



Entrevista al presidente
y al consejero delegado

Integrando para crecer

A pesar del impacto continuado de Covid-19, en 2021 se ha producido una vuelta al crecimiento económico en algunas zonas del mundo. ¿Qué balance hace del año para Cellnex?

BERTRAND KAN Ha sido un ejercicio positivo para Cellnex. Estamos muy satisfechos con el fuerte crecimiento de todos los indicadores clave a perímetro constante que ha logrado la empresa. En cuanto a la composición del negocio, hemos hecho excelentes progresos con operaciones en un nuevo país, Polonia, y la consolidación de nuestra posición en varios mercados europeos, como Francia, Portugal, los Países Bajos e Irlanda. Además, hemos seguido ampliando el alcance de nuestro negocio, empezando a suministrar fibra, equipos activos y otros servicios a nuestros clientes.

Como vimos en 2020, la conectividad —y la infraestructura que la proporciona— es más crítica que nunca para las personas, las sociedades y las economías y ha contribuido a mitigar el impacto económico adverso de la pandemia en las empresas y la población. La dependencia creciente de la conectividad es muy útil para Cellnex, ya que, en general, ofrece mayores oportunidades de crecimiento y una mayor previsibilidad de nuestros indicadores empresariales clave.

Las cifras de negocio han superado de nuevo sus previsiones. ¿Qué ha impulsado este crecimiento?

TOBIÁS MARTÍNEZ Como en otros ejercicios, el crecimiento ha sido impulsado tanto por factores orgánicos como inorgánicos. La consolidación de las operaciones en cinco de los seis países en los que adquirimos activos de CK Hutchison a finales de 2020 y las anunciadas en los primeros meses de 2021 han hecho crecer la huella geográfica de la Compañía, con incrementos de dos dígitos —por encima del 50%— en ingresos, EBITDA y Cash Flow recurrente. Este crecimiento seguirá teniendo un importante efecto arrastre en 2022, cuando varias de estas operaciones lleven un año completo formando parte del Grupo.

En términos de crecimiento orgánico también hemos tenido un rendimiento positivo, con aumentos en torno al cinco por ciento que muestran la fortaleza de nuestro negocio y estrategia.

Como señaló nuestro Presidente, en 2021 demostramos nuestra capacidad para capitalizar la demanda de servicios "adyacentes" a las torres, acompañando las necesidades de nuestros clientes en redes de transporte público, redes privadas para industrias o con tecnologías DAS y Small Cells en entornos de alta densificación. Estas líneas de negocio seguirán apoyando nuestro crecimiento orgánico en los próximos años.

En este contexto, al cierre del primer semestre revisamos al alza los indicadores clave para 2021, manteniendo nuestras previsiones a largo plazo, como consecuencia del cierre anticipado de algunas de nuestras adquisiciones. Por lo tanto, nos alegramos de poder cerrar el año por encima de las expectativas.

Una vez más, no ha sido sólo un año de consolidación; además de la integración de las adquisiciones de 2020, en 2021 anunciaron operaciones en Polonia, Países Bajos y Francia, con una inversión de casi 9.000 millones de euros. ¿En qué medida confirma esto la tendencia a separar la gestión de infraestructuras de los servicios?

BERTRAND KAN La separación de la infraestructura y los servicios de telecomunicaciones está impulsada por el reconocimiento por parte de los mercados financieros de las eficiencias operativas y de las eficiencias de otros tipos que pueden lograrse. Hace siete años, cuando preparábamos la salida a bolsa de Cellnex, este modelo era prácticamente inexistente en Europa, mientras que hoy todos los operadores de redes móviles (MNO) de Europa tienen una estrategia de propiedad y/o gestión autónoma y separada de sus infraestructuras.

Con este proceso, la organización del sector europeo se asemeja cada vez más a la de Estados Unidos, donde la propiedad de las torres de telefonía móvil y su desarrollo ha ido separadas de los servicios desde la introducción de las comunicaciones móviles en la década de 1980. Al principio, en Europa, los operadores de móviles optaron por poseer y desarrollar sus propias torres, normalmente tres o cuatro conjuntos de torres en cada país, y eso está en proceso de racionalización. Ahora vemos asociaciones a largo plazo entre los operadores de infraestructuras móviles y de telecomunicaciones, que crean eficiencias operativas, minimizan la intrusión y la duplicación de torres, ayudan a racionalizar las inversiones en redes y aceleran el despliegue y la implantación de nuevas tecnologías móviles. En Cellnex, acompañamos y apoyamos a nuestros clientes en este viaje.

