



Resultados 1T2017

28 Abril 2017    

Hitos clave del trimestre

1

Entorno de mercado

- Entorno competitivo con promociones con descuentos agresivos hasta finales de enero con un entorno más positivo de febrero a marzo
- Racionalización del mercado impulsando el crecimiento neto de clientes y la recuperación de precios que espera consolidarse en los próximos trimestres.

2

Finalización exitosa de la migración de los clientes de R Cable al nuevo host con algún impacto puntual

- 440k líneas de móvil con cobertura 4G y 4G+ en Galicia
- Pérdida puntual de **c.1,200 clientes fijos** y **c.400 clientes de móvil** debido a la diferente huella geográfica del nuevo host
- Esfuerzo adicional en retención de clientes durante la migración, implicando un incremento en costes comerciales en el trimestre
- €1m de impacto extraordinario total en el EBITDA debido a la migración

3

Indicadores clave en línea con trimestres anteriores

- Máximo histórico en penetración de productos: móvil (78.6%), TV (58.6%) y banda ancha (84.5%)
- Máximo histórico para el ARPU residencial de **€58.6** (+€1.0 en el año) impulsado por una mejora constante de la proporción de clientes 3P y 4P (66.5% de clientes 3P/4P en el primer trimestre 2017 vs. 64.3% en el primer trimestre 2016)
- Los ingresos y el EBITDA del grupo se vieron impactados por un descenso en el segmento de negocios debido a la pérdida del contrato con el Gobierno Vasco
- La tasa de churn se encuentra en **15.1%**, mejorando el trimestre anterior, con un impacto puntual de un 1.0% adicional relacionado con la migración de host (tasa de churn total del 16.1% en el trimestre)

4

Gestión eficiente de costes y materialización de las sinergias

- Gestión eficiente del crecimiento de tráfico de datos (descenso de costes directos del 3.7% respecto al año anterior, a pesar de un crecimiento del 67% del consumo de datos móviles)
- Consecución de las sinergias estimadas según el plan, **con la revisión al alza del 15% sobre los objetivos iniciales**

5

Elevada generación de caja permitiendo la distribución de dividendos

- Elevada generación de caja (hasta el 32.1% de OpCF / Ingresos)
- c.€45m de flujo de caja operativo generado en 1Q17**, permitiendo el pago de los dividendos anunciados y manteniendo a su vez el nivel de apalancamiento
- Flujo de caja libre de **€28.6m** en 1Q 2017 vs. €19.5m en 1Q 2016 (+46.6% a/a)
- Distribución del **primer dividendo a cuenta de €22.8m**
- Reducción de c.€135m de deuda en los últimos 12 meses, **reduciendo el apalancamiento a 4.2x¹**

Nota:

1. Incluyendo el 100% de las sinergias

Resultados financieros consolidados (Pérdidas y Ganancias no auditado)

	1Q16 ¹	4Q16	1Q17	1Q17 vs. 1Q16		1Q17 vs. 4Q16	
				€m	% cambio	€m	% cambio
Ingresos (€m)	141.8	142.5	139.5	(2.3)	(1.6%)	(3.0)	(2.1%)
EBITDA (€m) <i>Margen (%)</i>	69.1 48.7%	71.0 49.8%	68.0 48.8%	(1.1)	(1.5%)	(3.0)	(4.2%)
OpCF (€m)² <i>Como % de ingresos</i>	47.5 33.5%	42.6 29.9%	44.8 32.1%	(2.7)	(5.7%)	+2.2	5.2%

Nota:

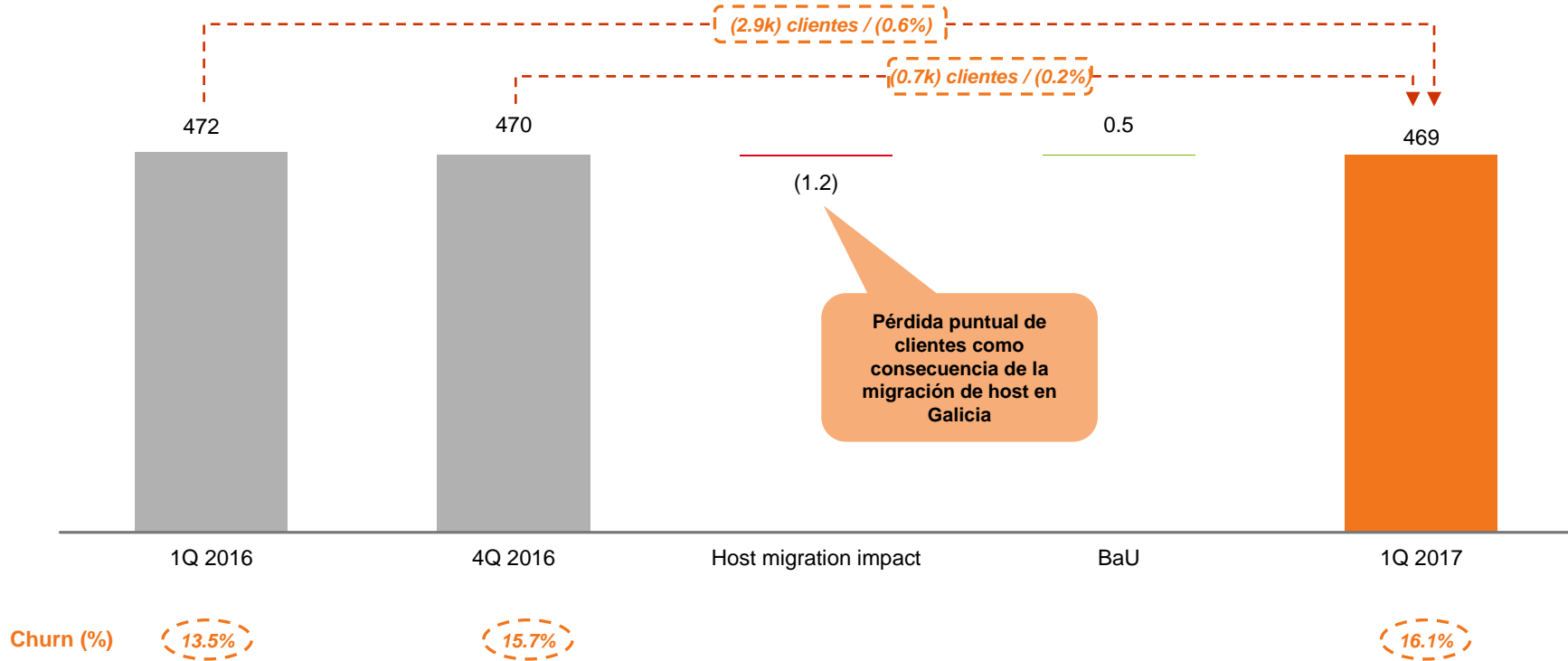
1. Resultados financieros 1Q2016 ajustados por los efectos de consolidación reflejados en la cuentas anuales auditadas del 2016
2. OpCF (Cash flow operativo) definido como EBITDA-capex



