



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

MASMOVIL IBERCOM, S.A.

23 de enero de 2015

De conformidad con lo previsto en la circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante MAB), por medio de la presente se pone a disposición del MAB la siguiente información relativa a la sociedad MASMOVIL IBERCOM, S.A. (en adelante “Grupo MASMOVIL” o “MASMOVIL” indistintamente).

Presentación del Plan de Negocio 2015-2017

En el día de hoy, viernes 23 de enero de 2015, a las 11:30 horas, el Grupo MASMOVIL va a realizar una Presentación ante analistas e inversores en la Bolsa de Madrid.

En dicho acto D. Meinrad Spenger, Consejero Delegado y Presidente del Consejo de Administración del Grupo, acompañado de los principales Consejeros y Directivos de la compañía, expondrá al Nuevo Plan de Negocio de la compañía para el período 2015-2017, incluyendo las proyecciones de las principales magnitudes financieras para dichos ejercicios.

Se adjunta una copia de dicha presentación.

En Madrid, a 23 de enero de 2015

El Consejero Delegado y Presidente del Consejo de Administración de MASMOVIL IBERCOM, S.A.

D. Meinrad Spenger



Presentación Corporativa

Madrid, 23 de Enero 2015

JUNTOS VAMOS A MÁS

MASMOVIL: una gran oportunidad de inversión

2015 va a ser un año excelente para MASMOVIL



- Mayor valor del MAB en términos de ingresos & EBITDA
- Mayor rentabilidad (244% en los últimos 3 años)
- Mejor relación rentabilidad / riesgo¹



- Crecimiento continuo en top-line
- Aumento de EBITDA cerca del 50% en 2015
- Paso al Mercado Continuo

¹ Según estudio independiente realizado por MABIA y publicado el 14/01/15 (<http://bit.ly/151359D>)

- **El nuevo GRUPO MÁSMÓVIL**
- Estrategia de adquisiciones
- Mercado y Posicionamiento
- Plan de Negocio 2015-2017

Ranking de operadores & Grupo MASMOVIL

El 6º operador nacional y el 4º operador con oferta integral

Ranking actual

Ranking	Operadores nacionales	Ingresos (M €)
1	Telefónica	13.000
2	Vodafone + Ono	6.300
3	Orange + Jazztel	5.100
4	Yoigo	1.100
5	BT	450
6	MASMOVIL	150

El nuevo Grupo MASMOVIL

- MASMOVIL: un operador relevante en España
- Clientes:
 - 700.000 particulares:
 - 300.000 móvil/banda ancha
 - 400.000 VozIP
 - 25.000 empresas
- Empleados: 300

Nota: No incluye operadores regionales u operadores sin oferta universal; ingresos 2013 redondeados, datos MASMOVIL 2014 proforma con perímetro actual
 Fuentes: Actualidad Económica (Quien es Quien en 2014 + Edición de Dic 2013), Cinco Días, Europapress, El País

El nacimiento de un NUEVO GRUPO

La intensa actividad corporativa del 2014 ha dado como resultado un nuevo grupo que es mucho MÁS que la mera agregación de las compañías anteriores



GRUPO
MASMOV!L

Áreas de Negocio

Primer operador alternativo en España que opera en las tres áreas de negocio, tiene una oferta universal e incorpora más de 15 años de experiencia



Area Residencial

Oferta multi-play y uno de los OMV con mayor crecimiento del mercado español

- **700.000 clientes (>300.000 en móvil/banda ancha + 400.000 en VozIP)**
 - Portabilidades: 5º operador en portabilidades netas en Dic 2014
 - Crecimientos anuales >20% en clientes desde 2008 (en 2014: +26%)
 - Posición relevante en el segmento de residentes europeos

MÁSMÓV!L

Oferta:

- Multi-play: oferta integral
- Precios competitivos

- **Servicio: muy alta satisfacción** de clientes
 - 95% está dispuesto a recomendar la compañía
 - Atención al cliente en 7 idiomas
- **Canal de distribución**
 - **250** distribuidores con presencia en **>1.000** tiendas
 - **500** k visitas mensuales a la web
 - **6 millones** de usuarios registrados del App (Upptalk) y presencia global

Area de Empresas

Alta cualificación y experiencia para ofrecer soluciones personalizadas

XTRA TELECOM
GRUPO MASMOV!L

- **Clientes:** 25.000 empresas (90% de ingresos recurrentes)
- **Oferta**
 - Multiplay: datos + voz + móvil + VAS
 - Servicios de valor añadido: Data Center, Cloud, PBX virtual, email, video conferencia etc.
 - Soluciones personalizadas
- **Infraestructura propia**
 - Interconexiones de voz
 - Nodos de datos en Andalucía y Levante
 - 2 data centers (Madrid y San Sebastián))
- **Canal comercial amplio**
 - Distribución directa
 - Distribución indirecta (distribución, partners regionales)

Area Wholesale (mayoristas)

Amplia oferta de servicios de voz mayorista a Operadores y Retailers en todo el mundo

XTRA QUANTUM
GRUPO MASMOV!L

- **Clientes:** Operadores top, MVNO, retailers, gestores de tarjetas internacionales
- **Servicios**
 - Compra/Venta de trafico de voz (>700 M min p.a.; 4% de cuota en España)
 - Optimizando calidad de rutas
- **Infraestructura**
 - Más de 200 interconexiones activas (nacionales e internacionales)
 - Infraestructura tecnológica Tier 1 tanto en TDM como VoIP
 - Herramientas de gestión propias para optimizar calidad y costes del tráfico
- **Canal internacional:** presencia en Madrid, Frankfurt, Londres y Hong Kong

Índice

- El nuevo GRUPO MÁSMÓVIL
- **Estrategia de adquisiciones**
- Mercado y Posicionamiento
- Plan de Negocio 2015-2017

Estrategia de adquisiciones implementada con éxito

La estrategia comunicada en Mayo 2014 fue implantada de manera rigurosa y se espera, al menos, una nueva transacción en el 1T del 2015

Residencial	Empresas	Wholesale
✓ OMV especializados ✓ Happy Móvil ✓ Parlem* ✓ Fija & móvil: Embou** ✓ OTT: Upptalk*	✓ Fija & móvil ✓ XTRA Telecom ✓ Happy Business ✓ Datacenter: Ebesis** ✓ Datos LTE/4G: NEO**	✓ XTRA Telecom ✓ Quantum Telecom

- Compañías **complementarias** con una integración relativamente sencilla
- Un nuevo operador que es **mucho más** que la suma de las partes:
 - Oferta integral de telecomunicaciones
 - Potencial de la venta cruzada
 - Sinergias/efectos de escala

Oportunidad: frecuencias por incorporación NEO

MASMOVIL tendrá derecho de uso exclusivo de la red 3,5 GHz en gran parte de España. Podrá participar en la migración de 10 M de líneas hasta 30 Mb a la banda ancha ultra rápida.



