

ENTREVISTA con el Presidente y el Consejero Delegado



Construyendo para el largo plazo: el inicio del nuevo capítulo de Cellnex



Tobias Martínez, Consejero Delegado

En un entorno macroeconómico con muchos más desafíos, ¿cómo valoran los resultados obtenidos por Cellnex en 2022? ¿Y cómo avanzan respecto a los objetivos financieros y la integración de las últimas adquisiciones?

TOBIAS MARTÍNEZ: El 2022 ha sido un año de cambio para la compañía. A pesar de la incertidumbre económica, hemos cumplido con las previsiones para el año consolidando el crecimiento en toda Europa. Este progreso ha reafirmado la máxima que nos gusta llamar “*building for the long term*” y que nos ha situado en una buena posición para alcanzar los objetivos comprometidos para 2025.

Nos hemos centrado en integrar las adquisiciones realizadas en años anteriores, que nos han permitido situarnos como líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones con más de 130.000 emplazamientos en 12 países. El cierre y la integración de la adquisición de los activos de Hutchison en el Reino Unido fue especialmente significativo en este sentido.

Asimismo, el entorno macroeconómico más complejo y exigente, en especial considerando la subida de tipos de interés también nos ha llevado a reposicionar nuestras prioridades financieras. Nos hemos comprometido a obtener una calificación de grado de inversión por parte de Standard & Poor's (S&P) en los próximos 24 meses, que se suma a la calificación de grado de inversión que ya tenemos con Fitch. Este

punto tiene un impacto significativo en nuestras prioridades de asignación de capital.

BERTRAND KAN: Tras un largo periodo con una inflación mínima, en 2022 la inflación aumentó significativamente en la mayoría de nuestros mercados. Cellnex tiene contratos a muy largo plazo, la mayoría de los cuales incluyen ajustes del IPC para repercutir una parte significativa de cualquier inflación a sus clientes. Aunque esto nos ha venido bien, también hemos tenido que gestionar nuestros costes con cuidado, ya que éstos también han estado sometidos a la presión inflacionista. La escalada del coste de la energía, en particular, ha sido difícil para muchas empresas y ha afectado también a Cellnex y a sus clientes. Como proveedor de infraestructura de torres para operadores de telecomunicaciones y otros clientes, afortunadamente nuestro negocio no es el que más energía consume. Los costes de financiación han aumentado de forma generalizada y han afectado a Cellnex, aunque hemos fijado tipos fijos para la mayor parte de nuestros préstamos en un futuro previsible, lo que limita el impacto de la subida de los tipos de interés en nuestros resultados financieros. En conjunto, estamos satisfechos de haber cumplido nuestras previsiones financieras a pesar de estas presiones macroeconómicas.

Han conseguido el crecimiento de ingresos a pesar de las necesarias cesiones de activos impuestas en Francia y Reino Unido.

¿En qué medida afectan estas operaciones a sus proyecciones futuras?

TOBIAS MARTÍNEZ: Estamos muy satisfechos con las adquisiciones de Hivory en Francia y de las torres de Hutchison en el Reino Unido. En ambos casos, las autorizaciones de las autoridades de competencia estaban supeditadas a la cesión de determinadas torres. En el caso de Francia, de acuerdo con los plazos establecidos, estamos en proceso de ejecución de la desinversión de hasta 3.200 emplazamientos. En el Reino Unido ya hemos vendido unos 1.100 emplazamientos. Cellnex tiene mucho éxito en estos dos mercados y los dos negocios son una parte clave de nuestra cartera de torres. Nos habíamos anticipado a estas necesidades de desinversión y conseguimos vender estas torres a otros operadores a un precio justo, por lo que estas transacciones no han afectado negativamente a los resultados de 2022 y tampoco tienen un impacto significativo en las previsiones de la empresa.

¿Cuáles dirían que han sido los principales drivers de estos resultados?

TOBIAS MARTÍNEZ: La expansión geográfica, que antes comentábamos, ha sido el motor principal del aumento del +40% en los principales datos financieros. Además, tenemos un crecimiento orgánico importante, con aumentos de entre el cinco y el seis por ciento, lo que resulta en un perfil de crecimiento equilibrado.

Desde su salida a bolsa en 2015, han realizado unas 40 adquisiciones para convertirse en un líder europeo en infraestructuras de telecomunicaciones. ¿Por qué han realizado menos adquisiciones en 2022 y cuáles son sus expectativas para futuras operaciones?

