



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

GRUPO MASMOVIL

26 de julio de 2018

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a la sociedad MASMOVIL IBERCOM, S.A. (en adelante “**Grupo MASMOVIL**”, “**MASMOVIL**” o “**la Compañía**” indistintamente).

Resultados financieros 1H 2018

En Madrid a 26 de julio de 2018

D. Meinrad Spenger
Consejero Delegado
MASMOVIL IBERCOM, S.A.

RESULTADOS FINANCIEROS 1H 2018

1. Principales hitos del ejercicio	3
2. Revisión 1H18	4
3. Progreso de los objetivos 2018	5
4. Análisis Operacional y Financiero	6
5. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganacias	9
6. Análisis del Balance de Situación Consolidado	11
7. Análisis del Cash Flow	13
8. Impacto IFRS15 en 1H18	15
9. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo	15
10. Disclaimer	16

Information also available on www.grupomasmovil.com in "Information for Investors"

1. Principales hitos del ejercicio

- **MASMOVIL mantiene su fuerte ritmo de crecimiento – Los Ingresos de Servicio crecen al +23% yoy orgánicamente**
 - Crecimiento de ingresos significativamente por encima del objetivo de doble dígito para FY18.
 - La tendencia de crecimiento se mantiene sólida en 2Q18: +315k nuevas líneas netas combinadas entre móvil postpago (+205k) y banda ancha (+110k). El 90% del objetivo de altas netas para FY18 está ya conseguido.
- **Incremento de la rentabilidad gracias al crecimiento de clientes y de ARPU - EBITDA recurrente de 80M€(+44% yoy orgánicamente) en 2Q18. EBITDA anualizado por encima del objetivo para el año completo**
 - Mejora del margen EBITDA desde el 19% en 2Q17 al 24% en 2Q18.
 - EBITDA Recurrente en 1H18 de 155M€, que implica una cifra anualizada superior al objetivo de EBITDA de 300M€ para FY18.
 - Resultado Neto positivo de 38M€ con un Resultado Neto Ajustado de 71M€ en 1H18.
- **Despliegue de red avanzando más rápido de lo inicialmente esperado - Se añaden 2,4M UI de red propia FTTH en 1H18**
 - La red propia alcanza los 4,5M de Unidades Inmobiliarias (“UI”) (+22% QoQ), con un coste medio de despliegue de 70€ por UI.
 - El 80% del objetivo FY18 de alcanzar 5,1M UI con fibra propia está ya alcanzado.
- **Refinanciación de la deuda senior - Menor coste y mayor importe**
 - Refinanciación de la deuda senior, mejorando el coste de financiación del Grupo en más de 100 pb, con una línea de liquidez adicional de 100M€ destinada a programas de inversión en infraestructuras de telecomunicaciones fija y móvil.
- **Los logros operativos conseguidos durante el periodo mantienen la confianza en una positiva evolución futura**
 - Aumento de la cobertura de FTTH hasta 13M UI, incluyendo TEF NEBA (que ya está accesible en más de 19 provincias), y expansión de la red propia FTTH desde 2,1M UI a 4,5M UI.
 - Adquisición de 80MHz en la banda 5G (40MHz en 2Q18 y otros 40MHz en 3Q18) por menos del 30% del precio de la subasta. MASMOVIL posee el doble de espectro 5G por cliente que sus competidores.
 - Lanzamiento de un exitoso proyecto piloto de televisión OTT (sistema Android) en línea con nuestra estrategia de distribución de contenido orientada a la innovación y a la rentabilidad.
 - Firma de un amplio acuerdo con Ufinet para garantizar la capacidad de transmisión de backhaule y poder respaldar el continuo crecimiento en clientes.
 - Liderazgo en rankings de calidad de red FTTH, con mejor velocidad de carga/descarga y latencia, así como en satisfacción de clientes (NPS por GfK).
- **MASMOVIL reitera la confianza en sus objetivos para FY18 y actualizará sus objetivos antes de, o con la publicación de los resultados de 3Q18**

2. Revisión 1H18

MASMOVIL completa un sólido primer semestre de 2018, manteniendo un crecimiento orgánico relevante, así como la continua materialización de eficiencia de costes.

- Highlights financieros de 1H18:

- En 1H18, la compañía logró Ingresos de Servicio de 554M€ (+17 yoy), siendo los Ingresos Totales de 676M€ (11% yoy).⁽¹⁾
- El EBITDA Recurrente alcanzó en el primer semestre 155M€ (+49% yoy).⁽¹⁾
- El Resultado Neto Ajustado alcanzó 71M€, casi 4x 1H17.
- Durante el primer semestre del año, la Compañía invirtió un total de 247M€ en Capex Neto. La inversión en desarrollo de red fija alcanzó los 166M€ (c.67% del Total de Capex Neto)
- La red propia de FTTH alcanzó los 4,5M UI, con una media de coste de despliegue de 70€ por UI. El 80% del objetivo FY18 de alcanzar 5,1M UI de red propia de FTTH se ha alcanzado ya en 1H18.