¿Y la ventana sigue abierta?

TOBIÁS MARTÍNEZ Con el despliegue de la infraestructura 5G en el horizonte, en Europa habrá unos 500.000 emplazamientos. Incluyendo todas las torres que tenemos contratadas actualmente, en 2030 Cellnex gestionará unos 130.000 emplazamientos. Calculamos que la cifra total de emplazamientos existentes y previstos, incluyendo a los demás operadores de torres de telecomunicaciones, es actualmente de unos 250.000 a 300.000. Por tanto, unos 200.000 emplazamientos siguen siendo propiedad de los operadores de telefonía móvil o quedan por construir. Así que sí, en Europa todavía hay un importante margen de crecimiento para operadores como Cellnex.

Mientras su empresa trata de abrir las infraestructuras al uso compartido, una mayor expansión en Europa podría plantear algunos problemas de competencia. ¿Hacia dónde dirigen sus esfuerzos? ¿Se plantean ya dar el salto fuera de Europa?

TOBIÁS MARTÍNEZ Creemos que compartir la infraestructura es beneficioso para todos, hasta el cliente final de telefonía móvil, ya que reduce los costes. El sector europeo está más en línea con las prácticas aceptadas en otros lugares y los reguladores reconocen sus beneficios. Seguimos viendo buenas oportunidades en Europa, aunque será difícil mantener el crecimiento que hemos logrado en los últimos años. Si bien no lo descartaríamos y se nos han presentado varias oportunidades, por el momento no se dan las condiciones para considerar un traslado fuera de Europa.

Hemos alcanzado una cierta masa crítica en Europa, lo que nos da más posibilidades de elegir dónde expandirnos, pero nuestro tamaño también significa que se nos examina más. Intentaremos maximizar nuestras oportunidades de consolidación en los mercados en los que estamos presentes y estudiaremos las mejores opciones en aquellos en los que aún no lo estamos. Estudiamos el estado del mercado en cada caso y, entre los diversos factores, el análisis de la competencia está plenamente integrado en la evaluación de la viabilidad de nuestras oportunidades de crecimiento.

En 2021, volvieron a recibir una respuesta muy favorable de los inversores, en esta ocasión a la ampliación de capital de 7.000 millones de euros, con más del 99% de la suscripción cubierta por sus accionistas y una sobredemanda de 45 veces. ¿Cuál es su secreto?

BERTRAND KAN El secreto es la confianza de nuestros accionistas, que nos hemos ganado cumpliendo nuestras promesas de forma constante. Esta ampliación de capital ha confirmado una vez más el apoyo al equipo, a las perspectivas de negocio y a nuestra capacidad para ejecutar operaciones e integrar negocios. Tenemos la suerte de contar con una base de excelentes accionistas, la mayoría de los cuales han estado con nosotros desde nuestra salida a bolsa en 2015 y que han expresado de forma tangible su apoyo comprometiéndose 14.700 millones de euros en nuestras cuatro ampliaciones de capital. En los últimos siete años, esto nos ha permitido invertir más de 36.000 millones de euros en infraestructuras de telecomunicaciones europeas y construir un negocio que abarca 12 países y se ha multiplicado por seis, lo que no habría sido posible sin su confianza.

¿Se plantearían otras ampliaciones de capital si surgieran oportunidades?

TOBIAS MARTÍNEZ Como demuestra nuestra decisión de captar capital mediante ampliaciones de capital en el pasado, creemos firmemente en la relación mutuamente beneficiosa con nuestros accionistas; nuestro trabajo es ofrecer un negocio con un rendimiento financiero atractivo y la contrapartida de nuestros accionistas es proporcionarnos el capital necesario para ello. Aunque de momento no tenemos ninguna exigencia, en el futuro confiamos en que nuestros accionistas sigan apoyándonos con fondos propios adicionales siempre que propongamos proyectos y condiciones atractivos y cumplamos nuestras promesas. Tras la última ampliación de capital, disponemos de los recursos necesarios para aprovechar las oportunidades que pueda ofrecer el mercado en un futuro próximo. Esta ampliación de capital estaba destinada a una cartera de proyectos con un coste estimado de 18.000 millones de euros, de los cuales hemos ejecutado algo más de 10.000 millones hasta la fecha.