Evolución operativa

Evolución de clientes impactada por el efecto extraordinario de la migración de host

Evolución de clientes fijos de segmento residencial¹ ('000)



- Debido a la diferente huella geográfica del nuevo proveedor de red, perdimos **c.1,200 clientes fijos y c.400 clientes solo móvil**
- Excluyendo el efecto de la migración, las altas netas de clientes son positivas al registrarse un máximo histórico de altas brutas en el primer trimestre (+18k) incluyendo 1.5k de altas netas en clientes de banda ancha
- Ratio de churn del 15.1% excluyendo el efecto extraordinario del cambio de proveedor de red en Galicia (impacto negativo de 100 pbs lo que implica un ratio de churn total acumulado a Marzo-17 de 16.1%)

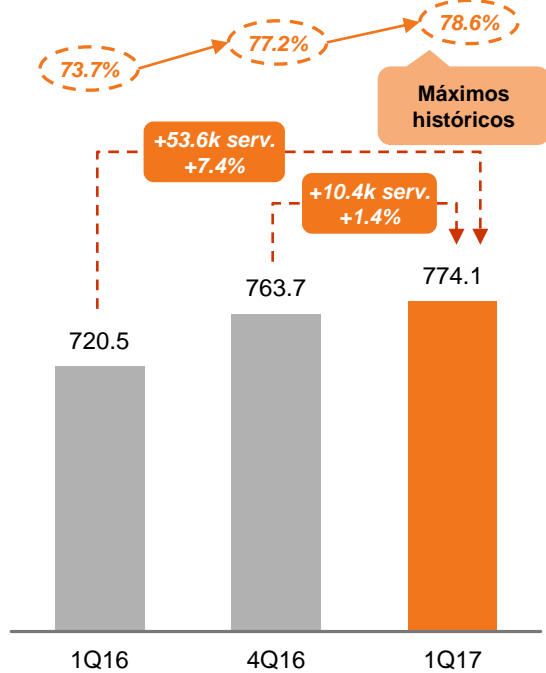
Nota:

1. Excluye clientes de solo móvil

Crecimiento de ARPU vía penetración de móvil y clientes de alto valor

RGUs de móvil en residencial ('000)

Penetración de móvil en residencial¹ (%)

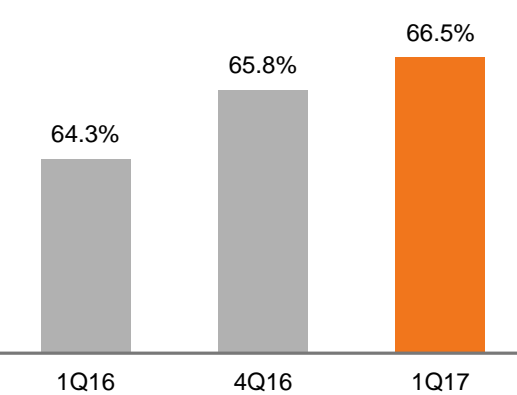


3P&4P como % del total de clientes

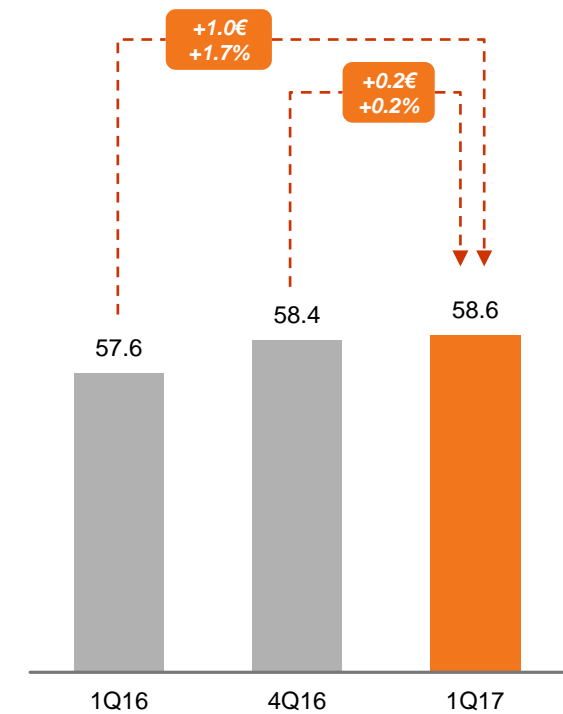
Clientes de BA como % del total de clientes



Clientes de TV como % del total de clientes



Evolución del ARPU² (€/mes)



