de Comercio	45	216
Otros activos financieros	60	73
Activo corriente	**283**	**219**
Deudores y Otros Activos Corrientes	192	168
Efectivo y equivalentes	91	51
Total Activo	**1,232**	**2,027**
Total Patrimonio Neto	**502**	**538**
Pasivo no corriente	**506**	**1,290**
Emisión de bonos	-	593
Préstamos	420	377
(1) Impuestos diferidos	56	184
(2) Otras deudas y provisiones	30	136
Pasivo corriente	**224**	**199**
Total patrimonio neto y pasivo	**1,232**	**2,027**
(3) **Deuda Neta**	**330**	**927**
Deuda Neta / EBITDA Ajustado Anualizado	**1.7x**	**3.7x**

Cuenta de resultados

	2014	2015
Ingresos	**436**	**613**
Gastos operativos	**-258**	**-378**
Elementos no recurrentes	-	-18
Amortizaciones	-91	-154
Resultado de operaciones	**87**	**63**
(4) Intereses netos	-9	-20
(5) Costes de emisión de bonos	-	-7
Impuestos sobre beneficios	-18	13
R. atribuible sociedade no dominantes	-	-1
Resultado neto sociedad dominante	**60**	**48**

Importes en €Mn

Variaciones en balance

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

Detalle de la deuda a 31 de diciembre (tramos corrientes y no corrientes

- ✓ Bono (neto de costes): €595Mn
- ✓ Deuda sindicada: €200Mn
- ✓ Revolving credit facility: €180Mn (límite €300Mn)

(1) Relacionado principalmente con PPA de Galata y Towerco (2) Incluye opción put de Wind sobre Galata (€81Mn)
(3) Excluyendo préstamos y subvenciones PROFIT

- ✓ Amortizaciones incluyen Galata (9 meses en 2015)
- ✓ Impuesto sobre beneficios incluye el impacto no caja de los impuestos diferidos procedentes del cambio de porcentaje en el impuesto de sociedades de Italia

(4) Total intereses netos = €10Mn intereses pagados+€8Mn coste financiación de la deuda no caja (devengo)+€1Mn amortización de gastos upfront (no caja) +€1Mn intereses opción put Galata
(5) Costes emisión del bono = €3,5Mn cierre swap tipos de interés y otros + €3,5Mn gastos upfront vinculados a la anterior estructura de capital en balance antes del proceso de refinanciación

Evolución del negocio 2015

Asignación de Capital

Asignación de capital 2015

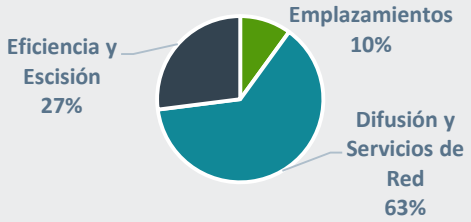


Inversión M&A

- ✓ €737Mn durante el año
- ✓ 7.377 torres de Wind (€693Mn)
- ✓ 300 torres de Telefónica (44Mn)

Capex de expansión

- ✓ TIR desapalancado doble dígito bajo
- ✓ €30Mn en el año



Nueva iniciativa

El equipo directivo de Cellnex ha sido autorizado por su Consejo de Administración para comprar autocartera (hasta 2,5% del capital)

- ✓ Adquisición de acciones propias a precios atractivos
- ✓ Uso en operaciones futuras de M&A y reducción de aumentos de capital

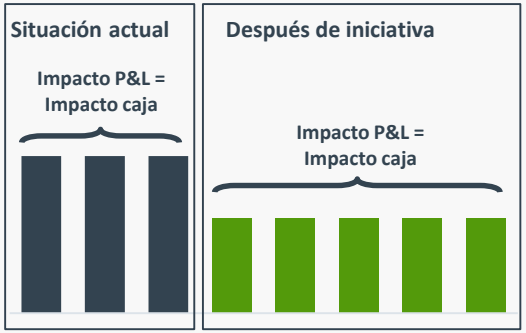
Plan de eficiencia 2016-2019

Alquileres de terrenos

- ✓ **Objetivo c.5.000 emplazamientos**
- ✓ **Renegociaciones y adelantos de efectivo**
- ✓ **Ahorro esperado C.€14Mn en 2019**
- ✓ **Basado en reducción sobre coste por site actual**