De manera más general, en lo que respecta a la financiación de nuestros proyectos y operaciones, seguiremos gestionando nuestro balance de manera agresiva, al tiempo que mantenemos nuestro actual estatus de "grado de inversión" con las las agencias de rating.

Cellnex ha cerrado otro ejercicio con una evolución bursátil positiva. ¿Cómo valora este efecto sostenido del valor de la acción y la confianza que la comunidad inversora sigue depositando en la empresa?

BERTRAND KAN Las fluctuaciones de los mercados financieros se deben a muchos factores. Dentro de los aspectos que Cellnex puede controlar, tratamos de maximizar el crecimiento y la previsibilidad de los flujos de caja del Grupo y creemos que esto ha servido de catalizador para el interés de los inversores. Para ofrecer una mayor transparencia a los inversores, este año también hemos proporcionado la orientación a medio plazo para 2025, que debería ofrecer una perspectiva más clara de nuestro crecimiento y rendimiento. En general, nuestro objetivo es asegurar que los fundamentos del Grupo —financieros o de otro tipo— puedan sostener, y aumentar, el valor que el mercado nos asigna. En este sentido, en términos de ingresos, EBITDA, flujo de caja recurrente y el volumen de emplazamientos que gestionamos, hemos crecido entre seis y siete veces desde la salida a bolsa, lo que ha impulsado y apuntalado nuestra capitalización bursátil.

Este ha sido también un año muy importante en términos de diversificación y de su papel como socio industrial para sus clientes, del que ha hablado a menudo.

TOBIAS MARTÍNEZ Nuestras oportunidades de diversificación giran en torno a nuestros activos y conocimientos en materia de infraestructuras y a las necesidades de nuestros clientes, a los que pretendemos apoyar en la medida de lo posible. Para ello, centramos nuestros esfuerzos y capacidades en los activos y los servicios adyacentes a

las torres de telecomunicaciones y habilitados por ellas: La conectividad con fibra a la torre (FTTT), los equipos activos, el edge computing, la conectividad y la cobertura de las redes de transporte viaria y ferroviaria, los sistemas distribuidos de antenas (DAS), las small cells, las redes privadas de telecomunicaciones y los sistemas de comunicación para las redes de seguridad y emergencia, constituyen tecnologías y servicios que se integran perfectamente con las torres y los emplazamientos de telecomunicaciones que son el núcleo de nuestro negocio.

Es una visión integrada a la que nos referimos internamente como Augmented TowerCo. Tenemos un ejemplo concreto en Polonia, donde, junto con nuestros clientes del Cyfrowy Polsat Gorup, hemos iniciado la gestión integrada de los elementos pasivos y activos de la red de telecomunicaciones, tanto las torres como las antenas, que utilizan para prestar servicios a sus clientes finales.

La evolución hacia un modelo que vaya más allá de la gestión pasiva de la infraestructura puede convertirse en una tendencia en nuestro sector en Europa, del mismo modo que la infraestructura pasiva se ha externalizado a operadores neutros e independientes como Cellnex.

Este modelo parece tener una gran escalabilidad, dado que entre sus clientes se encuentran operadores de telefonía móvil de una docena de países.

TOBIÁS MARTÍNEZ En muchos casos estamos creciendo junto a nuestros clientes, respondiendo a sus necesidades específicas. Además, nuestra política de diversificación nos ha llevado a ampliar nuestras capacidades a través de adquisiciones muy importantes como Edzcom, especialista en redes privadas para la industria, ComsCom, que opera en el campo de los sistemas DAS y Small Cells, Alticom, con amplia experiencia en el ámbito de los data centers, y Xarxa Oberta de Catalunya, especializada en el despliegue de fibra. Estas empresas nos permiten desarrollar nuestras capacidades 5G, cartografiar un modelo de negocio de valor añadido en la infraestructura existente, y servir mejor a nuestros clientes, siempre sobre la base de la compartición y la neutralidad. Así, nuestro negocio es altamente escalable, y saca el mayor partido de los activos de infraestructura que hemos adquirido en los últimos años.

¿Cuál ha sido su papel como impulsor de la conectividad en los corredores ferroviarios que tanto quiere promover la Unión Europea? Parece que se están afianzando gradualmente como operador preferente en la modernización de estas redes y su expansión.

