



Resultados del primer semestre 2017

28 Julio 2017

Hitos relevantes del periodo

1

Evolución de ingresos

- Los ingresos del segmento residencial (67% del total de ingresos) crecen un 0.4% en el año motivado por la venta de productos (upselling)
- Bajo un entorno competitivo agresivo, evolución positiva del churn, manteniendo clientes netos en el País Vasco mientras en Galicia cifra de altas netas impactada en el semestre por el efecto extraordinario de la migración del host móvil y el fin del curso académico.
- Crecimiento en los servicios de TV con c.9k nuevos RGUs (+3.5% a/a) y c.35k nuevas líneas móviles (+4.8% a/a), alcanzando una cifra record en penetración de móvil (80%)
- Crecimiento del ARPU de residencial de €0.6 en el último año (+1.0% a/a) soportado por una penetración exitosa de los productos (67% 3P&4P en 1S17) vs. 65% en 1S16.
- Segmento empresa (28% del total de ingresos) impactado por la pérdida del contrato con el Gobierno Vasco en Grandes Cuentas y la deflación en el ARPU de SMEs

2

Gestión eficiente de costes

- Mejora del margen de EBITDA desde 48.7% en el año anterior a 49.4%
- Los costes directos decrecen 10% a/a impulsado por una mejora en costes de interconexión y menor coste de terminales, el margen bruto pasa de 75.6% a 77.5% vs. año anterior.
- Debido a recientes cambios regulatorios, Euskaltel esta ahora sujeta al pago de la tasa de CRTVE que representa el 0.9% de los ingresos anuales de telecomunicaciones y el 1.5% de los ingresos anuales de TV
- Las sinergias se están materializando de acuerdo al calendario previsto

3

Sólida conversión de cash flow para reducir el apalancamiento y la remuneración al accionista

- Elevado margen de cash flow operativo (32.8% en 1S17)
- Gestión del capex en línea con el guidance (16.5% de ingresos)
- c.€92m de OpCF generados en 1S17, permitiendo reducir el apalancamiento hasta 4.2x EBITDA LTM (últimos 12 meses)
- Distribución de dividendo de €54.6m contra resultado de 2016 (€0.36 por acción divididos en dos pagos: €0.15 remunerado en febrero y €0.21 en julio)

4

Telecable

- La operación se cerró el pasado 26 de julio. Las cifras se consolidarán desde agosto de 2017

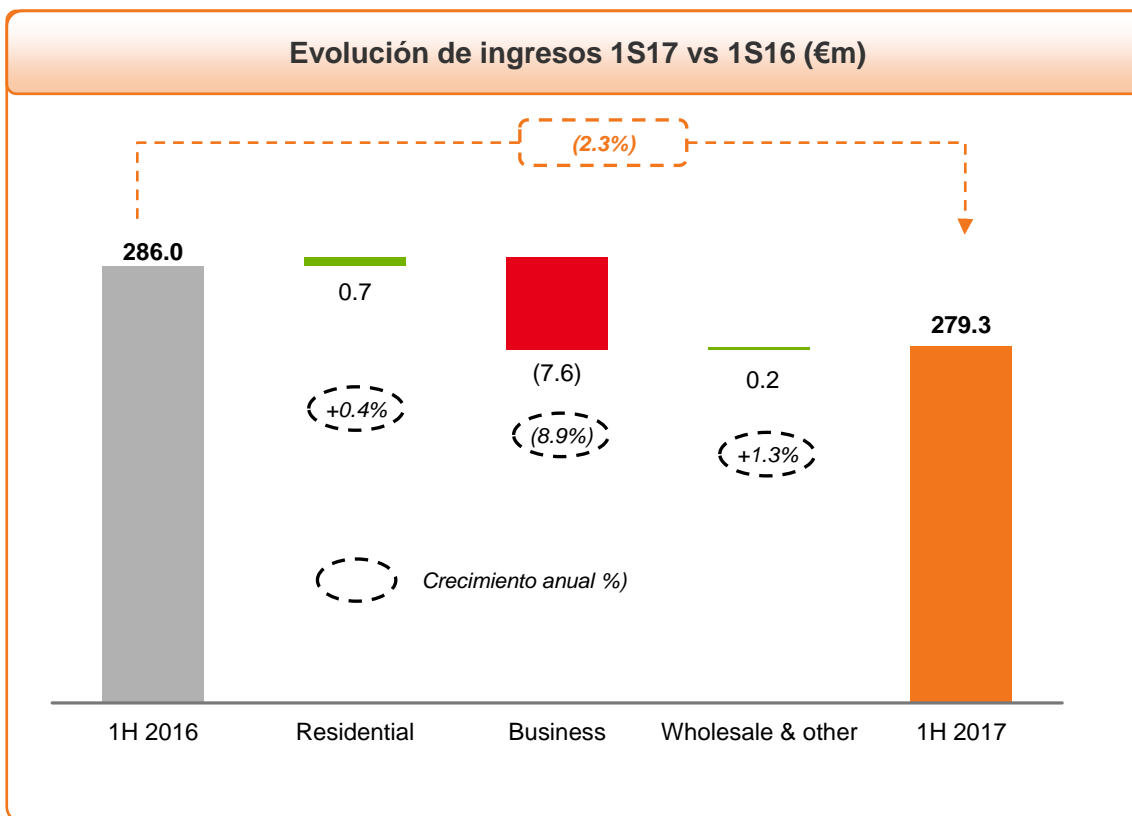
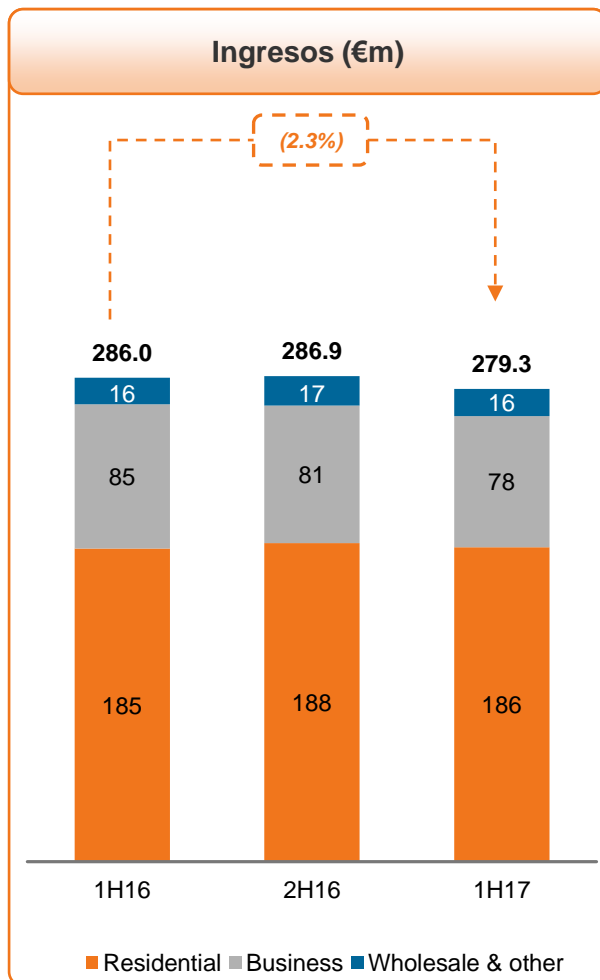
Resultados financieros consolidados (cuenta de resultados)