- Highlights financieros de 2Q18:

- Los Ingresos de Servicio aumentaron desde 245M€ en 2Q17 a 289M€ en 2Q18 (+18 yoy). Los Ingresos Totales crecieron a 339M€ (+8% yoy).⁽²⁾
- El EBITDA Recurrente aumentó desde 59M€ a 80M€ (+36% yoy, c+44% yoy orgánicamente ⁽³⁾) y el margen EBITDA alcanzó el 24%.⁽²⁾
- El total de Capex Neto se redujo desde 155M€ en 1Q18 a 92M€ en 2Q18.
- Tanto el Resultado Neto (30M€) como el Resultado Neto Ajustado (44M€) fueron positivos en el trimestre.

- Clientes:

MASMOVIL alcanzó por tercer trimestre consecutivo un nivel de altas netas de líneas de banda ancha superior a 100k.

- Durante el primer semestre del año, MASMOVIL añadió 715k nuevas líneas netas combinadas de móvil post-pago y banda ancha (315k en 2Q18) para alcanzar 4,36M de líneas móvil post-pago y 756k líneas de banda ancha.
- Esto representa el 90% del objetivo para 2018 de alcanzar 800k nuevas altas netas (banda ancha y móvil postpago combinadas)
- El total de líneas alcanzó los 6,5M de clientes al final del trimestre, +34% vs 2Q17.

(1) 1H18 Pre-IFRS15 Ingresos de Servicios de 581M€ (+23%), Ingresos Totales de 704M€ (+16%) y EBITDA Recurrente de 156M€ (+50%) con margen EBITDA del 22%.

(2) 2Q18 Pre-IFRS15 Ingresos de Servicios de 300M€ (+23%), Ingresos Totales de 350M€ (+13%) y EBITDA Recurrente de 85M€ (+44%) con margen EBITDA del 24%.

(3) El crecimiento orgánico se calcula sobre los importes Pre-IFRS15 para permitir una comparación homogénea entre años.

Tabla 2.1 – Cifras clave

	Units	1H17	1H18	Reported Growth	Organic Growth ⁴	2Q17	2Q18	Reported Growth	Organic Growth ⁴
Móvil post-pago	(M)	3,5	4,4	24%	24%	3,5	4,4	24%	24%
Móvil Pre-pago	(M)	1,0	1,3	30%	30%	1,0	1,3	30%	30%
Banda ancha	(M)	0,3	0,8	173%	173%	0,3	0,8	173%	173%
Total Líneas	(M)	4,82	6,46	34%	34%	4,82	6,46	34%	34%
Total Ingresos	(M€)	609	676	11%	16%	312	339	8%	13%
Total Ingresos de Servicio	(M€)	474	554	17%	23%	245	289	18%	23%
EBITDA recurrente ¹	(M€)	104	155	49%	50%	59	80	36%	44%
Margen	(%)	17%	23%			19%	24%		
Resultado Neto Ajustado	(M€)	19	71	3.8x		21	44	2.0x	
BPA Ajustado (totalmte.diluido)	(€)	0,57	2,11	3.7x		0,65	1,30	2.0x	
Deuda Neta sin convertibles	(M€)	394	519	32%		394	519	32%	
Apalancamiento ³		2.2x	1.2x			2.2x	1.2x		
Acciones en circulacion	(M)	20,0	20,5			20,0	20,5		
Acc.Tmte. Diluidas ²	(M)	33,0	33,6			33,0	33,6		

(1) EBITDA Recurrente excluye los gastos no recurrentes y el plan de incentivos al Management a largo plazo Stock Appreciation Rights (SAR); En escenario Pre-IFRS15, el EBITDA alcanzó 156M€ en 1H18 (+50% yoy), con un margen del 22%. En 2Q18 el EBITDA alcanzó 85M€ (+44% yoy), con un margen del 24%.

(2) Calculado sobre la base del número de acciones en circulación más la conversión de los convertibles y el Plan de Opciones de Directivos (ESOP).

(3) Apalancamiento calculado como Deuda Neta excluyendo convertibles dividida por el EBITDA recurrente anualizado (1Q18x4 para 1Q18 o 300M€, 1H18x2 para 1H18 o 310M€).

(4) Crecimiento orgánico: compara 2Q17 con 2Q18 en escenario Pre-IFRS15. En escenario Pre-IFRS15, los Ingresos de Servicios alcanzaron 300M€ (+23% yoy) con unos Ingresos Totales de 350M€ (+13% yoy).y en 1H18 los Ingresos de Servicios alcanzaron 581M€ (+23% yoy) con Ingresos Totales de 704M€ (+16% yoy)

3. Progreso de los objetivos 2018

- **En base al buen comportamiento del negocio durante el segundo trimestre, MASMOVIL incrementa su confianza en conseguir o exceder los objetivos para 2018.**
 - Un incremento de más de 800k líneas netas combinadas de móvil post-pago más banda ancha, habiendo logrado ya el 90% del objetivo en 1H18.
 - Un crecimiento de los Ingresos por Servicios de más del 10%, frente a un crecimiento en 1H18 del 17%.
 - Objetivo de 300M€ de EBITDA Recurrente para 2018, habiendo alcanzado más del 50% de este objetivo en 1H18
 - Un Capex Neto en Infraestructura de 305M€ para el año, incluyendo la construcción de la red propia de FTTH, el Capex de mantenimiento y el Capex dirigido a proyectos estratégicos. Frente a los 194M€ invertidos en este concepto en 1H18, hemos acelerado el despliegue propio, alcanzando en el semestre el 80% del objetivo de despliegue de red propia para todo el año.
- **Masmovil actualizará sus objetivos 2018 antes de, o con la comunicación de los resultados del tercer trimestre.**