- **Internet LTE/4G hasta 120 Mb** (comparable con fibra)
- Banda 3,5 GHz (apuesta de Google)
- **Cobertura relevante**
 - 85 antenas en territorio nacional
 - 191 municipios
 - 75% del tejido empresarial
 - Resto del territorio: despliegue adicional o acceso mayorista a la fibra
- Acuerdo estratégico con NEUTRA/Neo-Sky para el uso de la frecuencia 2,6 GHz (uso a analizar: 4G en móvil)

Explicación: En el ámbito de las telecomunicaciones, el concepto de frecuencia se utiliza para medir el número de veces que se repite el ciclo de una onda por Hertzio (Hz), que es la inversa de un segundo. Por ej: una señal cuyo ciclo se repite cada 0,5 seg tiene una frecuencia de 2 Hz.

Fuentes: ADSLzone: Google quiere usar banda 3,5 GHz <http://bit.ly/1DXw4HB>; CNMC: Regulación propuesta banda ancha: <http://bit.ly/1AOMVLM>

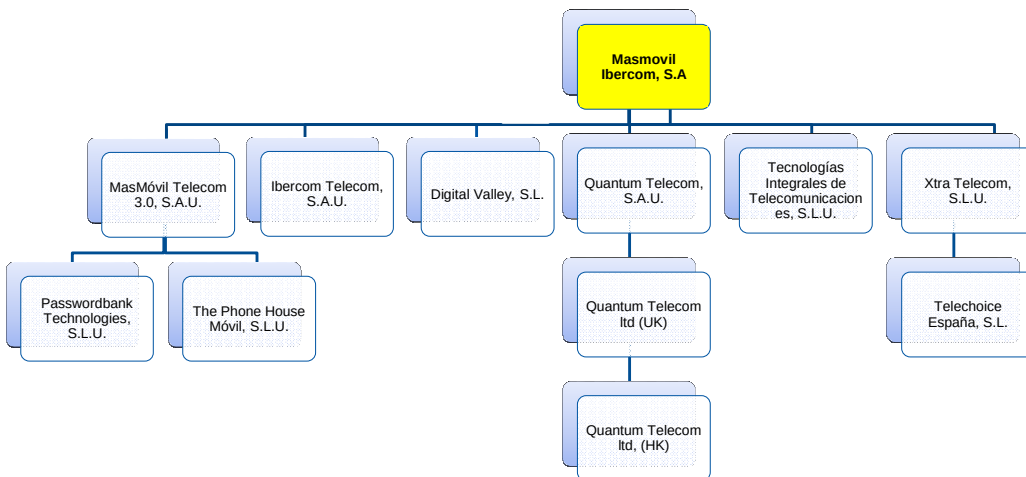
Integración de las compañías adquiridas

Se ha racionalizado y simplificado la estructura societaria mediante fusiones en tiempo record

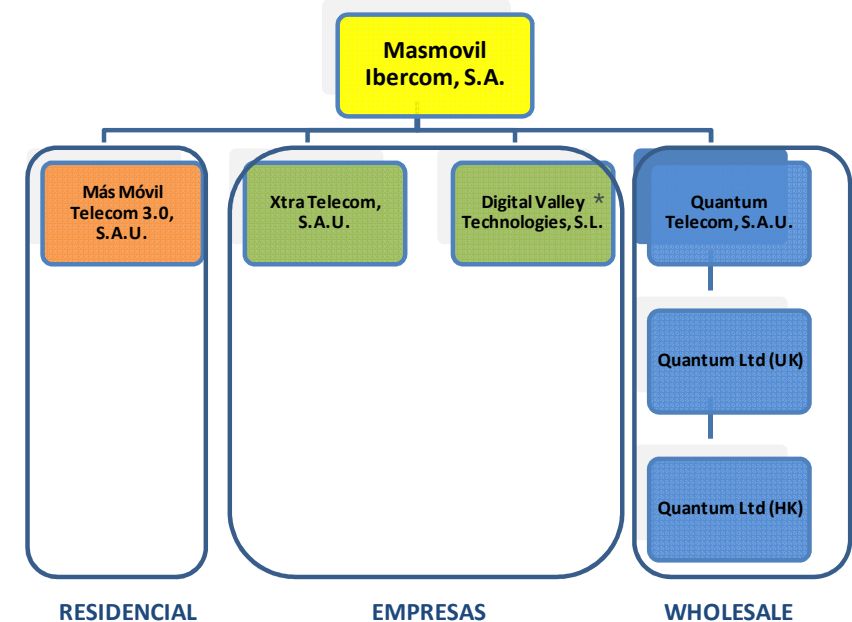
Objetivos de la reestructuración

- Adecuación a las áreas de negocio
- Ahorro de costes
- Aumentar ventas

Antes



Ahora



* Integración prevista durante el 2015

Una integración que crea valor

Las adquisiciones crean valor: reforzamos la posición competitiva del Grupo MASMOVIL



- **Operador integral independiente líder**
 - Complementariedad de las compañías adquiridas
 - Oferta multi-play: fija, banda ancha, móvil, SVA,...
 - Oferta multi-segmento: particulares, empresas, operadores
- **Aumento de los ingresos**
 - Ampliación de oferta
 - Venta cruzada
 - Infraestructura propia
- **Mejora de margen**
 - Adquisiciones a precios atractivos
 - Economías de escala
 - Sinergias

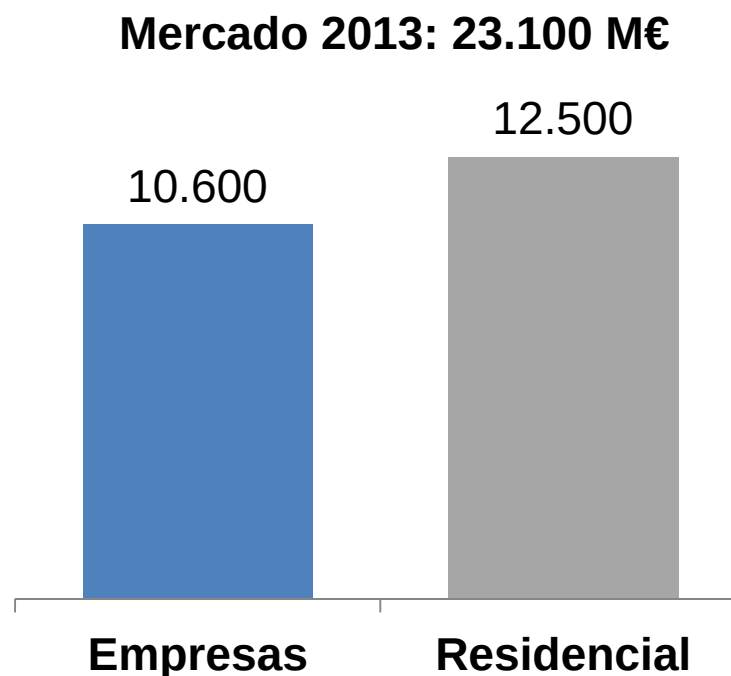
Índice

- El nuevo GRUPO MÁSMÓVIL
- Estrategia de adquisiciones
- **Mercado y Posicionamiento**
- Plan de Negocio 2015-2017

