



Resultados Grupo Euskaltel 2T 2020

23 Julio 2020



Hola, somos Virgin telco, ya estamos aquí.

¿Eres Virgin?
virgintelco.es



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. y R Cable y Telecable Telecomunicaciones 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) como en la página web de la CNMV (www.cnmv.es), así como otros factores de riesgo actualmente desconocidos o no previsibles, 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.



Euskaltel **Group**



| El exitoso lanzamiento de Virgin telco **acelera el crecimiento de clientes hasta niveles récord**

KPIs operativos
(2T 20 vs 1T 20)

+11,3k

Altas netas de clientes de fijo mercado masivo¹

+6,5k

Altas netas de clientes de fijo de Virgin telco

19m

Hogares accesibles

Los 6,5k nuevos clientes de Virgin telco se **añaden al excelente crecimiento de negocio tradicional**

La cobertura nacional aumenta para impulsar el éxito de Virgin telco

Financieros

+0,3%

Ingresos
(Crecimiento a/a)

+3,7%

EBITDA
(Crecimiento a/a)

+8,8%

EBITDA ex Virgin
(Crecimiento a/a)

+10,4%

Cash Flow operativo (OpCF)
(Crecimiento a/a)

Ingresos **sólo ligeramente impactados por el COVID-19** en el trimestre

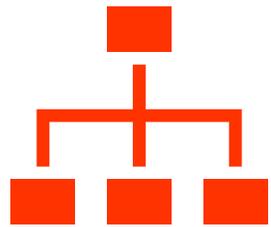
Las iniciativas de eficiencia compensan los costes del lanzamiento de Virgin para continuar generando **un fuerte crecimiento de caja**

1. Clientes mercado masivo = clientes fijos residencial + clientes fijos SOHO (exc. Clientes sólo móvil)

| La hoja de ruta estratégica ha sido implementada exitosamente por encima de lo previsto en 12 meses



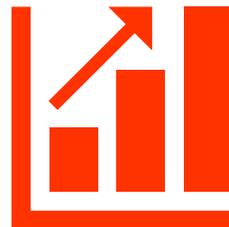
ACCOMPLISHED



Un negocio, cuatro marcas

Nueva organización implementada en un mes

ACCOMPLISHED



€92m

EBITDA del negocio tradicional, por encima de las expectativas

ACCOMPLISHED



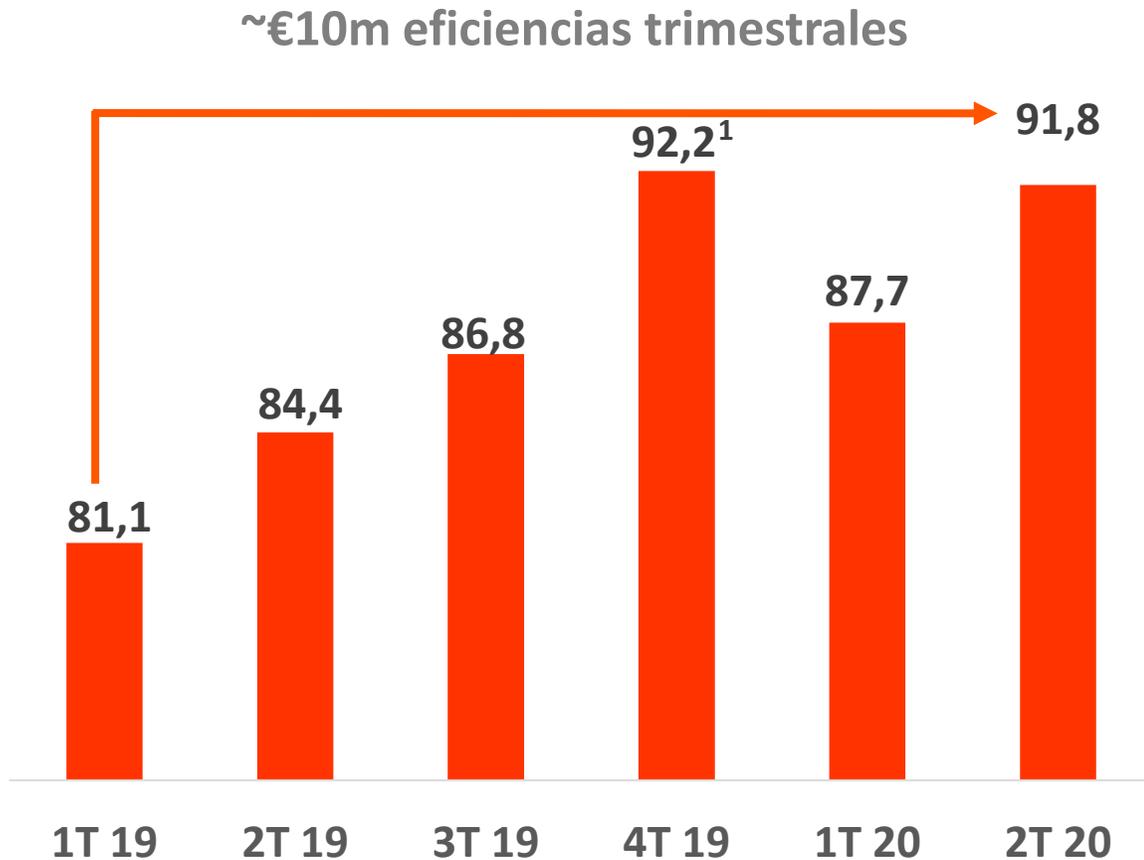
6,5k

Clientes de fijo de Virgin telco en su primer mes desde el lanzamiento

La implementación exitosa de la hoja de ruta estratégica impulsan **un crecimiento y una rentabilidad récord**

Las eficiencias en el negocio tradicional impulsan **una rentabilidad récord**

EBITDA negocio tradicional – ex Virgin (€m)



1. EBITDA 4T 19 incluye 6,9 millones de euros de impactos positivos principalmente por la renovación del acuerdo mayorista de Orange

Implementación de **~€40m de eficiencias recurrentes anuales:**

- ✓ Implementación de una **organización** única, eficiente y racionalizada
- ✓ **Estructura de ventas** centrada en la rentabilidad ya implantada
- ✓ Implementación de un **servicio de atención al cliente** orientado a resultados
- ✓ Cancelación de **derechos del fútbol** no rentables

Planes ya en curso para obtener **eficiencias adicionales en los próximos trimestres**

| Iniciativas a más largo plazo resultarán en **eficiencias adicionales** en los próximos trimestres

Mientras las iniciativas a corto plazo han arrojado resultados mejores de lo esperado, las iniciativas a largo plazo ya en marcha **aseguran la obtención de sinergias a futuro:**

- ✓ **Impulso adicional a los canales no presenciales** para optimizar los costes de venta e incrementar las altas brutas
- ✓ **Digitalización y mejora de los procesos de cliente** para reducir el coste en origen y mejorar la calidad
- ✓ **Gestión optimizada de la red** para mejorar los márgenes de cliente
- ✓ **Integración de proveedores de red y operaciones** que impulsan las sinergias en costes
- ✓ La implantación de la **autoinstalación** reduce los costes de provisión
- ✓ Una mayor **integración de los sistemas** en las tres regiones reducirá los costes mientras mejorará la calidad y reducirá la complejidad

Las iniciativas a largo plazo más las mejoras en el negocio aseguran **la continua obtención de eficiencias**

| El lanzamiento de Virgin telco muestra **excelentes tendencias** en sus primeras semanas