4. Análisis Operacional y Financiero

- **+17% de crecimiento de los Ingresos de Servicio en 1H18, +18% en 2Q18 (o 23% orgánicamente)**
 - Los Ingresos de Servicio crecieron un 18% hasta 289M€ en 2Q18, equivalente a un crecimiento orgánico del +23% sin considerar los cambios contables. Para 1H18, los Ingresos de Servicio alcanzaron 554M€ (+17%) o 581M€ (+23%) antes de cambios contables.
 - Bajo IFRS15, los subsidios a los terminales y ciertos descuentos son reclasificados como menor ingreso en vez de gasto operativo. Esto reduce las ventas de 2Q18 en 10M€ comparado con el escenario Pre-IFRS15 (27M€ de impacto negativo para 1H18)

Tabla 4.1 – Desglose de ingresos

(Millones €)	1H17	1H18	Reported Growth	Organic Growth ²	2Q17	2Q18	Reported Growth	Organic Growth ²
Ingresos de Servicio	473,6	554,0	17%	23%	245,2	288,8	18%	23%
Otros ingresos	135,6	122,4	-10%	-10%	67,1	49,7	-26%	-26%
Ingresos totales	609,2	676,5	11%	16%	312,3	338,5	8%	13%
Ingresos netos¹	485,6	567,3	17%	23%	251,0	295,2	18%	23%

(1) Los Ingresos Netos se calculan como los Ingresos de Servicio más la contribución bruta de los negocios de venta de equipos y wholesale

(2) Crecimiento orgánico compara 1H17 con 1H18 en escenario Pre-IFRS15.

Fuente: Compañía

- **Record en crecimiento de líneas**

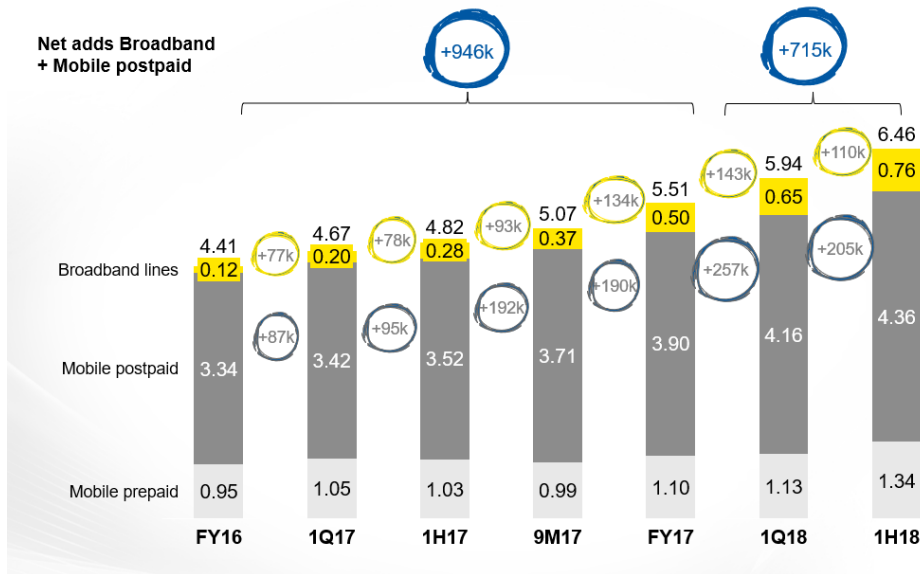
Tabla 4.2 – Base de líneas

(Millones de líneas)	1H17	1H18	Dif	Growth
Móvil Post-pago	3,52	4,36	0,84	24%
Móvil Pre-pago	1,03	1,34	0,31	30%
Total solo móvil	4,55	5,70	1,16	25%
Banda ancha	0,28	0,76	0,48	173%
Total líneas	4,82	6,46	1,64	34%

Fuente: Compañía

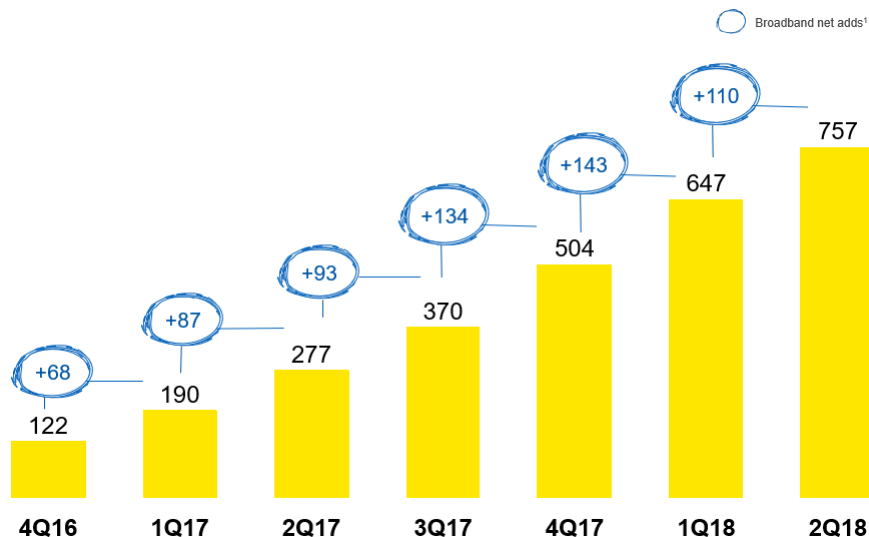
- A finales de 1H18 el Grupo tenía 6,46M líneas totales (+34% vs 1H17).
- La estrategia multimarca continúa siendo un éxito. La venta cruzada de productos de banda ancha a la base de clientes móviles evoluciona positivamente.