	1S17	1S16	1S17 vs. 1S16	
			€m	% cambio
Ingresos (€m)	279.3	286.0	(6.7)	(2.3%)
EBITDA ajustado (€m) <i>Margen (%)</i>	137.9 49.4%	139.3¹ 48.7%	(1.5)	(1.0%)
			+65 pb	
OpCF (€m) <i>Margen (%)</i>	91.7 32.8%	93.7 32.7%	(2.0)	(2.1%)
			+8 pb	
EBIT ajustado (€m)	62.0	65.4	(3.4)	(5.2%)
Resultado neto (€m)	21.1²	30.2	(9.1)	(30.1%)

¹ EBITDA 1S16 reportado : €139.3 m. EBITDA 1S16 ajustado por el impacto de la tasa de CRTVE (€2.2m): €137.1m.

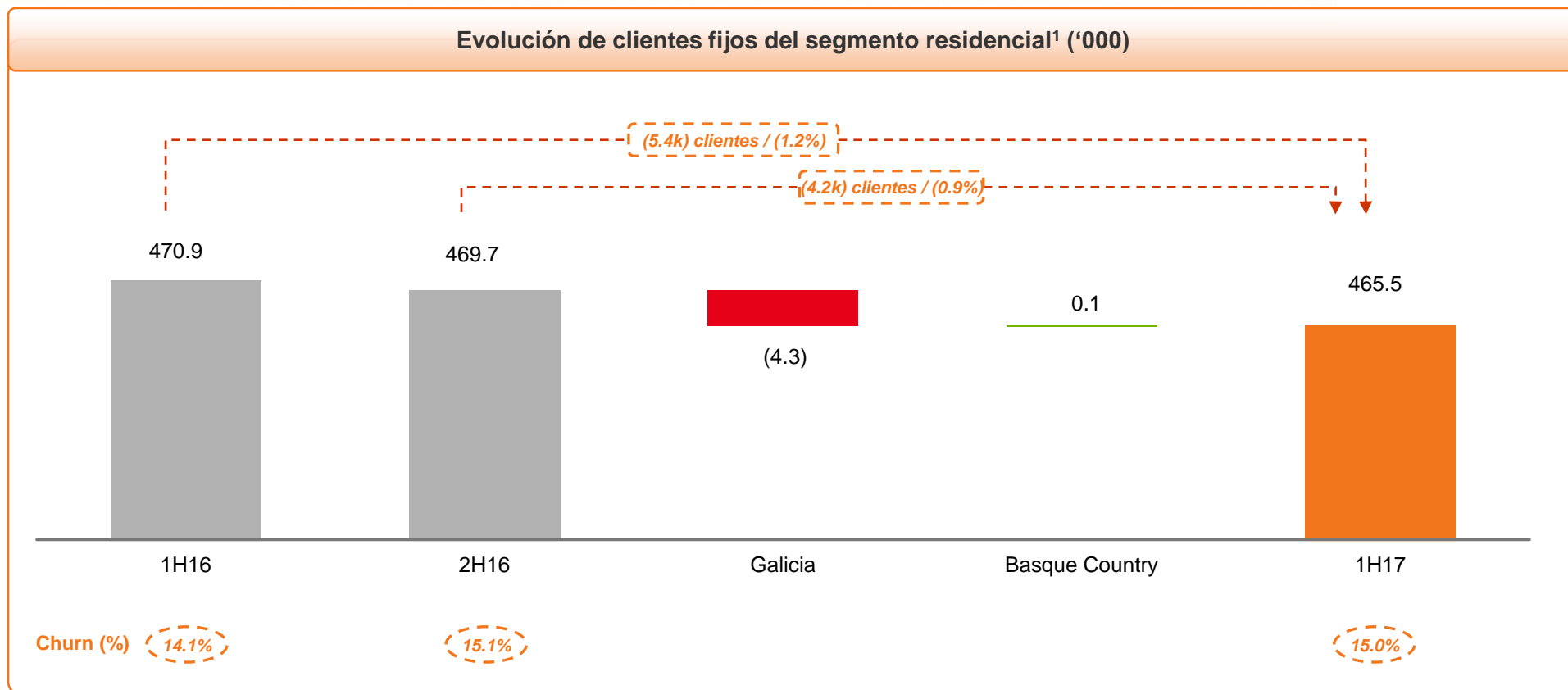
² Resultado neto 1S17 impactado por elementos extraordinarios de €4.6m equivalente a la tasa de CRTVE del año 2016 y €3.9m por optimización de la estructura organizativa.

