

Anexo 2. Riesgos

El grupo Cellnex ha implantado un modelo de gestión de riesgos, aprobado y monitorizado por la Comisión de Auditoría y Control, de aplicación a todas las unidades de negocio y unidades corporativas en todos los países donde desarrolla su actividad. Dicho modelo de gestión de riesgos pretende asegurar la consecución de los principales objetivos del Grupo.

Los principales riesgos que pueden afectar a la consecución de los objetivos del Grupo, son los siguientes:

<p>Riesgos estratégicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> I) Riesgos relacionados con entorno donde opera el Grupo y los derivados de la naturaleza específica de sus negocios. II) Riesgos de aumento de la competencia. III) La posición del Grupo como operador con “poder significativo de mercado” (“PSM”) en el mercado español de televisión digital terrestre (“TDT”) le impone algunas obligaciones perjudiciales en comparación con sus competidores. IV) Las tendencias de la industria y los avances tecnológicos podrían requerir al Grupo continuar con la inversión para el establecimiento de negocios adyacentes a las torres de telecomunicación, tales como fibra, aplicaciones informáticas, small cells. V) Es posible que el espectro no esté asegurado en el futuro, lo que obstaculizaría o perjudicaría los planes del Grupo o limitaría la necesidad de sus productos y servicios. VI) Riesgo derivado de que una parte substancial de los ingresos de Grupo se deriva de un número reducido de clientes. VII) Riesgo de compartición de la infraestructura. VIII) Riesgo de no ejecución de la totalidad del perímetro comprometido. IX) La expansión o desarrollo de los negocios del Grupo, a través de adquisiciones u otras oportunidades de crecimiento, implican una serie de riesgos e incertidumbres que podrían afectar adversamente los resultados operativos o interrumpir las operaciones. X) Riesgos inherentes a los negocios adquiridos y expansión Internacional del Grupo XI) Riesgo relacionado con el “no control” de ciertas de subsidiarias. XII) Riesgos relacionados con la ejecución de la estrategia de adquisición de Cellnex. XIII) Riesgos asociados a la adquisición de Arqiva: el cierre de la Adquisición de Arqiva podría no producirse si no se cumplen determinadas condiciones suspensivas. XIV) Riesgos regulatorios y otros de naturaleza similar. XV) Litigios. XVI) Riesgo asociado a la estructura accionaria de la Sociedad. Los intereses del principal accionista de la Sociedad pueden diferir de los de la Sociedad.
<p>Riesgos operacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> XVII) Riesgos relacionados con la industria y el negocio en que opera el Grupo. XVIII) Riesgo de que no se desarrolle el plan estratégico de sostenibilidad. XIX) Riesgos acerca de la conservación de los derechos sobre el terreno donde se encuentran las infraestructuras Grupo. XIX) El fracaso en la captación y retención de personal altamente cualificado podría afectar negativamente a la capacidad del Grupo para operar su negocio. XXI) El Grupo confía en terceros para servicios y equipamientos clave, y una falta de mantenimiento adecuado de éstos activos podría afectar negativamente en la calidad de los servicios prestados.
<p>Riesgos financieros</p>	<ul style="list-style-type: none"> XXII) Riesgo de información financiera. XXIII) Ingresos contratados previstos (backlog). XXIV) Riesgo de tipo de cambio. XXV) Riesgo de tipo de interés. XXVI) Riesgo de crédito. XXVII) Riesgo de liquidez. XXVIII) Riesgo de inflación. XXIX) Riesgo relacionado con el endeudamiento del Grupo. XXX) La Sociedad no puede garantizar que vaya a estar en condiciones de implementar su Política de Dividendos o de pagar dividendos (ni que, aun en caso de que llegue a estarlo, vaya a pagar dividendos).
<p>Riesgos de cumplimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> XXXI) Riesgos de fraude y cumplimiento. XXXII) Riesgo asociado a los acuerdos significativos firmados por el Grupo que puedan ser modificados por cláusulas de cambio de control.

Riesgos estratégicos

I) Riesgo relacionado con entorno en que opera el Grupo y los derivados de la naturaleza específica de sus negocios

El negocio del Grupo consiste en la prestación de servicios a través de tres segmentos diferenciados: (i) Servicios de Infraestructura de Telecomunicaciones, (ii) Infraestructuras de Difusión y (iii) Otros Servicios de Red. Cualquier factor que afecte negativamente a la demanda de tales servicios podría tener un impacto material adverso en su negocio, perspectivas, resultado de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

A través del segmento de servicios de infraestructura de telecomunicaciones, el de mayor actividad, el Grupo facilita el acceso al espectro (propiedad de sus clientes), mediante el acceso a las telecomunicaciones, a través de sus servicios de conectividad y los servicios pasivos y conexos, así como infraestructura activa para MNOs externos, generalmente bajo contratos de medio y largo plazo. Por lo tanto, el segmento de servicios de infraestructura de telecomunicaciones depende en gran medida de la demanda de tales infraestructuras, de forma que una disminución de dicha demanda podría afectar negativamente a los negocios del Grupo.

En la actividad de Infraestructuras de Difusión, la demanda de comunicaciones en el Grupo depende de las necesidades de cobertura de sus clientes, que, a su vez, dependen de la demanda de televisión y radio emitida por sus clientes.

Asimismo, para el segmento Otros servicios de red, la demanda de servicios de conectividad, las redes de protección pública y atención de desastres (redes "PPDR"), operación y mantenimiento ("O&M"), Smart City y el Internet de las cosas ("IoT") depende, en gran medida, de la demanda de las administraciones públicas y de las entidades que operan en los sectores público y privado.

La disposición de los clientes del Grupo para utilizar las infraestructuras de comunicaciones del Grupo, contratar sus servicios o renovar y/o ampliar los contratos existentes en sus infraestructuras de comunicaciones en los mismos términos, puede verse afectada por numerosos factores, que incluyen, entre otros:

- un mayor uso de dispositivos de red compartida e itinerancia por parte de los MNOs;
- El recurso creciente a las iniciativas de uso compartido entre MNO (ya sea uso compartido activo o pasivo) o a los acuerdos de itinerancia o reventa por parte de los MNO;
- fusiones o adquisiciones entre clientes del Grupo (MNOs);
- la capacidad y disposición de los MNOs para mantener o aumentar la inversión en la infraestructura de red;
- la situación financiera de los clientes del Grupo, incluida la disponibilidad o el coste del capital;
- licencias gubernamentales de espectro y/o restricciones o revocaciones de licencias de espectro;
- cambios en las regulaciones de emisiones electromagnéticas;
- cambios en la demanda de servicios de televisión y radio y hábitos de consumo (canales, etc.) por parte de los consumidores finales, incluido el nivel de consumo de contenido multimedia;
- aumentos significativos en la tasa de desgaste de los clientes y/o disminuciones en la demanda general de espacio y servicios de transmisión, causados, entre otros, por la adopción de nuevos patrones digitales por parte de los clientes y la obsolescencia de los productos y servicios prestados por las empresas del Grupo;
- una disminución en la demanda de servicios inalámbricos de telecomunicaciones y radiodifusión debido a condiciones económicas, políticas y de mercado/regulatorias, interrupciones de los mercados financieros y crediticios u otros factores, incluyendo inflación, zonificación, medioambiente, salud u otras regulaciones gubernamentales existentes o cambios en el aplicación y

aplicación de los mismos, así como impuestos/derechos de aduana aplicados a los servicios del Grupo;

- la evolución de los ingresos del negocio publicitario en el sector de los medios, y especialmente, TV, internet y radio;
- cambios en la conectividad a internet;
- un aumento en la demanda de redes privadas;
- la evolución del internet público;
- cambios en la demanda de tráfico de datos a nivel mundial, así como cambios en los precios y la velocidad de transmisión de datos;
- la disponibilidad o la capacidad de la infraestructura del Grupo o los intereses de los propietarios de los terrenos donde se ubica la infraestructura;
- la ubicación de la infraestructura inalámbrica del Grupo;
- éxito o fracaso de los modelos comerciales de los clientes del Grupo;
- demoras o cambios en el despliegue de las tecnologías inalámbricas de próxima generación o la dificultad por parte del Grupo para anticipar el desarrollo de nuevas tecnologías inalámbricas;
- avances tecnológicos y desarrollo de tecnologías alternativas no utilizadas actualmente, como el desarrollo de servicios de radio y video entregados por satélite y de fibra óptica y TV por Internet;
- la existencia de proveedores alternativos de servicios que presta el Grupo o, por su parte, el auto abastecimiento de servicios por parte de los clientes del Grupo;
- la disposición de los clientes actuales o futuros del Grupo para hacer modificaciones contractuales bajo los términos y condiciones actuales; y;
- el deseo de los clientes del Grupo de renegociar sus acuerdos o modificar adversamente los acuerdos contractuales actuales (especialmente los relacionados con los servicios de radiodifusión y otros servicios de red).

Como resultado de estos factores, los clientes del Grupo pueden reducir su necesidad o demanda de los servicios del Grupo, lo que podría afectar de forma sustancial el grado de utilización de la capacidad de las infraestructuras de telecomunicaciones del Grupo y sus servicios de desarrollo de red y conectividad, lo que podría tener un efecto adverso en los negocios, resultados de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.

Con el fin de reducir la exposición a los riesgos del entorno, el Grupo prosigue con una política de internacionalización, diversificación y crecimiento de forma selectiva, fomenta el entendimiento con las Administraciones Públicas para el desarrollo de las infraestructuras y continúa con el plan de eficiencia para la optimización de gastos e inversiones operativas.

II) Riesgo de aumento de la competencia

El Grupo podría experimentar en cualquier momento un aumento de la competencia en ciertas áreas de actividad, tanto por parte de competidores nuevos como de competidores ya establecidos, por ejemplo como resultado de la entrada de nuevos proveedores de infraestructuras en el mercado europeo. El sector es de por sí competitivo, y los clientes tienen acceso a alternativas en los servicios de infraestructuras para operadores de telecomunicaciones móviles y otros servicios de red, mientras que para los servicios de emisión por TV las alternativas son más limitadas. Allí donde el Grupo actúa como proveedor de servicios, los precios competitivos de los competidores podrían afectar en las tarifas y los ingresos por servicios.

Con la creciente competencia por la adquisición de activos o empresas de infraestructuras en el contexto de la expansión comercial del Grupo, que podría incrementar de manera significativa los costes de adquisición de los activos de alta calidad, en un contexto de tarifas bajas como el actual y habida cuenta de la naturaleza de la actividad del Grupo, con contratos de larga duración y tarifas fijas generalmente indexadas a la inflación, cada vez más fondos de

infraestructura y sociedades de capital inversión están mostrando interés en este tipo de activos. Algunos competidores son más grandes que el Grupo y pueden disponer de más recursos financieros (como, por ejemplo, KKR), mientras que otros competidores pueden aplicar unos criterios de rentabilidad exigida sobre la inversión menos exigentes. Del mismo modo, Cellnex también se enfrenta y/o podría enfrentarse a competencia futura de sus competidores estadounidenses, como American Tower, Crown Castle o SBA Communications. Además, algunos clientes del Grupo han constituido sus propias empresas de infraestructuras (como Telxius Telecom, S.A. o Infrastructure Wireless Italiane S.p.A.), y son cada vez más los MNO europeos (Vodafone) que muestran un creciente interés en crear sus propios instrumentos societarios de infraestructuras, por lo que existe un riesgo de escasez de activos en venta (con la consiguiente inflación de los precios de los activos) y de que la Sociedad se encuentre una mayor competencia en el giro o tráfico ordinario de su actividad, lo que limitará su potencial de crecimiento orgánico.

