

Euskaltel – Resultados del Tercer Trimestre de 2015



28 Octubre 2015

Comparación de los resultados para los periodos finalizados el 30 de septiembre de 2015 y 2014

| <i>(millones de euros)</i> | 3T15 | 3T15 Ajustado (**) | 3T14 | 3T15 Ajustado vs | |
|------------------------------------|--------------|---------------------------|--------------|-------------------------|--------------|
| | | | | 3T14 | %3T14 |
| Ingresos totales | 244,4 | 244,4 | 239,0 | 5,4 | 2,3% |
| Residencial | 151,5 | 151,5 | 146,1 | 5,4 | 3,7% |
| Empresas | 69,0 | 69,0 | 70,4 | (1,4) | -2,0% |
| Mayorista y Otros | 17,3 | 17,3 | 17,3 | 0,0 | 0,1% |
| Otros ingresos (*) | 6,6 | 6,6 | 5,2 | 1,4 | 27,3% |
| Ebitda | 103,9 | 116,7 | 112,3 | 4,4 | 3,9% |
| <i>Margen Ebitda</i> | <i>42,5%</i> | <i>47,7%</i> | <i>47,0%</i> | <i>0,8 pp</i> | |
| Cash Flow Operativo | 75,3 | 88,1 | 86,3 | 1,8 | 2,0% |
| <i>ratio de conversión</i> | <i>72,5%</i> | <i>75,5%</i> | <i>76,9%</i> | <i>-1,4 pp</i> | |
| RDI | (3,3) | 36,0 | 25,6 | 10,4 | 40,7% |
| Deuda Financiera Neta (DFN) | 449,8 | | 266,6 | 183,2 | 68,7% |
| DFN / Ebitda | 2,8x | | 1,7x | 1,1x | |

(*) Operaciones sin efecto en resultados

(**) Excluidos los costes relacionados con el proceso de salida a Bolsa y con la operación de adquisición de R Cable, así como los costes de cancelación de la deuda existente.

Negocio : punto de inflexión de los ingresos

- Los ingresos para el periodo finalizado el 30 de septiembre de 2015 ascendieron a 244,4 millones de euros, frente a 239,0 millones de euros para el periodo finalizado el 30 de septiembre de 2014, lo que supone, por primera vez desde 2012, un incremento sobre el mismo periodo del año anterior (+5,4 millones de euros, + 2,3%) y consolida el buen comportamiento de los ingresos del tercer trimestre en relación al año 2014.
- Los ingresos del segmento Residencial tienen una evolución positiva en el tercer trimestre de 2015, con un crecimiento del 3,7% respecto al mismo periodo del año anterior. Esto es resultado de un menor ratio de Churn (13,9% en el periodo vs 14,3% del año 2014) y mejora del GARPU (€55,75 en el periodo, €2,18 superior al mismo periodo del año anterior), así como el incremento en la penetración del móvil en la base de clientes. Los clientes de red fija han tenido unas altas netas positivas en el periodo, aumentando también los RGUs por cliente (de 2,23 a 2,25). En los clientes de móvil, el incremento ha sido de +40.987, con un ratio de 1,81 líneas por cliente.
- Los ingresos del segmento Empresas han sido de 69,0 millones de euros, con una caída del -2,0% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta diferencia se está reduciendo progresivamente trimestre a trimestre, -4,8% en el primer trimestre, -0,5% en el segundo y -0,5% en el tercero, empujado por un crecimiento acelerado en ingresos de SoHo y una estabilización en el segmento de Pymes y Grandes Cuentas.
- El resto de ingresos se han mantenido en los niveles del año anterior a pesar del impacto negativo que en los ingresos de Operadores han tenido los cambios regulatorios de finales de 2014.