Gráfica 4.1 – Evolución de las líneas post-pago y banda ancha.



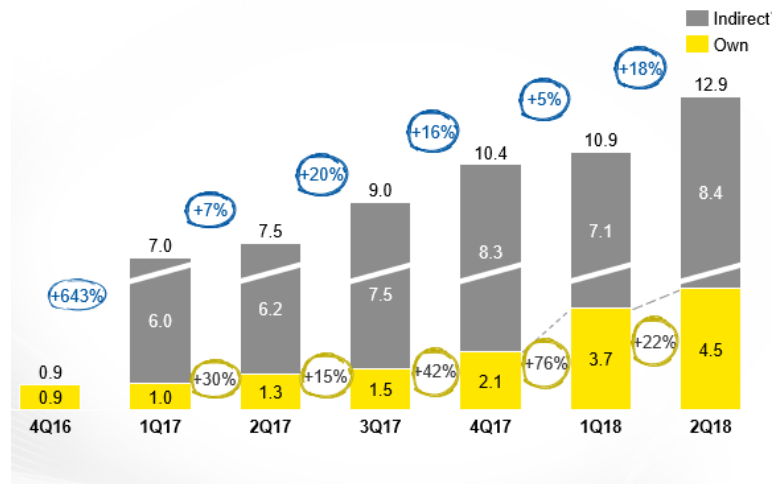
- **Negocio móvil: +24% de crecimiento en las líneas de post-pago.**
 - Al final de 1H18 el Grupo tenía 4,4M de clientes de post-pago, un crecimiento de +205k líneas (+5%) vs 1Q18 y de +462k líneas (+12%) vs FY17.
 - El uso de las diferentes marcas del Grupo (MASMOVIL, Yoigo, Pepephone, y Llamaya) permite a la Compañía enfocarse en diferentes segmentos de mercado de forma eficiente.
- **El negocio de banda ancha sigue acelerándose.**
 - El Grupo alcanzó +110k nuevas líneas de banda ancha durante el segundo trimestre de 2018, resultando en un total de 756k líneas de banda ancha al final de 1H18.

Gráfica 4.2 – Evolución de los accesos de banda ancha (miles)



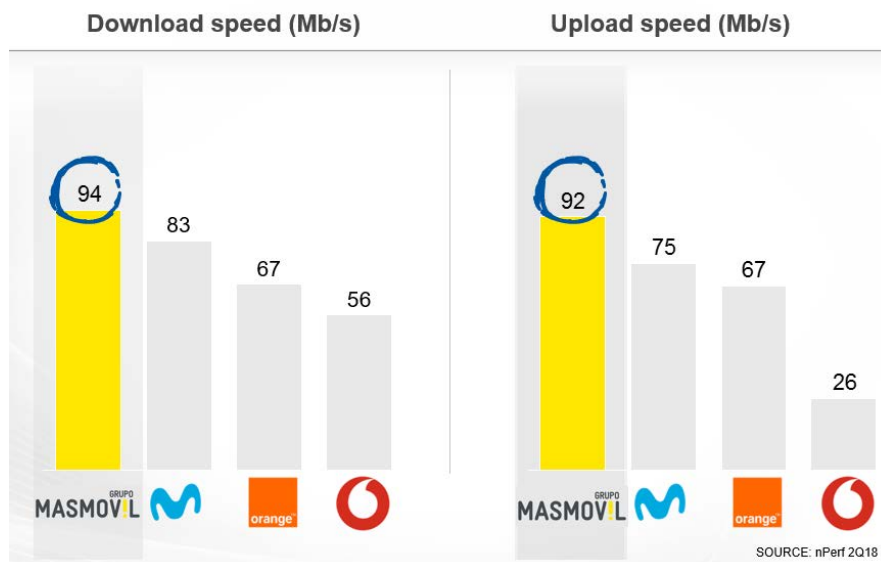
- **Red FTTH:** MASMOVIL creció su huella en FTTH durante el periodo hasta alcanzar 12,9 millones de UI a finales de 1H18.
 - Gracias al nuevo acuerdo de co-inversión firmado con Orange a principios del año 2018, MASMOVIL ha aumentado significativamente su red propia de FTTH, alcanzando los 4,5 millones de UI por la aceleración en las mutualizaciones en 1H18. Al final del primer semestre, el Grupo ha expandido su propia red FTTH en 2,4 millones de UI vs FY17, lo que representa el 80% del objetivo de 3M UI para FY18.
 - Adicionalmente, otros 8,4 millones de UI son accesibles a través de contratos mayoristas con terceros (principalmente con Orange), así como UI disponibles para comercialización a través de la red NEBA de Telefónica (19 provincias han sido abiertas para comercialización a cierre de junio de 2018, con expansión de la huella prevista en 2H18).

Tabla 4.3 Huella FTTH



- **Red FTTH de mejor calidad.** De acuerdo con nPerf, MASMOVIL lideró un estudio de las redes FTTH españolas, ganando a sus competidores tanto en velocidad de descarga/carga, como en latencia.