Por su parte, si el Grupo no pudiera competir efectivamente con sus competidores y/o anticipar o dar respuesta a las necesidades de los clientes, el Grupo podría perder clientes existentes y potenciales, lo que podría reducir sus márgenes y tener un efecto adverso en su negocio, perspectivas, resultado de las operaciones, condiciones financieras y flujos de efectivo.

III) La posición del Grupo como operador con “poder significativo de mercado” (“PSM”) en el mercado español de televisión digital terrestre (“TDT”) le impone algunas obligaciones perjudiciales en comparación con sus competidores

En 2006, cuando se articuló el mercado español de difusión por televisión terrestre, las autoridades de competencia calificaron al Grupo como operador PSM. Debido a su posición dominante en el mercado, la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (“CNMC”), anteriormente denominada Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (“CMT”), le impuso ciertas condiciones (medidas reguladoras) para que pudiera operar en el mercado de radiodifusión que, entre otros aspectos, determinaban que si el Grupo no era capaz de alcanzar voluntariamente un acuerdo comercial con un operador, la CNMC impondría las condiciones comerciales de los contratos. La CNMC ha flexibilizado parcialmente esas condiciones en su última actuación reguladora del mercado, llevada a cabo en 2019 y concluida el 17 de julio de 2019 con la publicación de una Resolución por la cual se aprueba la definición y análisis del mercado mayorista del servicio portador de difusión de la señal de televisión (mercado 18/2003) y su notificación a la Comisión Europea y al Organismo de Reguladores Europeos de Comunicaciones Electrónicas.

Los competidores del Grupo en el mercado que no tengan la consideración de operador PSM debido a su baja cuota de mercado y una capacidad de cobertura limitada no están sujetos a estas obligaciones. Estas obligaciones y otras adicionales que las autoridades de competencia puedan hacer recaer sobre el Grupo, y que sus competidores no soportarían, podrían afectar de manera negativa y sustancial a la actividad, las previsiones, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

IV) Las tendencias de la industria y los avances tecnológicos podrían requerir al Grupo continuar con la inversión para el establecimiento de negocios adyacentes a las torres de telecomunicaciones, tales como fibra, aplicaciones informáticas y small cells.

Los MNO europeos están avanzando aparentemente hacia un modelo de negocio con menos infraestructuras, por lo tanto, la tendencia de participación en el sector de las telecomunicaciones está aumentando, especialmente debido al futuro despliegue de tecnología 5G. En este contexto, es posible que Cellnex, deba reforzar su oferta para satisfacer las necesidades de sus clientes, aumentando su inversión en áreas de negocios de activos relacionados a las torres de telecomunicaciones, tales como fibra, edge computing, small cells.

Mientras que los negocios mencionados anteriormente se pueden gestionar a través de servicios de colocalización ofrecidos por un proveedor neutral (de manera similar al segmento de negocios actual de Servicios de Infraestructura del Grupo Telecom y potencialmente con principios económicos comparables), el Grupo se podría enfrentar a ciertos riesgos adicionales, tales como (i) el riesgo de ejecución en la incorporación en nuevos negocios; (ii) debilidad en el conocimiento local sobre el potencial comercial de nuevos desarrollos de negocios; (iii) mayores requisitos de financiación, que requieren, a su vez aumento en las capacidades financieras; (iv) la necesidad a gran escala de convertirse en un líder en estos negocios debido a la competencia global y local; (v) aumento del riesgo de exceso de capacidad de construcción que afecte el precio competitivo en el mercado; (vi) cumplimiento de las nuevas normas; (vii) riesgo de exceso de pago, aumentando las valoraciones debido a la demanda de inversiones; y (viii) aumento de la competencia por tener mejores capacidades operativas, entre otros.

La compañía confía en tener el conocimiento técnico para satisfacer las necesidades a largo plazo de sus clientes y ha estado invirtiendo gradualmente en negocios adyacentes de activos para ganar experiencia y mitigar potenciales riesgos futuros, sin embargo la inversión en negocios adyacentes de activos de torres de telecomunicación podría tener un efecto adverso importante en el negocio, las perspectivas, los resultados de operaciones, la condición financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

V) Es posible que el espectro no esté asegurado en el futuro, lo que obstaculizaría o perjudicaría los planes del Grupo o limitaría la necesidad de sus productos y servicios

El Grupo y sus clientes dependen en buena medida de la disponibilidad de espectro suficiente para la prestación de algunos servicios. La cantidad de espectro disponible es limitada y para obtenerlo debe seguirse un proceso sumamente complejo y costoso.

En el ámbito de las infraestructuras de radiodifusión, el Grupo es propietario de emplazamientos y equipos utilizados por los difusores de radio y televisión para comprimir y distribuir sus señales en España. En concreto, el Grupo distribuye y transmite señales de TDT, la plataforma de televisión líder en España. Es probable que la evolución de los estándares tecnológicos, formatos y tecnologías de codificación influya en la futura demanda de espectro para servicios de radiodifusión. Si bien en la actualidad el Grupo utiliza "multiplexación", método que se emplea con el fin de combinar múltiples señales analógicas o flujos de datos digitales en una sola señal sobre un medio compartido con el objetivo de optimizar la capacidad limitada del espectro, no puede asegurarse que a largo plazo el Grupo, sus clientes o los difusores de TDT tengan el acceso al espectro que necesitan para mantener y desarrollar sus servicios.

El Gobierno español es responsable de la asignación del espectro en España. El 24 de septiembre de 2014 se publicó en el Boletín Oficial del Estado el Real Decreto 805/2014, de 19 de septiembre, por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Terrestre (el "Plan Técnico Nacional de la TDT"). En virtud del denominado "Dividendo Digital", el Gobierno español ha liberado, en línea con los países miembros de la UE, la banda de frecuencia de 800 MHz que utilizaba la TDT con el fin de favorecer el despliegue de la tecnología de telefonía móvil de cuarta generación ("LTE", del inglés *long-term evolution* [evolución a largo plazo], un estándar de comunicación de datos a alta velocidad

para dispositivos móviles) utilizada por los MNO. La liberación de la banda de 800 MHz resultante de la reasignación del espectro a varios MNO representó una pérdida de 72 MHz de espectro que originalmente estaba asignado a los servicios de difusión. La migración digital se completó el 31 de marzo de 2015. El Plan Técnico Nacional para la TDT redujo el número de múltiples privados, un sistema de transmisión simultánea de varios mensajes o señales en el mismo circuito o canal ("MUX"), que pasaron de ocho a siete en el territorio nacional y, con carácter general, de dos a uno a nivel regional. Es posible que se apruebe un segundo "Dividendo Digital" en 2020, con arreglo a la Decisión (UE) 2017/899, dirigido a limitar la cantidad de espectro disponible para la difusión por TDT con el fin de ampliar el espectro de los servicios de banda ancha móvil.

La Decisión (UE) 2017/899 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2017, sobre el uso de la banda de frecuencia de 470-790 MHz en la Unión determina el uso del espectro hasta 2030 (el segundo Dividendo Digital). En línea con lo anterior, el Gobierno español publicó el 29 de junio de 2018 su hoja de ruta nacional para la liberación del segundo Dividendo Digital y, el 21 de junio de 2019, se promulgó el Real Decreto 391/2019 por el que se aprueba el Plan Técnico Nacional de la Televisión Digital Terrestre y se regulan determinados aspectos para la liberación del segundo dividendo digital. Dicho Real Decreto regula la manera en que será liberalizada la banda de 700 MHz y cómo serán distribuidos los canales radioeléctricos y los nuevos MUX digitales entre la Corporación de Radio y Televisión Española y otros titulares de licencias, así como las obligaciones de cobertura mínima y las especificaciones técnicas que deben cumplir los servicios de televisión. Se mantendrá el número actual de MUX (y sus coberturas) en la subbanda de 700 MHz, así como la oferta de canales de TDT. Este Real Decreto también estipula que el servicio de TDT se ofrecerá en la subbanda de 700 MHz y que la banda de 700 MHz no podrá ser utilizada por prestadores de servicios de comunicación audiovisual con posterioridad al 30 de junio de 2020, a fin de que se encuentre a disposición de los servicios asociados a la telefonía móvil 5G a partir de esa fecha. El Real Decreto dispone asimismo que la subbanda de 700 MHz seguirá siendo utilizada para la difusión por televisión al menos hasta 2030. En esa misma fecha, el Gobierno español aprobó el Real Decreto 392/2019, por el que se regula la concesión directa de subvenciones destinadas a compensar los costes derivados de la recepción o acceso a los servicios de comunicación audiovisual televisiva en las edificaciones afectadas por la liberación de la banda de frecuencias 694-790 Mhz.

Debido a que la decisión sobre la asignación del espectro corresponde al Gobierno español, la actividad de difusión por TDT del Grupo depende en buena medida de decisiones políticas que, por tanto, escapan a su control. En caso de que se siga reduciendo aún más la cantidad de MUX disponibles para la TDT, los clientes del Grupo podrían perder parte de su espectro de múltiples de TDT que actualmente disfrutan bajo licencia.

VI) Riesgo derivado de que una parte substancial de los ingresos de Grupo se deriva de un número reducido de clientes.

En el segmento de Servicios de infraestructura para operaciones de telecomunicaciones móviles, sus principales clientes son operadores de telecomunicaciones (en su mayoría MNO); en el segmento de Infraestructura de Radiodifusión, sus principales clientes son los medios de difusión (canales de TV y estaciones de radio); y en el segmento de Otros Servicios de Red, sus principales clientes son (i) un pequeño número de administraciones públicas, a nivel nacional, regional y / o local, (ii) organizaciones de seguridad y respuesta a emergencias, (iii) empresas que operan en el sector de servicios públicos, y (iv) ciertos operadores de telecomunicaciones. El proceso de consolidación en curso en los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión puede dar lugar a una disminución en el número de MNOs u operadores de radiodifusión de medios en el futuro, lo que podría tener un impacto negativo en los principales segmentos del Grupo.

La confianza del Grupo en un pequeño grupo de clientes puede afectar negativamente el desarrollo de su negocio. Como tal, la pérdida de uno o más de los principales clientes del Grupo, como resultado de, entre otros, una fusión, quiebra, insolvencia, uso compartido de la red, pérdida de licencias, itinerancia, desarrollo conjunto, acuerdos de

reventa o terminación anticipada del contrato puede tener un efecto adverso importante en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

Del mismo modo, a pesar de que la mayoría de las relaciones comerciales del Grupo han sido duraderas hasta la fecha, el Grupo no puede garantizar que los contratos con sus principales clientes no se rescindirán o que estos clientes renovarán sus contratos con el Grupo en los mismos términos o en el mismo plazo. Además, el Grupo está expuesto a procesos constantes de renegociación y renovación de sus contratos con sus clientes (especialmente aquellos relacionados con las Infraestructuras de difusión y los Otros Servicios de Red debido a los contratos relacionados con dichos segmentos que generalmente tienen períodos de vencimiento más cortos), lo que puede resultar en el actual los arreglos contractuales se modifican adversamente, lo que a su vez podría afectar el valor total de sus contratos. En particular, los contratos celebrados por el Grupo generalmente establecen que ciertos gastos se transfieren a los clientes del Grupo, como los costos de energía, y el Grupo no puede garantizar que dichos contratos se renueven en los mismos términos, lo que puede resultar en los acuerdos contractuales actuales. siendo modificado adversamente, lo que a su vez podría afectar el valor total de sus contratos ". En particular, los contratos celebrados por el Grupo generalmente establecen que ciertos gastos se transfieren a los clientes (como costes de energía). El Grupo no puede garantizar que el mecanismo de transferencia proteja el 100% del coste de energía soportado, lo que puede tener un efecto material adverso en el negocio del Grupo, perspectivas, resultados de operaciones, condición financiera y flujos de caja. Adicionalmente, Cellnex podría estar expuesto a fines si tuviera que participar en un negocio de venta de electricidad debido a que los costes de energía están incluidos en las facturaciones a sus clientes.

