



8

Anexos

Anexo 1. Riesgos

El Grupo 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>	<p>I) Riesgos relacionados con el entorno donde opera el Grupo y los derivados de la naturaleza específica de sus negocios.</p> <p>II) Riesgos de aumento de la competencia.</p> <p>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.</p> <p>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 o small cells.</p> <p>V) El espectro es un recurso limitado y muy dependiente de decisiones políticas. Es posible que el espectro no esté asegurado en el futuro, lo que limitaría los planes del Grupo a la hora de proporcionar sus productos y servicios.</p> <p>VI) Riesgo de que una parte substancial de los ingresos de Grupo se deriva de un número reducido de clientes.</p> <p>VII) Riesgo de compartición de la infraestructura.</p> <p>VIII) Riesgo de no ejecución de la totalidad del perímetro comprometido.</p> <p>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 negativamente los resultados operativos o interrumpir las operaciones.</p> <p>X) Riesgos inherentes a los negocios adquiridos y a la expansión internacional del Grupo.</p> <p>XI) Riesgo relativo a la falta de control de ciertas filiales.</p> <p>XII) Riesgos relacionados con la ejecución de la estrategia de adquisición de Cellnex.</p> <p>XIII) Riesgos normativos y otros de naturaleza similar.</p> <p>XIV) Litigios.</p> <p>XV) Riesgo de que los intereses del principal accionista de la sociedad difieran de los de la sociedad.</p>
<p>Riesgos operativos</p>	<p>XVI) Riesgos relacionados con la industria y el negocio en que opera el Grupo.</p> <p>XVII) Riesgo de que no se desarrolle el plan estratégico de sostenibilidad.</p> <p>XVIII) Riesgos acerca de la conservación de los derechos sobre el terreno donde se encuentran las infraestructuras del Grupo.</p> <p>XIX) La incapacidad de captar y retener personal altamente cualificado podría afectar negativamente la capacidad del Grupo para operar su negocio.</p> <p>XX) El Grupo depende de terceros en materia de servicios y equipamientos, y una falta de mantenimiento adecuado de dichos activos podría afectar negativamente la calidad de los servicios prestados.</p>
<p>Riesgos financieros</p>	<p>XXI) Información financiera.</p> <p>XXII) Ingresos contratados previstos (backlog).</p> <p>XXIII) Riesgo de tipo de cambio.</p> <p>XXIV) Riesgo de tipo de interés.</p> <p>XXV) Riesgo crediticio.</p> <p>XXVI) Riesgo de liquidez.</p> <p>XXVII) Riesgo de inflación.</p> <p>XXVIII) Riesgo relativo al endeudamiento del Grupo.</p> <p>XXIX) La Sociedad no puede garantizar que vaya a estar en condiciones de aplicar su Política de Remuneración al Accionista o de pagar dividendos (ni que, aun en caso de que llegue a estarlo, vaya a pagar dividendos).</p>
<p>Riesgos de cumplimiento legal</p>	<p>XXX) Riesgos de fraude y cumplimiento.</p> <p>XXXI) Riesgo asociado a los acuerdos significativos firmados por el Grupo que puedan ser modificados por cláusulas de cambio de control.</p>

Riesgos estratégicos

I) Riesgo relacionado con el entorno en el 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 ORM 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 cities 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 ORM;
- el recurso creciente a las iniciativas de uso compartido entre ORM (ya sea uso compartido activo o pasivo) o a los acuerdos de itinerancia o reventa por parte de los ORM;
- fusiones o adquisiciones entre clientes del Grupo (ORM);
- la capacidad y disposición de los ORM 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, como por ejemplo inflación, zonificación, medioambiente, salud u otras regulaciones gubernamentales existentes o cambios en la aplicación y ejecución 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 vídeo 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 autoabastecimiento 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;
- la intención de los clientes del Grupo de renegociar sus acuerdos o modificar adversamente los acuerdos contractuales actuales.

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 y fomenta el entendimiento con las administraciones públicas para el desarrollo de las infraestructuras. Asimismo, ha seguido aplicando 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. Telxius ha completado recientemente un acuerdo con American Tower para la venta de su división de torres de

telecomunicaciones en Europa. En este sentido, American Tower está aumentando así significativamente su presencia en el mercado europeo y convirtiéndose en un actor clave y fuerte competidor del Grupo. 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. Asimismo, la competencia en servicios de infraestructuras podría incrementar los costes de adquisición de activos y limitar la capacidad de crecimiento comercial del Grupo. Además, el Grupo podría verse incapaz de renovar acuerdos de servicio existentes o celebrar otros nuevos. Los precios más altos de los activos, combinados con la presión de precios competitivos de los acuerdos de servicios, podría dificultar la obtención de los rendimientos previstos para el Grupo.

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. Además, algunos clientes del Grupo han constituido sus propias empresas de infraestructuras y son cada vez más los ORM europeos 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, 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 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, 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 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, informática al extremo de la red y small cells

Los ORM 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, informática al extremo de la red, small cells, o adquisición de terrenos.

Mientras que los negocios mencionados anteriormente se pueden gestionar a través de servicios de colocación ofrecidos por un proveedor neutral (de manera similar al segmento de negocios actual de Servicios de Infraestructura del Grupo Cellnex 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) El espectro es un recurso limitado y muy dependiente de decisiones políticas. Es posible que el espectro no esté asegurado en el futuro, lo que limitaría los planes del Grupo a la hora de proporcionar sus productos y servicios.

El Grupo y sus clientes dependen en buena medida de la disponibilidad y accesibilidad de espectro suficiente para la prestación de servicios. El espectro es limitado y para garantizar el acceso debe seguirse un proceso sumamente complejo y costoso.

El Grupo depende de la asignación de espectro para los servicios inalámbricos que proporciona, ya sea en el segmento de Servicios de Infraestructura de Telecomunicaciones (4G, 5G...), el segmento de Infraestructura de Radiodifusión, (TV y radio) o el segmento de Otros Servicios de Red, (Servicios Públicos de protección de desastre, "IoT" o enlaces de radio). El Grupo no puede garantizar que el espectro

necesario para prestar adecuadamente sus servicios o el espectro que necesitan sus clientes estará disponible en el futuro, y cualquier cambio en la asignación de espectro podría tener un efecto material adverso en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

Las licencias y derechos de uso de frecuencia asignados que el Grupo y sus clientes utilizan para servicios como la conectividad tienen un vencimiento finito. El Grupo y sus clientes podrían verse imposibilitados de renovar u obtener sus licencias y derechos de uso de frecuencia necesarios para su negocio al vencimiento de sus términos o pueden tener que hacer inversiones significativas para mantener sus licencias, cualquiera de las cuales podría tener un efecto adverso significativo en su negocio, perspectivas, resultados de operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

Centrándonos en el segmento de Infraestructuras de Radiodifusión, el Grupo es propietario de las infraestructuras y equipos que utilizan los organismos de radiodifusión para comprimir y distribuir sus señales en España. Es probable que la evolución de las normas tecnológicas, los formatos, las tecnologías de codificación y los hábitos de consumo influyan en la futura demanda de espectro para los servicios de radiodifusión.

El Grupo no puede garantizar que sus clientes o las emisoras de TDT tengan suficiente acceso al espectro a largo plazo para mantener y desarrollar sus servicios actuales.

Siguiendo la regulación de la UE en esta materia, el Gobierno de España aprobó el Real Decreto 391/2019 por el que se aprueba el nuevo Plan Técnico Nacional de la TDT y se regulan determinados aspectos de la liberalización del “segundo Dividendo Digital”. Este Real Decreto establece que la banda sub-700 megahercios (“MHz”) se seguirá utilizando para la emisión de TDT hasta, al menos, 2030. No obstante, dado que la asignación de espectro la decide el Gobierno español, el Grupo depende en gran medida de decisiones políticas para el futuro de su negocio de radiodifusión de TDT, decisiones que están fuera de su control.

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 promulgó el Real Decreto 391/2019, de 21 de junio, 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 y el 11 de octubre de 2019, respectivamente, el Gobierno español aprobó el Real Decreto 392/2019 y el Real Decreto 579/2019, por el que se regula la concesión directa de subvenciones destinadas a compensar los costes derivados de servicios de comunicación audiovisual televisiva debido a la liberación del segundo dividendo digital. Asimismo, el 28 de julio de 2020, el Gobierno español aprobó el Real Decreto 706/2020 y el Real Decreto 707/2020, que regulan la concesión de subvenciones directas adicionales con ese

mismo fin de compensar los costes relacionados con la liberalización del segundo dividendo digital.

Debido a la crisis sanitaria provocada por la pandemia del coronavirus, el Gobierno español declaró el estado de alarma por medio del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo. En este contexto, el Gobierno decidió aplazar (no suspender) la ejecución de las fases pendientes de aplicación de la liberalización del segundo dividendo digital. El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, en una nota de prensa hecha pública el 30 de marzo de 2020, explicó que la medida mencionada se había comunicado a la Comisión Europea. No obstante, debido al final del estado de alarma el 21 de junio de 2020, el Consejo de Ministros español del 23 de junio de 2020 acordó el 31 de octubre de 2020 como nuevo plazo para la ejecución de la liberación del segundo dividendo digital, que se cumplió debidamente y se ha completado la liberalización. El 15 de diciembre de 2020, el gobierno español lanzó una consulta pública, que finalizó el 17 de enero de 2021, sobre las condiciones para aplicar al proceso de subasta de frecuencias 5G.

El Grupo opina que cualquier retraso en el despliegue del 5G en los estados miembros de la Unión Europea ("Estados Miembros" y "UE" en adelante), debido a la pandemia del coronavirus es probable que sea temporal, no duradera, dada la importancia sistémica del acceso universal a la banda ancha. Sin embargo, los despliegues de 5G también podrían verse afectados negativamente por crecientes inquietudes, alimentadas en parte por fuentes no fiables propagadas a través de medios sociales y otras vías, de que las ondas de radio de 5G podrían plantear riesgos para la salud, esto podría afectar considerablemente la operativa, las perspectivas, resultados de operaciones, condiciones financieras y flujos de efectivo del Grupo.

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 del Grupo se deriva de un número reducido de clientes

En el segmento de Servicios de infraestructura para telecomunicaciones, sus principales clientes son operadores de telecomunicaciones (en su mayoría ORM); en el segmento de Infraestructura de difusión audiovisual, sus principales clientes son los medios de difusión (canales de TV y emisoras 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 los 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 ORM u operadores de difusión audiovisual 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 rescisión 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.

El Grupo no puede garantizar que los contratos con sus principales clientes no se rescindirán (incluidos los acuerdos contractuales para trasladar o construir activos según los acuerdos de adquisición, compromisos de compra o programa de built-to-suit del Grupo) o que estos clientes renovarán sus contratos con el Grupo en los mismos términos. Además, el Grupo está expuesto a procesos constantes de renegociación y renovación de sus contratos con clientes, lo que puede generar que los actuales acuerdos contractuales se modifiquen negativamente, lo que a su vez podría afectar el valor total de sus contratos. El Grupo completó en pasados ejercicios un ciclo global de renovaciones de contratos en el segmento de infraestructuras de difusión audiovisual que ha conllevado una revisión a la baja de los precios que pagan los clientes del Grupo. Los contratos celebrados de los segmentos Otros servicios de red e Infraestructura de difusión audiovisual suelen contemplar plazos más cortos que los del segmento de Servicios de infraestructuras para telecomunicaciones y, por lo tanto, deben renovarse con mayor frecuencia.

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 estas obligaciones contractuales. 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. Los propietarios de terrenos pueden decidir no renovar o modificar negativamente los términos de los contratos de arrendamiento de terrenos con la empresa del Grupo pertinente, o los propietarios pueden perder sus derechos sobre los terrenos que poseen, o pueden transferir sus derechos sobre los terrenos a terceros. Agregadores de tierras, intermediarios que actúan en nombre de carteras de tierras relevantes para extraer valor mediante la modificación de las condiciones con los arrendatarios puede ejercer presión sobre la capacidad del Grupo para asegurar este recurso primario en condiciones razonables, en caso de que aumente su relevancia en los mercados en los que Cellnex está presente. Cualquier perjuicio o destrucción de la infraestructura del Grupo debido a acontecimientos imprevistos, como son los desastres naturales, puede afectar la capacidad del Grupo para llevar a cabo sus actividades. Además, si la pérdida de servicio no se considera debida a un caso de fuerza mayor imprevisible, podrían exigirse responsabilidades al Grupo por incumplir sus obligaciones en virtud de sus contratos de transmisión, lo que podría dar lugar a sanciones de crédito por servicio o a la suspensión de las tasas habituales y los cargos anuales. Si el Grupo no puede prestar servicios a sus clientes, podría provocar una pérdida de clientes, lo que generaría un efecto adverso considerable sobre el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de caja del Grupo.

En particular, los contratos celebrados por el Grupo generalmente establecen que ciertos gastos se transfieren a los clientes del Grupo, como los costes de energía, y el Grupo no puede garantizar que dichos contratos se renueven en los mismos términos, lo que podría tener un efecto material adverso en el negocio, perspectivas y resultados de operaciones, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo. Además, Cellnex podría verse expuesto a sanciones si se considerara que participa en una operación de reventa de electricidad tan solo porque los costes de energía estén incluidos en los conceptos que factura a sus clientes. El suministro eléctrico es una actividad regulada en los países donde opera Cellnex.

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 rescisión 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 rescindida o perjudicada, lo que podría ocasionar una disminución de los ingresos o un aumento de los costes y ello provocaría un efecto adverso importante en el negocio, las perspectivas, los resultados de operaciones, condición financiera y flujos de efectivo del Grupo.

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 rescisión 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, la itinerancia o los acuerdos de reventa 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 ORM utilizan equipos compartidos (sean activos o pasivos) en lugar de instalar nuevos equipos, 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 los clientes del Grupo probablemente daría lugar a redes duplicadas o superpuestas, lo que podría suponer la rescisión o no renovación de contratos con clientes (por ejemplo, cuando son «coclientes» en una infraestructura) y/o la pérdida de oportunidades comerciales, lo que conllevaría un menor número de clientes potenciales para el Grupo. Asimismo, la sentencia del Tribunal General (Sala Primera ampliada), de 28 de mayo de 2020, que anuló la Decisión C(2016) 2796 de la Comisión, de 11 de mayo de 2016, por la que se declaraba incompatible con el mercado interior la operación de concentración relativa a la adquisición de Telefónica Europe plc por Hutchison 3G UK Investments Ltd., puede aumentar el interés de los clientes del Grupo por una fusión, lo que también podría desembocar en la pérdida de oportunidades comerciales para el Grupo. Estos dos escenarios podrían afectar de forma adversa y sustancial los ingresos de la infraestructura inalámbrica y las perspectivas comerciales del Grupo.

Por su parte, la consolidación de clientes podría generar 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 ORM y las emisoras podría disminuir la demanda de la infraestructura inalámbrica del Grupo, lo que a su vez podría causar un efecto negativo considerable en el negocio, las 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 ejecutados, ya sea en su totalidad o en una parte, debido a una posible integración o consolidación de los clientes del Grupo. Además, éstos podrían decidir no seguir dichos 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 número de emplazamientos de dígitos bajos («respiration rate clause») por año.

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 negativamente los resultados operativos o interrumpir las operaciones

La estrategia del Grupo está dirigida a fortalecer y expandir sus operaciones, incluso a través de la adquisición de activos, entidades o participaciones minoritarias (incluidas participaciones minoritarias en empresas en las que el Grupo ya posee una participación mayoritaria), joint ventures, fusiones y otros acuerdos en los países donde el Grupo opera actualmente o en otro lugar, lo que podría requerir, entre otras cuestiones, nueva deuda y la emisión de acciones (de Cellnex o sus filiales) para financiar dichas oportunidades de crecimiento y, en el caso de adquisiciones de participaciones minoritarias descritas anteriormente, pagos de precios que son inflacionarios, fuertemente revaluados o superiores al precio original pagado por el Grupo (como ya está pactado en los respectivos pactos parasociales). Desde que las acciones ordinarias de Cellnex (las "Acciones" o individualmente, una "Acción") fueron admitidas a cotización en las Bolsas de Valores de Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia (las "Bolsas de Valores Españolas") en mayo de 2015 y hasta la fecha de este Informe Consolidado Informe de Gestión, el Grupo ha realizado numerosas transacciones.

Esta estrategia de crecimiento ha contribuido a las pérdidas contables del Grupo en los últimos años y expone al Grupo a retos y riesgos operativos, como la necesidad de identificar posibles oportunidades de adquisición en condiciones favorables, el desvío de la atención de la dirección del negocio existente, el posible deterioro de los activos adquiridos activos intangibles, incluido el fondo de comercio, o la adquisición de pasivos u otros derechos de negocios adquiridos, incluidos los pasivos bajo las doctrinas de "responsabilidad del sucesor" en relación con asuntos laborales, de pensiones, fiscales, regulatorios, ambientales, contables y otros, que pueden afectar significativamente el valor del objetivo adquirido y la viabilidad general y el éxito del negocio previsto.

Antes de celebrar un acuerdo de adquisición, el Grupo generalmente realiza la debida diligencia con respecto al objetivo o los activos relevantes, pero dicha inspección está limitada por su naturaleza. Además, el análisis y la evaluación de riesgos del Grupo antes de celebrar cualquier acuerdo de adquisición se basan en la precisión e integridad de la información disponible para el Grupo. Es posible que el Grupo no verifique de forma independiente la exactitud o integridad de cierta información que se le ha facilitado en el contexto de sus procedimientos de diligencia debida.

Cualquier activo adquirido por el Grupo puede estar sujeto a defectos materiales ocultos que no eran evidentes o que el Grupo no pudo descubrir o considerar de otra

manera en el momento de la adquisición. En la medida en que el Grupo u otros terceros subestimen o no identifiquen los riesgos y responsabilidades asociados con una adquisición, el Grupo puede incurrir, directa o indirectamente, en responsabilidades inesperadas, como defectos en el título, incapacidad para obtener permisos que permitan al Grupo usar la infraestructura subyacente según lo previsto, u otros defectos ambientales, estructurales u operativos o responsabilidades que requieran remediación (como tales, las responsabilidades se registran por razones de prudencia). La falta de identificación de tales defectos, responsabilidades o riesgos o de la adecuada resolución de dichos defectos, responsabilidades o riesgos podría exponer al Grupo a costes y responsabilidades imprevistos o podría resultar en que el Grupo haya adquirido activos que no son consistentes con su estrategia de inversión, que son difíciles de integrar en su cartera, que no se comportan de acuerdo con las expectativas y/o que afectan negativamente a la reputación del Grupo, lo que, a su vez, podría tener un efecto material adverso en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones y la situación financiera del Grupo. y flujos de efectivo.

Además, lograr los beneficios de las nuevas adquisiciones depende en parte de la integración oportuna y eficiente de las operaciones comerciales adquiridas, la cartera de infraestructura de comunicaciones y el personal. La integración puede ser difícil e impredecible por muchas razones, incluidas, entre otras cosas, diferentes sistemas y procesos financieros, contables, de informes, de tecnología de la información y otros, diferencias culturales, diferencias en las prácticas comerciales habituales y políticas, procedimientos y operaciones en conflicto. Además, la integración de empresas puede suponer una carga significativa para la gestión y los recursos internos. También podría haber riesgos de integración relacionados con la comercialización de los espacios donde se ubican los sitios recién adquiridos, así como en relación con la transición de los pagos, la retención de clientes existentes en los sitios recién adquiridos, incluida la obtención de los consentimientos previos necesarios para ceder los acuerdos de servicios relevantes, y la implementación de los estándares, controles, procedimientos y políticas del Grupo con respecto a las torres recién adquiridas. El Grupo también puede enfrentar el riesgo de no integrar de manera eficiente y efectiva los nuevos activos en el negocio existente del Grupo o de no utilizar dichos activos a su máxima capacidad.

La estrategia de crecimiento del Grupo también está ligada, entre otros factores, a la capacidad de éxito.

Es necesario dismantelar y construir nuevas infraestructuras. Los acuerdos marco suscritos con clientes ancla pueden incluir acuerdos para la adquisición o construcción adicional de infraestructuras durante un período de tiempo definido o para la adquisición o construcción de un número máximo de infraestructuras. Dichos acuerdos marco pueden o no ser implementados en su totalidad, debido a una potencial integración o consolidación de los clientes del Grupo o debido a un cambio en su estrategia comercial o al impacto de la Pandemia del Coronavirus, entre otros. Además, los acuerdos marco con clientes ancla pueden incluir el derecho unilateral del cliente a despedir un porcentaje bajo de un solo dígito del total de sitios por año. Cualquiera de los anteriores podría tener un efecto material adverso en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo. Además, los programas Build-to-suit se ejecutan en base a acuerdos con terceros proveedores o con los clientes que utilizarán las nuevas infraestructuras, que pueden verse impactados por el incremento de materias primas, por lo que el Grupo se apoya en terceros para ejecutar efectivamente sus obligaciones contractuales. Además, el Grupo puede enfrentar desafíos adicionales en la gestión de su expansión a nuevos países o en países donde el Grupo puede tener un conocimiento y comprensión limitados del mercado local, las relaciones comerciales y la familiaridad con los procedimientos y regulaciones gubernamentales locales.