Márgenes y Rentabilidad : sólido comportamiento de los resultados operativos

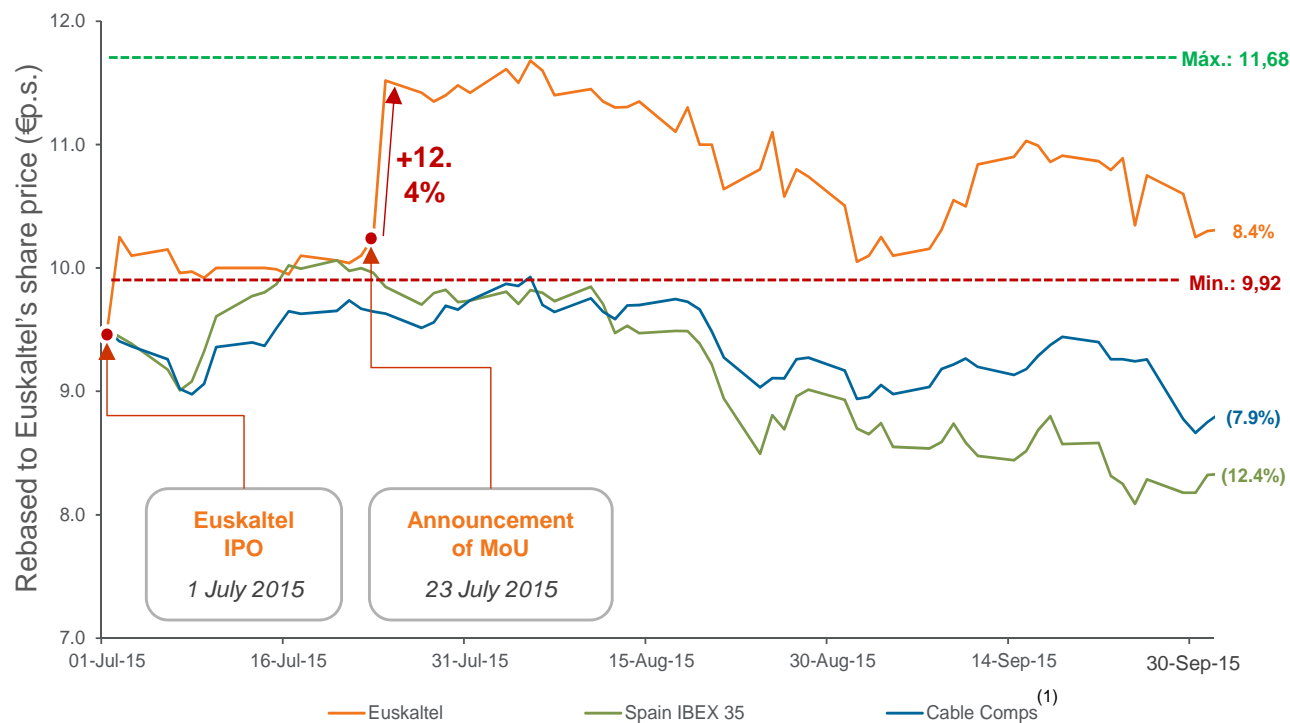
- El Ebitda acumulado al tercer trimestre de 2015 ha sido de 103,9 millones de euros. Este resultado incorpora los gastos relacionados con el proceso de salida a Bolsa y con la operación de adquisición de R Cable. Descontando estos gastos, el Ebitda ajustado acumulado a septiembre de 2015 asciende a un importe de 116,7 millones de euros, +3,9% superiores a los del mismo periodo del año anterior, siendo el margen sobre ingresos del 47,7%, +0,7pp en relación al margen acumulado a septiembre de 2014. El incremento en margen demuestra el éxito en la gestión de costes operativos y, en particular, de costes directos de interconexión pese al incremento en tráfico de datos.
- El Resultado financiero del periodo finalizado el 30 de septiembre de 2015 ha sido negativo por importe de 50,3 millones de euros, frente a 17,6 millones de euros para el mismo periodo finalizado el 30 de septiembre de 2014. Los gastos acumulados a septiembre de 2015 incorporan el efecto del reconocimiento de los gastos relacionados con el proceso de salida a Bolsa y con la operación de adquisición de R Cable, así como los costes de refinanciación de la deuda.
- El Resultado Neto del tercer trimestre ha sido negativo en 3,3 millones de euros, consecuencia del impacto en el periodo de todos los costes asociados a la salida a Bolsa y con la operación de adquisición de R Cable. Si ajustamos esos gastos extraordinarios del periodo, el beneficio después de impuesto hubiera sido positivo por 36,0 millones de euros, que compararía con los 25,6 millones de euros que obtuvimos para el periodo finalizado el 30 de septiembre de 2014.

Deuda y Cash Flow : optimización de la estructura de capital y fuerte conversión de caja

- El FCF ajustado generado en el período ha sido de 57,2 millones de euros.
- Las inversiones del periodo (Capex) han sido de 28,6 millones de euros, equivalente al 12,0% de los ingresos, similar al del año anterior.
- El Cash Flow Operativo ajustado-OpFCF (Ebitda ajustado-Capex) ha sido de 88,1 millones de euros, equivalente a un ratio de conversión del 75,5%.
- La deuda financiera neta se sitúa en los 449,8 millones de euros, tras la operación de refinanciación motivada por la salida a Bolsa y el pago de un dividendo extraordinario de 207 millones de €, siendo el ratio de deuda neta sobre Ebitda ajustado de 2,8x. Este ratio es significativamente inferior al de la media de los operadores comparables de Europa.

Acontecimientos del periodo

- Con fecha 1 de julio de 2015 se ha materializado la Oferta Pública de Venta del 63,5% del capital social (llegando al 69,9% del capital social tras el ejercicio el 7 de julio de 2015 de la opción de compra concedida a las Entidades Coordinadoras Globales), por lo que los títulos de la sociedad cotizan en bolsa desde dicha fecha.
- En el mes de julio de 2015 Euskaltel y R Cable han alcanzado un principio de acuerdo para la integración de ambas compañías en un operador de telecomunicaciones líder en el norte de España. Con esta operación, el nuevo Grupo Euskaltel llegaría a tener unos ingresos proforma de 570 millones de euros y un Ebitda de 265 millones de euros.
- Evolución de la cotización en el trimestre:



Source: FactSet as of September 30, 2015.

Note: (1) Includes: Liberty Global, Com Hem, NOS, Tele Columbus and Telenet.

Acontecimientos posteriores

- Euskaltel y los accionistas de R Cable y Telecomunicaciones Galicia, S.A. (R Cable) han suscrito el 5 de octubre de 2015 un contrato de compraventa de la totalidad de las acciones de R Cable. El precio definitivo de la operación ha quedado establecido en 1.190 millones de euros, incluyendo aproximadamente 300 millones de euros de deuda estimada de R Cable a 30 de septiembre de 2015 (que se refinanciará por Euskaltel) y siendo la contraprestación pagadera íntegramente en efectivo. Dicha contraprestación se financiará por Euskaltel mediante la ampliación de las líneas de financiación bancaria existentes por 600 millones de euros, la contratación de un tramo de deuda institucional de 300 millones de euros asegurado por cuatro entidades financieras, la emisión de nuevas acciones y fondos disponibles en efectivo.

La efectividad de la operación, siendo ésta vinculante para los accionistas de R Cable, está supeditada a su aprobación por la Junta General Extraordinaria de Accionistas de Euskaltel que ha sido convocada para el día 12 de noviembre de 2015 (en primera convocatoria y, para el caso de que, por no haberse alcanzado el quórum legalmente necesario, aquélla no hubiera podido celebrarse en primera convocatoria, el día siguiente, 13 de noviembre de 2015). Así mismo está supeditada a su autorización por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

- Con fecha 9 de Octubre de 2015, la Dirección y Representación Legal de los Trabajadores de Euskaltel han firmado el Acuerdo Colectivo que regulará las condiciones laborales de Euskaltel hasta el año 2018, lo que garantiza la estabilidad suficiente para estos próximos años.

- Con fecha 23 de Octubre de 2015, las agencias de calificación Standard & Poor's y Moodys's han asignado a Euskaltel una calificación crediticia de "BB-" y de "B1", respectivamente.

