



Euskaltel Group

# Resultados 2T 2019

26 de Julio de 2019



# Disclaimer

Esta presentación (la "Presentación") ha sido preparada y es publicada por Euskaltel S.A. ("Euskaltel" o "la Compañía"), que asume la responsabilidad exclusiva al respecto. A los efectos del presente documento, la Presentación constará de las diapositivas que se muestran a continuación, cualquier futura presentación oral de dichas diapositivas, así como cualquier sesión de preguntas y respuestas posterior a dicha Presentación oral y cualquier material distribuido en cualquiera de los eventos anteriormente mencionados o con relación a ellos.

La información incluida en la Presentación no ha sido verificada por fuentes independientes y parte de la información se presenta en formato resumido. Ninguna declaración ni garantía, explícitas o implícitas, son expresadas por el Grupo Euskaltel (que incluye Euskaltel S.A., R Cable y Telecomunicaciones Galicia S.A.U. y Parselaya S.L.U. y sus filiales (Telecable Capital Holding, S.A.U. y Telecable de Asturias S.A.U.)), ni por sus directores, responsables, empleados, representantes ni agentes con respecto a la equidad, precisión, exhaustividad o exactitud de la información u opiniones expresadas en el presente documento, y estas no deben servir de apoyo fiable. Ningún miembro del Grupo Euskaltel, ni sus correspondientes directores, responsables, empleados, representantes ni agentes asumirán responsabilidad alguna (por negligencia u otro motivo) debido a cualquier pérdida, daños, costes o prejuicios, directos o resultantes, que se produzcan a raíz del uso de la Presentación o su contenido o que se produzcan de otro modo con relación a la Presentación, salvo con respecto a cualquier responsabilidad por fraude, y renuncian a toda responsabilidad, ya sea directa o indirecta, explícita o implícita, contractual, delictiva, reglamentaria o de otra índole, con relación a la precisión o exhaustividad de la información o con relación a las opiniones incluidas en el presente documento o cualquier error, omisión o inexactitud incluidos en la Presentación.

Euskaltel advierte que esta Presentación contiene declaraciones prospectivas con respecto al negocio, situación financiera, resultados de operaciones, estrategia, planes y objetivos del Grupo Euskaltel. Las palabras "creer", "opinar", "esperar", "anticipar", "pretender", "estimar", "prever", "proyectar", "debería", "podría", "puede", las formas verbales que expresan futuro y expresiones similares identifican declaraciones prospectivas. Otras declaraciones prospectivas pueden identificarse por el contexto en que se realizan. Aunque estas declaraciones prospectivas representan nuestra opinión y futuras expectativas con relación al desarrollo de nuestro negocio, ciertos riesgos, incertidumbres y demás factores importantes, incluidos los publicados en nuestros documentos e informes pasados y futuros, incluidos los publicados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores ("CNMV") y que están a disposición del público tanto en la página web de Euskaltel ([www.euskaltel.com](http://www.euskaltel.com)) como en la página web de la CNMV ([www.cnmv.es](http://www.cnmv.es)), así como otros factores de riesgo actualmente desconocidos o no previsible, que no pueda controlar Euskaltel, podrían afectar negativamente a nuestro negocio y rendimiento financiero y provocar avances y resultados reales que difieran materialmente de los que quedan expresados de forma implícita en las declaraciones prospectivas. No se puede garantizar que las declaraciones prospectivas resulten ser precisas ya que los resultados reales y los futuros acontecimientos podrían diferir materialmente de los previstos en dichas declaraciones. Por consiguiente, los lectores no deben apoyarse indebidamente en las declaraciones prospectivas debido a la inherente incertidumbre de las mismas.

La información ofrecida en la Presentación, incluidas, entre otras cosas, las declaraciones prospectivas, se ofrece a partir de la fecha indicada en ella y no se pretende que ofrezca garantía alguna respecto a resultados futuros. Ninguna persona posee obligación alguna de actualizar, completar, revisar o mantener al día la información incluida en la Presentación, ya sea debido a la aparición de nueva información, futuros acontecimientos o resultados u otro motivo. La información incluida en la Presentación puede estar sujeta a modificaciones sin previo aviso y no se debe confiar en ella para ningún fin.

Los datos de mercado y sobre la posición competitiva incluidos en la Presentación han sido generalmente obtenidos de publicaciones del sector y encuestas o estudios realizados por terceros. Hay restricciones con respecto a la disponibilidad, precisión, exhaustividad y comparabilidad de dichos datos. Euskaltel no ha verificado de forma independiente dichos datos y no ofrece garantía alguna respecto a su precisión o exhaustividad. Algunas declaraciones de la Presentación relacionadas con los datos de mercado y sobre la posición competitiva se basan en análisis internos de Euskaltel, que conllevan ciertos supuestos y estimaciones. Dichos análisis internos no han sido verificados por ninguna fuente independiente y no se puede garantizar la precisión de los supuestos o estimaciones. Por consiguiente, no se debe confiar en ningún dato sobre el sector, el mercado o la posición competitiva de Euskaltel incluido en la Presentación.

Si lo desea, puede Ud. pedir consejo independiente y profesional y realizar un análisis e investigación independientes de la información incluida en esta Presentación y del negocio, operaciones, situación financiera, perspectivas, estatus y situación del Grupo Euskaltel. Euskaltel no se hace responsable ni se le puede hacer responsable del uso, valoraciones, opiniones, expectativas o decisiones que pudieran ser adoptadas por terceros a raíz de la publicación de esta Presentación.

Nadie debe adquirir ni suscribir ningún valor de la Compañía basándose en esta Presentación. Esta Presentación no constituye ni forma parte de, ni debe interpretarse como, (i) una oferta, solicitud o invitación para suscribir, vender o emitir, o adquirir de otro modo valores, ni dicha Presentación, ni el hecho de su comunicación, constituirán de ninguna manera la base de la firma de ningún contrato o compromiso con respecto a ningún valor, ni se podrá confiar en dicha Presentación, ni en el hecho de su comunicación, para dicha firma ni dicha Presentación, ni en el hecho de su comunicación, actuarán como incentivo para ello; o (ii) ninguna forma de opinión financiera, recomendación o consejo de inversión con respecto a ningún valor.

La distribución de esta Presentación en determinadas jurisdicciones podría estar restringida por ley. Los destinatarios de esta Presentación deben informarse sobre dichas restricciones y respetarlas. Euskaltel renuncia a toda responsabilidad por la distribución de esta Presentación por parte de sus destinatarios.

Al recibir esta Presentación o al acceder a ella, Ud. acepta cumplir y respetar los términos, condiciones y restricciones anteriores.

# La base de clientes y la rentabilidad crecen en el trimestre

El número de servicios por cliente aumentó hasta 3,7, récord para la compañía

## KPIs Operativos

+4k

Altas netas clientes mercado masivo<sup>1</sup>

+7k

Altas netas Banda Ancha

+24k

Altas netas líneas móviles postpago

El plan de expansion ha sido el motor del **crecimiento de clientes** en el trimestre

La mayor penetración de servicios impulsa la **convergencia** en la base de clientes

## Financieros

-0,4%

Ingresos  
(Crecimiento t/t)

+2%

Margen bruto  
(Crecimiento t/t)

+4%

EBITDA  
(Crecimiento t/t)

La mayor calidad de los ingresos y el control en los costes incrementan la **rentabilidad**

## Hoja de ruta

Implementación nueva hoja de ruta

La implementación de la nueva hoja de ruta **ya está dando resultados**

1. Clientes mercado masivo = clientes residenciales + clientes SOHO + clientes RACC solo móvil



# | La nueva hoja de ruta acelera la creación de valor

1

## Nuevo equipo directivo

- ✓ Nombramiento **nuevo Consejero Delegado**
- ✓ Una estructura más **simple y eficiente**
- ✓ Una organización **integrada**: de tres regiones independientes a una **plataforma única**
- ✓ Equipo directivo actual reforzado con **nuevos perfiles altamente experimentados**