En el curso ordinario de su negocio, el Grupo experimenta disputas con sus clientes, en general con respecto a la interpretación de los términos en los acuerdos comerciales del Grupo. Es posible que tales disputas puedan dar lugar a la terminación de los contratos del Grupo con los clientes o una modificación sustancial de los términos de dichos acuerdos, ya que cualquiera de ellos podría tener un efecto adverso importante en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la condición financiera del Grupo y flujos de caja. Si el Grupo se ve obligado a resolver cualquiera de estas disputas a través de un litigio, su relación con el cliente relevante podría darse por terminada o dañada, lo que podría ocasionar una disminución de los ingresos o un aumento de los costos, lo que provocaría un efecto adverso importante en el negocio, las perspectivas y los resultados del Grupo. de operaciones, condición financiera y flujos de efectivo.

Además, en relación con los Servicios de infraestructura para operaciones de telecomunicaciones móviles, el Grupo se diferencia actualmente de sus competidores por la neutralidad de su posición en el mercado. La pérdida o el debilitamiento de dicha posición neutral como resultado de que un cliente se convierta en una referencia o accionista controlador de la Compañía podría dar lugar a la terminación de contratos o a una pérdida de clientes; y por lo tanto, a un efecto adverso importante en el negocio, las perspectivas, los resultados de operaciones, la condición financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

VII) Riesgo de compartición de la infraestructura

Aunque el Grupo considera que el modelo de operador neutral presenta ciertas ventajas y existe una tendencia creciente de la externalización de infraestructura de comunicaciones inalámbricas, la amplia distribución de emplazamientos, el roaming o acuerdos entre proveedores de servicios inalámbricos como alternativa al uso de los servicios que provee el Grupo puede provocar la introducción de nuevos acuerdos de prestación de servicios. Además, si los MNOs utilizan equipos compartido (ya sea activo o pasivo) en lugar de desplegar nuevos equipos, o puede dar lugar al desmantelamiento de equipos en ciertas infraestructuras ya existentes debido que algunas redes de los clientes pueden ser redundantes.

Cualquier integración o consolidación potencial de nuestros clientes probablemente daría lugar a redes duplicadas o superpuestas, lo que podría suponer la terminación o no renovación de contratos con clientes (por ejemplo, cuando son “co-clientes” en una infraestructura) y/o la pérdida de oportunidades comerciales resultando en un menor número de clientes potenciales para el Grupo. Estos dos escenarios podrían afectar de forma adversa los ingresos de la infraestructura inalámbrica y de las perspectivas comerciales del mismo.

Por su parte, la consolidación de clientes podría resultar en una reducción en el total de la inversión por parte de dichos clientes debido a que sus planes de expansión podrían ser similares. La consolidación de los MNOs podría disminuir la demanda de nuestra infraestructura inalámbrica, lo que a su vez podría tener un efecto adverso material en el negocio, perspectivas, resultados operativos, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.

VIII) Riesgo de no ejecución de la totalidad del perímetro comprometido

Los contratos de prestación de servicios con clientes ancla podrán incluir acuerdos marco mediante los cuales las partes acuerdan nuevas adquisiciones o construcción de infraestructuras durante un período de tiempo o adquisición o construcción de un número máximo de infraestructuras. Tales acuerdos marco podrían no ser implementados, ya sea en su totalidad o en una parte, debido a una potencial integración o consolidación de los clientes. Además, éstos podrían decidir no seguir estos procesos debido a un cambio en su estrategia de negocio.

Asimismo, los contratos marco con clientes ancla podrían estipular el derecho unilateral a desestimar un porcentaje del total de emplazamientos (“*respiration rate clause*”).

Si dichas circunstancias ocurriesen, no existe garantía de que el Grupo tenga suficiente protección contractual para ser compensado por tales cambios, lo que podría suponer un efecto adverso para el mismo.

IX) La expansión o desarrollo de los negocios del Grupo, a través de adquisiciones u otras oportunidades de crecimiento, implican una serie de riesgos e incertidumbres que podrían afectar adversamente los resultados operativos o interrumpir las operaciones

Forma parte de la estrategia del Grupo seguir impulsando el crecimiento mediante la compra de activos, entidades o intereses minoritarios, o mediante empresas conjuntas (joint ventures), otras fusiones y acuerdos en los países en los que operamos actualmente o en otros, lo que podría requerir, entre otras cosas, la formalización de endeudamiento adicional, la emisión de acciones para financiar dichas compras u otras oportunidades de crecimiento. La estrategia de crecimiento del Grupo está vinculada, entre otros factores, a la capacidad para dismantelar y construir nuevas infraestructuras. En el transcurso ordinario de la actividad, el Grupo revisa, analiza y evalúa operaciones, activos, intereses, actividades o acuerdos potenciales que, en opinión del Grupo, añadirían valor al negocio o a los servicios prestados. La no identificación oportuna de oportunidades de crecimiento puede afectar negativamente la expansión o el desarrollo del negocio del Grupo.

En ciertas ocasiones, los vendedores de activos de infraestructura pueden ser reacios a realizar operaciones conjuntas, fusiones, enajenaciones u otros acuerdos con el Grupo debido, entre otras razones, al impacto contable de la transacción en sus estados financieros. Por lo tanto, el Grupo no solo está expuesto al impacto contable de una transacción en sí mismo, sino también al de sus clientes potenciales.

Además, la capacidad del Grupo de aumentar su cartera de activos en un mercado o jurisdicción en particular podría estar limitada por una legislación antimonopolio o similar, e incluso si cumple con la legislación antimonopolio, el Grupo podría no ser capaz de consumar tales transacciones, emprender tales actividades o implementar nuevos servicios con éxito debido a interrupciones en las actividades del Grupo.

Adicionalmente, mayor riesgo de operaciones o la pérdida de su posición neutral como resultado de que el MNO haya obtenido tanto (i) más del 50% de los derechos de voto o (ii) derecho a nombrar o desestimar a la mayoría de los miembros del consejo. Cualquiera de los hechos indicados anteriormente podría afectar negativamente a los negocios del Grupo y perspectivas.

El Grupo se enfrenta a un número de riesgos e incertidumbres, lo que incluye la posibilidad de no lograr el rendimiento y los objetivos financieros esperados, así como mayores costes, obligaciones, o la posibilidad de que se desvíe la atención de la Dirección debido a adquisiciones y posibles cambios estructurales como fusiones o consolidación de sus competidores.

Cualquier iniciativa de expansión internacional está sujeta a riesgos adicionales tales como las leyes, regulaciones y prácticas comerciales complejas. Además, existen riesgos adicionales asociados a la expansión internacional, como son cambios en las condiciones políticas o económicas de un país o región específicos, inflación o devaluación de la moneda, expropiación o regulación gubernamental que restringe la propiedad extranjera o que requiere reversión o desinversión, aumentos en el coste de la mano de obra (como resultado de la sindicalización, entre otros), el poder y otros bienes y servicios necesarios para las operaciones del Grupo, así como cambios en los índices de precios al consumidor en países extranjeros.

La obtención de beneficios en las nuevas adquisiciones depende en parte de la integración oportuna y eficiente de las operaciones del negocio adquirido, las comunicaciones, las carteras de infraestructura y el personal. La integración puede ser compleja e impredecible por diversas razones, que incluyen, entre otras cosas, diferentes sistemas y procesos, diferencias culturales, prácticas comerciales consuetudinarias y políticas, así como procedimientos y operaciones contradictorias. Por su parte, la integración de las compañías puede ser una carga significativa para la administración y los recursos internos, incluida la pérdida potencial o la falta de disponibilidad del personal clave. De este modo, si bien existe un claro desafío en cuanto al ancho de banda para Fusiones y Adquisiciones, la sociedad ha implementado su propia metodología para asegurar una transición ordenada y la continuidad de las operaciones. En este sentido, se han aplicado varias medidas para asegurar el éxito de la integración como, por ejemplo, el refuerzo de los equipos locales en Francia, el Reino Unido, Italia y Suiza en 2018 y 2019, la puesta en práctica de un proyecto de integración con carácter previo a la firma de los nuevos contratos y la celebración de un contrato transitorio de prestación de servicios con el vendedor (con una duración de 18 meses).

La posible adquisición de intereses minoritarios en otras compañías que gestionan infraestructura de telecomunicaciones o compañías similares, así como la entrada del Grupo en empresas conjuntas u otros acuerdos en los que no tiene control sobre el vehículo de inversión, podría resultar en no lograr la tasa de rendimiento esperada en la inversión relevante. Tal evento puede ocurrir si los intereses de otros accionistas no son los mismos que los del Grupo, debido a que el negocio subyacente no evoluciona como se espera o debido a un deterioro en el valor de dicha inversión, entre otros motivos.

Como resultado, las operaciones en el extranjero y las iniciativas de expansión del Grupo pueden no tener el éxito esperado y afectar material y negativamente sus negocios, perspectivas, resultados de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

X) Riesgos inherentes a los negocios adquiridos y la expansión Internacional del Grupo

Los clientes del Grupo en España, Italia, Francia y Suiza representan una parte importante de sus ingresos, por lo que el mismo se encuentra expuesto a riesgos específicos de estos países. Las condiciones económicas adversas pueden tener un impacto negativo en la demanda de los servicios prestados y en la capacidad del cliente para cumplir con sus obligaciones de pago. En períodos de recesión, como el experimentado por España e Italia en los últimos años, la demanda de los servicios del Grupo también tiende a disminuir, afectando negativamente sus resultados de operación. Las difíciles condiciones económicas en España e Italia en los últimos años han afectado negativamente la situación

financiera de los clientes del Grupo, y han afectado, asimismo, a la demanda de comunicaciones e infraestructuras inalámbricas, así como los ingresos generados por la publicidad en los medios, y han afectado negativamente a todas líneas de actividad del grupo. Este ciclo de crecimiento bajo/negativo podría afectar nuevamente a Cellnex en estos dos países o en otros en los que el Grupo opera.

Del mismo modo, como el Grupo ahora está presente en nuevos países, está expuesto directamente a las situaciones políticas y económicas de cada uno de éstos, y puede verse afectado negativamente por su posible inestabilidad. El Grupo no puede predecir cómo se desarrollará el ciclo económico y político en dichos lugares en el corto plazo o si habrá un deterioro en la estabilidad política.

Además, la situación financiera y la inestabilidad política, las tensiones geopolíticas en Oriente Medio, las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, el crecimiento de los partidos políticos antieuropeos y las fuerzas políticas emergentes en los estados miembros de la UE con políticas y prioridades económicas alternativas, preocupaciones sobre los movimientos de independencia dentro de la UE y España, y acciones militares y terroristas en Europa y otras partes del mundo podrían afectar la situación económica en la UE y en otros lugares, y podrían tener un efecto material adverso en los negocios, perspectivas, resultados de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.

