

## Transcript of DIGI Communication's Q1 2024 Results Call from 15.05.2024

**Serghei Bulgac, CEO of DIGI Communications:**

Good afternoon, ladies and gentlemen! Welcome to our call to present the first quarter results. We are thrilled to guide you through our results and to take questions at the very end.

We are thrilled to show you our results: sales of 447 million euros, up 12% year-on-year in the first quarter of 2024, with RGUs reaching almost 25 million, specifically 24.7 million at the end of March, and over 25 million at the end of April, reflecting a 14% growth YoY, and EBITDA (excluding IFRS 16) growth of 23%, reaching 140 million euros in the quarter.

These exceptional results were primarily driven by robust performances in our main two markets, notably by the outstanding performance of our Spanish operations and the valuable contribution of our colleagues in Spain.

RGUs in Spain experienced an overall growth of 32%, with mobile RGUs increasing by 24%, surpassing 5 million units. Broadband RGUs exceeded 1.5 million units, reflecting a 57% growth YoY, while fixed telephony RGUs reached nearly 500 thousand units, representing a 55% growth.

Romania exhibited a 9% growth in RGUs, primarily driven by mobile telephony, reaching a significant milestone of over 6 million users by the end of the first quarter. PayTV, cable, and DTH services collectively served 5.7 million users, while broadband subscriptions totaled 4.6 million users.

In 2024, we continued to implement our strategy focused on sustaining growth and consolidation in key markets, namely Romania and Spain. Our efforts in Spain include accelerating the development of fixed networks and negotiating long-term mobile relationship agreements, such as the national roaming agreement and agreements for network development, including the initiation of our own network, somewhere in 2025. These initiatives aim to strengthen our position in the Spanish market. Furthermore, we plan to expand our services into Portugal and Belgium in the latter part of this year as part of our strategic initiatives.

One of the recent significant developments involves the signing of the Macquarie transaction, wherein we agreed to sell 6 million homes passed in Spain across 12 provinces to Macquarie Capital. The total transaction value amounts to 750 million euros and

## Transcrierea Conferinței DIGI Communications pentru T1 2024 din 15.05.2024

**Serghei Bulgac, Director General al DIGI Communications:**

Bună ziua, doamnelor și domnilor! Bine ați venit la conferința noastră de prezentare a rezultatelor pentru primul trimestru. Suntem încântați să vă prezentăm rezultatele noastre și să răspundem întrebărilor la final. Suntem încântați să vă prezentăm rezultatele noastre: vânzări de 447 de milioane de euro, o creștere de 12% față de anul precedent în primul trimestru al anului 2024, cu RGU atingând aproape 25 de milioane, mai precis 24,7 milioane la sfârșitul lunii martie și peste 25 de milioane la sfârșitul lunii aprilie, reflectând o creștere de 14% comparativ cu anul precedent, și o creștere a EBITDA (excluzând IFRS 16) de 23%, ajungând la 140 de milioane de euro pentru acest trimestru.

Aceste rezultate excepționale au fost în principal determinate de performanțele solide din piețele principale în care activăm, în special de performanța remarcabilă a operațiunilor noastre din Spania și de contribuția importantă a colegilor noștri din Spania.

RGU în Spania a înregistrat o creștere globală de 32%, cu RGU pentru serviciile mobile crescând cu 24%, depășind 5 milioane de unități. RGU pentru internet fix a depășit 1,5 milioane de unități, reflectând o creștere de 57% comparativ cu anul precedent, în timp ce RGU pentru telefonie fixă a ajuns la aproape de 500 de mii de unități, reprezentând o creștere de 55%.

România a înregistrat o creștere de 9% a RGU, determinată în principal de serviciile de telefonie mobilă, ajungând la pragul de peste 6 milioane de utilizatori până la sfârșitul primului trimestru. Serviciile de televiziune (PayTV), cablu și DTH, au deservit în total 5,7 milioane de utilizatori, în timp ce abonamentele pentru internet fix au totalizat 4,6 milioane de utilizatori.

În 2024, am continuat să implementăm strategia noastră axată pe susținerea creșterii și consolidarea în piețele cheie, în special în România și Spania. Eforturile noastre în Spania includ accelerarea dezvoltării rețelelor fixe și negocierea acordurilor de parteneriat pe termen lung în domeniul serviciilor mobile, cum ar fi acordul național de roaming și acordurile pentru dezvoltarea rețelelor, inclusiv lansarea propriei noastre rețele, planificată pentru 2025. Aceste inițiative își propun să consolideze poziția noastră pe piața din Spania.

În plus, planificăm să extindem serviciile noastre în Portugalia și Belgia în cea de-a doua parte a acestui an, ca parte a inițiativelor noastre strategice.

Unul dintre cele mai importante evenimente recente este semnarea tranzacției cu Macquarie, în cadrul căreia am convenit să vindem 6 milioane de locuințe în Spania în 12 provincii către Macquarie Capital. Valoarea totală a tranzacției se ridică la 750 de milioane de euro și va fi

will be executed over approximately the next four years. A substantial portion of the homes passed, approximately 4.25 million, is expected to be delivered later this year pending approvals from Spanish authorities and the European Commission.

We have also recently signed two smaller financing agreements totaling 117 million euros to finance the acquisition of mobile equipment in collaboration with export credit agencies, and a bridge facility of 50 million euros to support our current operations in Spain.

Returning to the numbers, we are pleased to report total sales of almost 450 million euros, driven primarily by Romania, with revenues exceeding 260 million euros in the first quarter. Spain reached nearly 180 million euros, and Italy accounted for 7.6 million euros.

As mentioned earlier, EBITDA amounted to 140 million euros, with Romania contributing 108 million euros and Spain contributing 34 million euros to this total. Regarding RGUs, there are more than 17 million users in Romania and more than 7 million users in Spain.

On the financial highlights, you can see the key indicators of the business. Sales grew 12% year-on-year to 447 million euros for the quarter. EBITDA (including IFRS 16) was 163 million euros, up 22% from 134 million euros. Of this, 140 million euros is EBITDA without the influence of IFRS 16, and 23 million is the contribution from IFRS 16 adjustments.

CAPEX for the quarter amounted to 169 million euros, almost 170 million euros, up from 158 million euros the previous year, overall reaching 38% of sales, slightly lower than the previous year when it amounted to 40% of sales. These outstanding results are due to growth in network expansion and new customer additions in the Spanish and Romanian markets.

Moving to customer metrics, the total number of users reached almost 25 million at the end of March. The largest segment by far is the mobile segment, with 11.4 million users, also being the fastest growing segment, driven by very strong growth in Spain and significant growth in Romania.

Following mobile, the broadband segment saw 17% growth, reaching a total of almost 6.2 million users. PayTV is only available in the Romanian market, with 5.7 million users and showing a 4% growth year-on-year.

In terms of markets, Romania continues to be the largest, though being the most penetrated and mature

finalizată în următorii aproximativ patru ani. O parte semnificativă din locuințe, aproximativ 4,25 milioane, urmează să fie livrată în decursul acestui an, odată cu obținerea aprobărilor de la autoritățile spaniole și Comisia Europeană.

Am semnat recent și două acorduri de finanțare mai mici, în valoare totală de 117 milioane de euro, pentru finanțarea achiziției de echipamente mobile în colaborare cu agențiile de credit pentru export, precum și o facilitare de credit neangajant de 50 de milioane de euro pentru a sprijini operațiunile noastre curente în Spania.