En el curso ordinario de sus negocios, el Grupo revisa, analiza y evalúa transacciones potenciales, activos, intereses, actividades o arreglos potenciales que el Grupo cree que pueden agregar valor a su negocio o su alcance de servicios. La falta de identificación oportuna de oportunidades de crecimiento puede afectar negativamente la expansión o el desarrollo del negocio del Grupo. Además, la falta de evaluación correcta de los términos y condiciones de transacciones potenciales podría implicar costes inesperados para el Grupo, o podría impedir que el Grupo obtenga el beneficio total de la expansión comercial relacionada (por ejemplo, a través de cambios en el perímetro esperado de la transacción relevante al cierre), o cualquier beneficio, cualquiera de los cuales podría a su vez afectar material y adversamente el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo. Además, es posible que el Grupo no evalúe suficientemente los ajustes de precios que deberían efectuarse para tener en cuenta los posibles cambios en el perímetro del objetivo, o que no los efectúe con éxito, lo que podría implicar costes inesperados para el Grupo y podría afectar material y adversamente el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

El Grupo puede enfrentar contingencias, incluidos retrasos, en la implementación de su estrategia de crecimiento a través de adquisiciones (incluso debido a la falta de adquisiciones adecuadas, la falta de negociación y acuerdo de acuerdos de compra aceptables o la falta de completar satisfactoriamente la diligencia debida). Además, la finalización de cualquier adquisición pendiente o futura puede estar sujeta al cumplimiento de ciertas condiciones previas, algunas de las cuales pueden no estar bajo el control del Grupo, y el incumplimiento de dichas condiciones puede impedir, retrasar o afectar negativamente de otro modo la finalización de la adquisición correspondiente. Como tal, no hay garantía de que tales adquisiciones pendientes o futuras se completarán o, si se completan, que se completarán en los mismos términos que se describen en los acuerdos de transacción. Por ejemplo, las autorizaciones o aprobaciones reglamentarias o administrativas necesarias, incluidas las aprobaciones antimonopolio, se pueden denegar o solo se pueden otorgar mediante la provisión de ciertos remedios, que impliquen desinversiones o de otra manera, en términos onerosos, y cualquier denegación o imposición de remedios, que involucren desinversiones o de otra manera, en términos onerosos puede limitar la capacidad del Grupo para hacer crecer su cartera de activos en un mercado o jurisdicción en particular como se espera o en absoluto, o puede resultar en retrasos significativos y/o costes inesperados significativos en relación con una adquisición en particular.

Incluso si cumple con la legislación antimonopolio, es posible que el Grupo no pueda consumir tales transacciones, emprender tales actividades o implementar nuevos servicios con éxito debido a interrupciones en sus actividades, mayor riesgo de operaciones u otras consecuencias que podrían afectar negativamente el negocio del Grupo y sus perspectivas. Además, la pérdida de la posición neutral del Grupo (por ejemplo, al tener uno o más MNO como accionista significativo representado en el Consejo de Administración y otros órganos de gobierno de Cellnex) puede provocar que los vendedores de activos de infraestructura sean reacios a entrar en nuevos joint ventures, fusiones, enajenaciones u otros acuerdos con el Grupo, e impactar negativamente en su estrategia de crecimiento. A medida que el Grupo aumenta su tamaño, la gerencia espera que los grandes MNO estén abiertos a colaborar con el Grupo de varias maneras, como mediante la venta de sus sitios u otros activos de infraestructura al Grupo, incluso a cambio de Acciones, lo que podría afectar negativamente el negocio del Grupo y sus perspectivas, ya que este tipo de transacciones podría afectar la percepción de la neutralidad del Grupo.

Las condiciones del mercado y otros factores, como la voluntad de los competidores del Grupo de expandir también sus negocios a través de la adquisición de los mismos

activos, entidades o intereses minoritarios que el Grupo busca adquirir, también pueden afectar negativamente la capacidad del Grupo para identificar y ejecutar adquisiciones o aumentar los costes de adquisición.

Además, el Grupo puede experimentar en cualquier momento una mayor competencia en ciertas áreas de actividad por parte de competidores establecidos y nuevos, por ejemplo, como resultado de la entrada de otros proveedores de infraestructura en el mercado europeo. Además, cualquiera de estos competidores podría convertirse en un propietario importante de la cartera del Grupo. Los principales competidores del Grupo son Vantage Towers, American Tower, Phoenix Tower, TOTEM, Inwit, TDF o CTIL. Una combinación potencial de cualquiera de ellos crearía un competidor más predominante.

La industria es competitiva y los clientes tienen acceso a alternativas en servicios de infraestructura de telecomunicaciones y otros servicios de red, mientras que para la transmisión de televisión las alternativas son más limitadas. Cuando el Grupo actúa como proveedor de servicios, los precios competitivos de los competidores podrían afectar las tarifas y los ingresos por servicios del Grupo. Además, la competencia en los servicios de infraestructura también podría aumentar el costo de adquisición de activos y limitar la capacidad del Grupo para hacer crecer su negocio. Además, es posible que el Grupo no pueda renovar los acuerdos de servicios existentes o celebrar otros nuevos. Los precios más altos de los activos, combinados con la presión de los precios competitivos sobre los acuerdos de servicios, podrían dificultar que el Grupo alcance sus criterios de retorno de la inversión. El aumento de la competencia por la adquisición de activos de infraestructura o empresas en el contexto de la expansión comercial del Grupo podría hacer que la adquisición de activos de alta calidad sea significativamente más costosa (en el entorno comercial actual de bajas tasas de interés y teniendo en cuenta la naturaleza del negocio del Grupo, con contratos a largo plazo y tarifas fijas que normalmente están ligadas a la inflación, los fondos de infraestructura y las firmas de capital privado están mostrando un interés creciente por esta clase de activos), y podrían afectar material y adversamente el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y la situación financiera del Grupo. flujo de caja. Algunos competidores son más grandes que el Grupo y pueden tener mayores recursos financieros, mientras que otros competidores pueden aplicar criterios de inversión con requisitos de retorno de la inversión más bajos. Asimismo, el Grupo también enfrenta competencia o puede enfrentar competencia futura de sus pares. Además, algunos de los clientes del Grupo han creado sus propias empresas de infraestructura y cada vez más ORM europeos muestran su voluntad de establecer sus propios vehículos de infraestructura, lo que podría conducir a aumentos en la demanda de activos para la venta (lo que lleva a aumentos en los activos precios), así como una mayor competencia en el curso ordinario de los negocios del Grupo, limitando el crecimiento potencial. Además, estos vehículos de infraestructura cautivos de ORM eventualmente podrían unirse, lo que limitaría aún más las perspectivas de crecimiento inorgánico del Grupo.

Si el Grupo no puede competir de manera efectiva con dichos clientes y otros competidores, o anticiparse o responder de manera efectiva a las necesidades de los clientes o a la opinión de los consumidores, podría perder clientes existentes y potenciales, lo que podría reducir los márgenes operativos del Grupo y tener un efecto adverso significativo en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

El Grupo también está sujeto a una serie de riesgos de construcción, prestación de servicios, financiamiento, operación, regulatorios y otros relacionados con el desarrollo, expansión y mantenimiento de su infraestructura, muchos de los cuales están fuera de su control. La operación, administración, mantenimiento y reparación de algunas de las infraestructuras del Grupo requiere la coordinación e integración de tecnologías y

equipos de hardware y software altamente sofisticados y especializados, que, en consecuencia, requieren importantes gastos operativos y de capital, así como personal altamente calificado con los conocimientos técnicos pertinentes. Cualquier fallo en el funcionamiento de cualquiera de dichas tecnologías o equipos puede exponer al Grupo a riesgos reputacionales, así como al riesgo de pérdida de clientes, entre otros.

Existen riesgos adicionales asociados con hacer negocios a nivel internacional, incluidos cambios en las condiciones políticas o económicas de un país o región específicos, inflación, deflación o devaluación de la moneda, expropiación, cancelación de ayudas estatales, subsidios y contratos o regulación gubernamental que restringe la propiedad extranjera o requiere reversión o desinversión, aumentos en el costo de la mano de obra (como resultado de la sindicalización o de otra manera), energía y otros bienes y servicios requeridos para las operaciones del Grupo y cambios en los índices de precios al consumidor en países extranjeros que podrían afectar negativamente los resultados de las operaciones del Grupo.

Como resultado, el Grupo no puede predecir el cronograma para la ejecución exitosa de su estrategia de crecimiento (o cartera de fusiones y adquisiciones) y no hay garantía de que el Grupo tendrá éxito en la identificación de tales adquisiciones o en la realización de inversiones de manera oportuna o en todo. Generalmente, si el Grupo no puede identificar, implementar o integrar oportunidades atractivas de adquisición en términos favorables o en absoluto, o si las operaciones en el extranjero y las iniciativas de expansión del Grupo no tienen el éxito esperado, podrían afectar negativamente la capacidad del Grupo para ejecutar su estrategia de crecimiento. Cualquiera de los anteriores podría afectar material y adversamente el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

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

A pesar de la diversificación de la exposición al riesgo por parte del Grupo gracias a la internacionalización de sus operaciones, el Grupo no puede garantizar que los países en los que opera no experimenten dificultades económicas o políticas en el futuro.

Los clientes del Grupo en mercados europeos como España, Italia, Francia y Reino Unido representan una parte significativa de los ingresos operativos del Grupo, por lo que están especialmente expuestos a los riesgos que afectan a estos países. Además, el Grupo ha incrementado su presencia en Francia, tras completar la Adquisición de Hivory, e incrementará su presencia en Reino Unido, tras las Transacción Pendiente de CK Hutchison Holdings, y, por lo tanto, también estará especialmente expuesto a los riesgos que afectan a esos países.

Las condiciones económicas adversas pueden tener un impacto negativo en la demanda de los servicios que presta el Grupo y en la capacidad de sus clientes para cumplir con sus obligaciones de pago. En períodos de recesión, la demanda de servicios prestados por el Grupo tiende a disminuir, afectando negativamente los resultados de sus operaciones. Un ciclo de crecimiento negativo o bajo podría afectar al Grupo en los mercados europeos en los que opera a la fecha del Informe de Gestión Consolidado adjunto (en particular, aquellos países cuyos clientes representan una parte significativa de los ingresos operativos del Grupo).

Esto puede verse acentuado aún más por una posible recesión en los mercados donde opera el Grupo y en otros como resultado de la pandemia del coronavirus COVID-19 (la "Pandemia del Coronavirus") que comenzó en China a fines de 2019 y posteriormente se ha extendido a nivel mundial de manera significativa, con afectación en los mercados europeos en los que opera el Grupo a la fecha del Informe de Gestión

Consolidado adjunto (en particular, aquellos países cuyos clientes representan una parte significativa de los ingresos operativos del Grupo). Se espera que la incertidumbre que rodea a la Pandemia del Coronavirus y sus efectos en la economía global, a la fecha del Informe de gestión consolidado adjunto, impacte significativamente el crecimiento global en períodos futuros, debido a la restricción o suspensión de las actividades de producción, operativas y comerciales, interrupciones en los viajes y los servicios de transporte, e impactos adversos sobre la oferta laboral que afectan tanto a las cadenas de oferta como de demanda. Además de afectar la demanda de los servicios del Grupo (o los servicios de los clientes del Grupo) y la capacidad de sus clientes para cumplir con sus obligaciones de pago, la Pandemia del Coronavirus podría, entre otros efectos, deprimir el valor de los activos e inversiones del Grupo, limitar la capacidad del Grupo para financiar sus operaciones futuras y necesidades de capital, interrumpir la cadena de suministro del Grupo, generar o conducir a la deflación (reduciendo sus ingresos en el futuro, considerando que la mayoría de los contratos del Grupo con los clientes están vinculados a la inflación), interrumpir los planes de crecimiento del Grupo y aumentar la probabilidad y/o la magnitud de otros riesgos descritos en este Informe de Gestión Consolidado. Si bien la actividad comercial del Grupo no se ha visto afectada en gran medida por la Pandemia del Coronavirus, la medida en que la Pandemia del Coronavirus afecte el negocio del Grupo y los resultados de las operaciones en el futuro dependerá de los desarrollos futuros. Por ejemplo, el Grupo podría sufrir retrasos en la ejecución de programas de construcción a medida, cambios en el crecimiento orgánico esperado o graves interrupciones debido a que sus proveedores no pueden cumplir con sus compromisos actuales. El Grupo no puede garantizar que las estimaciones, pronósticos, declaraciones a futuro u opiniones contenidas en este documento o que puedan haberse expresado en el pasado sigan siendo precisas o no cambien abruptamente como resultado de la propagación y los efectos de la Pandemia del Coronavirus. Además, la incapacidad del Grupo para reducir el impacto de lo anterior podría tener un efecto material y adverso en su negocio, resultados de operaciones, situación financiera y perspectivas.

Asimismo, el Grupo está directamente expuesto a condiciones políticas adversas de los mercados europeos en los que opera a la fecha del Informe de Gestión Consolidado adjunto (en particular, aquellos países cuyos clientes representaba una parte significativa de los ingresos operativos del Grupo). Además, los cambios en las condiciones de los mercados financieros internacionales como resultado de la Pandemia del Coronavirus representan un desafío para la capacidad del Grupo para adaptarse a ellos, ya que pueden tener un impacto en su negocio. El Grupo no puede predecir cómo se desarrollará el ciclo económico y político en dichos mercados en el corto plazo o en los próximos años, o si habrá un deterioro de la estabilidad política en ellos.

Por tanto, el Grupo puede verse afectado negativamente por las condiciones económicas adversas o la inestabilidad potencial en los mercados europeos en los que opera a la fecha del Informe de Gestión Consolidado adjunto, al mismo tiempo una fuente de ingresos más diversificada geográficamente permite una menor exposición al riesgo de problemas específicos relacionados con el país. Además, el Grupo puede verse afectado negativamente por las condiciones económicas, sociales y políticas de los países en los que operan sus clientes, proveedores y otras contrapartes.

Los países u organizaciones supranacionales, como la Unión Europea, en los mercados en los que opera el Grupo o sus clientes pueden desarrollar e implementar legislación, adoptar decisiones o modificar leyes, reglamentos y tratados, o su interpretación de los mismos, lo que podría afectar material y adversamente el negocio, las perspectivas y los resultados de las operaciones del Grupo. La Comisión Europea ha llevado a cabo investigaciones en varios países centrándose en si los fallos locales o la legislación

local violan las leyes europeas, las normas sobre ayudas estatales de la Unión y llegó a la conclusión de que determinados países, entre ellos España, han proporcionado ayudas estatales ilegales en determinados casos. Las decisiones de la Comisión Europea y de las autoridades nacionales en relación con tales investigaciones, y cualquier cambio de leyes, reglamentos y tratados, o su interpretación de los mismos, y cualquier expropiación, cancelación, recuperación y recuperación de ayudas estatales y los subsidios podrían afectar material y adversamente el negocio, las perspectivas y los resultados de las operaciones del Grupo.

Debido a la importante presencia del Grupo en el Reino Unido, el Grupo podría tener que hacer frente al riesgo de incertidumbre política y económica derivado de la decisión del Reino Unido de abandonar la UE, que entró en vigor el 31 de enero de 2020 ("Brexit"). Antes de eso, el 24 de enero de 2020, el Reino Unido firmó el Acuerdo sobre la retirada del Reino Unido de la UE y la Comunidad Europea de Energía Atómica (el "Acuerdo de Retirada"). Según los términos del Acuerdo de Retirada, el período de transición se extendió hasta el 31 de diciembre de 2020, período durante el cual el Reino Unido siguió beneficiándose y estaba sujeto a muchas leyes de la UE. El 24 de diciembre de 2020, la UE y el Reino Unido celebraron tres acuerdos en los que se establecen los términos de su relación futura. Estos son el Acuerdo de Comercio y Cooperación, el Acuerdo de Cooperación Nuclear y el Acuerdo sobre Procedimientos de Seguridad para el Intercambio y Protección de Información Clasificada, cada uno de los cuales se aplica de manera provisional hasta que ambas partes lo ratifiquen formalmente. El Acuerdo de Comercio y Cooperación cubre los objetivos generales y el marco de la relación entre el Reino Unido y la UE, incluso en relación con el comercio, el transporte, los visados, las cuestiones judiciales, policiales y de seguridad, y los mecanismos para la resolución de disputas. Según los términos del Acuerdo de Comercio y Cooperación, las empresas del Reino Unido ya no se benefician del acceso automático al mercado único de la UE y ya no existe la libre circulación de personas entre el Reino Unido y la UE. A la fecha del Informe de Gestión Consolidado adjunto, la aplicación del Acuerdo de Comercio y Cooperación no está clara y se desconoce su efecto en la economía y los mercados del Reino Unido. Además, aunque la legislación nacional derivada de la legislación de la UE, la legislación de la UE directamente aplicable en el Reino Unido y los derechos, poderes, responsabilidades y obligaciones de la UE reconocidos y disponibles en el Reino Unido, en cada caso inmediatamente antes del 31 de diciembre de 2020, estaban sujetos a determinadas excepciones, retenidas por el Reino Unido, la ley del Reino Unido puede diferir de la ley de la UE en el futuro. La incertidumbre jurídica, política y económica resultante del Brexit puede afectar negativamente al negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo en el Reino Unido, en particular debido a la importante presencia del Grupo en el Reino Unido (que será mayor tras la finalización de las transacciones pendientes de CK Hutchison Holdings con respecto a Reino Unido).

El aumento de la deuda pública, la reducción de las tasas de crecimiento y cualquier medida de política monetaria que pueda instaurarse 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, las perspectivas, los resultados de operaciones, la condición financiera y los flujos de efectivo del Grupo. Por el contrario, en un escenario de tasas altas, la mayoría de los contratos del Grupo que están vinculados a la inflación están limitados a varios niveles, mientras que los Gastos Operativos del Grupo y el Pago de cuotas de arrendamiento están generalmente sin tope, lo que afectaría negativamente el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

Además, dado que una parte considerable de los contratos del Grupo con los operadores está vinculada a la inflación y algunos no tienen límite ni suelo mínimo, las circunstancias macroeconómicas deflacionarias tendrán un efecto adverso en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la condición financiera y los flujos de caja del Grupo. Además, en estos contratos, es posible que algunos clientes no puedan afrontar el impacto de la inflación y podrían apuntar a renegociar los términos. Adicionalmente, éste no puede garantizar que los cálculos, previsiones, declaraciones u opiniones sobre el futuro recogidas en el presente documento o en algún momento del pasado sigan siendo veraces o no cambien de forma inesperada debido a la propagación y los efectos de la Pandemia del Coronavirus.. Además, la incapacidad del Grupo de reducir el impacto de todo lo anterior podría causar un efecto considerable y negativo en sus actividades, resultados de las operaciones, situación financiera y perspectivas.

Riesgos relacionados con adquisiciones

La finalización de cualquier nueva adquisición está sujeta al cumplimiento de ciertas condiciones, algunas de las cuales no están bajo el control del Grupo, y el incumplimiento de dichas condiciones puede impedir, retrasar o afectar adversamente de otro modo la finalización de la adquisición. Dichas condiciones incluyen la obtención de una decisión de autorización antimonopolio por parte de la autoridad antimonopolio pertinente.

Si el Grupo no logra completar una adquisición previamente anunciada en los términos descritos en los acuerdos, es posible que no pueda obtener las sinergias esperadas de la expansión comercial propuesta representada por dicha transacción, y esta falla podría generar costes significativos para la Compañía. todo lo cual podría afectar material y adversamente el valor de las acciones de la Compañía y los planes de expansión, el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo. Adicionalmente, pueden surgir responsabilidades y defectos que estén ocultos o se desconozcan al momento de la celebración de cualquier acuerdo.

Antes de celebrar cualquier acuerdo, el Grupo generalmente realiza la diligencia debida para identificar cualquier riesgo, incluida cualquier responsabilidad potencial que surja del negocio y los defectos del negocio de torres adquirido. Sin embargo, la capacidad del Grupo para inspeccionar físicamente las torres adquiridas es limitada y dichas torres pueden estar sujetas a defectos o riesgos que eran desconocidos en el momento de la celebración de los acuerdos o en el momento de la finalización de la transacción o eran conocidos pero no estaban material considerado.

Además, el Grupo asume todos los derechos y pasivos del negocio adquirido desde el cierre de la transacción, incluidos los pasivos bajo las doctrinas de "responsabilidad del sucesor" en relación con asuntos laborales, de pensiones, fiscales, regulatorios, ambientales, contables y otros. El Grupo puede estar sujeto a pasivos o contingencias desconocidos o no revelados, incluidos los derivados de cuestiones fiscales, laborales, regulatorias o contables, así como nuevas contingencias derivadas de hechos pasados que el Grupo desconoce o no podría anticipar.

En la medida en que el Grupo no identifique, cuantifique completamente o evalúe la materialidad de dichos riesgos, el Grupo puede incurrir en pasivos inesperados y costes adicionales relacionados, entre otros, con asuntos de propiedad, ambientales, laborales, fiscales o regulatorios, así como con defectos estructurales y de funcionamiento.