El Mercado: gran potencial de crecimiento (1/2)

MASMOVIL es el 4º operador integral con presencia nacional y podrá captar cuota de un mercado de gran tamaño

- **Gran tamaño del mercado** de las telecomunicaciones en España: 23.100 M€ de facturación en el 2013
- La **cuota** de MASMOVIL ha **crecido** continuamente año tras año
- Queda **mucha cuota que ganar** con la estrategia y el posicionamiento adecuados
- MASMOVIL es el **4º operador integral** a nivel nacional
- Está **preparado para crecer** en ambos segmentos (Empresas y Residencial)



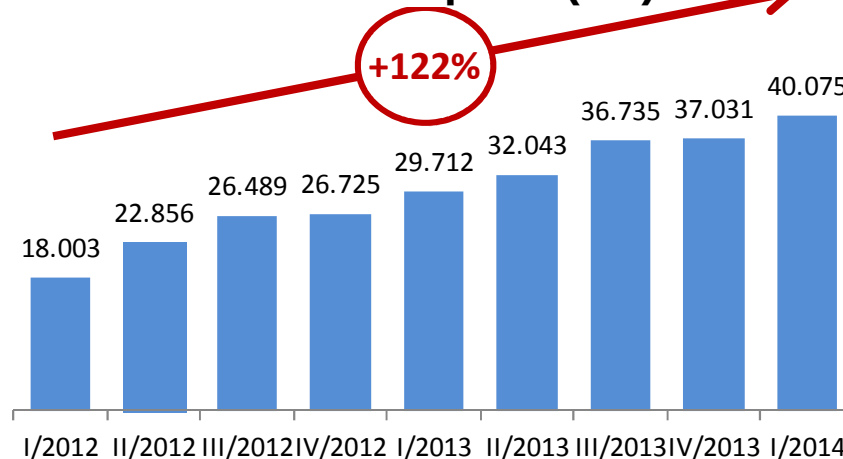
Fuente: CNMC.

El Mercado: gran potencial de crecimiento (2/2)

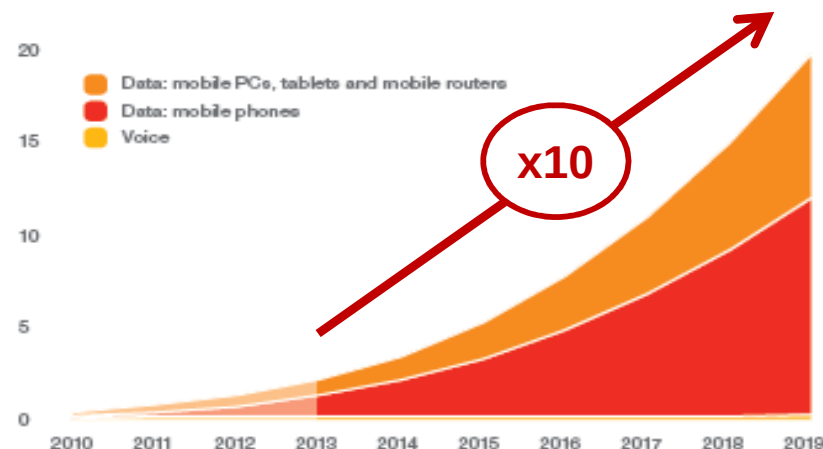
Los datos impulsarán el crecimiento del Mercado en los próximos años

- Los ingresos de datos móviles han crecido al **19% anual** (2010-2013)
- El tráfico de datos se ha más que duplicado (**+122%**) del **2012 al 2014**
- Y seguirá creciendo al mismo ritmo durante varios años.
- Se prevé que el tráfico de datos se **multiplique por 10** en 2013-2019, creciendo a un ritmo del **45% anual**

Trafico de datos en España (TB)



Trafico global de datos móviles (EB)



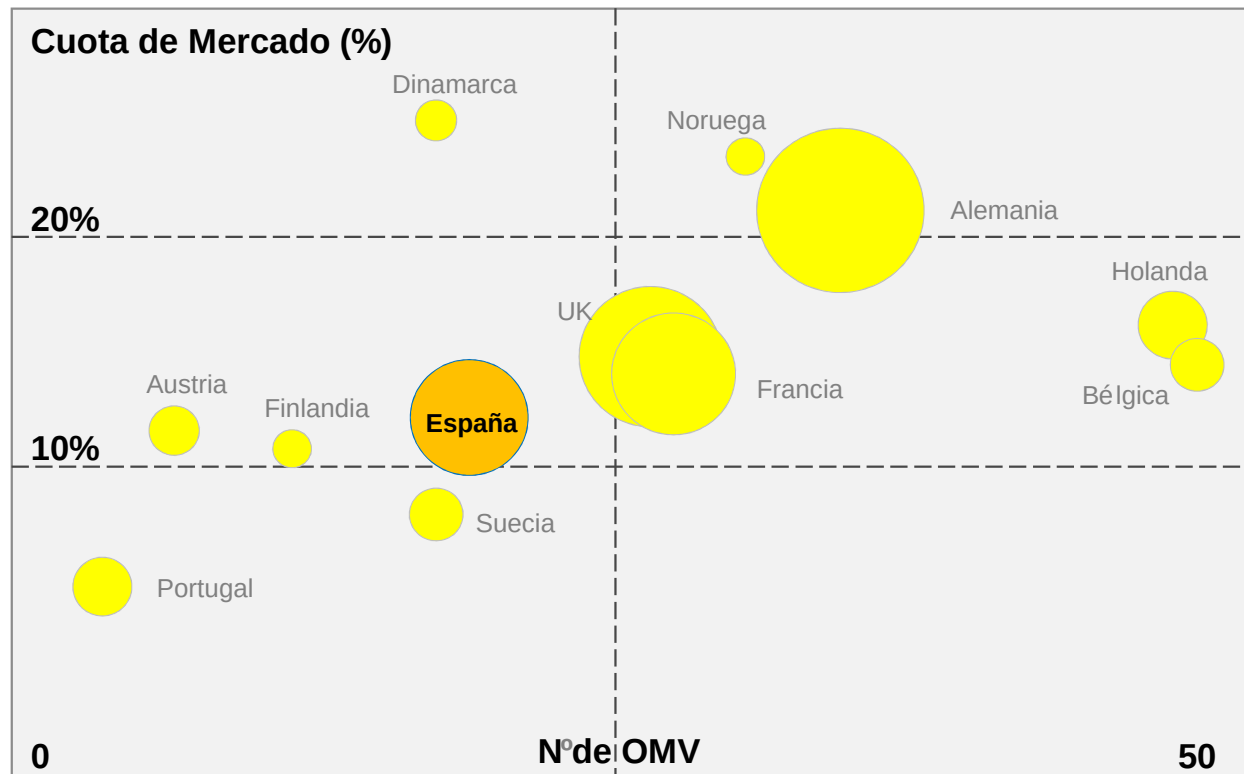
Fuentes: CNMC y Ericsson Mobility Report June 2014

