

MASMOVIL

COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

GRUPO MASMOVIL

27 de mayo 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 ante inversores en el 11º Foro MedCap

Se adjunta la presentación ante inversores que se realizará mañana día 28 de mayo de 2015 en La Bolsa de Madrid en el marco del 11º Foro MedCap organizado por Bolsas y Mercados Españoles.

En Madrid, a 27 de mayo de 2015



D. Meinrad Spenger
Consejero Delegado y Presidente del Consejo de Administración

GRUPO
MASMOVIL



Madrid, 28 de mayo de 2015

JUNTOS VAMOS A MÁS

MASMOVIL: una gran oportunidad de inversión

2015 está siendo un año excelente para MASMOVIL



- Mayor valor del MAB por Capitalización, Ingresos & EBITDA
- Mayor rentabilidad (470% desde salida a Bolsa marzo 2012)
- 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 Grupo MÁSMÓVIL**
- Estrategia de adquisiciones
- Mercado y Posicionamiento
- Resultados 2014
- Plan de Negocio 2015-2017
- Nuevas oportunidades de crecimiento

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	160

Grupo MASMOVIL

- MASMOVIL: un operador relevante en España
- Clientes:
 - 800.000 particulares:
 - 400.000 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 (Quién es Quién en 2014 + Edición de Dic 2013), Cinco Días, Europress, 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

- **800.000 clientes (400.000 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
 - **1 millón** visitas mensuales online
 - **6 millones** de usuarios registrados del App (Upptalk) y presencia global

Area de Empresas

Alta cualificación y experiencia para ofrecer soluciones personalizadas

- **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
 - 3 data centers (Madrid, San Sebastián y Zaragoza)
- **Canal comercial amplio**
 - Distribución directa
 - Distribución indirecta (distribución, partners regionales)

XTRA TELECOM
GRUPO MASMÓV!L

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 Grupo MÁSMÓVIL
- **Estrategia de adquisiciones**
- Mercado y Posicionamiento
- Resultados 2014
- Plan de Negocio 2015-2017
- Nuevas oportunidades de crecimiento

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

Adquisiciones recientes: Gran Oportunidad

NEO y Embou/Ebasis aportan al grupo infraestructura en banda ancha fija



- **Internet LTE/4G hasta 120 Mb** (comparable con fibra)
- Uso exclusivo red 3,5 GHz
- **Cobertura muy significativa:** 191 municipios, 75% del tejido empresarial
- Resto del territorio: despliegue nuevo o acceso mayorista a la fibra
- Acuerdo estratégico para uso de red 2,6 GHz



- Operador telco integrado con oferta convergente en Aragón (Fibra y Wimax).
- Supone la entrada del grupo en despliegues masivos de **fibra con infraestructura propia**
- Incluye Ebasis (datacenter)

Financiación adquisiciones recientes

Han sido financiadas sin incrementar significativamente el ratio de endeudamiento del Grupo

Financiación doble vía:

- Pago de 8,2 M€ usando la tesorería existente (ya desembolsados)
- Emisión de aprox. 1,46M acciones (1,26M en 2015; resto en 2016 y 2018)

Elevada prudencia en el diseño de las adquisiciones:

- No se incrementa la Deuda Financiera.
- El ratio de endeudamiento (DFN/EBITDA) se incrementa ligeramente de 1,9x a 2,4x (en el escenario de pago máximo incluyendo los variables)

Adquisiciones claramente acretivas:

- Dilución esperada del 12% aprox (un 25% inferior a la prevista inicialmente)
- Las compañías adquiridas han aportado el 42% del EBITDA proforma 2014

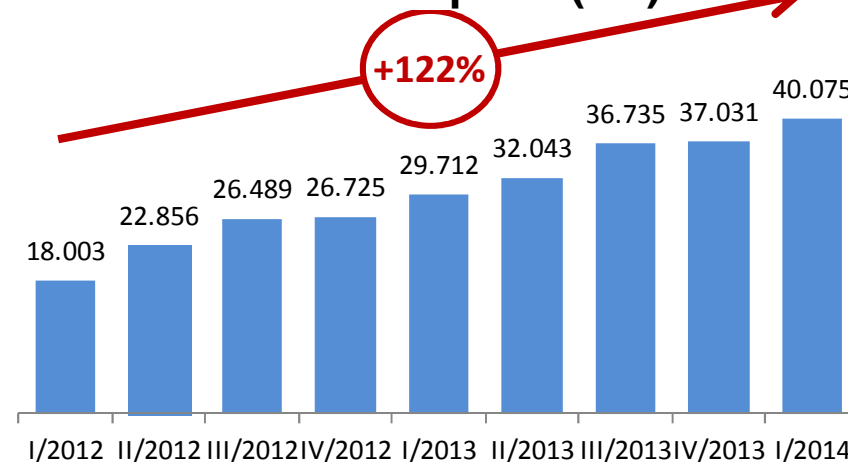
- El Grupo MÁSMÓVIL
- Estrategia de adquisiciones
- **Mercado y Posicionamiento**
- Resultados 2014
- Plan de Negocio 2015-2017
- Nuevas oportunidades de crecimiento

El Mercado: gran potencial de crecimiento

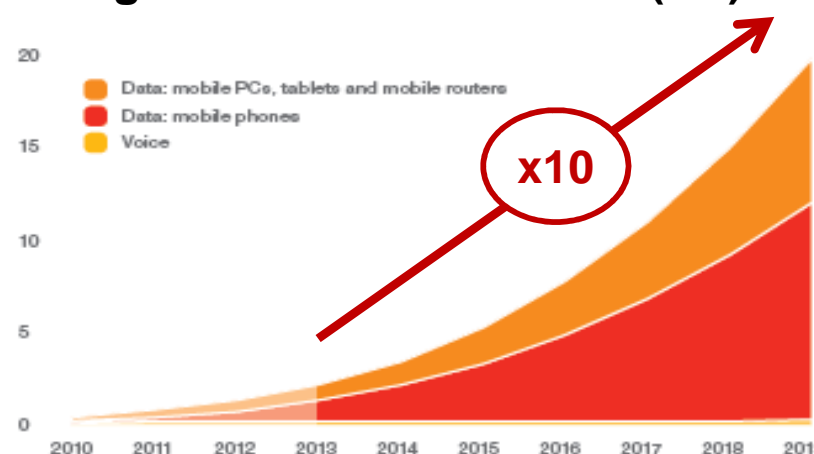
Los datos impulsarán el crecimiento del Mercado en los próximos años