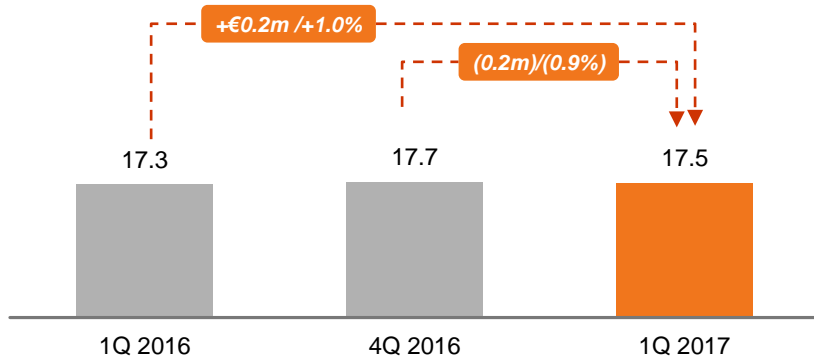
- 🔔 **Máximos históricos en la penetración de móvil (78.6%), en clientes de banda ancha (84.5%) y en clientes de TV (58.5%)**
- 🔔 **Evolución positiva de los clientes de TV en el último trimestre con +4.1k altas netas**
- 🔔 **Máximo histórico en el ARPU residencial de €58.6 (+€1.0 en el año) soportado por una mejora constante del peso relativo de clientes 3P y 4P (66.5% de clientes 3P/4P en el primer trimestre 2017 vs. 64.3% en el primer trimestre 2016) y cierta mejora de precios**

Notas:

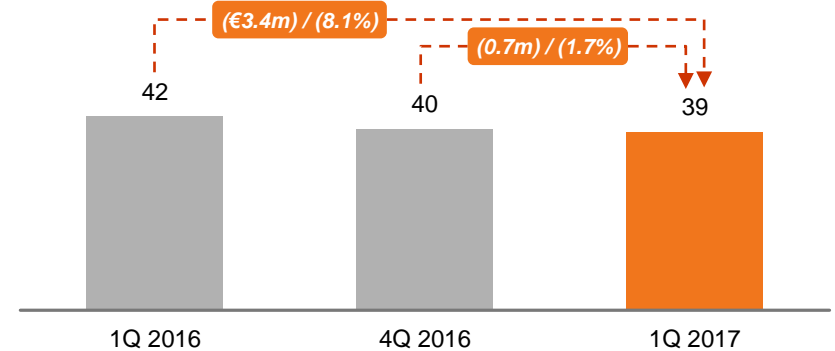
1. Clientes residenciales con móvil (excluyendo clientes de solo móvil) como porcentaje del total de clientes fijos
2. ARPU global basado en clientes fijos

Principales resultados en el segmentos de SOHO y *Business*

Evolución de ingresos de SoHo (€m)

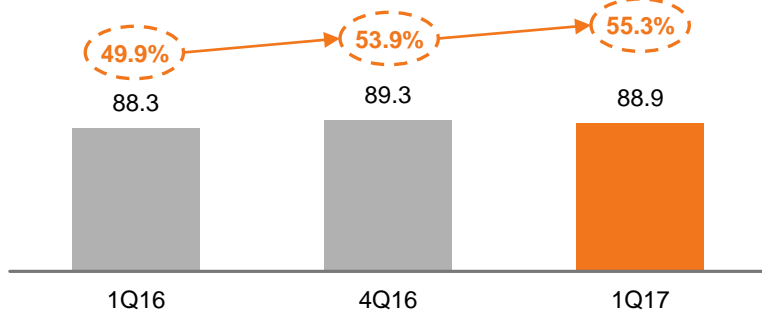


Evolución de ingresos de *Business* (€m)



Evolución de clientes (000')

Penetración 4P/3P de los clientes de SoHo



Nuevas iniciativas del trimestre

- Altas de pymes por encima de la media del sector
- Monetización de los ingresos correspondientes previstos para los siguientes trimestres.
- Trabajando en la adaptación de la oferta de *data center*
- Proyectos para integrar Azure y AWS

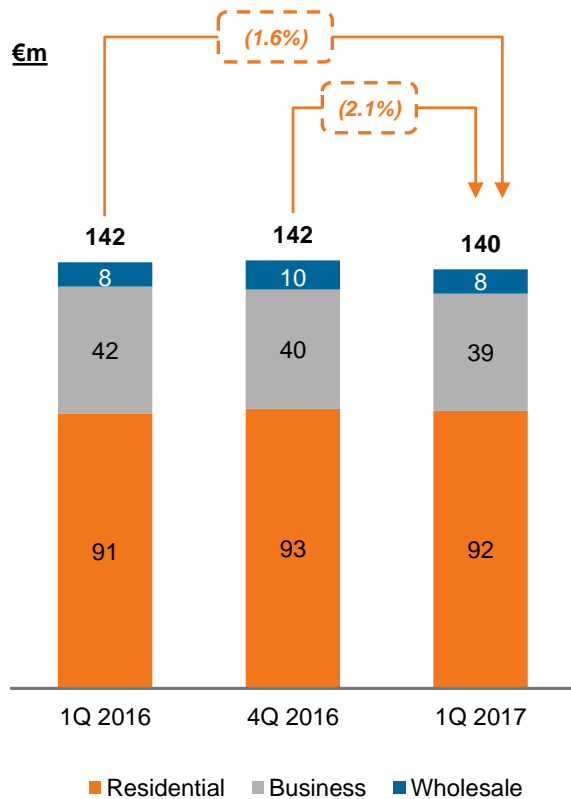
- Crecimiento de los ingresos de SoHo (+1.0% en el año) debido al efecto combinado de crecimiento en clientes y ARPU
- Crecimiento en la penetración de clientes 3P&4P (55.3% en 1Q17)