Debido a la creciente presencia del Grupo en el Reino Unido (que ha aumentado tras la transacción con BT en 2019 y que se espera que aumente significativamente en el futuro una vez completada la Adquisición de Arqiva), el Grupo se enfrenta al riesgo de incertidumbre política y económica derivada de la decisión del Reino Unido de abandonar la UE. Además, en el caso de una salida de la Unión Europea con pocos o ningún acuerdo en vigor, el Grupo se enfrenta al riesgo por la incertidumbre al respecto de la relación entre el Reino Unido y la UE (económica, comercial, legal o de otro tipo) después de la salida del primero (conocido como un "Brexit duro" o "Brexit sin acuerdo"). Por tanto, el momento y el proceso a través del cual se llevarán a cabo las negociaciones y los términos resultantes de las futuras relaciones económicas, comerciales y legales del Reino Unido son actualmente inciertos debido a la falta de un acuerdo entre ambas partes, hasta la fecha.

Como resultado de la creciente presencia del Grupo en otros países europeos, también está aumentando su exposición a otros eventos económicos y políticos de ámbito mundial. Los cambios en las condiciones de los mercados financieros internacionales plantean un desafío a la capacidad del Grupo de adaptarse a ellos ya que pueden tener un impacto en sus negocios. El aumento de la deuda pública, la reducción de las tasas de crecimiento y cualquier medida de política monetaria que pueda implementarse en el futuro en los mercados de crédito podrían afectar los negocios del Grupo. Un cambio en cualquiera de estos factores podría afectar la capacidad del Grupo para acceder a los mercados de capital y los términos y condiciones bajo los cuales puede acceder a dichos capitales, lo que podría tener un efecto material adverso en el negocio, prospectos, resultados de operaciones, condición financiera del Grupo y flujos de efectivo.

Además de los riesgos anteriormente mencionados en relación con la realización de las actividades del Grupo a nivel internacional, el mismo puede estar expuesto a los siguientes riesgos:

- cambios en las leyes tributarias existentes o futuras y/o tratados fiscales internacionales, metodologías que afectan las operaciones internacionales del Grupo, o tarifas asociadas directamente a la propiedad y operación de las infraestructuras de telecomunicaciones o sus adquisiciones internacionales, que pueden aplicarse retroactivamente; también en la interpretación de los cambios en los beneficios derivados de los *royalties* (por ejemplo, "Patent Box") o los impuestos locales;
- las autoridades fiscales pueden interpretar las leyes de una forma distinta a Cellnex (por ejemplo, la interpretación del impacto del RETT ⁽¹³⁾ "Real Estate Transfer Tax", en sus siglas en inglés);

- leyes o regulaciones que gravan o de alguna forma restringen la repatriación de ganancias u otros fondos y/o limitan las distribuciones de capital;
- cambios en las condiciones políticas o económicas de un país o región específicos, incluidos cambios en el gobierno, objetivos políticos, inflación, deflación o devaluación de la moneda;
- cambios en las prioridades gubernamentales, incluidos los subsidios ofrecidos por una o más jurisdicciones; expropiación o regulación gubernamental que restringe la propiedad extranjera o que requiere reversión o desinversión;
- problemas de seguridad de la infraestructura material;
- aumentos en el coste de la mano de obra (como resultado de la sindicalización o de otro tipo), el poder y otros bienes y servicios requeridos para las operaciones del Grupo;
- establecimiento de precios u otras leyes similares para el intercambio de infraestructura activa y pasiva;
- resoluciones inciertas o resultados de los sistemas legales o judiciales, incluidas las incoherencias entre las leyes, reglamentos y decretos, y su aplicación judicial, que en ocasiones pueden aplicarse retroactivamente, y las demoras en el proceso judicial;
- cambios en los índices de precios al consumidor en países extranjeros, que podrían afectar adversamente a los resultados del Grupo y sus operaciones y;
- eventos de fuerza mayor que afectan a cualquiera o varios países en los que el Grupo lleva a cabo sus actividades.

XI) Riesgo relacionado con el “no control” de ciertas subsidiarias

Aunque Cellnex ostenta control total y una participación del 100% en la gran mayoría de sus subsidiarias, el Grupo ha realizado y puede continuar efectuando inversiones de capital, que pueden incluir inversiones minoritarias, en ciertos activos estratégicos administrados por parte o conjuntamente con terceros, incluidas entidades gubernamentales y entidades privadas. Además la Compañía tiene control total sobre determinadas filiales en las que los accionistas ostentan una inversión minoritaria. La filial del Grupo con mayor porcentaje de accionistas minoritarios era Cellnex Switzerland, al completar la adquisición de Iliad y Salt (ver Nota 12.f de las cuentas anuales consolidadas adjuntas), la filial del Grupo con mayor porcentaje de accionistas minoritarios podría variar.

Las inversiones en activos sobre los que Cellnex tiene control parcial, conjunto o no control están sujetos al riesgo de que el resto de accionistas, que pueden tener distintas estrategias comerciales o de inversión que Cellnex o con quienes puede tener un desacuerdo o disputa, puedan tener la capacidad de tomar o bloquear decisiones comerciales, financieras o de gestión de forma independiente, como la decisión de distribuir dividendos o nombrar miembros del consejo de administración, que pueden ser cruciales para el éxito del proyecto o la inversión de Cellnex en el proyecto, o implementar iniciativas que puedan ser contrarias a sus intereses, creando dificultades en las decisiones y afectando su capacidad para implementar la estrategia prevista. Además, puede requerirse la aprobación de otros accionistas o socios para vender, pignorar, ceder o transferir de otra forma el interés de Cellnex en dichos activos. Por su parte, otros accionistas pueden tener derechos de primer rechazo o derechos de primera oferta en el caso de una propuesta de venta o transferencia de los intereses de Cellnex en dichos activos. Estas restricciones pueden limitar el precio o el nivel de interés de los intereses de Cellnex en dichos activos, en el caso de que quiera disponer de dichos intereses. Adicionalmente, los accionistas minoritarios pueden apuntar a una salida a través de diferentes mecanismos (opciones de venta, derecho a las primeras ofertas, derechos de adquisición pertenecientes a Cellnex, etc.) y la Compañía está

⁽¹³⁾ RETT (“Real Estate Transfer Tax”, en sus siglas en inglés), es una tasa impositiva que grava la adquisición de propiedad legal o beneficiaria de activos inmobiliarios. Dicha tasa impositiva se aplica sobre el mayor valor entre el valor razonable de la propiedad inmobiliaria transferida y el precio de transacción.

dispuesta a adquirir dichas participaciones minoritarias. Sin embargo, el precio de esta adquisición es incierto y podría ser inflacionario y fuertemente revaluado (como sucedió en Cellnex Switzerland) o podría ocurrir que estos mecanismos tengan un precio definido en el acuerdo de accionistas superior al precio original actual pagado por Cellnex.

Otros tenedores de interés de los activos del Grupo, pueden declararse insolventes o declararse en quiebra en cualquier momento, o pueden no financiar su parte de cualquier aportación de capital que pueda ser necesaria. Finalmente, estos pueden ser incapaces o no estar dispuestos a cumplir con sus obligaciones bajo los acuerdos de accionistas relevantes o inversiones conjuntas, que pueden experimentar dificultades financieras o de otra índole que puedan afectar adversamente la inversión de Cellnex en un acuerdo conjunto en particular. Esto puede dar lugar a procedimientos de litigio o arbitraje que generen costes y desvíen al equipo de gestión de Cellnex de sus otras tareas gerenciales. En algunos de los acuerdos conjuntos de Cellnex, también puede depender de la experiencia particular de sus tenedores de interés y, como resultado, cualquier incumplimiento de las obligaciones de Cellnex de manera diligente también podría afectar negativamente al acuerdo conjunto. Si ocurriera cualquiera de las situaciones anteriores, los negocios, perspectivas, resultados de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo de Cellnex podrían verse afectados de forma significativa y adversa.

XII) Riesgos relacionados con la ejecución de la estrategia de adquisición de Cellnex

La estrategia de Cellnex tiene el objetivo de fortalecer y expandir sus operaciones, principalmente, a través de adquisiciones. Esta estrategia de crecimiento expone a Cellnex a desafíos y riesgos operacionales, como la necesidad de identificar oportunidades potenciales de adquisición en términos favorables. También puede exponer a Cellnex a otros riesgos, tales como el desvío de la atención de la administración de negocios existentes o el posible deterioro de los activos intangibles adquiridos, incluido el fondo de comercio, así como la posibilidad de adquisición de pasivos u otras contingencias que provengan de los negocios adquiridos.

Antes de celebrar los acuerdos de adquisición, Cellnex generalmente realiza la correspondiente “due diligence” sobre posibles cambios existentes, nuevas regulaciones fiscales o fiscalidad internacional, metodologías que impacten en las operaciones internacionales del Grupo, tasas dirigidas específicamente a la propiedad y operación de infraestructuras de comunicaciones o adquisiciones internacionales, donde se va a llevar a cabo la adquisición. En la medida en que Cellnex u otros terceros subestimen o no puedan identificar los riesgos y responsabilidades asociados con una adquisición, pueden incurrir, directa o indirectamente, en responsabilidades inesperadas, como defectos de título, incapacidad para obtener permisos que permitan a Cellnex utilizar la infraestructura, así como los defectos, pasivos o deficiencias ambientales, estructurales u operacionales que puedan existir. La falta de identificación de defectos, pasivos o riesgos podría resultar en que Cellnex tenga activos adquiridos que no son consistentes con su estrategia de inversión, que son difíciles de integrar con el resto de la cartera o que no funcionen de acuerdo con las expectativas, y/o afecten negativamente la reputación de Cellnex, que a su vez podría tener un efecto material adverso en su negocio, perspectivas, resultados de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

En términos generales, si Cellnex no puede identificar, implementar o integrar oportunidades atractivas de adquisición en términos favorables, esto podría afectar negativamente su capacidad para ejecutar la estrategia de crecimiento prevista.

XIII) Riesgos asociados a la adquisición de Arqiva: el cierre de la Adquisición de Arqiva podría no producirse si no se cumplen determinadas condiciones suspensivas.

La perfección de la Adquisición de Arqiva está supeditada al cumplimiento de una serie de condiciones suspensivas, algunas de las cuales escapan al control del Grupo, y el incumplimiento de dichas condiciones podría impedir, retrasar o, de otro modo, perjudicar la perfección de la Adquisición de Arqiva. Entre esas condiciones suspensivas se incluyen la consumación de la Escisión Parcial (que apareja la transmisión efectiva de la actividad, activos y pasivos relativos a

las torres de telecomunicaciones del Grupo Arqiva la "Actividad de la División de Torres del Reino Unido" a Arqiva TowerCo y sus filiales), y la devolución al Grupo Arqiva por parte de Arqiva TowerCo y sus filiales de la actividad, activos y pasivos del negocio no relacionado con las torres de telecomunicaciones de Arqiva Group UK (la "Actividad no relacionada con la División de Torres del Reino Unido"), algunas autorizaciones de la Adquisición de Arqiva por parte de los proveedores de financiación del Grupo Arqiva y la firma de un contrato clave con un tercero en las condiciones previstas en el Contrato de Compraventa de Acciones de Arqiva. La perfección de la Adquisición de Arqiva está sujeta a varias condiciones suspensivas de índole regulatoria, por lo que su cierre está previsto para el segundo semestre de 2020.