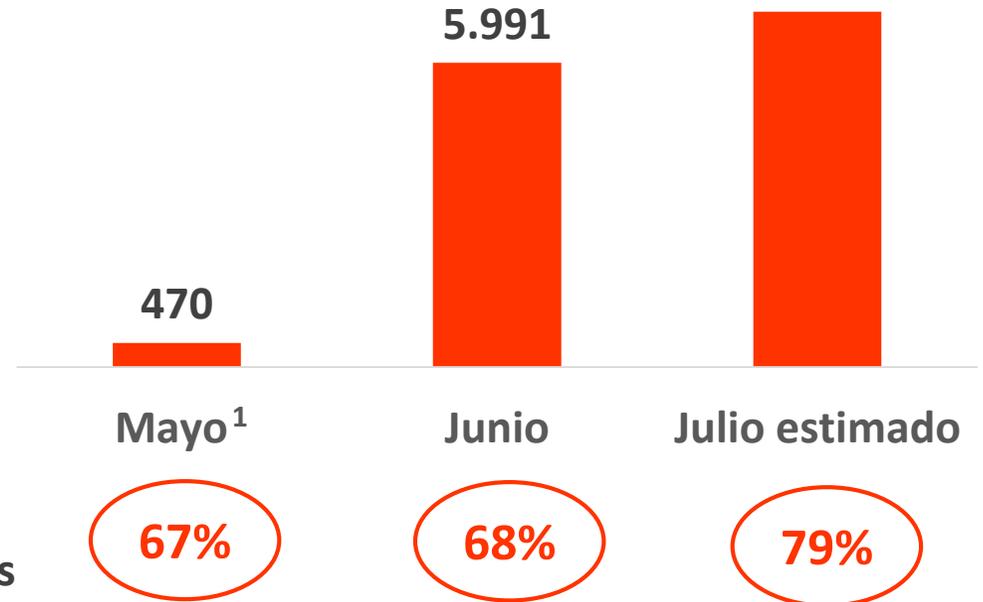


**Fibra,
móvil y tele.
Como te dé
la gana.**

% total de cobertura objetivo implementada a principios del mes

Las altas netas de Julio superan a las de Junio a pesar de la estacionalidad

Virgin telco – altas netas de clientes fijos (000s)

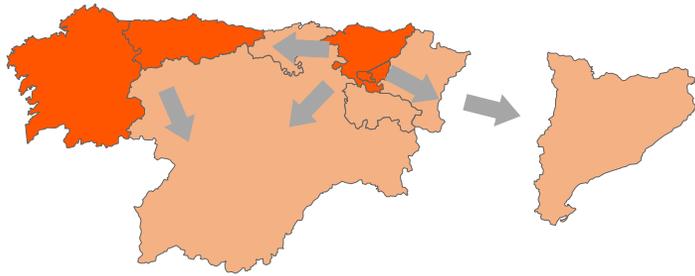


Virgin telco ha acelerado el crecimiento de clientes de la compañía **a niveles récord en sólo su primer mes de lanzamiento**

1. Virgin telco se lanzó el 20 de mayo de 2020

| La expansión de la cobertura y el lanzamiento de Virgin telco **han multiplicado por ocho las oportunidades de crecimiento de la compañía** en sólo un trimestre

Negocio tradicional



6,3m

Cobertura de hogares

+4,8k

Altas netas de clientes fijos en 2T 2020

Expansión nacional



18,7m

Cobertura de hogares

+6,5k

Altas netas de clientes fijos en 2T 2020

Dos palancas de crecimiento:

- ✓ Implementación en marzo de **+500k nuevos hogares accesibles de VULA&NEBA**
- ✓ **3,5m de hogares en cinco pilotos de expansión** (Navarra, Cataluña, La Rioja, Cantabria, León)

✓ **19 millones de hogares como mercado objetivo para Virgin telco multiplican por ocho las oportunidades de crecimiento de la compañía**

Análisis Operativo



euskaltel



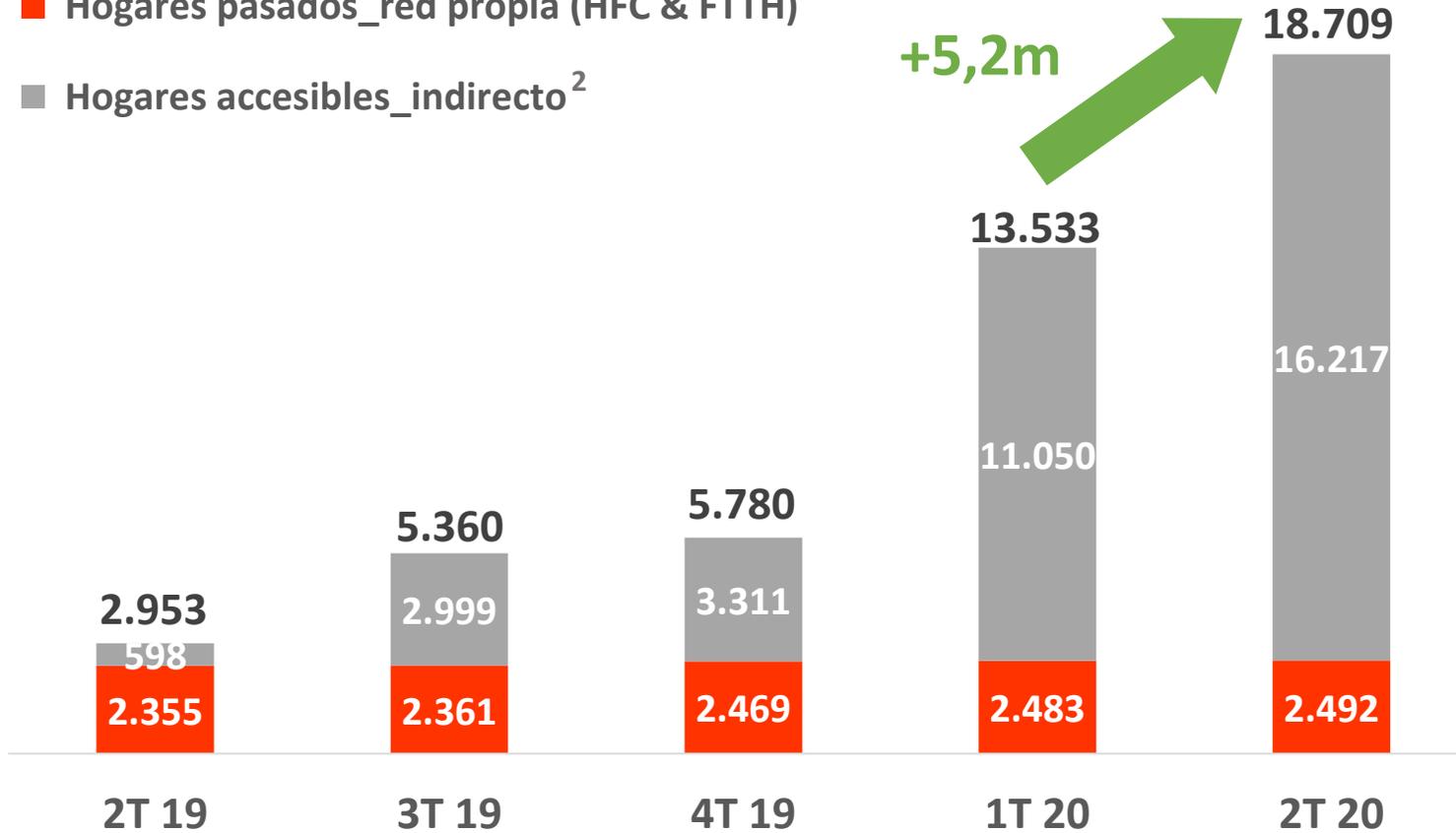
telecable



La cobertura añadida recientemente **acelerará el crecimiento de Virgin telco**

Cobertura actual (en miles de hogares)

- Hogares pasados_red propia (HFC & FTTH)¹
- Hogares accesibles_indirecto²



✓ **Expectativa de aceleración del crecimiento de Virgin telco** a medida que la cobertura accesible se incrementa

✓ La reciente firma de acuerdos mayoristas permite **un crecimiento acelerado y una mayor rentabilidad**

