











Resultados 1T16

28 abril 2016



Datos destacables en 1T16¹

- 1 Punto de inflexión en clientes de residencial (+1.5k vs. 4Q15), tanto en clientes fijos como de móvil, centrados en productos de alto valor (80% de las nuevas captaciones son paquetes de 3P&4P) 
- 2 Fuerte crecimiento en número de servicios +153k (+9.1% anual) especialmente en TV (+30k nuevos clientes de TV en el año) 
- 3 La penetración de móvil alcanza 73.7% (+115k nuevas líneas en el año) reduciendo el *churn* hasta el 13.5% 
- 4 Crecimiento del *ARPU* hasta 57.6€ (+2.4€ en el año y +1.6€ vs. 4Q15) 
- 5 Gestión eficiente de costes incrementando el margen bruto hasta 75.9% (+300pbs anuales en términos comparables) 
- 6 Fuerte mejora del EBITDA (+9.3% anual) e incremento del margen hasta el 48.6% 
- 7 Crecimiento del ratio de conversión de caja operativa a c.69% (vs. 51% in 4Q15) 
- 8 Implementación de las sinergias según el plan; Efecto económico pendiente de reflejarse en los resultados financieros futuros 

Nota:

1. Las comparativas con periodos previos son considerando perímetros comparables

- ❧ El 27 de noviembre de 2015, Euskaltel adquirió el 100% de las acciones en R Cable y Telecomunicaciones Galicia, S.A.
- ❧ Como consecuencia de la integración de ambos negocios, se creó un nuevo grupo de consolidación contable. En este sentido, la información consolidada presentada en este documento sigue los principios contables aplicados por Euskaltel. Como resultado:
 - ❧ La información financiera de 1T15 incluida en esta presentación refleja solamente la información financiera de Euskaltel individual para ese periodo
 - ❧ La información financiera de 4Q15 incluida en esta presentación refleja la consolidación de la información financiera de Euskaltel para ese periodo y la información de R Cable entre el 27 de noviembre de 2015 y el 31 de diciembre de 2015
 - ❧ La información financiera de 1T16 incluida refleja la consolidación de Euskaltel y R Cable para el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2016 y el 31 de marzo de 2016
 - ❧ Cuando proceda por motivos de comparabilidad, los datos *pro forma* no auditados de 1T15 de R Cable han sido incluidos a lo datos de Euskaltel de ese mismo periodo

Información financiera clave para 1T16 y 1T15

<u>€m</u>	<u>1Q16</u> ¹	<u>1Q15</u> ²	<u>1Q16 vs. 1Q15</u>	
			<u>€m</u>	<u>%</u>
Total Revenue	142.2	79.6	62.6	78.7%
Residential	91.4	49.0	42.4	86.4%
Business	42.5	22.8	19.7	86.4%
Wholesale & Other	8.4	7.8	0.6	8.3%
EBITDA	69.1	37.7	31.4	83.3%
<i>Ebitda Margin (%)</i>	<i>48.6%</i>	<i>47.4%</i>	<i>1.2 pp</i>	
OpFCF	47.5	28.6	18.9	65.9%
<i>Conversion rate (%)</i>	<i>68.7%</i>	<i>75.9%</i>	<i>-7.2 pp</i>	
Net income	14.6	1.2	13.3	1074.9%
Net Financial Debt	1,353.0	221.9	1,131.1	

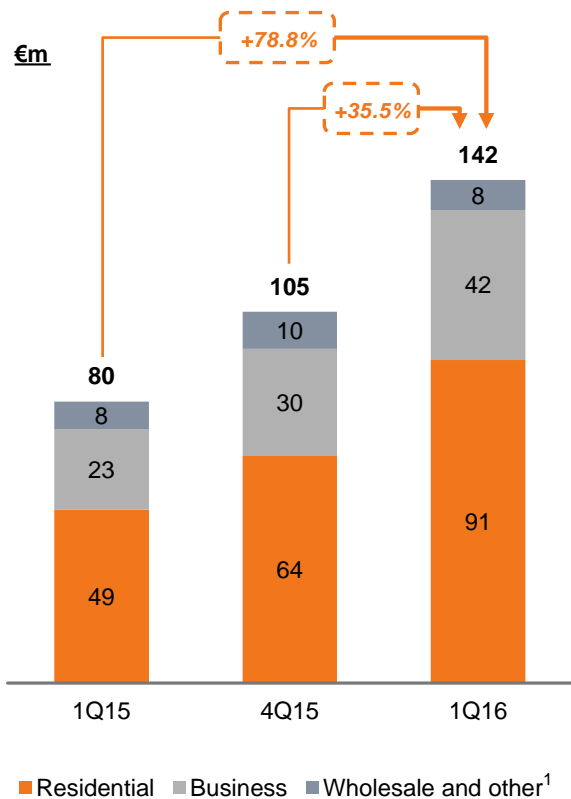
Notas:

1. Euskaltel y R Cable
2. Euskaltel individual

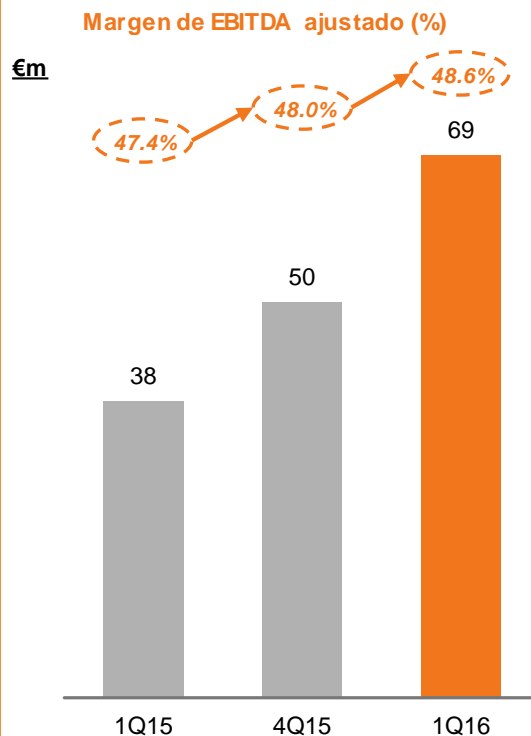
Principales magnitudes financieras reportadas en 1T16