Como tal, no hay garantía de que la Adquisición de Arqiva se completará o, si se completa, que se complete en los mismos términos que se describen en los acuerdos de transacción iniciales. No completar la adquisición de Arqiva podría resultar en costes significativos para la Compañía, lo que podría afectar material y adversamente el valor de las acciones de la Compañía y planes de expansión del Grupo, negocios, prospectos, resultados de operaciones, condición financiera y flujos de efectivo.

XIV) Riesgos regulatorios y otros de naturaleza similar

También son significativos los riesgos por cambios de normativa fiscal, legal y cambios socio-políticos dado que el Grupo desarrolla una actividad sujeta a normativas gubernamentales, como el marco normativo aplicable en la Unión Europea ("UE"). Estos cambios en la regulación fiscal y legal, podrían ser aplicados de forma retroactiva. Las principales normas aplicables al Grupo y a sus clientes incluyen la disponibilidad y concesión de licencias de utilización del espectro y las cuotas por su uso, el marco comercial para la comercialización de los activos de radiodifusión terrestre y las obligaciones impuestas al Grupo por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia en relación con sus actividades de infraestructuras de difusión.

Adicionalmente, las normativas sanitarias y medioambientales requieren costes adicionales y pueden afectar al resultado de las operaciones del Grupo. El Grupo se encuentra expuesto a distintas leyes y reglamentos medioambientales en los países en los que opera, así como a las leyes y reglamentos de la UE, relativos a cuestiones como el daño provocado por las emisiones atmosféricas, las emisiones de ruido y la radiación electromagnética. Dichas leyes, son cada vez más estrictas, y puede suceder que en el futuro originen obligaciones de prevención de recuperación medioambiental, así como costes asociados a las mismas.

La percepción pública de los posibles riesgos para la salud asociados con las tecnologías de telecomunicaciones inalámbricas celulares y otras, podría afectar el crecimiento de las compañías inalámbricas, lo que a su vez podría desacelerar el crecimiento del Grupo. En particular, la percepción pública negativa de estos riesgos para la salud podría socavar la aceptación de los servicios de telecomunicaciones inalámbricas en el mercado, aumentar la oposición al desarrollo y la expansión de las infraestructuras de telecomunicaciones móviles y aumentar los precios de los servicios de infraestructura donde se encuentran las mismas. La conexión potencial entre las emisiones de radiofrecuencia y ciertos efectos negativos para la salud o el medio ambiente ha sido objeto de un estudio sustancial por parte de la comunidad científica en los últimos años y se han presentado numerosos juicios relacionados con la salud contra proveedores de servicios inalámbricos y dispositivos inalámbricos. Si un estudio científico o una decisión judicial en las jurisdicciones en las que opera el Grupo o en otro lugar determina que las emisiones de radiofrecuencia presentan riesgos para la salud de los consumidores, podría afectar negativamente a los clientes del Grupo y al mercado de servicios inalámbricos, lo que podría afectar de forma material y adversa al negocio, las perspectivas, la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de efectivo del Grupo. La cobertura de seguro del Grupo puede no ser suficiente para cubrir la totalidad o una parte sustancial de cualquier responsabilidad que pueda derivarse.

Los servicios prestados por el Grupo están sujetos a la normativa actual de emisión electromagnética aplicable en relación con la limitación de las emisiones procedentes de equipos alojados en las infraestructuras del Grupo. En

particular, en el caso de las normas que limitan las emisiones electromagnéticas por parte de los operadores de telecomunicaciones móviles, éstos, como propietarios de sus equipos, están sujetos y son responsables de las emisiones procedentes de dichos equipos, aunque los mismos se alojen en las infraestructuras del Grupo. Dichas normas podrían limitar la capacidad de crecimiento del Grupo y cualquier cambio en dicha regulación de las emisiones electromagnéticas podría tener impacto en sus actividades, perspectivas, resultados operativos, situación financiera y flujos de efectivo.

El Grupo mitiga los riesgos por cambios regulatorios a través de la labor de coordinación de las áreas implicadas para asegurar el adecuado cumplimiento de la legislación local vigente y la anticipación a las novedades normativas.

XV) Litigios

El Grupo está sujeto al riesgo de reclamaciones y actuaciones judiciales, así como a medidas de cumplimiento normativo en el curso ordinario del negocio. Los resultados de los procedimientos legales y reglamentarios no pueden predecirse con certeza. El Grupo no puede garantizar que los resultados de actuaciones o acciones legales o reglamentarias actuales o futuras no perjudiquen sustancialmente a los negocios, perspectivas, situación financiera, resultados de operaciones o flujos de efectivo del Grupo, ni puede garantizar que no incurrirá en pérdidas en relación con los actuales o futuros procedimientos legales o reglamentarios que excedan las provisiones que pudiera haber anulado en relación con dichos procedimientos o acciones, o que excedan cualquier cobertura de seguro disponible, lo que podría conllevar un efecto adverso en los negocios del Grupo, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y flujos de efectivo del mismo.

XVI) Riesgo asociado a la estructura accionaria de la Sociedad. Los intereses del principal accionista de la Sociedad pueden diferir de los de la Sociedad

ConnecT S.p.A. ("ConnecT"), que es titular del 29,9% del capital social de Cellnex, es el principal accionista de la Sociedad en la fecha de los estados financieros consolidados que se adjuntan. En la fecha de esos estados, y conforme a la información de carácter público disponible, Sintonia S.p.A. ("Sintonia") es titular de aproximadamente un 55% del capital social de ConnecT. Sintonia, a su vez, es una sociedad de cartera subordinada perteneciente en su totalidad a Edizione S.R.L. ("Edizione"). Tanto Infinity Investments, S.A. ("Infinity"), una filial plenamente participada por el fondo soberano de inversión Abu Dhabi Investment Authority ("ADIA") y el Gobierno de Singapur ("GIC") (a través de Raffles Infra Holdings Limited ["Raffles"]), son titulares de aproximadamente un 22,5% del capital social de ConnecT (puede encontrarse más información en la sección "Principales accionistas – Acuerdos entre accionistas"). ConnecT ha contraído un compromiso irrevocable de ejercitar los Derechos de Suscripción Preferente correspondientes a las Acciones de las que es titular ConnecT, y suscribir y desembolsar 25.933.374 Nuevas Acciones en el marco de la Oferta. Como consecuencia de ello, la participación de ConnecT en el capital social de Cellnex no se verá diluida. Véase la sección "Plan de Distribución – Compromisos de los accionistas, Consejeros y miembros de la Alta Dirección". ConnecT tiene una influencia considerable sobre los asuntos que requieren la aprobación de los accionistas, entre los que se incluyen el nombramiento y cese de los miembros del Consejo de Administración, el pago de dividendos, las modificaciones del capital social emitido de la Sociedad y la aprobación de determinadas modificaciones de los estatutos sociales. Además, ConnecT ha nombrado a cuatro de los doce Consejeros de Cellnex. No puede asegurarse que ConnecT, o cualquier otro accionista significativo actual o futuro, actúen de la manera más beneficiosa para otros accionistas de la Sociedad, circunstancia que podría, a su vez, afectar negativamente a la actividad, las previsiones, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

Riesgos operacionales

XVII) Riesgos relacionados con la industria y el negocio en que opera el Grupo

El sector en el que el Grupo desarrolla sus actividades se caracteriza por rápidos cambios tecnológicos, por lo que es esencial poder ofrecer los productos y servicios demandados por el mercado y seleccionar las inversiones adecuadas.

El desarrollo y la implementación de nuevas tecnologías diseñadas para mejorar la eficiencia de redes inalámbricas o nuevas tecnologías para soluciones de red alternativas (ya sea la infraestructura de radiodifusión o tecnologías alternativas a los servicios de red proporcionados) así como los cambios en los modelos comerciales de los clientes del Grupo, podrían reducir la necesidad para servicios inalámbricos basados en infraestructura, reducir la necesidad de servicios de radiodifusión o de red, disminuir la demanda del espacio de infraestructura del Grupo o reducir las tarifas presentes o las anteriores. En este sentido, el Grupo da respuesta al riesgo de que sus clientes no adopten las tecnologías en las que invierte el Grupo. Por ejemplo, a medida que las tecnologías de comunicación continúan desarrollándose, los competidores pueden ofrecer productos y servicios de infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas que son percibidos como sustancialmente similar o mejor que los ofrecidos por el Grupo, u ofrecen tecnologías que incorporan funcionalidades similares con precios competitivos y con calidad comparable o superior.

El Grupo no puede obtener seguridad de que las tecnologías existentes, propuestas o aún no desarrolladas (incluidas, por ejemplo, "Small Cells", DAS, 5G o radio de amplio espectro) no sean dominantes en el futuro y que por tanto las tecnologías y la infraestructura que el Grupo utiliza actualmente puedan resultar obsoletas. Si los competidores del Grupo desarrollan y comercializan nuevas tecnologías diseñadas para mejorar el alcance y la efectividad de las redes inalámbricas de telecomunicaciones, podrían disminuir significativamente la demanda de infraestructura existente. Las perspectivas comerciales y de crecimiento del Grupo podrían verse comprometidas si no fuera capaz de identificar y adaptarse rápidamente a las cambiantes soluciones tecnológicas y/o si no adquiriera o desarrollara las capacidades y conocimientos necesarios para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes. El desarrollo e implementación de nuevos servicios con un componente tecnológico significativo también está sujeto a riesgos inherentes que el Grupo puede no ser capaz de superar.

Además, los clientes de los servicios del Grupo pueden reducir los presupuestos que pueden haber asignado a la infraestructura de telecomunicaciones, radiodifusión u otros servicios del Grupo, ya que la industria invierte constantemente en el desarrollo y la implementación de nuevas tecnologías o debido a cambios en su modelo comercial. Los ejemplos de estas tecnologías incluyen tecnologías espectralmente eficientes, que podrían reducir las necesidades de capacidad de la red de los clientes del Grupo y, como resultado, podrían reducir la demanda de servicios inalámbricos basados en infraestructura.

Por su parte, ciertas tecnologías de redes complementarias basadas en Small Cell, en las que el Grupo está trabajando activamente, podrían desviar una parte de las inversiones de sus clientes de las redes tradicionales basadas en infraestructura, lo que puede reducir la necesidad de que los MNOs agreguen más equipos a las infraestructuras de telecomunicaciones. Además, la aparición de tecnologías alternativas podría reducir la necesidad de servicios de red o transmisión basados en infraestructuras. Por ejemplo, el crecimiento en la entrega de comunicaciones inalámbricas, servicios de radio y video por satélites de transmisión directa podría afectar material y adversamente la demanda de los servicios de infraestructura del Grupo. Además, un cliente puede decidir dejar de subcontratar infraestructuras o cambiar su modelo de negocio, lo que provocaría una disminución en los ingresos del Grupo.