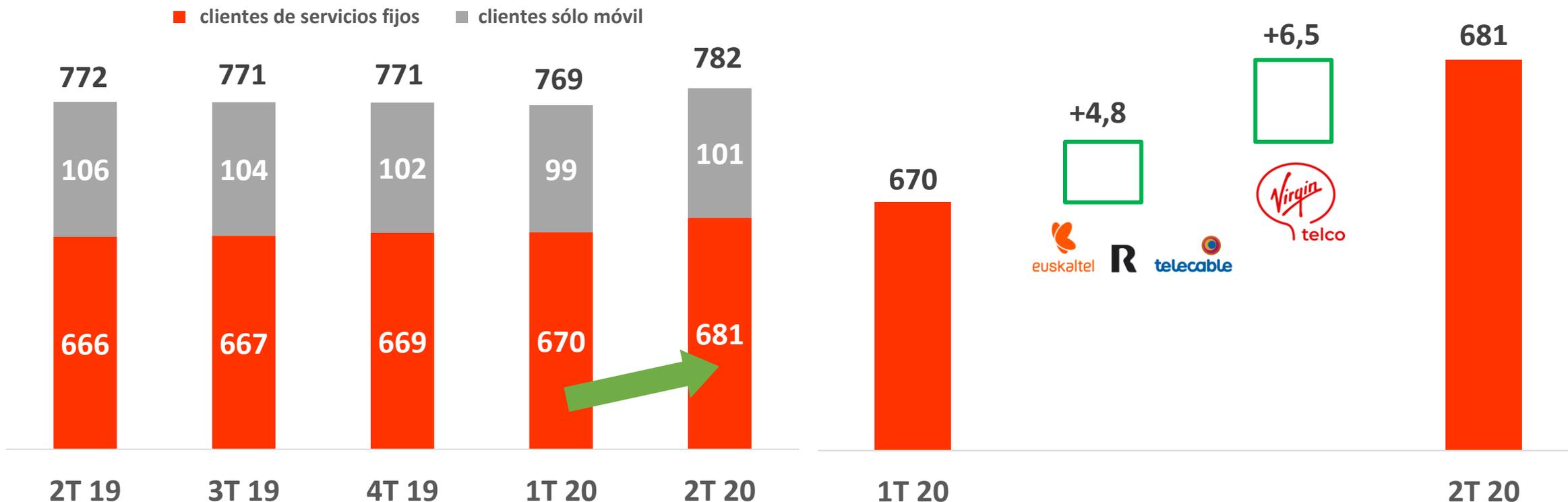
✓ Una gestión óptima de la red impulsará **el aumento de la rentabilidad a futuro**

1. Cobertura de hogares en HFC, infill FTTH y co-inversion de FTTH
2. Acceso indirecto a la red de Orange y acceso a la red regulada de Telefónica (VULA & NEBA)

Virgin telco impulsa el crecimiento record de clientes en el trimestre

Clientes mercado masivo (en miles)

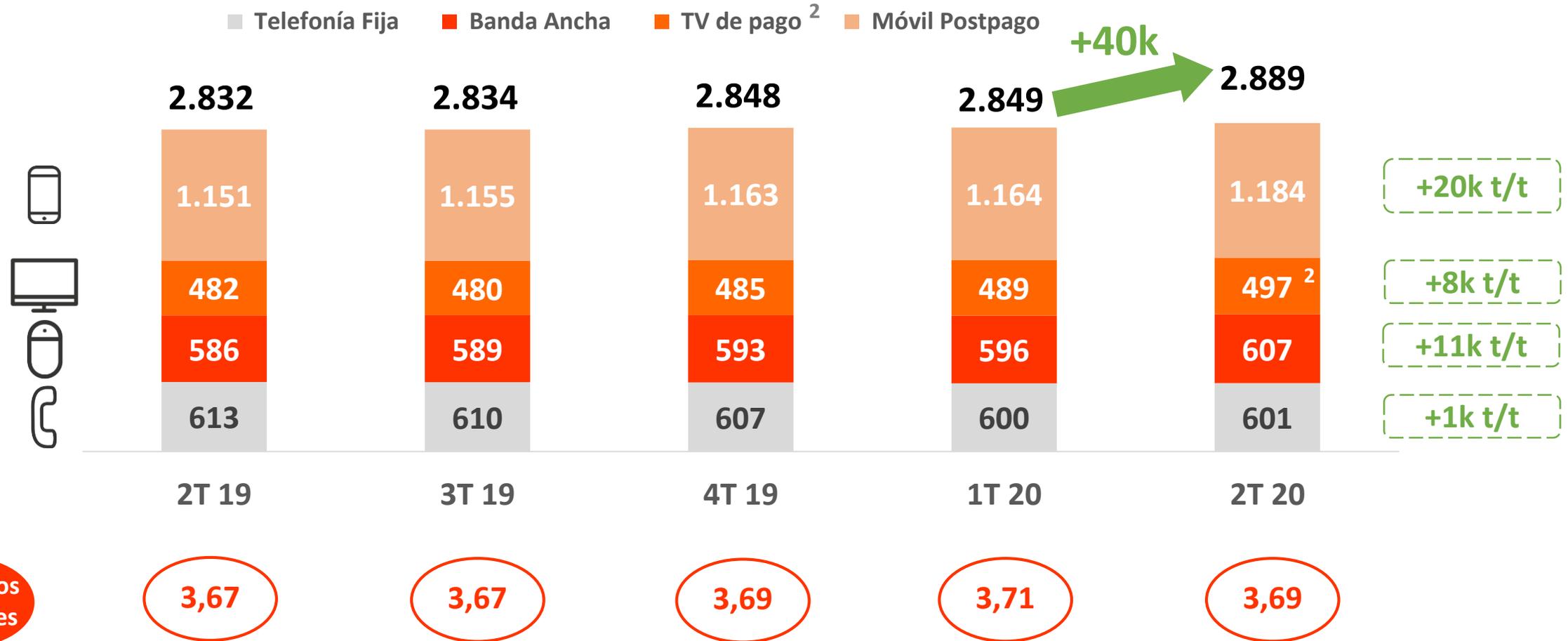
Clientes fijos mercado masivo (en miles)



El significativo aumento de la cobertura accesible impulsa el crecimiento de clientes tanto en el mercado tradicional como en la expansión nacional

Los servicios experimentan un fuerte crecimiento en línea con los clientes

Servicios mercado masivo¹ (RGUs) por tipo (en miles)