Tabla 4.4 Ranking de calidad de red FTTH



5. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Tabla 5.1 – PyG Resumida

(Millones de €)	1H17	1H18 ¹	Growth	2Q17	2Q18 ¹	Growth
Ingresos de Servicio	473,6	554,0	17%	245,2	288,8	18%
Otros ingresos	135,6	122,4	-10%	67,1	49,7	-26%
Ingresos	609,2	676,5	11%	312,3	338,5	8%
Otros ingresos operativos	14,5	24,4	69%	6,9	10,3	49%
Coste de ventas	(461,9)	(477,1)	3%	(230,8)	(233,1)	1%
Otros gastos operativos	(57,5)	(68,9)	20%	(29,5)	(35,8)	21%
EBITDA Recurrente	104,3	154,9	49%	58,9	79,9	36%
Gastos no recurrentes	(16,9)	(7,4)	-56%	(12,0)	(2,0)	-83%
EBITDA Reportado	87,3	147,6	69%	46,9	77,9	66%
Depreciación/amortización	(58,7)	(73,3)	25%	(30,2)	(38,2)	26%
EBIT Reportado	28,7	74,3	159%	16,7	39,7	138%
Gastos financieros netos	(172,3)	(35,6)	n.m	(122,8)	(16,5)	n.m
BAI	(143,6)	38,6	n.m	(106,1)	23,2	n.m
Impuesto sobre beneficios	(7,7)	(0,3)	n.m	(3,4)	7,0	n.m
Resultado neto Reportado	(151,3)	38,3	n.m	(109,6)	30,2	n.m
Suma de los "Ajustes"	170,0	32,5	n.m	131,0	13,5	n.m
Resultado neto Ajustado²	18,7	70,8	279%	21,4	43,7	104%

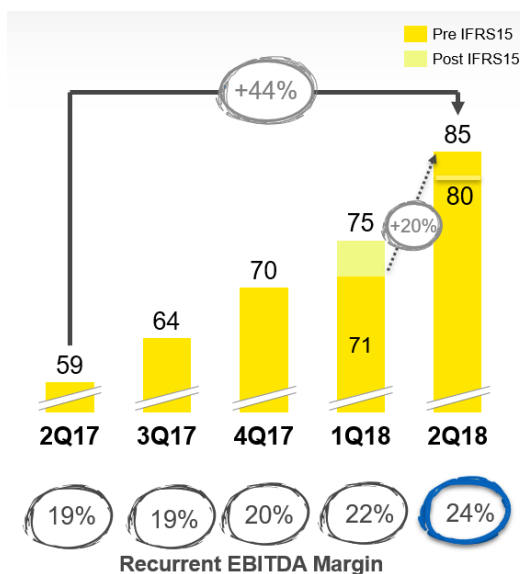
(1) Cifras Post IFRS15.

(2) Ver explicación más detallada abajo en la tabla 5.2.

Fuente: Compañía

- EL EBITDA Recurrente en el trimestre alcanzó 80M€ +36% yoy , +20% qoq. El margen EBITDA aumentó hasta el 24%⁽¹⁾.

Gráfica 5.1 – Evolución trimestral del EBITDA Recurrente



(1) 1H18 Pre-IRFRS15 EBITDA Recurrente de 156M€ (+50%) con margen EBITDA de 22%. 2Q18 Pre-IRFRS15 EBITDA Recurrente de 85M€ (+44%) con margen EBITDA de 24%.

- **Costes no recurrentes de 7M€ en 1H18 (2M€ incurridos en 2Q18)**
 - Estos costes están relacionados con la migración de los diferentes contratos de roaming nacional y gastos no recurrentes de la integración.
 - La Compañía espera incurrir un máximo total de 20M€ en el año 2018.
- **El Resultado Neto en el primer trimestre fue positivo en 30M€, alcanzando 38M€ en el primer semestre del año.**
- **El Resultado Neto Ajustado alcanza 71M€ en 1H18.**

Resultado Neto positivo de 71M€ positivos una vez ajustado por los costes no recurrentes y otros impactos contables no relacionados con el negocio:

- Costes no recurrentes de 7M€ incurridos en 1H18.
- Costes no recurrentes financieros que suponen un ajuste de -28M€, y están relacionados con el impacto positivo de la operación de compra de Neutra.
- La amortización de la base de clientes adquirida, por un total de 12M€
- 23M€ de costes relacionados con el plan de incentivos del management.
- Los intereses de deuda con Providence y ACS que suman 29M€
- Por último, el ajuste por el impacto fiscal de los puntos anteriores por 11M€

El BPA Ajustado alcanzó los 2,11€ en base totalmente diluida, considerando 33,6 millones de acciones totalmente diluidas (incluyendo la conversión de los convertibles de Providence y de ACS).