2

## Consolidación del negocio actual

- ✓ Foco principal: **impulsar la rentabilidad y la experiencia del cliente** en el negocio actual
- ✓ Apoyándonos en **nuestras tres sólidas marcas regionales** (Euskaltel, R Cable y Telecable)
- ✓ Lanzamiento de **ofertas homogéneas** bajo una cobertura de **red integrada**
- ✓ Mejora del **mix de canal de ventas**: foco en **eficiencia**
- ✓ Conducir los KPIs operativos a niveles de **“mejores prácticas”** de la industria









3

## Oportunidad de expansión a nivel nacional

- ✓ Cinco **planes piloto de expansión nacional** totalmente operativos
- ✓ Apoyándose en el **modelo operativo único y eficiente** de la compañía
- ✓ Oportunidad de dirigirnos a **un 85% adicional del mercado español**
- ✓ Una oferta de producto competitiva, simple y con alta **relación calidad - precio**
- ✓ Opción de utilizar la **marca Virgin**

*Un plan estratégico detallado se anunciará una vez aprobado por el Consejo*

# La nueva hoja de ruta **ya se está implementando**

- ✓  **Nueva organización simple y eficiente** con una única estructura simplificada para las 3 regiones.
- ✓  **Una nueva oferta de valor** con mayores velocidades de banda ancha y abundantes datos móviles.
- ✓  **Lanzamiento de ofertas homogéneas** en las tres marcas regionales.
- ✓  Lanzamiento de **campañas de fidelización** en las tres marcas.
- ✓  **Reequilibrio del mix de canales de ventas** hacia canales más eficientes.
- ✓  **Desarrollo de cuadros de mando de gestión unificados** en todo el negocio.
- ✓  **Rediseño del proceso de provisión** con resultados como la reducción de las averías técnicas.
- ✓  **Definición de mapas integrados de red, sistemas y plataformas de atención al cliente** enfocados en mejorar la experiencia de cliente y la eficiencia operativa.

*Las iniciativas implementadas ofrecerán una experiencia de cliente mejorada y eficiencias en costes*

# Nueva estructura integrada, más simple y eficiente ya en marcha

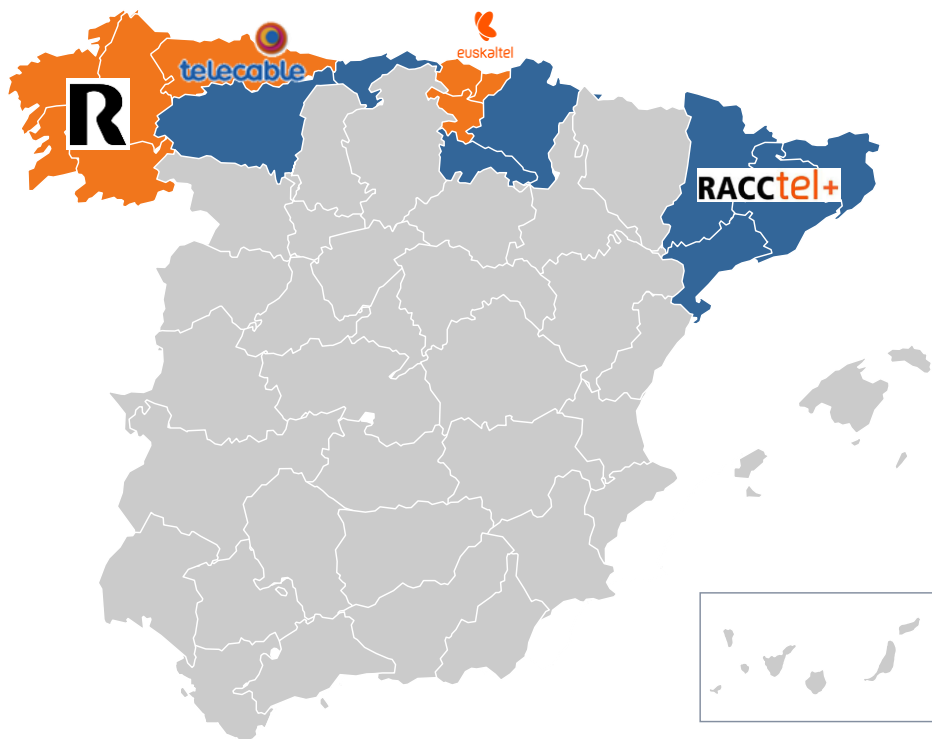


- Una nueva organización que busca conseguir las **mejores prácticas del sector**
- Una estructura **más simple: dos unidades de negocio** (mercado masivo y empresa) dirigiéndose a **toda la huella de clientes como única** en vez de las tres unidades regionales anteriores
- “Fábrica” de tecnología única que integra totalmente la red, los sistemas y las plataformas de atención al cliente: oportunidad de generar **sinergias adicionales, apalancamiento operativo y un excelente servicio de atención al cliente**



# La expansión de la red supone crecimiento y rentabilidad

Los pilotos de expansión y un modelo operativo único y eficiente son la base de un proyecto de expansión nacional



- Presencia actual
- Pilotos de expansión actuales
- Oportunidad de expansión a futuro



## MODELO OPERATIVO ÚNICO Y EFICIENTE

- Una **estructura de gestión** integrada dirigida a toda la huella
- Una **“fabrica” de tecnología** única y eficiente
- Un posicionamiento de mercado **líder en calidad**



## PILOTOS DE EXPANSIÓN TOTALMENTE OPERATIVOS

- Cinco **pilotos de expansión** totalmente operativos
- Apoyados en el **modelo operativo eficiente** de la compañía
- Demanda demostrada para **ofertas con alta relación calidad - precio**



## OPORTUNIDAD DE MERCADO

- Oportunidad de dirigirnos al **85% adicional del mercado español**
- Acuerdos de compartición de redes dan **flexibilidad de opex/capex**
- Opción de lanzar **la marca Virgin** a nivel nacional