Beneficio neto 1S17 ajustado por dichos impactos: €29.6m.



- El crecimiento de ingresos del segmento residencial (+0.4% en el año) se ve compensado por la caída experimentada en el segmento empresa
- Crecimiento en “wholesale y otros” debido a proyectos de “OMV enabler”

1 Evolución negativa de clientes impactada por el efecto extraordinario de la migración del host

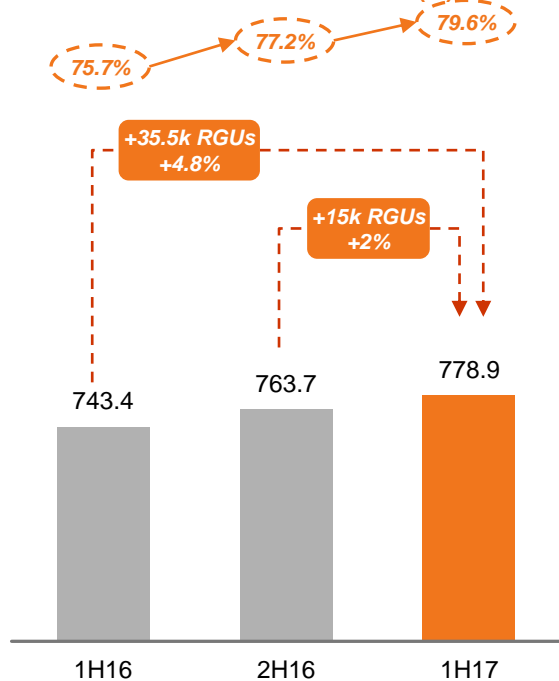


- 🔊 Altas netas en el País Vasco en línea con la guía de medio plazo, manteniendo cuota de mercado a pesar de la dura competencia en FTTH
- 🔊 La pérdida de clientes en Galicia empeoró por la migración del host, impactando todavía en el 2T17
- 🔊 Efecto estacional de la finalización de los contratos de estudiantes universitarios (nuevas altas esperadas para septiembre)
- 🔊 Tasa de churn en el primer semestre se encuentra en 15.0% (14.0% excluido el impacto de la migración del host en R Cable)

Nota:

1. Excluido clientes de solo móvil

RGUs de móvil en residencial ('000)

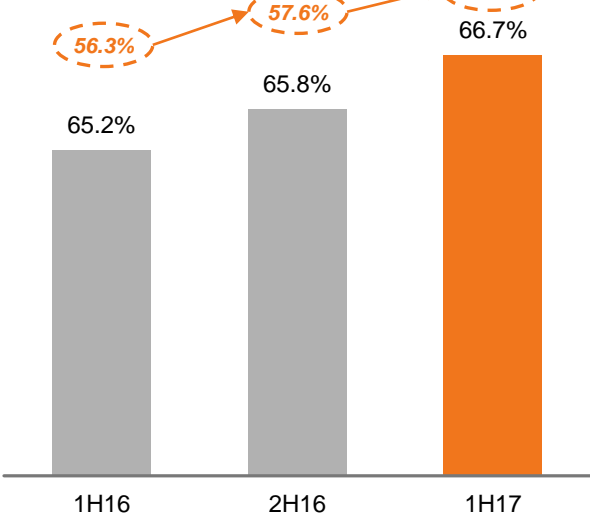
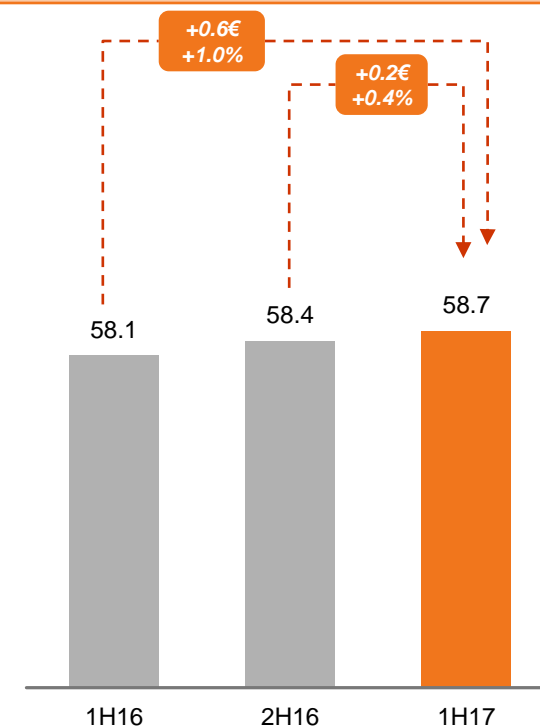
Penetración de móvil en residencial¹ (%)