Evolución financiera

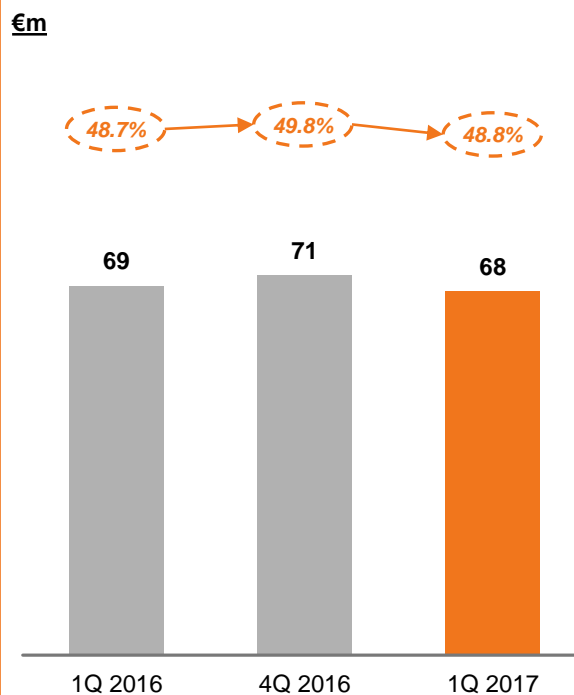
Principales magnitudes financieras reportadas en 1T17

Ingresos



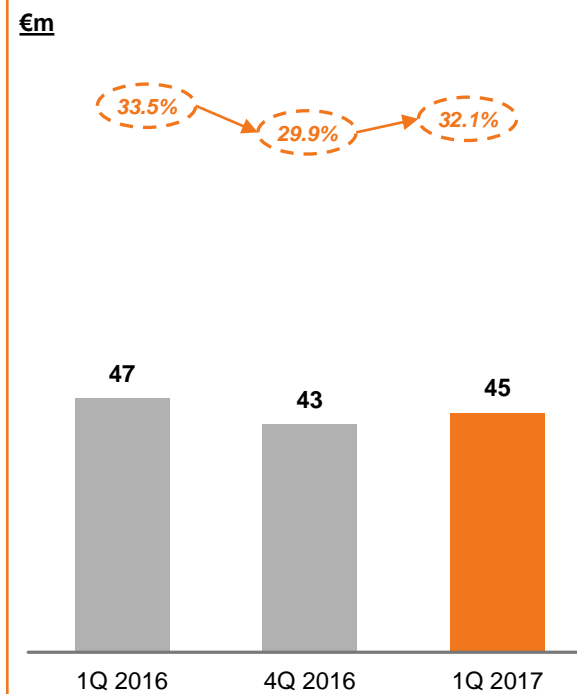
EBITDA y margen EBITDA ajustado

Margen EBITDA ajustado (%)



OpCF y ratio de conversión

Flujo de caja operativo sobre ingresos¹ (%)

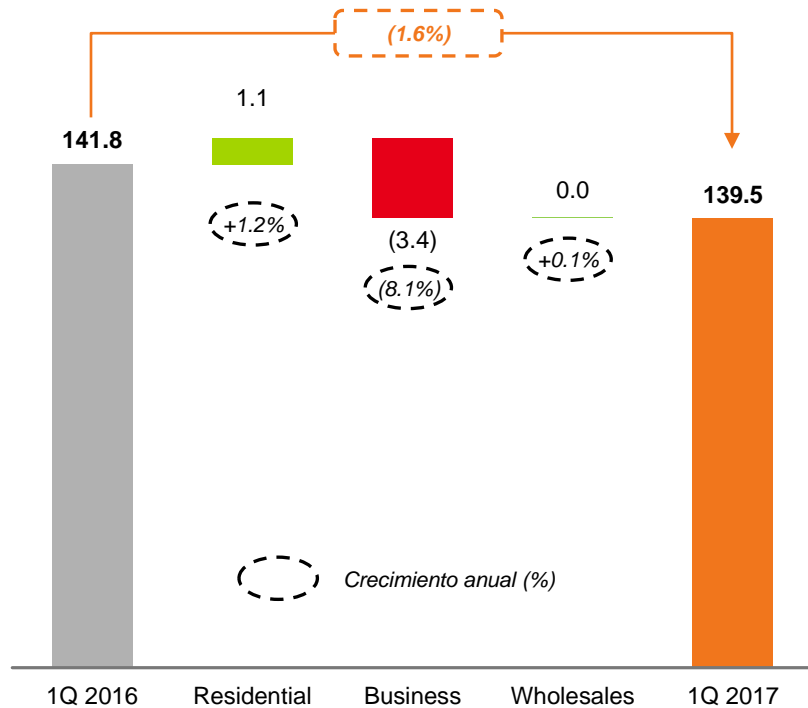


Nota:

1. Flujo de caja operativo definido como EBITDA-Capex

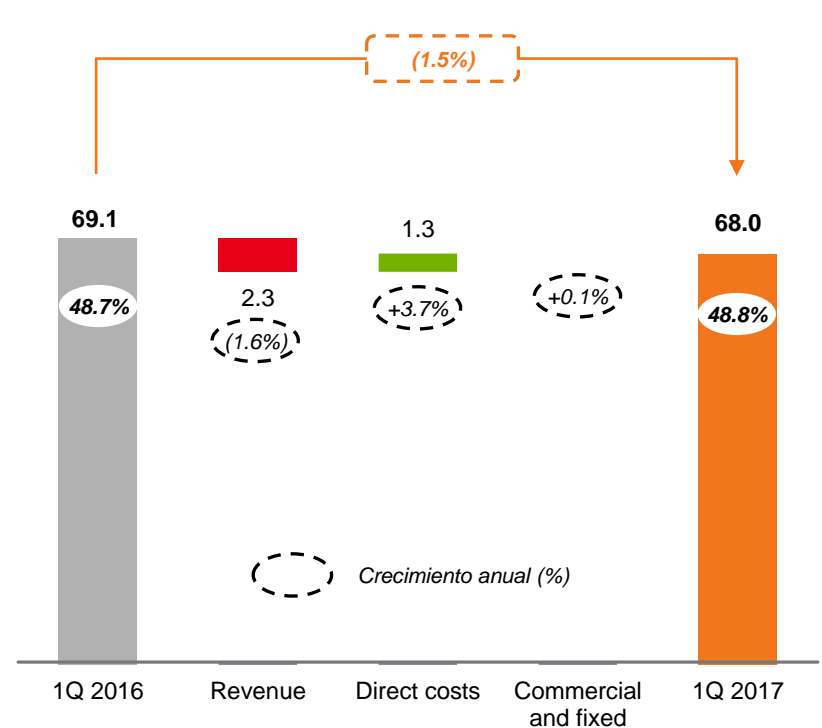
Principales elementos de evolución de ingresos y EBITDA