Contribución significativa de R Cable

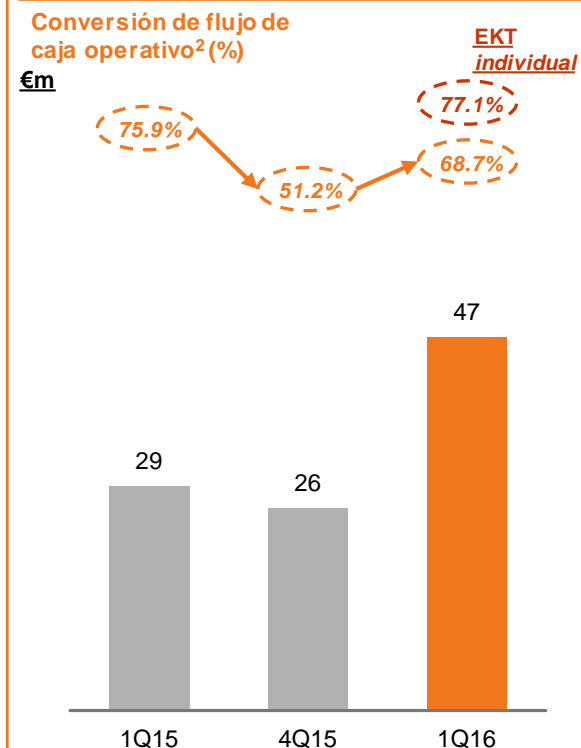
Ingresos



EBITDA y margen de EBITDA ajustado



Flujo de caja operativo y ratio de conversión

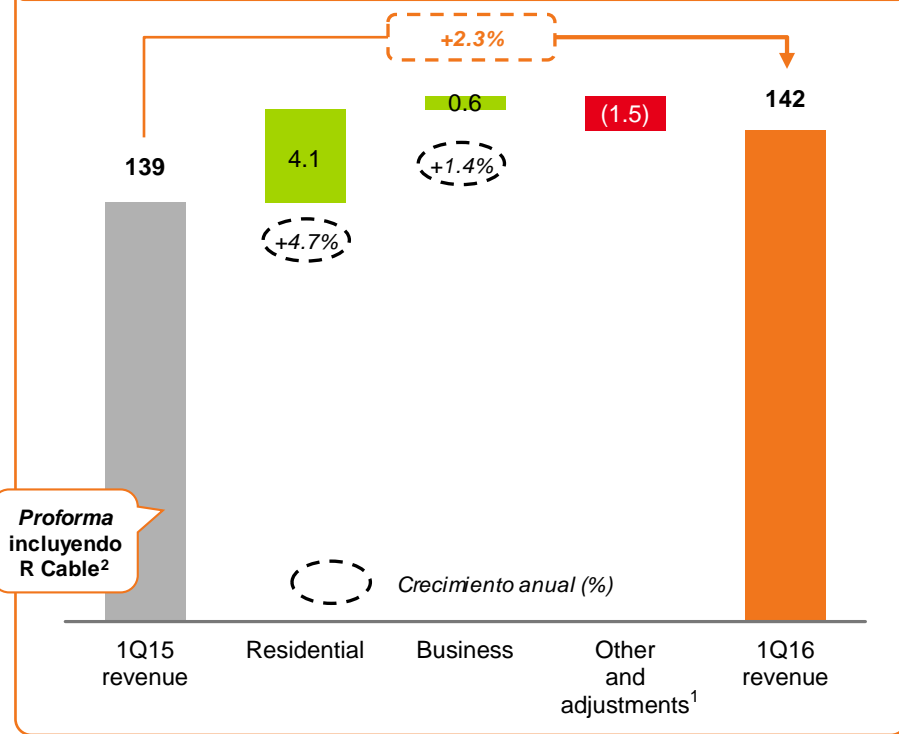


Notas:

1. Incluye RACC, servicios a Telecable, otros ingresos corporativos y TREI
2. Ratio de conversión de flujo de caja operativo definido como (EBITDA-capex)/EBITDA

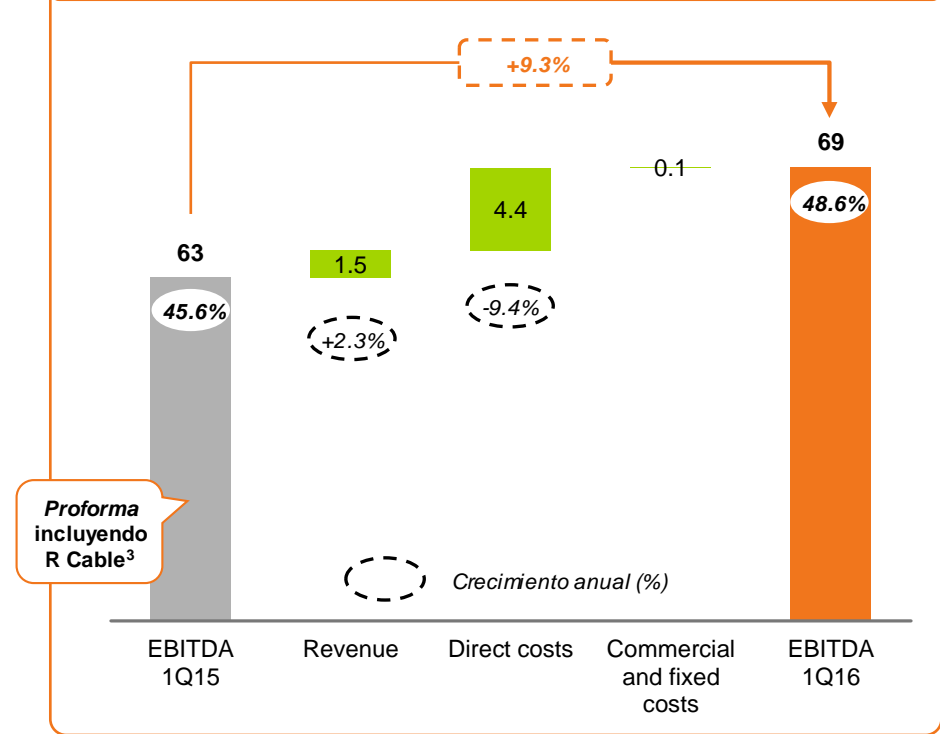
Principales elementos de evolución de ingresos y EBITDA

Evolución de ingresos (vs. Q1-2015) (€m)



- 🔥 Crecimiento de ingresos impulsado principalmente por el segmento residencial (+4.7% en el año)
- 🔥 Contribución positiva del segmento de Negocio (+1.4% en el año)