Revenind la cifre, suntem bucuroși să raportăm vânzări totale de aproape 450 de milioane de euro, determinate în principal de România, cu venituri ce depășesc 260 de milioane de euro în primul trimestru. Spania a atins aproape 180 de milioane de euro, iar Italia a contribuit cu 7,6 milioane de euro.

Așa cum am menționat anterior, EBITDA s-a ridicat la 140 de milioane de euro, România contribuind cu 108 milioane de euro, iar Spania cu 34 de milioane de euro la acest total. În ceea ce privește RGU, există mai mult de 17 milioane de utilizatori în România și peste 7 milioane de utilizatori în Spania.

În ceea ce privește datele financiare cheie, puteți vedea indicatorii cheie ai afacerii. Vânzările au crescut cu 12% față de anul anterior, ajungând la 447 de milioane de euro în acest trimestru. EBITDA (inclusiv IFRS 16) a fost de 163 de milioane de euro, în creștere cu 22% de la 134 de milioane de euro. Din aceasta, 140 de milioane de euro este EBITDA fără influența IFRS 16, iar 23 de milioane reprezintă contribuția ajustărilor IFRS 16.

CAPEX la nivelul trimestrului a fost de 169 de milioane de euro, aproape 170 de milioane de euro, în creștere de la 158 de milioane de euro față de anul precedent, ajungând la 38% din vânzări, ușor mai scăzut față de anul precedent, când a fost de 40% din vânzări. Aceste rezultate excepționale se datorează extinderii rețelei și atragerii de noi clienți pe piețele din Spania și România.

Referitor la indicatorii privind clienții, numărul total de utilizatori a ajuns la aproape 25 de milioane la sfârșitul lunii martie. Cel mai mare segment este, de departe, segmentul de telefonie mobilă, cu 11,4 milioane de utilizatori, fiind, de asemenea, segmentul cu cea mai rapidă creștere, determinată de o majorare foarte puternică în Spania și o creștere semnificativă în România.

După segmentul mobil, segmentul de internet fix a înregistrat o creștere de 17%, ajungând la un total de aproape 6,2 milioane de utilizatori. Serviciile de televiziune sunt disponibile doar pe piața din România, cu 5,7 milioane de utilizatori și o creștere de 4% față de anul anterior.

În ceea ce privește piețele, România continuă să fie cea mai importantă, deși fiind piața cea mai dezvoltată și

market, it shows a growth rate of 8%. Spain has achieved outstanding results, growing by 32% year-on-year, from 5.3 million users to over 7 million users in the quarter. Italy also saw significant growth, almost 20%, from 370 thousand users to 435 thousand users by the end of Q1.

Just briefly on the financing slide. You can see our total net debt at 1.35 billion euros, with a net leverage ratio of 2.5x.

Regarding the repayment and maturity profile, we have 93 million euros outstanding this year, in 2024, and 616 million euros outstanding in 2025. I am sure this will be addressed during our Q&A session. We have a bond issuance of 450 million euros maturing in 2025, which we intend to repay later in Q4 this year, in October or November.

All in all, also helped by the proceeds of the Macquarie transaction, we intend to repay both the notes, amounting to 450 million euros, as well as other financing agreements totaling 150 million euros. In total, we plan to repay approximately 600 million euros of financial exposure later this year. This is our intention, and we will discuss it in detail during the Q&A session, if needed.

Just a couple of words on 2024 and beyond. Perhaps this slightly repeats what we mentioned earlier. We continue to focus on organic growth in Romania and Spain. In Romania, we aim to maximize the efficiency of the existing fixed and mobile networks. In Spain, our efforts include further development of fixed networks and, later on in 2025, the development of our own networks. These networks will be based on the remedy frequencies awarded to us as part of the Orange-MasMovil merger transaction that closed earlier this year.

We are focused and keen to negotiate the long-term national roaming agreement in Spain, which will help us transit from being an MVNO to becoming a full operator. This agreement will also help us properly utilize the frequencies and enhance our presence in the Spanish market.

As I mentioned earlier, we are also focusing on launching services in Portugal and Belgium later this year. In Portugal, the plan is to launch all services, both fixed and mobile, while in Belgium, we will finalize the details later, as we are still in the early stages of development there.

Just a couple of words on the upcoming General Meeting of Shareholders, which is scheduled to take place on June 25th. We are proposing a dividend of 1.25 RON per share, which will be voted on at the GMS. This represents a 25% increase from last year's dividend of 1 RON per share.

matură, arată o rată de creștere de 8%. Spania a obținut rezultate remarcabile, crescând cu 32% față de anul anterior, de la 5,3 milioane de utilizatori la peste 7 milioane de utilizatori în acest trimestru. Italia a înregistrat, de asemenea, o majorare semnificativă, aproape 20%, de la 370 de mii de utilizatori la 435 de mii de utilizatori până la sfârșitul primului trimestru.

Doar pe scurt, în ceea ce privește partea de finanțare. Puteți vedea datoria noastră netă totală la 1,35 miliarde de euro, cu un grad de îndatorare net de 2,5x.

În ceea ce privește rambursarea și scadența, avem 93 de milioane de euro restante în acest an, în 2024, și 616 milioane de euro restante în 2025. Sunt sigur că acest aspect va fi discutat în sesiunea de întrebări și răspunsuri. Avem o emisiune de obligațiuni de 450 de milioane de euro cu scadența în 2025, pe care intenționăm să o rambursăm mai târziu în trimestrul 4 al acestui an, în octombrie sau noiembrie.

În ansamblu, și datorită veniturilor din tranzacția cu Macquarie, intenționăm să rambursăm atât obligațiunile, în valoare de 450 de milioane de euro, cât și alte acorduri de finanțare, totalizând 150 de milioane de euro. În total, planificăm să rambursăm aproximativ 600 de milioane de euro din expunerea financiară mai târziu în acest an. Aceasta este intenția noastră și o vom discuta în detaliu în sesiunea de întrebări și răspunsuri, dacă este necesar.

Câteva cuvinte despre 2024 și perioada ulterioară. Este posibil să repet puțin ce am spus mai devreme. Continuăm să ne concentrăm pe creșterea organică în România și Spania. În România, vizăm maximizarea eficienței rețelelor fixe și mobile existente. În Spania, eforturile noastre includ dezvoltarea în continuare a rețelelor fixe și, mai târziu, în 2025, dezvoltarea propriilor noastre rețele. Aceste rețele se vor baza pe frecvențele corective care ne-au fost atribuite ca parte a tranzacției de fuziune Orange-MasMovil, care s-a încheiat la începutul acestui an.

Suntem concentrați și dornici să negociem acordul de roaming național pe termen lung în Spania, care ne va ajuta să trecem de la statutul de MVNO la un operator complet. Acest acord ne va ajuta, de asemenea, să utilizăm corect frecvențele și să ne îmbunătățim prezența pe piața din Spania.

Așa cum am menționat anterior, ne concentrăm și pe lansarea serviciilor în Portugalia și Belgia pe parcursul acestui an. În Portugalia, planul este să lansăm toate serviciile, atât fixe, cât și mobile, în timp ce în Belgia vom finaliza detaliile mai târziu, deoarece suntem încă în fazele incipiente ale dezvoltării de acolo.

Doar câteva cuvinte despre viitoarea Adunare Generală a Acționarilor, care este programată să aibă loc pe 25 iunie. Propunem un dividend de 1,25 lei pe acțiune, care va fi supus votului la AGA. Acesta reprezintă o creștere de 25% față de dividendul de anul trecut, de 1 leu pe acțiune.