En la actividad de Infraestructuras de difusión, la televisión digital terrestre ("TDT") es el método más utilizado para transmitir señales de TV en Europa, pero un eventual aumento inesperado en España del uso de plataformas de distribución alternativas (como satélite, cable o "IPTV" (internet protocol television)) o el crecimiento y despliegue de red Wi-Fi podría reducir el volumen comercial actual del Grupo. En la actividad de Otros servicios de red, el Grupo utiliza,

entre otras tecnologías, la tecnología de servicios "TETRA" (terrestrial trunked radio) o enlaces de radio para ofrecer sus servicios, y el uso de tecnologías alternativas podría reducir sus ingresos y limitar el posible crecimiento futuro. El desarrollo y la implementación de cualquiera de estas y otras tecnologías similares, así como de nuevos productos y tecnologías, pueden volver obsoletos algunos de los productos y servicios ofrecidos por el Grupo, lo que podría tener un efecto material adverso en su negocio, perspectivas y resultados de operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

XVIII) Riesgo de que no se desarrolle el plan estratégico de sostenibilidad

El grado de implicación y compromiso con el medio ambiente de Cellnex y la lucha contra el cambio climático ha llevado a la empresa a desarrollar un Plan Estratégico de sostenibilidad basado en 11 líneas de actuación, todas ellas acordes con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Si no se desarrollase este plan existiría un riesgo de pérdida de reputación. Un empeoramiento de la calificación en los índices de sostenibilidad y entre los análisis de las entidades de asesoramiento para el ejercicio de derechos de voto conllevaría una valoración peor por parte de los inversores. También supondría un incumplimiento de los compromisos adquiridos en materia medioambiental con varios organismos e instituciones internacionales (Naciones Unidas, Pacto Global, Business Ambition for 1.5°C o la iniciativa Science Based Targets [SBTi] dentro del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, (IPCC, del inglés *Intergovernmental Panel on Climate Change*), así como con nuestras partes interesadas y la sociedad en general.

La sociedad podría no cumplir los requisitos medioambientales previstos en el Marco Legislativo español y/o europeo, o requisitos de las sociedades cotizadas tales como los contemplados en la ley en materia de información no financiera y diversidad.

La falta de aplicación de las medidas previstas en el Plan Estratégico de Sostenibilidad para reducir el impacto del cambio climático tendría en última instancia consecuencias directas en la actividad de la sociedad, como la gestión de la eficiencia energética y la huella de carbono asociada procedente del impacto de, por ejemplo, los sistemas de refrigeración para compensar el aumento de las temperaturas en los distintos tipos de emplazamientos de telecomunicaciones del Grupo; o la gestión de la cadena de suministro mediante la adhesión de proveedores a los criterios de sostenibilidad y reducción de la huella de carbono.

XIX) Riesgos acerca de la conservación de los derechos sobre el terreno donde se encuentran las infraestructuras del Grupo

Los intereses por "propiedad inmobiliaria" del Grupo relacionados con las infraestructuras de telecomunicaciones consisten principalmente en intereses de propiedad, intereses de tasas, servidumbres, licencias y derechos de paso. La pérdida de estos intereses en una infraestructura particular puede interferir con la capacidad del Grupo para operar infraestructuras y generar ingresos. En el contexto de las adquisiciones, el Grupo puede no siempre tener la capacidad de acceder, analizar y verificar toda la información sobre títulos y otros asuntos antes de completar una adquisición de infraestructuras, y la ausencia de titularidad u otros problemas pueden afectar los derechos de acceso y operar una infraestructura.

El Grupo ostenta la propiedad de la mayoría de las infraestructuras de telecomunicaciones que opera; sin embargo, la gran mayoría de los terrenos y azoteas donde se encuentran las infraestructuras se gestiona a través de contratos de arrendamiento, contratos de subarrendamiento u otros tipos de contratos con terceros (con la excepción de Reino Unido, donde el Grupo es propietario de la mayoría de terrenos y azoteas donde tiene situadas sus emplazamientos). Por lo tanto, por diversas razones, los propietarios podrían decidir no renovar o modificar adversamente los términos de los contratos de arrendamiento con el Grupo. En particular, la creciente presencia de negociadores de contratos de

arrendamiento de terrenos puede afectar negativamente la capacidad del Grupo para renovar esos contratos en términos comercialmente aceptables. Por ejemplo, el Grupo podría perder sus derechos sobre los terrenos, éstos podrían transferirse a terceros o la reversión de activos podría ser obligatoria al final del período de concesión pertinente. El Grupo también tiene derechos a largo plazo para utilizar infraestructuras de terceros y el incumplimiento de sus obligaciones daría lugar a la pérdida del derecho a utilizar estas infraestructuras. Por último, en el futuro el Grupo debe revertir a las autoridades gubernamentales correspondientes ciertos activos bajo los términos de ciertos acuerdos de concesión.

Además, los vencimientos de los contratos de arrendamiento, contratos de subarrendamiento u otros tipos de contratos con terceros para operar los terrenos y azoteas donde se encuentran las infraestructuras de telecomunicaciones del Grupo, son generalmente más cortos que los contratos de servicio que el Grupo ha firmado con sus clientes. En este sentido, hay un desajuste entre los vencimientos de ambas relaciones contractuales que podría impedir que el Grupo cumpliera con los servicios acordados con sus clientes, ya que podría no tener acceso a los recursos primarios esenciales para ejecutar éstas obligaciones contractuales.

La incapacidad del Grupo para usar el terreno donde se encuentran las infraestructuras puede tener un efecto material adverso en la capacidad del Grupo para cumplir con sus obligaciones contractuales y completar los proyectos de crecimiento de infraestructuras actuales y/o futuros a tiempo y en base a presupuesto. Esto a su vez, podría tener un efecto material adverso en su negocio, perspectivas, resultado de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

Asimismo, y en línea con el resto de competidores de la industria que operan la infraestructura de telecomunicaciones o de difusión, el Grupo puede no tener siempre todas las licencias y permisos necesarios para sus activos. La falta de licencias, títulos de propiedad y permisos necesarios podría dar lugar a multas económicas y, como medida provisional, las autoridades podrían ordenar que los equipos o infraestructuras afectados sean sellados o incluso retirados hasta que se obtenga la autorización o licencia requerida. La responsabilidad penal también podría surgir en ciertas circunstancias.

Por su parte, los recursos básicos para proporcionar servicio a los clientes del Grupo pueden no estar garantizados. Como tal, algunos emplazamientos vinculados al negocio de "infraestructuras de difusión" están sujetos a las condiciones de renovaciones contractuales que se establecieron en el momento en que la empresa CTTI fue privatizada y aportó activos a la filial de Cellnex, Tradia. La duración del contrato es de 35 años, que consiste en un período obligatorio de 25 años hasta el 10 de febrero de 2025, sujeto a ser renovado por un período adicional de 10 años adicionales si Cellnex ha cumplido sus obligaciones financieras hasta la fecha, el mantenimiento de dicha infraestructura es adecuado y hay espacio reservado a favor de CTTI.

Para minimizar estos riesgos el Grupo cuenta con políticas, procedimientos de actuación, planes y sistemas de control específico para cada ámbito, actualizados y revisados periódicamente por auditores externos específicos de cada área (información financiera, calidad, riesgos laborales etc.). Además, el Grupo efectúa un continuo seguimiento y análisis de los riesgos asegurables y tiene implantado un programa de seguros que persigue la consecución de un nivel de coberturas y de riesgo adecuado a las políticas establecidas.

XX) El fracaso en la captación y retención de personal altamente cualificado podría afectar negativamente a la capacidad del Grupo para operar su negocio

La capacidad del Grupo para operar su negocio, hacerlo crecer e implementar sus estrategias depende, en parte, de contribución de sus Directivos y otros empleados clave. La pérdida de cualquiera de sus ejecutivos principales clave, especialmente si se pierde ante un competidor, podría tener un efecto adverso en su negocio como mínimo hasta que se encuentre un reemplazo. Es posible que el Grupo no pueda ubicar o emplear ejecutivos cualificados en términos

económicos aceptables. Además, si la relación con uno o más de los empleados clave del Grupo finaliza por algún motivo, no existe garantía de que el Grupo pueda reemplazarlos en el corto plazo con personas de experiencia y cualificaciones similares. Cualquier retraso significativo en la sustitución de dichas personas puede tener un efecto adverso en la percepción pública de la fortaleza de los negocios, perspectivas, resultados de las operaciones, situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo. Además, el Grupo cree que su éxito futuro, incluida la capacidad de expandir internacionalmente sus negocios, dependerá de su capacidad continua para atraer y retener personal altamente cualificado, con experiencia en sus áreas de negocios clave. La demanda de estas personas es intensa y es posible que el Grupo no pueda captar, formar o retener con éxito personal directivo cualificado, especialmente en los nuevos mercados donde el Grupo puede operar.

El fracaso por parte del Grupo en la captación y retención de personal altamente cualificado y con experiencia, o la pérdida de cualquiera de sus empleados clave, podría dañar su negocio y perspectivas de crecimiento y tener un efecto material adverso en el negocio, prospectos, resultados de operaciones, condición financiera del Grupo y flujos de efectivo.

XXI) El Grupo confía en terceros para servicios y equipamientos clave, y una falta de mantenimiento adecuado de estos activos podría afectar negativamente en la calidad de los servicios prestados

El Grupo confía en proveedores externos para proporcionar equipos y servicios clave que son esenciales para las operaciones del Grupo. Algunos de estos solo están disponibles en un número limitado de proveedores externos. Por ejemplo, el Grupo cuenta con la capacidad de transmisión y otras instalaciones críticas que son propiedad de terceros. Además, los programas de build-to-suit relativos a la adquisición de Iliad y Salt (ambos definidos aquí) se ejecutan sobre la base de acuerdos con proveedores terceros, por lo que el Grupo confía en terceros para ejecutar efectivamente sus obligaciones contractuales. El Grupo no tiene control operativo o financiero sobre estos socios, y no tiene ninguna influencia con respecto a la forma en que estos proveedores realizan sus negocios. Si estos proveedores no proporcionan equipos o servicios de manera oportuna o de acuerdo con los términos acordados, es posible que el Grupo no pueda brindar servicios a sus clientes hasta que se pueda encontrar un proveedor alternativo. Además, los competidores existentes o nuevos en los mercados donde opera el Grupo pueden competir por los servicios de los proveedores existentes de la Compañía y dichos competidores pueden obtener términos más favorables que aquellos de los que actualmente se beneficia el Grupo. Además, es posible que los proveedores actuales de servicios puedan convertirse en competidores, por lo tanto compiten como consumidores de los servicios que prestan. Cualquiera de estos eventos podría generar una presión al alza en los precios de estos contratos y es posible que el Grupo no pueda renovar sus contratos en absoluto o al mismo ritmo que en el pasado, y podría perder participación de mercado. Si alguno de estos contratos se rescinde o el Grupo no puede renovarlos en términos favorables o negociar acuerdos para reemplazar éstos servicios con otros proveedores en términos comparables, esto podría tener un efecto material adverso en el negocio y la capacidad del Grupo para cumplir con sus obligaciones contractuales, prospectos, resultados de operaciones, condición financiera del Grupo y flujos de efectivo.

Del mismo modo, cualquier disputa comercial con un proveedor, terminación contractual, así como insolvencia, quiebra, restricciones de negocio, entre otros, de cualquier proveedor, incluidas las situaciones en las cuales el proveedor se ve obligado a cesar la prestación de servicios al Grupo por cualquier razón o falla en la prestación de servicios o bienes necesarios para que el Grupo realice sus actividades, podrían exponer al Grupo a incurrir en costes adicionales y puede ser posible que no pueda cumplir plenamente con todos los contratos con sus clientes. Si se diera este hecho, podría tener un efecto material adverso en el negocio, prospectos, resultados de operaciones, condición financiera del Grupo y flujos de efectivo.