Evolución de ingresos (vs. 1Q 2016) (€m)



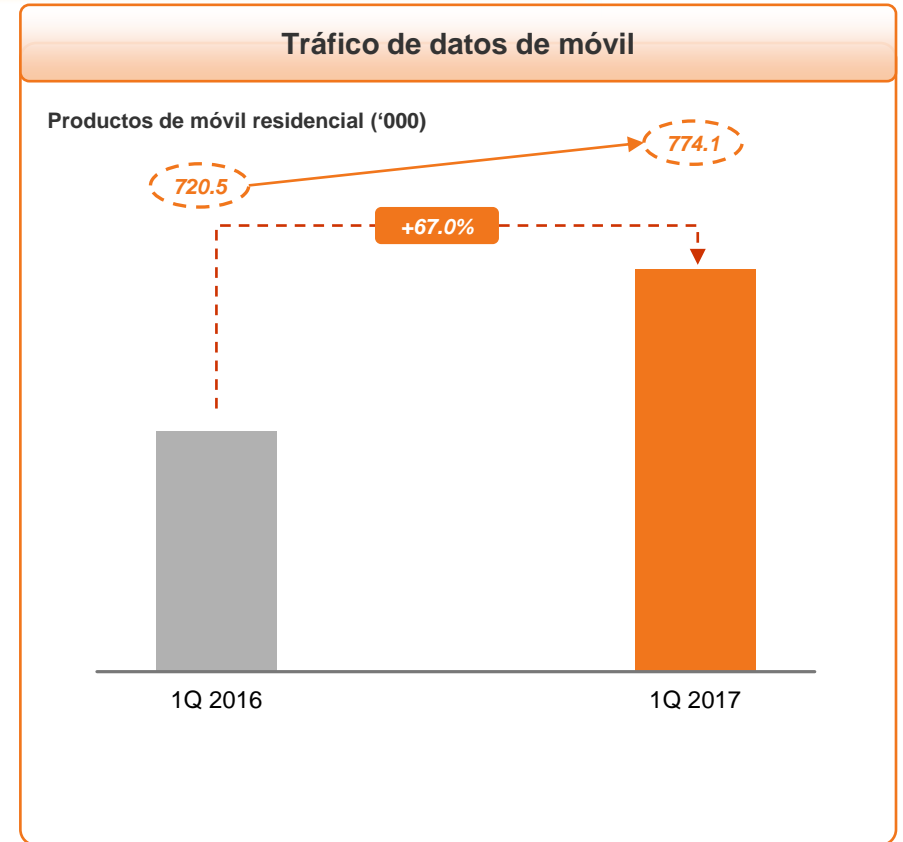
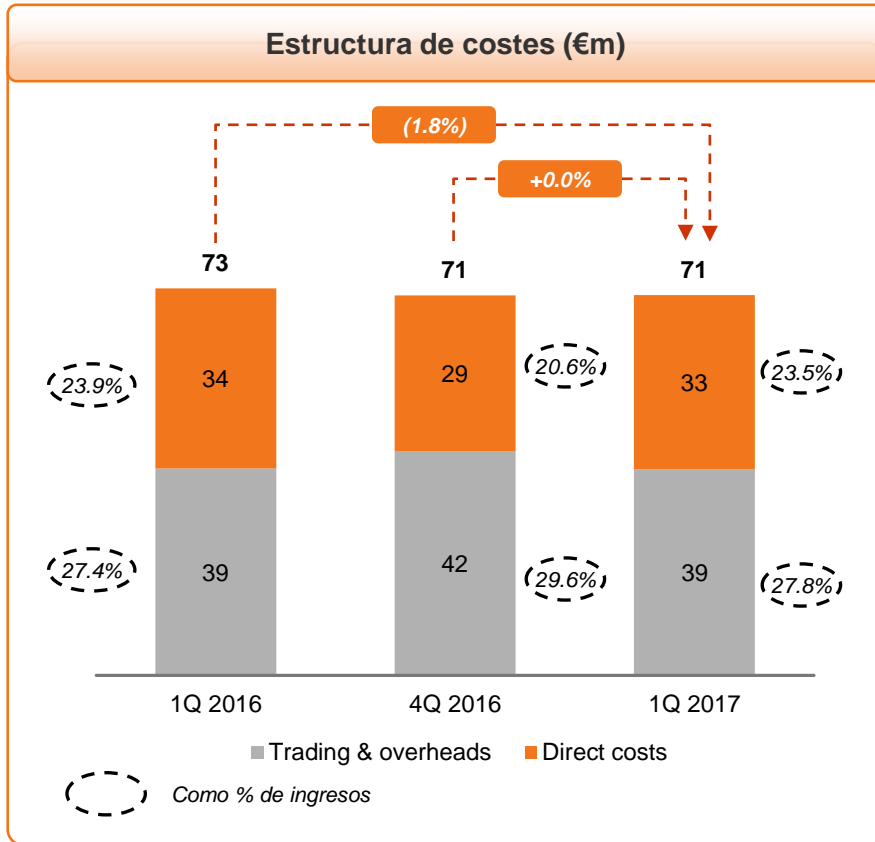
- El crecimiento de ingresos del segmento residencial (+1.2% en el año) se ve compensado por la evolución del segmento de negocios

Evolución de EBITDA (vs. 1Q 2016) (€m)



- Gestión de los costes directos contribuye €1.3m al EBITDA
- Evolución de costes fijos compensa el incremento en costes comerciales
- Costes comerciales extraordinarios de €1m debido a los esfuerzos de retención en el periodo de migración de host

Gestión eficiente de costes a pesar del crecimiento del tráfico de datos de móvil