- 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

MASMOVIL bien posicionados para el crecimiento

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

Matriz de Mercado



Fuente: Elaboración propia

Índice

- El Grupo MÁSMÓVIL
- Estrategia de adquisiciones
- Mercado y Posicionamiento
- **Resultados 2014**
- Plan de Negocio 2015-2017
- Nuevas oportunidades de crecimiento

Resultados 2014 (I)

Cuentas Consolidadas: auditoría de KPMG limpia y sin salvedades

Cta Pérdidas y Ganancias Consolidada (miles €)	2013	2014 ¹	% Var vs 2013
Ingresos	8.927	79.157	787%
Margen Bruto	5.071	20.339	301%
Costes operativos	-3.996	-16.610	316%
EBITDA	993	3.673	270%
Cash Flow Operativo	1.130	4.026	256%

1 Incluye los resultados de las compañías adquiridas desde su fecha de consolidación contable

Ponen de manifiesto el salto cuantitativo del Grupo vs 2013:

Ingresos	x9
Margen bruto	x4 (26%, en línea con el Plan de Negocio)
EBITDA	+270%
Cash flow operativo	+256%

Pero no reflejan en su totalidad la dimensión actual del Grupo al incluir solo las compañías adquiridas en 2014 desde su fecha de incorporación.

Resultados 2014 (II)

El Balance refleja el cambio de dimensión del Grupo manteniendo una estructura financiera equilibrada

Balance de Situación Consolidado (miles €)	31/12/2013	31/12/2014	% Var
ACTIVO NO CORRIENTE	7.708	84.853	1001%
ACTIVO CORRIENTE	7.074	41.696	489%
Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar	1.564	29.349	1777%
Tesorería y equivalentes	4.817	11.514	139%
Periodificaciones y otros activos corrientes	694	833	20%
TOTAL ACTIVO	14.782	126.549	756%

Cambio de dimensión:

Activos x8
Patrimonio Neto x8

PATRIMONIO NETO	7.990	65.635	721%
PASIVO NO CORRIENTE	3.522	16.283	362%
Deudas a largo plazo	3.462	14.991	333%
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar		91	
Otros pasivos no corrientes	60	1.202	1911%
PASIVO CORRIENTE	3.270	44.631	1265%
Deudas a corto plazo	1.607	8.241	413%
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.663	32.631	1862%
Otros pasivos corrientes		3.759	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	14.782	126.549	756%

Estructura financiera saneada:

Caja 11,5M€
DFN 11,8M€

Resultados 2014 (III)¹

MASMOVIL cumple de nuevo el Plan de Negocio y alcanza los 11M€ de EBITDA

Cuentas Proforma (miles €)	2014	Plan de Negocio ¹	% Cumplimiento
Importe neto de la cifra de negocios	159.763	165.406	97%
EBITDA	10.879	11.011	99%
% EBITDA	6,8%	6,7%	102%

1 Plan de Negocio 2015-2017 comunicado al MAB mediante Hecho Relevante el 23 de enero de 2015

Las cuentas proforma 2014 son las que **realmente reflejan de una manera clara la capacidad de generación de beneficios del Grupo en su estado actual.**

El Grupo cumple, una vez más, su Plan de Negocio e incluso obteniendo un margen EBITDA ligeramente superior al contemplado en el mismo.

¹ Cifras proforma: incluyen las adquisiciones del Grupo Embou y NEO.

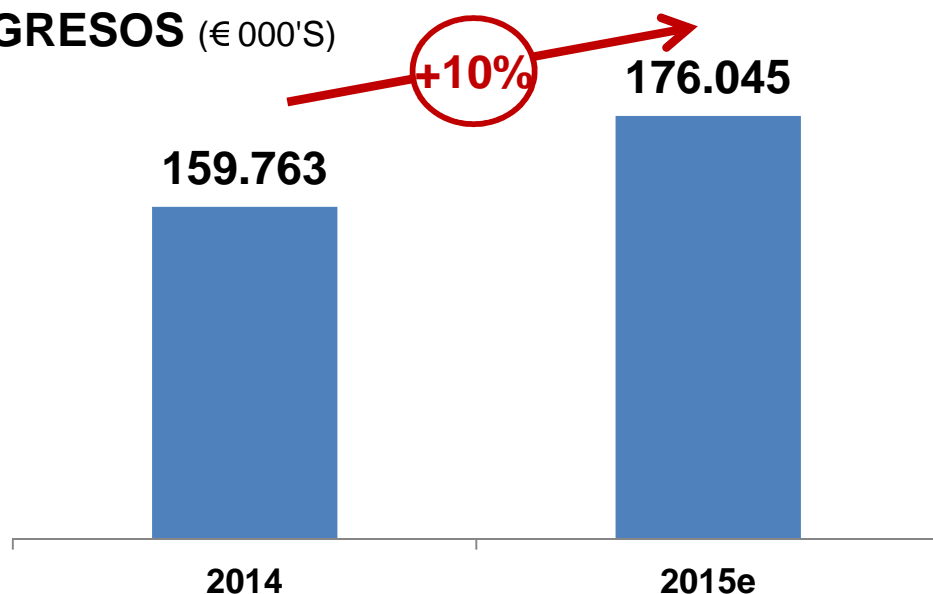
Su incorporación al perímetro del Grupo dependerá de la fecha de formalización de las mismas.

- El Grupo MÁSMÓVIL
- Estrategia de adquisiciones
- Mercado y Posicionamiento
- Resultados 2014
- **Plan de Negocio 2015-2017**
- Nuevas oportunidades de crecimiento