Evolución de EBITDA (vs. Q1-2015) (€m)



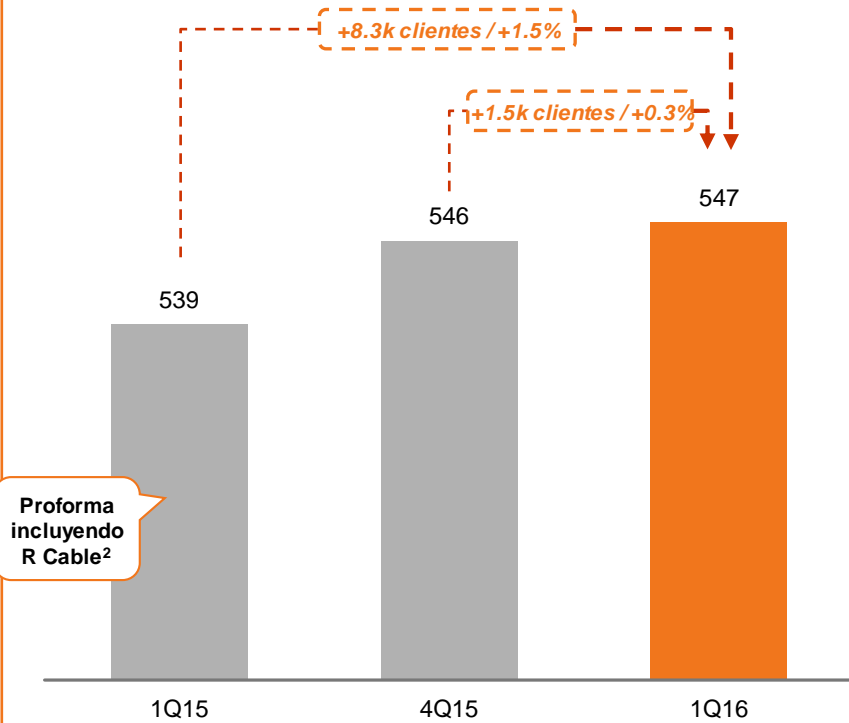
- 🔥 Crecimiento de ingresos de 2.3% contribuyendo €1.5m al EBITDA
- 🔥 Reducción de los costes directos en 9.4% contribuyendo €4.4m al EBITDA

Notas:

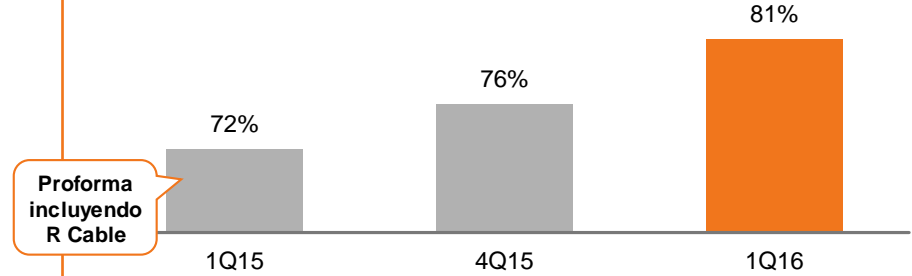
1. Hace referencia principalmente a actividades de margen neutro
2. Incluye €58.9m de ingresos de R Cable en 1T15
3. Incluye €25.5m de EBITDA de R Cable en 1T15

Crecimiento en clientes de residencial a través de productos de alto valor añadido

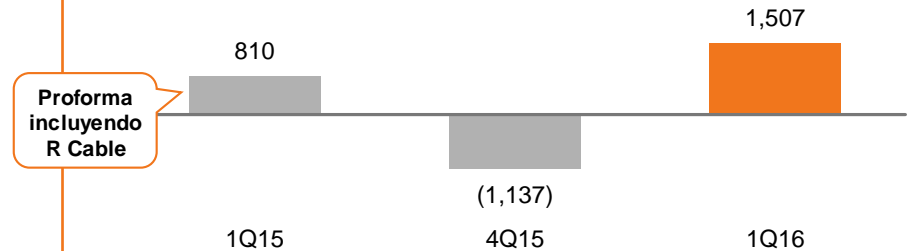
Evolución de clientes de residencial¹ ('000)



3P y 4P como % de nuevos clientes



Altas netas de clientes (# clientes)



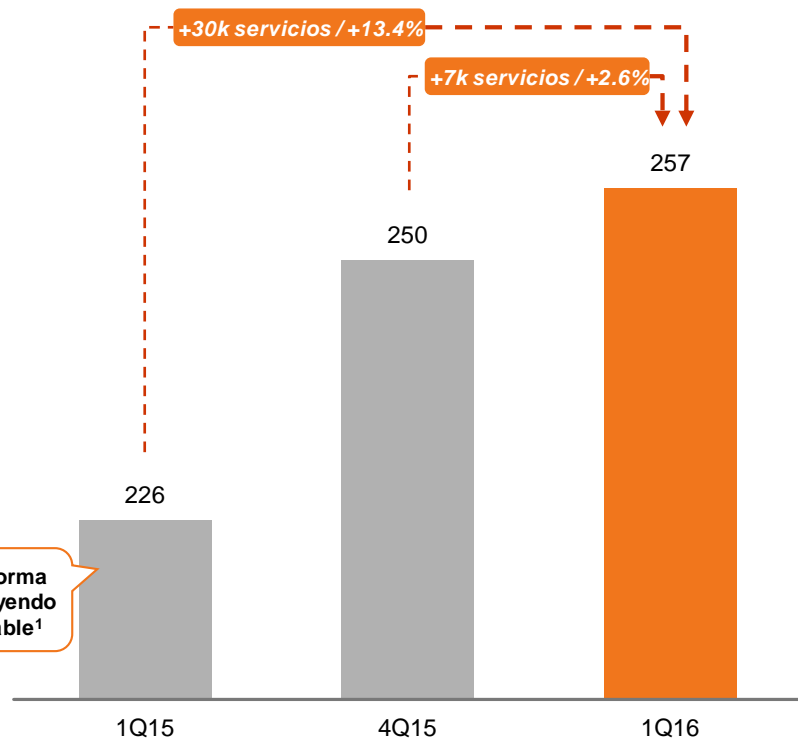
- 🔊 Crecimiento consistente de clientes (+16k nuevos clientes en 1T16, +24% crecimiento LfL)
- 🔊 Foco en productos de alto valor añadido para nuestros clientes (81% de los nuevos clientes entran con paquetes de 3P / 4P, de los cuales el 60% contrata servicios de TV)
- 🔊 Recuperación del crecimiento en altas netas de clientes vs. 4Q15 (+1.5k clientes) tanto en fijo (+0.2k) como en sólo móvil (+1.3k)