3P&4P como % del total de clientes

Clientes de BA como % del total de clientes



Clientes de TV como % del total de clientes

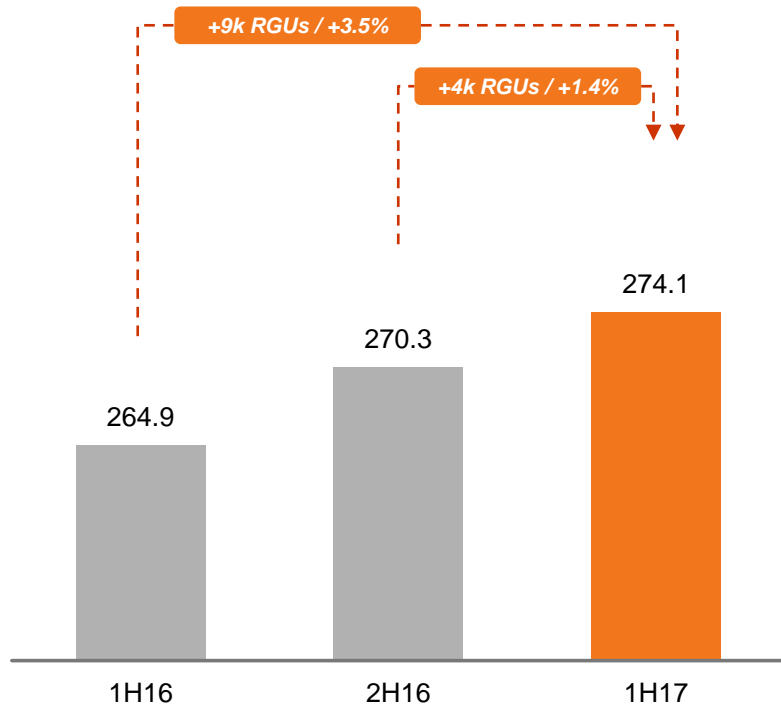
Evolución del ARPU² (€/mes)

- 🔥 Máximos históricos en la penetración de móvil (79.6%), en clientes de banda ancha (84.4%) y en clientes de TV (58.9%)
- 🔥 Evolución positiva de los clientes de TV en el último semestre del año con +3.8k altas netas
- 🔥 Máximo histórico en el ARPU residencial de €58.7 (+€0.6 a/a) soportado por una mejora constante del peso relativo de clientes 3P y 4P (66.7% de clientes 3P/4P en el primer semestre del año vs. 65.2% en el primer semestre de 2016) y cierta recuperación de precios.
- 🔥 Incrementos de precios implantados durante el 1T17 erosionados parcialmente debido a los esfuerzos de retención relacionados con la migración del host y la presión competitiva

Notas:

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

Evolución de servicios de TV en residencial ('000)



ESTRATEGIA DE TV

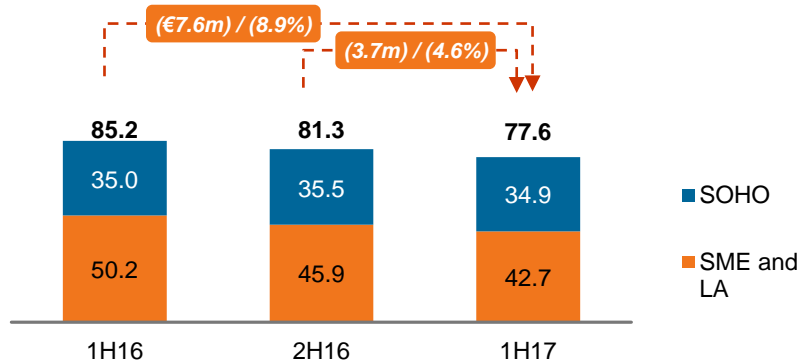


- Android TV para disfrutar lo mejor de dos mundos:
 - Mejores apps: Youtube, Ted, música, juegos, deporte
 - Contenidos de TV de forma mejorada
- Funcionalidades como 'Replayteka' y 'Te Lo Perdiste' (todos los contenidos de últimos 7 días, grabar, comenzar desde el principio, ...)
- Con tecnología 4K, con 4 veces más definición que el HD
- Preparados para el futuro: domótica, asistencia en remoto, ...

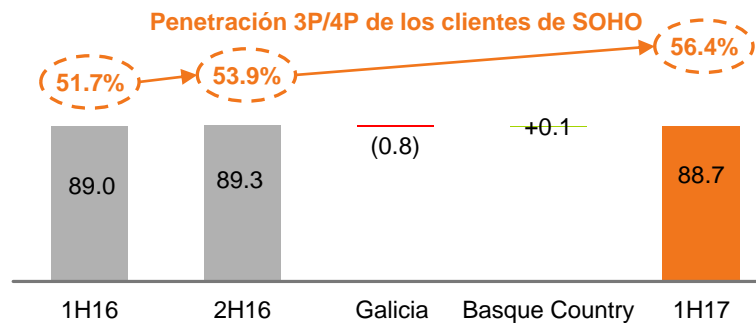
- 👉 Resultados positivos de nuestra oferta de televisión con un crecimiento de 3.5% en servicios de TV en el último año
- 👉 Nuevo decodificador 4K basado en Android lanzado en julio. Se instalará a nuevos clientes y a parte de la base actual, en línea con nuestra estrategia de crear una experiencia de TV mejorada.
- 👉 La inversión futura en contenidos se hará de manera disciplinada, flexible, centrada en ofrecer valor al cliente y sujeta a las condiciones de mercado existentes en cada momento

1 Evolución en el segmento de SOHO y Empresa

Evolución de ingresos de empresa (€m)

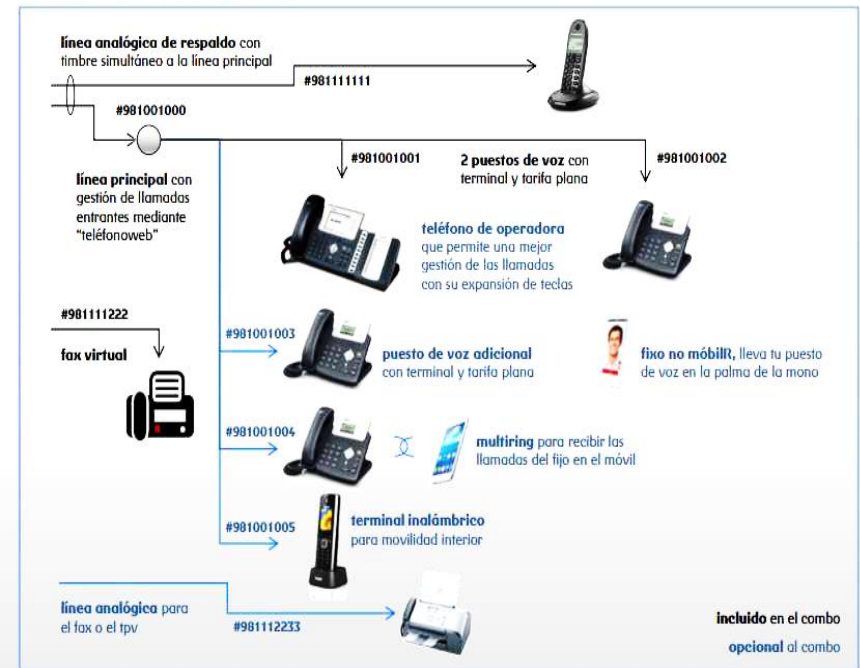


Evolución de clientes (000')