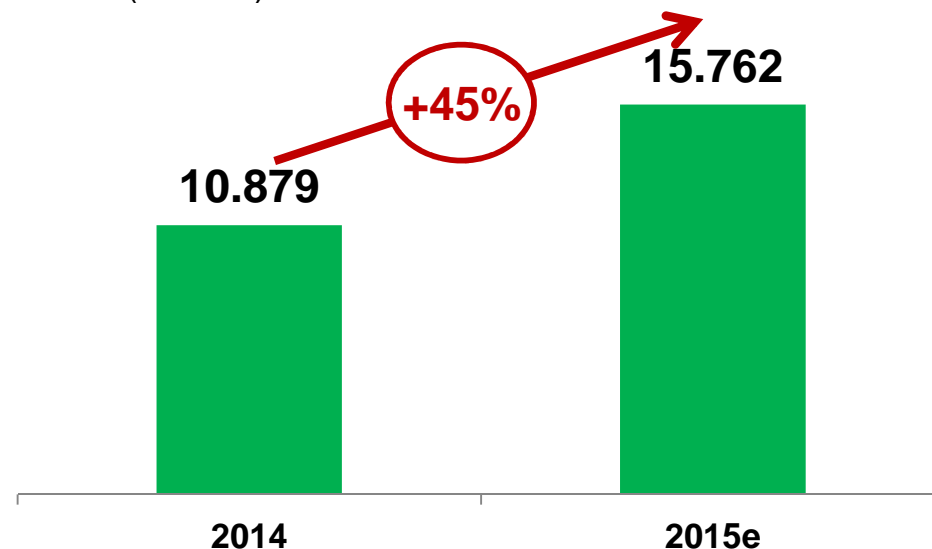
Plan de negocio 2014-2015 ¹

El EBITDA del Grupo sube hasta casi 16 M€ manteniendo un elevado crecimiento (+45%)

INGRESOS (€ 000'S)



EBITDA (€ 000'S)



Aportación de las adquisiciones (2015) :

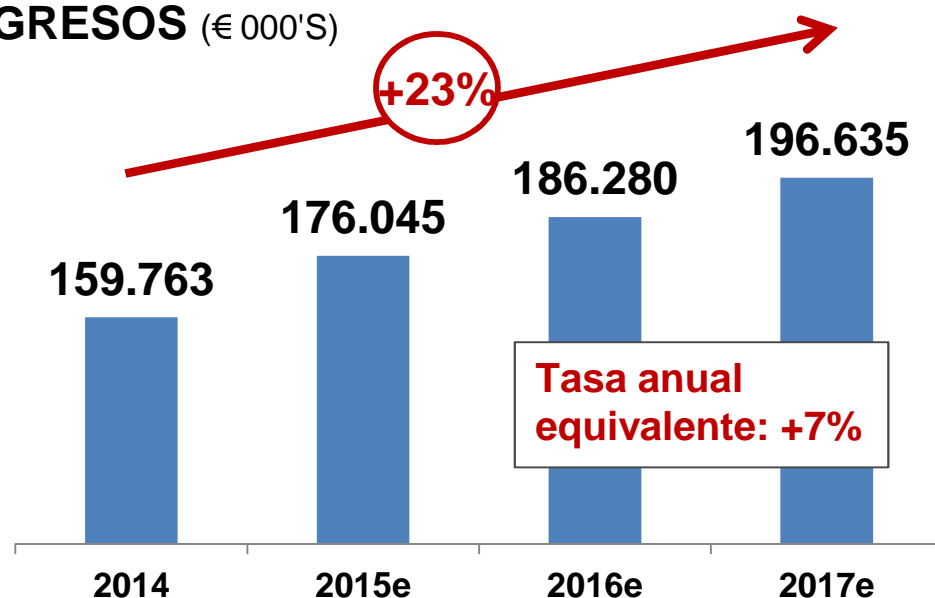
- **15 M€** de ingresos (+13% vs 2014)
- **6 M€** de EBITDA (margen > Grupo, propio de un operador de red)

¹ Cifras proforma: incluyen en 2014 y 2015 las adquisiciones del Grupo Embou y NEO.
Se incorporan al perímetro del Grupo desde la fecha de formalización de las adquisiciones.

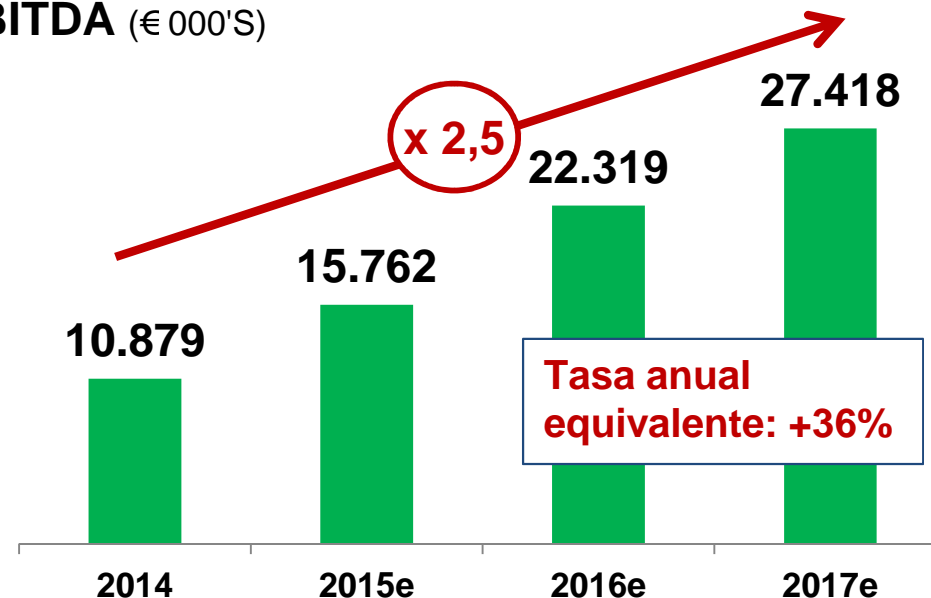
Plan de negocio 2015-2017 ¹

Prevedemos más que duplicar el EBITDA en los próximos 3 años

INGRESOS (€ 000'S)



EBITDA (€ 000'S)