Es posible que el Grupo no pueda abordar adecuadamente dichos riesgos y la realización de dichos riesgos podría exponer al Grupo a costes y responsabilidades imprevistos e impedir o limitar el cumplimiento de los beneficios proyectados de la transacción por parte del Grupo, lo que podría afectar negativamente el negocio del Grupo. perspectivas, resultados de operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

El Grupo no ha podido verificar de manera independiente la precisión o exhaustividad de la información sobre la adquisición

El análisis y evaluación de riesgos del Grupo previo a la celebración de los acuerdos asumidos sobre la exactitud y exhaustividad de la información de que dispone el Grupo. El Grupo no pudo verificar de forma independiente la exactitud o integridad de cierta información puesta a su disposición en el contexto de sus procedimientos de diligencia debida.

El Grupo puede no ser capaz de integrar con éxito el negocio adquirido en el Grupo desde una perspectiva operativa

La integración operativa de un nuevo negocio en el Grupo podría resultar difícil y compleja, y los beneficios y sinergias de dicha integración pueden no estar en línea con las expectativas del Grupo. Esto puede implicar dificultades y costes en el proceso de integración que escapan al control del Grupo y pueden superar los previstos en el momento de la firma de los acuerdos.

Pueden surgir dificultades como consecuencia de conflictos entre las estructuras de control, procedimientos, estándares, culturas y políticas empresariales, o las estructuras de compensación del Grupo y las de los negocios adquiridos, o la necesidad de implantar, integrar y armonizar diversos procedimientos operativos empresariales y financieros, contables, presentación de informes, tecnología de la información y otros sistemas, que podrían afectar negativamente la capacidad del Grupo para mantener relaciones con los clientes del negocio adquirido, empleados, proveedores y otros socios comerciales luego de la adquisición.

También existe un riesgo de integración relacionado con la comercialización del espacio donde se ubican los sitios, así como en relación con la transición de los pagos, la retención de clientes existentes en los sitios operados por el negocio adquirido, incluida la obtención de los consentimientos previos necesarios, ceder los correspondientes contratos de servicios y el mantenimiento de los estándares, controles, procedimientos y políticas del Grupo en relación con las torres operadas por el negocio adquirido.

El Grupo también puede enfrentar el riesgo de no integrar de manera eficiente y efectiva los nuevos activos en el negocio existente del Grupo o de no utilizar dichos activos a su máxima capacidad. El Grupo espera combinar con éxito ambos negocios; sin embargo, en el caso de que no pueda alcanzar sus objetivos dentro del plazo previsto, o en absoluto, o si los supuestos subyacentes a sus expectativas resultan ser incorrectos, es posible que los beneficios previstos y los ahorros de costes esperados no se realicen por completo, lo que podría material y adversamente afectar el negocio del Grupo y el valor de las acciones de la Compañía, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo.

Adicionalmente, las importantes demandas de atención de la administración del Grupo derivadas de la integración del negocio adquirido podrían resultar en que otras áreas del negocio del Grupo no reciban la atención que requieren, lo que podría tener un efecto adverso en su negocio. Si el Grupo no es capaz de gestionar de forma eficiente

la organización ampliada, ello podría suponer una pérdida de cuota de mercado y de clientes clave, además de otras dificultades que podrían surgir si no se consigue la plena integración de los activos y recursos del negocio adquirido, que podría tener un efecto material adverso en el negocio, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del Grupo.

XI) Riesgo relativo a la falta de control de ciertas filiales

Aunque Cellnex ostenta control total y una participación del 100 % en la gran mayoría de sus filiales, el Grupo ha realizado y puede seguir 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. Al 31 de diciembre de 2021, la filial del Grupo con mayor porcentaje de accionistas minoritarios era On Tower Poland (ver Nota 14.f de las cuentas anuales consolidadas adjuntas).

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 (haciendo uso de sus intereses minoritarios), que pueden tener distintas estrategias comerciales o de inversión que Cellnex o con quienes puede tener un desacuerdo o disputa, tenga 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 poner en marcha iniciativas que puedan ser contrarias a sus intereses, generando dificultades en las decisiones y afectando su capacidad para llevar a la práctica 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. Además, los accionistas minoritarios pueden apuntar a una salida a través de distintos mecanismos (p. ej., opciones de venta, derecho a las primeras ofertas, derechos de adquisición pertenecientes a Cellnex, etc.) y la Compañía está dispuesta a adquirir dichas participaciones minoritarias. Sin embargo, el precio de esta adquisición puede ser inflacionario y revaluarse de forma considerable (como sucedió con la adquisición del 10% adicional de Swiss Infra descrito en la Nota 2.h.II de las cuentas anuales consolidadas adjuntas) o porque puede ocurrir que los mecanismos ya tengan un precio definido en el acuerdo de accionistas (SHA) superior al precio original actual que paga Cellnex.

En relación con el acuerdo entre Cellnex e Iliad, SA para la compra del 70% de On Tower France, Cellnex France e Iliad, SA, como accionistas de On Tower France, suscribieron un pacto parasocial, modificado el 22 de diciembre de 2021, por el que conjuntos establecer las condiciones del derecho de Iliad, SA a vender su participación minoritaria del 30% (y no menos del 30%) en On Tower France a Cellnex France Groupe, a un precio que se calculará conforme a dicho acuerdo, que se espera sea muy inflacionario como sucedió con la adquisición del 10% adicional de Swiss Infra. De acuerdo con los términos del pacto parasocial, a 31 de diciembre de 2021 y 2020, Cellnex France Groupe tiene el derecho, pero no la obligación, de adquirir esta participación minoritaria, y por tanto, no se ha registrado ningún pasivo en el balance de situación consolidado adjunto. Además, en relación con Iliad Poland SHA, establece las condiciones para el derecho de Iliad Purple a vender (i) un 10% (y no menos del 10%)

del capital social y derechos de voto de On Tower Polonia a Cellnex Polonia durante un período de 30 días después del primer aniversario de la Fecha de Finalización de la Iliada Polonia; y (ii) la totalidad (y no menos de la totalidad) del capital social y los derechos de voto de On Tower Polonia a Cellnex Polonia durante un período que comienza el primer día hábil siguiente al segundo aniversario de la Iliada Polonia Fecha de Finalización y finalización en el cuarto aniversario de la Iliada Polonia Fecha de Finalización (excluido) sujeto a ciertas condiciones; en ambos casos a un precio que se calculará conforme a dicho acuerdo, que se espera que sea muy inflacionario como sucedió con la adquisición del 10% adicional de Swiss Infra. De acuerdo con los términos del pacto parasocial, a 31 de diciembre de 2021, Cellnex Polonia tiene el derecho, pero no la obligación, de comprar estas participaciones y, por lo tanto, no se ha registrado ningún pasivo en el balance de situación consolidado adjunto a 31 de diciembre de 2021. Estas situaciones se revalorizarán en ejercicios posteriores, especialmente considerando los hechos descritos en la Nota 26 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas

Otros tenedores de interés de los activos del Grupo pueden declararse insolventes o en quiebra en cualquier momento, o no financiar su parte de cualquier aportación de capital que pueda ser necesaria. Por último, puede que sean incapaces o no estén dispuestos a cumplir con sus obligaciones según los acuerdos de accionistas relevantes o inversiones conjuntas o que experimenten dificultades financieras o de otra índole que puedan afectar negativamente 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 forma 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 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 conllevar que Cellnex tenga activos adquiridos que no encajen con su

estrategia de inversión, que sean difíciles de integrar al resto de la cartera o que no funcionen según lo esperado y/o afecten negativamente la reputación de Cellnex, lo 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, ejecutar o integrar oportunidades atractivas de adquisición en términos favorables, esto podría afectar negativamente su capacidad para ejecutar la estrategia de crecimiento prevista.

XIII) Riesgos normativos y otros de naturaleza similar

También son significativos los riesgos por cambios de normativa fiscal, legal y cambios sociopolíticos, 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.

Asimismo, las normativas sanitarias y medioambientales imponen costes adicionales y pueden afectar el resultado de las operaciones del Grupo. El Grupo está expuesto a distintas leyes medioambientales y normativas sobre aspectos electromagnéticos 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 o la radiación electromagnética. Dichas leyes son cada vez más estrictas y puede suceder que en el futuro originen obligaciones en materia de cumplimiento medioambiental, así como costes asociados.

La percepción pública de los posibles riesgos para la salud asociados a las tecnologías de telecomunicaciones inalámbricas celulares y otras podría afectar el crecimiento de las empresas del sector inalámbrico, 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 e incrementar los precios de los servicios de infraestructura donde se encuentran las mismas. La posible conexión entre las emisiones de radiofrecuencia y ciertos efectos negativos para la salud o el medioambiente ha sido objeto de estudio sustancial de la comunidad científica los últimos años y son muchos juicios que han llegado a los tribunales relacionados con la salud contra proveedores de servicios 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 sustancial y negativa 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. A pesar de que los equipos de emisión radioeléctrica están en manos de Cellnex, los clientes del Grupo ostentan la responsabilidad por las emisiones de sus equipos. Cualquier cambio de dichas normas contrario al interés del Grupo podría limitar su capacidad de crecimiento y afectar

negativamente sus actividades, perspectivas, resultados operativos, situación financiera y flujos de efectivo

El Grupo mitiga los riesgos por cambios normativos mediante 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.

XIV) 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, las perspectivas, los resultados de las operaciones, la situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.

XV) Los intereses del principal accionista de la Sociedad pueden diferir de los de la Sociedad

A la fecha del Informe de Gestión Consolidado, existen dos accionistas significativos de la Sociedad representados en el Consejo de Administración con un consejero cada uno: (i) Edizione SRL (“Edizione”), que de acuerdo con la información disponible públicamente en la página web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (la “CNMV”), indirectamente eposee aproximadamente el 8,53% del capital social de Cellnex; y (ii) GIC Private Limited (“GIC”), que de acuerdo con la información disponible públicamente en la página web de la CNMV, indirectamente posee aproximadamente el 7,03% del capital social de Cellnex. De acuerdo con la información disponible públicamente en la página web de la CNMV existen otros accionistas significativos con participaciones superiores al 5% del capital social.

Los principales accionistas significativos de la Cellnex pueden tener influencia sobre aquellos asuntos que requieran la aprobación de los accionistas, incluyendo el nombramiento y destitución de los miembros del Consejo de Administración, el pago de dividendos, cambios en el capital social emitido de la Cellnex y la adopción de ciertas enmiendas a los estatutos. No puede haber garantía de que cualquier accionista significativo actual o futuro actuará en pro del mejor interés para el Grupo, lo que podría, a su vez, afectar negativamente el negocio del Grupo, los resultados de las operaciones, la situación financiera y los flujos de efectivo del mismo.

Riesgos operativos

XVI) 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 el uso 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 similares o mejores 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 (por ejemplo, 5G, small cells, DAS, centros de datos/informática al extremo de la red o fibra) no sean dominantes en el futuro y que por tanto las tecnologías y la infraestructura que el Grupo utiliza actualmente resulten 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, podría disminuir significativamente la demanda de infraestructura existente. De hecho, el negocio de la difusión audiovisual está amenazado por el cambio que suponen nuevas tecnologías como la TV por cable, la TV vía satélite o los OTT, o los satélites de órbita baja podrían en el futuro desafiar la configuración de la red, lo que afectaría negativamente las perspectivas comerciales del servicio de infraestructura de telecomunicaciones. 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 implantación 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 instauración 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, la demanda de servicios inalámbricos basados en infraestructura.

Por su parte, ciertas tecnologías de redes complementarias basadas en small cells en las que el Grupo está trabajando activamente podrían desviar parte de las inversiones de sus clientes de las redes tradicionales basadas en infraestructura, lo que puede reducir la necesidad de que los ORM 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 vídeo por satélites de transmisión directa podría afectar de forma sustancial y negativa 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 audiovisual, 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 wifi 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 implantación 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.

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

El grado de implicación y compromiso con el medioambiente 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, Ambición empresarial del 1,5 °C o la iniciativa Science Based Targets [SBTi] dentro del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC), así como con nuestros grupos de interés 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.

XVIII) 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 situados 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 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 de 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 el negocio, perspectivas, resultado de las operaciones, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.

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.

Del mismo modo, tampoco se pueden garantizar los recursos básicos para prestar servicios a los clientes del Grupo. Algunas infraestructuras vinculadas al negocio de la difusión audiovisual están sujetas a las condiciones de renovación de contratos establecidas en el momento en que la empresa CTTI fue privatizada y aportó activos a Tradia, filial de Cellnex. La duración del contrato es de 35 años, distinguiendo un período obligatorio de 25 años hasta el 10 de febrero de 2025 sujeto a renovación por un período adicional de 10 años si Cellnex cumple con sus obligaciones de alquiler financiero hasta la fecha, el mantenimiento de la 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.

XIX) La incapacidad de captar y retener personal altamente cualificado podría afectar negativamente la capacidad del Grupo para operar su negocio

La capacidad del Grupo para operar su negocio, hacerlo crecer y ejecutar sus estrategias depende, en parte, de las contribuciones constantes de sus altos directivos y otros empleados clave. La pérdida de cualquiera de sus altos directivos principales, 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 de 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.

La incapacidad por parte del Grupo de captar y retener 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, perspectivas, resultados de operaciones, condición financiera y flujos de efectivo del Grupo.

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

El Grupo depende de 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 se ejecutan sobre la base de acuerdos con proveedores terceros, por lo que el Grupo depende de 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 casos podría generar una presión al alza en los precios de estos contratos y sería posible que el Grupo no pudiera renovar sus contratos en absoluto o al mismo ritmo que en el pasado y 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 estos servicios con otros proveedores en términos comparables, esto podría tener un efecto material adverso en el negocio y la capacidad

del Grupo de cumplir sus obligaciones contractuales, perspectivas, resultados de operaciones, condición financiera y flujos de efectivo.

Del mismo modo, cualquier disputa comercial con un proveedor, rescisión 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, perspectivas, resultados de operaciones, condición financiera y flujos de efectivo del Grupo.

Riesgos financieros

XXI) Riesgo de información financiera

Para cubrir los riesgos asociados a la información financiera y garantizar la fiabilidad de dicha información, el Grupo tiene implantado unos 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 llevarán a cabo 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 se encuentren uno o más empleados del Grupo, consultores, agentes, socios comerciales, contratistas, subcontratistas o socios de empresas conjuntas. Como resultado, el Grupo podría estar sujeto a sanciones y daños a la reputación si sus empleados, agentes, proveedores o socios comerciales cometen 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 rescisión 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.

XXII) Ingresos contratados previstos (backlog)

Los ingresos contratados previstos 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 generen 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. Además, los contratos con los principales clientes del segmento de Infraestructura de difusión audiovisual se enfrentarán a un nuevo ciclo de renovaciones en los próximos años con la mayoría de sus clientes. La rescisión de los contratos (churn) 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 Tre S.p.A. ("Wind Tre") 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) que en el caso de Telefonica el rango está desde -5% hasta +5% y de -15% a +5% para Wind Tre. Asimismo, la definición del Grupo de ingresos contratados previstos puede no ser necesariamente la misma que la utilizada por otras compañías que realizan actividades similares. Por dicho motivo 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, perspectivas, situación financiera, resultados de las operaciones y flujos de efectivo del Grupo. 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. En el caso de «obras y estudios», 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 las previsiones de la dirección en materia de 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, 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.

XXIII) 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, Suiza, Dinamarca, Suecia y Polonia, todos ellos fuera de la zona euro. Por tanto, está expuesto a riesgos de tipo de cambio y, en particular, al riesgo de fluctuación cambiaria en relación con el tipo de cambio entre el euro, por una parte, y la libra esterlina, el franco suizo, la corona danesa, la corona sueca y el esloti polaco, respectivamente. La estrategia del Grupo para cubrir el riesgo de tipo de cambio en inversiones en divisas distintas del euro no intenta necesariamente cubrir este riesgo por completo y tiende a una cobertura equilibrada de este riesgo. De hecho, el Grupo está abierto a evaluar diferentes estrategias de cobertura, incluyendo permitir que el Grupo tenga posiciones

significativas no cubiertas. Estas distintas estrategias de cobertura podrían implementarse durante un período razonable dependiendo del mercado y la evaluación previa del efecto de la cobertura. Los acuerdos de cobertura pueden instrumentarse mediante derivados o empréstitos 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, francos suizos, coronas danesas, la corona sueca y el esloti polaco puede tener consecuencias negativas para el Grupo, afectando su negocio, perspectivas, situación financiera, resultados de las operaciones y/o generación de flujo de efectivo.

XXIV) 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 el 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 (ver Nota 9 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas).

Al 31 de diciembre de 2021 y 2020 existe financiación contratada a terceros cubierta mediante mecanismos de cobertura de tipo de interés (ver Nota 11 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas).

XXV) 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 redes móviles (ORM) 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 Otros servicios de red.

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 de los cuales operan con un elevado nivel de apalancamiento 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, perspectivas, resultados de operación, situación financiera y flujos de efectivo del Grupo.

XXVI) 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 política del Grupo es mantener la flexibilidad de fuentes de financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas. Debido a esta política el Grupo tiene una liquidez disponible de aprox. 8.700 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 15 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 negativamente 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.

XXVII) 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. Por lo tanto, los resultados de las operaciones podrían verse afectados por la inflación y/o deflación, especialmente si Cellnex no consigue traspasar la inflación a los clientes.

XXVIII) Riesgo relativo al endeudamiento del Grupo

El endeudamiento actual del Grupo, que ha aumentado significativamente en los últimos años a medida que el Grupo ha expandido su negocio, o el endeudamiento futuro podría tener consecuencias negativas significativas en su negocio, perspectivas, resultados de operaciones, situación financiera, calificación corporativa y flujos de efectivo, que incluyen:

- 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, 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 compromisos financieros en contratos de financiación, como por ejemplo: limitación de la deuda, restricción de efectivo o 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.

El Grupo está expuesto al riesgo de tipo de interés a través de su endeudamiento corriente y no corriente. Los préstamos emitidos a tipo variable exponen al Grupo al riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, mientras que los préstamos a tipo fijo exponen al Grupo al riesgo de tipo de interés del valor razonable.

Cualquier aumento en las tasas de interés aumentaría los costes financieros del Grupo relacionados con su endeudamiento a tipo variable y aumentaría los costes de refinanciación de su endeudamiento existente y la emisión de nueva deuda, lo que podría afectar negativamente el negocio, las perspectivas, los resultados de operación, la situación financiera y el efectivo del Grupo.

XXIX) La Sociedad no puede garantizar que vaya a estar en condiciones de aplicar su Política de Remuneración al Accionista 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 Remuneración al Accionista 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 Remuneración al Accionista, ni que vaya a pagar dividendo alguno.

Riesgos de cumplimiento legal

XXX) Riesgos 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. Este 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.

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

Ciertos contratos importantes celebrados por el Grupo, incluidos los acuerdos de deuda importantes del Grupo y la mayoría de los acuerdos del Grupo con clientes ancla,

podrían modificarse o rescindirse si se activa una cláusula de cambio de control. Una cláusula de cambio de control puede activarse si un tercero, solo o en conjunto con otros, obtiene “influencia significativa” y/o “control” (que generalmente se define como tener (i) más del 50% de las acciones con derechos de voto (excepto en unos pocos casos excepcionales en los que este umbral se define como tener el 29% o más de las acciones con derecho a voto) o (ii) el derecho a nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del consejo de administración del Grupo correspondiente empresa). Una cláusula de cambio de control puede desencadenarse a nivel de Cellnex o solo a nivel de la filial pertinente que haya celebrado el contrato correspondiente. En ciertos contratos, la definición de control, y por lo tanto de un cambio de control, hace referencia específica a la ley aplicable en la jurisdicción relevante. Además, en relación con la contraprestación por la Transacción de CK Hutchison Holdings con respecto al Reino Unido que se espera liquidar parcialmente al cierre, en parte en efectivo y en parte mediante la emisión a Hutchison de nuevas Acciones y (si corresponde) la transferencia a Hutchison de Acciones propias, si como consecuencia de una oferta pública de adquisición previa al cierre de dicha operación un tercero (solo o concertado con otra persona) adquiere la mayoría de los votos de Cellnex, en lugar de entregar Acciones, Cellnex procurará que Hutchison reciba al cierre la contraprestación equivalente a la que hubiera recibido Hutchison de haber sido accionista de Cellnex en el momento de la Oferta Pública de Adquisición (ver Nota 21 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas). Por ejemplo, en el contexto de la Adquisición de Polkomtel, el Grupo suscribió un acuerdo de recompra con Polkomtel (según se define en el presente) en virtud del cual Polkomtel (o su representante) tendrá el derecho de exigir a Cellnex Polonia o Cellnex que venda y transfiera devolver las acciones de Polkomtel Infraestructura (vendidas de conformidad con Polkomtel SPA, como se define en el presente) a Polkomtel (o su representante), con un descuento del valor justo de mercado en caso de que (i) las acciones de Polkomtel Infraestructura se emitan o vendan a un Entidad Restringida (según se define dicho término en el Acuerdo de Recompra de Polkomtel), (ii) hay un cambio de control, sin el consentimiento previo por escrito de Polkomtel, mediante el cual una Entidad Restringida obtiene la propiedad mayoritaria o el control sobre Polkomtel Infraestructura o cualquiera de sus sociedades holding (distintas de Cellnex), (iii) se produzca un cambio de control, sin el consentimiento previo por escrito de Polkomtel, mediante el cual una Entidad Restringida pase a ser titular de más del 30% de Cellnex o ga ins control sobre Cellnex, o (iv) en determinadas circunstancias, si se produce un fallo crítico bajo el Polkomtel MSA. En caso de que ocurra alguno de los eventos desencadenantes (i) a (ii), Polkomtel puede optar por ejercer su derecho de conformidad con el Acuerdo de recompra de Polkomtel dentro de los tres meses o, alternativamente, que las tarifas de Polkomtel MSA se reduzcan en un 50%.