Standard&Poor's ha asignado a Euskaltel un rating de BB-, en línea con otras compañías de telecomunicaciones, como Liberty Global y Com Hem, y un escalón por encima de otras cableras europeas, como Telenet, Numericable y Tele Columbus (B+).

Por su parte, Moody's ha asignado el rating B1 a Euskaltel, en línea también con otros operadores como Telenet, Numericable y Com Hem, y un escalón superior a Tele Columbus (B2).

Las agencias han señalado como principales fortalezas de Euskaltel, su importante capacidad de generación de caja, la existencia de una situación del mercado estable, y las buenas perspectivas de crecimiento de la compañía que cuenta con un plan de negocio sólido y sostenible para los próximos años.

Punto de inflexión en los Ingresos liderado por el segmento residencial

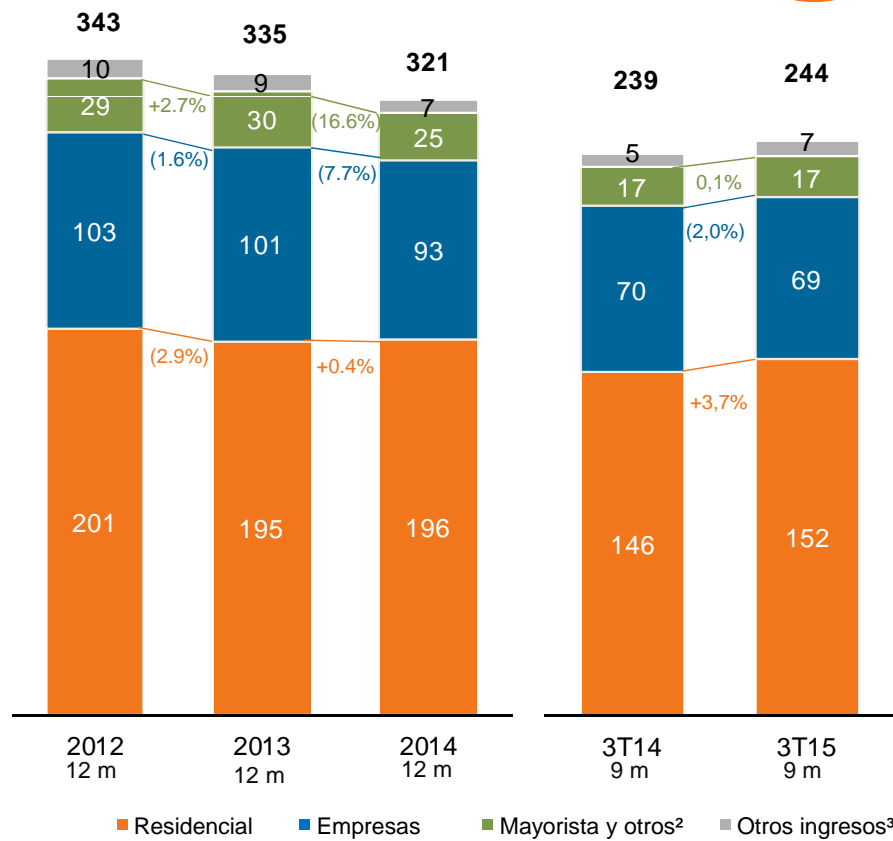
Continúa el aumento de ingresos tras el punto de inflexión alcanzado en 1T 15

(€m)

Variación anual

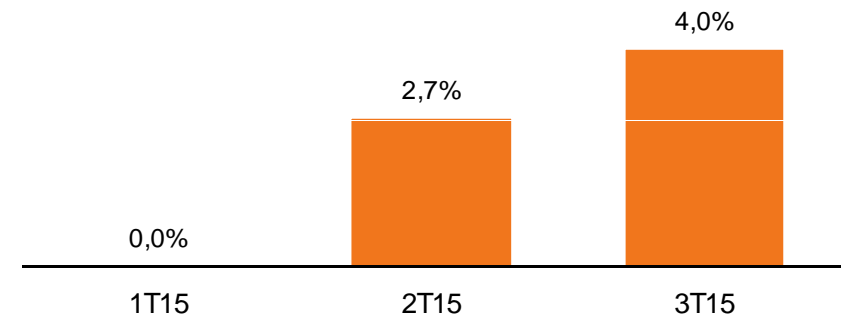
(2,3%) (4,1%)

2,3%

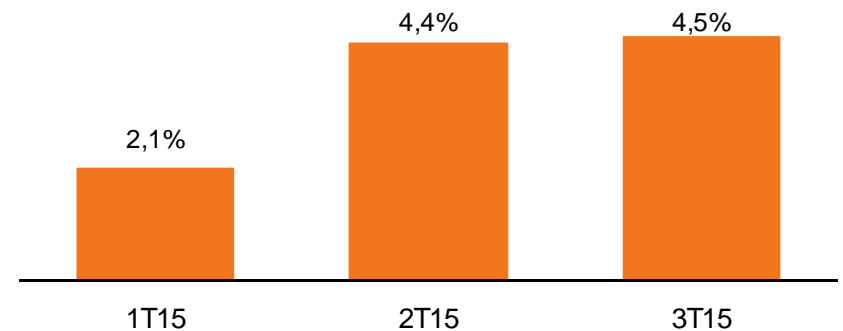


Aceleración del crecimiento en Residencial

Variación interanual ingresos totales (%)



Variación interanual ingresos Residencial (%)



Notas:

1. Conforme a las cuentas preparadas bajo principios PGC
2. Principalmente incluye RACC, servicios a Telecable, otros ingresos corporativos y TREI
3. Operaciones sin efecto en resultados

Recuperación del crecimiento del negocio Residencial en 2015

Punto de inflexión en clientes residenciales

Clientes residenciales ¹ ('000)