Riesgos financieros

XXII) Riesgo de información financiera

Para cubrir los riesgos asociados a la información financiera y garantizar la fiabilidad de dicha información, Cellnex tiene implantado un modelo organizativo y de supervisión de los Sistemas de Control Interno de la Información Financiera ("SCIIF"). En este sentido, el Grupo cuenta con una unidad de Control de riesgos corporativos, responsable de realizar las pruebas necesarias para verificar el cumplimiento de las políticas, los manuales y los procedimientos para los SCIIF, validando la eficacia de los controles implantados para mitigar los riesgos vinculados a dichos procesos.

Sin embargo, no puede garantizarse que las políticas y procedimientos establecidos por el Grupo se implementarán en todo momento o detectarán y evitarán de manera efectiva todas las violaciones de las leyes y reglamentos aplicables en cada jurisdicción en la que uno o más empleados del Grupo, consultores, agentes, socios comerciales, contratistas, subcontratistas o socios de empresas conjuntas, pueda verse involucrado. Como resultado, el Grupo podría estar sujeto a sanciones y daños a la reputación si sus empleados, agentes, proveedores o socios comerciales acometen una violación de los sistemas de cumplimiento y/o incumplen cualquier ley anticorrupción o antisoborno. Las infracciones de dichas leyes también pueden dar lugar a otras consecuencias, como la terminación anticipada de los contratos de financiación, que, junto con lo anterior, podría afectar material y negativamente al negocio, las perspectivas, las condiciones financieras, los resultados de las operaciones y/o los flujos de efectivo del Grupo.

XXIII) Ingresos contratados previstos (backlog)

Los ingresos contratados esperados a través de los contratos de servicios (Backlog) representan la estimación por parte de la Dirección de la cuantía de ingresos contratados que el Grupo 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 para calcular los ingresos contratados previstos es la renovación automática de los contratos de servicios con los clientes "ancla" del Grupo. Dichos contratos tienen términos renovables que incluyen, en algunos casos, cláusulas de "todo o nada" que solo permiten la renovación de toda la cartera del proyecto relevante (no la renovación de una parte de la misma) en términos que generalmente se acuerdan previamente y pueden dar como resultado un aumento o una disminución en el precio, dentro de ciertos parámetros. En algunos casos, el cliente puede cancelar los contratos de servicios en ciertas circunstancias con poca anticipación y sin penalización.

Es importante destacar, que las primeras renovaciones de los contratos de Servicios de Infraestructura de Telecomunicaciones se llevarán a cabo en 2022 y 2023, siendo Telefónica (como se define en este documento) el cliente del contrato correspondiente. Adicionalmente, los contratos con los principales clientes del segmento de Infraestructura de Radiodifusión se enfrentarán a un nuevo ciclo de renovaciones en los próximos años. La terminación de los contratos con los clientes principales en los dos segmentos mencionados anteriormente afectaría materialmente el negocio, las perspectivas, la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de efectivo del Grupo. También es preciso tener en cuenta que los contratos vigentes con Telefónica y Wind podrían estar sujetos a la modificación de las tarifas que se estén aplicando en el momento de la renovación, dentro de un rango predeterminado aplicable sobre la última tarifa anual (a fin de reflejar la inflación acumulada durante la totalidad del plazo de duración inicial).

Adicionalmente, la definición del Grupo de "ingresos contratados previstos" puede no ser necesariamente la misma que la utilizada por otras compañías que realizan actividades similares. Como resultado, su cuantificación por parte del Grupo puede no ser comparable con la estimación efectuada por parte de otras compañías. La realización de las estimaciones del Grupo se ve afectada por el rendimiento en virtud de sus contratos. La capacidad de ejecutar la cartera de pedidos del Grupo depende de su capacidad para satisfacer las necesidades operativas de los clientes, y

si el Grupo no pudiera satisfacer tales necesidades, la capacidad de ejecutar la acumulación podría verse afectada negativamente, lo que podría afectar materialmente los negocios del Grupo, perspectivas, situación financiera, resultados de las operaciones y flujos de efectivo. No puede garantizarse que los ingresos previstos del Grupo se realizarán o, si se realizan, generarán ganancias. En algunas ocasiones los contratos de servicios se modifican de común acuerdo. Debido a los posibles cambios en el ámbito o el cronograma de los servicios que el Grupo presta a sus clientes, el Grupo no puede predecir con certidumbre si se producirán retrasos o cuándo tendrán lugar estos. En el caso de los “servicios de ingeniería” que son acordados previamente y van asociados a tarifas graduales, podrían dividirse en fases a lo largo de un período de tiempo superior al previsto, reducirse o incluso cancelarse, afectando gravemente a las previsiones de la dirección referidas a los ingresos por contratos a lo largo del tiempo. Incluso cuando un proyecto se desarrolla según lo programado, es posible que el cliente pueda incumplir y no pague los importes adeudados al Grupo. Los retrasos, pagos, impagos o cancelaciones podrían reducir la cuantía de ingreso actualmente estimado y, en consecuencia, podrían inhibir la conversión de ese retraso en ingresos, lo que a su vez afectaría materialmente el negocio, las perspectivas, la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de efectivo del Grupo.

XXIV) Riesgo de tipo de cambio

Dado que la moneda de presentación del Grupo es el euro, las fluctuaciones en el valor de las monedas en las que se instrumentan los préstamos y las transacciones con respecto al euro, pueden tener un efecto en las transacciones comerciales futuras, los activos y pasivos reconocidos y las inversiones netas en moneda extranjera.

Por su parte, el Grupo opera y posee activos en el Reino Unido y en Suiza, ambos países fuera de la zona euro. Por lo tanto, el Grupo está expuesto a los riesgos de tipo de cambio y, en particular, al riesgo de fluctuación monetaria en relación con el tipo de cambio entre el euro, la libra esterlina y el franco suizo. La estrategia del Grupo para cubrir el riesgo de tipo de cambio en inversiones en monedas distintas del euro tiende a una cobertura total de este riesgo, y debe implementarse durante un período de tiempo razonable según el mercado y la evaluación previa del efecto de la cobertura. Los acuerdos de cobertura pueden instrumentarse a través de derivados o préstamos en moneda local, que actúan como una cobertura natural.

Aunque la mayoría de las transacciones del Grupo están denominadas en euros, la volatilidad en la conversión a libras esterlinas y francos suizos puede tener consecuencias negativas para el Grupo, afectando su negocio, perspectivas, situación financiera, resultados de las operaciones y/o generación de flujo de efectivo.

XXV) Riesgo de tipo de interés

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de los recursos ajenos no corrientes y corrientes.

Los recursos ajenos emitidos a tipos variables exponen los flujos de interés del Grupo a riesgo de tipo de interés de flujos de efectivo, mientras que los recursos ajenos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable. Además, cualquier aumento de los tipos de interés puede incrementar el gasto financiero del Grupo asociado a préstamos a tipo variable, así como los costes de refinanciación de la deuda existente y de emisión de nueva deuda.

El objetivo de la gestión del riesgo de tipos de interés es alcanzar un equilibrio en la estructura de la deuda que permita minimizar la volatilidad en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada en un horizonte plurianual.

El Grupo podría utilizar instrumentos financieros derivados para gestionar su riesgo financiero, derivado principalmente de las variaciones en los tipos de interés. Estos instrumentos financieros derivados se han clasificado como coberturas de los flujos de efectivo y se han reconocido a valor razonable (tanto en el momento inicial como en valoraciones posteriores). Dichas valoraciones se han calculado analizando los flujos de efectivo descontados mediante hipótesis

basadas principalmente en las condiciones de mercado en la fecha de cierre para los instrumentos derivados no cotizados (véase Nota 13 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas).

Al 31 de diciembre de 2019 existe financiación contratada a terceros cubierta mediante mecanismos de cobertura de tipo de interés (véase Nota 13 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas).

XXVI) Riesgo de crédito

Cada una de las actividades principales del Grupo (infraestructuras para operadores de telecomunicaciones móviles, infraestructuras de difusión y otros servicios de red) obtiene una parte importante de sus ingresos de un número limitado de clientes, muchos de los cuales son clientes a largo plazo y poseen contratos de alto valor para el Grupo.

Los operadores de telecomunicaciones ("MNOs") son los principales clientes del Grupo en las actividades de infraestructuras para operadores de telecomunicaciones móviles; los operadores de televisión y radiodifusión son los principales clientes en las actividades relacionadas con las infraestructuras de difusión; ciertas autoridades gubernamentales centrales, regionales y locales, las fuerzas de emergencia y de seguridad, el sector de servicios públicos y los operadores de telecomunicaciones son los principales clientes en las actividades de servicios de red y otros.

El Grupo es sensible a los cambios en la calidad crediticia y la solidez financiera de sus principales clientes, debido a la importancia de estos clientes clave sobre el cómputo total de la cifra de ingresos. La naturaleza a largo plazo de ciertos contratos del Grupo con dichos clientes, así como el ratio de renovación históricamente alto de dichos contratos, permiten mitigar dicho riesgo.

El Grupo depende de la continua fortaleza financiera de sus clientes, algunos operadores de telecomunicaciones, operadores de radiodifusión y administraciones públicas operan con un elevado nivel de apalancamiento y/o no disponen de calificación crediticia.

Dada la naturaleza de los negocios del Grupo, tiene importantes concentraciones de riesgo crediticio, ya que existen importantes cuentas por cobrar como resultado de tener un número limitado de clientes. Para mitigar este riesgo de crédito, el Grupo dispone de acuerdos contractuales para transferir este riesgo a terceros a través de factoring sin recurso de cuentas por cobrar, en cuyo caso el Grupo no conservaría ningún riesgo crediticio.

El riesgo de crédito surge de efectivo y equivalentes de efectivo, instrumentos financieros derivados y depósitos con bancos y entidades financieras, así como de otras deudas, incluyendo cuentas a cobrar pendientes y transacciones comprometidas.

La pérdida de clientes significativos o la pérdida de la totalidad o una parte de los ingresos esperados de determinados clientes por los contratos de servicios del Grupo y un aumento en el nivel de exposición al riesgo de crédito del Grupo, o su incapacidad de administrarlo activamente, podría tener un efecto adverso en el negocio, prospectos, resultados de operación, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.

XXVII) Riesgo de liquidez

El Grupo realiza una gestión prudente del riesgo de liquidez, lo que implica el mantenimiento de efectivo y el acceso a financiación por un importe suficiente a través de líneas de crédito establecidas, así como la capacidad de liquidar posiciones de mercado. Dado el carácter dinámico de los negocios del Grupo, la Dirección Financiera tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas. Debido a esta política el Grupo tiene una liquidez disponible superior a 6.100 millones de euros considerando el efectivo y las líneas de crédito disponibles, a la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas, y no tiene

vencimientos inmediatos de deuda (los vencimientos de las obligaciones financieras del Grupo se detallan en la Nota 13 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas).

Como consecuencia de lo anteriormente mencionado, el Grupo considera que tiene liquidez y acceso a financiación a medio y largo plazo, lo que le permite garantizarse los recursos necesarios para cumplir los posibles compromisos de futuras inversiones.