📌 Gestión exitosa del crecimiento del tráfico de datos de móvil (reducción de costes directos en un 3.7% respecto al año pasado con el número de líneas de móvil creciendo un 9% y el tráfico por línea un 53%)

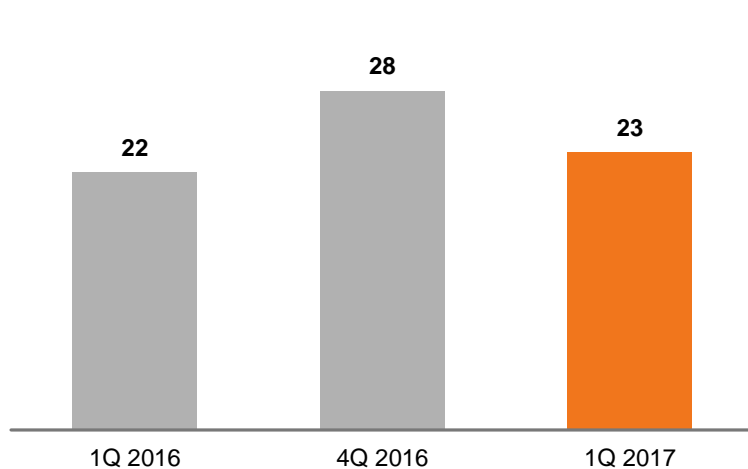
Evolución del Capex y flujo de caja operativo

Evolución del Capex y del OpCF¹

Capex consolidado (€m)

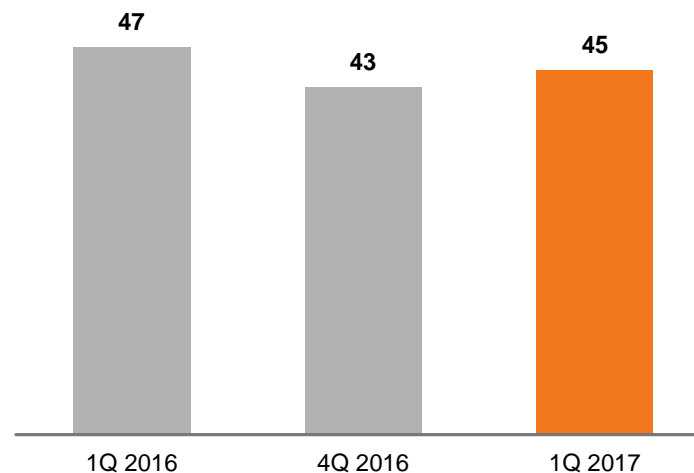
Capex como % de ingresos (%)

15.2% 19.9% 16.7%



Cash flow operativo consolidado (€m) y Conversión en caja (%)

OpCF / Ingresos	33.5%	29.9%	32.1%
OpCF / EBITDA	68.7%	60.0%	65.8%



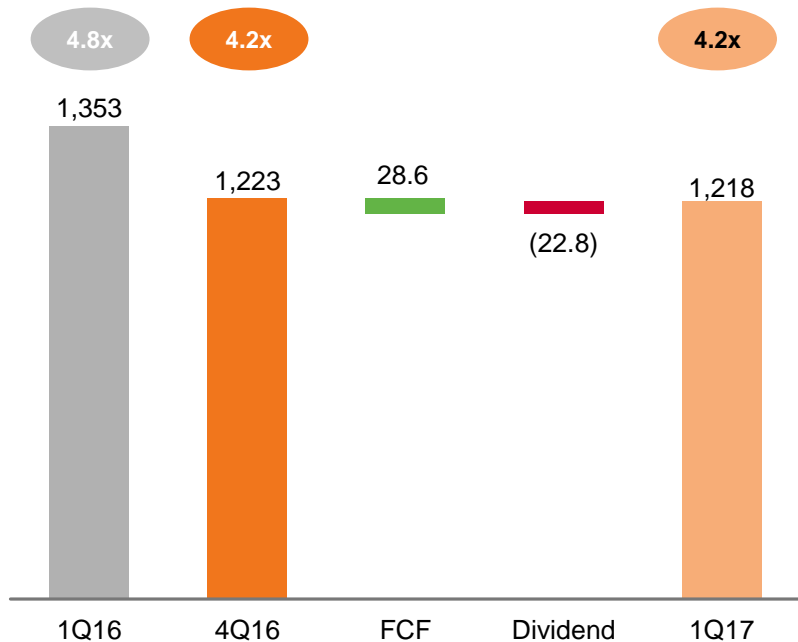
- Capex consolidado convergiendo progresivamente hacia nuestros objetivos en el medio plazo
- La compañía está trabajando en reducir la estacionalidad del capex. Esta estacionalidad explica en parte el crecimiento del capex entre 1Q2017 y 1Q2016
- Ratio de conversión en caja en el rango alto de la industria (32.1% sobre ingresos y 65.8% sobre EBITDA)
- Inversiones en tecnología de DOCSIS 3.1 con una cobertura del 14% de la base de clientes en 1Q17 con el objetivo de duplicar la cobertura en el segundo trimestre

Nota:

1. Flujo de caja operativo definido como EBITDA-Capex

Deuda neta (DN) (€m)

Evolución del apalancamiento¹ (DN / EBITDA)



Nota:

1. Apalancamiento incluyendo sinergias

Principales elementos del cash flow

Flujo de caja acumulado a marzo-17 de €45m (32.1% sobre ingresos)

Flujo de caja libre de €28.6m en el 1Q 2017 vs. €19.5m en 1Q2016

Pago de intereses de €10.5m

Pago de dividendo a cuenta de 0.15€ por acción (€22.8m)

Distribución de dividendo complementario

Dividendo complementario de 0.21€ por acción a cargo de los resultados de 2016 será formalmente comunicado tras la aprobación de las cuentas anuales auditadas por la Junta General de Accionistas (en el primer semestre del 2017)



Apendice I – Resultados consolidados y datos operativos claves de Euskaltel en 1T17