Notas:

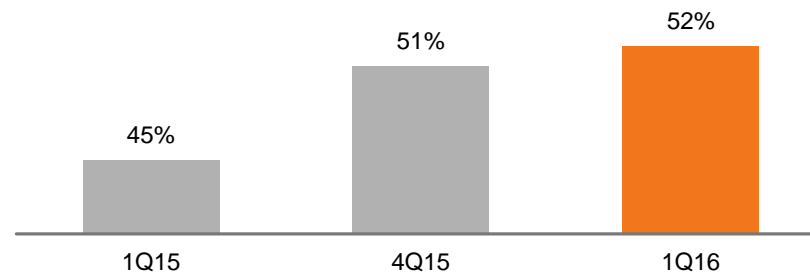
1. Incluye clientes de sólo móvil
2. Incluye c.243k clientes de residencial de R Cable a 1T15

Oferta atractiva de TV con una excelente aceptación por parte de los clientes

Evolución de # de servicios de residencial ('000)



Clientes de TV como % del total de clientes



Funcionalidades y contenidos recientemente lanzados



- Excelente aceptación de nuestra oferta de TV con un crecimiento del 13.4% en número de servicios vs. el año anterior (el 52% de nuestros clientes contrata servicios de TV)
- En 1T16, se ha acelerado la captación con un 60% de los nuevos clientes contratando servicios de TV
- La inversión futura en contenidos se hará de manera disciplinada, centrada en ofrecer valor al cliente y sujeta a las condiciones de mercado existentes en cada momento

Nota:

1. Incluye c.102k servicios de residencial de TV de R Cable a 1T15

Penetración consistente en móvil y en paquetes contribuyendo al crecimiento del ARPU

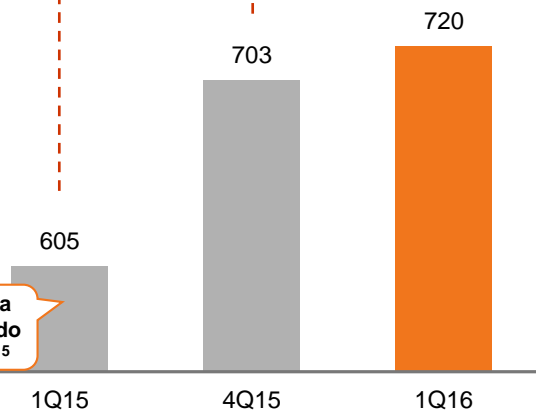
Servicios de móvil de residencial ('000)

Penetración de móvil de residencial¹ (%)



+115k serv.
+19.0%

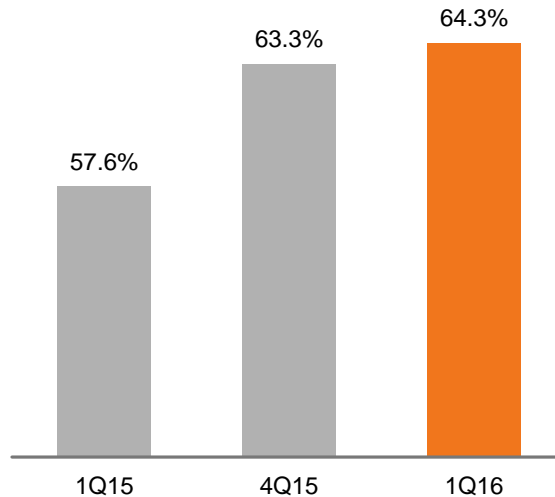
+18k serv.
+2.5%



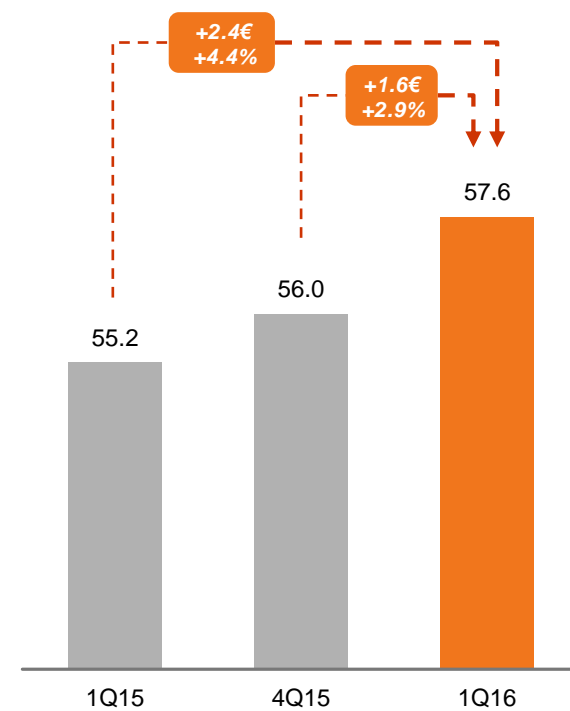
Proforma
incluyendo
R Cable⁵

Penetración creciente en 3P/4P (como % del total de clientes)

Servicios de residencial / cliente² (x)