BERTRAND KAN Los ferrocarriles desempeñan un papel fundamental para garantizar el transporte sostenible de pasajeros y mercancías, y la liberalización y el apoyo gubernamental al sector están abriendo interesantes oportunidades para Cellnex. En Europa, actualmente gestionamos y participamos en proyectos que dotarán de conectividad a 7.700 kilómetros de líneas ferroviarias (metro y líneas principales) y a más de 500 estaciones en cinco países. En 2021 hemos sido adjudicatarios de grandes concesiones en el Reino Unido, Francia y los Países Bajos. Seguimos desarrollando nuestras capacidades que aumentarán nuestro atractivo como socio industrial en el sector.

Pese a la vuelta al crecimiento, las proyecciones de PIB en muchos países se han moderado y la preocupación por la inflación aumenta. ¿En qué medida afecta la inflación al negocio de Cellnex? ¿Le preocupa especialmente el aumento de los costes energéticos?

TOBIAS MARTÍNEZ La inflación es siempre una preocupación, por supuesto. Sin embargo, en el caso de Cellnex, las subidas de precios que hemos visto hasta ahora no han tenido un impacto notable. Prestamos servicios a nuestros clientes en virtud de contratos a muy largo plazo que, en su gran mayoría, incluyen cláusulas que ofrecen un grado razonable de protección contra los aumentos de la inflación.

En cuanto a la subida de los precios de las materias primas y, sobre todo, de la energía, en la gran mayoría de nuestros contratos los costes energéticos se repercuten al cliente. Gestionamos la infraestructura y el acceso a la energía, y trasladamos de forma transparente los costes energéticos a los clientes.

Para nuestros propios suministros, trabajamos con contratos acordados y fijos a muy largo plazo, por lo que hemos experimentado un impacto muy limitado hasta la fecha. Esto puede cambiar si el entorno inflacionista persiste a medio y largo plazo.

BERTRAND KAN El crecimiento y la inflación después de la pandemia son más difíciles de prever y no está claro hasta qué punto los factores de distorsión actuales, como la crisis de la cadena de suministro o el aumento de los precios de la energía, son transitorios. Dicho esto, es importante tener en cuenta que Cellnex es sobre todo un negocio de activos con contratos que generalmente nos permiten compensar la inflación en el precio de nuestros servicios. En consecuencia, somos menos susceptibles a los movimientos de los precios y, dentro de unos límites, la inflación es útil para los flujos de caja debido a nuestro importante apalancamiento operativo.

Con un modelo de crecimiento que se basa en el acceso al mercado de deuda, ¿qué nos puede decir sobre las condiciones del mercado? ¿Ve el riesgo de un aumento de los tipos de interés que pueda afectar a la estructura de su deuda?

TOBIAS MARTÍNEZ En primer lugar, no esperamos cambios bruscos en los tipos de interés, aunque es cierto que han empezado a subir los tipos de interés y que el aumento de la inflación puede llevar a un endurecimiento de la política monetaria. En nuestro caso, el 86% de nuestra deuda es a tipo fijo y los vencimientos medios de nuestra deuda se sitúan en torno a los seis o siete años, lo que restringe el riesgo de volatilidad o de un aumento inesperado del coste de los préstamos en un futuro próximo a la vez que nos da tiempo para poder adecuar nuestra estrategia de balance a las condiciones del mercado.

Parece que su compromiso con la sostenibilidad ha dado sus frutos. Cellnex ha ido subiendo en los índices de sostenibilidad, colocándose, en el caso de Sustainalytics, como una de las 5 empresas con menores riesgos ESG del mundo de su sector. ¿Qué puede comentar al respecto?

BERTRAND KAN Estamos muy satisfechos con el reconocimiento que hemos recibido por nuestro compromiso con la Política ESG por parte de los principales índices. En 2020 completamos nuestro primer plan quinquenal de responsabilidad social, cumpliendo el 90% de los objetivos, y comenzamos 2021 con un nuevo plan ESG. Nuestro Plan Director ESG 2021-2025 identifica 92 objetivos específicos en seis áreas que se vinculan con el medio ambiente y el cambio climático, el impacto social y el buen gobierno y se correlacionan con los distintos Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Dado que el concepto ESG está en el centro de los valores de Cellnex, asumimos compromisos públicos, que renovamos cada año, como la adopción por parte de Cellnex del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y sus principios. Además, hemos intensificado y mejorado el proceso de presentación de informes tanto a nivel interno, para garantizar una gobernanza adecuada por parte del Consejo de Administración,

como en términos de transparencia (divulgación pública) hacia los distintos grupos de interés, especialmente los inversores, que son cada vez más activos y están interesados en el seguimiento tanto de los aspectos financieros como no financieros de los resultados del Grupo.