Also, among the normal routine events that will be voted on during the GMS, we will reappoint or appoint the Board of Directors, as the current Board's term is expiring in the coming weeks.

This is the agenda in brief, and we hope you, the shareholders, will cast your votes and participate in the General Meeting of Shareholders later in June.

I think I am done with the presentation. We invite all of you to ask questions. Thank you very much!

**1. Digi will start operations in Belgium in 2024. Can you tell us when exactly that will be?**

We mentioned in our last call that it will be in the second half of 2024, but at this moment, we cannot provide a precise date. We hope you understand and have patience with us.

**2. Can you give us an update about your talks with Telefonica in Spain? Telefonica mentioned that a non-binding agreement is signed. Is it only roaming or also RAN sharing? How are the economics compared to your current NRA? Are you negotiating with other parties in parallel?**

It is correct, let me provide some context before going into further detail. As we discussed in our previous calls, as part of the approval for the Orange-MasMovil merger, we were awarded frequencies in the 1800, 2100, and 3500MHz bands. Additionally, we have signed a long-term national roaming agreement with Orange-MasMovil to support the utilization of these frequencies. This agreement is non-exclusive, allowing us to negotiate similar agreements and select the best agreement with any other operator in the market, which we are eager to do.

We confirm that we have signed a non-binding term sheet with Telefonica for a long-term cooperation covering both national roaming and RAN sharing options. We are currently in an advanced stage of negotiating the final details of this agreement through the finalization of the relevant documents. Once this process is complete, we will return to the market to announce the specifics of this agreement.

**3. How do you explain the dynamics of the net working capital during the first quarter and how do you compare it to your budget?**

There is a 450 million euro change resulting from the reclassification of the bond maturing in February 2025 from long-term to short-term; this was anticipated. As previously mentioned, we plan to refinance it in Q4 of this year.

De asemenea, printre evenimentele obișnuite care vor fi votate în cadrul AGA, vom reînnoi sau numi Consiliul de Administrație, deoarece mandatul actualului Consiliu expiră în săptămânile următoare.

Aceasta este agenda pe scurt și sperăm ca dumneavoastră, acționarii, să vă exprimați voturile și să participați la Adunarea Generală a Acționarilor la sfârșitul lunii iunie.

Cred că am terminat prezentarea. Vă invităm pe toți să adresați întrebări. Vă mulțumesc foarte mult!

**1. Digi va începe operațiunile în Belgia în 2024. Ne puteți spune exact când va fi asta?**

Am menționat în ultima noastră conferință că va fi în a doua jumătate a anului 2024, dar în acest moment nu putem oferi o dată exactă. Sperăm că înțelegeți și aveți răbdare cu noi.

**2. Ne puteți oferi o actualizare despre discuțiile dumneavoastră cu Telefonica în Spania? Telefonica a menționat că a fost semnat un acord neangajant. Este doar roaming sau și partajare RAN? Care sunt aspectele economice în comparație cu actualul dumneavoastră ARN? Negociați și cu alte părți în paralel?**

Este corect, permiteți-mi să vă prezint contextul înainte de a detalia mai mult. După cum am discutat în conferințele noastre anterioare, ca parte a aprobării fuziunii Orange-MasMovil, ne-au fost acordate frecvențe de 1800, 2100 și 3500 MHz. În plus, am semnat un acord de roaming național pe termen lung cu Orange-MasMovil pentru a susține utilizarea acestor frecvențe. Acest acord nu este exclusiv, permițându-ne să negociem acorduri similare și să selectăm cel mai bun acord cu orice alt operator de pe piață, lucru pe care suntem dornici să-l facem.

Confirmăm că am semnat un acord neangajant de cooperare pe termen lung cu Telefonica pentru o cooperare pe termen lung care acoperă atât opțiunile de roaming național, cât și partajarea RAN. Suntem în prezent într-o etapă avansată de negociere a detaliilor finale ale acestui acord prin finalizarea documentelor relevante. Odată ce acest proces este finalizat, vom reveni pe piață pentru a anunța detaliile acordului.

**3. Cum explicați evoluția capitalului de lucru net în primul trimestru și cum se compară cu bugetul dumneavoastră?**

Există o modificare de 450 de milioane de euro rezultată din reclassificarea obligațiunilor care ajung la scadență în februarie 2025 din categoria pe termen lung în cea pe termen scurt; acest lucru era anticipat. După cum am menționat anterior, intenționăm să le refinanțăm în T4 al acestui an.

#### **4. How do you explain the decrease in ARPU in Romania, Spain, and Italy?**

There is a common trend in the evolution of ARPU that affects both us and all other mobile operators, namely the decrease in the mandatory interconnect rate, which is occurring across the entire European Union. Part of the ARPU decrease stems from this. It has been a scheduled decrease over the last three and a half years, and this is the last decrease established by the Commission up until now. Currently, an interconnect minute costs 0.2 euros for mobile terminals.

The other part of the ARPU decline is due to an increasing number of new users opting for less expensive packages. This shift in usage patterns across our portfolio has been ongoing for several years and is expected to continue. However, we believe the dilution is marginal, and we do not anticipate it to have a significant impact going forward. Therefore, these reductions in ARPU are not due to price decreases but rather a natural evolution of consumer preferences.

#### **5. Do you consider increasing the pricing of your bundles?**

At this moment, no. As you mentioned yourself, the results are great, and we also see the results as quite positive. On one hand, this is due to continued customer support, usage, and uptake, but we are also growing on an EBITDA level, so there is no reason for us to increase the prices.

#### **6. DIGI started developing its own infrastructure in Italy. Should we expect a similar story for this market compared to Spain? What is your perspective?**

It is too early to judge our Italian experience. We are still operating there in a market test phase, so at this moment, it is premature to extrapolate and make significant projections. We have no further comment at this time; it's still too early for us.

#### **7. Regarding intensive CAPEX on ongoing projects, what keeps you up at night?**

We have been fortunate, in a very positive sense, with high growth rates that are continuing, although they are shifting from Romania to Spain, as you noted. We are keen to maintain these growth rates, to serve our customer base as well as we have in the past, and to preserve the high-quality service we provide to our customers in all our markets - especially in Romania, as it is probably the most mature and demanding market, but also in Spain and Italy. We are very eager to launch into the two new markets, Portugal and Belgium. There are many

#### **4. Cum explicați scăderea ARPU în România, Spania și Italia?**

Există o tendință comună în evoluția ARPU care ne afectează atât pe noi, cât și pe toți ceilalți operatori de servicii mobile, respectiv scăderea ratei de interconectare obligatorie, care are loc la nivelul întregii Uniuni Europene. O parte din scăderea ARPU provine de aici. A fost o scădere programată în ultimii trei ani și jumătate, și aceasta este ultima scădere stabilită de Comisie până în prezent. La acest moment, un minut de interconectare costă 0,2 euro pentru terminalele mobile.

Cealaltă parte a scăderii ARPU se datorează numărului tot mai mare de noi utilizatori care optează pentru pachete mai puțin costisitoare. Această schimbare în modelele de utilizare în întregul nostru portofoliu este în desfășurare de mai mulți ani și este prognozat să continue. Cu toate acestea, considerăm că scăderea este marginală și nu anticipăm să aibă un impact semnificativ în viitor. Prin urmare, aceste scăderi ale ARPU nu se datorează reducerilor de preț, ci mai degrabă unei evoluții naturale a preferințelor consumatorilor.