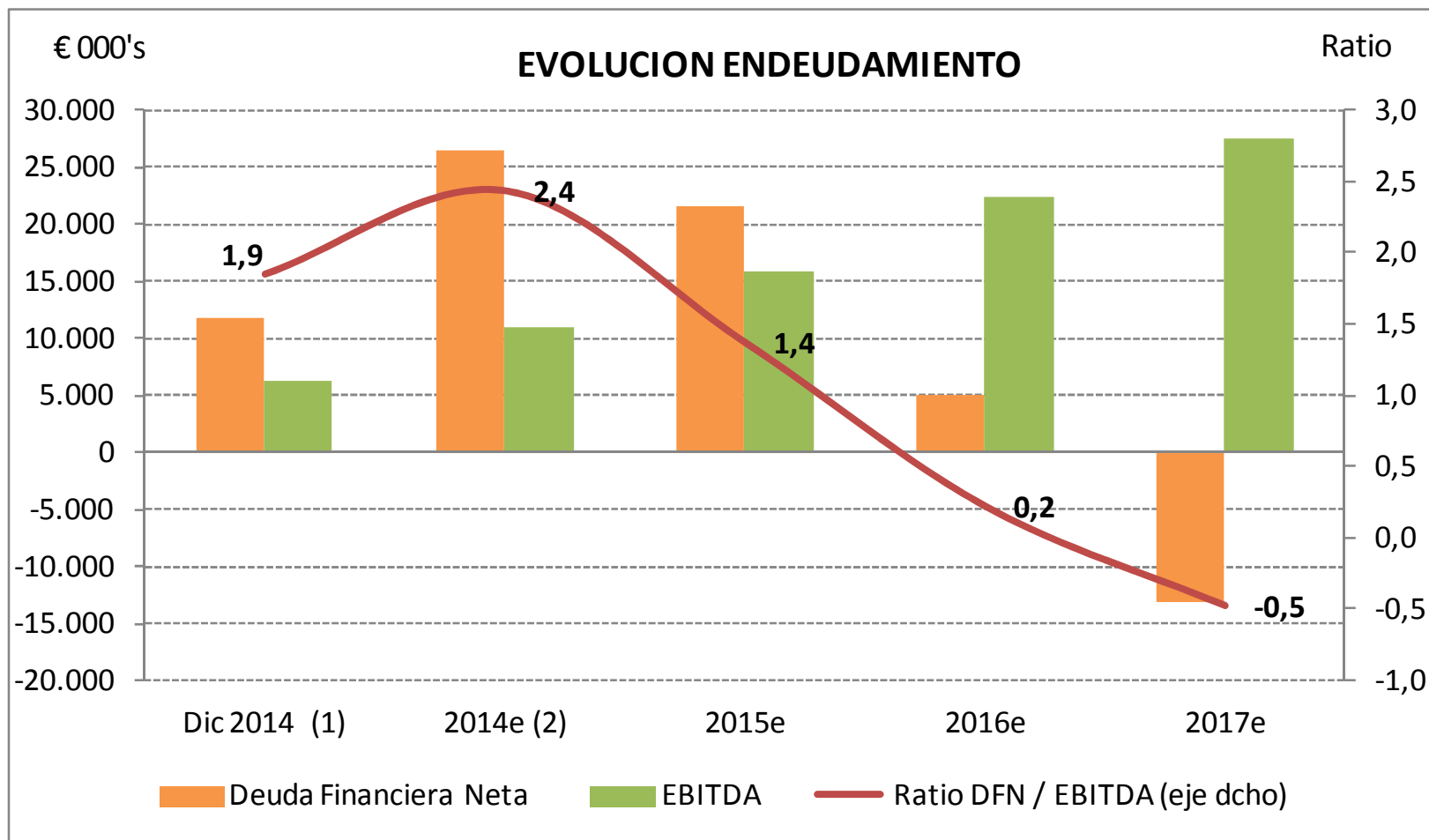


- **Ingresos crecen mucho más** en Empresas y Residencial que en área Wholesale
- Crecimiento Grupo más moderado (+7% anual) por la reducción del peso del área Wholesale
- **El EBITDA en 2017 superará los 27M€**, gracias a sinergias, efectos de escala, aumento de ventas
 - Multiplicamos por 2,5 el EBITDA proforma del 2014
 - Ritmo anual de crecimiento +36%

¹ Cifras proforma en 2014 y en 2015

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 Financiera Neta a 31 dic 2014 pre-adquisiciones

(2) Deuda Financiera Neta a 31 dic 2014 post-adquisiciones (escenario de pago máximo incluyendo variables)

Índice

- El Grupo MÁSMÓVIL
- Estrategia de adquisiciones
- Mercado y Posicionamiento
- Resultados 2014
- Plan de Negocio 2015-2017
- **Nuevas oportunidades de crecimiento**

Nuevas oportunidades de crecimiento

Hemos identificado muchas nuevas oportunidades de crecimiento

- I. **Adquisiciones selectivas** (ej. OMV étnicos, etc)
- II. **Red de 4G/LTE:** banda ancha ultra-rápida con base de coste favorable que permite realizar oferta convergente competitiva para segmentos Residencial y Empresas
- III. **Potenciales beneficios** por decisiones del regulador/CE para favorecer la competencia
- IV. **Posibles acuerdos** de co-inversión en desarrollos de redes

En definitiva...

- Nuevo Grupo Empresarial pero con gran experiencia
- Fiabilidad y demostrado *track-record* de cumplimiento
- Prudencia en las adquisiciones: apalancamiento moderado
- Incremento de la rentabilidad tras finalizar la integración
- Nuevas oportunidades para crecer aún más y con una base sólida (infraestructura en redes)



JUNTOS VAMOS A MÁS

GRUPO
MASMOVIL



Madrid, May 28th 2015

TOGETHER WE GO FOR MORE

MASMOVIL: a great investment opportunity

2015 is being an excellent year for MASMOVIL



- Largest stock of MAB in terms of Revenues & EBITDA
- Highest yield (ca. 470% since IPO in March 2012)
- Best yield/risk relation¹



- Top-line continuous growth
- Almost 50% increase of EBITDA in 2015
- Change to the Continuous Market

¹ According to an independent study released by MABIA and published on January 14th, 2015 (<http://bit.ly/151359D>)