Cuota de OMV en Europa

Lo que ha pasado en Europa, va a pasar también en España:
los OMVs han crecido de manera continua, pero todavía tienen mucha cuota que ganar

● Tamaño del mercado

Número y cuota de mercado de los OMV en los principales países de Europa



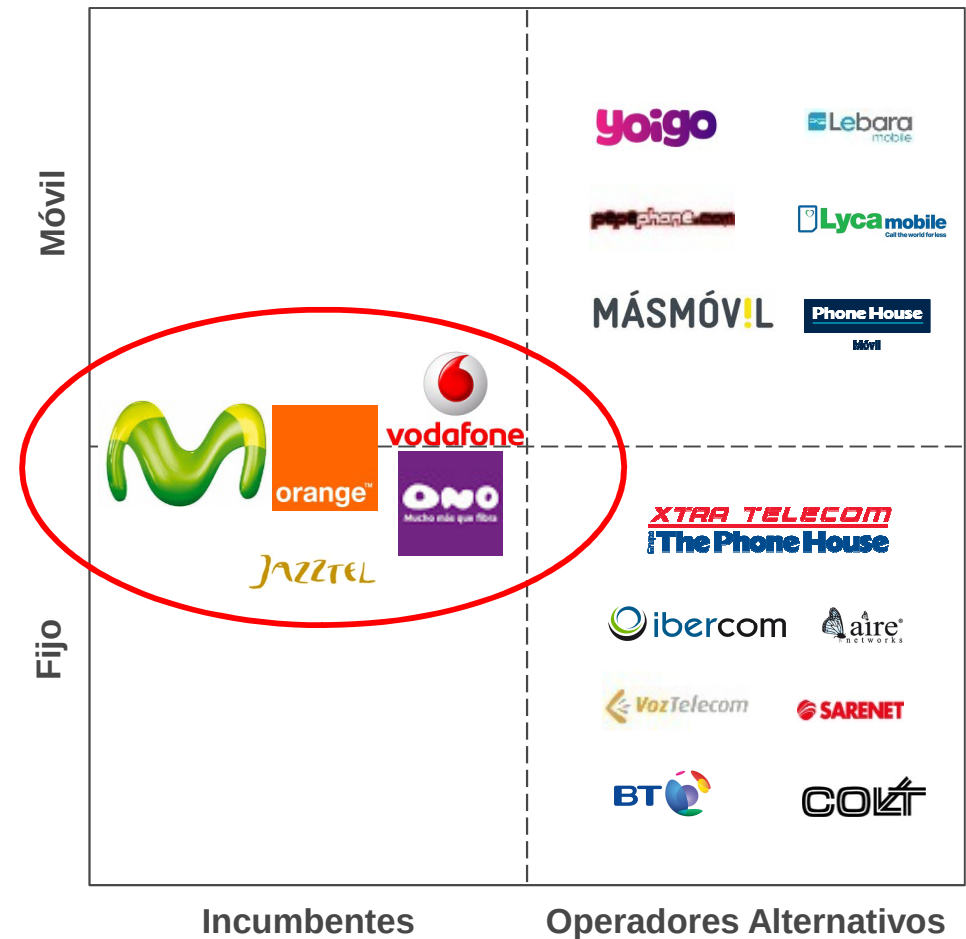
Fuente: Elaboración propia

Evolución reciente: la convergencia

El Mercado evoluciona y exige contar con una oferta convergente

Matriz de Mercado

- Operadores tradicionales lanzan ofertas multi-play (fija & móvil) para reducir pérdida clientes (efecto fidelizador)
- Consolidación en el mercado
- Operadores alternativos con dificultades de competir con oferta multi-play



Fuente: Elaboración propia

MASMOVIL bien posicionados para el crecimiento

Cumplimos los requisitos para seguir creciendo y compitiendo con éxito en el mercado

Matriz de Mercado

MASMOVIL: gracias a la estrategia de adquisiciones está **preparada para competir**

- Operador líder independiente con tamaño relevante (efectos de escala)
- Oferta integral, gracias a
 - Infraestructura propia
 - Incorporación de servicios innovadores
 - Acuerdos estratégicos
- Posicionamiento en nichos de gran potencial de crecimiento
- Acceso a capital