BERTRAND KAN: Varios factores han influido en nuestro interés en adquisiciones adicionales. En primer lugar, tras nuestra OPV nos centramos pronto en el sector, en un momento en que había menos competencia por las carteras de torres y las valoraciones de compra eran más atractivas. Esto nos permitió ganar masa crítica mediante adquisiciones y convertimos en el principal operador independiente de torres de Europa. En los últimos años, se ha vuelto más difícil realizar nuevas adquisiciones que se ajusten a nuestros criterios de inversión a largo plazo bien definidos. En segundo lugar, con el aumento de los tipos de interés, se hizo más difícil financiar adquisiciones en condiciones atractivas. Por último, tras los altos niveles de actividad de los últimos años, esperamos que haya menos activos de torres interesantes disponibles. En Europa, gran parte de las oportunidades de las fusiones y adquisiciones, especialmente las transformacionales, se han ejecutado, al menos en un período previsible de tiempo.

Ha llegado entonces el momento de abrir un nuevo capítulo en su equity story. ¿En qué consiste?

BERTRAND KAN: Como ya mencionó Tobías, en noviembre hicimos un importante anuncio reorientando nuestra estrategia, pasando del crecimiento mediante adquisiciones a la

integración, el crecimiento y la optimización del potencial de todas las empresas que hemos adquirido en los últimos años. En tiempos financieros más difíciles, es importante reducir el riesgo y asignar el capital con más prudencia. Por ello, tenemos la intención de dar prioridad al uso de nuestro flujo de caja para reducir la deuda y obtener nuestra segunda calificación de deuda con grado de inversión, de S&P. También seguimos avanzando hacia los objetivos financieros que nos hemos fijado para 2025.

TOBIAS MARTÍNEZ: Esta combinación de factores macro y de sector nos sitúan, si quiere decirlo así, en este nuevo capítulo en el que la compañía va a estar más centrada en la gestión de la cuenta de resultados por la vía del crecimiento orgánico y de los negocios adyacentes. Nuestra prioridad es una gestión más conservadora del balance y un compromiso inequívoco con la calificación del grado de inversión que permitirá un desapalancamiento gradual.

Ya cumplimos los requisitos de calificación del grado de inversión de Fitch, y el pasado mes de noviembre S&P mejoró la perspectiva del rating de Cellnex de “estable” a “positiva”, a un escalón del grado de inversión, que esperamos alcanzar en un plazo de 24 meses. Este anuncio, que implicará la reducción de nuestro ratio deuda/EBITDA de ocho veces en el punto de partida en noviembre de 2021 a siete veces o menos, ya ha tenido un claro efecto en el rendimiento de nuestros bonos.

Vamos a hacer más énfasis en las eficiencias, las economías de escala y las sinergias conseguidas en estos años de fuerte

crecimiento. Queremos centrarnos más en el balance y la gestión de la cuenta de resultados, con especial atención a la consolidación y el crecimiento orgánico, sin prever operaciones significativas de fusiones y adquisiciones en un futuro próximo.

¿En qué medida han aumentado sus costes de financiación? ¿Cuál es la estructura de su deuda actualmente? ¿Disponibilidad de caja?

TOBIAS MARTÍNEZ: Nuestros costes de financiación han aumentado debido al efecto combinado de un incremento de nuestra deuda pendiente en 2022 y de nuestra mayor huella geográfica, así como a un incremento marginal del coste medio de financiación. En términos de disponibilidad de financiación, tras finalizar la adquisición de CK Hutchison en el Reino Unido, disponemos actualmente de una liquidez de 4.500 millones de euros y nuestra deuda neta asciende a 16.900 millones de euros. El 77% del coste de esta deuda es a tipo fijo.

Tenemos una sólida posición financiera a largo plazo, con unos ingresos pendientes de cobro de 110.000 millones de euros. Con la generación de tesorería prevista, y sin entrar en nuevos proyectos de inversión, podríamos amortizar toda nuestra deuda en 2034. Desde una perspectiva financiera, probablemente no sería la estrategia de financiación óptima para nosotros, pero da una idea de la fortaleza de nuestra posición financiera.