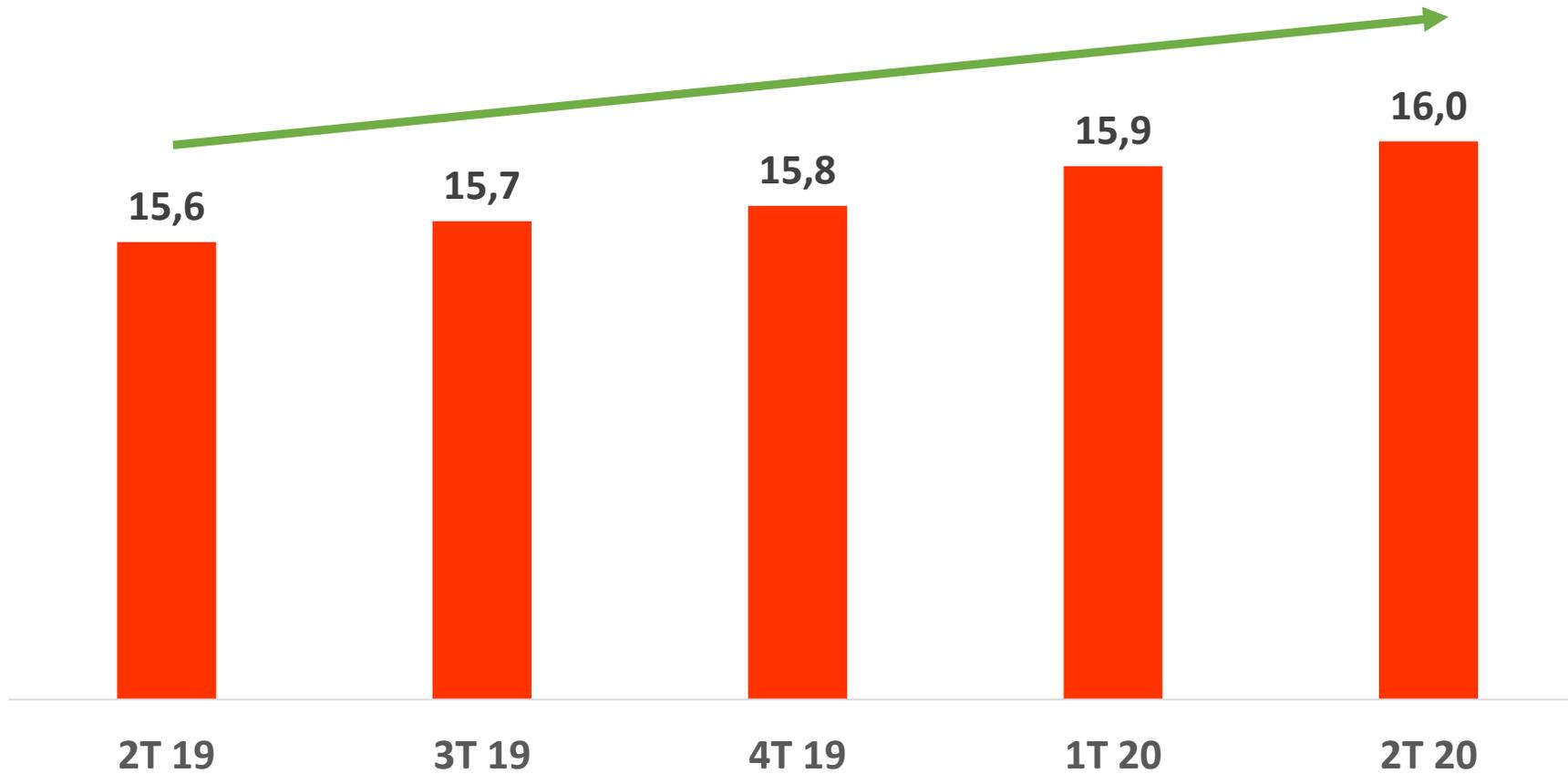


1. Servicios mercado masivo = servicios residenciales + servicios SOHO + servicios RACC sólo móvil

2. Las cifras de servicios de televisión se incrementan con los segundos servicios de televisión no contabilizados previamente

Crecimiento de clientes de pymes y grandes cuentas soportado por una fuerte demanda de servicios adicionales en el trimestre

Clientes pymes y grandes cuentas (en miles)



Análisis Financiero



euskaltel

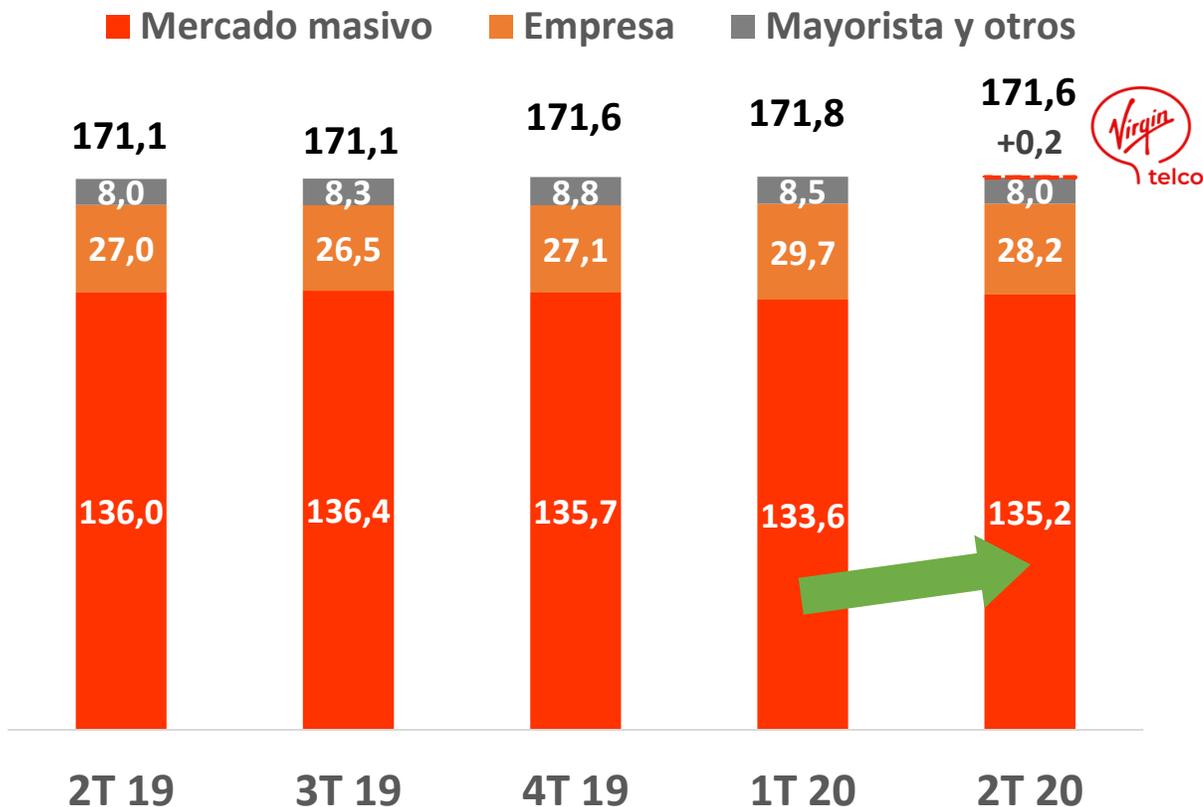


telecable

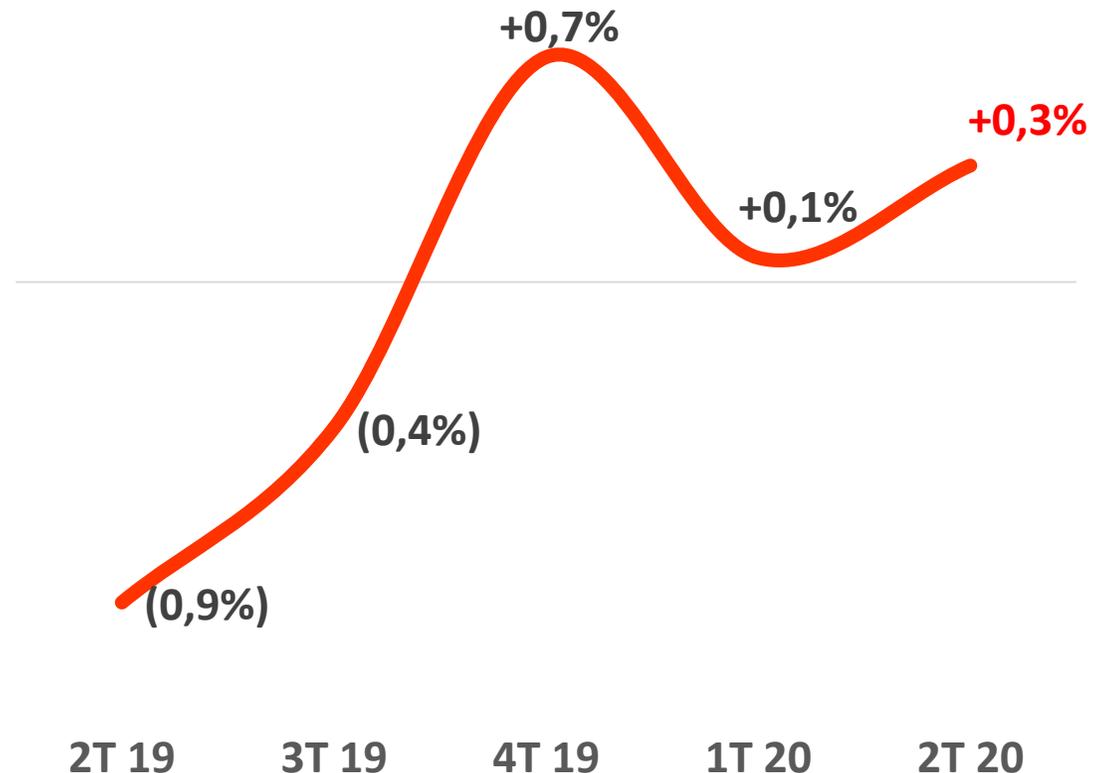


Continuo crecimiento de los ingresos ligeramente impactado por el COVID-19

Detalle de los ingresos totales por segmento¹ (EURm)