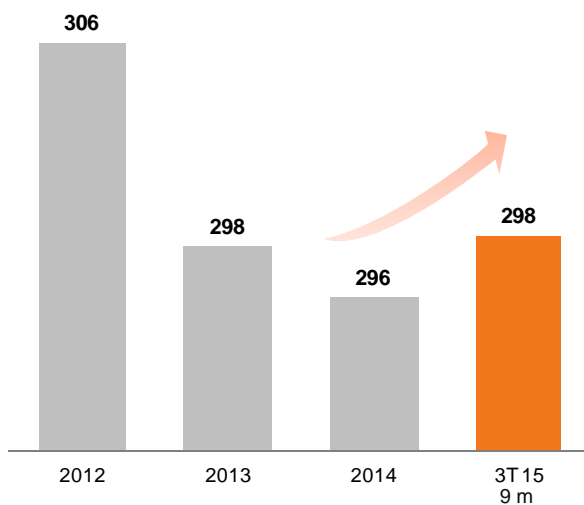
3P & 4P % s/ clientes totales

32,3%

41,2%

53,8%

63,1%



Churn contenido y estable

Churn anual(%)

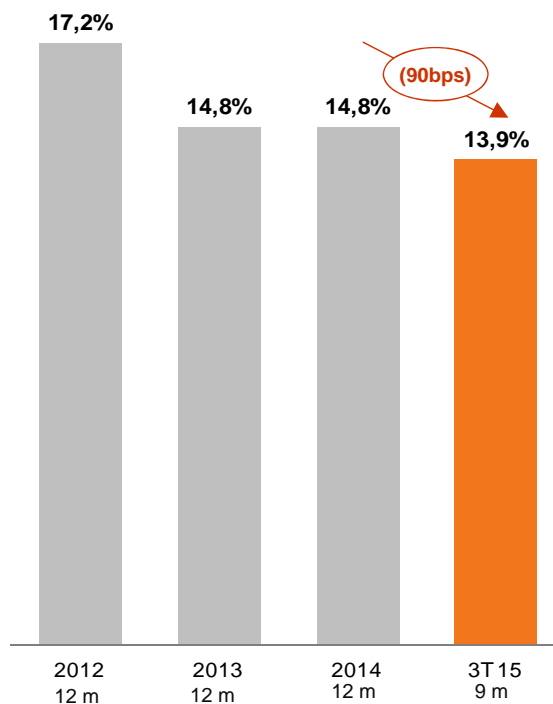
Penetración móvil residencial ²

30,1%

39,3%

49,1%

63,0%



Recuperación significativa del ARPU

ARPU cliente residencial (€/mes)

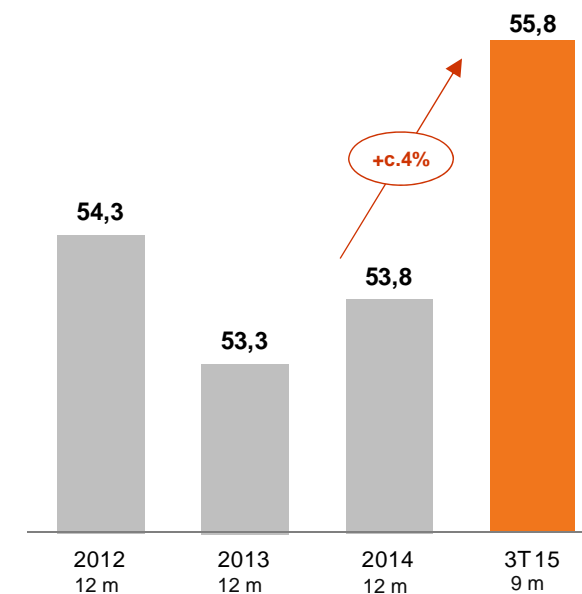
Productos / Cliente ³

2,4x

2,7x

3,1x

3,3x

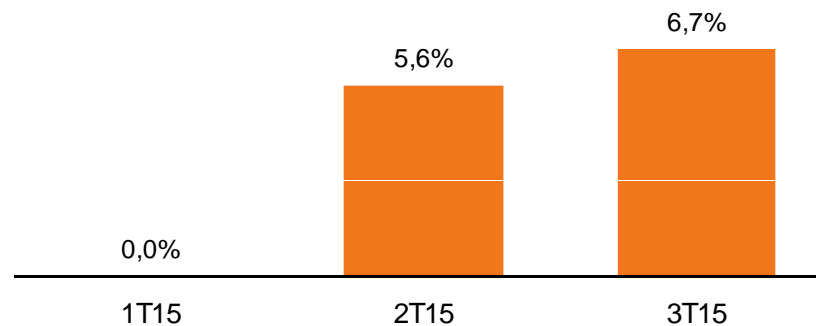


Nota:

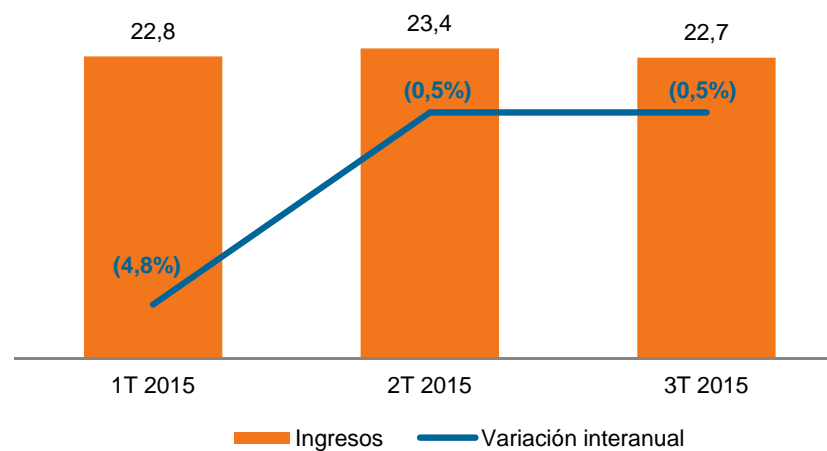
- Incluye clientes de sólo móvil
- Cientos residenciales con móvil (excluidos clientes de sólo móvil) sobre los clientes totales de servicios de red fija
- Productos / clientes excluidos los clientes de sólo móvil