# Análisis Operativo

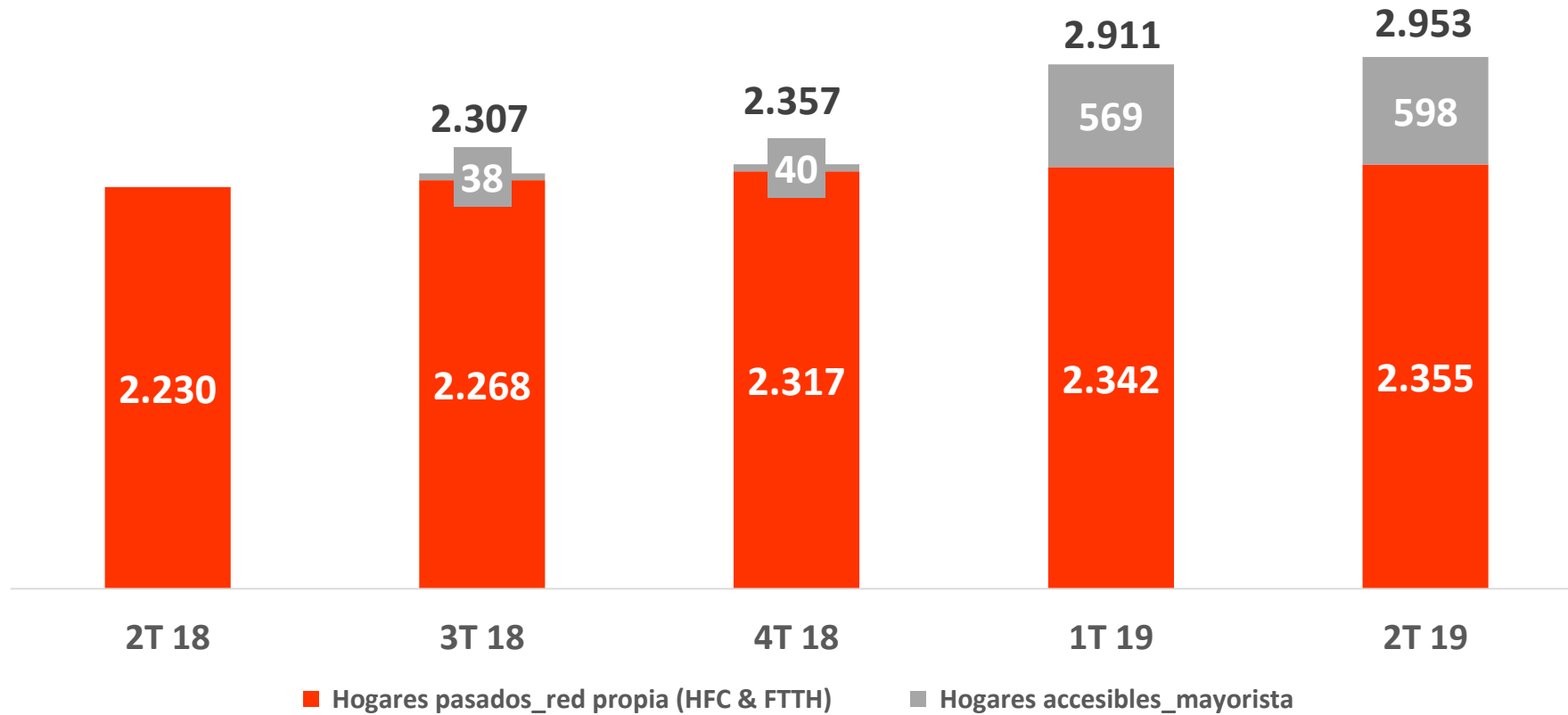
---



# La expansión de la red ofrece oportunidades de crecimiento en clientes

Expansión de la huella en más de un 30% anual hasta los cerca de 3 millones de hogares

Huella actual (en miles de hogares)



+723k a/a

+598k a/a

- RACC (Cataluña)
- Cantabria
- León
- La Rioja

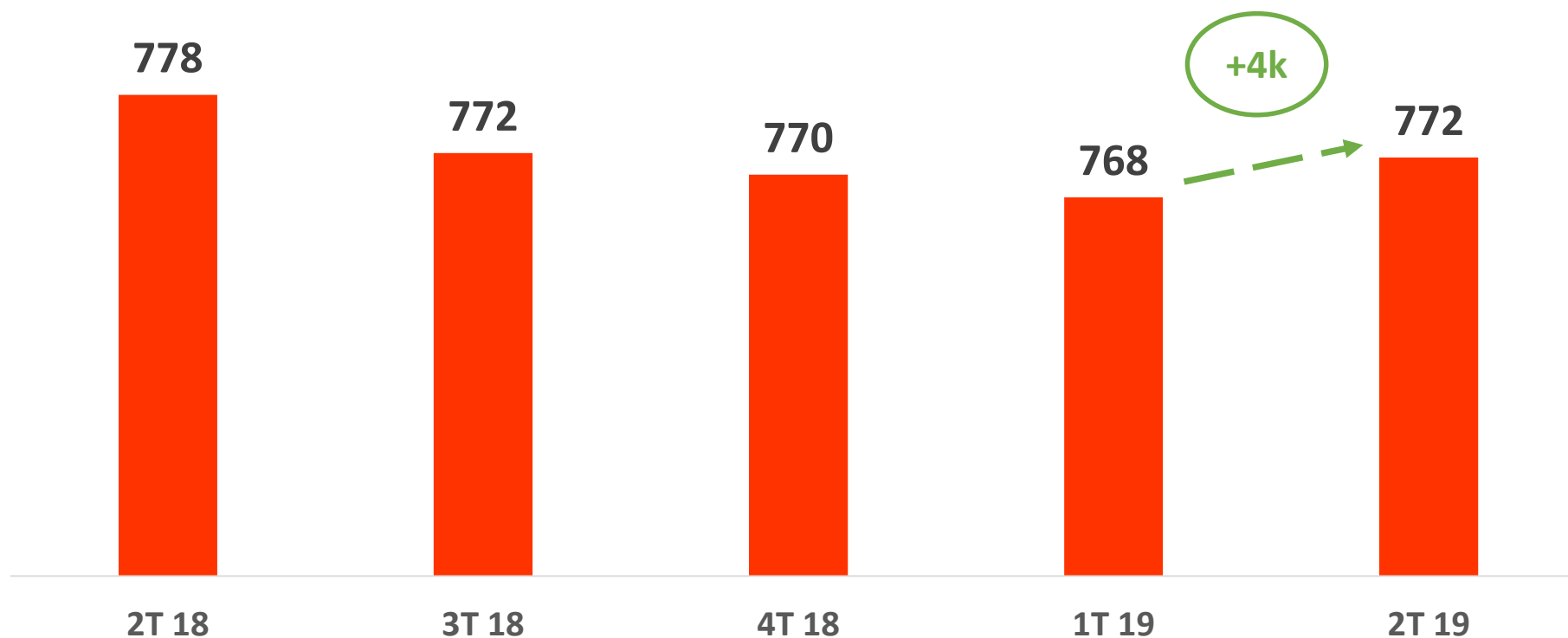
+125k a/a

- Navarra
- Infill FTTH

# La expansión de la red impulsa el crecimiento de clientes

## +4k altas netas en el 2T 19

Cientes mercado masivo<sup>1</sup> (en miles)



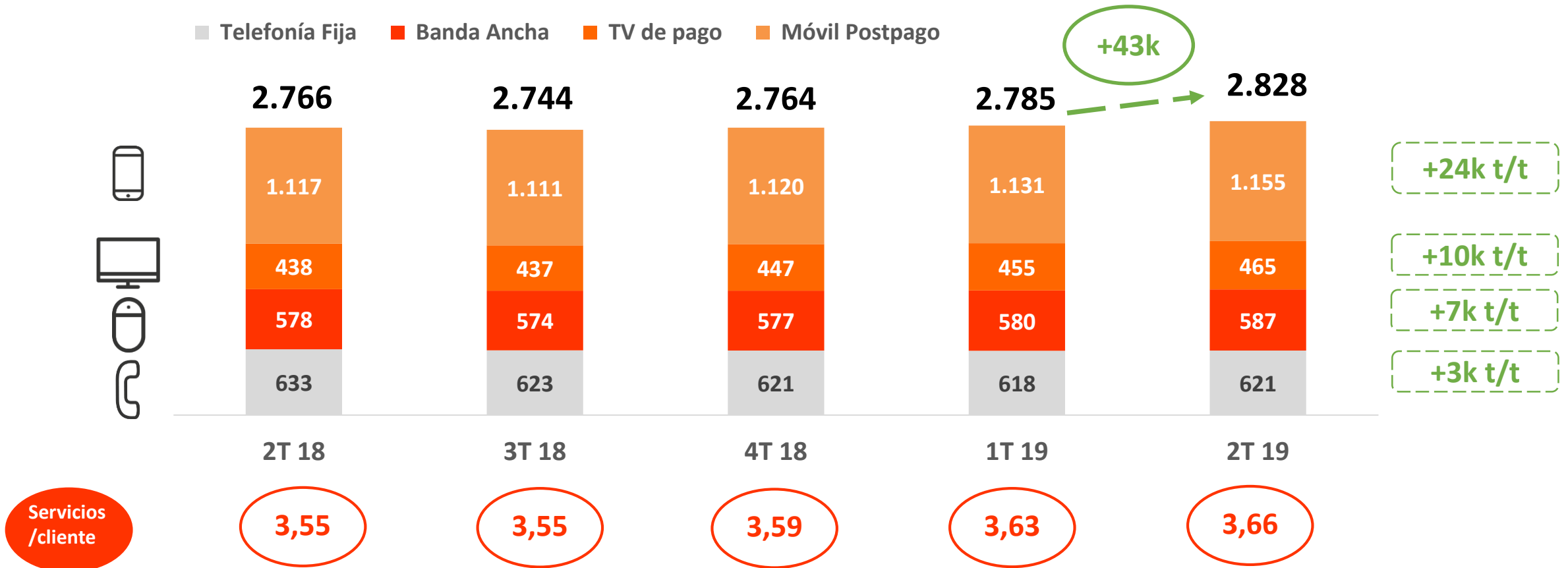
1. Cientes mercado masivo = clientes residenciales + clientes SOHO + clientes RACC solo móvil