¿Y este escenario puede abrir la puerta a un cambio a medio plazo en la política de remuneración al accionista? ¿Tienen previsto aumentar el dividendo o instaurar un

programa de recompra de acciones a medida que fortalezcan el balance?

BERTRAND KAN: A corto plazo, antes de lograr la calificación de grado de inversión de S&P, no prevemos un cambio relevante en la Política de Remuneración de los Accionistas. Todavía no hemos establecido nuestra política de remuneración después de eso y lo haremos a su debido tiempo. Nuestra expectativa es tener más flujo de caja disponible para la distribución y podríamos considerar un aumento de los dividendos y/o recompra de acciones en ese momento.

Una parte importante de su nueva estrategia se centra en la transformación hacia ese modelo de “Augmented Towerco” con el que pretenden añadir más valor mediante la prestación de otros servicios relacionados con las torres a sus clientes. ¿Qué potencial ven a esta línea de negocio?

BERTRAND KAN: El modelo *Augmented Towerco* puede ser un importante motor de nuestro crecimiento orgánico. En los últimos años hemos estado explorando y desarrollando proyectos potencialmente significativos en infraestructuras de telecomunicaciones, como equipos activos, fibra hasta la torre, *Edge computing*, redes de seguridad y emergencia, redes 5G privadas para clientes industriales y entornos IoT. Como operador neutral, estamos bien posicionados para gestionar estas infraestructuras de conectividad y vemos importantes oportunidades de crecimiento en este mercado. Estas actividades suelen estar relacionadas con clientes con los que mantenemos estrechas relaciones, por lo que

tenemos la oportunidad de prestar un mayor apoyo industrial a sus proyectos.

Un ejemplo es que estamos trabajando con Polkomtel en Polonia para gestionar para ellos la antena, el transceptor y otros equipos activos de la red. En el futuro puede haber oportunidades de ofrecer servicios similares a nuestro otro inquilino ancla principal en Polonia, Play.

Parece que el entorno del talento en su sector también atraviesa un periodo inflacionista. ¿Cómo se enfrentan a esta falta de profesionales STEM cualificados? ¿Cómo fomentan la innovación, el aprendizaje, la capacitación, el propósito y el orgullo de pertenencia entre sus ingenieros/as?

TOBIAS MARTÍNEZ: Es cierto que toda Europa, de un modo transversal muchos sectores, también el de las telecomunicaciones, se enfrenta a la escasez del talento. Gestionar esta situación de manera proactiva es una tarea fundamental para cualquier empresa hoy en día, vigilar la rotación de empleados y poner en marcha políticas que atraigan, fomenten y, sobre todo, ayuden al desarrollo de profesionales como parte de un proyecto o misión más amplio que puedan respaldar.

Para lograrlo, continuamos con nuestra labor de captación mediante iniciativas que ayuden a fomentar las carreras STEM, con especial énfasis en la diversidad de género, a través de programas de apoyo en los que también participa la Fundación Cellnex.

De puertas adentro siempre le hemos dado mucha importancia al desarrollo de

oportunidades y capacitación profesional, algo que viene de la mano de un sector por la continua evolución tecnológica —y en algunos casos disrupción— que exige un desarrollo continuo de conocimientos y habilidades. Nos esforzamos por ofrecer un entorno de trabajo que anime a nuestra gente a tomar la iniciativa y a mejorar nuestro impacto, calidad, eficiencia y éxito. Además, invertimos mucho tiempo y esfuerzo en potenciar el papel social que Cellnex desempeña en las comunidades y mercados en los que estamos activos y en los que buscamos atraer el talento local. Creemos que estos son ingredientes clave del éxito a largo plazo para ofrecer a nuestros empleados carreras interesantes y gratificantes.

Precisamente, diversos estudios demuestran que ese talento joven por el que tanto batallan las empresas es diverso, flexible y se interesa por el sentido del propósito y la contribución social de las empresas.

BERTRAND KAN: Tenemos la suerte de desempeñar un papel clave en el suministro de infraestructuras para servicios de comunicaciones que afectan y mejoran casi todos los aspectos de la vida de las personas. Al hacerlo, tenemos una oportunidad única de cerrar brechas digitales en aspectos geográficos, económicos, de diversidad o generacionales y de fomentar oportunidades de crecimiento social. Desde el principio, esto ha contribuido a crear un fuerte sentido de propósito entre nuestros empleados que va más allá de las consideraciones financieras. Nos enorgullecemos de gestionar nuestro negocio de forma responsable y, para ello, hemos definido claramente nuestros

compromisos ESG (Medio Ambiente, Social y Gobernanza), que son auditados periódicamente por partes externas reconocidas. Esperamos que todas estas iniciativas coincidan con algunos de los intereses y prioridades de los jóvenes profesionales.