Desde el punto de vista del Consejo, hemos ampliado las responsabilidades del Comité de Nombramientos y Retribuciones para incluir la sostenibilidad, garantizando así una supervisión de alto nivel de las políticas ESG ejecutadas por el equipo directivo. También hemos dado prioridad a la formación y sensibilización en materia de ESG del Consejo y del equipo directivo del Grupo.

Por último, destacaríamos también el importante énfasis que ponemos en los factores ESG en el esquema de retribución del equipo directivo, concretamente un 15% en 2021 y un 20% en 2022, a la vez que los hemos incorporado también a las variables de retribución a largo plazo.

Siguiendo con la pregunta anterior, desde el punto de vista del Consejo, ¿qué destacaría en términos de buenas prácticas de gobierno corporativo para 2021?

BERTRAND KAN La gobernanza ha sido un tema importante para el Consejo desde la salida a bolsa y también en el último año hemos seguido adoptando los principios de buena gobernanza en la medida de lo posible. Nuestro Consejo tiene actualmente once miembros, ocho de los cuales son independientes, dos representan a nuestros dos mayores accionistas y uno es ejecutivo, nuestro Director General. Los presidentes del Consejo y de los comités de Auditoría y Gestión de Riesgos y de Nombramientos, Retribuciones y Sostenibilidad son todos independientes. Cinco de los directores, el 45%, son mujeres. Esta diversidad se extiende también al país de origen, con siete nacionalidades diferentes representadas. Además, hemos adoptado una serie de medidas para reforzar nuestra gobernanza de forma más general, como el nombramiento de un presidente independiente en nuestro [Comité de supervisión fiscal], la mejora de nuestro Comité de Ética y Cumplimiento y la adaptación del canal de denuncias a la normativa europea.

En un grupo que en los últimos cinco años ha integrado equipos multiculturales en 12 países, ¿qué pueden decirnos sobre la implicación o diversidad de la plantilla?

BERTRAND KAN La equidad, la diversidad y la inclusión son absolutamente prioritarias para nosotros. Tras nuestra expansión, hemos ido integrando negocios en países con culturas y circunstancias muy diferentes. Actualmente, tenemos 55 nacionalidades representadas en Cellnex, lo que supone una gran oportunidad para la empresa y para cada uno de nuestros empleados. Estamos muy satisfechos de contar con un alto nivel de compromiso por parte de nuestra gente, como demuestra el hecho de que las iniciativas de voluntariado hayan aumentado significativamente este año. También hemos hecho especial hincapié en el valor de la diferencia a través de campañas de sensibilización y formación, y estamos tomando medidas para integrar la diversidad generacional, cultural, emocional y de género en nuestra organización.

¿Cuál es su balance del primer año de la Fundación Cellnex, uno de los principales ejemplos de su compromiso con la sociedad?

TOBIÁS MARTÍNEZ Es uno de nuestros hitos más importantes. Combina la responsabilidad social con el objetivo de devolver a la sociedad una parte de lo que recibimos. Hemos puesto el foco en reducir las brechas digitales y sociales que también pueden ser causadas por la falta de acceso a los recursos de conectividad que hoy son un factor decisivo para la integración social y el progreso personal.

Consideramos la conectividad como un derecho universal, por lo que nuestro objetivo es ampliarla para reducir la desigualdad.

Entre otras iniciativas, en su primer año la Fundación ha puesto en marcha el Cellnex Bridge, un programa de mentorización para empresas tecnológicas de nueva creación, “start-ups”, con una orientación específica de acción social.

Asimismo, la Fundación ha continuado con el programa de voluntariado “Youth Challenge”, que se inició en 2019 bajo la cobertura de Cellnex y cuya finalidad es evitar el abandono escolar y atraer a jóvenes en riesgo de exclusión hacia las vocaciones de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). De la mano de la Fundación Cellnex este 2021 el programa se ha extendido, más allá de España, para incluir a Italia, Portugal y Francia.