# El crecimiento en el mercado masivo se produce en **clientes de alto valor**

La aceleración del crecimiento en banda ancha, TV y móvil impulsa los servicios en el mercado masivo

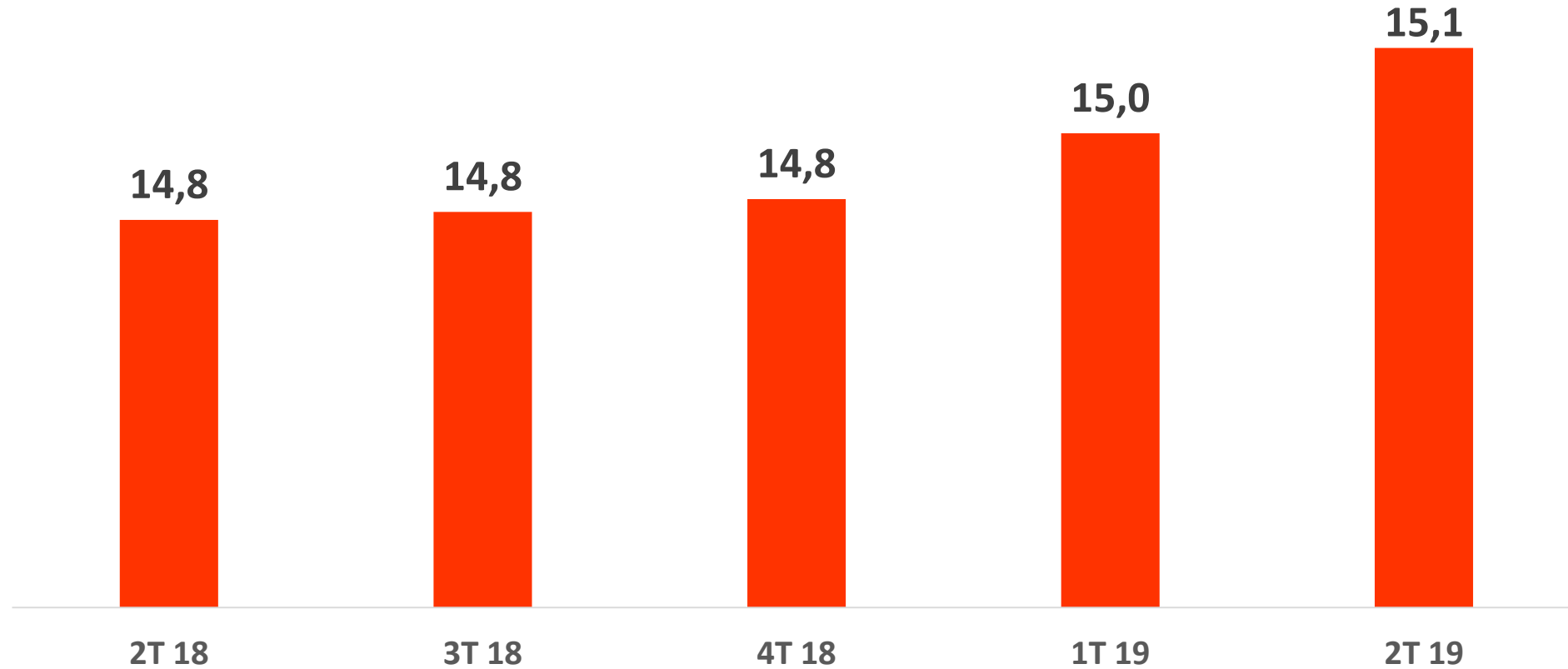
Servicios mercado masivo<sup>1</sup> (RGUs) por tipo (en miles)



1. Servicios mercado masivo = servicios residenciales + servicios SOHO + servicios RACC solo móvil

# Continúa la tendencia de crecimiento positivo en pymes y grandes cuentas

Clientes pymes y grandes cuentas (en miles)