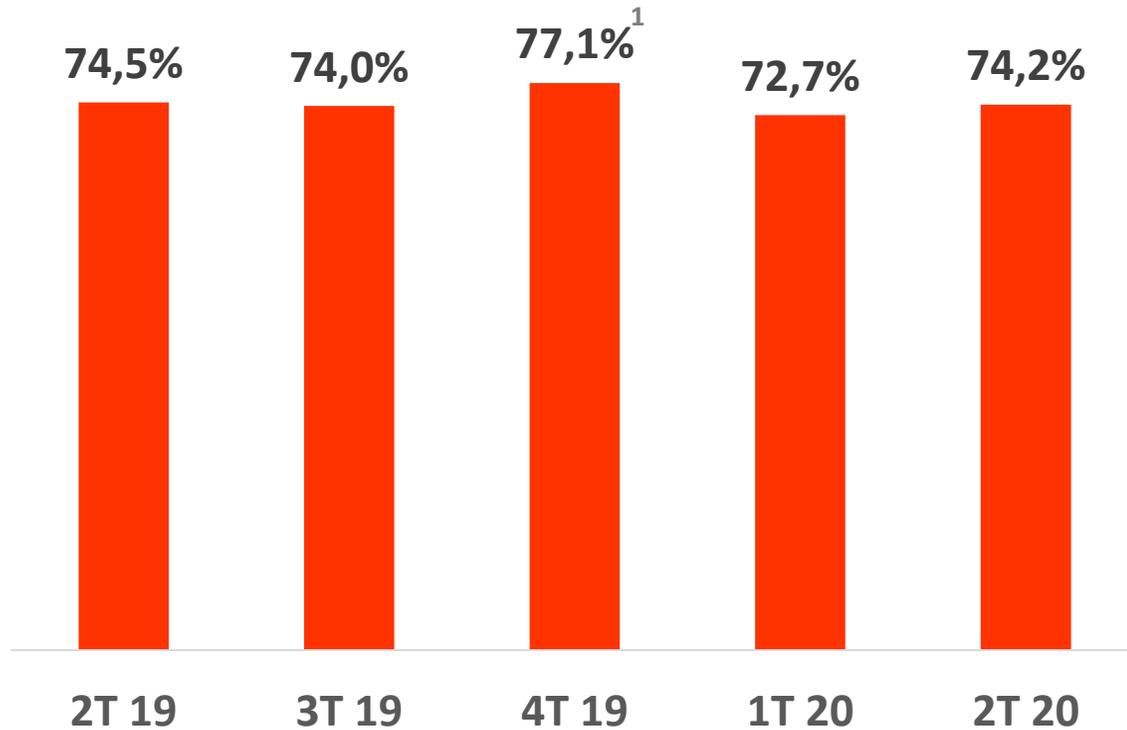
Evolución año contra año de los ingresos totales (%)



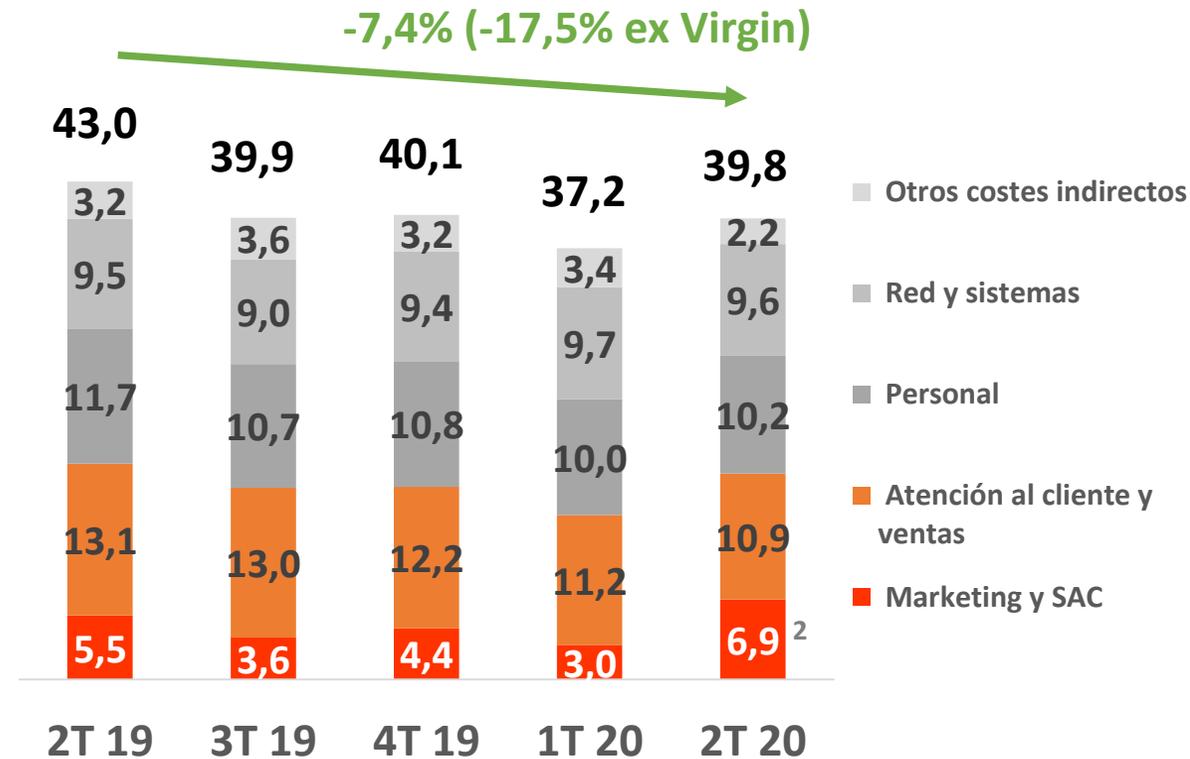
1. Ingresos mercado masivo = ingresos residenciales + ingresos SOHO + ingresos RACC sólo móvil

La importantes eficiencias realizadas compensan los costes de lanzamiento de Virgin telco

Margen bruto (% sobre ingresos)



Gastos comerciales y generales (EURm)

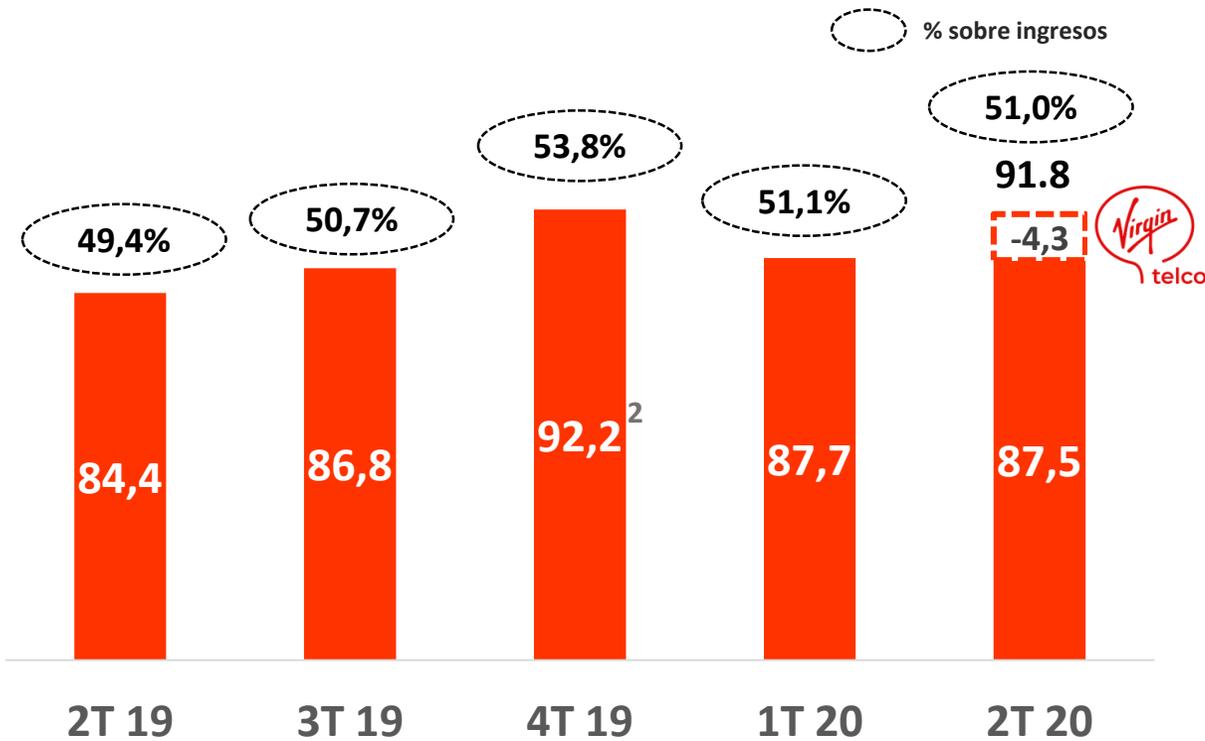


1. El margen bruto incluye 6,9 millones de euros de impactos positivos motivados principalmente por la renovación del acuerdo mayorista con Orange