Fuente: Elaboración propia

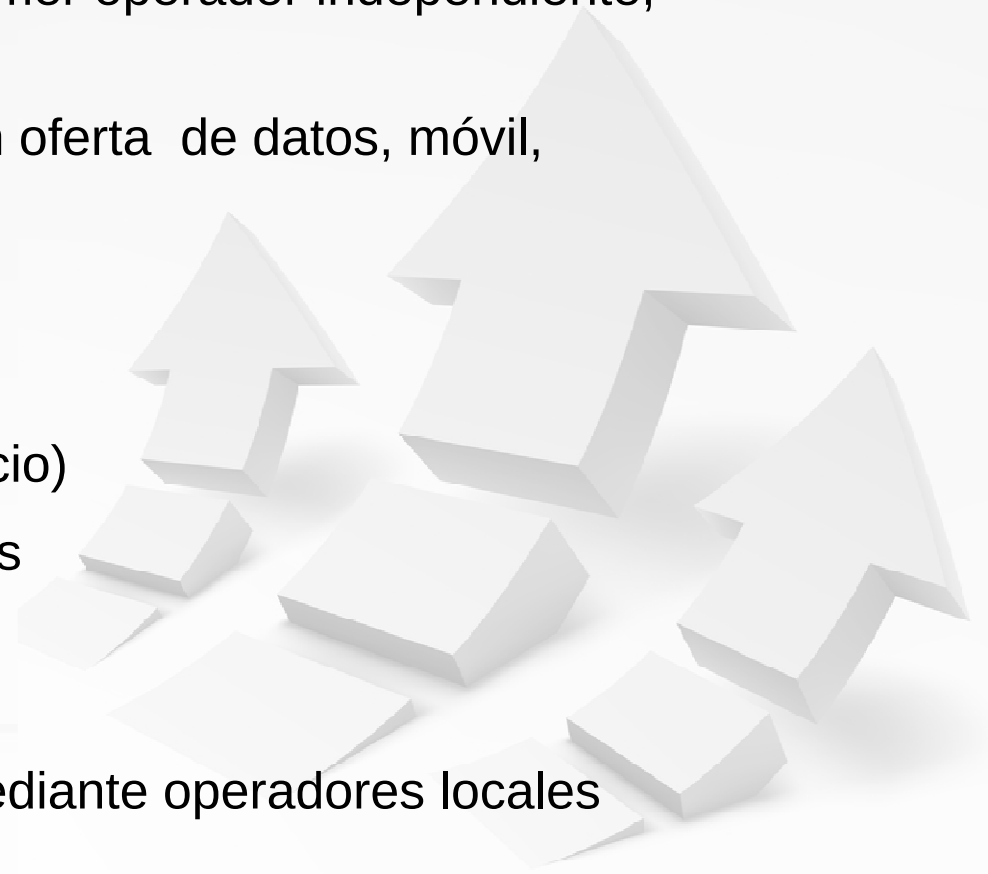
Índice

- El nuevo GRUPO MÁSMÓVIL
- Estrategia de adquisiciones
- Mercado y Posicionamiento alcanzado
- **Plan de Negocio 2015-2017**

Drivers de crecimiento orgánico

Más allá del crecimiento inorgánico hay múltiples drivers del crecimiento orgánico

- **Mayor notoriedad:** posicionamiento como primer operador independiente; efecto cotización; campañas de comunicación
- **Oferta integral:** venta cruzada y adicional con oferta de datos, móvil, nuevos servicios (por ej. OTT, cloud, wifi)
- Política de financiación de **terminales**
- Ampliación del **canal de distribución**
- **Excelencia en atención al cliente** (autoservicio)
- **Partnering con otros operadores** alternativos (explotación de la plataforma OMV full)
- Crecimiento en segmentos nuevos y de nicho
- **Presencia local:** acceso propio en datos y mediante operadores locales
- **Acuerdos selectos internacionales**



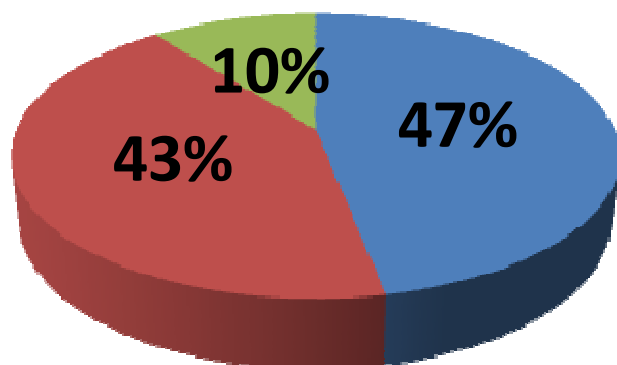
Evolución por Áreas de Negocio: 2014-2017

El crecimiento en ingresos vendrá liderado por las Áreas de Empresas y Residencial, que aportan el 90% del margen bruto del Grupo

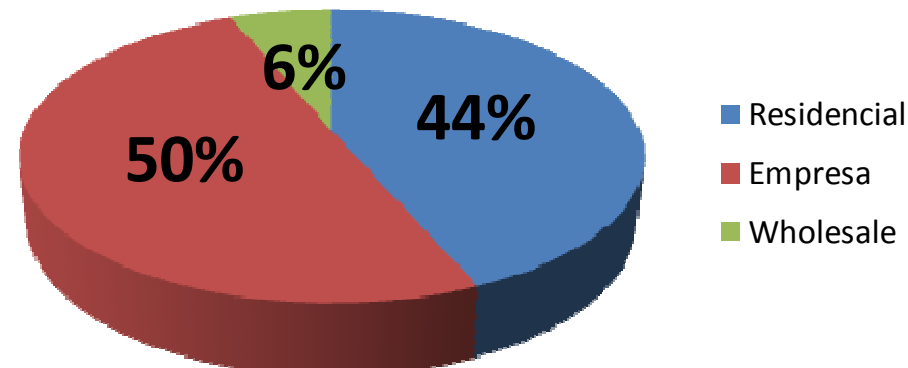
- **Elevados crecimientos de Ingresos** en Empresas (+18%) y Residencial (+12%)
- Ingresos totales crecen al **9%** anual por el elevado peso del área Wholesale (57% de los ingresos)
- El **Margen Bruto crece al 16% anual**, muy por encima de los ingresos, pues el 90% del margen lo aportan Empresas y Residencial.

Área de negocio	Crecimiento 2014e-2017e	Tasa anual
Residencial	42%	12%
Empresa	64%	18%
Wholesale	10%	3%
Total Ingresos	29%	9%
Total Margen bruto	57%	16%