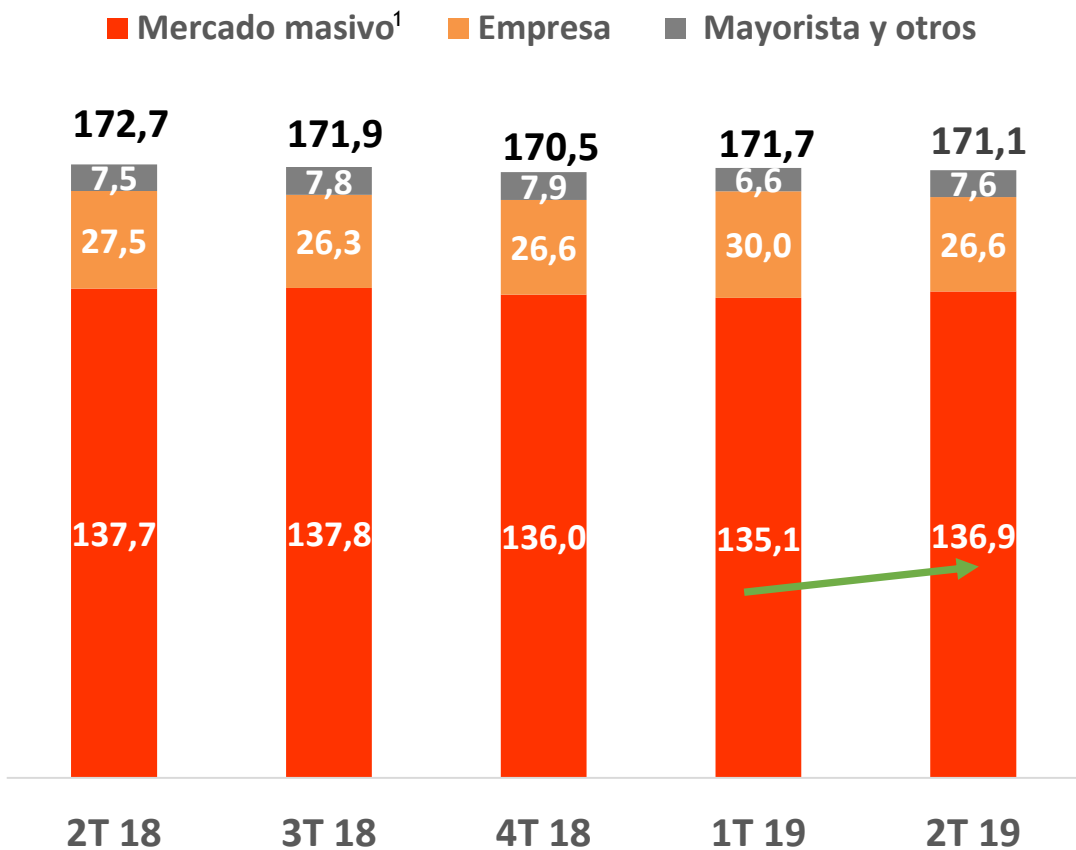
# Análisis Financiero

---



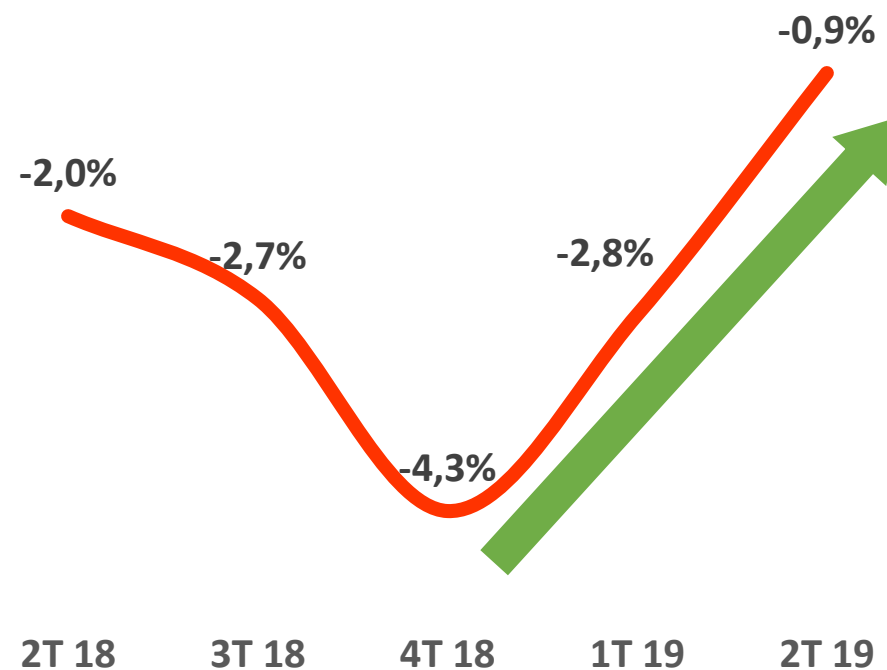
# La tendencia de crecimiento de ingresos se ha revertido y se acerca a **territorio positivo**

## Detalle de ingresos totales por segmento (EURm)



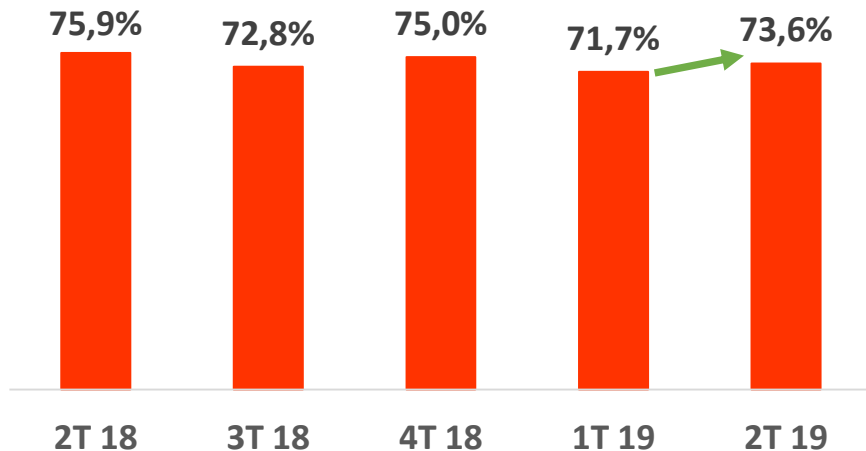
1. Ingresos mercado masivo = ingresos residenciales + ingresos SOHO + ingresos RACC solo móvil

## Evolución anual de ingresos totales (%)

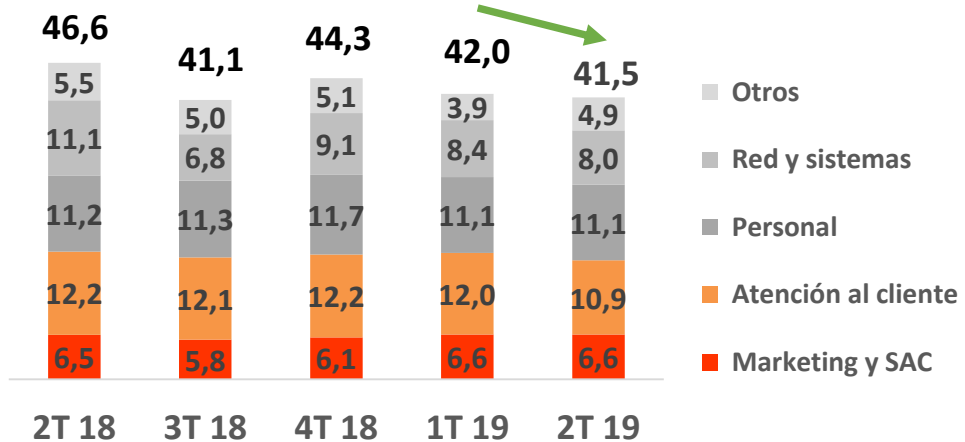


# Ingresos de mayor calidad y una gestión eficiente de costes impulsan la rentabilidad

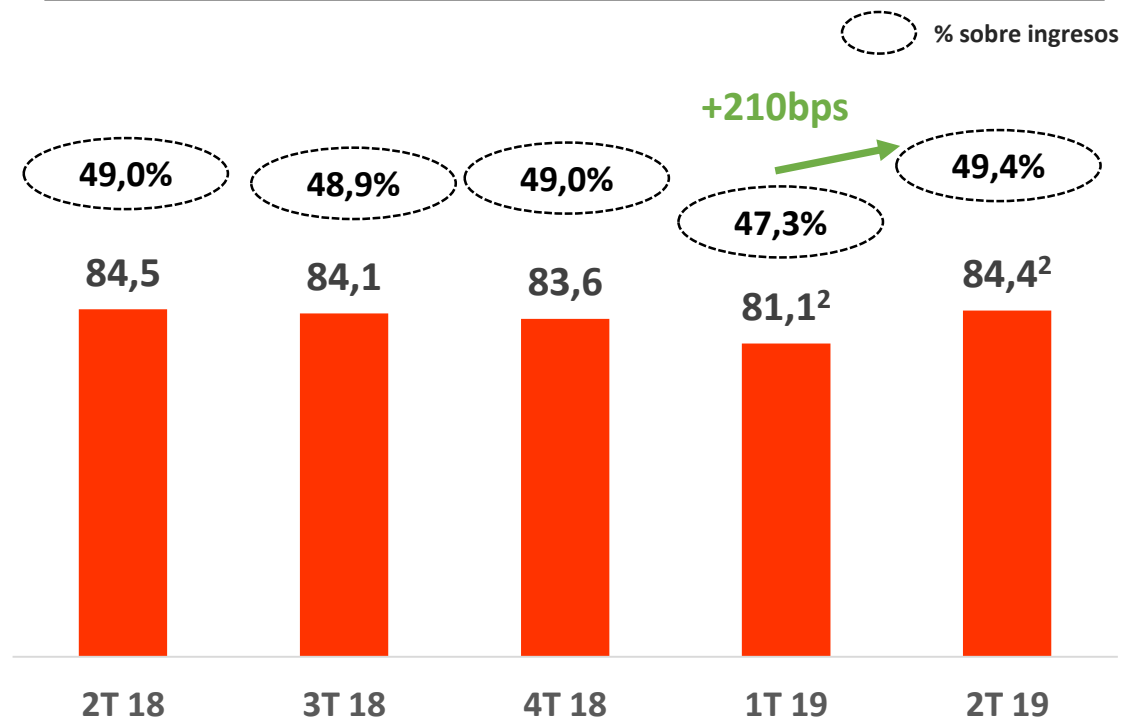
## Margen bruto (% sobre ingresos)