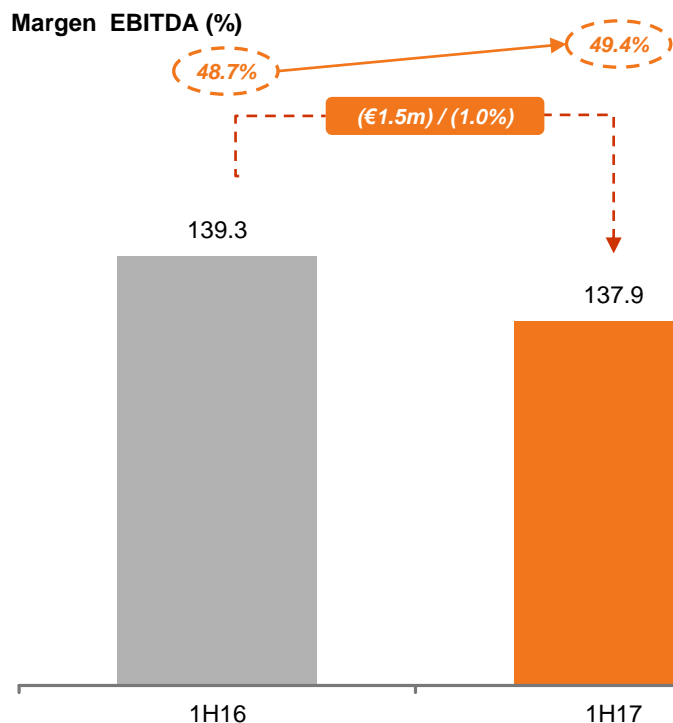
Nuevas iniciativas del trimestre

En línea con nuestra estrategia de soluciones estandarizadas para pymes, hemos lanzado la primera solución: "El Combo Oficina"

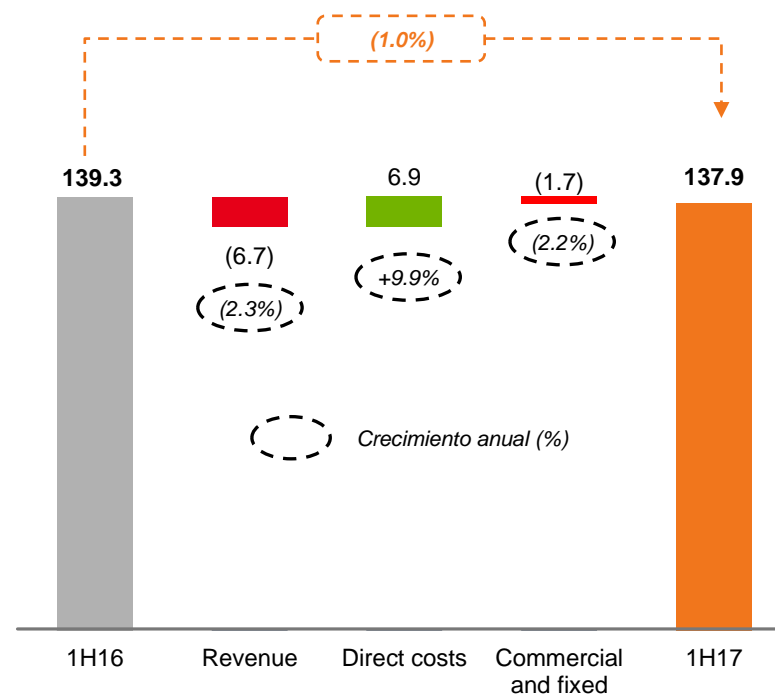


- 🔥 Crecimiento en la penetración de clientes 3P/4P (56.4% en 1S17)
- 🔥 Clientes en Galicia impactados por la migración del host. Bajo un entorno de negocio competitivo sin variables extraordinarias como en País Vasco demostramos nuestra capacidad de defender la cuota de mercado.
- 🔥 Al igual que en el mercado residencial, el ARPU de SOHO se ha visto erosionado por la intensidad de las promociones de captación y retención implementadas en el 1T17

Evolución de EBITDA (€m)



Evolución de EBITDA 1S17 vs. 1S16 (€m)



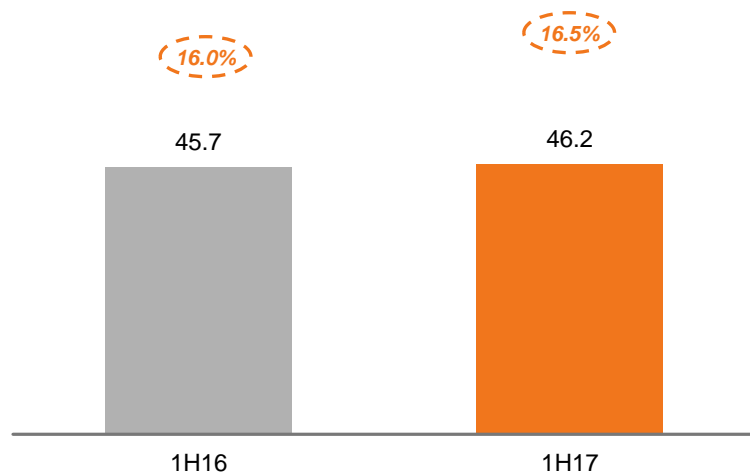
- En un entorno exigente, el margen EBITDA se aproxima al 50% del guidance
- EBITDA reportado en 1S16 alcanzó €139.3m. Ajustado por el impacto de la tasa de CRTVE (€2.2m) se hubiera situado en €137.1m (representando un crecimiento anual comparable de +0.6%)