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.

Por otro lado, los bonos emitidos al amparo del Programa EMTN, los Bonos Convertibles, el Programa EMTN Garantizado (ver nota 15 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas) y los contratos de financiación bancaria del Grupo incluyen determinadas cláusulas de cambio de control que podrían desencadenar una amortización anticipada bajo el respectivo acuerdo de deuda.

Finalmente, las opciones de recompra de activos también pueden ejercerse en caso de incumplimiento explícito por parte de una empresa del Grupo de las obligaciones contractuales bajo los acuerdos de nivel de servicios con sus clientes ("SLA"). Estas opciones de recompra de activos se ejecutarán a un precio por debajo de la valoración justa del mercado. Además, el Grupo puede celebrar contratos relacionados con inversiones futuras conjuntas que tienen una cláusula de recompra por la cual el cliente tiene derecho a adquirir los activos relacionados durante períodos definidos. Si bien la gerencia del Grupo actualmente cree que la probabilidad de ejercer dicha opción no es alta, dado que requeriría que el cliente relevante realice un pago significativo al Grupo, el Grupo no puede garantizar que no se ejerzan dichas opciones.

Si se activa una cláusula de cambio de control incluida en cualquiera de los contratos importantes del Grupo, o si una empresa del Grupo no cumple con sus obligaciones contractuales en virtud de un SLA o un acuerdo de inversión conjunta, puede afectar material y adversamente el negocio del Grupo. perspectivas, resultados de operaciones, situación financiera y flujos de efectivo.

Anexo 2. Otros documentos de carácter público

A la fecha de formulación del presente Informe Anual Integrado, se dispone de información de carácter público presentada que debe ser de interés para su lectura de forma conjunta con el presente Informe de Gestión Consolidado del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2021 y que se detalla a continuación, de forma enunciativa no exhaustiva. Esta información no se incorpora como referencia en el presente Informe de Gestión Consolidado.

- Folleto informativo de oferta de venta y admisión a negociación de acciones de Cellnex Telecom, S.A.U. (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/7838-2/>).
- Suplemento al folleto informativo de oferta de venta y admisión a negociación de acciones de Cellnex Telecom, S.A.U. (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/7838-2/>).
- Folleto informativo de ampliación de capital de marzo de 2019 (<https://www.cellnextelecom.com/content/uploads/2019/05/Prospectus-Capital-Increase.pdf>).
- Folleto informativo de ampliación de capital de octubre de 2019 (<https://www.cellnextelecom.com/content/uploads/2019/10/Prospectus-Capital-Increase.pdf>).
- Folleto informativo de ampliación de capital de julio de 2020 (<https://www.cellnextelecom.com/en/capital-increase-july-2020-2/>).
- Folleto informativo de ampliación de capital de marzo 2021 (<https://www.cellnextelecom.com/en/2021-capital-increase-proposal/>).
- Programas de deuda (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/debt-programs/>).
- Documento de Registro Universal (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/emisiones-y-opas/>).
- Euro Medium Term Note Program (EMTN) Base Prospectus (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/emisiones-y-opas/>).
- Euro-Commercial Paper Programme (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/emisiones-y-opas/>).
- Informe del Consejo de Administración sobre bonos convertibles (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/emisiones-y-opas/>).
- Informe del auditor sobre bonos convertibles (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/emisiones-y-opas/>).

- Calificaciones de las agencias de rating (<https://www.cellnextelecom.com/en/rating-eng/>).
- Políticas corporativas (<https://www.cellnextelecom.com/>).
- Notas de prensa (<https://www.cellnextelecom.com/en/press-room/news/>).
- Hechos relevantes (<https://cellnextelecom.com/en/investor-relations/relevant-facts/>).
- Presentación de resultados (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/quarterly-results/>).
- Estados financieros consolidados anuales/semestrales e Informe Anual de Gobierno Corporativo (<https://www.cellnextelecom.com/en/investor-relations/annual-report/>).
- Los estatutos sociales de Cellnex Telecom S.A. pueden ser consultados en el Registro Mercantil de Barcelona.
- Página web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) (<https://www.cnmv.es/portal/home.aspx>).
- Página web del Grupo Cellnex (<https://www.cellnextelecom.com/en/>)
- Se recomienda encarecidamente la consulta de los estudios publicados por la comunidad de analistas. Consulte en: <https://www.cellnextelecom.com/en/recomendaciones-analistas/>
- Circular para accionistas de Hutchison: <https://www1.hkexnews.hk/listedco/listconews/sehk/2020/1201/2020120101741.pdf>

Anexo 3 Índice de los contenidos requeridos por la Ley 11/2018

Información solicitada por la Ley 11/2018	Materialidad	Contenidos GRI equivalentes (Versión 2016 si no se indica lo contrario)	Apartado del Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa	Número de página del Informe Anual Integrado 2021
Información general				
Breve descripción del modelo de negocio del grupo, que incluirá: 1. Su entorno empresarial, 2. Su organización y estructura, 3. Los mercados en los que opera, 4. sus metas y estrategias, 5. Los principales factores y tendencias que pueden afectar su evolución futura.	Material	GRI 102-1 GRI 102-2 GRI 102-3 GRI 102-4 GRI 102-6 GRI 102-7 GRI 102-14	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Modelo de negocio 2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad • Gobierno corporativo / Gobierno corporativo • Contexto y evolución del negocio • Perspectiva de negocio • Relaciones con los inversores / Cifras de mercado: Cellnex en Bolsa 3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas	17-31 90-104 117-150 151-152 164-167
Marco de reporting utilizado	Material	GRI 102-54	Este informe ha sido elaborado de acuerdo con la opción Esencial de los Estándares GRI	
Principio de materialidad	Material	GRI 102-46 GRI 102-47	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53
Políticas				
Una descripción de las políticas que aplica el grupo con respecto a estos temas, que incluirá: 1. Procedimientos de debida diligencia aplicados a la identificación, evaluación, prevención y mitigación de riesgos e impactos significativos 2. Procedimientos de verificación y control, incluidas las medidas que se han tomado.	Material	GRI 103-2 en lo que respecta al enfoque de gestión para cada área dentro de las dimensiones Económica, Ambiental y Social	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Gobierno corporativo • Gobierno corporativo • Sistema de Gestión Global ◦ Sistema de Gestión de riesgos ◦ Calidad y certificaciones • Contexto y evolución del negocio / Creación sostenida de valor / La contribución tributaria de Cellnex • Relaciones con los inversores / Cifras de mercado: Cellnex en Bolsa ◦ Remuneración al accionista ◦ Accionistas 3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos • Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Conciliación y flexibilidad laboral • Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos • Salud y seguridad en el trabajo 5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo • Gestión ambiental responsable • Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía • Huella de carbono y cambio climático 6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor • Clientes / Seguridad de la información • Proveedores / Cadena de suministro de Cellnex y compromiso con los proveedores	90-104 106-110 11-115 117-132 155 156 195 169-181 199-205 230-231 239-242 249-249 160-162 163-170
Riesgos				
Los principales riesgos relativos a estos temas en relación con las actividades las actividades del grupo, incluyendo, cuando sea pertinente y proporcionado, sus relaciones comerciales, productos o servicios que puedan tener efectos negativos en esas áreas, y cómo maneja esos riesgos el grupo, explicando los procedimientos utilizados para detectarlos y evaluarlos de acuerdo con los marcos de referencia nacionales, europeos o internacionales para cada tema. Se debe incluir información sobre los impactos que se han detectado, desglosándolos, en concreto sobre los principales riesgos a corto, medio y largo plazo.	Material	GRI 102-15	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Sistema de Gestión Global / Sistema de Gestión de riesgos 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex 5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales 8. Anexos / Anexo 1. Riesgos	106-110 224-227 232-238 280-313

Información solicitada por la Ley 11/2018	Materialidad	Contenidos GRI equivalentes (Versión 2016 si no se indica lo contrario)	Apartado del Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa	Número de página del Informe Anual Integrado 2021		
Cuestiones ambientales						
Información general detallada						
Información detallada sobre los efectos actuales y previsibles de las actividades de la compañía sobre el medio ambiente y, en su caso, sobre salud y seguridad, evaluación ambiental o procedimientos de certificación	Material	GRI 102-15	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Sistema de Gestión Global / Sistema de Gestión de riesgos	106-110		
			5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238		
			8. Anexos / Anexo 1. Riesgos	280-313		
			1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Contexto actual / Exposición a campos electromagnéticos	77-80		
	Material	GRI 103-2	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Sistema de Gestión Global / Calidad y certificaciones	111-115		
			5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Gestión ambiental responsable	230-231		
			2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Sistema de Gestión Global / Sistema de Gestión de riesgos	106-110		
Recursos dedicados a la prevención de riesgos ambientales	Material	GRI 102-15	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238		
			8. Anexos/ Anexo 1. Riesgos	280-313		
			Cellnex cuenta con un seguro de responsabilidad medioambiental conforme a la legislación vigente y una provisión de 67.198 € en 2021 (60.000 € en 2020). Nota 20 de las Cuentas Anuales Consolidadas			
La aplicación del principio de precaución, la cantidad de provisiones y garantías ante riesgos ambientales.	Material	GRI 102-11	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Contexto y evolución del negocio / Creación sostenida de valor / La contribución tributaria de Cellnex	132-133		
			5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238		
			Contaminación			
Medidas para prevenir, reducir o reparar las emisiones de carbono que afectan gravemente al medio ambiente, teniendo en cuenta cualquier forma de contaminación atmosférica específica de una actividad, incluido el ruido y la contaminación lumínica	Material	GRI 103-2	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo	230-231		
			• Gestión ambiental responsable	239-244		
			• Uso sostenible de los recursos	245-249		
Economía circular y prevención y gestión de residuos	No material	GRI 306-2 (2020)	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos	243		
			• Gestión de residuos			
			• Análisis del Ciclo de Vida (ACV) de los Servicios de Infraestructura para Telecomunicaciones (TIS)	243-244		
Acciones para combatir el desperdicio de alimentos	No material	No aplica	Cellnex considera este asunto como no material			
Uso sostenible de los recursos						
El consumo de agua y el suministro de agua de acuerdo con las limitaciones locales	No material	GRI 303-1 (2018)	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos / Consumo de agua Anexo	242		
			GRI 303-2 (2018)	GRI 303-5 (2018)	6. Tablas de KPI	350
					Consumo de materias primas y las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia de su uso	No material
Consumo, directo e indirecto, de energía	Material	GRI 302-1	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía	239-242		
			GRI 302-2	Anexo 6. Tablas de KPI	345-346	
Medidas tomadas para mejorar la eficiencia energética	Material	GRI 302-4	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía	239-242		
Uso de energías renovables.	Material	GRI 302-1	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía	239-242		

Información solicitada por la Ley 11/2018	Materialidad	Contenidos GRI equivalentes (Versión 2016 si no se indica lo contrario)	Apartado del Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa	Número de página del Informe Anual Integrado 2021
Cambio climático				
Elementos importantes de las emisiones de gases de efecto invernadero generados como resultado de las actividades de la empresa, incluido el uso de los bienes y servicios que produce	Material	GRI 305-1	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Huella de carbono y cambio climático	245-249
		GRI 305-2		
		GRI 305-3		
Las medidas adoptadas para adaptarse a las consecuencias del cambio climático	Material	GRI 102-11	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238
		GRI 102-15		
Metas de reducción establecidas voluntariamente a medio y largo plazo para reducir las emisiones GEI y medios implementados a tal fin	Material	GRI 305-5	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Huella de carbono y cambio climático / Iniciativa Science-Based Targets (SBT)	248-249
Biodiversidad				
Medidas tomadas para preservar o restaurar la biodiversidad	No material	GRI 103-2	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Biodiversidad	250-253
Impactos causados por actividades u operaciones en áreas protegidas	No material	GRI 304-1 GRI 304-2	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Biodiversidad	250-253
Cuestiones sociales y relativas a los empleados				
Empleo				
Número total y distribución de empleados por género, edad, país y clasificación profesional	Material	GRI 102-8	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas Anexo	164-165
		GRI 405-1.b		
Número total y distribución de modalidades de contrato de trabajo	Material	GRI 102-8	Anexo 6. Tablas de KPI	334-339
Promedio anual de contratos indefinidos, temporales y a tiempo parcial por género, edad y clasificación profesional	Material	GRI 102-8 GRI 405-1.b	Anexo 6. Tablas de KPI	334-339
Número de despidos por género, edad y clasificación profesional	Material	GRI 401-1.b	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas Anexo 6. Tablas de KPI	164-165 334-339
Remuneraciones medias y su evolución desagregadas por género, edad y clasificación profesional o igual valor	Material	GRI 405-2	Anexo 6. Tablas de KPI	340-341
Brecha salarial, remuneración de puestos de trabajo iguales o de media de la sociedad	Material	GRI 405-2	Anexo 6. Tablas de KPI	340-341
La remuneración media de los consejeros y directivos, incluyendo la retribución variable, dietas, indemnizaciones, el pago a los sistemas de previsión de ahorro a largo plazo y cualquier otra percepción desagregada por género	Material	GRI 102-35	Informe Anual de Remuneraciones de los Consejeros/as de Cellnex Telecom 2021 (Anexo 10) Apartado C del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11) El ratio obtenido del cálculo entre la retribución de la persona que ocupa el cargo de Consejero Delegado y la retribución media del Grupo es de 88,59 en 2021 (en 2020 fue de 65,85). La variación de la retribución media del Grupo con relación al año de 2020 fue del -7,70% (-2,6% en el periodo anterior) y la variación de la retribución del Consejero Delegado fue del 23,8% (-21% en el periodo anterior). Los cambios corresponden a la remuneración total devengada, excluidas las aportaciones a fondos de pensiones y primas de seguros de vida.	
		GRI 102-36		
		GRI 102-37		
		GRI 102-38		
		GRI 102-39		
Implantación de medidas de desconexión laboral	Material	GRI 103-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Conciliación y flexibilidad laboral	195
Empleados con discapacidad	Material	GRI 405-1.b	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas	165
Organización del trabajo				
Organización del tiempo de trabajo	Material	GRI 103-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Conciliación y flexibilidad laboral	195
Número de horas de absentismo	Material	GRI 403-9 (2018)	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo / Tasa de accidentes y absentismo	205
			Anexo 6. Tablas de KPI	344
Medidas destinadas a facilitar el disfrute de la conciliación y fomentar el ejercicio corresponsable de la misma por parte de ambos progenitores	Material	GRI 103-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Conciliación y flexibilidad laboral	195
Seguridad y salud				
Condiciones de salud y seguridad en el trabajo	Material	GRI 403-1 a GRI 403-8 (2018)	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-206

Información solicitada por la Ley 11/2018	Materialidad	Contenidos GRI equivalentes (Versión 2016 si no se indica lo contrario)	Apartado del Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa	Número de página del Informe Anual Integrado 2021
Accidentes de trabajo, en particular su frecuencia y gravedad, enfermedades profesionales, desagregados por género	Material	GRI 403-9 (2018)	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo / Tasa de accidentes y absentismo	205
		GRI 403-10 (2018)	Anexo 6. Tablas de KPI	343-344
Relaciones sociales				
Organización del diálogo social, incluidos los procedimientos para informar y consultar al personal y negociar con ellos	Material	GRI 402-1	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Diálogo social	197-198
Porcentaje de empleados cubiertos por convenio colectivo por país	Material	GRI 102-41	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Acuerdos colectivos	196-197
			Anexo 6. Tablas de KPI	337
Balance de los convenios colectivos, particularmente en el campo de la salud y la seguridad en el trabajo	Material	GRI 403-1 (2018)	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Acuerdos colectivos	196-197
		GRI 403-4 (2018)		
Formación				
Las políticas aplicadas en el campo de la formación	Material	GRI 404-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento / Formación	194
Cantidad total de horas de formación por categorías profesionales	Material	GRI 404-1	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento / Formación	194
			Anexo 6. Tablas de KPI	342
Accesibilidad				
Accesibilidad universal de las personas con discapacidad	Material	GRI 103-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados	165
Igualdad				
Medidas adoptadas para promover la igualdad de trato y de oportunidades entre hombres y mujeres	Material	GRI 103-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos / Plan de Igualdad y Protocolo contra el acoso y la discriminación	108-181
Planes de igualdad, medidas adoptadas para promover el empleo, protocolos contra el acoso sexual y por razón de género, la integración y la accesibilidad universal de las personas con discapacidad	Material	GRI 103-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos / Plan de Igualdad y Protocolo contra el acoso y la discriminación	180-181
Política contra todo tipo de discriminación y, en su caso, de gestión de la diversidad	Material	GRI 103-2	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos	169-181
Derechos humanos				
diligencia en derechos humanos. Prevención de los riesgos de vulneración de los derechos humanos y, en su caso, medidas para mitigar,	Material	GRI 102-16	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116
		GRI 102-17		
Denuncias por casos de vulneraciones de derechos humanos	Material	GRI 406-1	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116
Promoción y cumplimiento de las disposiciones de los convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo relacionadas con el respeto por la libertad de asociación y el derecho de negociación colectiva, la eliminación de la discriminación en el empleo y el entorno laboral, la eliminación del trabajo forzoso u obligatorio y la abolición efectiva del trabajo infantil	Material	GRI 408-1	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116
		GRI 409-1	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205
Anticorrupción y antisoborno				
Medidas adoptadas para prevenir la corrupción y el soborno	Material	GRI 102-16	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	99-104
			6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor	256-257
			<ul style="list-style-type: none"> Clientes / Responsabilidad con el cliente: enfoque y desempeño Proveedores / Cadena de suministro de Cellnex y compromiso con los proveedores 	
			GRI 102-17	263-270
		GRI 205-2	Anexo 1. Riesgos	280-313
Medidas para luchar contra el blanqueo de capitales	Material	GRI 205-3	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	99-104

Información solicitada por la Ley 11/2018	Materialidad	Contenidos GRI equivalentes (Versión 2016 si no se indica lo contrario)	Apartado del Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa	Número de página del Informe Anual Integrado 2021
Aportaciones a fundaciones y entidades sin ánimo de lucro	Material	GRI 201-1 GRI 413-1	En 2021, la contribución total a actividades de patrocinio o eventos por parte de Cellnex Telecom fue de 217.296 € (324.382 € en 2020), la contribución total a asociaciones de las que Cellnex es miembro fue de 799.523 € (355.283,18 € en 2020) y de donaciones de 2.692.660€.	
Sociedad				
Compromisos de la empresa con el desarrollo sostenible				
Impacto de la actividad de la sociedad en el empleo y el desarrollo local	Material	GRI 203-1	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones <ul style="list-style-type: none"> Objetivos de Desarrollo Sostenible Contexto actual Innovación 	68-71 72-80 81-87
		GRI 413-1	4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex	224-227
Relaciones mantenidas con los actores de las comunidades locales y las modalidades de diálogo con estos	Material	GRI 102-43	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica <ul style="list-style-type: none"> Plan Director ESG Grupos de interés 	54-58 59-67
		GRI 413-1	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Relaciones con los inversores 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Contribución social <ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la sociedad Colaboración de Cellnex con la sociedad Fundación Cellnex 	153-161 208-214 214-215 215-223
Acciones de asociación o patrocinio	Material	GRI 102-12	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Contribución social	59-67
		GRI 102-13	<ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la sociedad Colaboración de Cellnex con la sociedad Fundación Cellnex 	208-214 214-215 215-223
En 2021, la contribución total a actividades de patrocinio o eventos por parte de Cellnex Telecom fue de 217.296 euros (324.382 € en 2020), la contribución total a asociaciones de las que Cellnex es miembro fue de 799.523 € (355.283,18 € en 2020). La aportación a Tallon Boury & Associés ha sido de 55.134,79 € en 2021 (71.625,36 € en 2020), a Mayer Brown 21.000 € (21.000 € en 2020), a Kauffman 63.000 € (128.000 € en 2020), a Brunswick 112.000 € (98.659,79 € en 2020), a Utopia 60.000 € (60.000 € en 2020), a Hill+Knowlton Strategies 94.815,90 € (54.439,19 € en 2020).				
Subcontratación y proveedores				
Inclusión en la política de compras de cuestiones sociales, de igualdad de género y ambientales. Consideración en las relaciones con proveedores y subcontratistas de su responsabilidad social y ambiental	No material	GRI 102-9		
		GRI 308-1	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores	263-270
		GRI 308-2	<ul style="list-style-type: none"> Cadena de suministro de Cellnex y compromiso con los proveedores 	271
		GRI 414-1 GRI 414-2	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación, selección y seguimiento de proveedores 	
Sistemas de supervisión y auditorías y resultados las mismas	No material	GRI 103-2	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores / Evaluación, selección y seguimiento de proveedores	271
Consumidores				
Medidas para la salud y seguridad de los consumidores	No material	GRI 103-2	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor <ul style="list-style-type: none"> Responsabilidad con el cliente: enfoque y desempeño Atención al cliente Satisfacción del cliente Salud y Seguridad del cliente 	256-257 257-259 259-260 260-262
		GRI 103-2 GRI 418-1	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor <ul style="list-style-type: none"> Responsabilidad con el cliente: enfoque y desempeño Atención al cliente Satisfacción del cliente Salud y Seguridad del cliente 	256-257 257-259 259-260 260-262

Información solicitada por la Ley 11/2018	Materialidad	Contenidos GRI equivalentes (Versión 2016 si no se indica lo contrario)	Apartado del Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa	Número de página del Informe Anual Integrado 2021
Información tributaria				
Beneficios obtenidos por país	Material	GRI 207-4 (2019)	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad <ul style="list-style-type: none"> Contexto y evolución del negocio Perspectiva de negocio 	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas.
Impuestos sobre beneficios pagados	Material	GRI 207-1 (2019) GRI 207-4 (2019)	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad <ul style="list-style-type: none"> Contexto y evolución del negocio Perspectiva de negocio 	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas.
Subvenciones públicas recibidas	Material	GRI 201-4	No se ha recibido asistencia financiera significativa del gobierno.	