Siguen siendo un referente sectorial en sostenibilidad. ¿Cuáles han sido los principales objetivos conseguidos a lo largo de este año? ¿Cómo ha ido el segundo año de su Plan Director para 2025?

BERTRAND KAN: Nos complace estar cumpliendo los objetivos marcados en el Plan Director. Entre ellos, seguimos avanzando a buen ritmo para reducir las emisiones relacionadas con nuestra actividad y estamos en vías de alcanzar la neutralidad de carbono en 2035 y el balance neto cero en 2050.

Durante el segundo semestre del año realizamos un análisis de doble materialidad, evaluando el impacto de la compañía en el entorno en el que estamos y revisando cómo afectan a nuestra actividad determinados factores (como las tensiones financieras o macroeconómicas). En el análisis participaron el conjunto de los *stakeholders* a fin de comprender los factores de la cadena de valor que tienen un mayor impacto material. Basándonos en los resultados de este análisis, actualizaremos las acciones del Plan Director durante el primer semestre de 2023. Una vez más, la gestión medioambiental y el cambio climático, las personas y el talento, la cadena de valor (proveedores y suministros) y la transición energética constituirán los elementos clave de esta revisión del Plan Director ESG.



Bertrand Kan, Presidente

Estos esfuerzos en materia de sostenibilidad y buen gobierno ¿se han visto refrendados de alguna manera?

TOBIAS MARTÍNEZ: Afortunadamente, cada vez más compañías centran buena parte de sus esfuerzos en la sostenibilidad. Para nosotros la concreción, divulgación y evaluación de los objetivos es fundamental. Por eso estamos muy satisfechos con las calificaciones que nos otorgan los índices de sostenibilidad.

Los principales ratings de sostenibilidad, como el *Corporate Sustainability Assessment* de S&P Global, también evalúan y califican nuestra actividad, y la compañía ha seguido mejorando y consolidando un año más su posición destacada entre los operadores de telecomunicaciones, ha logrado entrar como 'Industry Mover' en el *Sustainability Yearbook 2023*; CDP, que coincidiendo con el final del ejercicio confirmó nuestra inclusión en la exclusiva 'Lista A' de Cambio Climático; o los índices Sustainalytics, FTSE4Good, MSCI y Bloomberg GEI en los que también hemos seguido reforzando nuestra calificación.

Es importante destacar también el compromiso que seguimos manteniendo como adheridos al Pacto Mundial de Naciones Unidas, así como a sus Principios. Asimismo, la adhesión al Código de buenas prácticas tributarias de la Agencia Tributaria, o nuestra condición de adheridos al *Task Force on Climate-Related Financial Disclosures* (TCFD), reflejan nuestra voluntad de alinearnos con los estándares de oro que miden y guían nuestras prácticas en las diferentes áreas funcionales.

¿Cómo valoran el segundo año de la Fundación Cellnex? ¿En qué medida complementa su compromiso social?

TOBIAS MARTÍNEZ: Es un elemento absolutamente complementario. Además de reforzar nuestra apuesta por la conectividad como elemento de cohesión, responde a la firme voluntad de dar un paso más en la contribución a un entorno mejor conectado y socialmente inclusivo como parte de una iniciativa integral que materializa el compromiso de la compañía en el ámbito ESG. A través de la Fundación acercamos la tecnología a las personas para promover una conectividad efectiva que ayude a reducir la brecha digital, social y territorial.

A modo de ejemplo, en 2022 hemos puesto en marcha la segunda edición de Cellnex Bridge, nuestra aceleradora de *startups* cuyo objetivo es reducir brecha digital mediante la conectividad. Hemos ampliado el ámbito de aplicación y la duración del periodo de acompañamiento a las empresas. Del mismo modo, hemos ampliado a cinco países el programa de voluntariado *Youth Challenge* con el objetivo de reducir el abandono escolar y mejorar la empleabilidad entre jóvenes en riesgo de exclusión, y hemos reforzado los programas de voluntariado corporativo en los que ya participan más de 200 profesionales de Cellnex.