Tabla 5.2 – Resultado Neto Ajustado y BPA Ajustado

(Millones de €) (excepto BPA)	1H18
Resultado neto Recurrente	38,3
Gastos no recurrentes operativos	7,4
Gastos financieros no recurrentes	(28,3)
Amortización de la base de clientes adquirida	11,8
Plan de incentivos de dirección	23,3
Intereses de Providence y ACS	29,1
Impacto fiscal de los ajustes anteriores	(10,8)
Resultado neto Ajustado diluido	70,8
Acciones completamente diluidas (millones)	33,6
BPA Ajustado (totalmente diluido)	2,11

6. Análisis del Balance de Situación Consolidado

Tabla 6.1 – Balance de Situación Consolidado

(Millones de €)

	Reported 2017	1H18	Variance
Activos no corrientes	1.566,1	1.813,5	247,4
Inmovilizado intangible	823,6	979,6	156,0
Inmovilizado material	462,9	496,8	33,9
Otros activos no corrientes ⁽¹⁾	35,3	93,9	58,7
Activos por impuesto diferido	244,4	243,2	-1,2
Activos corrientes	527,2	560,2	33,0
Existencias	0,4	0,2	-0,2
Clientes y otras cuentas a cobrar	200,4	247,5	47,1
Otros activos corrientes ⁽¹⁾	6,2	149,4	143,2
Efectivos y otros activos líquidos	320,1	163,1	-157,0
Total activo	2.093,4	2.373,7	280,3

(Millones de €)

	Reported 2017	1H18	Variance
Fondos Propios	303,1	421,9	118,8
Capital Social	2,0	2,0	0,0
Prima de emisión	246,7	256,6	9,9
Reservas y otros instrumentos de patrimonio	54,4	163,3	108,9
Pasivos no corrientes	1.069,9	1.231,6	161,7
Deuda a largo plazo	534,4	633,5	99,1
Otros pasivos financieros a largo plazo	298,3	309,3	11,0
Provisiones	89,4	98,3	8,9
Otros pasivos no financieros a corto plazo	119,0	129,6	10,6
Pasivos por impuesto diferido ⁽¹⁾	28,9	60,9	32,0
Pasivos corrientes	720,4	720,2	-0,2
Deuda a corto plazo	62,4	50,4	-12,0
Otros pasivos financieros a corto plazo	41,5	13,9	-27,6
Provisiones	7,1	9,6	2,5
Proveedores y otras cuentas a pagar	609,4	636,7	27,3
Otros pasivos no financieros a corto plazo	0,0	9,6	9,6
Total patrimonio neto y pasivo	2.093,4	2.373,7	280,3

- (1) La implantación de IFRS15 ha resultado en un Balance Inicial a 01/01/18 con incrementos en los siguientes conceptos respecto al Balance a 31 de diciembre de 2017: Otros activos no corrientes se incrementa en +42M€, Otros activos corrientes se incrementa en +97M€, Pasivos por impuesto diferido se incrementa en +27M€.

Fuente: Compañía

El pasado 16 de mayo, fue verificada por la CNMV la admisión a cotización de 491.000 nuevas acciones derivados del ejercicio del plan de opciones para empleados 2015-2018.

Tras el aumento de capital anterior, el capital social de la Sociedad ha quedado fijado en 2.044.210€ representado por 20.442.100 acciones totalmente suscritas y desembolsadas.

- **Deuda Neta de 519M€ (excluyendo los convertibles), equivalente a un apalancamiento de 1.7x.**

La deuda neta del Grupo a finales del semestre excluyendo los convertibles en circulación fue de 519M€ y de 788M€ incluyendo dichos convertibles al final de 1H18.

La Compañía dispone de 163M€ de Caja y Equivalentes al final del 2Q18.

La deuda neta excluyendo los convertibles en circulación se considera la medida de deuda neta más relevante ya que los convertibles tanto de Providence como de ACS están "muy en el dinero" con precios de ejercicio de 22,00€ y 41,67€ respectivamente, por debajo del precio actual de la acción.

Table 6.2 – Cálculo de la Deuda Neta 1H18

(Millones de €)	FY16	FY17	1H18	1H18-FY17
Papel comercial a corto plazo	30	16	-	(16)
Deuda Senior	347	407	637	230
Bonos	57	33	28	(5)
Deuda Junior	96	106	-	(106)
Convertible de Providence	102	115	123	8
Convertible de ACS	144	139	146	7
Otras Deudas	41	23	17	(6)
Efectivo y otros activos líquidos	(236)	(320)	(163)	157
Deuda neta según compañía	582	519	788	269
Convertible de Providence	(102)	(115)	(123)	(8)
Convertible de ACS	(144)	(139)	(146)	(7)
DN según compañía (excl. Convert.)	336	265	519	254

Leverage (x Recurrent Ebitda)¹ 2,8 1,1 1,7

(1) Apalancamiento calculado como Deuda Neta excluyendo convertibles dividida por EBITDA recurrente anualizado (1Q18x4 para 1Q18 o 300M€, 1H18x2 para 1H18 o 310M€).

Fuente: Compañía

- **En junio de 2018, MASMOVIL completó exitosamente la segunda refinanciación de su deuda senior**, resultando en una mejor estructura de capital.
 - Reducción del coste de la deuda: Los costes de financiación del Grupo se reducen en más de 100 p.b., con un ahorro anual en gasto financiero de alrededor de 14M€, ya que se repaga la deuda junior suscrita en 2016.
 - Liquidez adicional: El importe de financiación destinado a programas de inversión en infraestructuras de telecomunicaciones fija y móvil aumenta en un importe de alrededor de 100M€.
 - Mayor flexibilidad: Las condiciones del contrato de financiación senior se flexibilizan más allá incluso de las logradas en el anterior proceso de refinanciación de diciembre de 2017.
 - Extensión del vencimiento: La duración media de la deuda del Grupo se extiende ligeramente.
 - La deuda junior, con importe de 106M€ al final de 1Q18, fue cancelada.
 - El Grupo cumple cómodamente todos los covenants de los diferentes instrumentos financieros emitidos.
 - La **ratio de apalancamiento** se incrementó ligeramente hasta 1,7x a final de 1H18 (vs. 1,2x al final de 1Q18), en línea con las expectativas del Grupo.