Información solicitada por el Reglamento (UE) 2020/852 sobre Taxonomía	Materialidad	Referencias usadas	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página del Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa
La proporción de actividades económicas elegibles para la taxonomía y no elegibles para la taxonomía en el volumen de negocios total	Material		2. GOBERNANZA – Mostrar como somos, actuando con integridad / Contexto y evolución del negocio / Taxonomía de la UE Anexo 7. Taxonomía de la UE	134-147 356-360
La proporción de actividades económicas elegibles para la Taxonomía y no elegibles para la Taxonomía en las inversiones totales en activos fijos (CapEx)	Material	Reglamento (UE) 2020/852 sobre taxonomía Reglamento Delegado (UE) 2021/2178 de la Comisión por el que se completa el Reglamento (UE) 2020/852 sobre taxonomía	2. GOBERNANZA – Mostrar como somos, actuando con integridad / Contexto y evolución del negocio / Taxonomía de la UE Anexo 7. Taxonomía de la UE	134-147 356-360
La proporción de actividades económicas elegibles para taxonomía y no elegibles para taxonomía en los gastos operativos (OpEx)	No material		—	—
Desglose de información cualitativa para los indicadores descritos anteriormente comprensión	Material	Reglamento Delegado (UE) 2021/2178 de la Comisión por el que se completa el Reglamento (UE) 2020/852 sobre taxonomía - Anexo 1.2	2. GOBERNANZA – Mostrar como somos, actuando con integridad / Contexto y evolución del negocio / Taxonomía de la UE Anexo 7. Taxonomía de la UE	134-147 356-360

Anexo 4. Índice de contenido GRI

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
CONTENIDOS GENERALES				
GRI 102 CONTENIDOS GENERALES 2016				
PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN				
102-1	Nombre de la organización	Cellnex Telecom, S.A.		
102-2	Actividades, marcas, productos y servicios	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Modelo de negocio	17-31	
102-3	Ubicación de la sede	Juan Esplandiú, 28007 Madrid		
102-4	Ubicación de las operaciones	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Modelo de negocio / Presencia geográfica y portfolio	32-37	
102-5	Propiedad y forma jurídica	Cellnex Telecom, S.A.		
102-6	Mercados servidos	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Modelo de negocio <ul style="list-style-type: none"> Modelo de negocio y cadena de valor Servicios Presencia geográfica y portfolio 	17-21 22-31 32-43	
102-7	Tamaño de la organización	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad <ul style="list-style-type: none"> Contexto y evolución del negocio Perspectiva de negocio Relaciones con los inversores / Cifras de mercado: Cellnex en Bolsa 	117-150 151-152 153-155	
102-8	Información sobre empleados y otros trabajadores	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas	154-165	
		Anexo 6. Tablas de KPI	336-337	
102-9	Cadena de suministro	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Modelo de negocio <ul style="list-style-type: none"> Modelo de negocio y cadena de valor Servicios 	17-21 22-31	
		6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores / Cadena de suministro de Cellnex y compromiso con los proveedores	263-270	
102-10	Cambios significativos en la organización y su cadena de suministro	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Modelo de negocio / Presencia geográfica y portfolio / Hechos relevantes en 2021	37-40	
		2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad <ul style="list-style-type: none"> Contexto y evolución del negocio Perspectiva de negocio 	117-150 151-152	
102-11	Principio o enfoque de precaución	Cellnex cuenta con un seguro de responsabilidad medioambiental conforme a la legislación vigente y una provisión de 67.198 euros en 2021 (60.000 euros en 2020). Nota 20 de las Cuentas Anuales Consolidadas		
		2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Contexto y evolución del negocio / Creación sostenida de valor / La contribución tributaria de Cellnex	132-133	
		5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238	
102-12	Iniciativas externas	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés	59-67	
		4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Contribución social <ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la sociedad Colaboración de Cellnex con la sociedad Fundación Cellnex 	208-214 214-215 215-223	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
102-13	Afiliación a asociaciones	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés En 2021, la contribución total a actividades de patrocinio o eventos por parte de Cellnex Telecom fue de 217.296 euros (324.382 € en 2020), la contribución total a asociaciones de las que Cellnex es miembro fue de 799.523 € (355.283,18 € en 2020). La aportación a Tallon Boury & Associés ha sido de 55.134,79 € en 2021 (71.625,36 € en 2020), a Mayer Brown 21.000 € (21.000 € en 2020), a Kauffman 63.000 € (128.000 € en 2020), a Brunswick 112.000 € (98.659,79 € en 2020), a Utopia 60.000 € (60.000 € en 2020), a Hill+Knowlton Strategies 94.815,90 € (54.439,19 € en 2020).	59-67	
ESTRATEGIA				
102-14	Declaración de altos ejecutivos responsables de la toma de decisiones	Entrevista al Presidente y al Consejero delegado 2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo	5-11 90-104	
102-15	Principales impactos, riesgos y oportunidades	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Sistema de Gestión Global / Sistema de Gestión de riesgos 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex 5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales 8. Anexos/ Anexo 1. Riesgos	106-110 224-227 232-238 280-313	
ÉTICA E INTEGRIDAD				
102-16	Valores, principios, estándares y normas de conducta	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	99-104	
102-17	Mecanismos de asesoramiento y denuncia de conductas éticas	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	99-104	
GOBERNANZA				
102-18	Estructura de gobernanza	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo	90-99	
102-19	Delegación de autoridad	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo Apartado C del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)	90-99	
102-20	Responsabilidad a nivel ejecutivo de temas económicos, ambientales y sociales	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Plan Director ESG 2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo Apartado H del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)	55-59 90-99	
102-21	Consulta a grupos de interés sobre temas económicos, ambientales y sociales	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés	59-67	
102-22	Composición del máximo órgano de gobierno y sus comités	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo Apartados C1.2, C1.3 y C2 del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)	90-99	
102-23	Presidente del máximo órgano de gobierno	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo	90-99	
102-24	Nominación y selección del máximo órgano de gobierno	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo	90-99	
102-25	Conflictos de interés	Apartado D del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)		
102-26	Función del máximo órgano de gobierno en la selección de propósitos, valores y estrategia	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo Apartado C del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)	90-99	
102-27	Conocimientos colectivos del máximo órgano de gobierno	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo	90-99	
102-28	Evaluación del desempeño del máximo órgano de gobierno	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo Apartado C.17 del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)	90-99	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
102-29	Identificación y gestión de impactos económicos, ambientales y sociales	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica <ul style="list-style-type: none"> Plan Director ESG Grupos de interés 2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo Anexo 1. Riesgos	55-59 59-67 90-99 280-313	
102-30	Eficacia de los procesos de gestión del riesgo	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global 8. Anexos / Anexo 1. Riesgos	105-116 280-313	
102-31	Evaluación de temas económicos, ambientales y sociales	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Plan Director ESG 2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global Anexo 1. Riesgos	55-59 105-116 280-313	
102-32	Función del máximo órgano de gobierno en la elaboración de informes de sostenibilidad	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Plan Director ESG Apartado H del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)	55-59	
102-33	Comunicación de preocupaciones críticas	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	90-104	
102-34	Naturaleza y número total de preocupaciones críticas	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	90-104	
102-35	Políticas de remuneración	Apartado C del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)		
102-36	Proceso para determinar la remuneración	Apartado C del Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2021 (Anexo 11)		
102-37	Involucramiento de los grupos de interés en la remuneración	Informe Anual de Remuneraciones de los Consejeros/as de Cellnex Telecom (Anexo 10)		
102-38	Ratio de compensación total anual	El ratio obtenido del cálculo entre la retribución de la persona que ocupa el cargo de Consejero Delegado y la retribución media del Grupo es de 88,59 en 2021 (65,85 en 2020)		
102-39	Proporción del aumento porcentual de la retribución total anual	La variación de la retribución media del Grupo con relación al año de 2020 fue del -8% (-2,6% en el periodo anterior) y la variación de la retribución del Consejero Delegado fue del 23,8% (-21% en el periodo anterior). Los cambios corresponden a la remuneración total devengada, excluidas las aportaciones a fondos de pensiones y primas de seguros de vida.		
PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS				
102-40	Lista de grupos de interés	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés	59-67	
102-41	Acuerdos de negociación colectiva	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Acuerdos colectivos Anexo 6. Tablas de KPI	196-197 337	
102-42	Identificación y selección de grupos de interés	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés	59-67	
102-43	Enfoque para la participación de los grupos de interés	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés	59-67	
102-44	Temas y preocupaciones clave mencionados	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Grupos de interés	59-67	
PRÁCTICAS PARA LA ELABORACIÓN DE INFORMES				
102-45	Entidades incluidas en los estados financieros consolidados	7. Bases para la elaboración del informe / Perímetro del Informe	274 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas	
102-46	Definición de los contenidos de los informes y las coberturas del tema	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad 7. Bases para la elaboración del informe / Estructura y contenido del Informe	51-53 273	
102-47	Lista de temas materiales	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
102-48	Reexpresión de la información	Los datos relativos a consumos energéticos y huella de carbono del 2020 han sido recalculados como línea base en 2020 de acuerdo a GHG Protocol.		
102-49	Cambios en la elaboración de informes	7. Bases para la elaboración del informe <ul style="list-style-type: none"> Estructura y contenido del Informe Perímetro del Informe 	273 274	
102-50	Período objeto del informe	Ejercicio fiscal 2021, que se extiende del 1 de enero de 2021 al 31 de diciembre de 2021		
102-51	Fecha del último informe	Febrero 2021		
102-52	Ciclo de elaboración de informes	Anual		
102-53	Punto de contacto para preguntas sobre el informe	7. Bases para la elaboración del informe / Datos de contacto	278	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
102-54	Declaración de elaboración del informe de conformidad con los estándares GRI	Este informe se ha elaborado de conformidad con la opción Esencial de los Estándares GRI		
102-55	Índice de contenidos GRI	8. Anexos / Anexo 4. Índice de contenido GRI	323-332	
102-56	Verificación externa	8. Anexos / Anexo 9. Informe de verificación limitada independiente	357-363	
TEMAS MATERIALES				
RIESGOS AMBIENTALES Y CLIMÁTICOS Y GESTIÓN DE IMPACTOS				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238	
GRI 307 CUMPLIMIENTO AMBIENTAL 2016				
307-1	Incumplimiento de la legislación y normativa ambiental	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238	
GRI 308 EVALUACIÓN AMBIENTAL DE PROVEEDORES 2016				
308-1	Nuevos proveedores que han pasado filtros de evaluación y selección de acuerdo con los criterios ambientales	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores / Evaluación, selección y seguimiento de proveedores	271	
308-2	Impactos ambientales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores / Cadena de suministro de Cellnex y compromiso con los proveedores	271	
Otros indicadores				
GRI 304 BIODIVERSIDAD 2016				
304-1	Centros de operaciones en propiedad, arrendados o gestionados ubicados dentro de o junto a áreas protegidas o zonas de gran valor para la biodiversidad fuera de áreas protegidas	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Biodiversidad	250-253	
304-2	Impactos significativos de las actividades, los productos y los servicios en la biodiversidad	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Biodiversidad	250-253	
ESTRATEGIA DE CAMBIO CLIMÁTICO Y HUELLA DE CARBONO				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo /Huella de carbono y cambio climático	245-249	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo /Huella de carbono y cambio climático	245-249	
GRI 305 EMISIONES 2016				
305-1	Emisiones directas de GEI (alcance 1)	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo /Huella de carbono y cambio climático Anexo 6. Tablas de KPI	245-249 347-349	
305-2	Emisiones indirectas de GEI al generar energía (alcance 2)	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo /Huella de carbono y cambio climático Anexo 6. Tablas de KPI	245-249 347-349	
305-3	Otras emisiones indirectas de GEI (alcance 3)	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo /Huella de carbono y cambio climático Anexo 6. Tablas de KPI	245-249 347-349	
305-4	Intensidad de las emisiones de GEI	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo /Huella de carbono y cambio climático Anexo 6. Tablas de KPI	245-249 347-349	
305-5	Reducción de las emisiones de GEI	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo /Huella de carbono y cambio climático	245-249	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
USO SOSTENIBLE DE RECURSOS				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos	239-244	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos	239-244	
GRI 302 ENERGÍA 2016				
302-1	Consumo energético dentro de la organización	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía	239-242	
		Anexo 6. Tablas de KPI	345-346	
302-2	Consumo energético fuera de la organización	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía	239-242	
		Anexo 6. Tablas de KPI	345-346	
302-4	Reducción del consumo energético	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía	239-242	
Otros indicadores				
GRI 303 AGUA Y EFLUENTES 2018				
303-1	Interacciones con el agua como recurso compartido	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos / Consumo de agua	242	
303-2	Gestión de impactos relacionados con la descarga de vertido de agua	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos / Consumo de agua	242	
303-5	Consumo de agua	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos / Consumo de agua	242	
		Anexo 6. Tablas de KPI	350	
GRI 306 EFLUENTES Y RESIDUOS 2020				
306-1	Generación de residuos e impactos significativos relacionados con los residuos	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos	243	
		<ul style="list-style-type: none"> Gestión de residuos Análisis del Ciclo de Vida (ACV) de los Servicios de Infraestructura para Telecomunicaciones (TIS) 	243-244	
306-2	Gestión de impactos significativos relacionados con los residuos	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos	243	
		<ul style="list-style-type: none"> Gestión de residuos Análisis del Ciclo de Vida (ACV) de los Servicios de Infraestructura para Telecomunicaciones (TIS) 	243-244	
306-3	Residuos generados	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos	243	
		<ul style="list-style-type: none"> Gestión de residuos Análisis del Ciclo de Vida (ACV) de los Servicios de Infraestructura para Telecomunicaciones (TIS) 	243-244	
306-4	Residuos no destinados a eliminación	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos	243	
		<ul style="list-style-type: none"> Gestión de residuos Análisis del Ciclo de Vida (ACV) de los Servicios de Infraestructura para Telecomunicaciones (TIS) 	243-244	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
306-5	Residuos destinados a eliminación	5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos <ul style="list-style-type: none"> Gestión de residuos Análisis del Ciclo de Vida (ACV) de los Servicios de Infraestructura para Telecomunicaciones (TIS) 	243 243-244	
CULTURA CORPORATIVA				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Cultura	167-186	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Cultura	167-186	
GRI 402 RELACIONES TRABAJADOR-EMPRESA 2016				
402-1	Plazos de aviso mínimos sobre cambios operacionales	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Gestión de personas / Diálogo social	197-198	
EQUIDAD, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados <ul style="list-style-type: none"> Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos / Plan de Igualdad y Protocolo contra el acoso y la discriminación Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos 	180-181 169-181	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados <ul style="list-style-type: none"> Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos / Plan de Igualdad y Protocolo contra el acoso y la discriminación Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos 	180-181 169-181	
GRI 405 DIVERSIDAD E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES 2016				
405-1	Diversidad en órganos de gobierno y empleados	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo / El Consejo de Administración de Cellnex 3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados	91-92 164-165	
		Anexo 6. Tablas de KPI	334-335	
405-2	Ratio del salario base y de la remuneración de mujeres frente a hombres	Anexo 6. Tablas de KPI	340-341	
GRI 406 NO DISCRIMINACIÓN 2016				
406-1	Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116	
ATRACCIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento	190-194	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento	190-194	
GRI 202 PRESENCIA EN EL MERCADO 2016				
202-1	Ratio del salario de categoría inicial estándar por sexo frente al salario mínimo local	Anexo 6. Tablas de KPI	341	
202-2	Proporción de altos ejecutivos contratados de la comunidad local	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Cultura / Potenciando nuestro talento siendo diversos e inclusivos	167-186	
GRI 401 EMPLEO 2016				
401-1	Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Anexo 6. Tablas de KPI	164-165 338-339	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
FORMACIÓN Y DESARROLLO				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento / Formación	194	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento / Formación	194	
GRI 404 FORMACIÓN Y ENSEÑANZA 2016				
404-1	Media de horas de formación al año por empleado	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento / Formación Anexo 6. Tablas de KPI	194 342	
404-2	Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Compromiso con nuestros empleados / Talento / Formación	194	
SEGURIDAD Y SALUD				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
GRI 403 SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO 2018				
403-1	Sistema de gestión de la seguridad y la salud en el trabajo	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-2	Identificación de peligros, evaluación de riesgos e investigación de incidentes	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-3	Servicios de salud en el trabajo	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-4	Participación de los trabajadores, consultas y comunicación sobre salud y seguridad en el trabajo	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-5	Formación de trabajadores sobre salud y seguridad en el trabajo	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-6	Fomento de la salud de los trabajadores	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-7	Prevención y mitigación de los impactos en la salud y la seguridad de los trabajadores directamente vinculados mediante relaciones comerciales	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-8	Trabajadores cubiertos por un sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo	199-205	
403-9	Lesiones por accidente laboral	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo / Tasa de accidentes y absentismo Anexo 6. Tablas de KPI	205 343-344	
403-10	Dolencias y enfermedades laborales	3. PERSONAS – Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos / Salud y seguridad en el trabajo / Tasa de accidentes y absentismo Anexo 6. Tablas de KPI	205 343-344	
POTENCIAR LA DIGITALIZACIÓN DE LA SOCIEDAD				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones • Objetivos de Desarrollo Sostenible • Contexto actual • Innovación 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex	68-71 72-80 81-87 224-227	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones <ul style="list-style-type: none"> Objetivos de Desarrollo Sostenible Contexto actual Innovación 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex	68-71 72-80 81-87 224-227	
GRI 203 IMPACTOS ECONÓMICOS INDIRECTOS 2016				
203-1	Inversiones en infraestructuras y servicios apoyados	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones <ul style="list-style-type: none"> Objetivos de Desarrollo Sostenible Contexto actual Innovación 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex	68-71 72-80 81-87 224-227	
CONTRIBUCIÓN SOCIAL				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Contribución social	208-223	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Contribución social	208-223	
GRI 204 PRÁCTICAS DE ADQUISICIÓN 2016				
204-1	Proporción de gasto en proveedores locales	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores / Cadena de suministro de Cellnex y compromiso con los proveedores	263-270	
GRI 413 COMUNIDADES LOCALES 2016				
413-1	Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica <ul style="list-style-type: none"> Plan Director ESG Grupos de interés 2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Relaciones con los inversores 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Contribución social <ul style="list-style-type: none"> Compromiso con la sociedad Colaboración de Cellnex con la sociedad Fundación Cellnex 	54-49 59-67 153-161 208-214 214-215 215-223	
Otros indicadores				
GRI 414 EVALUACIÓN SOCIAL DE LOS PROVEEDORES 2016				
414-1	Nuevos proveedores que han pasado filtros de selección de acuerdo con los criterios sociales	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores / Evaluación, selección y seguimiento de proveedores	171	
414-2	Impactos sociales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Proveedores <ul style="list-style-type: none"> Cadena de suministro de Cellnex y compromiso con los proveedores Evaluación, selección y seguimiento de proveedores 	263-270 271	
MITIGACIÓN DE LOS IMPACTOS DE LAS INFRAESTRUCTURAS				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Contexto actual / Exposición a campos electromagnéticos	77-80	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Contexto actual / Exposición a campos electromagnéticos	77-80	
GRI 416 SALUD Y SEGURIDAD DE LOS CLIENTES 2016				
416-1	Evaluación de los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos o servicios	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Contexto actual / Exposición a campos electromagnéticos	77-80	
CONFIDENCIALIDAD Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Sistema de Gestión Integrado 6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Clientes / Seguridad de la información	105-106 260-263	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Sistema de Gestión Integrado 6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Clientes / Seguridad de la información	105-106 260-263	
GRI 418 PRIVACIDAD DEL CLIENTE 2016				
418-1	Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor • Atención al cliente • Satisfacción del cliente	257-259 259-260	
GESTIÓN ECONÓMICA				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad • Contexto y evolución del negocio • Perspectiva de negocio	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad • Contexto y evolución del negocio • Perspectiva de negocio	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas	
GRI 201 DESEMPEÑO ECONÓMICO 2016				
201-4	Asistencia financiera recibida del gobierno	No se ha recibido asistencia financiera significativa del gobierno.		
GRI 207 FISCALIDAD 2019				
207-1	Enfoque fiscal	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad • Contexto y evolución del negocio • Perspectiva de negocio	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas	
207-2	Gobernanza fiscal, control y gestión de riesgos	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad • Contexto y evolución del negocio • Perspectiva de negocio	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas	
207-3	Participación de grupos de interés y gestión de inquietudes en materia fiscal	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad • Contexto y evolución del negocio • Perspectiva de negocio	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas	
207-4	Presentación de informes país por país	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad • Contexto y evolución del negocio • Perspectiva de negocio	117-150 151-152 Esta información se proporciona de forma detallada en las Cuentas Anuales Consolidadas	
GESTIÓN DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Sistema de Gestión Global/ Sistema de Gestión de riesgos 4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex 5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales 8. Anexos/ Anexo 1. Riesgos	106-110 224-227 232-238 280-313	