[Escuchar la entrevista completa en podcast](#)

[Ver la entrevista completa en vídeo](#)



Aspectos financieros clave

<p>1</p>	<p>En camino de cumplir los objetivos del "Próximo capítulo"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • FCF con tendencia a neutral a finales de 2023 • Comprometidos a asegurar BBB- por S&P (como tarde para 2024) y mantener BBB- por Fitch, con generación de crecimiento orgánico y plan de eficiencias en marcha • Cellnex evaluará oportunidades de apertura de capital de nuestras filiales para cristalizar valor • Estructura de remuneración ejecutiva ajustada y consistente con el nuevo marco de asignación de capital
<p>2</p>	<p>Fuerte crecimiento orgánico y desempeño financiero</p>	<ul style="list-style-type: none"> • +6 % de nuevos PoP en comparación con el año fiscal 2021 y un fuerte progreso en los programas BTS • Ingresos 3.499Mn€, +38% vs. FY 2021 • EBITDA ajustado 2.630Mn€, +37% vs. FY 2021 • Plan de eficiencia 2022-2025 en marcha, con un rendimiento de gastos operativos significativamente por debajo de la inflación a perímetro homogéneo • RLFCF 1.368Mn€, +39% vs. 2021
<p>3</p>	<p>2022 – otro año de cumplimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos operadores generando crecimiento orgánico: Iliad en Italia y Digi en Portugal • Renovación de contratos clave: Telefónica se prorroga por un periodo de 30 años y RTVE por otros 5 años • Integraciones exitosas: el acuerdo y las remediaciones de CK Hutchison UK se cerraron y los procesos de remediaciones de Francia están en marcha • Progreso en ESG: incluido en el listado de compañías mejor valoradas en materia ESG por Sustainalytics en 2023 (<i>Sustainalytics Top-Rated ESG Companies List</i>)
<p>4</p>	<p>Construyendo bases sólidas para el futuro</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Totalmente financiado y cubierto: c.€4,5Bn de liquidez, c.77% de deuda fija, con una tasa de interés promedio en 2023 que se espera que esté en línea con respecto a 2022 a pesar de las condiciones actuales • Perspectiva para 2025 reiterada: todas las métricas operativas y financieras van por buen camino • Cellnex siempre ha escuchado a todos sus grupos de interés y seguirá siendo disciplinado, ágil y comprometido con sus públicos objetivos

Medioambiente	Social	Gobernanza
Se refuerza la estrategia ESG en 2022 con la actualización de la estrategia de Medio Ambiente y Cambio Climático 2023-2025 que se ha redefinido para reducir, compensar y neutralizar los impactos ambientales y climáticos en la cadena de valor de Cellnex	Propósito y valores redefinidos realizando un ejercicio de abajo hacia arriba	Análisis de Doble Materialidad realizado alineado y con anticipación a la Directiva de Reporte de Sostenibilidad Corporativa
Comprometidos a lograr la neutralidad de carbono para 2035 y cero emisiones netas para 2050	Cellnex ha incrementado su visibilidad para ser conocidos como grandes empleadores: Estrategia de Employer Branding creada.	Equilibrio diverso en el Consejo de Administración con un 55% de consejeras, un 73% de independientes y 7 nacionalidades representadas en el Consejo
Los objetivos de energía verde del Plan de Transición Energética alcanzados en 2022	Progreso en objetivos sociales, siendo reconocido externamente: Incluido en Bloomberg Gender Equality Index 2023 y en el 2023 Sustainability Yearbook de S&P Global como Industry Mover (mejora interanual de +15p en la dimensión social)	Lanzamiento de la nueva web corporativa para hacerla más accesible, multipaís, multidioma y multidispositivo
Análisis de Capital Natural para evaluar los impactos, dependencias, riesgos y oportunidades realizadas	Encuesta de Compromiso de los Empleados evaluada periódicamente en todo el Grupo Cellnex	Mejora de la puntuación general en los <i>ratings</i> de sostenibilidad
Plan de Adaptación al Cambio Climático desarrollado	Política de Derechos Humanos actualizada y publicación del primer informe de Evaluación de Debida Diligencia en Derechos Humanos en 2022	El Consejo de Administración y el Comité Ejecutivo recibieron un curso de formación ad hoc sobre ESG
Implementación de los requisitos ambientales y de reducción de emisiones bajo el nuevo modelo de gestión de riesgos de compras de la compañía	Modelo de Gestión de Riesgos de Proveedores definido para integrar riesgos y ESG en la homologación, selección y evaluación de proveedores	Ampliación del alcance del Sistema Integrado de Gestión Global a más Unidades de Negocio
Actualización del Proyecto de Evaluación del Ciclo de Vida a través del proyecto de Ecodiseño	La Fundación Cellnex ha puesto en marcha la segunda edición de Cellnex Bridge, un programa con el objetivo de apoyar continuamente a las startups de alto impacto social a través de la tecnología y la conectividad	El Informe Anual de Gobierno Corporativo 2022 se elabora por primera vez en formato libre