#### **5. Luați în considerare creșterea prețurilor pachetelor dumneavoastră?**

În acest moment, nu. Așa cum ați menționat și dumneavoastră, rezultatele sunt foarte bune, și noi le vedem de asemenea ca fiind destul de pozitive. Pe de o parte, aceasta se datorează sprijinului continuu al clienților, utilizării și adopției, dar creștem și la nivelul EBITDA, deci nu există motive pentru noi să creștem prețurile.

#### **6. DIGI a început să își dezvolte propria infrastructură în Italia. Ar trebui să ne așteptăm la o evoluție similară pentru acesta piață ca cea din Spania? Care este perspectiva dumneavoastră?**

Este prea devreme să judecăm experiența noastră din Italia. Încă operăm acolo într-o fază de testare a pieței, deci în acest moment, este prematur să extrapolăm și să facem proiecții semnificative. Nu avem niciun alt comentariu în acest moment; încă este prea devreme pentru noi.

#### **7. În ceea ce privește CAPEX-ul intensiv pe proiectele în curs, care sunt îngrijorările dumneavoastră?**

Am avut noroc, într-un sens foarte pozitiv, cu rate ridicate de creștere care continuă, deși acestea se deplasează din România către Spania, așa cum ați observat. Suntem dornici să menținem aceste rate de creștere, să servim baza noastră de clienți la fel de bine cum am făcut-o în trecut și să păstrăm serviciile de înaltă calitate pe care le oferim clienților noștri în toate piețele în care activăm - mai ales în România, deoarece este probabil cea mai matură și exigentă piață, dar și în Spania și Italia. Suntem foarte nerăbdători să ne lansăm în cele două piețe noi, Portugalia și Belgia. Există multe

challenges, so the responsibility is significant on our end.

**8. What is your perspective on the impact of AI for DIGI?**

We continue to operate as a more traditional telecom operator, relying on infrastructure rollout and development. We have been efficient and successful in building networks, and we will continue to focus on these areas. Therefore, I believe AI is a domain for other companies and operators.

**9. In Portugal, will you seek a mobile roaming agreement? What are the options for fiber, to build or wholesale? Will you offer TV? What distribution channels will you use?**

We are eager to secure a roaming agreement in Portugal. Currently, we have an MVNO and roaming agreement in Spain, and we also have roaming in Belgium. However, we have not been successful in securing a roaming agreement in Portugal so far due to the lack of appropriate offers received from existing operators. We are keen to establish one, but we have not yet had the opportunity to do so in the Portuguese market.

Regarding the choice between building our own fixed network or opting for the wholesale option, we are quite open to using wholesale services. We have already signed an agreement with Vodafone given the acquisition of MasMovil-Nowo operations in Portugal. However, currently, this is not our primary focus. Our main priority, in terms of fixed infrastructure, is to establish our own network.

We believe that television services are crucial in Portugal. Regarding distribution, it is still in development, and it is too early to provide specifics. However, we intend to utilize all available options, including physical stores, online platforms, and any other suitable channels.

**10. You mentioned that you will decide on the services in Belgium later this year. Can you provide more details?**

Certainly. Our immediate priority is to launch mobile services in Belgium. We are very eager to introduce fixed services as well; however, we need to assess our progress and determine the optimal timing for their rollout.

**11. Is there any impediment to the interconnection of DIGI's mobile network communications with the three operators in Portugal?**

Not that we are aware of. The question is a bit too detailed and technical, but to my knowledge, the

provocări, deci responsabilitatea este semnificativă de partea noastră.

**8. Care este perspectiva dumneavoastră cu privire la impactul inteligenței artificiale pentru DIGI?**

Continuăm să operăm ca un operator de telecomunicații mai tradițional, bazându-ne pe extinderea și dezvoltarea infrastructurii. Am avut succes în construirea rețelilor, și vom continua să ne concentrăm pe aceste domenii. Prin urmare, cred că inteligența artificială este un teritoriu pentru alte companii și operatori.

**9. În Portugalia, veți căuta un acord de roaming mobil? Care sunt opțiunile pentru fibră, să construiți sau să distribuiți wholesale? Veți oferi servicii de televiziune? Ce canale de distribuție veți utiliza?**

Suntem dornici să încheiem un acord de roaming în Portugalia. În prezent, avem un acord MVNO și de roaming în Spania, și de asemenea avem roaming în Belgia. Cu toate acestea, până în prezent nu am reușit să încheiem un acord de roaming în Portugalia din cauza lipsei ofertelor adecvate primite de la operatorii existenți. Suntem dornici să încheiem unul, dar încă nu am avut oportunitatea să facem acest lucru pe piața din Portugalia.

În ceea ce privește alegerea între construirea propriei noastre rețele fixe sau opțiunea wholesale, suntem destul de deschiși să folosim serviciile wholesale. Am semnat deja un acord cu Vodafone având în vedere achiziționarea operațiunilor MasMovil-Nowo din Portugalia. Cu toate acestea, în prezent, acest lucru nu este principalul nostru focus. Prioritatea noastră principală, în ceea ce privește infrastructura fixă, este să ne stabilim propria rețea.

Credem că serviciile de televiziune sunt cruciale în Portugalia. În ceea ce privește distribuția, aceasta este încă în curs de dezvoltare, și este prea devreme pentru a oferi detalii specifice. Cu toate acestea, intenționăm să folosim toate opțiunile disponibile, inclusiv magazinele fizice, platformele online și orice alte canale potrivite.

**10. Ați menționat că veți decide asupra serviciilor în Belgia mai târziu în acest an. Puteți oferi mai multe detalii?**

Cu siguranță. Prioritatea noastră imediată este să lansăm serviciile mobile în Belgia. Suntem foarte dornici să introducem și serviciile fixe; totuși, trebuie să evaluăm progresul nostru și să determinăm momentul optim pentru lansarea lor.

**11. Există vreun obstacol în interconectarea comunicațiilor rețelei mobile DIGI cu cele ale celor trei operatori din Portugalia?**

Nu, cel puțin din câte știm noi. Întrebarea este puțin prea detaliată și tehnică, dar, din câte știu, interconectarea

interconnection works well, so I am not aware that we have any issues.

**12. Can you provide any updates on the launch of the retail product in Portugal? Are there any specific details such as a launch date or the type of network coverage you plan to offer?**

I am sorry, I will not be very helpful. As I mentioned earlier, it will be in the second part of the year, but we do not have any more information to share at this time.

**13. Can you elaborate on your plans to repay 600 million euros of debt? How will this be funded?**

There was a more extensive discussion on this topic during our previous call. The concept is that we have our own funds, amounting to approximately 150 million euros, which we intend to use for prepayment. Additionally, we have an undrawn facility in Romania that we signed last year, amounting to 150 million euros, and we will also benefit from funds available through the Macquarie transaction, which will alleviate the pressure on CAPEX and provide funds for debt repayment. These are the main sources for debt repayment on our part.

Besides the sources I mentioned, we still have an undrawn revolving facility of 100 million euros available to cover any additional needs, including the repayment of the previously mentioned 600 million euros in loans.

**14. Are you participating in the fiber cooperation agreement in Belgium?**

We are interested in participating in any fiber cooperation in Belgium. Therefore, we are very interested in any industrial initiatives, whether they involve mobile sharing, fixed sharing, fiber sharing, or any other infrastructure sharing.