## Gastos comerciales y generales (EURm)



## EBITDA<sup>1</sup> (EURm)

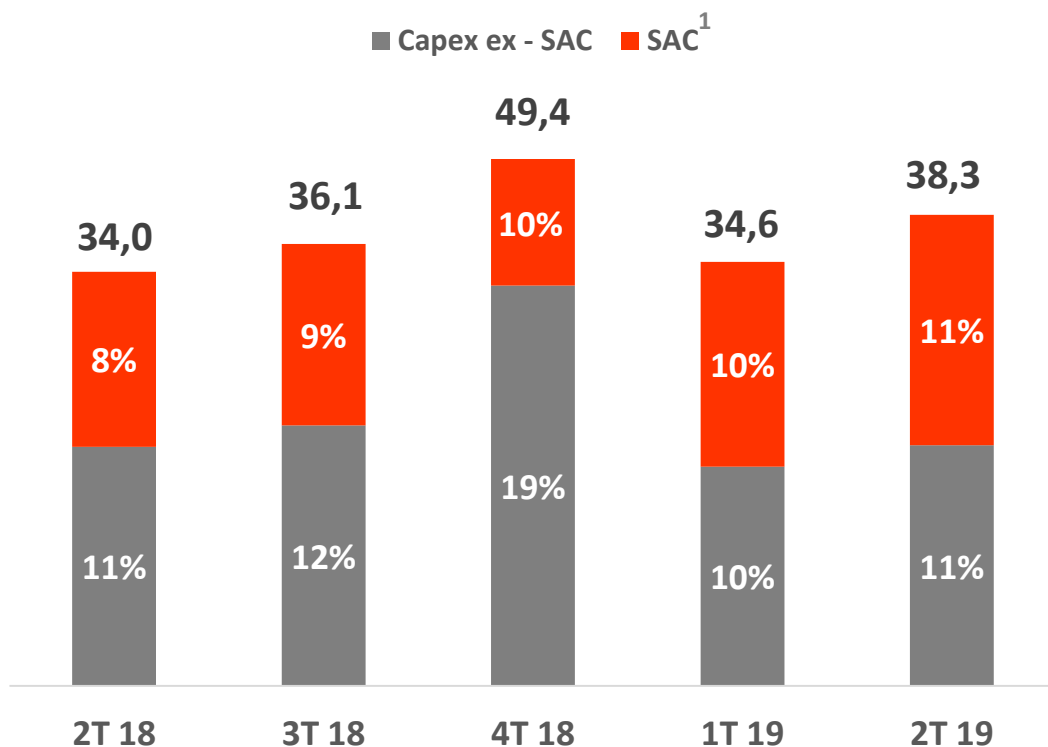


1. EBITDA calculado como 'medidas alternativas de rendimiento': EBIT + depreciación y amortización +/- deterioro de activos + otros resultados no recurrentes
2. EBITDA post NIIF16

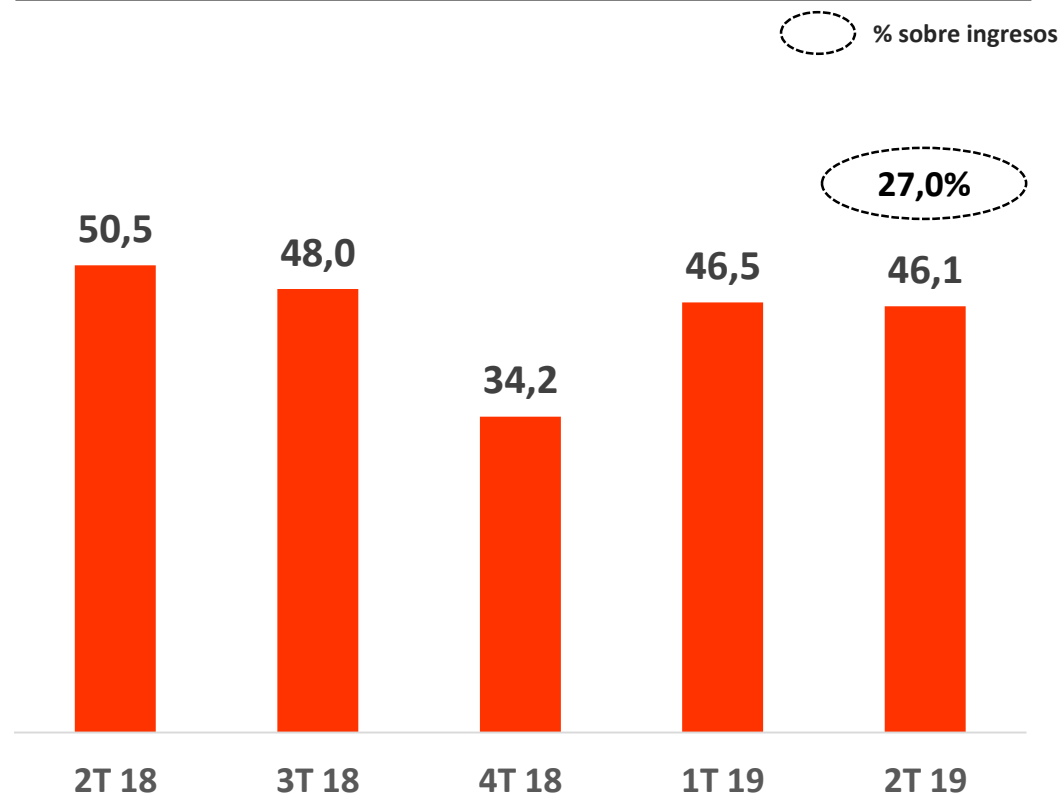


# La generación de caja se mantiene mientras los clientes crecen

## Capex (EURm y % sobre ingresos)



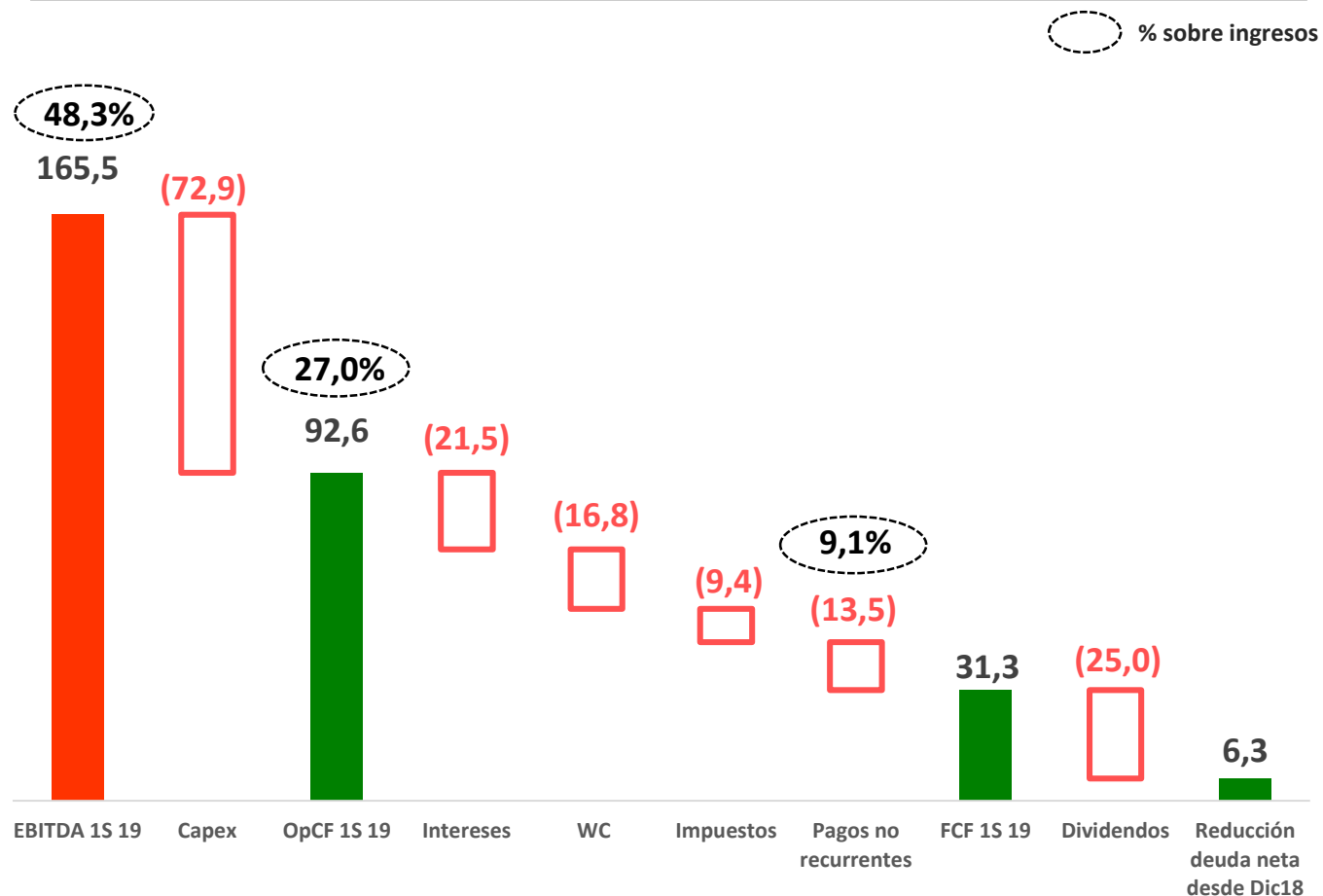
## OpCF (EBITDA – capex) (EURm)