Crecer con una propuesta medioambiental sostenible a largo plazo



Potenciar nuestro talento, siendo diversos e inclusivos

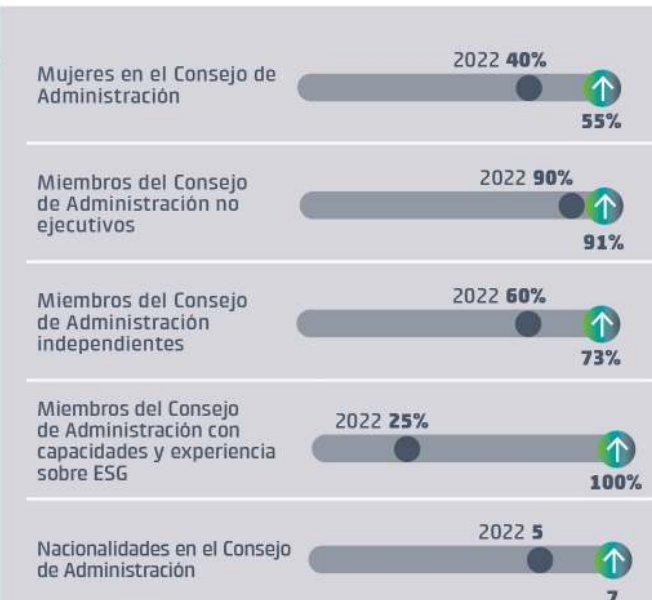
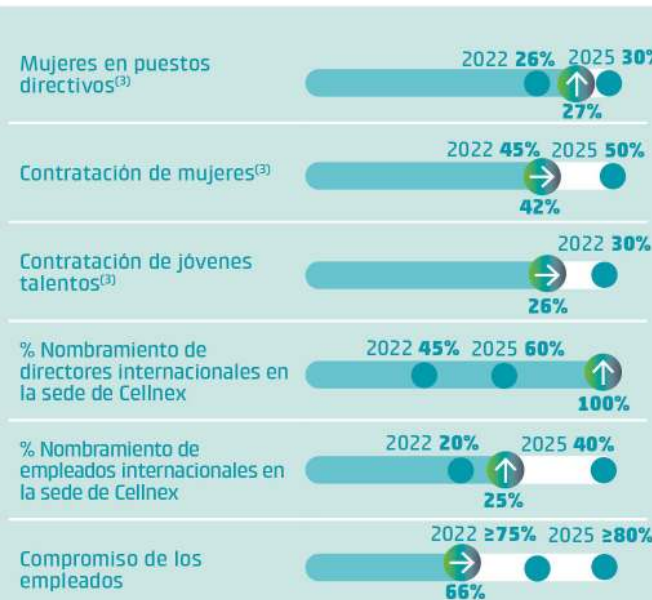


Mostrar como somos, actuando con integridad

CAMBIO CLIMÁTICO ⁽¹⁾

PERSONAS

GOBIERNO CORPORATIVO



(1) KPI informados anualmente (Q4). Comparado con el año base FY20 verificado por una entidad externa certificada.

(2) El objetivo de electricidad (Alcance 2) se refiere a la energía gestionada directamente por Cellnex. Datos calculados según metodología SBT y GHG Protocol aplicada al perímetro financiero. La entrada por fusiones y adquisiciones se incluirá no más de 3 años después del año de la integración según el perímetro del año fiscal 2020.

(3) Según perímetro FY20, excluyendo Edzcom. Las entradas por fusiones y adquisiciones se incluirán después de 3 años tras el año de la integración.

● Objetivo ● Estado