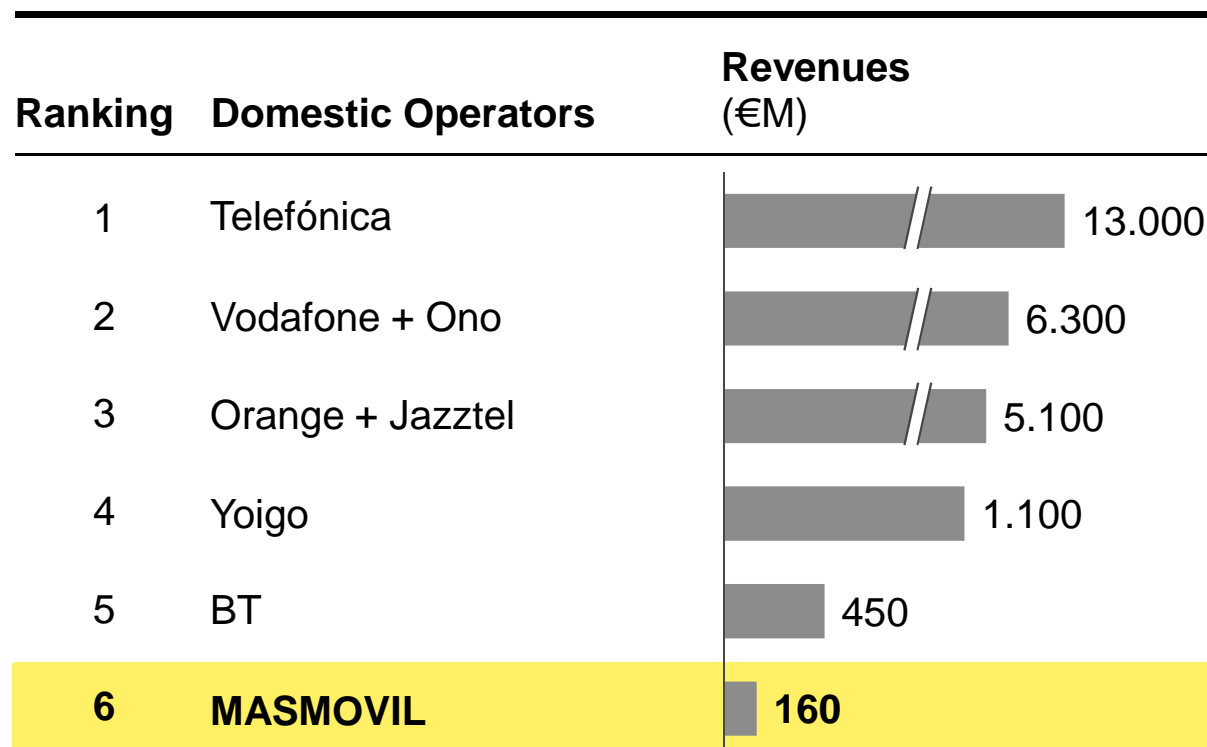
Index

- **The new MASMOVIL GROUP**
- Acquisitions Strategy
- Market and Positioning
- 2014 Results
- Business Plan 2015-2017
- New Growth opportunities

Telecom Operators ranking & MASMOVIL Group

The 6th Spanish operator and the 4th with an integrated offer

Current Ranking



MASMOVIL Group

- MASMOVIL: a relevant operator in Spain
- Clients:
 - 800.000 private individuals:
 - 400.000 mobile/broadband
 - 400.000 VoIP
 - 25.000 companies
- Employees: 300

Note: Does not include regional operators or operators without a universal offer; 2013 revenues rounded, MASMOVIL 2014 proforma data with current perimeter
 Sources: Actualidad Económica (Quién es Quién en 2014 + Edición de Dic 2013), Cinco Días, Europress, El País

The birth of a NEW GROUP

The intense corporate activity of 2014 has created a new Group which is much more than the mere aggregation of the incorporated companies



GRUPO
MASMOV!L

Business Areas

First alternative Telecom Operator in Spain which operates in the three business areas, with a universal offer and has more than 15 years of experience



Residential Area

Multi-play offer and one of the fastest growing MVNOs on the Spanish market.

- **800.000 clients (400.000 mobile/broad band + 400.000 in VoIP)**
 - Portability: 5th largest operator in net portabilities in Dec 2014
 - Annual growth > 20% in clients from 2008 (in 2014: +26%)
 - Leading position in the European residents segment.

MÁSMÓV!L

Product:

- Multi-play: integrated offer
- Competitive prices

- **Service: very high client satisfaction**
 - 95% willing to recommend the company
 - Customer service in 7 languages
- **Distribution channel**
 - **250** distributors present in **>1.000** stores
 - **1 million** online monthly visits
 - **6 millions** registered App (Upptalk) users and global presence.

Business Area

Highly qualified and experienced to provide tailored solutions

- **Clients:** 25,000 businesses (recurrent revenues)
- **Products**
 - Multiplay: data + voice + mobile + VAS
 - Value added services: Data Center, Cloud, PBX virtual, email, video conference etc.
 - Personalized solutions
- **Own infrastructure**
 - Voice interconnections
 - Data nodes in Andalucía and Levante
 - 3 data centers (Madrid, San Sebastian and Zaragoza)
- **Comprehensive commercial channels**
 - direct distribution
 - Indirect distribution (distribution, regional partners)

XTRA TELECOM
GRUPO MASMÓV!L

Wholesale Area

Wide range of wholesale voice services to Operators and Retailers worldwide

XTRA QUANTUM
GRUPO MASMOV!L

- **Clients:** top operators, MVNOs, retailers, international card managers
- **Services**
 - Purchase / Sale of voice traffic (>700 M min p.a.; 4% of share in Spain)
 - Optimizing route quality
- **Infrastructure**
 - More than 200 active interconnections (national and international)
 - Technology Infrastructure Tier 1 in both TDM and VoIP
 - Own management tools to optimize quality and costs of traffic
- **International channel:** presence in Madrid, Frankfurt, London and Hong Kong

Index

- The new MASMOVIL GROUP
- **Acquisitions Strategy**
- Market and Positioning
- 2014 Results
- Business Plan 2015-2017
- New Growth opportunities

A build up story that creates value

The acquisitions enhance value by reinforcing the competitive position of the Group



- **Leading alternative integrated operator**
 - Complementarity of the acquired companies
 - Multi-play offer: fixed, broadband, mobile, VAS,...
 - Multi-segment offer: individuals, businesses, operators
- **Revenue enhancing**
 - Increase of the offer
 - High cross-selling potential
 - Own infrastructure
- **Margin improvement**
 - Acquisitions at low prices
 - Economies of scale
 - Synergies

Recent acquisitions: Great Opportunity

NEO and Embou/Ebasis provide the Group with infrastructure in fixed broad band



- **Internet LTE/4G up to 120 Mb** (comparable with fiber)
- Exclusive right to use 3,5 GHz network
- **Significant coverage:** 191 cities, 75% of the business network
- Rest of areas: new deployment or wholesale access to fiber
- Strategic agreement to use of the 2,6 GHz network



- Telco operator with an integrated offer in Aragón (Fiber & Wimax)
- Implies the entry of the Group in massive deployments of **fiber with own infrastructure**
- Includes Ebasis (data center)

Financing of recent acquisitions

Have been financed without significantly increasing the Group's indebtedness ratio

Financing double way:

- 8.1 M€ in cash (already disbursed)
- Issue of approx. 1.46M shares (1.26M in 2015, rest in 2016 and 2018)

Caution in the acquisitions policy:

- Not increasing Financial Debt
- Slight increase of the indebtedness ratio (NFD/EBITDA) from 1.9x to 2.4x (in the case of maximum payment including earn-outs)

Clearly accretive acquisitions:

- c.12% dilution (25% lower than initially estimated)
- The companies acquired have contributed with 42% of 2014 proforma EBITDA

Index

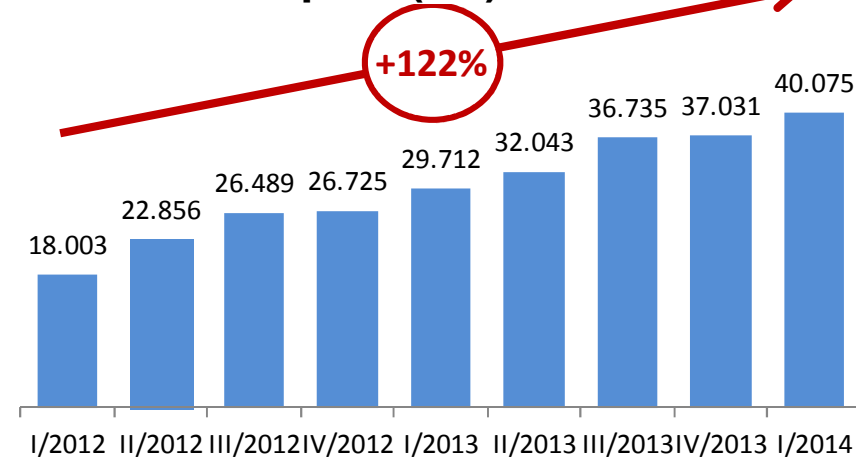
- The new MASMOVIL GROUP
- Acquisitions Strategy
- **Market and Positioning**
- 2014 Results
- Business Plan 2015-2017
- New Growth opportunities

Telecom Market: high growth potential

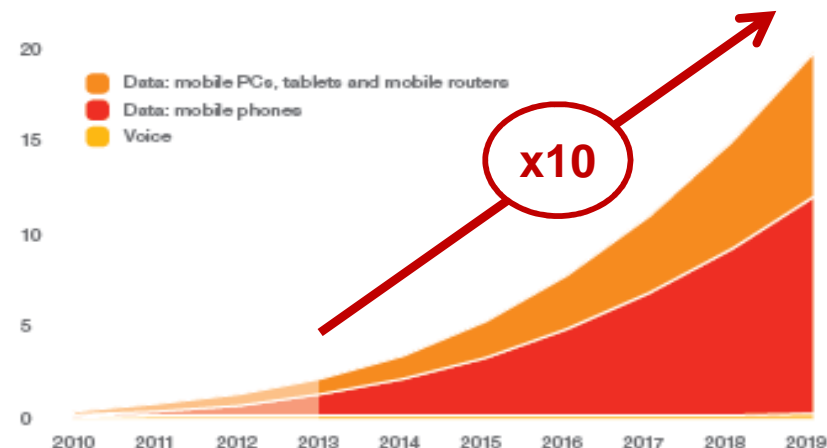
Data traffic will lead the market growth in the coming years

- Mobile data revenues have grown at a **19% annual rate** (2010-2013)
- Data traffic has more than doubled (**+122%**) from **2012 to 2014**
- And will keep on growing at the same rate in several years
- Data traffic is expected to **multiply by 10** in the 2013-2019 period, growing at a **45% annual rate**

Data traffic in Spain (TB)



Mobile data global traffic (EB)



Sources: CNMC and Ericsson Mobility Report June 2014

MASMOVIL is well positioned for growth

We fulfil the requirements to keep on growing and successfully competing in the market

MASMOVIL: well prepared to compete due to the acquisition strategy

- Independent leading operator with a relevant size (scale effects)
- Integrated (multi-play) offer thanks to:
 - Own infrastructure
 - Incorporation of innovative services
 - Strategic agreements
- Positioned in market niches with high growth potential
- Access to capital

Market Matrix



Source: Own elaboration

Index

- The new MASMOVIL GROUP
- Acquisitions Strategy
- Market and Positioning
- **2014 Results**
- Business Plan 2015-2017
- New Growth opportunities

2014 Results (I)

Consolidated Accounts: KPMG clean audit report

Consolidated PL Account (€ 000's)	2013	2014 ¹	% Var vs 2013
Revenues	8.927	79.157	787%
Gross margin	5.071	20.339	301%
Operating costs	-3.996	-16.610	316%
EBITDA	993	3.673	270%
Operating Cash Flow	1.130	4.026	256%

1 Includes results of acquired companies since the date of their incorporation to the Consolidated Accounts

Clearly reflect the quantitative leap of the Group in 2014 vs 2013:

Revenues	x9
Gross Margin	x4 (26%, in line with Business Plan)
EBITDA	+270%
Operating Cash Flow	+256%

But **do not totally reflect the Group's current size** as they include only the effect of the acquired companies since their date of incorporation to the Group

2014 Results (II)

Balance sheet reflects the change in the Group`s size keeping a balanced financial structure

Consolidated Balance Sheet (€ 000's)	31/12/2013	31/12/2014	% Var
NON-CURRENT ASSETS	7.708	84.853	1001%
CURRENT ASSETS	7.074	41.696	489%
Accounts receivable	1.564	29.349	1777%
Cash & short term financial investments	4.817	11.514	139%
Provisional items & other current assets	694	833	20%
TOTAL ASSETS	14.782	126.549	756%

Change of size:

Assets x8
Sh.'s Equity x8

SHAREHOLDER'S EQUITY	7.990	65.635	721%
NON-CURRENT LIABILITIES	3.522	16.283	362%
Long term Debt	3.462	14.991	333%
Accounts payable		91	
Other non-current liabilities	60	1.202	1911%
PASIVO CORRIENTE	3.270	44.631	1265%
Short term Debt	1.607	8.241	413%
Accounts payable	1.663	32.631	1862%
Other current liabilities		3.759	
TOTAL LIABILITIES	14.782	126.549	756%

Balanced financial structure:

Cash 11,5€M
NFD 11,8€M

2014 Results (III)¹

MASMOVIL fulfills its Business Plan and reaches an EBITDA of 11€M

Proforma Accounts (€ 000's)	2014	Business Plan ¹	% of Accomplishment
Net turnover	159.763	165.406	97%
EBITDA	10.879	11.011	99%
% EBITDA	6,8%	6,7%	102%

1 2015-2017 Business Plan comunicated to MAB on January 23rd, 2015

2014 Proforma Accounts clearly **show the profit's generation capacity of the Group with its current size**

The Group fulfills, one more time, its Business Plan, even obtaining an slightly better EBITDA margin

¹ Proforma figures: include the acquisitions of Embou Group and NEO.