Euskaltel consolidado – Resultados consolidados y datos operativos (i/ii)

Residencial		Anual			Trimestral				
Principales Indicadores	Unidad	2014	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17
Hogares pasados	#	869,900	1,699,073	1,707,558	1,700,847	1,703,361	1,703,941	1,707,558	1,708,468
<i>Cobertura</i>	%	85%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%
Clientes Residenciales	#	296,023	545,502	546,040	547,009	548,069	548,945	546,040	544,351
<i>de servicios de red fija</i>	#	279,212	471,664	469,662	471,837	470,895	471,463	469,662	468,944
<i>% s/ hogares pasados</i>	%	32.1%	27.8%	27.5%	27.7%	27.6%	27.7%	27.5%	27.4%
<i>clientes sólo móvil</i>	#	16,811	73,838	76,378	75,172	77,174	77,482	76,378	75,407
1P (%)	%	17.8%	21.9%	21.7%	21.7%	21.6%	21.9%	21.7%	21.2%
2P (%)	%	26.9%	14.8%	12.5%	14.0%	13.3%	12.9%	12.5%	12.3%
3P (%)	%	35.0%	29.6%	26.4%	29.0%	27.8%	27.0%	26.4%	26.0%
4P (%)	%	20.3%	33.7%	39.4%	35.3%	37.3%	38.2%	39.4%	40.6%
Total Productos	#	896,077	1,809,720	1,891,653	1,836,291	1,868,347	1,881,701	1,891,653	1,904,783
Productos / cliente	#	3.0	3.3	3.5	3.4	3.4	3.4	3.5	3.5
Churn clientes red fija	%	14.8%	14.8%	15.1%	13.5%	14.1%	14.9%	15.1%	16.1%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes	53.78	55.97	58.44	57.59	58.10	58.52	58.44	58.57
Productos Telefonía Fija	#	279,691	467,181	462,827	467,280	467,292	465,362	462,827	459,968
<i>%s/ clientes de servicios de red fija</i>	%	100.2%	99.0%	98.5%	99.0%	99.2%	98.7%	98.5%	98.1%
Productos Banda Ancha	#	217,726	389,456	394,810	391,733	392,722	394,738	394,810	396,310
<i>%s/ clientes de servicios de red fija</i>	%	78.0%	82.6%	84.1%	83.0%	83.4%	83.7%	84.1%	84.5%
Productos TV de pago	#	124,754	250,191	270,333	256,783	264,899	267,325	270,333	274,408
<i>%s/ clientes de servicios de red fija</i>	%	44.7%	53.0%	57.6%	54.4%	56.3%	56.7%	57.6%	58.5%
Productos Móvil Postpago	#	273,906	702,892	763,683	720,495	743,434	754,276	763,683	774,097
Clientes Móvil Postpago	#	153,939	412,247	438,953	422,737	433,513	436,737	438,953	443,892
<i>% s/ clientes de serv. de red fija (excl. Clientes sólo mó)</i>	%	49.1%	71.7%	77.2%	73.7%	75.7%	76.2%	77.2%	78.6%
<i>Líneas de móvil por cliente</i>	#	1.8	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7

Negocios		Anual			Trimestral				
Principales Indicadores	Unidad	2014	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17
Clientes	#	47,038	88,163	89,322	88,301	89,014	89,076	89,322	88,945
1P (%)	%	32.7%	28.5%	29.7%	31.7%	30.8%	30.4%	29.7%	28.7%
2P (%)	%	26.1%	27.0%	16.4%	18.4%	17.5%	16.9%	16.4%	15.9%
3P (%)	%	31.1%	33.9%	39.7%	38.1%	38.9%	39.3%	39.7%	40.1%
4P (%)	%	10.2%	10.6%	14.2%	11.8%	12.8%	13.3%	14.2%	15.2%
Total Productos	#	143,472	278,314	300,713	285,111	292,888	296,335	300,713	303,168
Productos / cliente	#	3.1	3.2	3.4	3.2	3.3	3.3	3.4	3.4
Churn clientes red fija	%	20.3%	21.3%	20.3%	22.3%	21.5%	20.5%	20.3%	24.1%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes	65.0	65.3	65.2	64.9	65.0	65.3	65.2	65.1

Pymes y Grandes Cuentas		Anual			Trimestral				
Principales Indicadores	Unidad	2014	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17
Clientes	#	5,094	11,518	11,193	11,315	11,262	11,224	11,193	11,084

Euskaltel consolidado – Resultados consolidados y datos operativos (ii/ii)

Información financiera		Anual			Trimestral				
		Unidad	2014	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16
Ingresos totales	€m	321.2	349.4	572.9	141.8	144.2	144.4	142.5	139.5
<i>variación anual</i>	%	-4.1%	8.8%	164.0%	78.2%	75.7%	74.6%	35.7%	-1.6%
Residencial	€m	196.2	215.7	373.1	91.3	93.7	95.0	93.1	92.5
<i>variación anual</i>	%	0.4%	10.2%	173.0%	86.3%	84.5%	83.7%	45.1%	1.2%
Empresas	€m	93.4	99.3	166.6	42.4	42.8	41.7	39.7	39.0
<i>variación anual</i>	%	-7.7%	6.3%	167.7%	86.3%	82.5%	83.1%	30.8%	-8.1%
Mayorista y otros	€m	24.7	25.4	33.2	8.0	7.8	7.7	9.7	8.1
<i>variación anual</i>	%	-1.7%	0.8%	130.6%	44.3%	39.1%	24.8%	19.6%	0.1%
Otros ingresos sin impacto en resultados	€m	6.9	8.9	-	-	-	-	-	-
<i>variación anual</i>	%	-20.1%	29.5%						
EBITDA ajustado	€m	155.9	167.0	280.6	69.1	70.3	70.2	71.0	68.0
<i>variación anual</i>	%	0.5%	7.1%	168.0%	83.2%	83.4%	72.7%	41.0%	-1.5%
<i>Margen</i>	%	48.5%	47.8%	49.0%	48.7%	48.7%	48.6%	49.8%	48.8%
Inversiones	€m	(42.2)	(53.1)	(95.9)	(21.7)	(24.0)	(21.8)	(28.4)	(23.2)
<i>variación anual</i>	%	1.7%	25.9%	180.5%	137.8%	161.2%	111.8%	15.8%	7.2%
<i>% s/ ingresos totales</i>	%	-13.1%	-15.2%	-16.7%	-15.2%	-16.7%	-15.1%	-20.0%	-16.7%
Cash Flow Operativo ajustado	€m	113.7	113.9	184.7	47.4	46.3	48.4	42.6	44.8
<i>variación anual</i>	%	0.1%	0.2%	162.1%	65.9%	58.7%	59.5%	65.0%	-5.5%
<i>% s/ EBITDA ajustado</i>	%	72.9%	68.2%	65.8%	68.7%	65.7%	69.0%	60.0%	65.8%
RDI	€m	n/a	7.237	62.1	14.6	15.6	14.7	17.2	13.2