**15. Could you provide the figures for additions to non-current assets for Q1, including Romania, Spain, and others?**

I am sure these figures are presented in our report. If you check the segment section of the Q1 report, you will find this information. It was not included in the 2023 preliminary report because that was a short report, but usually, this information is available in the segment report throughout the first, second, and third quarter reporting, and also in the full-year report. If you look carefully at the numbers, you will find this information there.

funcționează bine, deci nu cunosc să existe vreo problemă.

**12. Puteți oferi vreo actualizare cu privire la lansarea produsului de retail în Portugalia? Există detalii specifice, cum ar fi o dată de lansare sau tipul de acoperire al rețelei pe care intenționați să o oferiți?**

Îmi pare rău, nu voi fi foarte util. După cum am menționat anterior, va fi în a doua parte a anului, dar nu avem mai multe informații de împărtășit în acest moment.

**13. Puteți detalia planurile dumneavoastră de a rambursa datoria de 600 de milioane de euro? Cum va fi finanțată aceasta?**

A fost o discuție mai extinsă pe acest subiect în cadrul conferinței anterioare. Ideea este că avem propriile noastre fonduri, în valoare de aproximativ 150 de milioane de euro, pe care intenționăm să le folosim pentru plata în avans. În plus, avem o facilitate neutilizată în România pe care am semnat-o anul trecut, în valoare de 150 de milioane de euro, și de asemenea vom beneficia de fondurile disponibile prin tranzația Macquarie, care va reduce presiunea asupra CAPEX și va oferi fonduri pentru rambursarea datoriilor. Acestea sunt principalele surse pentru rambursarea datoriilor din partea noastră.

În plus față de sursele pe care le-am menționat, avem în continuare o facilitate de credit revolving neutilizată de 100 de milioane de euro, disponibilă pentru a acoperi orice alte nevoi, inclusiv rambursarea împrumuturilor de 600 de milioane de euro menționate anterior.

**14. Veți participa la acordul de cooperare privind fibra optică în Belgia?**

Suntem interesați să participăm la orice cooperare privind fibra optică în Belgia. Prin urmare, suntem foarte interesați de orice inițiativă industrială, fie că este vorba de partajarea mobilă, partajarea fixă, partajarea fibrei optice sau orice altă partajare a infrastructurii.

**15. Puteți furniza cifrele pentru aditiile la activele imobilizate pentru primul trimestru, inclusiv pentru România, Spania și altele?**

Sunt sigur că aceste cifre sunt prezentate în raportul nostru. Dacă verificați în raport secțiunea privind raportarea pe segmente pentru primul trimestru, veți găsi aceste informații. Nu au fost incluse în raportul preliminar din 2023 deoarece acesta a fost un raport scurt, dar, de obicei, aceste informații sunt disponibile în raportarea pe segmente pe parcursul primului, celui de-al doilea și al treilea trimestru și, de asemenea, în raportul anual. Dacă vă uitați cu atenție la cifre, veți găsi aceste informații acolo.

**16. Can you confirm that you plan to redeem the senior secured notes due in February 2025 using the funds from the FTTH network sale?**

We will use our own cash, the cash we have on the balance sheet, the undrawn facility agreement of 150 million euros, and part of the funds released through the Macquarie transaction, the part we do not need for CAPEX, for the repayment of the February 2025 bonds. Regarding the method, we have not yet made a decision; we will announce it to the market.

**17. What prompted the shift in your asset ownership strategy? Previously, you indicated a preference for designing and managing your networks, so why the change in relinquishing control? Can we anticipate similar deals in other regions in the future? Does this also create opportunities for you to lease fixed fiber infrastructure in other regions?**

I believe it is a valid question, and I will provide some insight. As a company, we must remain competitive and continue our growth trajectory, much like many other companies in our industry. Diversifying our capital sources is crucial in achieving this goal. The Macquarie deal marks our second venture of this nature, following the abrdrn transaction early last year.

Indeed, there are distinctions between the two transactions. In the abrdrn deal, we retained control of the assets, holding the majority stake in our joint venture, while in the Macquarie transaction, the entire network, spanning 6 million homes, will be sold.

Having said this, we are not just selling; we have also signed a long-term 25-year lease agreement that guarantees us proper access to the network we built and designed, which we will continue to utilize according to our needs. So, in a way, yes, there is a change from what we did before.

On the other hand, as I mentioned in our previous calls, we have strived to ensure that any alienation of this kind does not alter our strategy, economics, or our ability to utilize the network and offer services in the Spanish market. Whether we will engage in such transactions in the future, it is premature to say. We will make an appropriate decision at a certain time in the future. We are not currently pursuing a transaction of this nature.

**18. In regards to Portugal, will both mobile and fixed services be launched simultaneously?**

**16. Puteți confirma că intenționați să răscumpărați obligațiunile garantate în rang senior care ajung la scadență în februarie 2025 folosind fondurile din vânzarea rețelei FTTH?**

Vom folosi numerarul propriu, numerarul pe care îl avem în bilanț, acordul de facilitate neutilizat de 150 de milioane de euro și o parte din fondurile generate de tranzacția cu Macquarie, partea pe care nu o vom folosi pentru CAPEX, pentru rambursarea obligațiunilor din februarie 2025. În ceea ce privește metoda, încă nu am luat o decizie; o vom anunța pieței.

**17. Ce v-a determinat să schimbați strategia deținerii activelor? Anterior, ați menționat că preferați să proiectați și să gestionați propriile rețele, de ce ați renunțat acum la control? Ar trebui să ne așteptăm la mai multe tranzacții de acest fel în alte regiuni în viitor? Oferă acest lucru și oportunități pentru închirierea infrastructurii fixe de fibră optică în alte regiuni?**

Cred că este o întrebare legitimă, și voi oferi o explicație. În calitate de companie, trebuie să rămânem competitivi și să continuăm să ne extindem, așa cum fac și majoritatea companiilor din industria noastră. Diversificarea surselor noastre de capital este crucială în acest sens. Tranzacția cu Macquarie marchează a doua noastră inițiativă de această natură, după tranzacția abrdrn de la începutul anului trecut.

Într-adevăr, există diferențe între cele două tranzacții. În tranzacția cu abrdrn, am păstrat controlul asupra activelor, deținând participația majoritară în cadrul parteneriatului nostru. În schimb, în tranzacția cu Macquarie, întreaga rețea, care acoperă 6 milioane de locuințe, va fi vândută.

Având în vedere aceste aspecte, nu doar vindem; am semnat și un contract de închiriere pe un termen lung de 25 de ani, care ne garantează accesul la rețeaua pe care am construit-o și am proiectat-o, pe care vom continua să o utilizăm conform nevoilor noastre. Deci, într-un fel, da, există o schimbare față de ceea ce am făcut înainte.

Pe de altă parte, așa cum am menționat în conferințele noastre anterioare, ne-am străduit să ne asigurăm că orice înstrăinare de acest tip nu ne modifică strategia, aspectele economice sau capacitatea noastră de a utiliza rețeaua și de a oferi servicii pe piața din Spania. Dacă vom continua cu astfel de tranzacții în viitor, este prematur să spunem. Vom lua o decizie adecvată la un moment dat în viitor. În prezent, nu lucrăm la o altă tranzacție de acest fel.

**18. În legătură cu Portugalia, serviciile mobile și fixe vor fi lansate simultan?**



Yes, we are actively working on launching both mobile and fixed services at the same time.