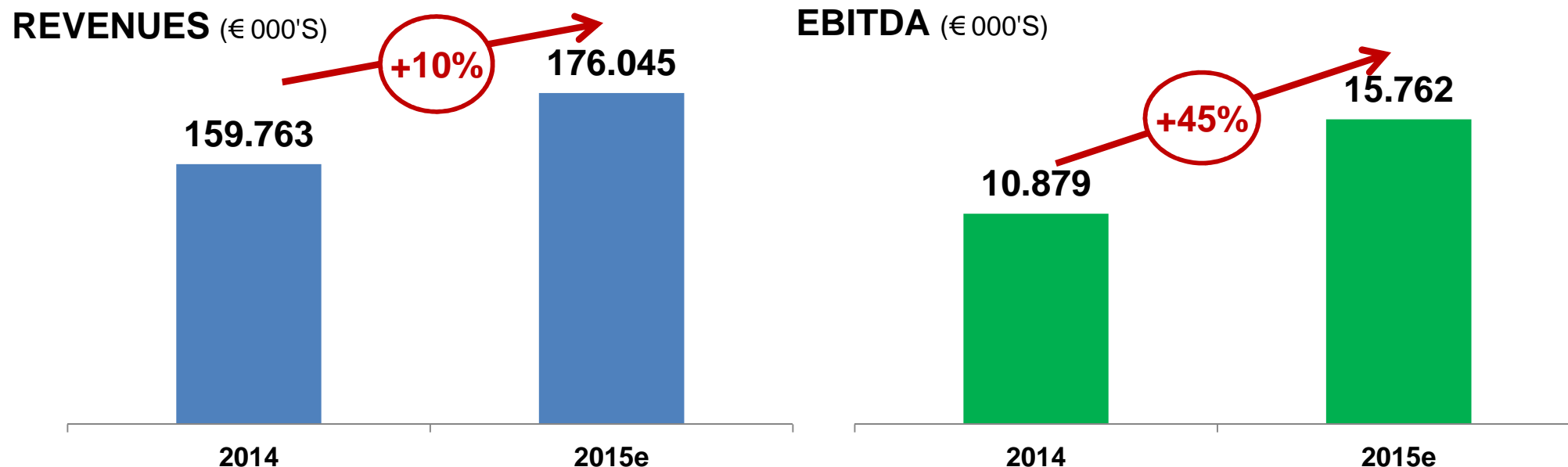
Their results incorporate to the Group's perimeter since the closing date of the acquisition deals

Index

- The new MASMOVIL GROUP
- Acquisitions Strategy
- Market and Positioning
- 2014 Results
- **Business Plan 2015-2017**
- New Growth opportunities

2014-2015 Business Plan¹

The Group's EBITDA grows up to almost 16€M showing a high growth: +43%



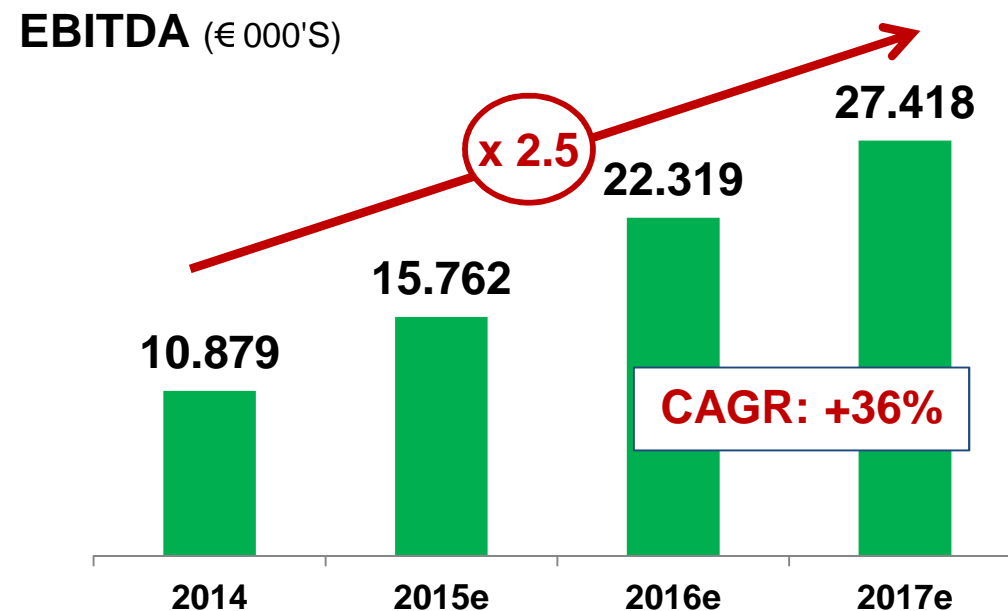
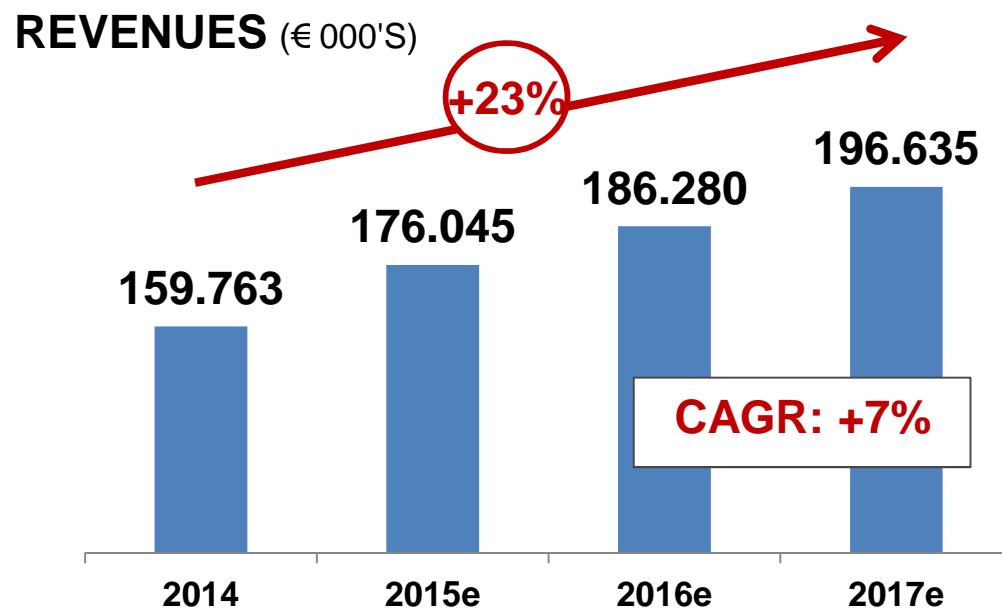
Impact of acquisitions (2015) :

- **15 €M** in Revenues (+13% vs 2014)
- **6 M€** in EBITDA (margin above Group, in line with network operators)

¹ Proforma figures: include both in 2014 and 2015 the acquisitions of Embou Group and NEO. Their results incorporate to the Group's perimeter since the closing date of the acquisition deals.