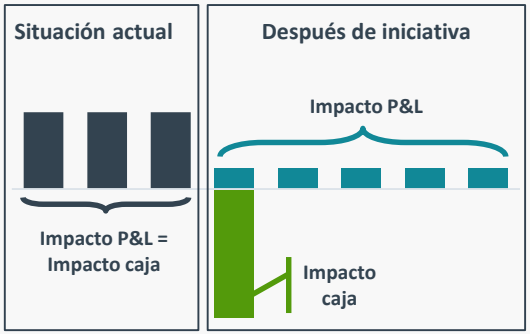
✓ **Renegociación de alquiler**

Con el objetivo de reducir el alquiler anual y extender la duración actual del contrato



✓ **Adelanto de efectivo**

Reducción de la renta anual y extensión de la duración actual del contrato con inversión inicial (salida de caja)



Energía

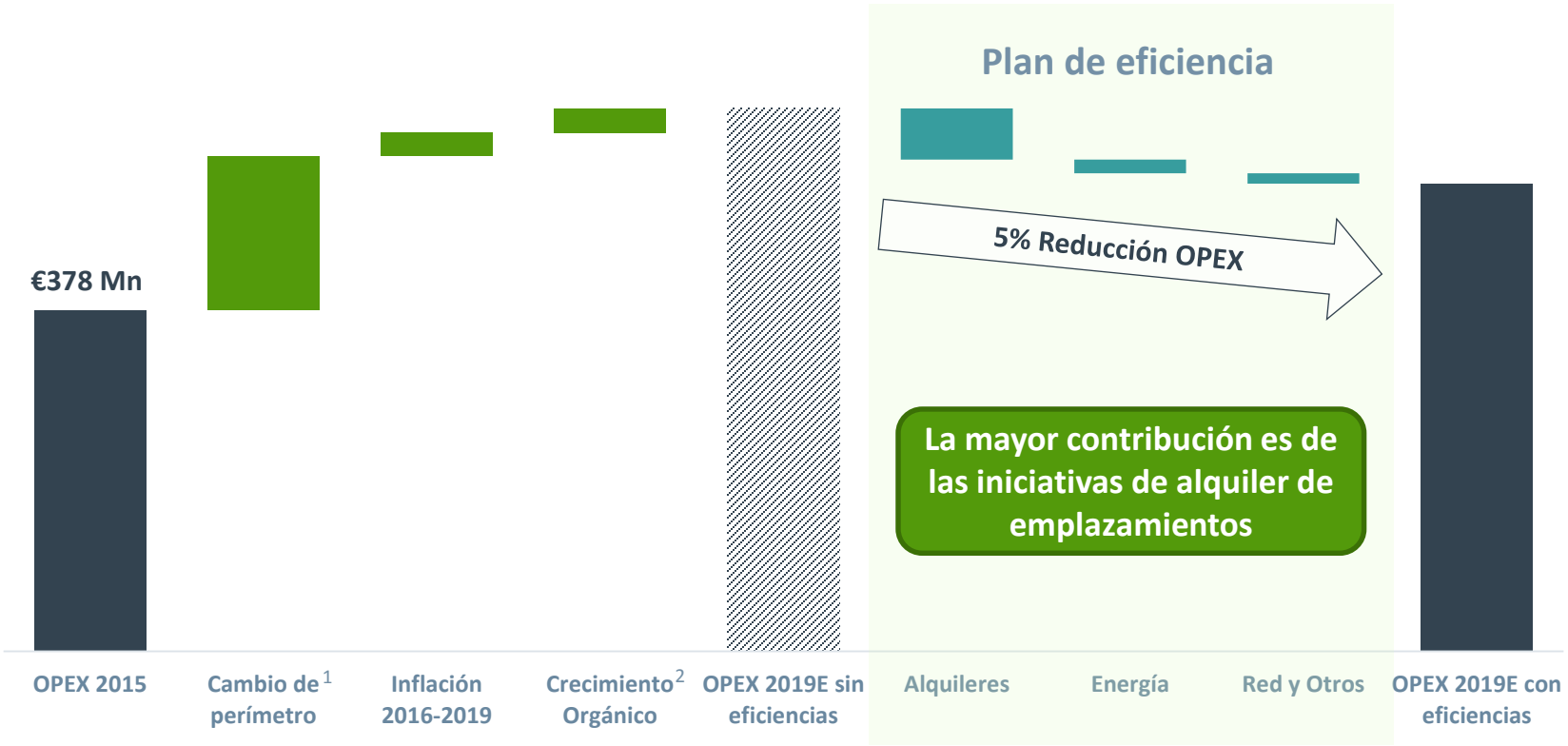
- ✓ **Alcance c.800 emplazamientos**
- ✓ **Foco en reducir el consumo y las tarifas de energía**