Aceleración del crecimiento en SoHo y recuperación en Pymes y Grandes Cuentas

Crecimiento trimestral interanual en ingresos de SoHo

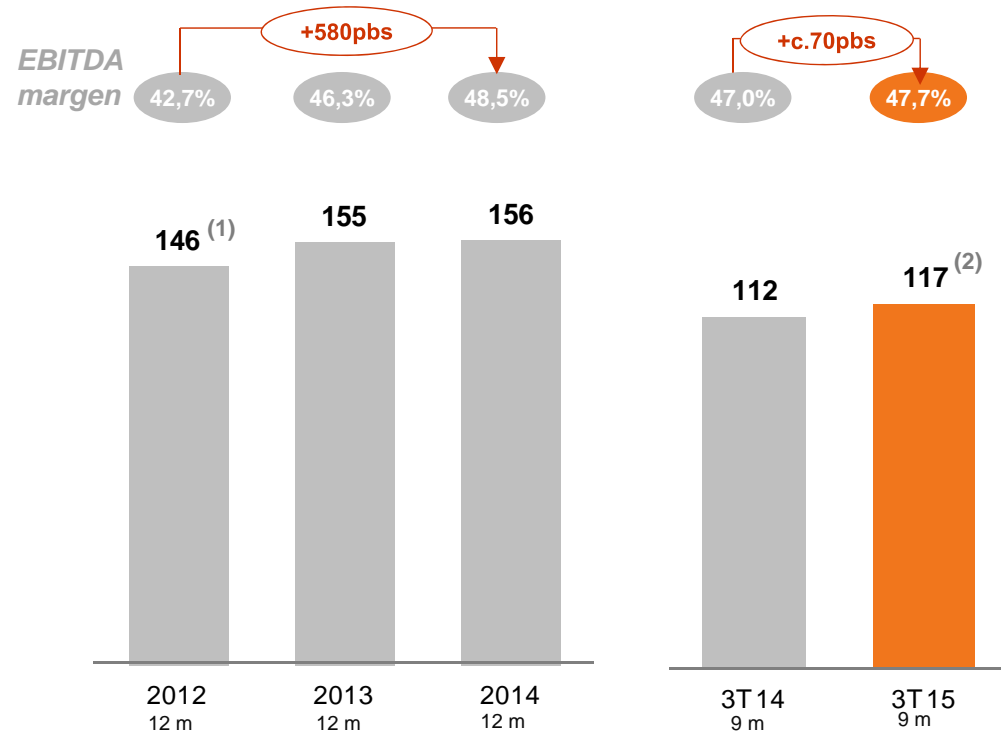


Evolución trimestral ingresos empresa (€m) y variación interanual

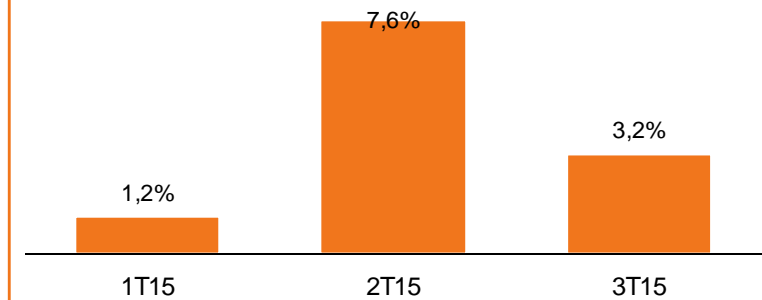


Sólido comportamiento del EBITDA ajustado

EBITDA ajustado (€m)



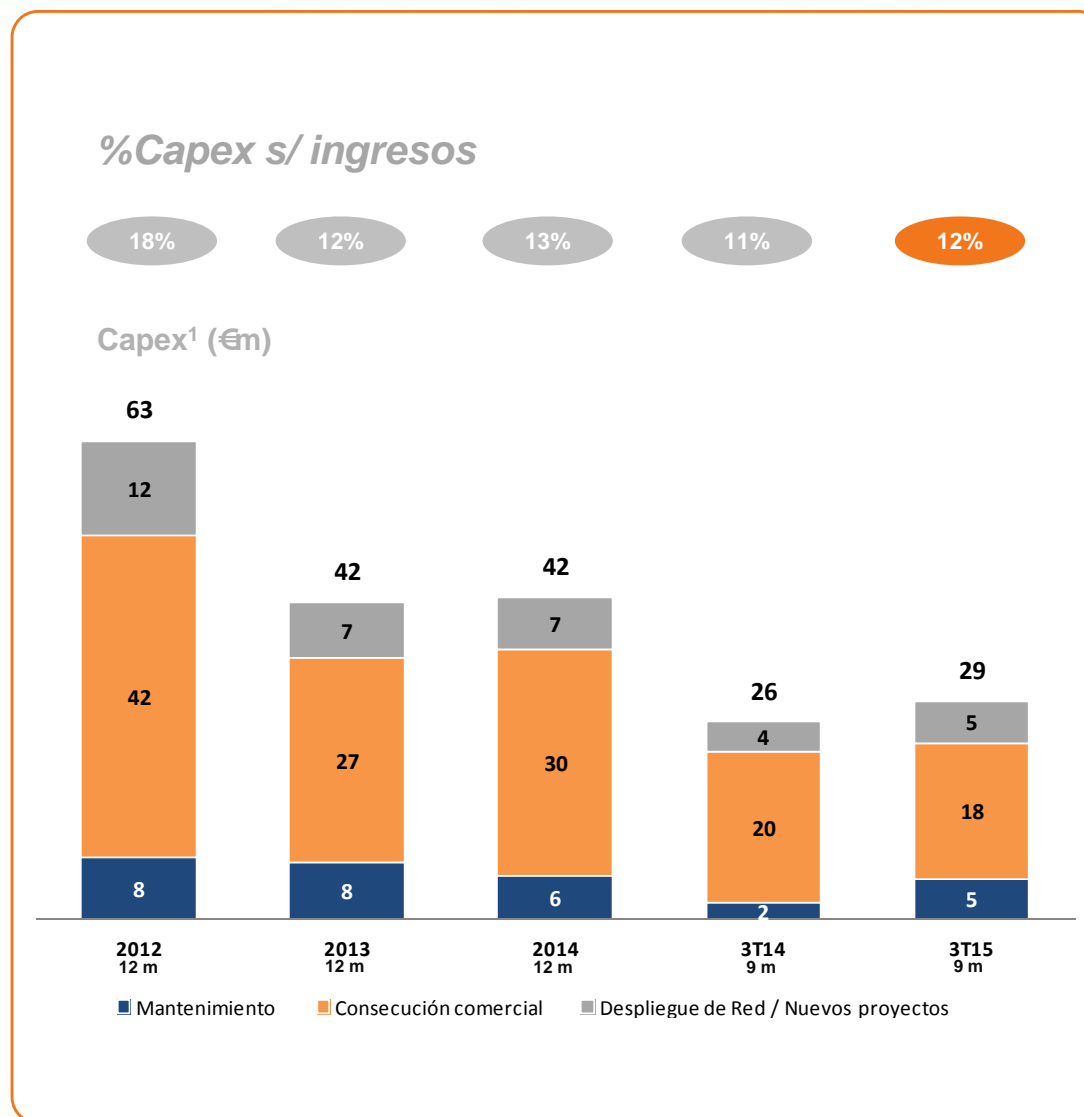
Variación interanual Ebitda ajustado (%)