- EBITDA afectado por la evolución negativa de ingresos
- Reducción de costes directos de 9.9% en 1S17 a pesar de la nueva tasa de CRTVE, beneficiados por el nuevo contrato de host móvil en Galicia
- Optimización de costes de contenidos de TV (+1.5% incremento de costes vs +3.5% más clientes de TV)
- Costes fijos impactados por el retraso en el proceso de integración de Sistemas, costes de mantenimiento de la red y provisión por vacaciones no remuneradas

Evolución de Capex y OpCF¹

Capex consolidado (€m)

Capex como % de ingresos (%)



OpCF consolidado (€m) y margen OpCF(%)

OpCF / Ingresos

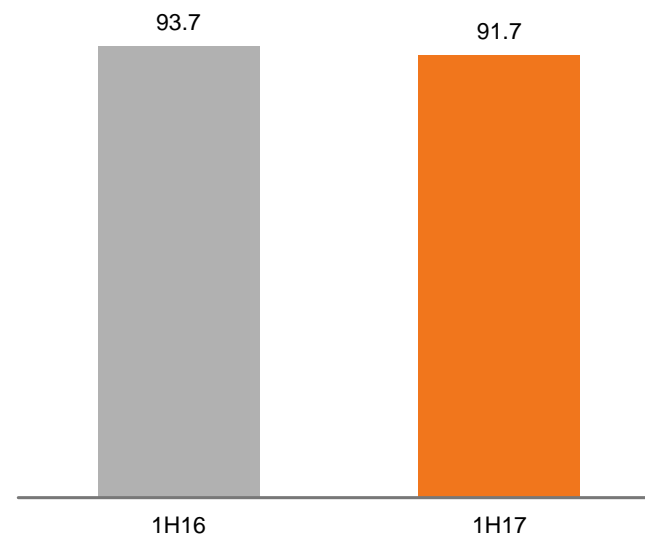
32.7%

32.8%

OpCF / EBITDA

67.2%

66.5%



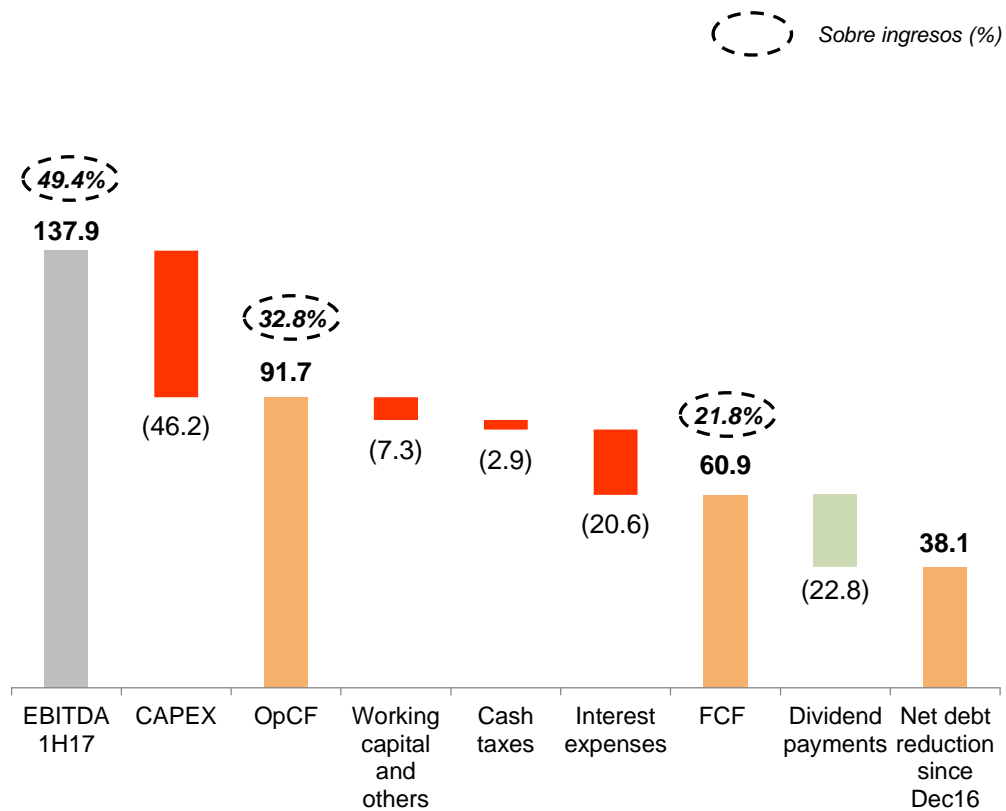
- 🔗 Gestión del capex en línea con el guidance (16.5% de ingresos)
- 🔗 El proyecto de DOCSIS 3.1 se desarrolla según el plan establecido. El 42% de la red del País Vasco ya compatible con el nuevo estándar DOCSIS 3.1
- 🔗 Ratio de conversión en caja en el rango alto de la industria (Cash flow operativo 32.8% sobre ingresos y 66.5% sobre EBITDA)

Nota:

1. OpCF definido como EBITDA – capex

3 Evolución de la deuda neta

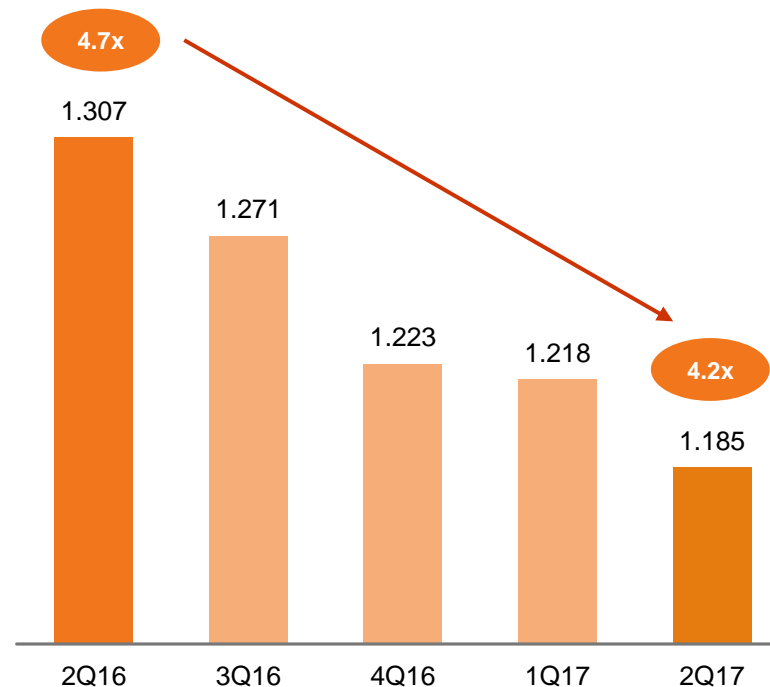
Flujo de caja libre en 1S17



El Flujo de caja libre del primer semestre de 2017 alcanza los €61m permitiendo la distribución de dividendos

Deuda neta (€m)

Evolución del apalancamiento (DN / LTM EBITDA)



- Sólida generación de caja, situándose el ratio de apalancamiento (deuda neta/ EBITDA) en 4.2x
- Coste de la deuda a junio 2017 se sitúa en 3.16%

Hitos del cierre

- Operación aprobada en la Junta General de Accionistas de Euskaltel celebrada el 26 de junio de 2017
- Operación autorizada por la CNMC el 3 de julio de 2017
- Resto de condiciones requeridas completadas satisfactoriamente
- Cierre y financiación el 26 de julio de 2017

Estructura

- Estructura de la operación consistente en:
 - 26.8m de nuevas acciones ordinarias de Euskaltel emitidas a Zegona – equivalente al 15% del capital social de Euskaltel
 - Refinanciación de la deuda sindicada de Telecable de €274m
 - A efectos de cierre de cifras, la deuda neta estimada de Telecable y los gastos de la operación al cierre ascienden a €255m (vs. estimación inicial de €245m y sujeta a la auditoría tras el cierre de la operación). Como consecuencia, €176m de pago en efectivo a Zegona.

Financiación

- El apalancamiento de Euskaltel aumenta de 4.2x a c.4.5x tras el cierre de la operación (€1,6bn) y se espera que disminuya hasta 4.0x a finales de 2018⁽¹⁾
- Coste all-in de la deuda de 2.97%
- Euskaltel espera mantener a sus accionistas la remuneración en los términos previamente comunicados al mercado⁽²⁾

(1) Incluyendo sinergias. Apalancamiento proforma tras cierre incluye dividendos a pagar en 2017

(2) Sujeto a la aprobación del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas de Euskaltel I

1

Operador líder indiscutible de cable convergente en el norte de España

2

Atractivas marcas locales con fuerte arraigo emocional y clientes fieles de alto valor

3

Invertir en una red de fibra de última generación, ofreciendo un mejor servicio y actuando como barrera de entrada

4

Sólida resiliencia con capacidad de defender nuestra cuota bajo condiciones exigentes de mercado

5

Oportunidades identificadas de crecimiento por recuperación de precios, up-selling, cross-selling y mayor penetración

6

Segmento de mercado empresa ofrece oportunidades de diversificación con capacidad de mejora

7

Estructura financiera prudente y eficiente unida a una elevada generación de caja, permitiendo mantener una atractiva política de retribución al accionista

8

Refuerzo de la actual estructura accionarial y de gobierno corporativo



Apéndice - Resultados consolidados y KPIs de Euskaltel en 1S17

Euskaltel consolidado - KPIs (i/ii)

Residencial		Anual		Quarterly					
Principales Indicadores	Unidad	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17
Hogares pasados	#	1.699.073	1.707.558	1.700.847	1.703.361	1.703.941	1.707.558	1.708.468	1.709.771
<i>Cobertura</i>	%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%
Clientes Residenciales	#	545.502	546.040	547.009	548.069	548.945	546.040	544.351	540.510
<i>de servicios de red fija</i>	#	471.664	469.662	471.837	470.895	471.463	469.662	468.944	465.477
<i>% s/hogares pasados</i>	%	27,8%	27,5%	27,7%	27,6%	27,7%	27,5%	27,4%	27,2%
<i>clientes sólo móvil</i>	#	73.838	76.378	75.172	77.174	77.482	76.378	75.407	75.033
1P (%)	%	21,9%	21,7%	21,7%	21,6%	21,9%	21,7%	21,2%	20,9%
2P (%)	%	14,8%	12,5%	14,0%	13,3%	12,9%	12,5%	12,3%	12,4%
3P (%)	%	29,6%	26,4%	29,0%	27,8%	27,0%	26,4%	26,0%	25,9%
4P (%)	%	33,7%	39,4%	35,3%	37,3%	38,2%	39,4%	40,6%	40,8%
Total Productos	#	1.809.720	1.891.653	1.836.291	1.868.347	1.881.701	1.891.653	1.904.783	1.899.532
Productos / cliente	#	3,3	3,5	3,4	3,4	3,4	3,5	3,5	3,5
Churn clientes red fija	%	14,8%	15,1%	13,5%	14,1%	14,9%	15,1%	16,1%	15,0%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes	55,97	58,44	57,59	58,10	58,52	58,44	58,57	58,68
Productos Telefonía Fija	#	467.181	462.827	467.280	467.292	465.362	462.827	459.968	453.821
<i>%s/ clientes de servicios de red fija</i>	%	99,0%	98,5%	99,0%	99,2%	98,7%	98,5%	98,1%	97,5%
Productos Banda Ancha	#	389.456	394.810	391.733	392.722	394.738	394.810	396.310	392.646
<i>%s/ clientes de servicios de red fija</i>	%	82,6%	84,1%	83,0%	83,4%	83,7%	84,1%	84,5%	84,4%
Productos TV de pago	#	250.191	270.333	256.783	264.899	267.325	270.333	274.408	274.139
<i>%s/ clientes de servicios de red fija</i>	%	53,0%	57,6%	54,4%	56,3%	56,7%	57,6%	58,5%	58,9%
Productos Móvil Postpago	#	702.892	763.683	720.495	743.434	754.276	763.683	774.097	778.926
Clientes Móvil Postpago	#	412.247	438.953	422.737	433.513	436.737	438.953	443.892	445.746
<i>% s/ clientes de serv. de red fija (excl. Clientes sólo móvil)</i>	%	71,7%	77,2%	73,7%	75,7%	76,2%	77,2%	78,6%	79,6%
<i>Líneas de móvil por cliente</i>	#	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7