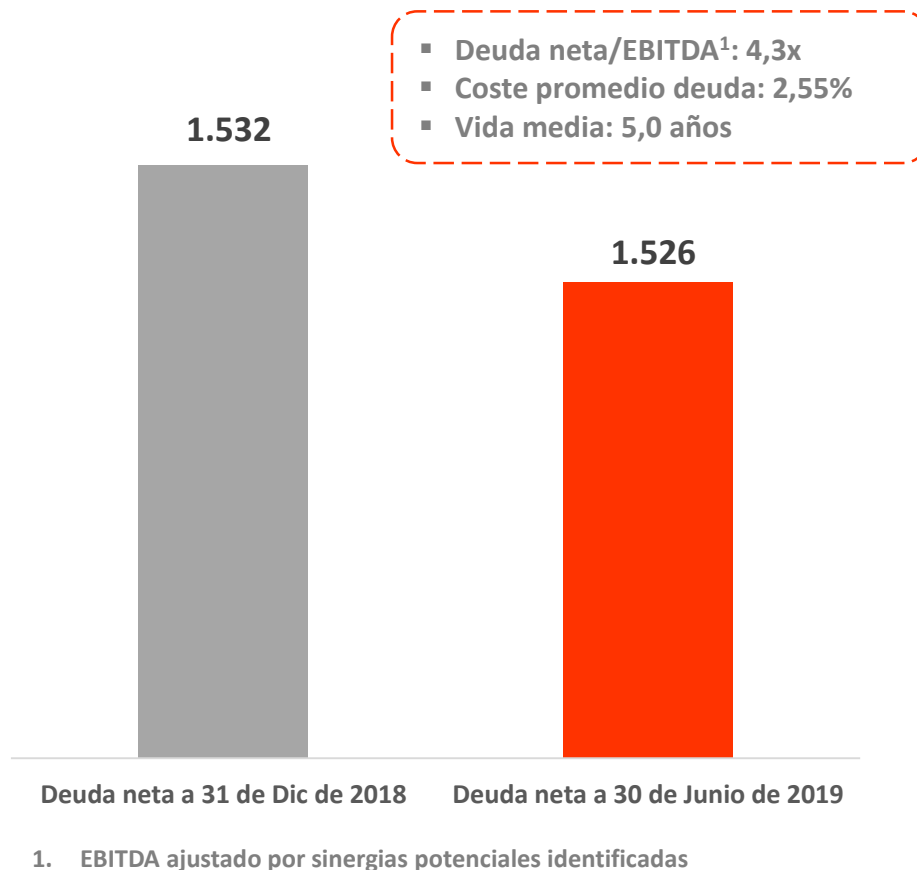
1. Capex SAC (inversión en adquisición de clientes) incluye costes comerciales y de equipamiento de cliente

# La generación de caja permite **reducir la deuda** en el semestre

## Uso de la caja 1S 19 (EURm)



## Deuda neta 1S 19 (EURm)



Los buenos resultados del trimestre suponen una base sólida para la implementación de la nueva hoja de ruta



**Aceleración del crecimiento de clientes** gracias al plan de expansión



**Mejora de la rentabilidad** por ingresos de mayor calidad y control de costes



**Reducción de deuda** gracias a una sólida generación de caja



**Nueva hoja de ruta implementada** con acciones clave ya tomadas



**Nueva estructura organizativa** implementada y operativa



**Nueva oferta comercial** ya lanzada y dando los primeros resultados



**Primeras mejoras operativas** identificadas y en proceso de implementación



# Q&A



**Grupo** Euskaltel

# Apéndice

Resultados consolidados y KPIs del Grupo Euskaltel en 2T 2019



# Grupo Euskaltel consolidado - KPIs (i/iii)

Mercado masivo		Anual		Trimestral					
Principales indicadores	Unidad	2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19
Hogares pasados_red propia (HFC & FTTH)	#	2.166.001	2.317.385	2.222.026	2.230.073	2.268.286	2.317.385	2.341.655	2.355.173
Acceso hogares_wholesale	#	-	39.938			38.476	39.938	569.092	598.061
Clientes mercado masivo <sup>1</sup>	#	778.959	770.143	777.141	778.132	772.298	770.143	767.863	771.855
Total servicios (RGUs) <sup>2</sup>	#	2.708.388	2.764.099	2.730.720	2.765.593	2.743.941	2.764.099	2.784.519	2.827.928
Telefonía Fija	#	638.109	620.857	633.208	633.432	622.942	620.857	618.245	621.213
Banda Ancha	#	570.884	576.720	573.125	577.657	573.613	576.720	580.329	586.978
TV de pago	#	420.622	446.664	427.457	437.595	436.517	446.664	454.992	464.848
Móvil Postpago	#	1.078.773	1.119.858	1.096.930	1.116.909	1.110.869	1.119.858	1.130.953	1.154.889
Servicios (RGUs) por cliente	#	3,5	3,6	3,51	3,55	3,55	3,59	3,63	3,66
ARPU Global clientes red fija (Trimestral)	€/mes	61,83	60,98	61,42	60,76	61,30	60,43	60,33	60,35

Pymes y Grandes Cuentas		Anual		Trimestral					
Principales Indicadores	Unit	2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19
Clientes	#	14.670	14.827	14.728	14.785	14.801	14.827	14.960	15.133

1. Clientes mercado masivo = clientes residenciales + clientes SOHO + clientes RACC solo móvil
2. Servicios mercado masivo = servicios residenciales + servicios SOHO + servicios RACC solo móvil