Estándar GRI	Contenido	Apartado del Informe Anual Integrado 2021	Número de página, URL y/o respuesta directa	Omisiones
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad/ Sistema de Gestión Global / Sistema de Gestión de riesgos	106-110	
		4. SOCIEDAD – Ser un facilitador del progreso social / Impacto socioeconómico de Cellnex	224-227	
		5. MEDIOAMBIENTE – Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo / Seguimiento y gestión de los principales riesgos, oportunidades e impactos ambientales	232-238	
		8. Anexos/ Anexo 1. Riesgos	280-313	
GOBIERNO CORPORATIVO				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo	90-104	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Gobierno corporativo	90-104	
GRI 415 POLÍTICA PÚBLICA 2016				
415-1	Contribuciones a partidos y/o representantes políticos	En 2021, al igual que en 2020, no hubo contribuciones a partidos y/o representantes políticos		
ÉTICA Y DERECHOS HUMANOS				
GRI 103 ENFOQUE DE GESTIÓN 2016				
103-1	Explicación del tema material y su cobertura	1. CELLNEX: Líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones / Visión estratégica / Materialidad	51-53	
103-2	El enfoque de gestión y sus componentes	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	90-104	
103-3	Evaluación del enfoque de gestión	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	90-104	
GRI 205 ANTICORRUPCIÓN 2016				
205-2	Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	90-104	
205-3	Casos de corrupción confirmados y medidas tomadas	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Gobierno corporativo / Ética y cumplimiento normativo	90-104	
GRI 206 COMPETENCIA DESLEAL 2016				
206-1	Acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal y las prácticas monopólicas y contra la libre competencia	En el ejercicio 2021, igual que en el ejercicio 2020, Cellnex no ha recibido demandas por prácticas de competencia desleal o monopolística, ni se ha iniciado expediente de oficio en este sentido por las autoridades de supervisión del mercado y la competencia. Asimismo, no se ha impuesto sanción firme alguna, pecuniaria o no, con motivo de las prácticas descritas.		
GRI 407 LIBERTAD DE ASOCIACIÓN Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA 2016				
407-1	Operaciones y proveedores cuyo derecho a la libertad de asociación y negociación colectiva podría estar en riesgo	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116	
GRI 408 TRABAJO INFANTIL 2016				
408-1	Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo infantil	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116	
GRI 409 TRABAJO FORZOSO U OBLIGATORIO 2016				
409-1	Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo forzoso u obligatorio	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116	
GRI 412 EVALUACIÓN DE DERECHOS HUMANOS 2016				
412-2	Formación de empleados en políticas o procedimientos sobre derechos humanos	2. GOBERNANZA – Mostrar cómo somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Compromiso de Cellnex con los Derechos Humanos	115-116	
GRI 419 CUMPLIMIENTO SOCIOECONÓMICO 2016				
419-1	Incumplimiento de las leyes y normativas en los ámbitos social y económico	En 2021 al igual que en 2020, no ha habido sanciones por incumplimiento de las leyes y normativas en los ámbitos social y económico		

Anexo 5. Temas SASB

Tema	Código SASB	Métrica	Informe Anual Integrado 2021 y/o respuesta directa	Número(s) de página
Huella ambiental de las operaciones	TC-TL-130a.1	Total de energía consumida, porcentaje de electricidad de la red y porcentaje de renovables	5. MEDIO AMBIENTE – Crecer con un enfoque ambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de la energía Anexo 6. Tablas KPI	239-242
				345-346
Protección de datos	TC-TL-220a.1	Descripción de las políticas y prácticas relacionadas con la publicidad basada en el comportamiento y la privacidad del cliente	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Clientes / Seguridad de la Información	260-262
	TC-TL-220a.2	Número de clientes cuya información se utiliza con propósitos secundarios		
	TC-TL-220a.3	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con la privacidad del cliente		
	TC-TL-220a.4	Número de solicitudes de intervención legal en relación con los datos del cliente, número de usuarios cuya información fue solicitada y porcentaje que dio lugar a la divulgación		
Seguridad de los datos	TC-TL-230a.1	Número de filtraciones de datos, porcentaje que implica información de identificación personal (PII), número de clientes afectados	6. CADENA DE VALOR – Extender nuestro compromiso a la cadena de valor / Clientes / Seguridad de la Información	260-262
	TC-TL-230a.2	Descripción del enfoque para identificar y abordar los riesgos para la seguridad de los datos, incluida la utilización de estándares de ciberseguridad de terceros		
Gestión de fin de vida del producto	TC-TL-440a.1	Materiales recuperados a través de programas de recuperación, porcentaje de materiales recuperados que fueron reutilizados, reciclados, y depositados en un vertedero	5. MEDIO AMBIENTE – Crecer con un enfoque ambiental sostenible a largo plazo / Uso sostenible de los recursos / Gestión de otros recursos <ul style="list-style-type: none">Gestión de residuosAnálisis del Ciclo de Vida (ACV) de los Servicios de Infraestructura de Telecomunicaciones (TIS)	243
				243-244
Comportamiento competitivo e Internet abierto	TC-TL-520a.1	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con las normas de competencia desleal.	En el ejercicio 2021, Cellnex no ha recibido denuncias por prácticas anticompetitivas o monopolísticas, ni las autoridades de supervisión del mercado o de la competencia han iniciado procedimientos de oficio. Asimismo, no recibió sentencias firmes ni ningún otro tipo de sanción por dichas prácticas. Por la naturaleza del negocio de Cellnex, este indicador no aplica. La velocidad de descarga es un servicio ofrecido directamente por los operadores móviles de red al cliente final. Por la naturaleza del negocio de Cellnex, este indicador no aplica.	
	TC-TL-520a.2	Velocidad media real de descarga sostenida de contenido propio y comercial y contenido no asociado		
	TC-TL-520a.3	Descripción de los riesgos y las oportunidades asociados a la neutralidad de la red, el pago por uso, la tarifa cero y las prácticas relacionadas		
Gestionar los riesgos sistémicos de las interrupciones tecnológicas	TC-TL-550a.1	Frecuencia de interrupción media del sistema y duración media de la interrupción del cliente	2. GOBIERNO – Mostrar como somos, actuando con integridad / Sistema de Gestión Global / Calidad y certificaciones / Calidad	111-114
	TC-TL-550a.2	Análisis de los sistemas para prestar un servicio sin trabas durante las interrupciones del servicio		
Métricas de actividad	TC-TL-000.A	Número de abonados de red inalámbrica	Por la naturaleza del negocio de Cellnex, este indicador no aplica	
	TC-TL-000.B	Número de abonados de línea fija		
	TC-TL-000.C	Número de abonados de banda ancha		
	TC-TL-000.D	Tráfico de red		

Anexo 6. Tablas de KPI

GRI 405-1 Diversidad de órganos de gobierno y empleados³²

	2021		2020		2019	
	Plantilla	%	Plantilla	%	Plantilla	%
Distribución por género						
Mujeres	861	30%	586	30%	394	25%
Hombres	2.016	70%	1.398	70%	1.188	75%
Total	2.877	100%	1.984	100%	1.582	100%
Distribución por edad						
Menores de 30 años	219	8%	132	7%	90	6%
30-45 años	1.204	42%	910	46%	745	47%
46-55 años	1.157	40%	793	40%	642	41%
Más de 55 años	297	10%	149	8%	105	7%
Total	2.877	100%	1.984	100%	1.582	100%
Clasificación profesional						
Alta dirección	9	0,3%	9	0,5%	8	0,5%
Directores	99	3%	76	4%	66	4%
Jefes de unidad/ Gerentes	301	10%	235	12%	121	8%
Coordinadores/ Otros profesionales	2.468	86%	1.664	84%	1.387	88%
Total	2.877	100%	1.984	100%	1.582	100%
Distribución por país						
España	1.289	45%	1.199	60%	1.209	76%
Italia	252	9%	171	9%	151	10%
Francia	259	9%	131	7%	98	6%
Suiza	50	2%	48	2%	35	2%
Países Bajos	107	4%	73	4%	76	5%
Reino Unido	307	11%	267	13%	13	1%
Irlanda	37	1%	25	1%	-	-
Portugal	61	2%	55	3%	-	-
Austria	23	1%	15	1%	-	-
Dinamarca	25	1%	-	-	-	-
Suecia	17	1%	-	-	-	-
Polonia	450	16%	-	-	-	-
Total	2.877	100%	1.984	100%	1.582	100%

³² Se incluye al CEO en la Alta Dirección

	2021				2020				2019			
	Mujeres	%	Hombres	%	Mujeres	%	Hombres	%	Mujeres	%	Hombres	%
Distribución por edad												
Menores de 30 años	105	48 %	114	52 %	59	45 %	73	55 %	38	42 %	52	58 %
30-45 años	437	36 %	767	64 %	313	34 %	597	66 %	213	29 %	532	71 %
46-55 años	264	23 %	893	77 %	182	23 %	611	77 %	125	19 %	517	81 %
Más de 55 años	55	19 %	242	81 %	32	21 %	117	79 %	18	17 %	87	83 %
Total	861	30 %	2.016	70 %	586	30 %	1.398	70 %	394	25 %	1.188	75 %
Clasificación profesional												
Alta dirección	1	11 %	8	89 %	1	11 %	8	89 %	0	0 %	8	100 %
Directores	14	14 %	85	86 %	11	14 %	65	86 %	10	15 %	56	85 %
Jefes de unidad/ Gerentes	77	26 %	224	74 %	63	27 %	172	73 %	27	22 %	94	78 %
Coordinadores/ Otros profesionales	769	31 %	1699	69 %	511	31 %	1153	69 %	357	26 %	1030	74 %
Total	861	30 %	2.016	70 %	586	30 %	1.398	70 %	394	25 %	1.188	75 %
Distribución por país												
España	328	25 %	961	75 %	288	24 %	911	76 %	273	23 %	936	77 %
Italia	89	35 %	163	65 %	62	36 %	109	64 %	50	33 %	101	67 %
Francia	110	42 %	149	58 %	51	39 %	80	61 %	41	42 %	57	58 %
Suiza	17	34 %	33	66 %	14	29 %	34	71 %	9	26 %	26	74 %
Países Bajos	29	27 %	78	73 %	20	27 %	53	73 %	17	22 %	59	78 %
Reino Unido	131	43 %	176	57 %	115	43 %	152	57 %	4	31 %	9	69 %
Irlanda	19	51 %	18	49 %	11	44 %	14	56 %	-	-	-	-
Portugal	28	46 %	33	54 %	24	44 %	31	56 %	-	-	-	-
Austria	7	30 %	16	70 %	1	7 %	14	93 %	-	-	-	-
Dinamarca	8	32 %	17	68 %	-	-	-	-	-	-	-	-
Suecia	5	29 %	12	71 %	-	-	-	-	-	-	-	-
Polonia	90	20 %	360	80 %	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	861	30 %	2.016	70 %	586	30 %	1.398	70 %	394	25 %	1.188	75 %

	2021				2020				2019			
	Mujeres	%	Hombres	%	Mujeres	%	Hombres	%	Mujeres	%	Hombres	%
Alta dirección												
Menores de 30 años	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
30-45 años	1	11%	1	11%	1	11%	1	11%	0	0%	1	13%
46-55 años	0	0%	3	33%	0	0%	2	22%	0	0%	3	38%
Más de 55 años	0	0%	4	44%	0	0%	5	56%	0	0%	4	50%
Total	1	11%	8	89%	1	11%	8	89%	0	0%	8	100%

GRI 102-8 Información sobre empleados y otros trabajadores (El número total de empleados por contrato laboral y tipo (permanente o temporal, a jornada completa o a media jornada), por género y categoría laboral)³³

	2021				2020				2019			
	Fijo	%	Temporal	%	Fijo	%	Temporal	%	Fijo	%	Temporal	%
	Plantilla	%	Plantilla	%	Plantilla	%	Plantilla	%	Plantilla	%	Plantilla	%
Distribución por género												
Mujeres	821	95 %	40	5 %	549	94 %	37	6 %	387	98 %	7	2 %
Hombres	1.963	97 %	53	3 %	1.363	97 %	35	3 %	1.174	99 %	14	1 %
Total	2.784	97 %	93	3 %	1.912	96 %	72	4 %	1.561	99 %	21	1 %
Distribución por edad												
Menores de 30 años	189	86 %	30	14 %	107	81 %	25	19 %	78	87 %	12	13 %
30-45 años	1.163	97 %	41	3 %	882	97 %	28	3 %	739	99 %	6	1 %
46-55 años	1.141	99 %	16	1 %	783	99 %	10	1 %	640	100 %	2	0,3 %
Más de 55 años	291	98 %	6	2 %	140	94 %	9	6 %	104	99 %	1	1 %
Total	2.784	97 %	93	3 %	1.912	96 %	72	4 %	1.561	99 %	21	1 %
Clasificación profesional												
Alta dirección	9	100 %	0	0 %	8	89 %	0	0 %	8	100 %	0	0 %
Directores	98	99 %	1	1 %	75	99 %	1	1 %	64	97 %	2	3 %
Jefes de unidad/ Gerentes	297	99 %	4	1 %	234	100 %	1	0,4 %	117	97 %	4	3 %
Coordinadores/ Otros profesionales	2.380	96 %	88	4 %	1.594	96 %	70	4 %	1.372	99 %	15	1 %
Total	2.784	97 %	93	3 %	1.911	96 %	72	4 %	1.561	99 %	21	1 %
Distribución por país												
España	1.272	99 %	17	1 %	1.181	98 %	18	2 %	1.195	99 %	14	1 %
Italia	251	100 %	1	0,4 %	169	99 %	2	1 %	151	100 %	0	0 %
Francia	246	95 %	13	5 %	129	98 %	2	2 %	97	99 %	1	1 %
Suiza	50	100 %	0	0 %	47	98 %	1	2 %	35	100 %	0	0 %
Países Bajos	87	81 %	20	19 %	62	85 %	11	15 %	70	92 %	6	8 %
Reino Unido	284	93 %	23	7 %	230	86 %	37	14 %	13	100 %	0	0 %
Irlanda	37	100 %	0	0 %	25	100 %	0	0 %	-	-	-	-
Portugal	61	100 %	0	0 %	55	100 %	0	0 %	-	-	-	-
Austria	22	96 %	1	4 %	14	93 %	1	7 %	-	-	-	-
Dinamarca	25	100 %	0	0 %	-	-	-	-	-	-	-	-
Suecia	17	100 %	0	0 %	-	-	-	-	-	-	-	-
Polonia	432	96 %	18	4 %	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	2.784	97 %	93	3 %	1.912	96 %	72	4 %	1.561	99 %	21	1 %

³³ Se incluye al CEO en la Alta Dirección

	2021		2020		2019	
	Jornada parcial	%	Jornada parcial	%	Jornada parcial	%
	Plantilla	%	Plantilla	%	Plantilla	%
Distribución por género						
Mujeres	46	5 %	36	6 %	19	5 %
Hombres	18	1 %	15	1 %	12	1 %
Total	64	2 %	51	3 %	31	2 %
Distribución por edad						
Menores de 30 años	2	1 %	3	2 %	1	1 %
30-45 años	33	3 %	26	3 %	18	2 %
46-55 años	19	2 %	12	2 %	8	1 %
Más de 55 años	10	3 %	10	7 %	4	4 %
Total	64	2 %	51	3 %	31	2 %
profesional						
Alta dirección	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Directores	0	0 %	1	1 %	1	2 %
Jefes de unidad/ Gerentes	0	0 %	4	2 %	3	2 %
profesionales	64	3 %	46	3 %	27	2 %
Total	64	2 %	51	3 %	31	2 %

GRI 102-41 Acuerdos de negociación colectiva

	2021		2020		2019	
	Empleados cubiertos por convenio colectivo	% de empleados cubiertos por convenio colectivo	Empleados cubiertos por convenio colectivo	% de empleados cubiertos por convenio colectivo	Empleados cubiertos por convenio colectivo	% de empleados cubiertos por convenio colectivo
España	1.275	99 %	1.193	90 %	1.093	90 %
Italia	252	100 %	171	100 %	151	100 %
Francia	259	100 %	131	100 %	59	60 %
Suiza	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Holanda	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Reino Unido	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Irlanda	0	0 %	0	0 %	-	-
Portugal	0	0 %	0	0 %	-	-
Austria	0	0 %	0	0 %	-	-
Dinamarca	0	0 %	-	-	-	-
Suecia	0	0 %	-	-	-	-
Polonia	0	0 %	-	-	-	-
Total	1.786	62%	1.495	75%	1.303	82%

GRI 401-1 Número total y la tasa de rotación de empleados durante el periodo objeto del informe, por grupo de edad, género y categoría laboral (solo lo relativo a despidos)

Nuevas contrataciones	2021		2020		2019	
	Nuevos empleados	Tasa de nuevos empleados	Nuevos empleados	Tasa de nuevos empleados ³⁴	Nuevos empleados	Tasa de nuevos empleados
Distribución por género						
Mujeres	330	38%	218	37%	40	10%
Hombres	699	35%	299	21%	91	8%
Total	1.029	36%	517	26%	131	8%
Distribución por edad						
Menores de 30 años	145	66%	76	58%	37	41%
30-45 años	410	34%	233	26%	60	8%
46-55 años	381	33%	156	20%	32	5%
Más de 55 años	93	31%	52	35%	2	2%
Total	1.029	36%	517	26%	131	8%
Distribución por países						
España	108	2%	71	6%	66	5%
Italia	94	9%	27	16%	26	17%
Francia	148	14%	48	37%	26	27%
Suiza	6	1%	12	25%	6	17%
Países Bajos	42	4%	3	4%	6	8%
Reino Unido	88	9%	270	101%	1	8%
Irlanda	8	1%	11	44%	-	-
Portugal	9	1%	57	104%	-	-
Austria	20	2%	18	120%	-	-
Dinamarca	11	1%	-	-	-	-
Suecia	17	2%	-	-	-	-
Polonia	478	46%	-	-	-	-
Total	1.029	36%	517	26%	131	

³⁴ En 2020 se han registrado más altas que los empleados ya existentes en el país, en Reino Unido, Portugal y Austria.

Rotación de empleados	2021		2020		2019	
	Rotación de empleados	Tasa de rotación de empleados	Rotación de empleados	Tasa de rotación de empleados	Rotación de empleados	Tasa de rotación de empleados
Distribución por género						
Mujeres	138	16 %	35	6 %	16	4 %
Hombres	153	8 %	96	7 %	58	5 %
Total	291	10 %	131	7 %	74	5 %
Distribución por edad						
Menores de 30 años	78	36 %	9	7 %	11	12 %
30-45 años	163	14 %	38	4 %	19	3 %
46-55 años	49	4 %	14	2 %	9	1 %
Más de 50 años	1	0 %	64	43 %	35	33 %
Total	291	10 %	125	6 %	74	5 %
Distribución por países						
España	75	6 %	83	7 %	60	5 %
Italia ³⁵	-5	(2) %	7	4 %	9	6 %
Francia	60	23 %	14	11 %	1	1 %
Suiza	2	4 %	1	2 %	4	11 %
Holanda	8	7 %	4	5 %	0	0 %
Reino Unido	40	13 %	17	6 %	0	0 %
Irlanda	6	16 %	3	12 %	-	-
Portugal	6	10 %	0	0 %	-	-
Austria	20	87 %	2	13 %	-	-
Dinamarca	10	40 %	-	-	-	-
Suecia	12	71 %	-	-	-	-
Polonia	57	13 %	-	-	-	-
Total	291	10 %	131	61 %	74	23 %

Despidos	2021		2020		2019	
	Personal despedido	%	Personal despedido	%	Personal despedido	%
Distribución por género						
Mujeres	2	67%	12	17%	8	19%
Hombres	1	33%	57	83%	34	81%
Total	3	0,1%	69	3%	42	3%
Distribución por edad						
Menores de 30 años	1	33%	1	1%	0	0 %
30-45 años	1	33%	13	19%	4	10%
46-55 años	1	33%	5	7%	8	19%
Más de 55 años	0	0%	50	72%	30	71%
Total	3	0,1%	69	3%	42	3%
Clasificación profesional						
Alta dirección	0	0%	0	0 %	0	0 %
Directores	0	0%	1	1%	1	2%
Jefes de unidad/ Gerentes	0	0%	2	3%	1	2%
Coordinadores/ Otros profesionales	3	100%	66	96%	40	95%
Total	3	0,1%	69	3%	42	3%

³⁵ En 2021 se registró en Italia un nº de altas mayor que el nº de bajas

405-2 Relación entre salario base y remuneración de mujeres y hombres - Brecha de género³⁶

	2021	2020	2019
España	3%	2%	4%
Italia	20%	16%	17%
Francia	13%	22%	26%
Suiza	18%	17%	14%
Países Bajos	32%	26%	17%
Reino Unido	39%	35%	53%
Irlanda	42%	35%	-
Portugal	6%	9%	-
Austria	43%	-	-
Dinamarca	(5%)	-	-
Suecia	38%	-	-
Polonia	4%	-	-
Total	9,0%	12,7%	7,9%

	2021	2020	2019
Evolución salarial	(7,7%)	(2,6%)	3,8%

³⁶ La brecha salarial está calculada teniendo en cuenta la siguiente fórmula: ((Mediana del salario base + Otro tipo de incentivos hombre) - (Mediana del Salario base + Otro tipo de incentivos mujer)) / (Mediana de Salario base + Otro tipo de incentivos hombre). La media de la brecha salarial global en 2021 es de 14.26%.