7. Análisis del Cash Flow

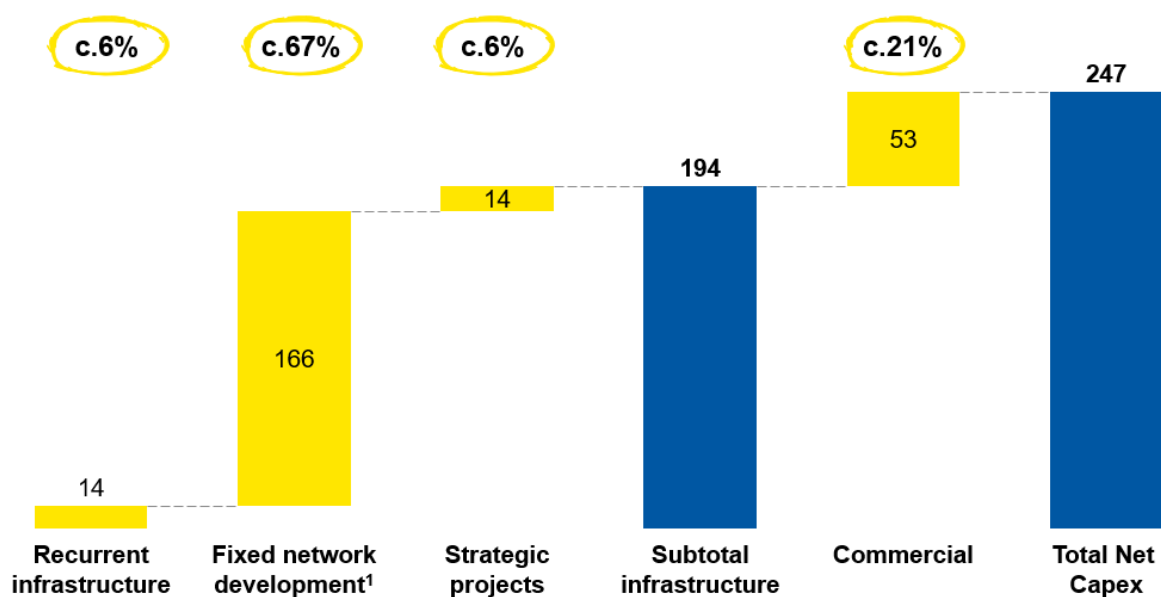
- **Capex Neto: 247M€ en 1H18**

- El Capex de red propia FTTH de la Compañía alcanzó los 166M€ en 1H18, representando un c.67% del Total Capex Neto del periodo.

La red propia de FTTH se incrementó desde los 2,1M UI reportadas al final de 2017 a 4,5M UI al final de 1H18, lo que representó un Capex neto asociado de 166M€, resultando un coste medio de despliegue de 70€ por UI, en línea con las expectativas de la Compañía.

- En relación con lo anterior, el Capex Recurrente de Infraestructura alcanzó 14M€ durante el periodo, con un Capex dedicado a Proyectos Estratégicos de 14M€. La Compañía espera que el Capex en estas dos áreas se incremente en el segundo semestre, aunque podría acabar por debajo del objetivo de 95M€ al final del ejercicio.
- El Capex relacionado con la captación de clientes representó 53M€ en 1H18, lo que está directamente relacionado con las altas brutas de clientes de banda ancha durante los primeros seis meses del año (superiores a la expectativa inicial de la Compañía).

Tabla 7.1 – Desglose de CAPEX (después de venta de IRU's)



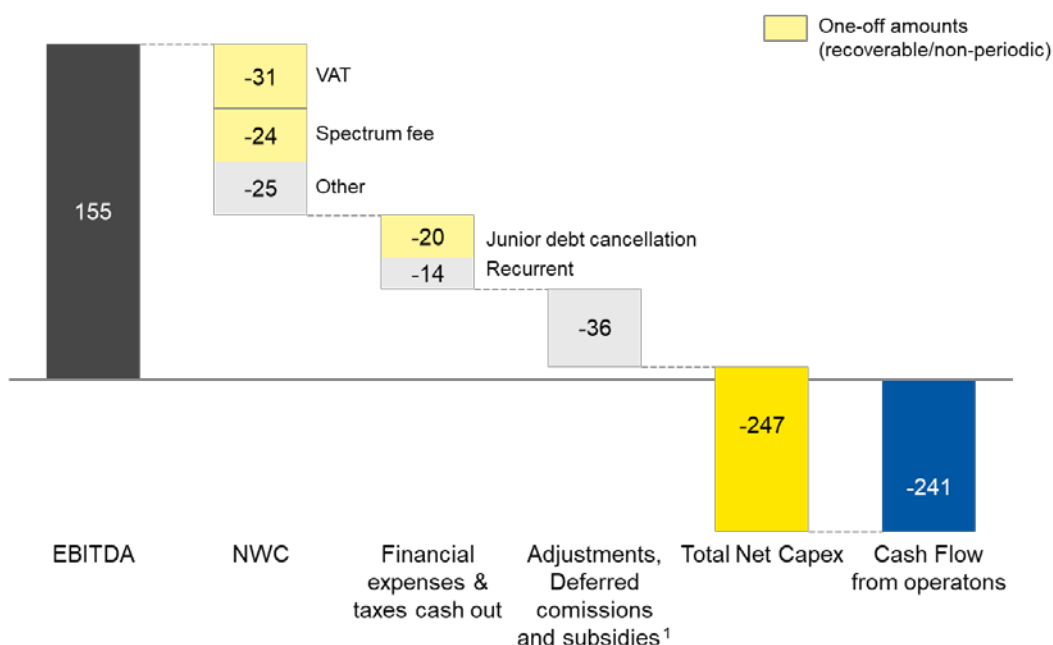
¹ Net of the sale of IRUs. Related to increase of own FTTH network by 2.1 M BU's to a total of 4.5 M BUs
SOURCE: Company

Fuente: Compañía.