Notas:

1. Año 2012 ajustado para su comparabilidad de 2013, 2014 y 2015 por la capitalización de gastos comerciales de captación (11,6 €m) que se registraron en gastos en 2012.
2. Ebitda del periodo de 2015 ajustado por los costes no recurrentes relacionados con el proceso de salida a Bolsa y con la operación de R Cable.

Capex fuertemente ligado al crecimiento comercial

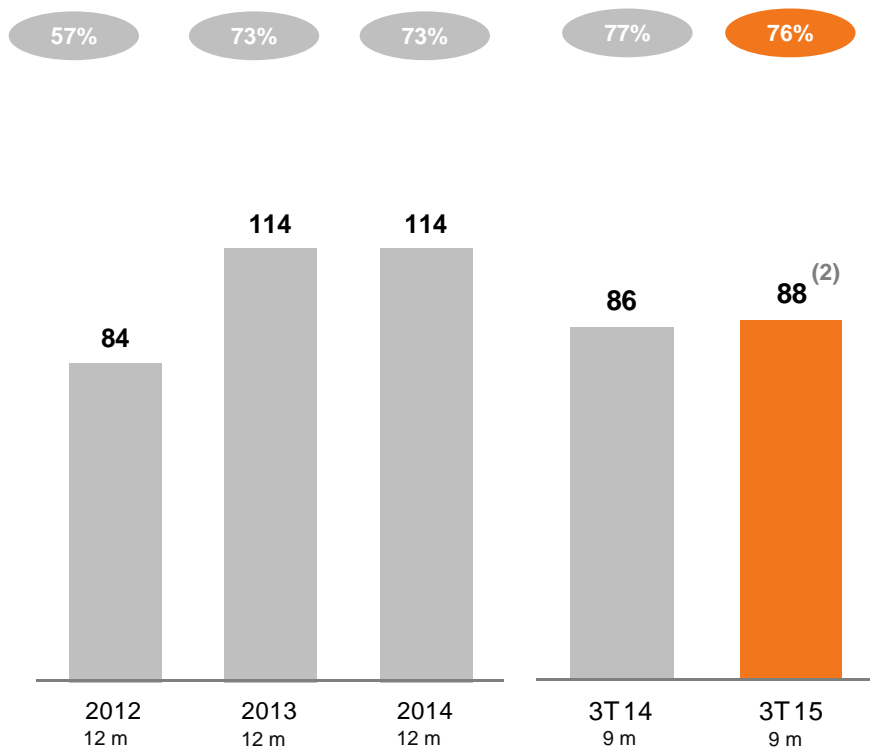


Nota:

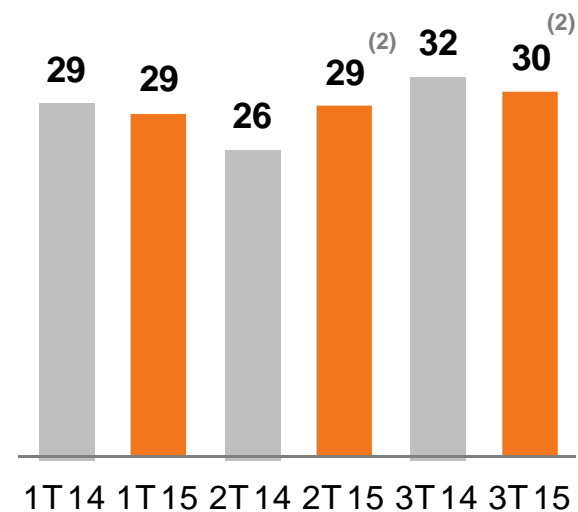
- 1 Año 2012 ajustado para su comparabilidad con 2013 ,2014 y 2015 por la capitalización de gastos comerciales de captación (11,6 €m) que se registraron en gastos en 2012 y se ha excluido la compra de la red al Gobierno Vasco por 68 €m. Las inversiones del año 2012 ascendieron a 119 €m.