Remuneraciones medias y su evolución desagregadas por género, edad y categoría laboral o igual valor (euros):

			2021				2020				2019			
			Alta dirección	Directores	Jefes de unidad/ Gerentes	Coordinadores/ Otros profesionales	Alta dirección	Directores	Jefes de unidad/ Gerentes	Coordinadores/ Otros profesionales	Alta dirección	Directores	Jefes de unidad/ Gerentes	Coordinadores/ Otros profesionales
Menores de 30 años	Hombres	Salario base	-	-	44.240 €	34.315 €	-	60.000 €	53.810 €	35.973 €	-	60.000 €	50.000 €	35.994 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	-	-	51.240 €	36.837 €	-	750.000 €	56.501 €	38.827 €	-	69.000 €	60.000 €	38.885 €
	Mujeres	Salario base	-	-	32.860 €	34.195 €	-	-	33.000 €	36.211 €	-	24.000 €	-	37.697 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	-	-	39.432 €	37.299 €	-	-	37.330 €	39.023 €	-	25.078 €	-	40.928 €
30-45 años	Hombres	Salario base	*	135.043 €	75.250 €	42.764 €	500.000 €	131.272 €	73.330 €	43.732 €	370.000 €	109.099 €	69.533 €	41.697 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	*	182.860 €	88.576 €	47.002 €	800.000 €	172.965 €	87.375 €	47.993 €	592.000 €	138.481 €	82.035 €	45.670 €
	Mujeres	Salario base	*	133.455 €	76.261 €	42.357 €	*	138.440 €	73.032 €	43.626 €	-	108.333 €	66.278 €	41.282 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	*	176.419 €	90.523 €	46.343 €	*	173.273 €	84.856 €	47.838 €	-	134.500 €	79.407 €	45.547 €
46-55 años	Hombres	Salario base	215.000 €	145.084 €	72.002 €	46.250 €	180.000 €	152.967 €	80.659 €	49.004 €	310.000 €	135.166 €	74.546 €	48.817 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	322.500 €	190.615 €	84.945 €	50.384 €	252.000 €	204.177 €	96.828 €	53.443 €	486.333 €	174.682 €	90.316 €	53.004 €
	Mujeres	Salario base	-	129.574 €	77.761 €	44.820 €	-	140.667 €	73.045 €	46.060 €	-	111.973 €	78.584 €	46.734 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	-	166.289 €	90.349 €	49.652 €	-	182.850 €	86.223 €	50.651 €	-	143.227 €	94.936 €	51.375 €
Mayores de 55 años	Hombres	Salario base	391.667 €	157.672 €	76.336 €	54.011 €	427.500 €	158.163 €	79.287 €	59.670 €	356.667 €	132.844 €	98.617 €	54.189 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	700.000 €	208.302 €	87.519 €	59.455 €	703.375 €	205.877 €	94.784 €	65.351 €	575.167 €	173.827 €	114.535 €	59.013 €
	Mujeres	Salario base	-	173.000 €	*	47.616 €	-	155.150 €	-	44.780 €	-	161.933 €	59.486 €	37.397 €
		Salario base + Otro tipo de incentivos	-	235.700 €	*	52.566 €	-	208.585 €	-	47.968 €	-	205.012 €	68.409 €	39.650 €

*Por motivos de confidencialidad, no se reportan los datos de la retribución media en las categorías indicadas.

202-1 Proporción del salario estándar de entrada por género en comparación con el local

		España	Francia	Italia	Suiza	Países Bajos	Reino Unido	Irlanda	Portugal	Austria	Dinamarca	Suecia	Polonia	Promedio Total
Relación de la diferencia entre el salario más bajo y el salario mínimo interprofesional	2021	1,33	1,05	1,13	1,14	1,13	1,1	1,81	1,69	No aplica	No aplica	No aplica	1,14	1,28
	2020	1,35	1,52	1,08	1,16	1,15	1	1,37	1,43	No aplica	-	-	-	1,26
	2019	1,49	1,64	1,07	1,3	1,1	1,32	-	-	-	-	-	-	1,32

GRI 404-1 Horas de formación al año desglosadas por sexo y clasificación profesional

	2021		2020*		2019	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Alta dirección	78	354	1	282	-	44
Directores	1.319	1.051	1.448	2.091	313	949
Gerentes	2.078	3.065	3.825	4.161	1.148	4.032
Otros profesionales	9.152	27.293	16.597	30.699	9.742	38.090
Total	12.627	31.762	21.871	37.233	11.202	43.115

Horas de formación por país

	2021	2020	2019
España	32.340	46.337	46.374
Italia	6.310	7.455	5.826
Francia	186	712	1.007
Suiza	319	794	798
Países Bajos	400	931	81
Reino Unido	2.502	1.375	231
Irlanda	124	339	-
Portugal	582	1.161	-
Austria	286	-	-
Dinamarca	317	-	-
Suecia	195	-	-
Polonia	828	-	-
Total	44.389	59.104	54.318

Media de horas de formación

	2021	2020	2019
Distribución por género			
Mujeres	14,7	37,3	28,4
Hombres	15,8	26,6	36,3
Clasificación profesional			
Alta dirección	47,9	31,4	5,5
Directores	23,9	46,6	19,1
Jefes de unidad/ Gerentes	17,1	34,0	42,8
Coordinadores/ Otros profesionales	14,8	28,4	34,5
Distribución por país			
España	25,1	38,6	38,4
Italia	25,0	43,6	38,6
Francia	0,7	5,4	10,3
Suiza	6,4	16,5	22,8
Países Bajos	3,7	12,8	1,1
Reino Unido	8,2	5,2	17,8
Irlanda	3,4	13,5	-
Portugal	9,5	21,1	-
Austria	12,4	-	-
Dinamarca	12,7	-	-
Suecia	11,5	-	-
Polonia	1,8	-	-
Total	15,4	29,8	34,3

GRI 403-9 Lesiones por accidente laboral y GRI 403-10 Dolencias y enfermedades laborales

España	2021			2020		2019	
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	2,13	1,59	0	4,41	2,17	1,26
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0,069	0,05	0	0,14	0,067	0,001
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	0	7	1	2
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	0	0
Italia							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	9,44	10,74	0	0
Índice de gravedad del accidente (IG)	0,73	0	0,26	2,24	0,07	0	0
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	1	2	0	0
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	0	0
Francia							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	4,98	0	2,12	0	0	0	0
Índice de gravedad del accidente (IG)	0,015	0	0,006	0	0	0	0
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	0	0	0	0
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	0	0
Suiza							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	0	0	0	0
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	0	0	0	0
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	0	0	0	0
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	0	0
Países Bajos							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	0	0	0	0
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	0	0	0	0
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	0	0	0	0
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	0	0
Reino Unido							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	0	0	0	0
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	0	0	0	0
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	0	0	0	0
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	0	0
Irlanda							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	0	0	-	-
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	0	0	-	-
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	0	0	-	-
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	-	-
Portugal							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	0	0	-	-
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	0	0	-	-
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	0	0	-	-
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	0	0	-	-
Austria							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	-	-	-	-
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	-	-	-	-
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	-	-	-	-
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	-	-	-	-
Dinamarca							
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	-	-	-	-
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	-	-	-	-
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	-	-	-	-

	2021		2020		2019	
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	-	-	-
Suecia						
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	-	-	-
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	-	-	-
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	-	-	-
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	-	-	-
Polonia						
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	0	0	0	-	-	-
Índice de gravedad del accidente (IG)	0	0	0	-	-	-
Incidencias de accidentes laborales	0	0	0	-	-	-
Incidencia de enfermedades profesionales	0	0	0	-	-	-
Total						
Índice de frecuencia de accidentes (IF)	6E-09	1E-12	9E-13			
Índice de gravedad del accidente (IG)	7,98E-08	3,21E-08	4,64E-11			
Incidencias de accidentes laborales	—	—	—			
Incidencia de enfermedades profesionales	—	—	—			

Horas de absentismo

	2021	2020	2019
España	65.160	79.223	59.093
Italia	3.472	4.680	4.832
Francia	4.375	3.836	1.092
Suiza	2.618	705	634
Países Bajos	5.802	7.977	2.946
Reino Unido	9.671	5.377	0
Irlanda	272	0	-
Portugal	4.128	432	-
Austria	120	-	-
Dinamarca	97	-	-
Suecia	0	-	-
Polonia	8.081	-	-
Total	103.795	102.230	68.596

Índice de frecuencia de accidentes (IF) = (Nº de accidentes con baja / Nº de horas trabajadas) x 10⁶

Índice de gravedad de accidentes (IG) = (Nº días perdidos por accidentes con baja/Nº horas trabajadas) x 10³

Horas trabajadas: Número de horas teóricas

Días perdidos: Número de días perdidos por absentismo clínico (por accidente)

GRI 302-1 Consumo de energía dentro de la organización

Consumo de gasolina por país [KWh]

	2021	2020 recalculado (año base)*
España	67.274	28.797
Italia	0	0
Francia	0	0
Suiza	0	0
Países Bajos	0	0
Reino Unido	0	0
Irlanda	0	0
Portugal	0	0
Austria	0	0
Dinamarca	0	0
Suecia	0	0
Polonia	329.643	333.124
Total	396.917	361.921

Consumo de gas natural por país [KWh]

	2021	2020 recalculado (año base)*
España	0	0
Italia	0	0
Francia	0	0
Suiza	0	0
Países Bajos	146	571
Reino Unido	0	0
Irlanda	0	0
Portugal	0	0
Austria	0	0
Dinamarca	0	0
Suecia	0	0
Polonia	0	0
Total	146	571

*Los datos han sido recalculados como línea base en 2020 de acuerdo a GHG Protocol. Por ese motivo se reportan datos en países no incluidos en el perímetro FY20 o que han sufrido ampliaciones de perímetro con respecto a lo reportado anteriormente, por ello se han visto modificados los datos reportados en el Informe Anual de 2020.

Consumo de diesel por país [KWh]

	2021	2020 recalculado (año base)*
España	2.075.695	2.332.675
Italia	0	0
Francia	0	0
Suiza	0	0
Países Bajos	21.297	3.066
Reino Unido	0	0
Irlanda	0	0
Portugal	0	0
Austria	0	0
Dinamarca	0	0
Suecia	0	0
Polonia	194.692	196.748
Total	2.291.684	2.532.489

GRI 302-2 Consumo de energía fuera de la organización

Consumo de electricidad por país [KWh]

	2021	2020 recalculado (año base)*
España + Corporación	328.487.579	301.551.604
Italia	612.372.583	555.233.631
Francia	0	0
Suiza	21.692	21.855
Países Bajos	32.968.039	34.989.500
Reino Unido	60.992.435	58.248.007
Irlanda	378.239	576.404
Portugal	0	0
Austria	0	0
Dinamarca	40.652	42.681
Suecia	29.846.884	29.048.252
Polonia	159.575.385	161.260.480
Total	1.224.683.488	1.140.972.414

*Los datos han sido recalculados como línea base en 2020 de acuerdo a GHG Protocol. Por ese motivo se reportan datos en países no incluidos en el perímetro FY20 o que han sufrido ampliaciones de perímetro con respecto a lo reportado anteriormente, por ello se han visto modificados los datos reportados en el Informe Anual de 2020.

GRI 305-1, 305-2 y 305-3 Emisiones de GEI en Cellnex España, Italia, Francia, Países Bajos, Suiza y Reino Unido (tCO₂eq)

Emisiones de Cellnex España y Corporación (t CO ₂ eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	1.867	1.970
Alcance 2	35.713	81.223
Alcance 3	53.491	60.314
Total	91.071	143.507

Emisiones de Cellnex Italia (t CO ₂ eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	1.127	1.067
Alcance 2	110.444	174.900
Alcance 3	66.196	57.663
Total	177.767	233.630

Emisiones de Cellnex Francia (t CO ₂ eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	73	57
Alcance 2	0	0
Alcance 3	20.305	17.382
Total	20.379	17.439

Emisiones de Cellnex Suiza (t CO ₂ eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	0	0
Alcance 2	0	0
Alcance 3	6.801	5.140
Total	6.801	5.140

Emisiones de Cellnex Países Bajos (t CO ₂ eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	49	278
Alcance 2	2.762	5.430
Alcance 3	12.511	19.190
Total	15.322	24.898

Emisiones de Cellnex Reino Unido (t CO ₂ eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	0	0
Alcance 2	0	0
Alcance 3	48.187	47.993
Total	48.187	47.993

Emisiones de Cellnex Irlanda (t CO ₂ eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	0	0
Alcance 2	0	0
Alcance 3	10.282	9.641
Total	10.282	9.641

Emisiones de Cellnex Portugal (t CO2eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	0	0
Alcance 2	0	0
Alcance 3	33.264	28.455
Total	33.264	28.455

Emisiones de Cellnex Austria (t CO2eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	110	116
Alcance 2	0	0
Alcance 3	2.877	3.039
Total	2.987	3.155

Emisiones de Cellnex Dinamarca (t CO2eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	5	5
Alcance 2	15	16
Alcance 3	25.224	26.482
Total	25.244	26.503

Emisiones de Cellnex Suecia (t CO2eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	0	0
Alcance 2	0	0
Alcance 3	826	801
Total	826	801

Emisiones de Cellnex Polonia (t CO2eq)	2021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	263	263
Alcance 2	179.786	181.684
Alcance 3	69.466	59.312
Total	249.515	241.259

Distribución por país	2021	2020 recalculado (año base)*
Corporación + España	91.071	143.507
Italia	177.767	233.630
Francia	20.379	17.439
Suiza	6.801	5.140
Países Bajos	15.322	24.898
Reino Unido	48.187	47.993
Irlanda	10.282	9.641
Portugal	33.264	28.455
Austria	2.987	3.155
Dinamarca	25.244	26.503
Suecia	826	801
Polonia	249.515	241.259
Total	681.646	782.421

Distribución por alcance	2.021	2020 recalculado (año base)*
Alcance 1	3.494	3.756
Alcance 2	328.720	443.253
Alcance 3	349.431	335.413
Total	681.646	782.421

*Los datos de la huella de carbono de 2020 se han recalculado según el GHG Protocol, ya que ha habido cambios estructurales y metodológicos relevantes en 2021 que afectan al año base. Por ese motivo se reportan datos en países no incluidos en el perímetro FY20 o que han sufrido ampliaciones de perímetro con respecto a lo reportado anteriormente, por ello se han visto modificados los datos reportados en el Informe Anual de 2020.

GRI 303-5 Consumo de agua

Consumo de agua por país [m³]

	2021			2020		
	Agua (red de suministro)	Agua (agua de lluvia)	Total	Agua (red de suministro)	Agua (agua de lluvia)	Total
España	8.765	854	9.619	9.216	926	10.142
Italia	751	0	751	0	0	0
Francia	495	0	495	0	0	0
Suiza	19.889	0	19.889	0	0	0
Países Bajos	1.566	0	1.566	3.024	0	3.024
Reino Unido	0	0	0	0	0	0
Irlanda	0	0	0	0	0	0
Portugal	0	0	0	0	0	0
Austria	0	0	0	0	0	0
Dinamarca	0	0	0	-	-	-
Suecia	0	0	0	-	-	-
Polonia	0	0	0	-	-	-
Total	31.466	854	32.320	12.240	926	13.166

GRI 204-1 Proporción de gasto en proveedores locales

	2021			2020		
	Número de proveedores	Número de proveedores locales	% de proveedores locales	Número de proveedores	Número de proveedores locales	% de proveedores locales
España	1.734	1.544	89 %	1.638	1.468	90 %
Italia	433	410	95 %	483	455	94 %
Francia	605	545	90 %	279	263	94 %
Suiza	180	165	92 %	90	82	91 %
Países Bajos	317	282	89 %	187	169	90 %
Reino Unido	300	283	94 %	189	160	85 %
Irlanda	183	148	81 %	37	36	97 %
Portugal	146	127	87 %	108	99	92 %
Austria	42	11	26 %	-	-	-
Dinamarca	64	62	97 %	-	-	-
Suecia	127	125	98 %	-	-	-
Polonia	204	199	98 %	-	-	-
Total	3.898	3.504	90%	3.011	2.732	91%

Anexo 7. Taxonomía UE

Ingresos

FACTURACIÓN				CONTRIBUCIÓN SUSTANCIAL (%)							NHDS (Si/No)						Salvaguardas mínimas (Si/No)	% Facturación alineada con la taxonomía (Año N)	% Facturación alineada con la taxonomía (Año N-1)	Actividad Facilitadora	Actividad Transición
Actividades económicas	Código Taxonomía	Facturación total (EUR)	Proporción facturación (%)	Mitigación CC	Adaptación CC	Agua y recursos marinos	Economía circular	Contaminación	Biodiversidad y ecosistemas	Mitigación CC	Adaptación CC	Agua y recursos marinos	Economía circular	Contaminación	Biodiversidad y ecosistemas						
A. ACTIVIDADES ELEGIBLES EN LA TAXONOMÍA																					
A.1 Actividades ambientalmente sostenibles (ALINEADAS)																					
TBD		-	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A		
(A.1) Facturación actividades alineadas con la taxonomía		-	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A		
A.2 Actividades elegibles, pero no ambientalmente sostenibles (NO ALINEADAS)																					
Proceso de datos, hosting y actividades relacionadas	8.1	12,854,743	0.51%																		
Actividades de programación y emisión de radio y televisión	8.3	47,708,445	1.88%																		
Instalación, mantenimiento y reparación de instrumentos y dispositivos para medir, regular y controlar la eficiencia energética de los edificios	7.5	32,378	0.00%																		
(A.2) Facturación actividades elegibles, pero no alineadas con la taxonomía		60,595,566	2.39%																		
Total (A.1 + A.2)		60,595,566	2.39%																		
B. ACTIVIDADES NO ELEGIBLES EN LA TAXONOMÍA																					
(B) Facturación de actividades no elegibles Taxonomía		2,475,472,474	97.61%																		
TOTAL A+B		2,536,068,040¹	100%																		

- Dentro de la actividad 8.1 se incluye integralmente los ingresos de Datacenters. Se considera como una actividad de transición en el Anexo I de Mitigación al Cambio Climático.
- Dentro de la actividad 8.3 se incluye MCPN y un 84% de IoT, consideradas ambas como actividades facilitadoras de la adaptación al cambio climático tal y como se establece en el Anexo II de Adaptación al Cambio Climático.
- Dentro de la actividad 7.5 se incluye un 1% de IoT. Se considera como una actividad facilitadora acorde al Anexo I de Mitigación al Cambio Climático.

La partida de ingresos más relevante para el grupo, Servicios de Infraestructura de Telecomunicaciones (TIS), que representa aproximadamente un 70% de los ingresos del grupo, no se ha podido incorporar en los cálculos de elegibilidad dado que dentro de las actividades económicas ambientalmente sostenibles que presenta el reglamento, aún no existe una actividad acorde a la llevada a cabo por Cellnex. La actividad de TIS se basa en la eficiencia operativa de torres de telecomunicaciones mediante la compartición de estas entre varios operadores, una actividad con un impacto ambientalmente positivo dado que evita la duplicidad de infraestructuras, optimiza el terreno ocupado, reduce el impacto en biodiversidad y consigue mejoras en eficiencia energética. La falta de desarrollo de la Taxonomía genera un daño a la imagen pública de la empresa, cuyo negocio principal está ligado a la eficiencia operativa y energética.