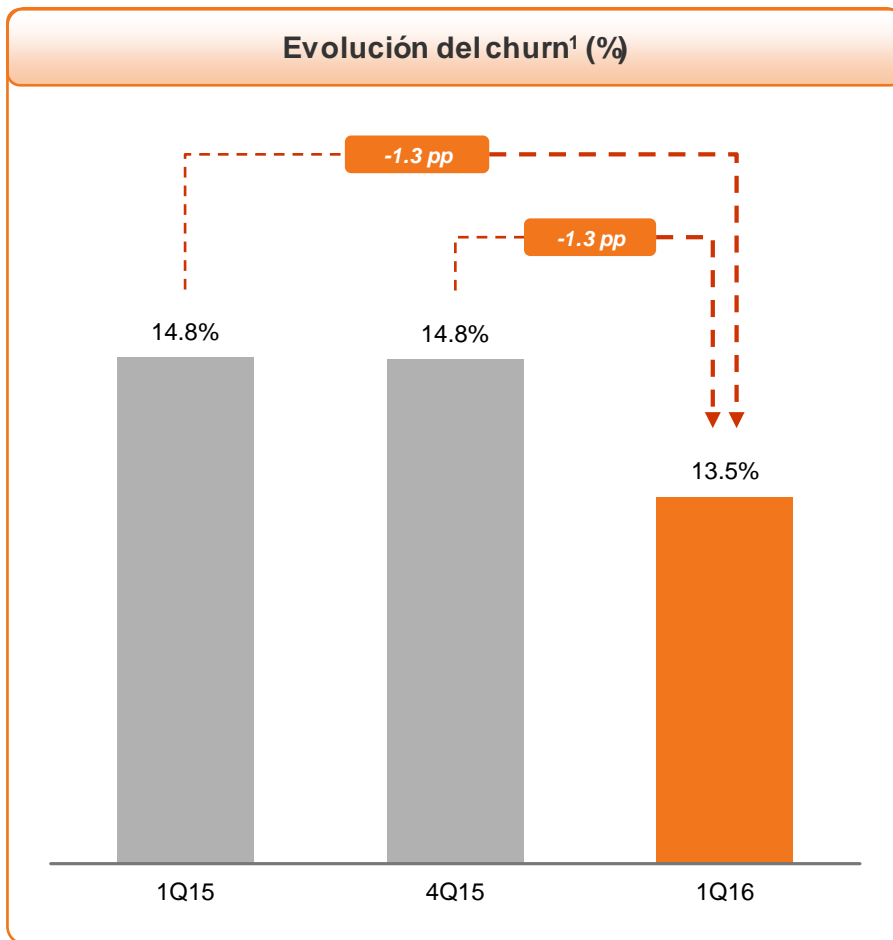
Crecimiento consistente de ARPU³ (€/mes)



- 👉 Estrategia exitosa en movilidad con +115k nuevas líneas de móvil (+19% anual)
- 👉 20%⁴ del tráfico en movilidad a través de nuestra red wifi en la calle
- 👉 Crecimiento sostenido en servicios por cliente basado en la penetración de 3P/4P (64.3%), contribuyendo al crecimiento del ARPU (+2.4€ en el año)

Notas:

1. Clientes de residencial con móvil (excluyendo solo móvil) como % del total de clientes de fijo
2. Total servicios (incluyendo solo móvil) / total clientes (incluyendo solo móvil)
3. ARPU global basado en clientes de servicios fijos
4. Dato a Feb-16
5. Incluye c.309k líneas móviles de residencial de R Cable a 1T15



Note:

1. Churn based on fixed clients

1

Una estrategia centrada en una oferta de alto valor añadido adaptada a cada segmento de clientes que contribuye a incrementar la penetración de 3P/4P y a disminuir nuestro ratio de churn

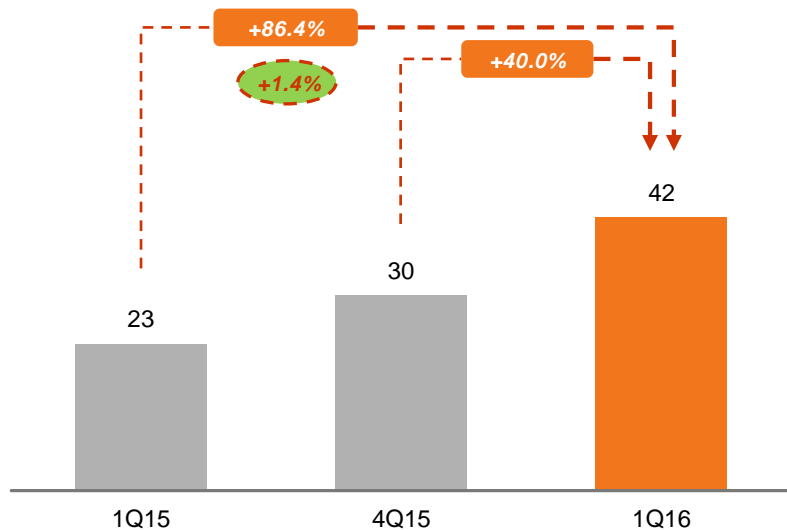
2

La movilidad como elemento clave para incrementar la satisfacción del cliente y las tasas de retención

- Incremento en las líneas de móvil por cliente
- Alta aceptación de nuestros servicios de wifi en la calle

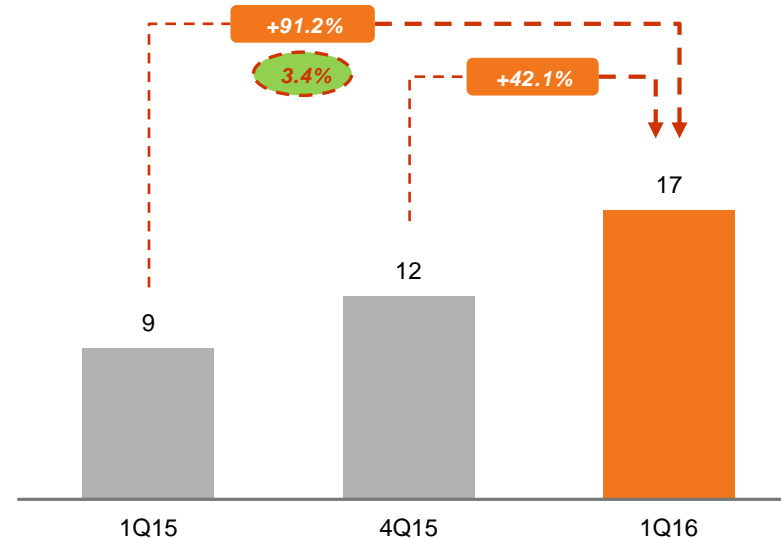
Evolución de ingresos en empresas¹

Ingresos en Empresas (€m)



Evolución de ingresos en SoHo

Ingresos en SoHo (€m)