Distribución Margen Bruto en 2014e



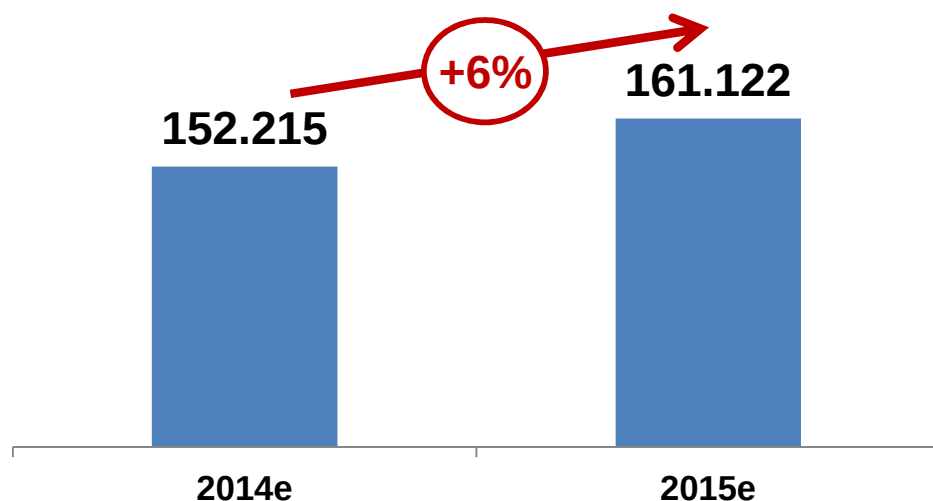
Distribución Margen Bruto en 2017e



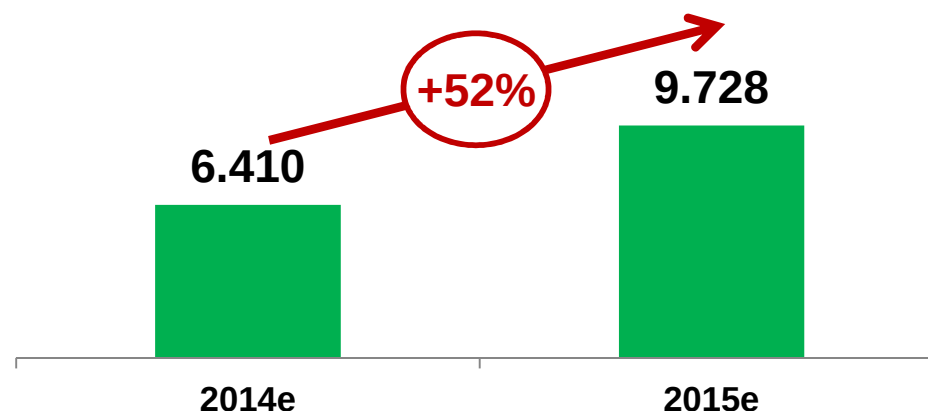
Plan de negocio 2014-2015 (perímetro actual¹)

MASMOVIL ya muestra un crecimiento orgánico superior al 50% en rentabilidad

INGRESOS (€ 000'S)



EBITDA (€ 000'S)



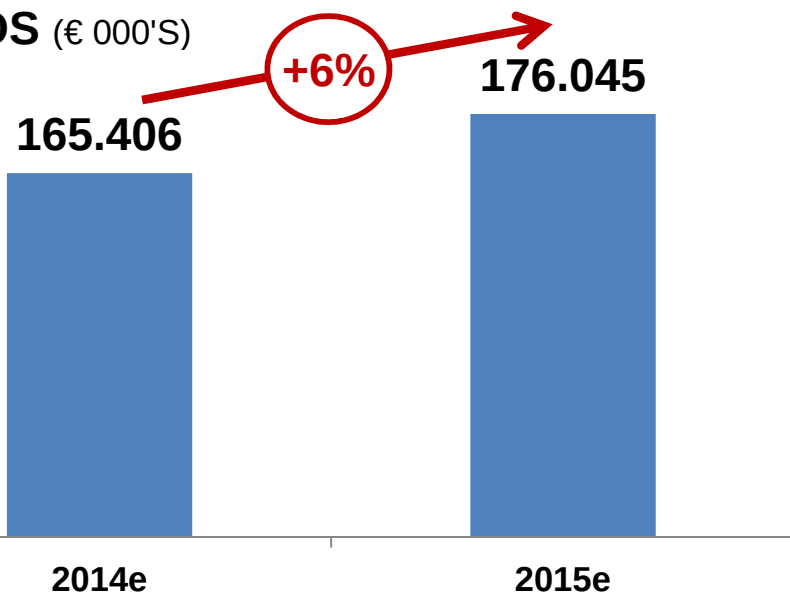
- Los ingresos crecen un 6%:
 - Crecimientos significativos en Residencial y Empresas
 - Wholesale crece por debajo con el foco en el aumento de rentabilidad
- Apreciable reducción de costes operativos gracias a la integración
- **Crecimiento del EBITDA superior al 50%**

¹ Cifras proforma incluyendo en 2014 y 2015 las compañías que componen el perímetro actual del Grupo

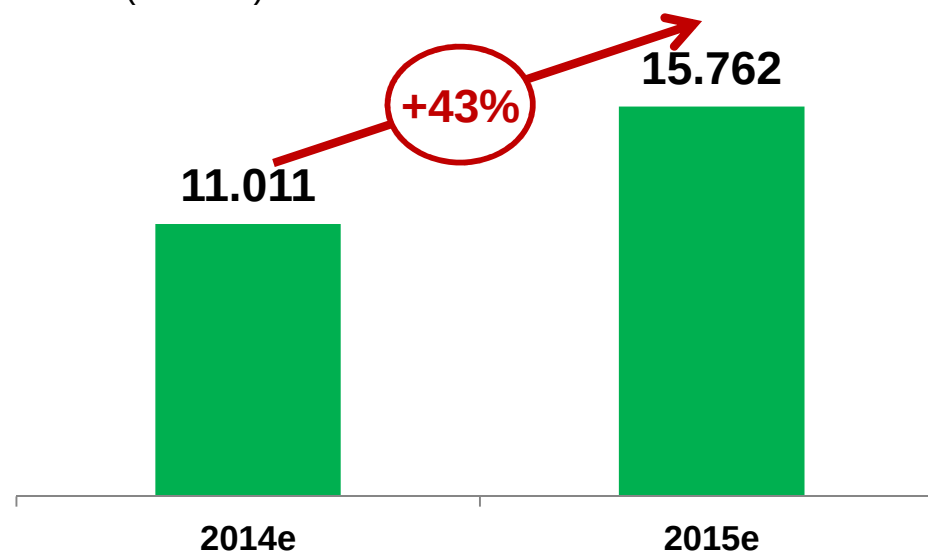
Plan de negocio 2014-2015 (incl. adquisiciones¹)

El EBITDA del Grupo sube hasta casi 16 M€ manteniendo un elevado crecimiento (+43%)

INGRESOS (€ 000'S)



EBITDA (€ 000'S)