¿Cuáles creen que son los retos fundamentales a los que se enfrentan en este 2022?

TOBIÁS MARTÍNEZ El principal reto es consolidar e integrar las adquisiciones que hemos realizado en los últimos meses. La negociación y cierre de las transacciones que impulsan el crecimiento sin duda es clave en nuestra estrategia, pero el día después es tanto o más importante porque integramos no sólo activos, sino organizaciones y personas con culturas diferentes de distintos países. Contamos con un departamento específico para todo el grupo que coordina estos complejíssimos procesos. En concreto, en 2021 hemos gestionado nueve procesos de integración paralelos.

Dado que el crecimiento inorgánico de hoy tiene que pasar al crecimiento orgánico de mañana, hay que gestionarlo día a día desde el principio. Hay que tener en cuenta que con los procesos de integración también hay que desarrollar las diferentes líneas de negocio sobre las que se construye el crecimiento orgánico. Una vez que hemos integrado las adquisiciones, tenemos que seguir ampliando la huella geográfica de ese negocio de forma orgánica.

En segundo lugar, también tenemos compromisos significativos para la construcción de nuevos centros que seguirán siendo un motor muy importante del negocio en 2022.

Por último, este año también pretendemos consolidar la diversificación a través de los activos adyacentes a las torres, de los que hemos hablado antes. Esto es clave para la evolución del Grupo hacia un operador integrado de infraestructuras de telecomunicaciones. Los proyectos vinculados a conectividad de las redes de transporte y las redes privadas para la industria también figuran en este conjunto de prioridades.

Como siempre, también seguiremos abiertos a cualquier oportunidad de crecimiento que pueda surgir. Siempre será un reto importante encontrar los próximos pasos correctos, pero confiamos en poder seguir ofreciendo resultados a nuestros accionistas.

Watch the full TV interview on the Cellnex's YouTube channel: <https://youtu.be/lvD8Ao5LpvM>

Integrando para crecer

	Consecución	Objetivos	Año objetivo
Ambiental			
Suministro de electricidad renovable (SBT) ^{1,2}	40%	40% ✓ / 100%	2021 / 2025
Reducción de las emisiones de GEI de alcance 1 y 2 y de las emisiones de GEI de alcance 3 procedentes de actividades relacionadas con los combustibles y la energía (SBT) ²	-18%	-70%	2030
Reducción de las emisiones de GEI de alcance 3 procedentes de bienes y servicios adquiridos y bienes de capital (SBT) ²	-8%	-21%	2025
Social			
Mujeres en puestos directivos ³	24%	26% ✓ / 30%	2022 / 2025
Contrataciones de mujeres ³	47%	45% ✓ / 50%	2022 / 2025
Contrataciones de jóvenes talentos ³	29%	30% ✓ / 30%	2022 / 2025
Compromiso de los empleados ⁴	77%	≥75% ✓ / ≥80%	2022 / 2025
Gobierno Corporativo			
Mujeres en el Consejo de Administración	45%	40% ✓	2022
Consejero/as no ejecutivos/as	91%	90% ✓	2022
Consejeros/as independientes	73%	60% ✓	2022
Consejeros/as con capacidades y experiencia sobre ESG	25%	25% ✓	2022
Nacionalidades en el Consejo de Administración	7	≥5 ✓	2022
Empleados de Cellnex que han realizado formación anual de ESG	100%	100% ✓	2021
Equipo directivo del Grupo Cellnex que ha participado en las sesiones de sensibilización sobre ESG	100%	100% ✓	2021

¹ Los objetivos energéticos se refieren a la energía gestionada directamente por Cellnex (Scope 2). Datos calculados según metodología SBT y GHG Protocol aplicada al perímetro FY21.

² Comparado al año base 2020 verificado por un tercero independiente certificado.

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

⁴ Corporación, Dinamarca, Francia, Irlanda, Países Bajos, Portugal, España y Reino Unido.