Información financiera pro forma asumiendo consolidación de R Cable en 1T 2015

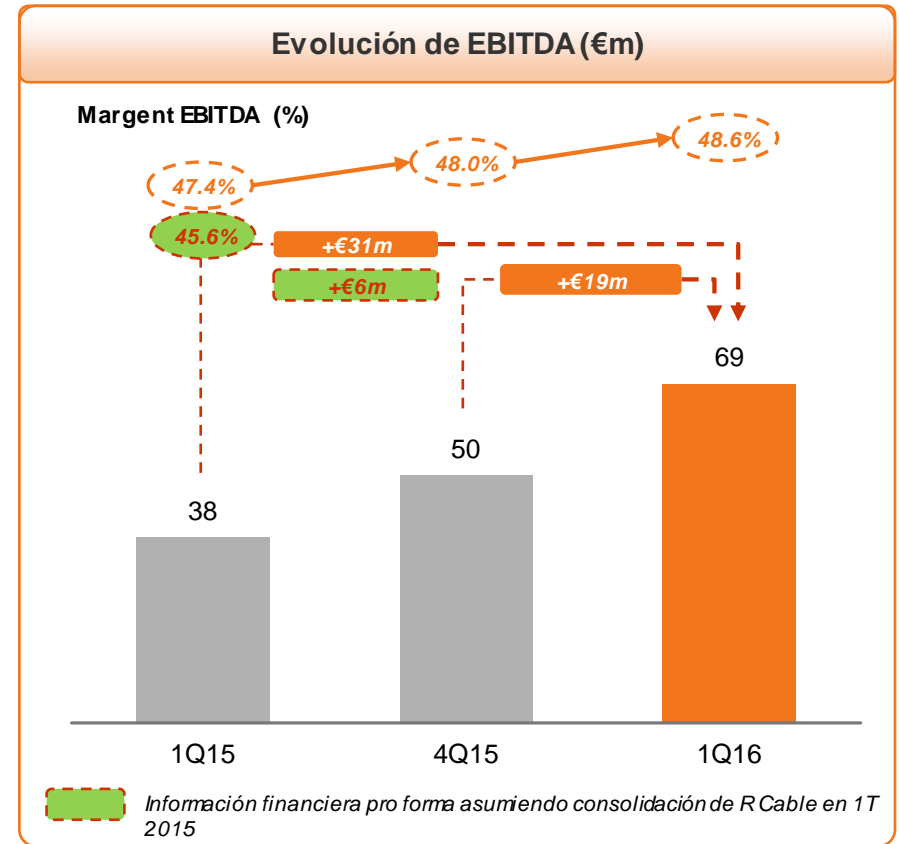
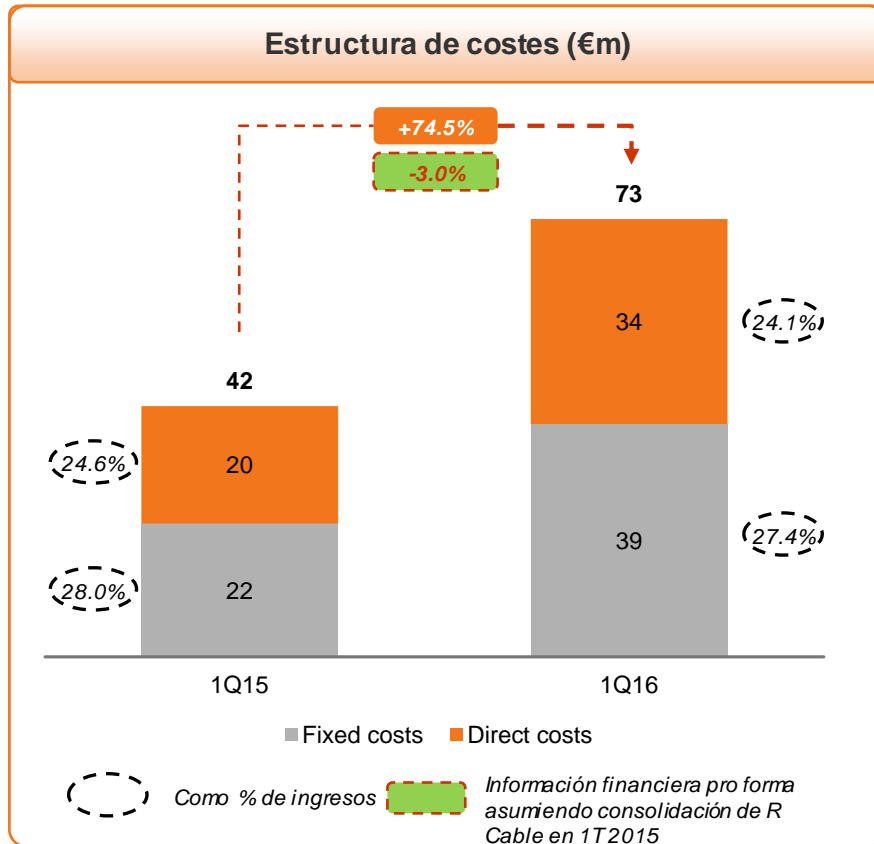
- 🔥 Crecimiento en ingresos en el sector empresas (+1.4% LfL)
- 🔥 Estrategia centrada en proximidad al cliente y penetración de servicios de valor añadido (*cloud, hosting, seguridad*)

- 🔥 Crecimiento neto de suscriptores de 59 en el año (LfL)
- 🔥 Global ARPU de €65 y crecimiento de 4.1% LfL, gracias a la estrategia de paquetización y movilidad similar a residencial

Nota:

1. Incluye SOHO, Pymes y Grandes Cuentas

Eficiente gestión de costes y crecimiento de EBITDA con expansión de márgenes

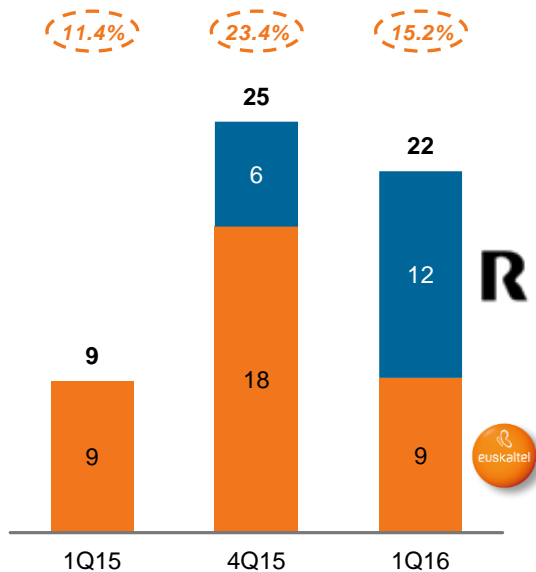


- 🔔 Reducción en costes directos (-9.4% LfL) a pesar del elevado crecimiento en líneas de móvil (19% en el año)
 - 🔔 La reducción ha sido obtenida principalmente por ahorros en costes de interconexión, optimización en la compra de terminales y la decisión de no adquirir contenidos de fútbol
- 🔔 Fuerte crecimiento en EBITDA (+9.3% LfL) y expansión de márgenes (300 bps LfL y +120 bps vs Euskaltel el año pasado)