2. Incluye 3,8 millones de euros de la campaña de marketing de lanzamiento de Virgin telco

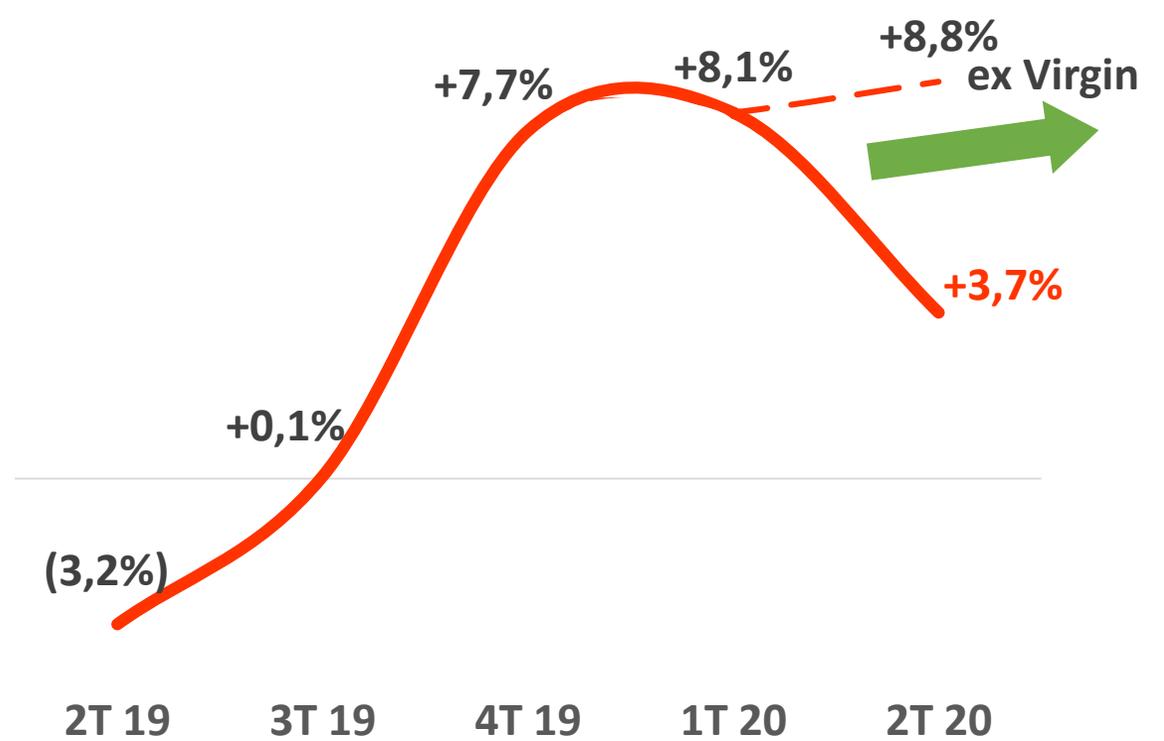
La rentabilidad récord del negocio tradicional permite el continuo crecimiento del EBITDA

EBITDA¹ (EURm)



1. EBITDA calculado como 'medidas alternativas de rendimiento': EBIT + depreciación y amortización +/- deterioro de activos + otros resultados no recurrentes
2. El EBITDA de 4T 19 incluye 6,9 millones de euros de impactos positivos motivados principalmente por la renovación del acuerdo mayorista con Orange

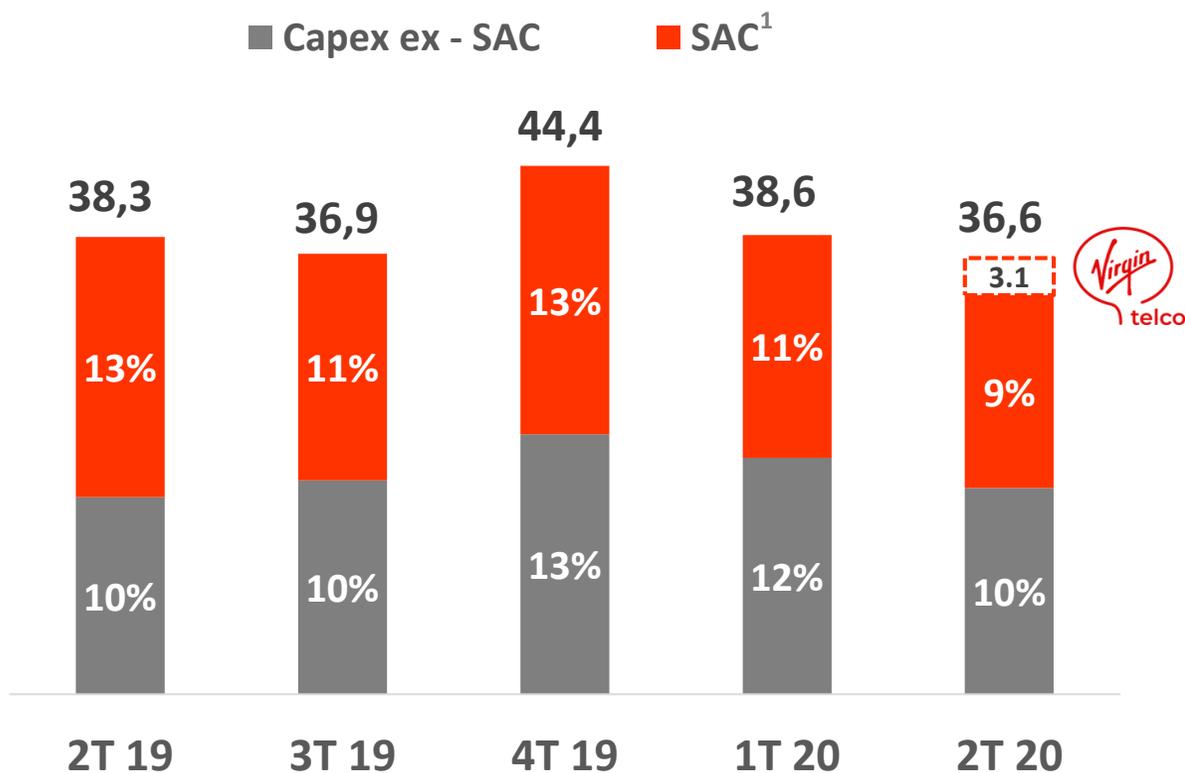
Evolución anual³ del EBITDA (%)