# Grupo Euskaltel consolidado – Resultados financieros (ii/iii)

Cuenta de pérdidas y ganancias		Anual		Trimestral					
		2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19
	Unidad								
<b>Ingresos totales</b>	€m	<b>707,0</b>	<b>691,6</b>	<b>176,6</b>	<b>172,7</b>	<b>171,9</b>	<b>170,5</b>	<b>171,7</b>	<b>171,1</b>
Variación anual	%	-1,1%	-2,2%	0,4%	-2,0%	-2,7%	-4,3%	-2,8%	-0,9%
Mercado masivo <sup>1</sup>	€m	571,0	550,0	138,4	137,7	137,8	136,0	135,1	136,9
Variación anual	%	0,3%	-3,7%	-3,0%	-3,6%	-4,0%	-4,2%	-2,4%	-0,6%
Empresa	€m	105,4	109,0	28,6	27,5	26,3	26,6	30,0	26,6
Variación anual	%	-8,8%	3,5%	9,5%	4,9%	2,8%	-3,0%	4,7%	-3,4%
Mayorista y otros	€m	30,7	32,6	9,6	7,5	7,8	7,9	6,6	7,6
Variación anual	%	0,6%	6,4%	33,8%	2,8%	3,7%	-10,5%	-31,2%	2,2%
<b>Margen bruto</b>	€m	<b>526,5</b>	<b>511,9</b>	<b>127,8</b>	<b>131,1</b>	<b>125,2</b>	<b>127,9</b>	<b>123,1</b>	<b>125,9</b>
% s/ ingresos totales	%	74,5%	74,0%	72,4%	75,9%	72,8%	75,0%	71,7%	73,6%
Costes comerciales y generales (SG&A)	€m	(185,5)	(175,5)	(43,6)	(46,6)	(41,1)	(44,3)	(42,0)	(41,5)
Marketing y SAC ( Costes adquisición de clientes)	€m	(22,0)	(23,8)	(5,3)	(6,5)	(5,8)	(6,1)	(6,6)	(6,6)
Atención al cliente	€m	(52,0)	(48,5)	(11,9)	(12,2)	(12,1)	(12,2)	(12,0)	(10,9)
Personal	€m	(48,2)	(45,5)	(11,3)	(11,2)	(11,3)	(11,7)	(11,1)	(11,1)
Red y sistemas	€m	(42,3)	(37,9)	(10,9)	(11,1)	(6,8)	(9,1)	(8,4)	(8,0)
Otros	€m	(21,0)	(19,8)	(4,2)	(5,5)	(5,0)	(5,1)	(3,9)	(4,9)
<b>EBITDA ajustado</b>	€m	<b>341,0</b>	<b>336,4</b>	<b>84,2</b>	<b>84,5</b>	<b>84,1</b>	<b>83,6</b>	<b>81,1</b>	<b>84,4</b>
% s/ ingresos totales	%	48,2%	48,6%	47,7%	49,0%	48,9%	49,0%	47,3%	49,4%
Variación anual	%	-1,3%	-1,3%	0,3%	-0,8%	0,0%	-4,6%	-3,7%	-0,1%
Amortizaciones y depreciaciones	€m	(203,2)	(194,8)	(48,8)	(50,6)	(48,2)	(47,2)	(50,2)	(51,0)
Gastos extraordinarios	€m	(27,2)	(11,8)	(2,9)	(3,6)	(1,4)	(3,8)	(2,9)	(7,6)
Gastos financieros netos	€m	(71,6)	(48,2)	(12,9)	(11,3)	(11,9)	(12,1)	(12,6)	(12,1)
<b>Beneficio neto antes de impuestos</b>	€m	<b>38,9</b>	<b>81,7</b>	<b>19,5</b>	<b>19,0</b>	<b>22,6</b>	<b>20,5</b>	<b>15,4</b>	<b>13,7</b>
Impuestos	€m	(9,4)	(18,9)	(4,9)	(4,8)	(4,9)	(4,3)	(3,4)	(2,8)
<b>BENEFICIO NETO</b>	€m	<b>29,5</b>	<b>62,8</b>	<b>14,6</b>	<b>14,2</b>	<b>17,7</b>	<b>16,3</b>	<b>11,9</b>	<b>11,0</b>

1. Ingresos mercado masivo = ingresos residenciales + ingresos SOHO + ingresos RACC solo móvil



# Grupo Euskaltel consolidado – Resultados financieros (iii/iii)

Flujo de caja		Anual		Trimestral					
	Unidad	2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19
<b>EBITDA</b>	€m	341,0	336,4	84,2	84,5	84,1	83,6	81,1	84,4
<b>Inversiones</b>	€m	(124,9)	(153,5)	(33,9)	(34,0)	(36,1)	(49,4)	(34,6)	(38,3)
% <i>s/ ingresos totales</i>	%	-17,7%	-22,2%	-19,2%	-19,7%	-21,0%	-29,0%	-20,2%	-22,4%
<b>Flujo de caja operativo</b>	€m	216,1	182,9	50,3	50,5	48,0	34,2	46,5	46,1
% <i>s/ ingresos totales</i>	%	30,6%	26,4%	28,5%	29,3%	27,9%	20,0%	27,1%	27,0%
Intereses		(52,1)	(40,0)	(8,3)	(11,8)	(10,6)	(9,3)	(12,3)	(9,3)
Capital circulante		(10,2)	11,9	(15,6)	2,1	0,0	25,5	(32,0)	15,2
Impuestos		(12,8)	(15,1)	5,7	(3,2)	(7,6)	(9,9)	(6,8)	(2,6)
Otros		(33,6)	(15,8)	(7,9)	(4,0)	(2,2)	(1,7)	(5,9)	(7,7)
<b>Flujo de caja libre</b>	€m	107,5	124,0	24,3	33,6	27,5	38,6	(10,5)	41,8
Dividendos	€m	(54,7)	(49,6)	(22,7)	-	(26,9)	-	(25,0)	-
<b>Variación Deuda Neta</b>	€m	52,8	74,4	1,6	33,6	0,6	38,6	(35,5)	41,8
<b>DEUDA NETA</b>	€m	1.606,5	1.532,1	1.604,9	1.571,3	1.570,7	1.532,1	1.567,5	1.525,8

Balance de situación		Anual		Trimestral					
	Unidad	2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19
<b>Activo No Corriente</b>	€m	2.768,3	2.721,0	2.748,7	2.737,1	2.725,1	2.721,0	2.779,1	2.765,1
Inmovilizado intangible	€m	1.343,9	1.335,7	1.345,8	1.338,6	1.337,5	1.335,7	1.332,7	1.329,5
Inmovilizado material	€m	1.286,3	1.252,4	1.268,8	1.259,4	1.248,7	1.252,4	1.312,2	1.302,7
Activos financieros	€m	7,5	7,8	7,6	8,5	8,3	7,8	9,1	9,0
Activos por impuesto diferido	€m	130,6	125,1	126,5	130,6	130,7	125,1	125,1	123,8
<b>Activo Corriente</b>	€m	136,2	177,7	141,1	145,3	164,4	177,7	144,1	149,5
Existencias	€m	4,1	6,0	4,5	4,3	4,0	6,0	5,7	6,4
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€m	73,4	64,3	76,6	70,2	65,6	64,3	66,6	62,5
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€m	58,7	107,4	60,0	70,9	94,8	107,4	71,8	80,6
<b>TOTAL ACTIVO</b>	€m	2.904,6	2.898,7	2.889,8	2.882,4	2.889,5	2.898,7	2.923,3	2.914,6
Total Patrimonio Neto	€m	963,6	974,9	978,7	966,3	983,5	974,9	987,3	967,9
<b>Pasivo No Corriente</b>	€m	1.694,4	1.562,2	1.695,0	1.592,4	1.675,3	1.562,2	1.619,7	1.554,7
Deudas a largo plazo	€m	1.583,4	1.447,3	1.579,8	1.482,9	1.565,1	1.447,3	1.444,9	1.388,5
Provisiones	€m	-	-	1,3	-	-	-	-	-
Otros pasivos no corrientes	€m	111,1	114,9	114,0	109,5	110,2	114,9	174,8	166,2
<b>Pasivo Corriente</b>	€m	246,5	361,6	216,1	323,7	230,7	361,6	316,3	392,0
Deudas a corto plazo	€m	50,1	154,1	67,5	126,8	68,9	154,1	154,4	185,5
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	€m	196,5	207,5	148,6	196,9	161,8	207,5	161,9	206,5
Total Pasivo	€m	1.940,9	1.923,8	1.911,1	1.916,1	1.906,0	1.923,8	1.936,0	1.946,7
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	€m	2.904,6	2.898,7	2.889,8	2.882,4	2.889,5	2.898,7	2.923,3	2.914,6