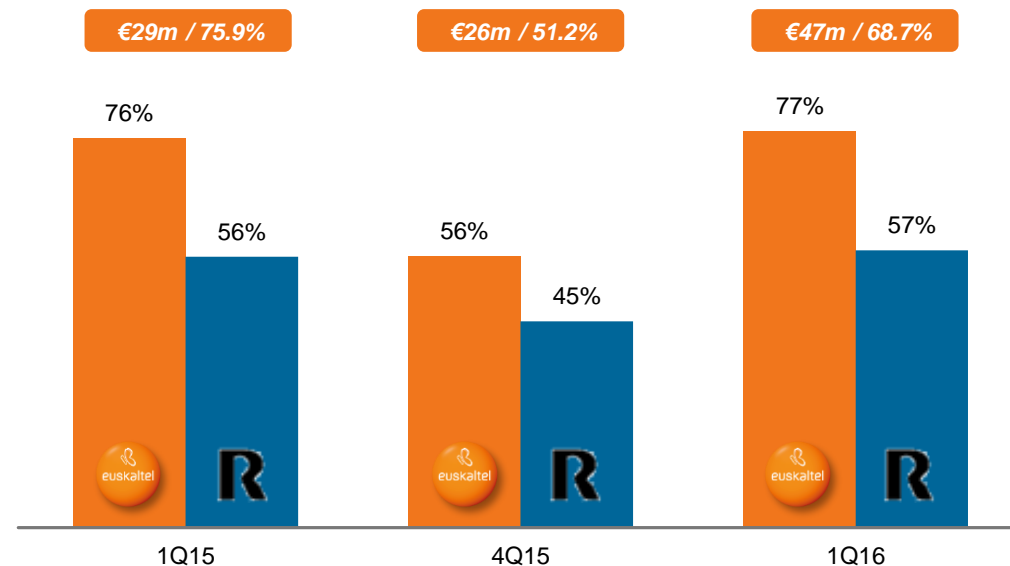
Evolución del Capex y del Cash flow operativo¹

Capex consolidado (€m)

Capex como % de ingresos (%)



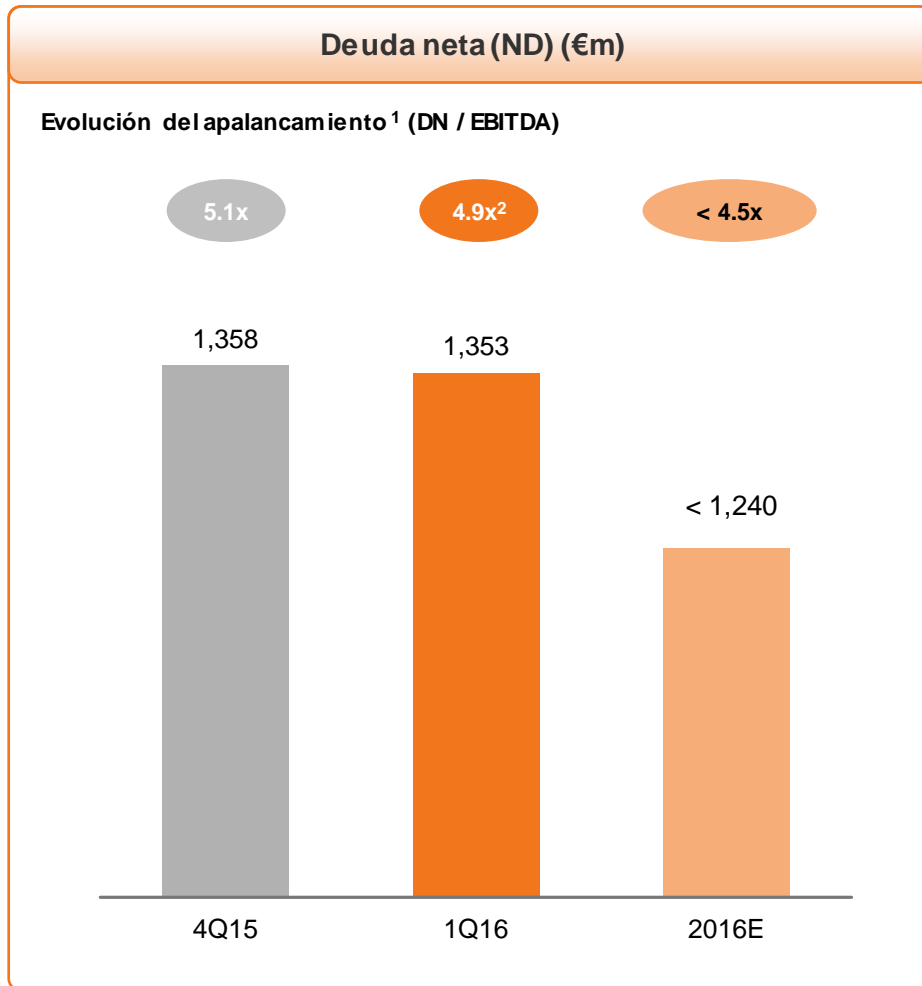
Cash flow operativo Consolidado (€m) y Conversión en Caja² (%)



- Capex de R-Cable convergiendo a los niveles de Euskaltel individual
- Mejora de los ratios de conversión en caja tanto en Euskaltel (+21%) como en R Cable (+12%)

Note:

- Cash flow operativo definido como EBITDA – capex
- Conversión en caja: (EBITDA – capex) / EBITDA



Notes:

1. Apalancamiento excluyendo sinergias
2. Apalancamiento sobre el EBITDA anualizado (4x 1T16 EBITDA de €69m)

1

Generación de *cash flow* operativo de €47m (69% de conversión)

2

Consumo de capital circulante de c.€16m en línea con lo esperado derivado de la estacionalidad del negocio y que espera ser revertido en los próximos meses

3

Pagos extraordinarios de c.€14m relativos a la adquisición de R Cable

4

Pago de gastos financieros netos de c.12m

5

La retribución al accionista se espera iniciar en 2017 en base a los resultados del ejercicio 2016



Appendix I - Euskaltel 1Q16 consolidated results and KPIs

Euskaltel consolidated - KPIs (i/ii)