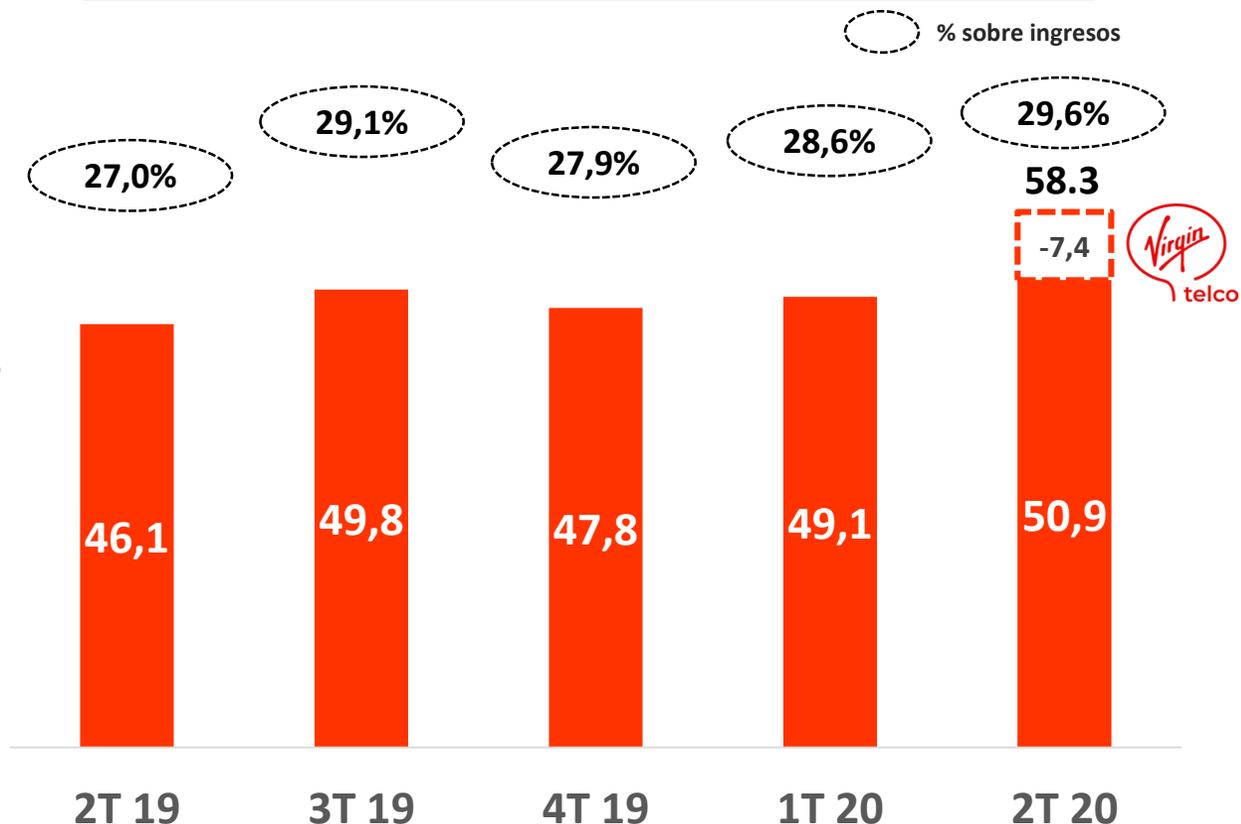
3. Evolución del EBITDA excluyendo en 2019 de la comparativa el impacto NIIF16 (10,1 millones de euros en el año)

| La generación de caja supera los 50 millones de euros en el trimestre

Capex (EURm y % sobre ingresos)



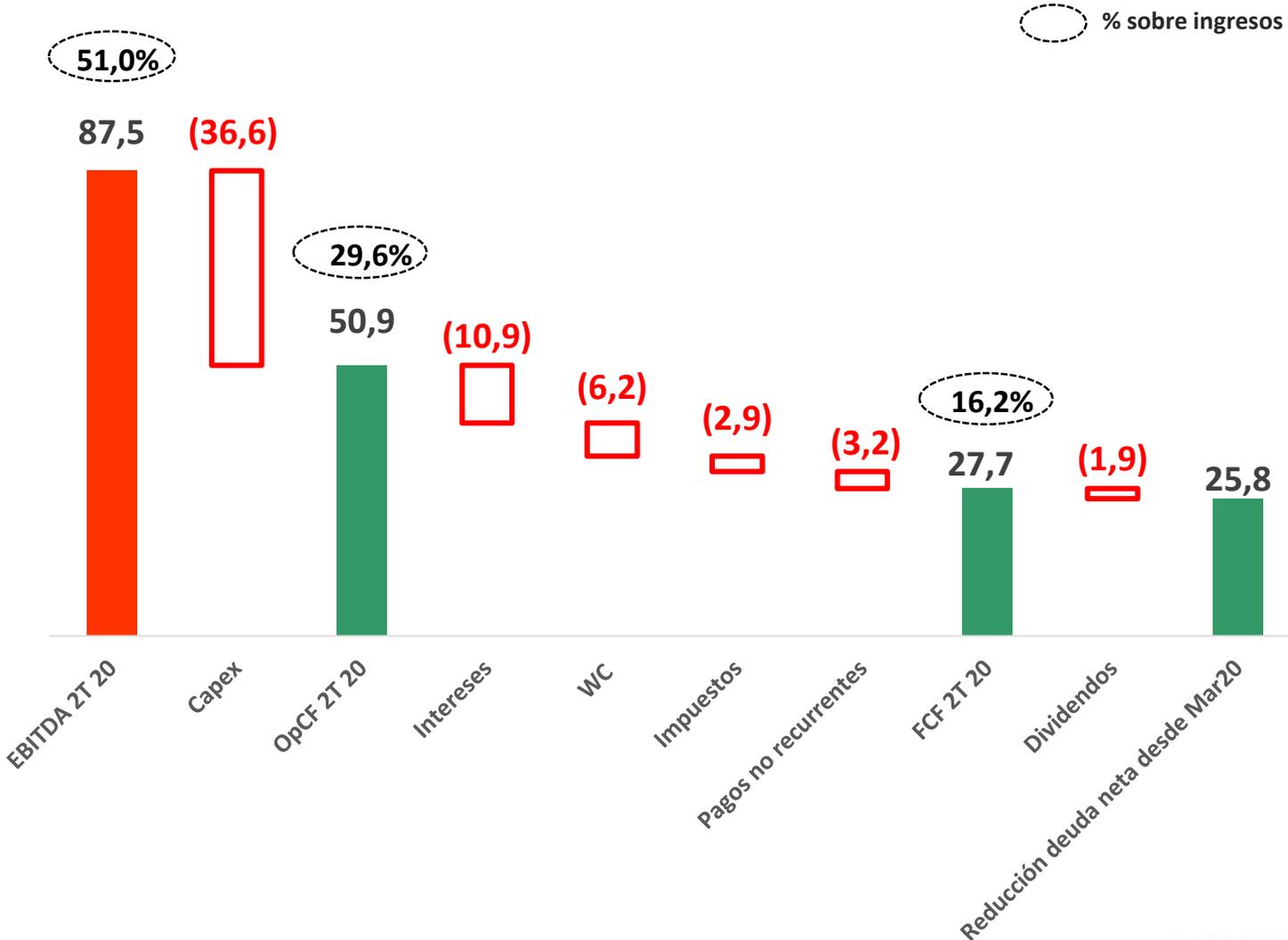
OpCF (EBITDA – capex) (EURm)



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

| La fuerte generación de caja permite **continuar con el desapalancamiento en el trimestre**

Uso de la caja 2T 2020 (EURm)



Deuda neta 2T 2020 (EURm)

Deuda neta/
EBITDA¹

- Coste promedio deuda: 2,62%
- Vida media: 4,1 años²



Deuda neta a 31 de Marzo de 2020

Deuda neta a 30 de junio de 2020

1. EBITDA ajustado por sinergias potenciales identificadas

2. El tramo amortizable de 215 millones de euros se ha reemplazado en Julio de 2020 por un préstamo bullet con vencimiento Diciembre 2023



| Los resultados del 2T 2020 muestran **una combinación de fuerte crecimiento y rentabilidad**



La hoja de ruta estratégica ha sido implementada exitosamente antes de lo previsto



La mejora del negocio tradicional conduce a una **rentabilidad récord**



El exitoso lanzamiento de Virgin telco resulta en un **crecimiento récord de clientes**



La aceleración en las altas netas de clientes de Virgin telco crea una **palanca significativa de crecimiento**



La continua implementación de eficiencias impulsa el **fuerte crecimiento del EBITDA**



La fuerte generación de caja resulta en un **desapalancamiento continuado**



EUSKALTEL, S.A.
Investor Relations Office
Tel: +34 94 401 15 56
investor@euskaltel.com
www.euskaltel.com

Q&A



Euskaltel **Group**

Apéndice

Resultados consolidados y KPIs del Grupo Euskaltel en 2T 2020



euskaltel



telecable



Grupo Euskaltel consolidado - KPIs (i/iii)

Mercado masivo

Principales Indicadores	Unidad	Anual	Trimestral					
		2019	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
Hogares pasados_red propia (HFC & FTTH)	#	2.468.822	2.341.655	2.355.173	2.360.891	2.468.822	2.482.870	2.492.121
Acceso hogares_wholesale	#	3.310.812	569.092	598.061	2.999.183	3.310.812	11.050.114	16.216.808
Clientes mercado masivo ¹	#	770.865	767.616	771.646	771.167	770.865	768.891	782.171
<i>clientes de servicios fijos</i>	#	669.317	661.558	666.138	667.022	669.317	669.678	681.002
<i>clientes sólo móvil</i>	#	101.548	106.058	105.508	104.145	101.548	99.213	101.169
Total servicios (RGUs) ²	#	2.848.267	2.773.355	2.831.942	2.833.547	2.848.267	2.849.455	2.889.293
<i>Telefonía Fija</i>	#	606.809	610.105	612.549	609.981	606.809	599.972	600.982
<i>Banda Ancha</i>	#	593.338	579.523	586.080	589.090	593.338	596.292	607.483
<i>TV de pago</i>	#	484.957	456.119	481.896	479.639	484.957	489.090	496.740
<i>Móvil Postpago</i>	#	1.163.163	1.127.608	1.151.417	1.154.837	1.163.163	1.164.101	1.184.088
Servicios (RGUs) por cliente	#	3,69	3,61	3,67	3,67	3,69	3,71	3,69
ARPU Global clientes red fija (Trimestral)	€/mes	60,07	59,98	60,00	60,37	60,07	60,04	59,99

