



Euskaltel Group

Resultados 3T 2019

29 de Octubre 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) como en la página web de la CNMV (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.

Las iniciativas de gestión eficiente **aumentan la rentabilidad y la generación de caja** en el trimestre

Crecimiento de clientes e ingresos en un trimestre estacional

KPIs Operativos	+0,9k	Altas netas clientes de fijo mercado masivo ¹	Crecimiento de la base de clientes en un trimestre estacional
	+3,1k	Altas netas Banda Ancha	La mayor penetración de servicios impulsa la convergencia en la base de clientes
	+3,6k	Altas netas líneas móviles postpago	
	+0,6%	Global ARPU clientes fijos	Aumento del ARPU a pesar de las promociones del 3T
Financieros	+0,1%	Ingresos (Crecimiento t/t)	La gestión eficiente de costes y capex conducen a una mayor rentabilidad y generación de caja
	+2,8%	EBITDA (Crecimiento t/t)	
	+8,1%	Cash Flow operativo (OpCF) (Crecimiento t/t)	

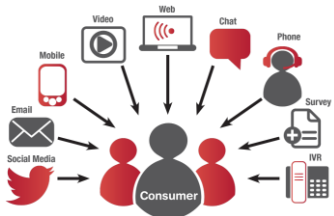
1. Clientes mercado masivo = clientes fijos residencial + clientes fijos SOHO (exc. Clientes solo móvil)

| Se alcanzan en el trimestre los primeros resultados de la implementación de la hoja de ruta

Mercado masivo

Ventas

- ✓ **Eficiencia en canales de venta:** impulso de canales no presenciales con crecimiento de contratos de +49% a/a
- ✓ Nuevos canales de venta **especializados y simplificación** del mapa actual
- ✓ **Reducción del churn** esperado por gestión proactiva de promociones y financiación de **terminales móviles**
- ✓ Modelo de **retribución unificado** en captación



Marketing

- ✓ **Eliminación del fútbol en Telecable por no ser rentable**, con bajas menores de las esperadas
- ✓ **Incorporación de la app MiTelePlus en el deco 4K** de forma que nuestros clientes pueden acceder a todo el fútbol
- ✓ **Implementación de subidas de precios de +1,5€**
- ✓ **Transformación de las webs** con criterios CRO (Conversion Rate Optimization)



Empresa

- ✓ **Reposicionamiento de precios oferta Pymes** (+€500k ingresos en el año)
- ✓ **Simplificación y unificación del modelo comercial de Pymes** (+€500k ahorros en el año)
- ✓ **Alineación de los objetivos de patrocinios** con la generación de negocio



La fábrica

Operaciones & Sistemas

- ✓ **Optimización del proceso de provisión** alcanzando ratios de mejores prácticas del sector
- ✓ **Mejora continua de la atención técnica:**
 - i. reducción del call rate
 - ii. aumento del First Time Resolution
 - iii. mejora en los tiempos de resolución de averías
- ✓ **Mejora operativa de las actividades de back office** resulta en ahorros de >20% vs 1S 19



Red

- ✓ **Implementación del modelo operativo eficiente único:** en regiones tradicionales y de expansión basado en acuerdo con ZTE hasta 2024
- ✓ **Definición de una red integrada única:** integración de plataforma de servicio de red supone reducción de costes y eficiencias operativas
- ✓ **Oferta homogénea:** aumento y homogeneización de las velocidades de banda ancha
- ✓ **Mejora de la calidad de la red fija** alcanzando KPIs récord históricos a pesar del incremento de velocidades