Residential									
KPIs	Unit	2013	2014	2015	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	1Q16
Homes passed	#	866,716	869,900	1,642,573	872,053	873,254	876,937	1,642,573	1,700,847
Household coverage	%	84%	85%	62%	85%	85%	85%	62%	62%
Residential subs	#	298,495	296,023	545,502	295,360	300,751	298,419	545,502	547,009
o/w fixed services	#	284,105	279,212	471,664	278,051	282,890	279,353	471,664	471,837
as % of homes passed	%	32.8%	32.1%	28.7%	31.9%	32.4%	31.9%	28.7%	28.7%
o/w mobile only subs	#	14,390	16,811	73,838	17,309	17,861	19,066	73,838	75,172
o/w 1P (%)	%	23.1%	17.8%	21.9%	17.6%	17.3%	17.5%	21.9%	21.7%
o/w 2P (%)	%	35.8%	26.9%	14.8%	24.8%	21.5%	19.3%	14.8%	14.0%
o/w 3P (%)	%	31.8%	35.0%	29.6%	35.5%	36.6%	36.6%	29.6%	29.0%
o/w 4P (%)	%	9.4%	20.3%	33.7%	22.1%	24.6%	26.5%	33.7%	35.3%
Total RGUs	#	769,036	896,077	1,809,720	918,120	968,023	982,290	1,809,720	1,836,291
RGUs / sub	#	2.6	3.0	3.3	3.1	3.2	3.3	3.3	3.4
Residential churn fixed customers	%	14.8%	14.8%	14.8%	14.8%	12.2%	13.9%	14.8%	13.5%
Global ARPU fixed customers	€/month	53.3	53.8	56.0	55.2	55.5	55.8	56.0	57.6
Fixed Voice RGUs	#	284,311	279,691	467,181	278,516	283,341	279,792	467,181	467,280
as% fixed customers	%	100.1	100.2	99.0%	100.2%	100.2%	100.2%	99.0%	99.0%
BB RGUs	#	215,520	217,726	389,456	218,391	224,361	222,288	389,456	391,733
as% fixed customers	%	75.9%	78.0%	82.6%	78.5%	79.3%	79.6%	82.6%	83.0%
TV RGUs	#	56,992	124,754	250,191	124,729	127,660	127,802	250,191	256,783
as% fixed customers	%	20.1%	44.7%	53.0%	44.9%	45.1%	45.7%	53.0%	54.4%
Postpaid lines	#	212,213	273,906	702,892	296,484	332,661	352,408	702,892	720,495
Postpaid customers	#	126,016	153,939	412,247	165,411	185,203	194,926	412,247	422,737
as% fixed customers (only mobile excluded)	%	39.3%	49.1%	71.7%	53.3%	59.2%	63.0%	71.7%	73.7%
Mobile lines / customer	#	1.7	1.8	1.7	1.8	1.8	1.8	1.7	1.7
SOHO									
KPIs	Unidad	2013	2014	2015	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	1Q16
Subs	#	46,317	47,038	88,163	47,136	47,932	47,775	88,163	88,301
o/w 1P (%)	%	35.0%	32.7%	28.5%	32.1%	30.3%	29.7%	28.5%	31.7%
o/w 2P (%)	%	29.9%	26.1%	27.0%	23.9%	21.9%	20.4%	27.0%	18.4%
o/w 3P (%)	%	30.0%	31.1%	33.9%	32.9%	35.2%	36.9%	33.9%	38.1%
o/w 4P (%)	%	5.1%	10.2%	10.6%	11.1%	12.6%	13.0%	10.6%	11.8%
Total RGUs	#	133,079	143,472	278,314	147,585	155,881	158,589	278,314	285,111
RGUs / sub	#	2.9	3.1	3.2	3.1	3.3	3.3	3.2	3.2
Global ARPU Fixed customers	€/month	68.2	65.0	65.3	64.4	65.1	65.4	65.3	64.9
SMEs and Large Accounts									
KPIs	Unit	2013	2014	2015	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	1Q16
Customers	#	5,251	5,094	11,518	5,041	5,072	5,053	11,518	11,486

Selected financial information									
	Unit	2013	2014	2015	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	1Q16
Total revenue	€m	334.9	321.2	349.4	79.6	82.1	82.7	105.0	142.2
Y-o-y change	%	-2.3%	-4.1%	8.8%				1.4%	78.7%
o/w residential	€m	195.4	196.2	215.7	49.0	50.8	51.7	64.2	91.4
Y-o-y change	%	-2.9%	0.4%	10.2%				2.6%	86.4%
o/w Business	€m	101.2	93.4	99.3	22.8	23.4	22.8	30.3	42.5
Y-o-y change	%	-1.6%	-7.7%	6.3%				0.9%	86.4%
o/w Wholesale and Other	€m	29.7	24.7	25.4	5.6	5.6	6.2	8.1	8.4
Y-o-y change	%	2.8%	-1.7%	0.8%				-11.6%	51.3%
o/w Other Profit Neutral Revenues	€m	8.6	6.9	8.9	2.2	2.3	2.0	2.4	0.0
Y-o-y change	%	-12.3%	-20.1%	29.5%				36.3%	-100.0%
Adjusted EBITDA	€m	155.1	155.9	167.0	37.7	38.3	40.6	50.4	69.1
Y-o-y change	%	15.2%	0.5%						83.3%
Margin	%	46.3%	48.5%	47.8%	47.4%	46.7%	49.2%	48.0%	48.6%
Capital expenditures	€m	(41.5)	(42.2)	(53.1)	(9.1)	(9.2)	(10.3)	(24.6)	(21.6)
Y-o-y change	%	-65.2%	1.7%						137.8%
% total revenues	%	-12.4%	-13.1%	-15.2%	-11.4%	-11.2%	-12.4%	-23.4%	-15.2%
Operating Free Cash Flow	€m	113.6	113.7	113.9	28.6	29.1	30.4	25.8	47.5
Y-o-y change	%	632.9%	0.1%						65.9%
% EBITDA	%	73.2%	72.9%	32.6%	36.0%	35.5%	36.7%	24.6%	33.4%

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, 2015 as well as from Euskaltel's unconsolidated audited financial statements for the twelve-month period ended December 31, 2015, 31 December, 2014, 31 December 2013 and 31 December 2012, and from R Cable's individual audited financial statements for the twelve-month period ended December 31, 2015. 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 and 2015 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.