Al mismo tiempo, Cellnex cuenta con unos ingresos ligados a actividades económicas elegibles superiores a los proporcionados en el indicador. En base al Anexo II del Acto Delegado Climático (Actividades de Adaptación al Cambio Climático) determinadas actividades económicas de la empresa encajan con actividades listadas en el mencionado anexo. Las actividades de Broadcast e Internet Media, superiores a los 200 millones de euros en

¹El total de ingresos utilizado para el cálculo es de 2.536.068.040€, que difiere del dato de la nota 20.a de las Cuentas Anuales Consolidadas, por incluir 3.269.000€ de anticipos a clientes.

ingresos, no se han podido contabilizar dado que se clasifican como actividades "adaptadas" bajo la actividad de adaptación 8.3, Actividades de programación y emisión de radio y televisión. A nivel metodológico, las actividades "adaptadas" no se consideran como sostenibles, afectando enormemente el KPI de ingresos de Cellnex. El porcentaje de elegibilidad aumentaría hasta el 11.01% si se contabilizaran las actividades de Broadcast e Internet Media, consideradas como adaptadas.

El Parlamento Europeo y el Consejo han priorizado la cobertura en el reglamento de actividades económicas que pueden hacer, desde su punto de vista, la contribución más relevante a los dos objetivos medioambientales considerados. Este primer Acto Delegado se centra en los objetivos climáticos (mitigación del cambio climático y adaptación al cambio climático) y, por tanto, incluye las actividades más relevantes para la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y para la mejora de la resiliencia climática. Esto incluye los sectores con la mayor contribución a las emisiones de CO2 (energía, manufactura, transporte, edificios), así como las actividades que permiten su transformación o transición, necesaria para alcanzar los objetivos climáticos de la UE². Este enfoque plantea la paradoja de que los sectores más contaminantes como la energía o el transporte están cubiertos por la regulación, mientras que las actividades del sector digital, menores en impacto, no. Es por esto por lo que los porcentajes de elegibilidad de algunas empresas, a publicar en 2022, van a ser mucho mayores que los de Cellnex por el mero hecho de que su actividad económica o sector está cubierto por la regulación, mientras que gran parte del volumen de negocio de Cellnex (TIS), no se encuentra incorporado. Las cifras de elegibilidad comunican únicamente el porcentaje del negocio ligado a actividades para las cuales la comisión ha establecido criterios de sostenibilidad. Este porcentaje no determina la sostenibilidad del negocio, sino el grado de cobertura de este bajo las actividades propuestas en la Taxonomía.

El número de actividades económicas del sector TIC representadas en el Acto Delegado Climático solo llega a 4 (6 por repeticiones) de más de 200, siendo algunas de ellas o demasiado generalistas o específicas para conseguir aglutinar una parte representativa de las empresas del sector.

Estas actividades incluyen:

- Proceso de datos, hosting y actividades relacionadas
- Soluciones basadas en datos para reducir emisiones
- Actividades de programación y emisión de radio y televisión
- Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática

Lamentablemente, el grueso del negocio de Cellnex no se incluye en los listados de actividades económicas sostenibles o se incluye como actividad adaptada, una categorización que no permite la contabilización de estas en los indicadores de la Taxonomía.

² Comisión Europea - FAQs de la Taxonomía - ENLACE

CAPEX

CAPEX				CONTRIBUCIÓN SUSTANCIAL (%)						NHDS (Si/No)						Salvaguardas mínimas (Si/No)	% CapEx alineado con la Taxonomía (Año N)	% CapEx alineado con la Taxonomía (Año N-1)	Actividad Facilitadora	Actividad Transición
Actividades económicas	Código Taxonomía	CapEx total (EUR)	Proporción CapEx (%)	Mitigación CC	Adaptación CC	Agua y recursos marinos	Economía circular	Contaminación	Biodiversidad y ecosistemas	Mitigación CC	Adaptación CC	Agua y recursos marinos	Economía circular	Contaminación	Biodiversidad y ecosistemas					
A. ACTIVIDADES ELEGIBLES EN LA TAXONOMÍA																				
A.1 Actividades ambientalmente sostenibles (ALINEADAS)																				
TBD		-	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
(A.1) CapEx de actividades alineadas con la taxonomía		-	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
A.2 Actividades elegibles, pero no ambientalmente sostenibles (NO ALINEADAS)																				
Renovación de edificios existentes	7.2	13.444.418,61	0,81%																	
Instalación, mantenimiento y reparación de instrumentos y dispositivos para medir, regular y controlar la eficiencia energética de los edificios	7.5	6.302.290,26	0,38%																	
Instalación, mantenimiento y reparación de tecnologías de energía renovable	7.6	48.507,98	0,00%																	
Proceso de datos, hosting y actividades relacionadas	8.1	3.076.808,79	0,19%																	
Actividades de programación y emisión de radio y televisión	8.3	1.610.429,86	0,10%																	
(A.2) CapEx de actividades elegibles y NO alineadas con la taxonomía		24.482.455,50	1,48%																	
Total (A.1 + A.2)		24.482.455,50	1,48%																	
B. ACTIVIDADES NO ELEGIBLES EN LA TAXONOMÍA																				
(B) CapEx de actividades no elegibles Taxonomía		1.631.560.402	98,52 %																	
TOTAL A+B		1.656.042.857	100,00%																	

- Dentro de la actividad 7.2 se incluye la totalidad de la partida de New Offices dado que en 2021 sólo incluye las inversiones y gasto para renovar, modificar, mejorar y adaptar edificios.
- Dentro de la actividad 7.5 se incluye un 1% de la partida de Efficiency Capex (Energy) enfocada a la instalación de placas solares fotovoltaicas
- Dentro de la actividad 7.6 se incluye un 99% de la partida de Efficiency Capex (Energy) enfocada a las mejoras de eficiencia energética de TDT FM y otras.
- Dentro de la actividad 8.1 se incluye íntegramente las inversiones relacionadas con Datacenters
- Dentro de la actividad 8.3 se incluye íntegramente las inversiones en Radiocomunicaciones (MCPN) y determinadas inversiones en IoT.

Las partidas de CapEx consideradas en el cálculo representan (i) aquellas inversiones en actividades económicas elegibles en base a la Taxonomía – especialmente Datacenters, IoT y Renovación de edificios - y (ii) actividades mencionadas en la categoría (c) de la sección 1.1.2.2 del Anexo I del Acto Delegado de Divulgación, relacionadas con la compra de productos y medidas individuales de actividades económicas elegibles o medidas de eficiencia energética. Las partidas incorporadas en el punto (ii) son especialmente inversiones en equipamiento de energía renovable y mejoras de eficiencia energética. Tal y como sucede con el apartado de ingresos, Cellnex no puede contabilizar las inversiones asociadas a actividades económicas “adaptadas”. Estas inversiones solo se contabilizan si son inversiones para la adaptación de la actividad/es a riesgos climáticos en base a un plan de inversión concreto. Este es el caso de las inversiones ligadas a Broadcast e Internet Media. Del mismo modo, las partidas de inversión en actividades ligadas a la eficiencia operativa y energética de torres de telecomunicaciones, como TIS, tampoco se ha podido contabilizar dado que las actividades no se consideran elegibles.

Cellnex ha publicado recientemente un Plan de financiamiento ligado a la sostenibilidad (Sustainability-linked Financing Framework), que ha obtenido una opinión de segunda parte de especialistas, afirmando que este cumple con criterios internacionales de sostenibilidad financiera. El marco de trabajo o plan tiene el objetivo de emitir bonos sostenibles o conseguir préstamos sostenibles, cumpliendo al mismo momento con estrictos objetivos de descarbonización, uso de energía renovable e igualdad entre hombres y mujeres. Sin embargo, muchas de las inversiones en sostenibilidad aún no se pueden contabilizar como elegibles dado que la empresa no dispone de un Plan de Inversión específico ligado a la mejora de los KPIs de la Taxonomía.

OPEX

OPEX	Actividades económicas	Código Taxonomía	OpEx total (EUR)	Proporción OpEx (%)	CONTRIBUCIÓN SUSTANCIAL (%)					NHDS (Sí/No)					Salvaguardas mínimas (Sí/No)	% OpEx alineado con la Taxonomía (Año N)	% OpEx alineado con la Taxonomía (Año N-1)	Actividad Facilitadora	Actividad Transición
					Mitigación CC	Adaptación CC	Agua y recursos marinos	Economía circular	Contaminación	Biodiversidad y ecosistemas	Mitigación CC	Adaptación CC	Agua y recursos marinos	Economía circular					
A. ACTIVIDADES ELEGIBLES EN LA TAXONOMÍA																			
A.1 Actividades ambientalmente sostenibles (ALINEADAS)																			
	TBD		-	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	(A.1) OpEx de actividades alineadas con la taxonomía		-	-	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
A.2 Actividades elegibles, pero no ambientalmente sostenibles (NO ALINEADAS)																			
	(A.2) OpEx de actividades elegibles y no alineadas con la taxonomía		24,482,455.50	1.48%															
	Total (A.1 + A.2)		24,482,455.50	1.48%															
B. ACTIVIDADES NO ELEGIBLES EN LA TAXONOMÍA																			
	(B) OpEx de actividades no elegibles Taxonomía		615,356,947	100%															
	TOTAL A+B		615,356,947	100%															

La empresa considera que el margen OPEX para el cálculo de la Taxonomía no es material, principalmente y de acuerdo con la normativa contable de la NIIF16, la partida más significativa (gastos de alquiler) se refleja en los intereses financieros y en la amortización de los estados financieros. de la empresa. Por lo tanto, hace que la empresa tenga un apalancamiento y un margen operativo muy elevados.

Anexo 8. Finanzas Sostenibles

Indicator	Description	Base year (2020) ¹	Status 2021	Performance vs Base Year	Target 2025	Target 2030
		Value (Unit)	Value (Unit)	(%)	Value (Unit)	Value (Unit)
KPI1a ²	Reducción del alcance 1, 2 y 3 procedentes de actividades relacionadas con el combustible y la energía	528.817,65 tCO ₂ e	435.093,59 tCO ₂ e	(17,7) %	(45) %	(70) %
KPI 1b	Reducción de las emisiones absolutas de alcance 3 de bienes y servicios adquiridos y las emisiones de GEI de bienes de capital	73.313,38 tCO ₂ e	67.747,57 tCO ₂ e	(7,6) %	(21) %	-
KPI 2	Abastecimiento anual de electricidad renovable	2 %	40,5 %	1925 %	100 %	-
KPI 3 ²	Porcentaje de mujeres en puestos directivos ³	23,6 %	23,8 %	0,85 %	30 %	-

¹ Datos calculados según metodología SBT y GHG Protocol aplicada al perímetro FY21. Más información en el [apartado 7.3](#) de este documento.

² KPIs incluidos en la Línea de Crédito Renovable

³ Según perímetro FY20, excluyendo Edzcom. Las incorporaciones por fusiones y adquisiciones se incluirán a los 3 años desde la integración.

Anexo 9. Informe de verificación limitada independiente

Cellnex Telecom, S.A. y Sociedades Dependientes

Informe de Verificación
Independiente del Informe de Gestión
Consolidado correspondiente al
ejercicio anual terminado el 31 de
diciembre de 2021

INFORME DE VERIFICACIÓN INDEPENDIENTE

A los accionistas de Cellnex Telecom, S.A.:

De acuerdo al artículo 49 del Código de Comercio hemos realizado la verificación, con el alcance de seguridad limitada, de la información no financiera incluida en el Informe de Gestión Consolidado (en adelante, IGC) de Cellnex Telecom, S.A. y Sociedades Dependientes (en adelante Cellnex o el Grupo Cellnex) que forma parte integrante del Informe Anual Integrado (en adelante, IAI) correspondiente al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2021.

El IGC incluye información adicional a la requerida por la normativa mercantil vigente en materia de información no financiera y por los Estándares Global Reporting Initiative para la elaboración de informes de sostenibilidad en su versión esencial (en adelante estándares GRI), que no ha sido objeto de nuestro trabajo de verificación. En este sentido, nuestro trabajo se ha limitado exclusivamente a la verificación de la información identificada en el Anexo 3 Índice de contenidos requeridos por la Ley 11/2018, el Anexo 4 Índice de contenidos GRI, el Anexo 7 Taxonomía UE y el Anexo 8 Finanzas Sostenibles del IGC (en adelante los Anexos del IGC).

Responsabilidad de los Administradores

La formulación del Informe de Gestión Consolidado de Cellnex, así como el contenido del mismo, es responsabilidad del Consejo de Administración de Cellnex. La información no financiera incluida en los Anexos del IGC se ha preparado de acuerdo con los contenidos recogidos en la normativa mercantil vigente y siguiendo los estándares GRI en su versión esencial y los principios establecidos en la norma AA1000AP (2018) emitida por AccountAbility.

Esta responsabilidad incluye asimismo el diseño, la implantación y el mantenimiento del control interno que se considere necesario para permitir que los Anexos del IGC estén libres de incorrección material, debida a fraude o error.

Los Administradores de Cellnex son también responsables de definir, implantar, adaptar y mantener los sistemas de gestión de los que se obtiene la información necesaria para la preparación de los Anexos del IGC.

Nuestra independencia y control de calidad

Hemos cumplido con los requerimientos de independencia y demás requerimientos de ética del Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Ética para Profesionales de la Contabilidad (IESBA, por sus siglas en inglés) que está basado en los principios fundamentales de integridad, objetividad, competencia profesional, diligencia, confidencialidad y profesionalidad.

Nuestra firma aplica la Norma Internacional de Control de Calidad 1 (NICCC 1) y mantiene, en consecuencia, un sistema global de control de calidad que incluye políticas y procedimientos documentados relativos al cumplimiento de requerimientos de ética, normas profesionales y disposiciones legales y reglamentarias aplicables.

El equipo de trabajo ha estado formado por profesionales expertos en revisiones de Información no Financiera y, específicamente, en información de desempeño económico, social y medioambiental.

Nuestra responsabilidad

Nuestra responsabilidad es expresar nuestras conclusiones en un informe de verificación independiente de seguridad limitada basándonos en el trabajo realizado.

Hemos llevado a cabo nuestro trabajo de verificación de acuerdo con los requisitos establecidos en la Norma Internacional de Encargos de Aseguramiento 3000 Revisada en vigor, Encargos de Aseguramiento distintos de la Auditoría o de la Revisión de Información Financiera Histórica (NIEA 3000 Revisada) emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (IAASB) de la Federación Internacional de Contadores (IFAC) y con la Guía de Actuación sobre encargos de verificación del Estado de Información No Financiera emitida por el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España. Asimismo, hemos aplicado la AccountAbility 1000 Assurance Standard (AA1000AS), emitida por AccountAbility, para proporcionar una seguridad moderada sobre la aplicación de los principios establecidos en la norma AA1000AP (2018) y sobre los indicadores de desempeño de sostenibilidad (revisión moderada del tipo 2).

En un trabajo de aseguramiento limitado, los procedimientos llevados a cabo varían en naturaleza y momento, y tienen una menor extensión que los realizados en un trabajo de seguridad razonable y, por lo tanto, la seguridad que se obtiene es sustancialmente menor.

Nuestro trabajo ha consistido en la formulación de preguntas a la Dirección, así como a las diversas unidades de Cellnex que han participado en la elaboración de los Anexos del IGC, en la revisión de los procesos para recopilar y validar la información presentada en los mismos y en la aplicación de ciertos procedimientos analíticos y pruebas de revisión por muestreo que se describen a continuación:

- Reuniones con el personal de Cellnex para conocer el modelo de negocio, las políticas y los enfoques de gestión aplicados, los principales riesgos relacionados con esas cuestiones y obtener la información necesaria para la revisión externa.

- Análisis del alcance, relevancia e integridad de los contenidos incluidos en los Anexos del IGC en función del análisis de materialidad realizado por Cellnex y descrito en el capítulo 1 del IGC, apartado Visión Estratégica, considerando también los contenidos requeridos en la normativa mercantil en vigor.
- Análisis de los procesos para recopilar y validar los datos presentados en los Anexos del IGC.
- Revisión de la información relativa a los riesgos, las políticas y los enfoques de gestión aplicados en relación a los aspectos materiales identificados descritos en el capítulo 1 del IGC, apartado Visión Estratégica.
- Comprobación, mediante pruebas, en base a la selección de una muestra, de la información relativa a los contenidos de los Anexos del IGC y su adecuada compilación a partir de los datos suministrados por las fuentes de información de Cellnex.
- Obtención de una carta de manifestaciones de los Administradores y la Dirección.

Párrafo de énfasis

El Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de junio de 2020 relativo al establecimiento de un marco para facilitar las inversiones sostenibles, establece la obligación de divulgar información sobre la manera y la medida en que las actividades de la empresa se asocian a actividades económicas que se consideren medioambientalmente sostenibles en relación con los objetivos de mitigación del cambio climático y adaptación al cambio climático por primera vez para el ejercicio 2021 siempre que el Informe de Gestión Consolidado se publique a partir del 1 de enero de 2022. En consecuencia, en el Informe de Gestión Consolidado adjunto no se ha incluido información comparativa sobre esta cuestión. Adicionalmente, se ha incorporado información para la que los Administradores de Cellnex han optado por aplicar los criterios que, en su opinión, mejor permiten dar cumplimiento a la nueva obligación y que están definidos en el Anexo 3 Índice de contenidos requeridos por la Ley 11/2018 y en el Anexo 7 Taxonomía UE del Informe de Gestión Consolidado adjunto. Nuestra conclusión no ha sido modificada en relación con esta cuestión.

Conclusión

Basándonos en los procedimientos realizados en nuestra verificación y en las evidencias que hemos obtenido, no se ha puesto de manifiesto aspecto alguno que nos haga creer que:

- a) La información no financiera identificada en los Anexos del Informe de Gestión Consolidado perteneciente al Informe Anual Integrado de Cellnex correspondiente al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2021 no ha sido preparada, en todos sus aspectos significativos, de acuerdo con los contenidos recogidos en la normativa mercantil vigente y siguiendo los criterios de los estándares GRI en su versión esencial.
- b) Cellnex no haya aplicado los principios de inclusividad, relevancia, capacidad de respuesta e impacto tal y como se describen en el capítulo 7 del Informe de Gestión Consolidado 'Bases para la elaboración del Informe', de acuerdo con la norma AA1000AP (2018), siendo estos:
 - Inclusividad: Cellnex ha desarrollado un proceso de participación de los grupos de interés que permite su consideración en el desarrollo de un enfoque responsable.
 - Relevancia: el proceso de determinación de la materialidad está dirigido a la identificación y entendimiento de los asuntos materiales o relevantes para Cellnex y sus grupos de interés.
 - Capacidad de respuesta: Cellnex responde con acciones y compromisos concretos a los aspectos materiales identificados.
 - Impacto: Cellnex analiza y hace seguimiento sobre los riesgos e impactos que sus actividades pueden ocasionar, dejando evidencia de los resultados de su medición en el Informe de Gestión Consolidado.

Otras cuestiones

De acuerdo con lo establecido en la norma AA1000AS, hemos presentado a la Dirección de Cellnex nuestras recomendaciones relativas a los aspectos de mejora en la gestión y la información no financiera y, específicamente, a la aplicación de los principios de inclusividad, relevancia, capacidad de respuesta e impacto. A continuación, se resumen las observaciones y recomendaciones más significativas, las cuales no modifican las conclusiones expresadas en el presente informe.

Inclusividad y Relevancia

En el ejercicio 2021, Cellnex ha incorporado las unidades de Austria, Dinamarca, Polonia y Suecia en el proceso de reporte y verificación y ha reforzado diversas unidades de negocio: Francia (Hivory I), Dinamarca (On Tower), Holanda (Cignal), Austria (On Tower) e Irlanda (On Tower).

A efectos de este informe, se ha utilizado el ejercicio de materialidad realizado en 2020, el cual ha servido asimismo como base para el planteamiento del Plan ESG 2021-2025, de manera que se asegura la inclusión de las particularidades, preocupaciones y expectativas de las nuevas unidades, así como las necesidades y expectativas de los grupos de interés, alineando su perímetro al del Grupo.

Capacidad de respuesta

Durante 2021, Cellnex ha continuado con su expansión internacional. Así, a finales del ejercicio se cerró la compra una nueva unidad de negocio en Holanda, la cual será considerada en el Informe de Gestión Consolidado de 2022.

Atendiendo a la rápida expansión del Grupo Cellnex, recomendamos a Cellnex que continúe fortaleciendo los mecanismos de control interno de la información no financiera, fomentando una mayor estandarización e integración en la gestión de cada uno de los ámbitos que componen el reporte de la misma.

Impacto

Cellnex realiza un seguimiento de la información relativa a riesgos e impactos en el ámbito social, económico y ambiental y sigue mejorándolo a través de los sistemas de gestión integrados y sistema de gestión de riesgos. En este sentido, Cellnex debe seguir trabajando en la monitorización de todas las unidades de negocio de forma recurrente y con especial énfasis en los impactos generados por el desarrollo de su actividad.

Uso y distribución

Este informe ha sido preparado en respuesta al requerimiento establecido en la normativa mercantil vigente en España, por lo que podría no ser adecuado para otros propósitos y jurisdicciones.

DELOITTE, S.L.

Xavier Angrill Vallés
24 de febrero de 2022



INSTITUTO DE CENSORES
JURADOS DE CUENTAS
DE ESPAÑA

DELOITTE, S.L.

2022 Núm.01/22/02408

Sello distintivo de otras actuaciones