Cash Flow Operativo Ajustado-OpFCF (€m)

OpFCF conversión¹(%)



Evolución trimestral OPFCF ajustado (€m)

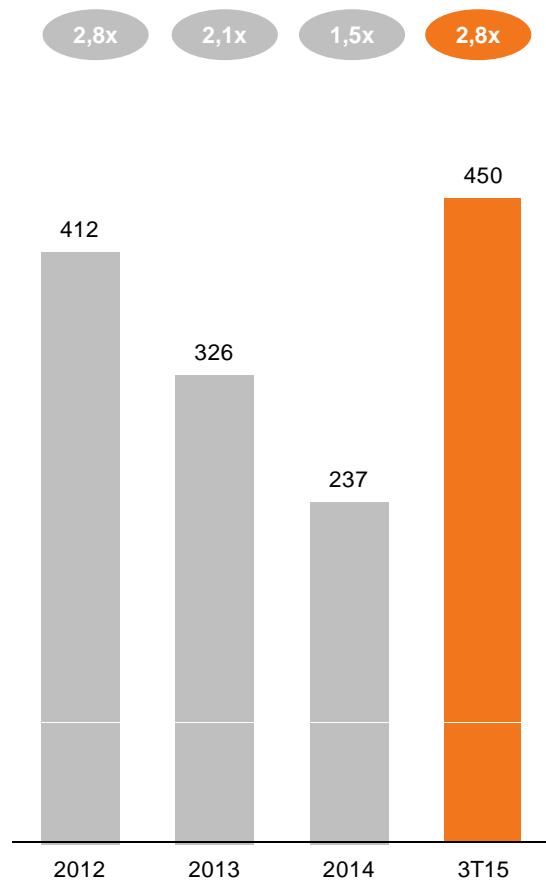


Nota:

1. OpFCF definido como Ebitda ajustado-Capex y OpFCF conversión definido como (Ebitda ajustado-Capex) / Ebitda ajustado.
2. Ebitda del periodo de 2015 ajustado por los costes no recurrentes relacionados con el proceso de salida a Bolsa y con la operación de R Cable.

Evolución Deuda Financiera Neta (€m)

DFN/ EBITDA ajustado¹



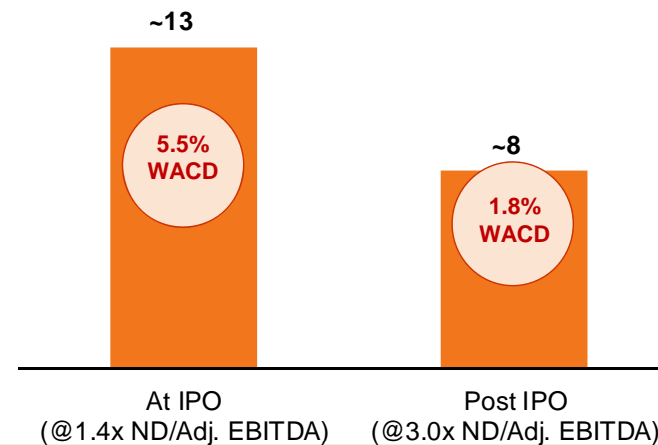
Notas:

1. Año 2012 ajustado para su comparabilidad de 2013, 2014 y 2015 por la capitalización de gastos comerciales de captación (11,6 €m) que se registraron en gastos en 2012.

Nueva estructura de capital

- Apalancamiento a **2,8x Deuda Neta /EBITDA Ajustado**
- Total **recursos financieros: €470m**
- 50/50 split TLA yTLB
- WACD: 1,8%** (vs. 5,5% hasta junio)²
- Flexibilidad de recursos adicional **€60m RCF**
- Covenants financieros:** a partir de 4,5x Net Debt/Adj. EBITDA con flexibilidad para llegar hasta 5.5x si hay actividad de M&A

Ejemplo ilustrativo del impacto anual de los costes financieros (€m)



Notas

2. WACD a 3,0x Deuda Neta/EBITDA ajustado

Principales indicadores de gestión (i/ii)

Residencial

| Principales Indicadores | Unidad | 2012 | 2013 | 2014 | | | | | | |
|-------------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | | | | 1T14 | 2T14 | 3T14 | 1T15 | 2T15 | 3T15 |
| Hogares pasados | # | 863.461 | 866.716 | 869.900 | 867.532 | 868.217 | 868.908 | 872.053 | 873.254 | 876.937 |
| Cobertura | % | 84% | 84% | 85% | 84% | 85% | 85% | 85% | 85% | 85% |
| Cientes Residenciales | # | 305.761 | 298.495 | 296.023 | 298.178 | 299.375 | 297.713 | 295.360 | 300.751 | 298.419 |
| de servicios de red fija | # | 287.457 | 284.105 | 279.212 | 283.507 | 283.812 | 281.362 | 278.051 | 282.890 | 279.353 |
| % s/hogares pasados | % | 33,3% | 32,8% | 32,1% | 32,7% | 32,7% | 32,4% | 31,9% | 32,4% | 31,9% |
| clientes sólo móvil | # | 18.304 | 14.390 | 16.811 | 14.671 | 15.563 | 16.351 | 17.309 | 17.861 | 19.066 |
| 1P (%) | % | 26,5% | 23,1% | 17,8% | 22,4% | 17,8% | 17,9% | 17,6% | 17,3% | 17,5% |
| 2P (%) | % | 41,2% | 35,8% | 26,9% | 34,2% | 29,6% | 28,3% | 24,8% | 21,5% | 19,3% |
| 3P (%) | % | 26,4% | 31,8% | 35,0% | 32,6% | 33,9% | 34,6% | 35,5% | 36,6% | 36,6% |
| 4P (%) | % | 6,0% | 9,4% | 20,3% | 10,8% | 18,7% | 19,2% | 22,1% | 24,6% | 26,5% |
| Total Productos | # | 719.033 | 769.036 | 896.077 | 784.713 | 870.852 | 884.226 | 918.120 | 968.023 | 982.290 |
| Productos / cliente | # | 2,4 | 2,6 | 3,0 | 2,6 | 2,9 | 3,0 | 3,1 | 3,2 | 3,3 |
| Churn clientes red fija | % | 17,2% | 14,8% | 14,8% | 16,2% | 14,5% | 14,3% | 14,8% | 12,2% | 13,9% |
| ARPU Global clientes red fija anual | €/mes | 54,28 | 53,25 | 53,80 | 53,23 | 53,28 | 53,57 | 55,15 | 55,50 | 55,75 |