Pymes y Grandes Cuentas

Principales Indicadores	Unidad	Anual	Trimestral					
		2019	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
Clientes	#	15.763	15.460	15.633	15.708	15.763	15.904	15.993

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

Nota: Las cifras de clientes de mercado masivo y ARPU en 2019 varían por una reclasificación de 0,2k clientes de mercado masivo a PYMEs y por el reconocimiento de 0,3k clientes no reportados previamente



Grupo Euskaltel consolidado – Resultados financieros (ii/iii)

Cuenta de pérdidas y ganancias		Anual	Trimestral					
	Unidad	2019	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
Ingresos totales	€m	685,5	171,7	171,1	171,1	171,6	171,8	171,6
<i>Variación anual</i>	%	-0,9%	-2,8%	-0,9%	-0,4%	0,7%	0,1%	0,3%
Mercado masivo ¹	€m	542,1	134,0	136,0	136,4	135,7	133,6	135,4
Empresa	€m	110,9	30,3	27,0	26,5	27,1	29,7	28,2
Wholesale y otros	€m	32,5	7,4	8,0	8,3	8,8	8,5	8,0
Margen bruto	€m	510,0	123,6	127,4	126,6	132,3	124,9	127,3
<i>% s/ ingresos totales</i>	%	74,4%	72,0%	74,5%	74,0%	77,1%	72,7%	74,2%
Costes comerciales y generales (SG&A)	€m	(165,4)	(42,5)	(43,0)	(39,9)	(40,1)	(37,2)	(39,8)
Marketing y SAC (Costes adquisición de clientes)	€m	(18,7)	(5,2)	(5,5)	(3,6)	(4,4)	(3,0)	(6,9)
Atención al cliente y ventas	€m	(52,5)	(14,2)	(13,1)	(13,0)	(12,2)	(11,2)	(10,9)
Personal	€m	(44,8)	(11,6)	(11,7)	(10,7)	(10,8)	(10,0)	(10,2)
Red y sistemas	€m	(37,7)	(9,7)	(9,5)	(9,0)	(9,4)	(9,7)	(9,6)
Otros costes indirectos	€m	(11,8)	(1,8)	(3,2)	(3,6)	(3,2)	(3,4)	(2,2)
EBITDA ajustado	€m	344,5	81,1	84,4	86,8	92,2	87,7	87,5
<i>% s/ ingresos totales</i>	%	50,3%	47,3%	49,4%	50,7%	53,8%	51,1%	51,0%
<i>Variación anual</i>	%	2,4%	-3,7%	-0,1%	2,6%	10,4%	8,1%	3,7%
Amortizaciones y depreciaciones	€m	(202,7)	(50,2)	(51,0)	(51,1)	(50,4)	(49,9)	(50,4)
Gastos extraordinarios	€m	(21,0)	(2,9)	(7,6)	(5,2)	(5,3)	(2,2)	(2,1)
Gastos financieros netos	€m	(49,3)	(12,6)	(12,1)	(12,4)	(12,1)	(11,9)	(14,8)
Beneficio neto antes de impuestos	€m	71,5	15,4	13,7	18,0	24,4	23,7	20,2
Impuestos	€m	(9,5)	(3,4)	(2,8)	1,0	(4,3)	(4,6)	(3,8)
BENEFICIO NETO	€m	62,0	11,9	11,0	19,0	20,1	19,1	16,4

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

Nota: Las cifras de ingresos de 2019 varían por una reclasificación debida a cambios en el reporting para reflejar de forma más precisa la integración de las 3 compañías. Las cifras de margen bruto y gastos comerciales y generales de 2019 varían por una reclasificación debida a cambios en el reporting para reflejar de forma más precisa la integración de las 3 compañías.



Grupo Euskaltel consolidado – Resultados financieros (iii/iii)

Flujo de caja		Anual	Trimestral					
	Unidad	2019	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
EBITDA	€m	344,5	81,1	84,4	86,8	92,2	87,7	87,5
Inversiones	€m	(154,3)	(34,6)	(38,3)	(36,9)	(44,4)	(38,6)	(36,6)
% s/ ingresos totales	%	-22,5%	-20,2%	-22,4%	-21,6%	-25,9%	-22,5%	-21,3%
Flujo de caja operativo	€m	190,3	46,5	46,1	49,8	47,8	49,1	50,9
% s/ ingresos totales	%	27,8%	27,1%	27,0%	29,1%	27,9%	28,6%	29,6%
Intereses	€m	(42,1)	(12,3)	(9,3)	(11,4)	(9,1)	(11,2)	(10,9)
Capital circulante	€m	(7,4)	(32,0)	15,2	1,1	8,4	(7,3)	(6,2)
Impuestos	€m	(16,8)	(6,8)	(2,6)	(1,0)	(6,4)	(7,0)	(2,9)
Otros	€m	(23,0)	(5,9)	(7,7)	(5,3)	(4,2)	(2,1)	(3,2)
Flujo de caja libre	€m	101,1	(10,5)	41,8	33,3	36,5	21,5	27,7
Dividendos	€m	(55,3)	(25,0)	-	(30,3)	-	(23,1)	(1,9)
Variación Deuda Neta	€m	45,8	(35,5)	41,8	3,0	36,5	(1,6)	25,8
DEUDA NETA	€m	1.486,3	1.567,5	1.525,8	1.522,8	1.486,3	1.487,8	1.462,0

Balance de situación		Anual	Trimestral					
	Unidad	2019	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
Activo No Corriente	€m	2.749,0	2.779,1	2.765,1	2.754,5	2.749,0	2.738,0	2.725,3
Inmovilizado intangible	€m	1.324,2	1.332,7	1.329,5	1.324,9	1.324,2	1.322,4	1.318,4
Inmovilizado material	€m	1.288,8	1.312,2	1.302,7	1.292,9	1.288,8	1.280,5	1.272,9
Activos financieros	€m	8,9	9,1	9,0	8,4	8,9	8,0	6,9
Activos por impuesto diferido	€m	127,1	125,1	123,8	128,3	127,1	127,1	127,1
Activo Corriente	€m	168,2	144,1	149,5	158,8	168,2	174,4	206,0
Existencias	€m	4,2	5,7	6,4	6,1	4,2	5,7	4,8
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€m	65,8	66,6	62,5	71,4	65,8	70,9	78,7
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€m	98,2	71,8	80,6	81,3	98,2	97,9	122,5
TOTAL ACTIVO	€m	2.917,3	2.923,3	2.914,6	2.913,4	2.917,3	2.912,4	2.931,3
Total Patrimonio Neto	€m	982,0	987,3	967,9	986,8	982,0	1.001,1	987,6
Pasivo No Corriente	€m	1.533,9	1.619,7	1.554,7	1.558,6	1.533,9	1.532,8	1.577,6
Deudas a largo plazo	€m	1.369,0	1.444,9	1.388,5	1.390,1	1.369,0	1.370,3	1.416,3
Provisiones	€m	-	-	-	-	-	-	-
Otros pasivos no corrientes	€m	164,9	174,8	166,2	168,5	164,9	162,5	161,3
Pasivo Corriente	€m	401,4	316,3	392,0	367,9	401,4	378,5	366,1
Deudas a corto plazo	€m	195,3	154,4	185,5	192,1	195,3	194,7	149,4
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	€m	206,1	161,9	206,5	175,8	206,1	183,8	216,8
Total Pasivo	€m	1.935,3	1.936,0	1.946,7	1.926,5	1.935,3	1.911,3	1.943,7
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	€m	2.917,3	2.923,3	2.914,6	2.913,4	2.917,3	2.912,4	2.931,3