**19. Do you have a projected start date for operations?**

We anticipate beginning operations in the latter part of this year.

**20. How much did you invest in the FTTH network in Spain so far, of which a significant portion was recently divested?**

We are unable to disclose this information at the moment. However, you can refer to the segmental breakdown in our financial reports to see the total investments made in Spain, as well as in other markets, and estimate from there.

**21. Could you give some more detail on the economics of the fiber sale in Spain? Particularly, the costs associated with the remaining rollout from 4.25 million homes to 6 million and the costs of serving your own growing broadband base.**

We are refraining from providing specific market guidance on this and prefer to keep these numbers private.

**22. Will the mobile network coverage at the start of commercial operations in Portugal have national coverage, including the Azores and Madeira?**

We are focusing primarily on continental Portugal, but we will certainly extend coverage to the Azores and Madeira in due course.

**23. What is the penetration rate of the remaining part of the fiber infrastructure that you will own in Spain after the transaction with Sota?**

Today, we have over 9 million homes passed in Spain. At the closing of the Macquarie transaction, we will be selling 4.25 million homes passed. I hope this answers your question.

**24. Is the testing phase of fixed-line services in Italy above or below expectations?**

It is still too early to comment on this today.

**25. Can you share what your CAPEX per home passed will be for the fiber in Portugal?**

No, we refrain from sharing this information for any of our markets.

Da, lucrăm activ la lansarea simultană a serviciilor mobile și fixe.

**19. Aveți o dată estimată pentru începerea operațiunilor?**

Anticipăm să începem operațiunile în a doua parte a acestui an.

**20. Cât ați investit până acum în rețeaua FTTH din Spania, din care o parte semnificativă a fost recent vândută?**

Ne pare rău, dar nu putem divulga aceste informații în acest moment. Cu toate acestea, puteți consulta raportarea pe segmente din rapoartele noastre financiare pentru a evalua totalul investițiilor efectuate în Spania, precum și în alte piețe, și puteți face estimări de acolo.

**21. Puteți oferi mai multe detalii despre aspectele financiare ale vânzării rețelei de fibră optică în Spania? În special, costurile asociate cu extinderea de la 4,25 milioane de locuințe la 6 milioane și costurile pentru deservirea bazei voastre de internet fix în creștere.**

Ne abținem de la a oferi orientări precise pieței în această privință și preferăm să păstrăm aceste cifre ptr noi.

**22. Acoperirea rețelei mobile la începutul operațiunilor comerciale din Portugalia va avea o acoperire națională, inclusiv Azore și Madeira?**

Ne concentrăm mai mult pe Portugalia continentală, dar vom extinde cu siguranță acoperirea și în Azore și Madeira în timp.

**23. Care este rata de penetrare a părții rămase din infrastructura de fibră optică pe care o veți deține în Spania după tranzacția cu Sota?**

Astăzi, avem peste 9 milioane de locuințe în Spania. La finalizarea tranzacției cu Macquarie, vom vinde 4,25 milioane de locuințe. Sper că vă răspunde la întrebare.

**24. Faza de testare a serviciilor de linie fixă în Italia este peste sau sub așteptări?**

Este încă prea devreme pentru a comenta acest lucru astăzi.

**25. Puteți împărtăși care va fi CAPEX-ul per locuință pentru fibra optică în Portugalia?**

Nu, ne abținem de la a împărtăși această informație pentru oricare dintre piețele noastre.

**26. The Belgian telecom regulator, BIPT, has opened doors to collaboration between operators for building fiber networks. Has DIGI discussed this with other operators?**

I will not be very open on this, but we are certainly discussing it with other operators as well.

**27. What is the coverage in Portugal for mobile and fixed networks?**

We are not disclosing it now, but we will certainly provide more information as we approach the launch of our services.

**28. You mentioned early in the call that you are trailing your own fixed network in Italy. Can you explain your rationale for building out your own network? Do you plan to build in grey areas where nobody is building?**

We are open to any option for cooperation in any of our markets. We are not strictly focused on building only our own networks or relying solely on wholesale. We will choose the best option available in each market, whether it is building our own networks or using wholesale solutions, depending on which is more cost-effective. If open fiber or fiber cooperation is cheaper than building our own networks, we will opt for those solutions.

**29. Could you give some colour on the scale of cost increases after the sale of fiber infrastructure in Spain?**

We do not expect an increase in costs following the sale of the fiber infrastructure in Spain. From our perspective, the impact on costs will be neutral. As part of the agreement, we have externalized assets, secured long-term access to the network, and we will be the operator responsible for maintaining the network. Therefore, we do not foresee any significant changes in our cost structure in Spain.

**30. What will be the cost of the Macquarie lease in the first 12 months?**

We do not have the exact numbers yet, and we are not certain if we will disclose this information to the market. We will need to consider the question further.

**31. In Portugal, will you target the B2B market or small companies?**

Not specifically. We have a B2B presence and coverage in Romania. However, in all other markets,

**26. Regulatorul telecom din Belgia, BIPT, a inițiat o colaborare între operatori pentru construirea rețelelor de fibră optică. DIGI a discutat cu alți operatori despre acest lucru?**

Nu voi fi foarte deschis la această întrebare, dar cu siguranță discutăm și cu alți operatori.

**27. Care este acoperirea rețelelor mobile și fixe în Portugalia?**

Nu dezvăluim aceste informații în acest moment, dar vom furniza cu siguranță mai multe detalii pe măsură ce ne apropiem de lansarea serviciilor noastre.

**28. Ați menționat mai devreme în timpul conferinței că testați propria rețea fixă în Italia. Puteți explica rațiunea pentru dezvoltarea propriei rețele? Intenționați să construiți în zone gri unde nimeni altcineva nu construiește?**

Suntem deschiși la orice opțiune de cooperare în oricare dintre piețele în care activăm. Nu ne concentrăm exclusiv pe construirea propriilor rețele sau pe utilizarea exclusivă a soluțiilor wholesale. Vom alege cea mai bună opțiune disponibilă în fiecare piață, fie că este vorba de construirea propriilor rețele sau de utilizarea soluțiilor wholesale, în funcție de ceea ce este mai rentabil. Dacă fibra deschisă sau cooperarea pe fibra optică sunt mai ieftine decât construirea propriilor noastre rețele, vom opta pentru aceste soluții.

**29. Ne puteți oferi mai multe detalii despre amploarea creșterii costurilor după vânzarea infrastructurii de fibră în Spania?**

Nu ne așteptăm la o creștere a costurilor după vânzarea infrastructurii de fibră în Spania. Din punctul nostru de vedere, impactul asupra costurilor va fi neutru. Ca parte a acordului, am externalizat activele, am asigurat acces pe termen lung la rețea și vom fi operatorul responsabil de întreținerea rețelei. Prin urmare, nu preconizăm nicio schimbare semnificativă în structura noastră de costuri în Spania.

**30. Care va fi costul leasingului către Macquarie în primele 12 luni?**

Nu avem încă cifrele exacte și nu suntem siguri dacă vom dezvălui aceste informații pe piață. Trebuie să analizăm mai atent această întrebare.

**31. În Portugalia, veți viza piața B2B sau companiile mici?**

Nu în mod specific. Avem o prezență și o acoperire B2B în România. Cu toate acestea, pe toate celelalte piețe,

we do not specifically target the B2B market, and it is only incidental if small businesses request our services. We do not have a policy to exclude B2B customers, but we are not actively pursuing the B2B market.