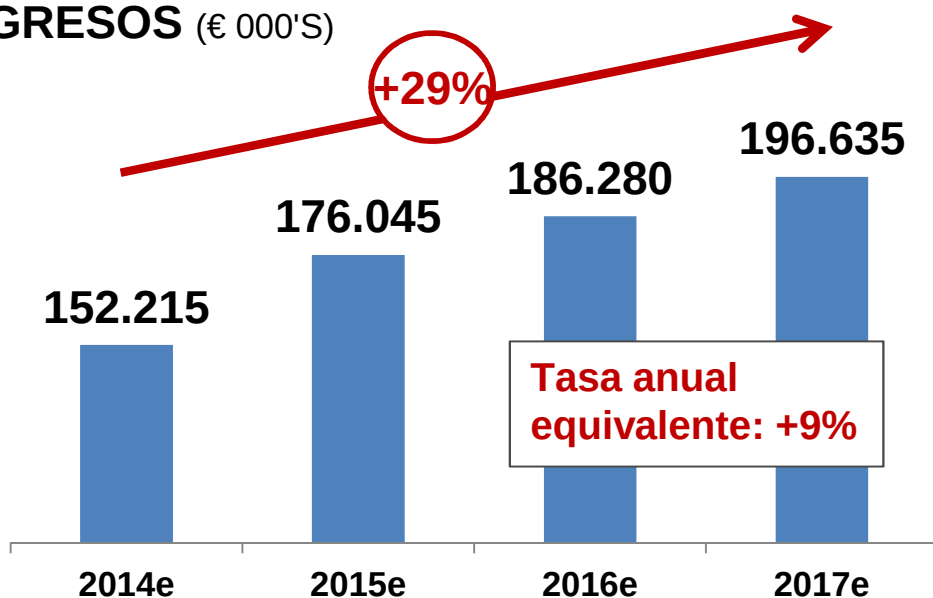
- **Aportación de las adquisiciones (2015)**
 - 15 M€ de ingresos (+13% vs 2014)
 - 6 M€ de EBITDA (margen > Grupo)**
- **Con ellas el Grupo (2015 vs 2014 sin ellas)**
 - Aumenta sus ingresos un 16%
 - Aumenta el EBITDA un 62%**

¹ Cifras proforma; incluyen en 2014 y 2015 las adquisiciones anunciadas del Grupo Embou y NEO. Su incorporación al perímetro del Grupo dependerá de la fecha de formalización de las mismas.

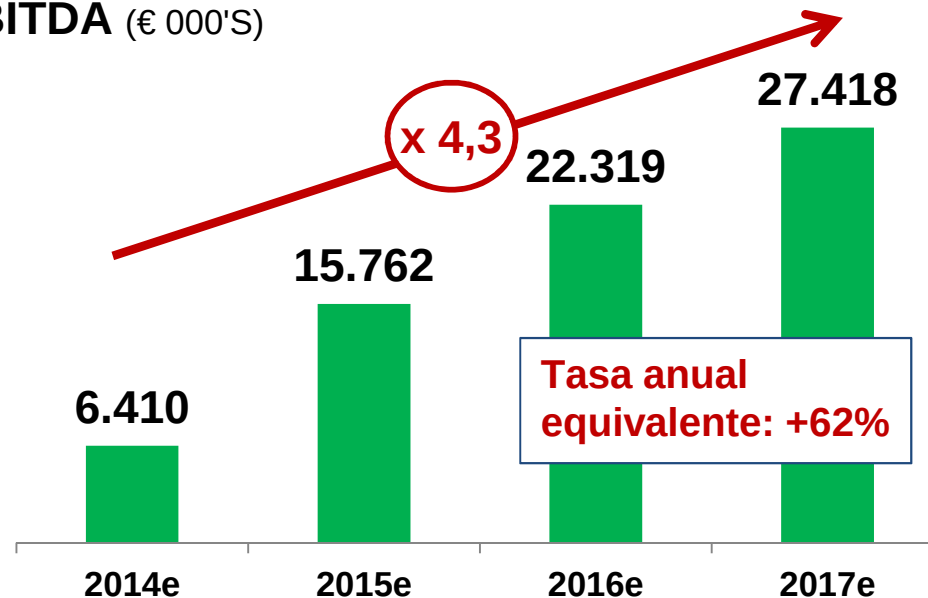
Plan de negocio 2015-2017 (incl. adquisiciones¹)

Prevedemos más que cuadruplicar el EBITDA en los próximos 3 años

INGRESOS (€ 000'S)



EBITDA (€ 000'S)



- **Ingresos crecen a doble dígito** tanto en Empresas (+18% anual) como en Residencial (+12% anual)
- Crecimiento Grupo más moderado (+9% anual) por la reducción del peso del área Wholesale (+3% anual)
- El **EBITDA en 2017 superará los 27M€**, gracias a sinergias, efectos de escala, aumento de ventas
 - Multiplicamos en 4 el EBITDA del 2014
 - Ritmo anual de crecimiento > 60%

¹ Cifras proforma en 2014 (perímetro actual) y en 2015 (incl. Adquisiciones)

Las adquisiciones en curso crean valor

Serán financiadas mediante deuda y emisión de nuevas acciones



- Operador LTE/4G para empresas
- Cobertura en 191 municipios



- Operador telco de Aragón (Wimax)
- Infraestructura creciente en fibra (FTTH)
- Incluye Ebasis (datacenter)

- **Financiación** doble vía:
 - 12 M€ de deuda
 - Emisión de aprox. 1,9 M acciones

Plan de negocio 2015-2017 (incl. adquisiciones¹)

El EBITDA alcanzará los 27 M€ en el 2017

Pérdidas y Ganancias	2015e	2016e	2017e
Ingresos	176.045	186.280	196.635
Coste de Ingresos	-124.259	-128.202	-132.857
Margen Bruto	51.786	58.078	63.778
% de <i>margen bruto</i>	29,4%	31,2%	32,4%
Costes operativos	-36.024	-35.759	-36.360
EBITDA	15.762	22.319	27.418
BAI (Beneficio antes de impuestos)	8.612	13.975	18.358
Beneficio Neto	6.980	11.480	15.317