Costes de Red y Otros

- ✓ **Rediseño y renovación de la red de transporte**
- ✓ **Revisión de los procesos internos y renegociación de contratos**

Plan de eficiencia 2016-2019

- ✓ *Primeras medidas para mejorar el consenso de OPEX de mercado en 2019*
- ✓ *La mayor parte de ahorros se harán visibles al final del periodo tras la implementación (2018-2019)*
- ✓ *Criterio de inversión: TIR desapalancada en el rango doble dígito bajo*



1) Impacto año completo de los proyectos Galata y Volta Extended
2) Principalmente por nuevas fuentes de crecimiento orgánico (IoT, Small Cells, Backhauling, …) y costes directos adicionales por el crecimiento en Alquiler de Emplazamientos (principalmente energía)

Perspectiva Financiera

Flujo de caja recurrente apalancado en 2016 en línea con expectativas de mercado
Se prevé un aumento de > 10% vs. 2015

Ingresos	88% ingresos ya contratados
EBITDA Ajustado	Crecimiento[1] doble dígito alto a pesar de que los ingresos por los nuevos canales empiezan en abril
Capex de mantenimiento	c.3% sobre ingresos totales
Circulante	Tendiendo a neutral
Intereses pagados	Según estructura actual de la deuda
Impuestos pagados	En línea con 2015 a pesar de mayor beneficio previsto
Capex de expansión	**Guidance de OPV válido (5%-10% sobre ingresos totales)**
Deuda Neta	**Previsto que se reduzca hasta c.3x al final del período (sin M&A)**

c.€270Mn

[1] EBITDA Ajustado 2016 = €235Mn + Nuevos canales de TV desde abril (€26Mn) + 3 meses Galata (€17Mn) – Simulcast (€9Mn) + (Crecimiento orgánico / Eficiencias)

Cumplimiento 2015

OPV

Alta demanda, precio en parte superior del rango

Comportamiento sólido de Alquiler de Emplazamientos impulsado por un importante crecimiento orgánico (+8% PoP) y contribución de M&A

25ª empresa española mayor en términos de capitalización bursátil al cierre del ejercicio (c.€4Bn)

Refinanciación: Bono inaugural 6 veces sobre suscrito sin covenants

M&A e integración de Galata (Italia) realizados con éxito

Definición del **plan de eficiencia**

Primer dividendo pagado

Proceso de licitación de nuevos MUXs nacionales finalizado

Resultado positivo de World Radio Communications Conference (banda 700 MHz)

Guidance **de EBITDA ajustado cumplido**

Llueva o haga sol, siempre cumplimos





Anexo

Desglose Geográfico

	2014	España 2015	Italia 2015	2015
Alquiler Telecom	107	129	174	303
Infraestructura Difusión	250	225	0	225
Servicios de Red	79	85	0	85
Ingresos	**436**	**439**	**174**	**613**
Gastos de personal	-84	-84	-5	-89
Reparación y mantenimiento	-23	-26	-1	-27
Gastos de alquiler	-62	-69	-73	-142
Suministros	-26	-29	-28	-57
General y otros	-63	-56	-7	-63
Gastos operativos	**-258**	**-264**	**-114**	**-378**
EBITDA Ajustado	**178**	**175**	**60**	**235**
% Margen	*41%*	*40%*	*34%*	*38%*
Capex de mantenimiento	-13	-12	-5	-18
Variación del circulante	31	1	0	1
Intereses pagados	-7	-10	0	-10
Impuestos pagados	-38	-12	-2	-14
FCRA	**151**	**142**	**52**	**194**
Capex de expansión no M&A	**-22**	**-28**	**-2**	**-30**

Galata €47Mn
TowerCo €13Mn

EBITDA Galata Anual c.€63Mn
€770Mn EV / €63Mn EBITDA Ajustado anualizado = 12,2x

Importes en €Mn

6 nuevos canales de TV emitiendo en pruebas













Ingresos de los nuevos canales a partir de abril

Definiciones

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

Información adicional disponible en sección Relación con Inversores en web Cellnex