No obstante, es posible que el Grupo no pueda retirar o acceder a los fondos líquidos en una cantidad suficiente y a un coste razonable para cumplir con sus obligaciones de pago en todo momento. El mantenimiento de niveles inadecuados de liquidez puede afectar material y adversamente al negocio, perspectivas, resultados de las operaciones, condiciones financieras y/o flujos de efectivo del Grupo, y, en casos extremos, amenazar el futuro del Grupo como una empresa en funcionamiento y conducir a la insolvencia.

XXVIII) Riesgo de inflación

A pesar de un largo periodo de inflación históricamente baja, no hay certeza de que esta inflación vaya a incrementarse. Una parte considerable de los costes operativos del Grupo podría aumentar como resultado de una mayor inflación y por la política monetaria del Banco Central Europeo. Por su parte, la mayoría de los contratos de servicios de infraestructuras del Grupo están indexados a la inflación. Como consecuencia, los resultados de las operaciones podrían verse afectados por la inflación y/o deflación.

XXIX) Riesgo relacionado con el endeudamiento del Grupo

El endeudamiento podría aumentar por varias razones, por ejemplo, como consecuencia de las fluctuaciones en los resultados de explotación, la inversión en bienes de capital y, sobre todo, las posibles nuevas adquisiciones, los cambios esenciales en la estructura societaria o las empresas conjuntas y las emisiones realizadas en relación con lo anterior.

Este apalancamiento actual o futuro del Grupo podría tener consecuencias negativas, entre las que destacan:

- Colocar al Grupo en una posible posición de desventaja competitiva con respecto a competidores menos apalancados o competidores que pueden tener un mayor acceso a recursos de capital, incluyendo en operaciones de adquisición, lo que nos obligaría a renunciar a ciertas oportunidades de negocio;
- Requerir la dedicación de una parte considerable de los flujos de efectivo de las operaciones al servicio de la deuda del Grupo, reduciendo así el importe de flujos de efectivo disponibles para otros fines, como, por ejemplo, la inversión en bienes de capital y los dividendos;
- Obligar al Grupo a emitir deuda o acciones o participaciones, o a vender activos principales, posiblemente en términos desfavorables, para cumplir las obligaciones de pago;
- Aceptar ciertos compromisos financieros en contratos de financiación como limitación de la deuda, restricción de efectivo, pignoración de activos;
- Una posible bajada del rating corporativo actual por parte de una agencia de rating, lo que podría complicar y encarecer la obtención de nueva financiación; y;
- Exigir al Grupo que reembolse anticipadamente la deuda pendiente en caso de que se active la cláusula pertinente de cambio de control.

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018, los préstamos y líneas de crédito suscritos por Cellnex y sus subsidiarias no están garantizados y no están subordinados, y se clasifican "pari passu" con el resto de los préstamos no garantizados y no subordinados del Grupo. La mayoría de estos contratos están sujetos a disposiciones de incumplimiento cruzado y generalmente no requieren que Cellnex ni sus subsidiarias cumplan con ningún ratio financiero. Ciertos préstamos y líneas de crédito están sujetos a varias restricciones, que incluyen, entre otras, exigir a Cellnex que mantenga una calificación mínima de Ba2 por Moody's Investors Service, Inc. o BB por Fitch Ratings Ltd. o Standard & Poor's Financial Services LLC, que requieren acciones a ser prometidas y proporcionadas como garantía si no se cumplen ciertos ratios financieros, e imponen restricciones sobre el endeudamiento adicional. Los contratos de financiación del Grupo no contienen ninguna limitación en la distribución y el pago de dividendos, a excepción de la financiación sindicada suscrita por Swiss Towers, que incluye un covenant que restringe la distribución de dividendos por parte de Cellnex Switzerland y Swiss Towers (pero no Cellnex) basado en los niveles de apalancamiento.

XXX) La Sociedad no puede garantizar que vaya a estar en condiciones de implementar su Política de Dividendos o de pagar dividendos (ni que, aun en caso de que llegue a estarlo, vaya a pagar dividendos)

Cuando existan beneficios distribuibles, declarar dividendos requiere la adopción de un acuerdo de la Junta General de Accionistas a recomendación del Consejo de Administración. En aplicación de la Política de Dividendos de la Sociedad (según se define más adelante), Cellnex tiene como objetivo la distribución de un dividendo anual igual al dividendo distribuido el ejercicio anterior incrementado en un 10%. No obstante, la capacidad de la Sociedad de distribuir un dividendo igual al dividendo distribuido el ejercicio anterior incrementado en un 10% depende de una serie de circunstancias y factores entre los que cabe citar, a título meramente enunciativo y no limitativo, la cuantía del beneficio neto atribuible a la Sociedad en el ejercicio económico, las restricciones a la distribución de dividendos previstas en los contratos de financiación suscritos por la Sociedad o la estrategia de crecimiento de la Sociedad. En el futuro, la Sociedad podría carecer de efectivo disponible para pagar ese dividendo igual al dividendo distribuido el ejercicio anterior incrementado en un 10% o de las reservas que la ley exige para que la Sociedad pueda pagar ese dividendo. Aun cuando la Sociedad dispusiese del efectivo y las reservas precisas, los accionistas y el Consejo de Administración de la Sociedad podrían adoptar la decisión de no distribuir ese dividendo por un importe igual al dividendo distribuido el ejercicio anterior incrementado en un 10%. Además, la capacidad misma de la Sociedad para distribuir dividendos depende de esas mismas circunstancias y factores, y aun cuando la Sociedad disponga del efectivo y las reservas adecuadas, los accionistas y el Consejo de Administración de la Sociedad podrían adoptar la decisión de no distribuir dividendo alguno.

En consecuencia, la Sociedad no puede garantizar que vaya a pagar dividendos en el futuro de conformidad con su Política de Dividendos, ni que vaya a pagar dividendo alguno.

Riesgos de cumplimiento

XXXI) Riesgo de fraude y cumplimiento

Las operaciones del Grupo están sujetas a leyes y reglamentos anticorrupción que rigen dónde y cómo se pueden llevar a cabo sus negocios. En este sentido, el Grupo ha establecido ciertos sistemas para monitorizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables con la finalidad de proporcionar capacitación a sus empleados para facilitar el cumplimiento de dichas leyes y regulaciones.

El Grupo Cellnex cuenta con un Código de conducta ("Código Ético") aprobado por el Consejo de Administración. La Corporación desarrolla un Código Ético Marco, que es objeto de adaptación en cada país. Éste Código Ético es comunicado a todos los empleados.

En este sentido, el Grupo ha creado la función de “compliance” corporativa para la mejora de la supervisión del cumplimiento del Código Ético del Grupo desplegado a través de reglamentos específicos para cada país y la implantación de canales de denuncias, así como la supervisión de las medidas de vigilancia y control para prevenir la comisión de infracciones penales. Los principales valores y principios recogidos en el Código Ético son: la integridad, honestidad, transparencia, lealtad, compromiso y defensa de los intereses del Grupo y la responsabilidad en todas las acciones. Asimismo, el Código Ético incluye el compromiso de dar estricto cumplimiento a la obligación de ofrecer información financiera fiable y preparada conforme a la normativa aplicable, así como la responsabilidad que tienen sus empleados y directivos de velar porque así sea, tanto a través del correcto desarrollo de sus funciones, como de la comunicación a los órganos de gobierno de cualquier circunstancia que pueda afectar a ese compromiso.

XXXII) Riesgo asociado a los acuerdos significativos firmados por el Grupo que puedan ser modificados por cláusulas de cambio de control

Ciertos contratos significativos formalizados por las empresas del Grupo (todos los contratos celebrados en relación con los instrumentos de deuda y la mayoría de los contratos celebrados con los inversores principales) podrían modificarse o cancelarse si se activa una cláusula de cambio de control. Una cláusula de cambio de control puede activarse si un tercero, solo o junto con otros, obtiene el “influencia significativa” y/o “control” (que generalmente se define como poseer (i) más del 50% de las acciones con derecho a voto o (ii) el derecho nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración) de la empresa del Grupo correspondiente. Una cláusula de cambio de control puede ser activada a nivel de la compañía matriz o a nivel de la subsidiaria relevante que ha celebrado el contrato. En ciertos contratos, la definición de control, y por lo tanto de un cambio de control, hace referencia específica a la ley aplicable del país en cuestión.

Con respecto a los contratos significativos celebrados por empresas del Grupo con clientes “ancla”, la activación de una disposición de cambio de control generalmente se limita a la situación en la que la empresa adquirente compite con el cliente “ancla”. En tales circunstancias, al cliente “ancla” se le puede otorgar una opción para recomprar activos (generalmente las infraestructuras donde se les da servicio). Además, dicha opción de recompra también puede otorgarse en caso de que un competidor del cliente “ancla” adquiera una porción significativa de las acciones u obtenga derechos de voto o de gobierno que puedan ejercerse de forma que pueda afectar negativamente los intereses del cliente “ancla”.

Adicionalmente, tanto los bonos del Grupo como los contratos de financiación bancaria incluyen ciertas cláusulas de cambio de control que podrían desencadenar un desembolso anticipado según el contrato de deuda en cuestión.

Las opciones de recompra de activos también pueden ejercitarse en caso de incumplimiento manifiesto por una sociedad del Grupo de las obligaciones contractuales que le incumben con arreglo a los acuerdos sobre el nivel de servicio (“SLA”) suscritos con sus clientes. Estas opciones de recompra de activos se ejercitarían a un precio inferior al valor razonable de mercado. Asimismo, algunos contratos también prevén la posibilidad de una recompra de activos o la facultad del cliente de resolver de forma anticipada el contrato en caso de que, en cualquier momento, tengan lugar una o varias de las siguientes circunstancias: (a) que el Grupo sufra un evento financiero adverso que afecte de manera sustancial, o que pueda razonablemente afectar de manera sustancial, a la prestación de los Servicios; o (b) que la calificación de solvencia de la deuda a largo plazo no garantizada ni subordinada del Grupo emitida por Agencias de Calificación haya sido rebajada por dos (2) o más Agencias de Calificación a B (o nivel equivalente) o cualquier calificación inferior; o (c) que tenga lugar un Supuesto de Insolvencia del Grupo. En tal caso, el Grupo deberá notificar inmediatamente la contingencia a su cliente y tratar con él sus planes para subsanar ese cambio adverso, de modo que el cliente pueda acometer Actuaciones de Subrogación y asegurarse de que el Grupo cumple sus obligaciones a través de pólizas de seguro para proyectos concretos contratadas con terceros proveedores de seguros acreditados u ofrece una protección equiparable por otros medios que sean satisfactorios para el cliente. Si el cliente no considerase que las medidas adoptadas por el Grupo son susceptibles de evitar un impacto negativo en la prestación de los

Servicios, podría resolver el contrato de manera unilateral sin tener que pagar comisión de cancelación alguna. Adicionalmente, solo existe un contrato, relacionado con inversiones conjuntas futuras, que contiene cláusulas de recompra por las cuales el cliente tiene derecho a adquirir los activos, en ventanas definidas. La Dirección de Cellnex considera que existe una baja probabilidad de ejecución de dicha recompra, ya que conllevaría un pago económico importante que el cliente debería satisfacer a Cellnex.

Si se activa una cláusula de cambio de control incluida en cualquiera de los contratos significativos del Grupo, o si una empresa de Grupo incumple explícitamente sus obligaciones bajo SLA, puede afectar significativa y adversamente los negocios, perspectivas, resultados de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.