**32. Regarding Portugal, do you plan to launch without an NRA agreement? Are you anticipating obtaining one in the future? Do you believe it is possible to proceed without one?**

Certainly, we will proceed with the services regardless of whether an NRA agreement is in place or not. While we are open to signing one, it is not our primary strategy. We believe we can operate without a roaming agreement in Portugal.

**33. Can you confirm the current coverage in Portugal in terms of the percentage of mobile coverage and the number of homes passed in fixed networks?**

We will not provide these numbers as of now.

**34. Are all of your launch preparation costs currently accounted for in CAPEX in Portugal? It doesn't seem to show a significant increase in operating expenses.**

We have CAPEX associated with expanding both mobile and fixed networks in Portugal, yet we also report negative EBITDA from Portugal, reflected in the "other segments" category, alongside positive EBITDA from Italy and negative Dutch costs at the holding company level.

**35. What is the remaining penetration on the networks that DIGI still possesses?**

We have not disclosed the overall penetration, which we will not do today either. Broadly speaking about the Macquarie transaction, the penetration will not change significantly as our networks are similar across all regions. Hence, the difference in penetration between the sold and retained networks is negligible.

**36. Do you think DIGI can establish fiber infrastructure at a lower cost compared to its competitors? What drives its competitive advantage in this regard?**

This is a comparative question, comparing us to the others, and is way too rhetorical. I cannot be helpful here.

nu ne adresăm în mod specific pieței B2B, iar dacă întreprinderile mici solicită serviciile noastre, acest lucru este doar ocazional. Nu avem o politică de excludere a clienților B2B, dar nu urmărim în mod activ piața B2B.

**32. În ceea ce privește Portugalia, intenționați să lansați serviciile fără un acord ARN? Vă așteptați să obțineți unul în viitor? Credeți că este posibil să rămâneți fără unul?**

Cu siguranță, vom continua cu lansarea serviciilor indiferent dacă există sau nu un acord ARN. Deși suntem deschiși să semnăm unul, nu este strategia noastră principală. Credem că putem opera fără un acord de roaming în Portugalia.

**33. Puteți confirma acoperirea actuală în Portugalia în ceea ce privește procentul de acoperire mobilă și numărul de locuințe acoperite în rețelele fixe?**

Nu vom furniza aceste cifre deocamdată.

**34. Sunt toate costurile de pregătire pentru lansare reflectate în prezent în CAPEX-ul pentru Portugalia? Nu pare să existe o creștere semnificativă a cheltuielilor operaționale.**

Avem CAPEX asociat cu extinderea rețelelor mobile și fixe în Portugalia, dar raportăm și EBITDA negativ din Portugalia, reflectat în categoria "alte segmente", alături de EBITDA pozitiv din Italia și costurile negative din Olanda la nivelul holdingului.

**35. Care este gradul de penetrare al rețelelor pe care DIGI încă le deține?**

Nu am dezvăluit gradul de penetrare general, ceea ce nu vom face nici astăzi. Dintr-o perspectivă mai largă, referitor la tranzacția cu Macquarie, gradul de penetrare nu va suferi modificări semnificative, deoarece rețelele noastre sunt similare în toate regiunile. Prin urmare, diferența în gradul de penetrare între rețelele vândute și cele păstrate este neglijabilă.

**36. Credeți că DIGI poate realiza infrastructura de fibră optică la un cost mai mic decât concurenții săi? Ce determină avantajul său competitiv în această privință?**

Aceasta este o întrebare comparativă, care ne compară cu ceilalți, și este mult prea retorică. Nu pot fi de ajutor aici.

**37. What are your intentions regarding the commencement of your mobile network deployment in Spain?**

We anticipate launching this later this year or early next year, contingent upon securing frequencies from Orange/MasMovil. Our ongoing negotiations with Spanish authorities involve the transfer of spectrum rights to our company. Once this process concludes, which we foresee happening in the coming weeks, we will gain access to the spectrum. However, the actual technical transfer of spectrum will occur around mid-next year, as Orange and MasMovil are currently utilizing it. This timeframe aligns with the stipulations outlined in the remedy package.

We will synchronize the progress of network development with the availability of frequencies, as well as the timing of the long-term national roaming and network sharing agreement, both of which we anticipate finalizing in the coming weeks. Once these agreements are in place, we will be in a position to make decisions more promptly. Currently, we are in the initial preparatory phase.

**38. Could you provide information on the current number of operational mobile sites in Portugal and Belgium?**

Details regarding this will be disclosed closer to the launch of our services and network.

**39. What caused the delay in launching services in Portugal? Last year, you mentioned the beginning of 2024 as your target timeframe.**

It is true that we were bullish. However, launching the network approximately two years after winning the frequencies and licenses, and ensuring it is a 100% proprietary network, is a very short timeframe for any operator. Postponing the network launch by a couple of months is not a significant delay from our side.

**40. What is the main driver of the YoY ARPU decline in the Other segment from 6.2 to 5.9 euros?**

At this moment, the Other segment includes only the Italian operations, and this decline is the result of our improved offerings and customers opting for more advantageous deals from us.

**37. Care sunt intențiile dumneavoastră în ceea ce privește începerea implementării rețelei mobile în Spania?**

Anticipăm lansarea acesteia în cursul acestui an sau la începutul anului viitor, în funcție de obținerea de frecvențe de la Orange/MasMovil. Negocierile noastre în curs de desfășurare cu autoritățile spaniole presupun transferul drepturilor de utilizare a spectrului către compania noastră. Odată ce acest proces se va încheia, ceea ce se va întâmpla în următoarele săptămâni, vom avea acces la spectru. Cu toate acestea, transferul tehnic efectiv al spectrului va avea loc în jurul jumătății anului viitor, deoarece Orange și MasMovil îl utilizează în prezent. Acest termen se aliniază cu prevederile stipulate în pachetul de măsuri corective.

Vom sincroniza progresul dezvoltării rețelei cu disponibilitatea frecvențelor, precum și cu calendarul acordului de roaming național pe termen lung și de partajare a rețelei, pe care anticipăm să le finalizăm în săptămânile următoare. Odată ce aceste acorduri vor fi în vigoare, vom fi în măsură să luăm decizii mai rapid. În prezent, ne aflăm în faza pregătitoare inițială.

**38. Ați putea furniza informații cu privire la numărul actual de antene mobile operaționale din Portugalia și Belgia?**

Detaliile referitoare la acest aspect vor fi dezvăluite în apropierea lansării serviciilor și a rețelei noastre.

**39. Care a fost cauza întârzierii în lansarea serviciilor în Portugalia? Anul trecut, ați menționat începutul anului 2024 ca termen țintă.**

Este adevărat că am fost optimiști. Cu toate acestea, lansarea rețelei la aproximativ doi ani după ce am câștigat frecvențele și licențele și ne-am asigurat că este o rețea 100% proprie este un termen foarte scurt pentru orice operator. Amânarea lansării rețelei cu câteva luni nu reprezintă o întârziere semnificativă din partea noastră.

**40. Care este principalul factor determinant al scăderii ARPU față de anul trecut pe Alte segmente de la 6,2 la 5,9 euro?**

În acest moment, Alte segmente includ doar operațiunile din Italia, iar acest declin este rezultatul îmbunătățirii ofertelor noastre și al faptului că clienții optează pentru oferte mai avantajoase din partea noastră.