Acciones 2021

Siguientes pasos

E

Establecimiento de objetivos e hitos concretos para la reducción de emisiones validados por la Science Based Targets initiative (SBTi) alineados con un escenario 1,5°C

Según las recomendaciones del TCFD, se han identificado 9 riesgos y oportunidades derivados del cambio climático, gracias al análisis de los escenarios climáticos realizado en 2020

Aplicación del procedimiento de gestión de reclamaciones comunes del precio interno del carbono para toda la empresa antes de 2023

Identificar y evaluar el impacto en la biodiversidad y capital natural

S

Aprobación del Código de Confucta para Proveedores

Desarrollo del proyecto Smart Working: una cultura constructiva, con un enfoque humano, un equipo orientado a resultados y un ambiente de trabajo colaborativo y cohesionado. Definición del modelo de Bienestar de Cellnex

Encuesta global a clientes unificada ("Customer Engagement Survey") para todas las unidades de negocio

Creación de la Fundación Cellnex y lanzamiento de Cellnex Bridge: el primer programa de aceleración para startups de impacto social de la Fundación Cellnex

Obtener la certificación de Great Place to Work

Estudio del aporte de capital natural de Cellnex

Seguir potenciando las competencias digitales y crear proyectos educativos y sociales adaptados a los retos del mundo digital

Calcular el retorno de la inversión asociada a proyectos de innovación e I+D vinculados a los ODS en 2023

G

El despliegue del Modelo Industrial de Cellnex consiste en una forma común de trabajar, replicable, escalable, homogénea y que permita un crecimiento rápido

Aprobación de la Política Ambiental, Social y de Gobierno y Creación del Comité ESG

Superación de la recomendación establecida en el Código de buen gobierno del la CNMV sobre la diversidad de género y representatividad de miembros independientes en el Consejo de Administración

Remuneración variable de la Alta Dirección vinculada al desempeño de la compañía en los aspectos ESG

Extender la remuneración variable asociada al desempeño de la empresa en materia ESG a todos los empleados

Plan Estratégico de Seguridad Global 2022-2025

Despliegue del sistema de gestión integrado e implantación de certificaciones internacionales para todo el grupo

Sólido desempeño operativo y financiero superando todas las métricas clave en 2021 Crecimiento del RLFCF >60 % frente al guía del 50 %

Crecimiento orgánico consistente y sostenible

- + 6.2% nuevos PoP vs. FY 2020
- Firmado un acuerdo marco con un nuevo operador en un mercado de Cellnex
- Ampliación de los programas de BTS +c.k5 sites
- Neutralidad que conduce a una mayor colaboración con los clientes: Ampliación del acuerdo de servicio de BT hasta 2040⁽¹⁾
- Plan de eficiencia 2021-2025 según planeado

Sólido desempeño financiero

- Ingresos 2.536Mn€, +58% vs. FY 2020
- EBITDA ajustado €1.921Mn, +63% vs. FY 2020
- RLFCF 981Mn€, +61% vs. FY 2020

Totalmente financiado y cubierto

- c.87% deuda fija y c.13% ligada a Euribor (en mínimos históricos)
- Liquidez 8.600 M€, firepower totalmente financiado
- Estructura de capital flexible: sin limitaciones, sin compromiso o garantía
- Tasa de interés esperada promedio en 2022 más baja que en 2021

Las fusiones y adquisiciones cobran impulso

- Acuerdos de crecimiento hechos a medida⁽²⁾ con clientes existentes en Francia y Portugal (extensión de programas BTS, nuevas adquisiciones, FTTT⁽³⁾...)
- Reducción de la combinación de azoteas en Francia para ejecutar los remedios de Hivory⁽⁴⁾
- Intercambio potencial de participaciones minoritarias: adquisición de las participaciones minoritarias de Iliad en Francia y Polonia a cambio de planes de apertura del capital de unidades de negocio

Los flujos de caja sólidos permitieron a Cellnex superar la guía de 2021⁽⁵⁾

- Crecimiento de RLFCF >60% (vs. guía +c.50%) a pesar de que Hivory contribuyó solo 2 meses⁽⁵⁾
- Las guías para 2022 implican un fuerte crecimiento en las métricas clave
- Se reitera la orientación para 2025

Aprovechando las condiciones actuales del mercado: acciones propias >1% del capital social de Cellnex

(1) El Acuerdo Marco de Servicios de Torre actual que vence en 2030 se renovará con la condición de "todo o nada" por un período adicional de 10 años

(2) Consulte la diapositiva 14 de la presentación de resultados de 2021 para obtener más información

(3) Fibra hasta la torre

(4) Sujeto a aprobación de competencia

(5) La transacción de Hivory (cerrada a fines de octubre) ha contribuido 2 meses en 2021 frente a lo inicialmente esperado de 3 meses