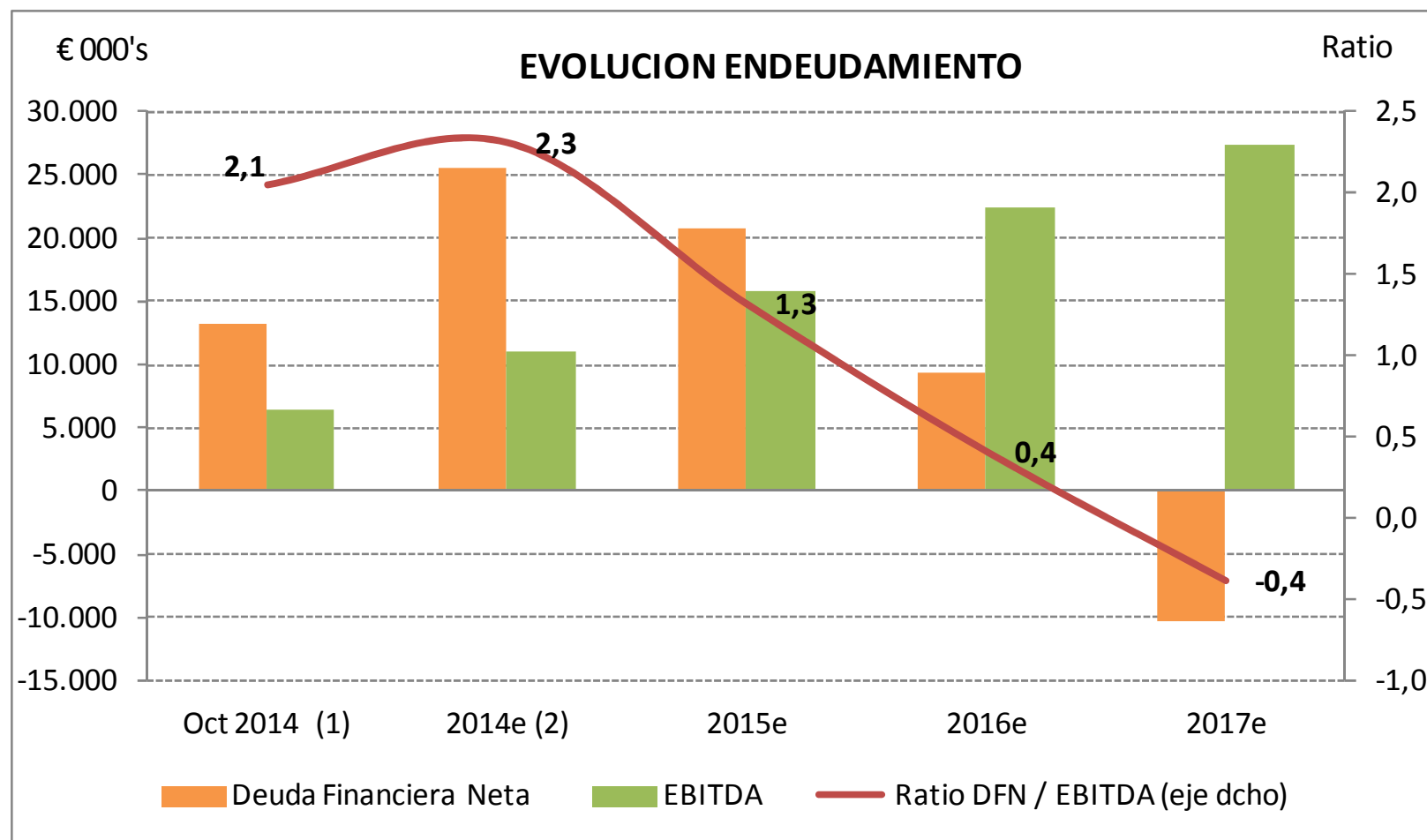
Nota: el BAI incluye un importe aproximado de 1M€² por año de amortización contable (sin salida de caja) relacionada con el Fondo de Comercio derivado del proceso de integración de las compañías que componen actualmente el Grupo.

¹ Cifras proforma solamente en el 2015

² Estimación realizada según el PPA (*Price Purchase Allocation*) a cierre del 2014 y que podrá sufrir variaciones durante los doce meses siguientes a cada transacción de acuerdo con la normativa contable.

Evolución endeudamiento 2015-2017

La financiación de las adquisiciones apenas aumenta el nivel de endeudamiento de la compañía y se reduce drásticamente desde el 2015



(1) Deuda del Grupo a 31 octubre 2014 pre-adquisiciones

(2) Incluye la deuda adicional para financiar las adquisiciones en curso

En definitiva...

- Nuevo Grupo Empresarial pero con gran experiencia
- Integración que ya está creando valor
- Adquisiciones que van a crear más valor
- Realidad ilusionante por su gran potencial de crecimiento
- De la que se beneficiarán **todos nuestros accionistas**



JUNTOS VAMOS A MÁS

Anexos

Balance provisional 2014-2017

ACTIVO	Grupo (pre adquisiciones) 31-oct-14	Consolidado (Con nueva deuda y emisiones de acciones)			
		2014e	2015e	2016e	2017e
ACTIVO FIJO	86.676.205	126.881.316	127.387.991	126.213.848	123.503.141
ACTIVO CIRCULANTE	39.916.942	41.987.924	36.610.302	41.661.874	54.154.071
RESTO ACTIVO CIRCULANTE	30.858.415	33.045.995	35.258.968	36.963.548	36.924.315
TESORERÍA E INV. FIN.TEMPORALES	9.058.527	8.941.929	1.351.334	4.698.326	17.229.755
TOTAL ACTIVO	126.593.146	168.869.240	163.998.293	167.875.722	177.657.212
PASIVO	31 octubre	2014e	2015e	2016e	2017e
PATRIMONIO NETO	74.912.653	103.767.066	110.771.585	122.277.348	137.620.695
PASIVO A LARGO PLAZO	15.592.876	29.917.151	19.673.009	11.487.558	4.371.868
DEUDA FINANCIERA Y EQUIVALENTES	15.444.666	29.753.728	19.673.009	11.487.558	4.371.868
OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	148.210	163.423			
PASIVO CIRCULANTE	36.087.618	35.185.022	33.553.699	34.110.816	35.664.649
DEUDA FINANCIERA Y EQUIVALENTES	6.770.091	4.649.023	2.507.013	2.507.013	2.507.013
OTROS PASIVOS A CORTO PLAZO	29.317.527	30.535.999	31.046.686	31.603.803	33.157.636
TOTAL PASIVO	126.593.146	168.869.240	163.998.293	167.875.722	177.657.212

Nota: Balance consolidado provisional del perímetro actual incluyendo el agregado del Grupo Embou y NEO. Se consideran las ampliaciones de capital que llevan aparejadas las citadas operaciones de Embou, Ebesis y NEO y la asunción de nueva deuda por un importe de 12.000.000€. Así mismo, como medida de prudencia se amortizan todas las líneas de circulante.

Disclaimer legal

El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por ninguna de las sociedades mencionadas. La presente información financiera, al no tratarse de información auditada, no es una información definitiva y podría verse modificada en un futuro.

La información recogida en el presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Todas aquellas manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, son manifestaciones de futuro, incluyendo, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Dichas intenciones, expectativas o previsiones están afectadas, en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con ellas.

Entre estos riesgos se incluyen, entre otros, las fluctuaciones estacionales que puedan modificar la demanda, la competencia del sector, las condiciones económicas y legales, las restricciones al libre comercio y/o la inestabilidad política en los distintos mercados donde está presente el Grupo MASMOVIL o en aquellos países donde los servicios y productos del Grupo son distribuidos. El Grupo MASMOVIL no se compromete a emitir actualizaciones o revisiones relativas a las previsiones a futuro incluidas en esta Información Financiera, en las expectativas o en los hechos, condiciones o circunstancias en los que se fundamentan estas previsiones a futuro.

En cualquier caso, el Grupo MASMOVIL facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros de la Compañía, en los documentos que presenta ante el MAB en España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.