2015-2017 Business Plan¹

We expect EBITDA to multiply by 2.5x in the next 3 years

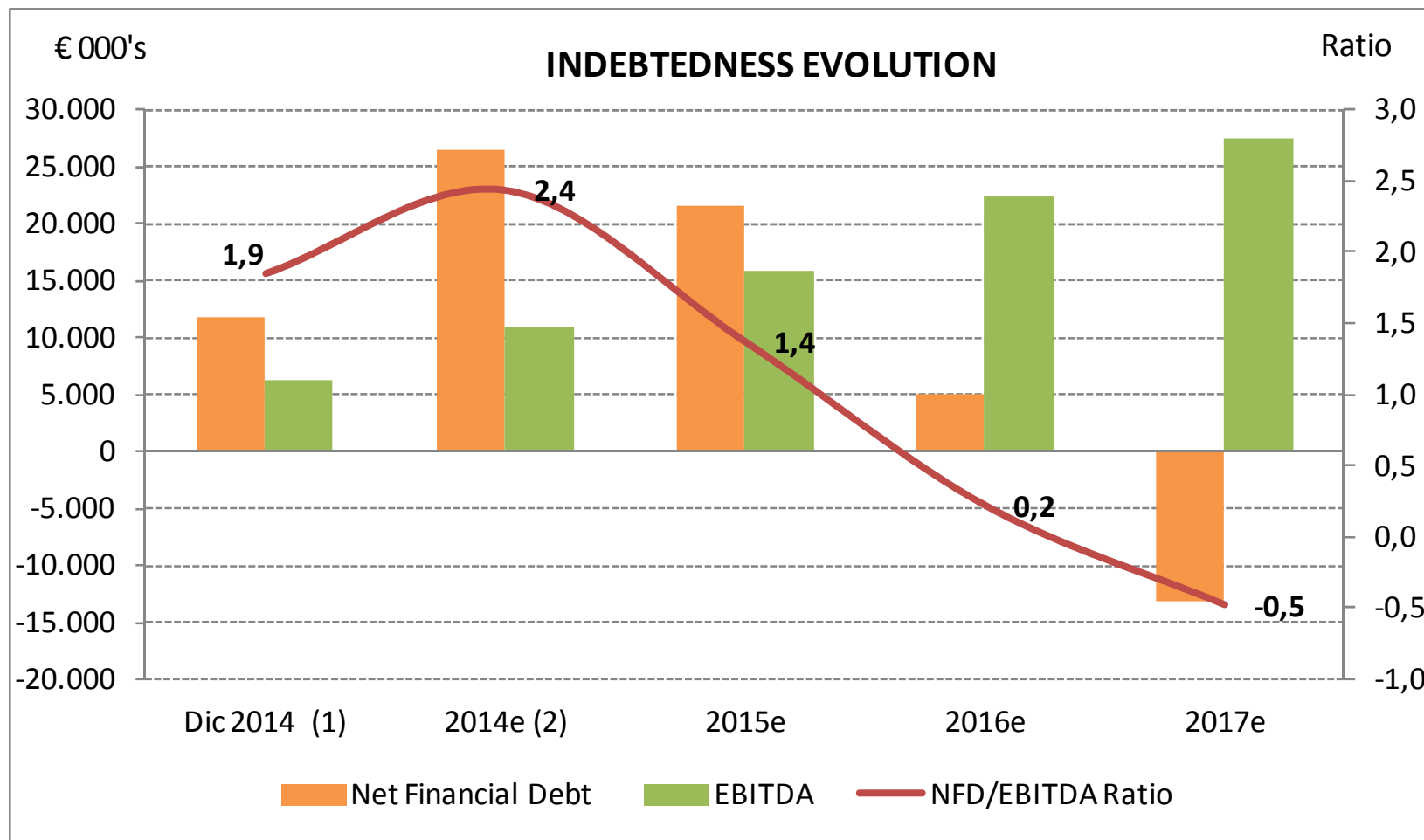


- **Revenues growth much higher** in Business and Residential areas
- Group's growth more moderate (+7% annual) due to the reduction of weight of the Wholesale area.
- **EBITDA in 2017 will overcome 27€M** due to synergies, economies of scale and increase of revenues
 - More than 2.5 times 2014 EBITDA
 - Compound annual growth rate +36%

¹ Proforma figures in 2014 and 2015 (including NEO and Embou Group)

Indebtedness evolution in 2015-2017

Financing of acquisitions hardly increases level of indebtedness, which is significantly reduced since 2015



(1) Net Financial Debt as off Dec 31st 2014 pre-acquisitions

(2) Net Financial Debt as off Dec 31st 2014 post-acquisitions (maximum payments including all earn-outs)

Index

- The new MASMOVIL GROUP
- Acquisitions Strategy
- Market and Positioning
- 2014 Results
- Business Plan 2015-2017
- **New Growth opportunities**

New Growth Opportunities

We have identified several new opportunities for maximizing Growth

- I. **Selective acquisitions** (e.g. ethnic MVNO, etc)
- II. **4G/LTE Network**: ultra-fast broad band with a favourable cost base which allows us to launch a competitive multi-play offer for both Residential and Businesses segments
- III. **Potential benefits** from EU/regulator decisions to favour sector's competition
- IV. **Likely deals** of co-investment in network deployments

In short...



- A New Telecom Group but with a large experience
- Reliability and shown track-record of accomplishment
- Caution in the acquisition policy: low financial leverage
- Increase of profitability after the integration process
- New opportunities to grow even more and with a solid base (network infrastructure)

TOGETHER WE GO FOR MORE

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.