Negocios		Anual		Quarterly					
Principales Indicadores	Unidad	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17
Clientes	#	88.163	89.322	88.301	89.014	89.076	89.322	88.945	88.676
1P (%)	%	28,5%	29,7%	31,7%	30,8%	30,4%	29,7%	28,7%	28,0%
2P (%)	%	27,0%	16,4%	18,4%	17,5%	16,9%	16,4%	15,9%	15,5%
3P (%)	%	33,9%	39,7%	38,1%	38,9%	39,3%	39,7%	40,1%	40,5%
4P (%)	%	10,6%	14,2%	11,8%	12,8%	13,3%	14,2%	15,2%	15,9%
Total Productos	#	278.314	300.713	285.111	292.888	296.335	300.713	303.168	303.886
Productos / cliente	#	3,2	3,4	3,2	3,3	3,3	3,4	3,4	3,4
Churn clientes red fija	%	21,3%	20,3%	22,3%	21,5%	20,5%	20,3%	24,1%	21,2%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes	65,3	65,2	64,9	65,0	65,3	65,2	65,1	64,9

Pymes y Grandes Cuentas		Anual		Quarterly					
Principales Indicadores	Unidad	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17
Clientes	#	11.518	11.193	11.315	11.262	11.224	11.193	11.084	11.042

Euskaltel consolidado - KPIs (ii/ii)

Información financiera		Anual			Quarterly					
		Unidad	2014	2015	2016	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17
Ingresos totales	€m	321,2	349,4	572,9	141,8	144,2	144,4	142,5	139,5	139,8
<i>variación anual</i>	%	-4,1%	8,8%	164,0%	78,2%	75,7%	74,6%	35,7%	-1,6%	-3,0%
Residencial	€m	196,2	215,7	373,1	91,3	93,7	95,0	93,1	92,5	93,2
<i>variación anual</i>	%	0,4%	10,2%	173,0%	86,3%	84,5%	83,7%	45,1%	1,2%	-0,5%
Empresas	€m	93,4	99,3	166,6	42,4	42,8	41,7	39,7	39,0	38,6
<i>variación anual</i>	%	-7,7%	6,3%	167,7%	86,3%	82,5%	83,1%	30,8%	-8,1%	-9,7%
Mayorista y otros	€m	24,7	25,4	33,2	8,0	7,8	7,7	9,7	8,06	7,95
<i>variación anual</i>	%	-1,7%	0,8%	130,6%	44,3%	39,1%	24,8%	19,6%	0,1%	2,5%
Otras 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	69,9
<i>variación anual</i>	%	0,5%	7,1%	168,0%	83,2%	83,4%	72,7%	41,0%	-1,5%	-0,6%
<i>Margen</i>	%	48,5%	47,8%	49,0%	48,7%	48,7%	48,6%	49,8%	48,8%	50,0%
Inversiones	€m	(42,2)	(53,1)	(95,9)	(21,7)	(24,0)	(21,8)	(28,4)	(23,2)	(22,9)
<i>variación anual</i>	%	1,7%	25,9%	180,5%	137,8%	161,2%	111,8%	15,8%	7,2%	-4,4%
<i>% s/ ingresos totales</i>	%	-13,1%	-15,2%	-16,7%	-15,2%	-16,7%	-15,1%	-20,0%	-16,7%	-16,4%
Cash Flow Operativo ajustado	€m	113,7	113,9	184,7	47,4	46,3	48,4	42,6	44,8	46,9
<i>variación anual</i>	%	0,1%	0,2%	162,1%	65,9%	58,7%	59,5%	65,0%	-5,5%	1,3%
<i>% s/ EBITDA ajustado</i>	%	72,9%	68,2%	65,8%	68,7%	65,7%	69,0%	60,0%	65,8%	67,2%
RDI	€m	n/a	7,2	62,1	14,6	15,6	14,7	17,2	13,2	7,9

Resultados financieros consolidados (balance)

Datos en €m	1S17	FY16
Activo no corriente	2,086	2,119
Activo corriente	271	221
Incl. caja y asimilables	200	157
Total activo	2,357	2,340
Patrimonio neto	731	742
Pasivo no corriente	1,405	1,388
Pasivo corriente	221	210
Total pasivo	1,626	1,598
Total patrimonio neto y pasivo	2,357	2,340

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 six-month periods ended 30 June 2017 and for the six-month periods ended 30 June 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 2014, 2015 and 2016 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.