Negocios

| Principales Indicadores | Unidad | 2012 | 2013 | 2014 | | | | | | |
|-------------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | | | | 1T14 | 2T14 | 3T14 | 1T15 | 2T15 | 3T15 |
| Cientes | # | 45.637 | 46.317 | 47.038 | 46.474 | 46.993 | 46.907 | 47.136 | 47.932 | 47.775 |
| 1P (%) | % | 37,8% | 35,0% | 32,7% | 34,7% | 33,7% | 33,4% | 32,1% | 30,3% | 29,7% |
| 2P (%) | % | 31,0% | 29,9% | 26,1% | 29,1% | 26,7% | 26,9% | 23,9% | 21,9% | 20,4% |
| 3P (%) | % | 27,2% | 30,0% | 31,1% | 30,6% | 29,6% | 29,9% | 32,9% | 35,2% | 36,9% |
| 4P (%) | % | 3,9% | 5,1% | 10,2% | 5,6% | 10,0% | 9,9% | 11,1% | 12,6% | 13,0% |
| Total Productos | # | 125.772 | 133.079 | 143.472 | 134.317 | 140.675 | 140.807 | 147.585 | 155.881 | 158.589 |
| Productos / cliente | # | 2,8 | 2,9 | 3,1 | 2,9 | 3,0 | 3,0 | 3,1 | 3,3 | 3,3 |
| ARPU Global clientes red fija anual | €/mes | 72,0 | 68,2 | 64,8 | 66,3 | 65,7 | 65,2 | 64,4 | 65,1 | 65,4 |

Pymes y Grandes Cuentas

| Principales Indicadores | Unidad | 2012 | 2013 | 2014 | | | | | | |
|-------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | | | | 1T14 | 2T14 | 3T14 | 1T15 | 2T15 | 3T15 |
| Cientes | # | 5.291 | 5.251 | 5.094 | 5.198 | 5.162 | 5.134 | 5.041 | 5.072 | 5.053 |

Principales indicadores de gestión (ii/ii)

| Información financiera | Unidad | 2012 | 2013 | 2014 | Datos trimestrales | | | | | | Datos acumulados | |
|--|--------|----------------|---------------|---------------|--------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------------|---------------|
| | | | | | 1T14 | 2T14 | 3T14 | 1T15 | 2T15 | 3T15 | 3T 2014 | 3T 2015 |
| Ingresos totales | €m | 342,8 | 334,9 | 321,2 | 79,6 | 79,9 | 79,5 | 79,6 | 82,1 | 82,7 | 238,9 | 244,4 |
| <i>variación anual</i> | % | | -2,3% | -4,1% | | | | 0,0% | 2,8% | 4,0% | | 2,3% |
| Residencial | €m | 201,3 | 195,4 | 196,2 | 48,0 | 48,6 | 49,5 | 49,0 | 50,8 | 51,7 | 146,1 | 151,5 |
| <i>variación anual</i> | % | | -2,9% | 0,4% | | | | 2,1% | 4,4% | 4,5% | | 3,7% |
| Empresas | €m | 102,8 | 101,2 | 93,4 | 23,9 | 23,6 | 22,9 | 22,8 | 23,4 | 22,8 | 70,3 | 69,0 |
| <i>variación anual</i> | % | | -1,6% | -7,7% | | | | -4,8% | -0,5% | -0,5% | | -1,9% |
| Mayorista y otros | €m | 28,9 | 29,7 | 24,7 | 6,1 | 5,7 | 5,5 | 5,6 | 5,6 | 6,2 | 17,3 | 17,3 |
| <i>variación anual</i> | % | | 2,8% | -1,7% | | | | -8,2% | -2,9% | 12,5% | | 0,1% |
| Otras ingresos sin impacto en resultados | €m | 9,8 | 8,6 | 6,9 | 1,6 | 1,9 | 1,6 | 2,2 | 2,3 | 2,0 | 5,2 | 6,6 |
| <i>variación anual</i> | % | | -12,3% | -20,1% | | | | 38,5% | 19,1% | 24,5% | | 26,8% |
| EBITDA ajustado | €m | 134,7 | 155,1 | 155,9 | 37,3 | 35,6 | 39,4 | 37,7 | 38,3 | 40,6 | 112,3 | 116,7 |
| <i>variación anual</i> | % | | 15,2% | 0,5% | | | | 1,2% | 7,6% | 3,2% | | 3,9% |
| <i>Margen</i> | % | 39,3% | 46,3% | 48,5% | 46,8% | 44,6% | 49,5% | 47,4% | 46,7% | 49,2% | 47,0% | 47,7% |
| Inversiones | €m | (119,2) | (41,5) | (42,2) | (7,9) | (10,3) | (7,8) | (9,1) | (9,2) | (10,3) | (26,0) | (28,6) |
| <i>variación anual</i> | % | | -65,2% | 1,7% | | | | 14,5% | -10,4% | 32,0% | | 10,0% |
| <i>% s/ ingresos totales</i> | % | -34,8% | -12,4% | -13,1% | -9,9% | -12,9% | -9,8% | -11,4% | -11,2% | -12,4% | -10,9% | -11,7% |
| Cash Flow Operativo ajustado | €m | 15,5 | 113,6 | 113,7 | 29,4 | 25,3 | 31,6 | 28,6 | 29,1 | 30,4 | 86,3 | 88,1 |
| <i>variación anual</i> | % | | 632,9% | 0,1% | | | | -2,4% | 14,9% | -3,8% | | 2,1% |
| <i>% s/ EBITDA ajustado</i> | % | 11,5% | 73,2% | 72,9% | 78,8% | 71,1% | 80,2% | 75,9% | 76,0% | 74,7% | 76,9% | 75,5% |