**41. Is there any regulation in Portugal or in the spectrum license that you purchased that entitles you to NRA?**

Not directly. There is no mandatory provision that would give us NRA that we can use. We have received offers for NRA in Portugal, which are expensive and neither we are obliged to take them, nor the other operators are obliged to give them. It is not a strong obligation to provide a functioning NRA. It is up to the other operators if they want us on their network, to provide an offer that works. If they do not want us on their network, they will not provide an offer.

**42. What will be the impact of the sale of the Spanish fiber network on EBITDA and the reported P&L looking forward? Could you clarify the size of the fiber network you retain in Spain compared to the one you sold?**

Regarding the second question, we have over 9 million homes passed in Spain, of which at the moment of the closing of the Macquarie transaction, we will dispose of 4.25 million. We will remain with 4.75 million homes passed or more because we continue building the network as we speak.

**43. Given the modest changes in launch timing, FTTH sale and spectrum remedies in Spain, could you give some guidance on your CAPEX expectations for 2024 and 2025?**

Last time, in February 2024, we mentioned that we expect around 650 million euros in CAPEX in 2024. Because the year unfolds well operationally, we are revising this CAPEX slightly higher to 650/700 million euros. It is too early to comment on 2025. We will aim to decrease our Romanian CAPEX, increase our Spanish CAPEX, build Portugal and Belgium CAPEX in view of development.

**44. What is the percentage of the fixed network in Spain that was sold and what do you keep?**

This question is repeated.

**45. The recent deal with Macquarie was for 6 million homes passed. Does this exclude the 1.5 million homes passed with the abrdrn joint venture? So you will have 7.5 million total homes**

**41. Există vreo reglementare în Portugalia sau în licența de spectru pe care ați achiziționat-o care să vă dea dreptul la ARN?**

Nu în mod direct. Nu există nicio dispoziție obligatorie care să ne confere ARN pe care să o putem utiliza. Am primit oferte pentru ARN în Portugalia, care sunt costisitoare și nici noi nu suntem obligați să le acceptăm, nici ceilalți operatori nu sunt obligați să le ofere. Nu este o obligație fermă de a furniza ARN funcțional. Depinde de ceilalți operatori, dacă ne doresc în rețeaua lor, să ne furnizeze o ofertă care să funcționeze. Dacă nu ne vor în rețeaua lor, nu vor furniza o ofertă.

**42. Care va fi impactul vânzării rețelei din Spania de fibră optică asupra EBITDA și asupra contului de profit și pierdere raportat în viitor? Ați putea clarifica dimensiunea rețelei de fibră optică pe care o păstrați în Spania în comparație cu cea pe care ați vândut-o?**

În ceea ce privește a doua întrebare, avem peste 9 milioane de locuințe acoperite în Spania, din care, în momentul încheierii tranzacției cu Macquarie, vom ceda 4,25 milioane. Vom rămâne cu 4,75 milioane de locuințe sau mai mult, deoarece continuăm să construim rețeaua chiar în acest moment.

**43. Având în vedere schimbările modeste în ceea ce privește calendarul de lansare, vânzarea FTTH și soluțiile corective privind spectrul în Spania, ați putea oferi câteva indicații cu privire la așteptările dumneavoastră privind CAPEX pentru 2024 și 2025?**

Ultima dată, în februarie 2024, am menționat că ne așteptăm la un CAPEX de aproximativ 650 de milioane de euro în 2024. Deoarece anul se desfășoară bine din punct de vedere operațional, revizuiți acest CAPEX ușor în creștere la 650/700 de milioane de euro. Este prea devreme pentru a comenta cu privire la 2025. Vom urmări să diminuăm CAPEX-ul din România, să creștem CAPEX-ul din Spania, să construim CAPEX-ul din Portugalia și Belgia în vederea dezvoltării.

**44. Care este procentul din rețeaua fixă din Spania care a fost vândut și ce păstrați?**

Această întrebare se repetă.

**45. Acordul recent cu Macquarie a fost încheiat pentru 6 milioane de locuințe. Se exclud cele 1,5 milioane de locuințe din cadrul joint-venture-ului cu abrdrn? Deci, veți avea un total de 7,5 milioane de**

**passed in Spain? Will the number of homes passed grow from 7.5 million?**

As I mentioned, we currently have 9 million homes passed, of which 4.25 million homes passed will be sold to Macquarie. The remaining 1.75 million, from 4.25 to 6 million, will be built over the next 4 years or so. Regarding abrdn, these homes are included in the 9 million figure. While we have a joint venture and partnership with abrdn, we maintain the majority ownership and control of our common network. Therefore, we count these homes passed as ours. Although they are jointly owned with abrdn, the majority is on our side.

**46. Does this deal mean that there are going to be some homes with four fiber lines - from Telefonica, Vodafone, Orange-MasMovil, and Macquarie or is there some sharing?**

Good question. In my view, in most cases, you will not have four networks in the same building; rather, you will have two or three. This is because, in many cases, Telefonica, Orange, Vodafone, and other operators are sharing. So there are not four networks, but often more than one.

**47. Have you said what is the wholesale rate of the fiber joint venture with abrdn and Macquarie?**

No, we did not.

**48. Why did you decide not to refinance the 2025 bonds in public markets?**

It is a fair question, we are certainly keen to come back to the bond markets, but not in 2024. Maybe we were spoiled by pre-COVID markets, wishing for such low rates, but we remain open, only not yet.

*With this, we close our discussion and we will invite you to discuss our second-quarter results in mid-August. Thank you very much and all the best!*

**locuințe în Spania? Va crește numărul de locuințe de la 7,5 milioane?**

După cum am menționat, în prezent avem 9 milioane de locuințe, din care 4,25 milioane de locuințe vor fi vândute către Macquarie. Restul de 1,75 milioane, de la 4,25 la 6 milioane, vor fi dezvoltate în următorii aproximativ 4 ani. În ceea ce privește abrdn, aceste locuințe sunt incluse în cifra de 9 milioane. Deși avem un joint-venture și un parteneriat cu abrdn, noi păstrăm pachetul majoritar de proprietate și controlul rețelei noastre comune. Prin urmare, considerăm aceste locuințe ca fiind ale noastre. Deși sunt deținute în comun cu abrdn, majoritatea este a noastră.

**46. Această tranzacție înseamnă că vor exista locuințe cu patru linii de fibră optică - de la Telefonica, Vodafone, Orange-MasMovil și Macquarie - sau există o oarecare partajare?**

Bună întrebare. Din punctul meu de vedere, în cele mai multe cazuri, nu vor fi patru rețele în aceeași clădire, ci mai degrabă vor fi două sau trei. Acest lucru se datorează faptului că, în multe cazuri, Telefonica, Orange, Vodafone și alți operatori împart rețeaua. Așadar, nu există patru rețele, ci adesea mai mult de una.

**47. Ați spus care este tariful wholesale al joint-venture-ului de fibră optică cu abrdn și Macquarie?**

Nu, nu am făcut-o.

**48. De ce ați decis să nu refinanțați obligațiunile din 2025 pe piețele publice?**

Este o întrebare corectă, suntem cu siguranță dornici să ne întoarcem pe piața obligațiunilor, dar nu în 2024. Poate că am fost răsfățați de piața pre-COVID, dorindu-ne dobânzi atât de mici, rămânem deschiși, doar că încă nu este momentul.

*Cu aceasta, încheiem discuția noastră și vă vom invita să discutăm despre rezultatele noastre din al doilea trimestru la mijlocul lunii august. Vă mulțumesc foarte mult și vă doresc toate cele bune!*