Disclaimer

This presentation (the "Presentation") has been prepared and is issued by, and is the sole responsibility of Euskaltel, S.A. ("Euskaltel" or "the Company"). For the purposes hereof, the Presentation shall mean and include the slides that follow, any prospective oral presentations of such slides by the Company, as well as any question-and-answer session that may follow that oral presentation and any materials distributed at, or in connection with, any of the above.

The information contained in the Presentation has not been independently verified and some of the information is in summary form. No representation or warranty, express or implied, is made by Euskaltel or its affiliate R Cable and Telecommunications Galicia, S.A. ("R Cable" and, together with Euskaltel, the "Euskaltel Group"), nor by their directors, officers, employees, representatives or agents as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions expressed herein. None of Euskaltel nor R Cable, nor their respective directors, officers, employees, representatives or agents shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any direct or consequential loss, damages, costs or prejudices whatsoever arising from the use of the Presentation or its contents or otherwise arising in connection with the Presentation, save with respect to any liability for fraud, and expressly disclaim any and all liability whether direct or indirect, express or implied, contractual, tortious, statutory or otherwise, in connection with the accuracy or completeness of the information or for any of the opinions contained herein or for any errors, omissions or misstatements contained in the Presentation.

Euskaltel cautions that this Presentation contains forward looking statements with respect to the business, financial condition, results of operations, strategy, plans and objectives of the Euskaltel Group. The words "believe", "expect", "anticipate", "intends", "estimate", "forecast", "project", "will", "may", "should" and similar expressions identify forward-looking statements. Other forward-looking statements can be identified from the context in which they are made. While these forward looking statements represent our judgment and future expectations concerning the development of our business, a certain number of risks, uncertainties and other important factors, including those published in our past and future filings and reports, including those with the Spanish Securities and Exchange Commission ("CNMV") and available to the public both in Euskaltel's website (www.euskaltel.com) and in the CNMV's website (www.cnmv.es), as well as other risk factors currently unknown or not foreseeable, which may be beyond Euskaltel's control, could adversely affect our business and financial performance and cause actual developments and results to differ materially from those implied in the forward-looking statements. There can be no assurance that forward-looking statements will prove to be accurate, as actual results and future events could differ materially from those anticipated in such statements. Accordingly, readers should not place undue reliance on forward-looking statements due to the inherent uncertainty therein.

The information contained in the Presentation, including but not limited to forward-looking statements, is provided as of the date hereof and is not intended to give any assurances as to future results. No person is under any obligation to update, complete, revise or keep current the information contained in the Presentation, whether as a result of new information, future events or results or otherwise. The information contained in the Presentation may be subject to change without notice and must not be relied upon for any purpose.

This Presentation contains financial information derived from Euskaltel's audited consolidated financial statements for the twelve-month period ended December 31, 2016. Financial information by business areas is presented according to internal Euskaltel's criteria as a result of which each division reflects the true nature of its business. In addition, the Presentation contains Euskaltel's unaudited quarterly financial information for 2016 and 2017 by business areas prepared according to internal Euskaltel's criteria. These criteria do not follow any particular regulation and can include internal estimates and subjective valuations which could be subject to substantial change should a different methodology be applied.

Market and competitive position data in the Presentation have generally been obtained from industry publications and surveys or studies conducted by third-party sources. There are limitations with respect to the availability, accuracy, completeness and comparability of such data. Euskaltel has not independently verified such data and can provide no assurance of its accuracy or completeness. Certain statements in the Presentation regarding the market and competitive position data are based on the internal analyses of Euskaltel, which involve certain assumptions and estimates. These internal analyses have not been verified by any independent source and there can be no assurance that the assumptions or estimates are accurate. Accordingly, no undue reliance should be placed on any of the industry, market or Euskaltel's competitive position data contained in the Presentation.

You may wish to seek independent and professional advice and conduct your own independent investigation and analysis of the information contained in this Presentation and of the business, operations, financial condition, prospects, status and affairs of Euskaltel and R Cable. Euskaltel is not nor can it be held responsible for the use, valuations, opinions, expectations or decisions which might be adopted by third parties following the publication of this Presentation.

No one should purchase or subscribe for any securities in the Company on the basis of this Presentation. This Presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, (i) an offer, solicitation or invitation to subscribe for, sell or issue, underwrite or otherwise acquire any securities, nor shall it, or the fact of its communication, form the basis of, or be relied upon in connection with, or act as any inducement to enter into any contract or commitment whatsoever with respect to any securities; or (ii) any form of financial opinion, recommendation or investment advice with respect to any securities.

The distribution of this Presentation in certain jurisdictions may be restricted by law. Recipients of this Presentation should inform themselves about and observe such restrictions. Euskaltel disclaims any liability for the distribution of this Presentation by any of its recipients.

By receiving or accessing to this Presentation you accept and agree to be bound by the foregoing terms, conditions and restrictions.