- **Cash Flow de Operaciones: -241M€ en 1H18**

- La variación del Capital Circulante Neto de operaciones resultó en una salida de caja de -80M€ durante el primer semestre, de los cuales 55M€ se corresponden con la salida de caja generada por el pago del IVA y de la tasa del espectro, que se recuperarán durante el resto del año.
- La salida de caja por resultados financieros e impuestos alcanzó -34M€ durante el primer semestre, de los cuales 20M€ se corresponden con la cancelación anticipada de la deuda junior, mientras que el resto se considera recurrente.
- La Compañía invirtió 247M€ en Capex en 1H18, como se ha detallado previamente.
- El Cash Flow de Operaciones en 1H18 fue de -241M€.

Tabla 7.2 – Cash Flow de Operaciones



¹ Net cash commercial capex under IFRS15
SOURCE: Company

- **Adquisición de 80MHz de espectro en la banda 3,5GHz**

- Durante el segundo trimestre la Compañía adquirió 40MHz de ámbito nacional en la banda de 3,5MHz dentro de la operación de compra de Neutra Network Services, SLU por 15,5M€.

Como parte de la transacción, MASMOVIL también adquirió cuatro concesiones en la banda de 2,6GHz para las regiones de Cataluña, Castilla-La Mancha y Andalucía.

- Adicionalmente, MASMOVIL ha firmado en 3Q18 un acuerdo con Eureka Wireless Telecom, S.A para la adquisición de otros 40MHz de ámbito nacional en la banda de 3,5MHz por un total de 30M€.

- Como resultado de estas dos transacciones, MASMOVIL ha adquirido un total de 80MHz de espectro en la banda de 3,5MHz, posicionado a la Compañía favorablemente de cara al despliegue del 5G.

8. Impacto IFRS15 en 1H18

En 1H 2018, la implementación de las normas IFRS15 ha impactado negativamente en -27M€ los Ingresos totales del Grupo, y en -1M€ el EBITDA Recurrente:

- En 1Q 2018 la adopción de IFRS15 resultó un impacto negativo de -17M€ en los Ingresos totales del Grupo, y positivo de +4M€ en el EBITDA Recurrente.
- En 2Q 2018 la adopción de IFRS15 resultó un impacto negativo de -10M€ en los Ingresos totales del Grupo, y negativo de -5M€ en el EBITDA Recurrente.

9. Hechos relevantes posteriores al cierre del periodo

El pasado 20 de julio, la sociedad comunicó la adquisición de una concesión de dominio público radioeléctrico de 40MHz en la banda de 3,4-3,8GHz ("3,5 GHz") a Eurona Wireless Telecom, S.A ("Eurona"), quedando pendiente la operación de la preceptiva autorización por parte del Ministerio de Economía y Empresa (el "Ministerio").

La inversión por dicha operación asciende a un total de 30M€, de los cuales 5,4M€ se han desembolsado a la firma del contrato, 21,6M€ se desembolsarán una vez recibida la aprobación del Ministerio, y los restantes 3M€ contingentes en 2020.

Además, la Compañía ha llegado a acuerdos adicionales con Eurona para colaboración de servicios en Fixed Wireless y en telefonía móvil.

10.Disclaimer

El presente documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) puede contener manifestaciones de futuro e información (de ahora en adelante, “Manifestaciones”) relacionados con MASMOVIL IBERCOM, S.A, y/o el Grupo MASMOVIL (de ahora en adelante indistintamente “MASMOVIL”, “la “Compañía” o el “Grupo”). Estas manifestaciones pueden incluir proyecciones y estimaciones financieras con asunciones, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas que pueden referirse a diversas materias, entre otras, a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de las distintas líneas de negocio, a la cuota de mercado, a los resultados de la compañía y a otros aspectos relativos a la actividad y situación de la misma.

Las manifestaciones de futuro o previsiones contenidas en este documento pueden ser identificadas, en determinados casos, por la utilización de palabras como “expectativas”, “anticipación”, “propósito”, “creencia” o de un lenguaje similar, o su correspondiente forma negativa, o por la propia naturaleza de la predicción que tienen las cuestiones referidas a estrategias o planes o intenciones. Estas manifestaciones de futuro o previsiones reflejan las opiniones de MASMOVIL respecto a sucesos futuros, no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos e incertidumbres que podrías determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos con información más completa registrado por MASMOVIL ante los diferentes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción, y en particular, ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, MASMOVIL no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarla a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier posible circunstancia sobrevenida.

Este documento puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en conjunto y está sujeta a toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa.

Por último, se hace constar que ni este documento ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.