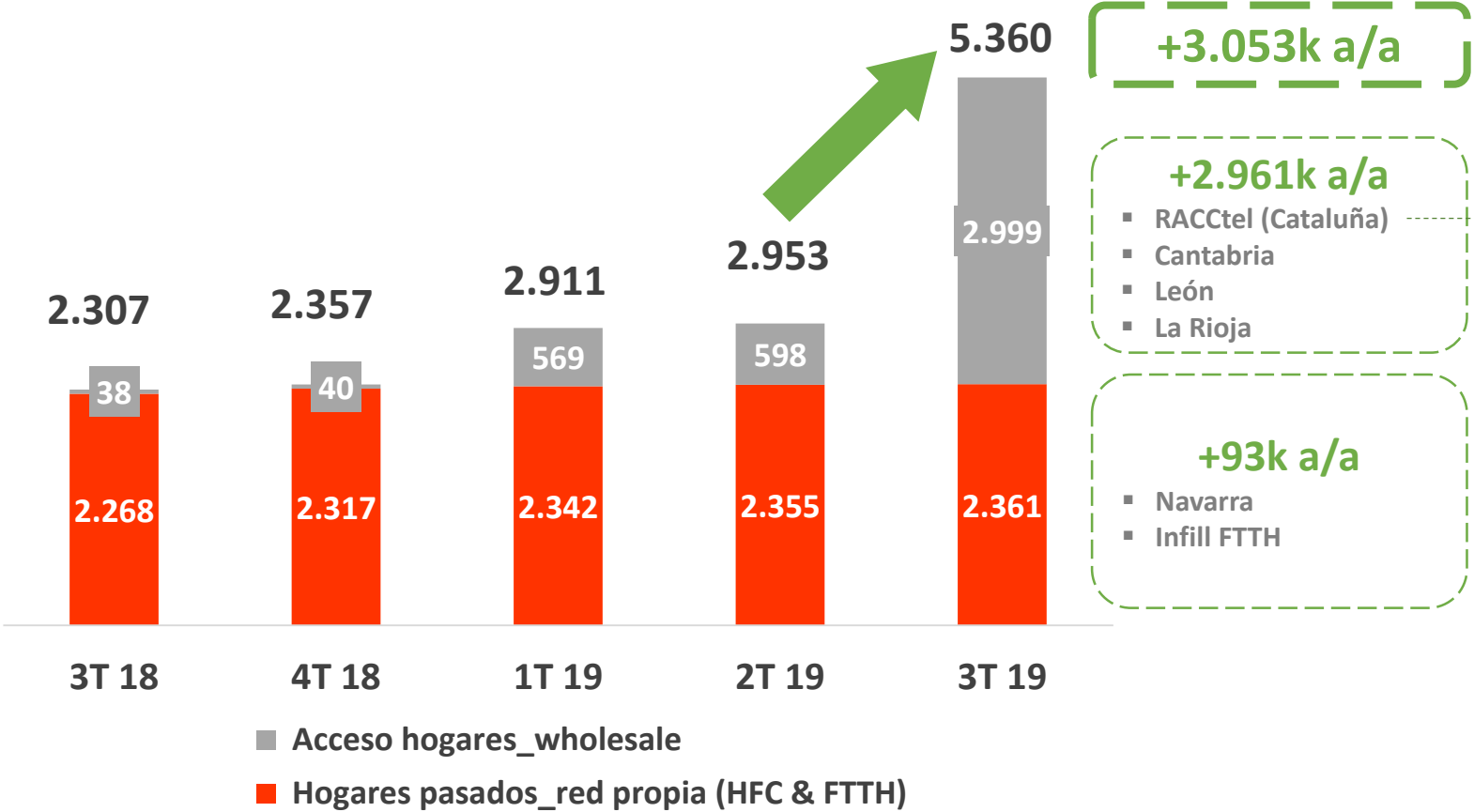
Análisis Operativo



La rápida extensión de los pilotos de expansión ofrece oportunidades de crecimiento de clientes

La expansión de 2,4 millones de hogares en Cataluña demuestra la capacidad de ofrecer servicios en una cobertura más amplia mediante acuerdos mayoristas

Huella actual (en miles de hogares)



El despliegue eficiente en Cataluña proporciona una base sólida para la expansión nacional



Pack FAMILLY

TV ocio + DECO 4K	FIJO Llamadas a fijos y móviles	500GB Megs + WiFi Premium	20GB Llamadas ilimitadas
Servei Tècnic Premium gratuït			
Lo quiero			

44'9€ /mes
3 primeros meses

Y líneas de móvil adicionales
5GB Llamadas ilimitadas
9'9€ /mes cada una

Take away

Take away SIN PERMANENCIA!

500 MEGAS de Internet	+ 20GB Llamadas ilimitadas
---------------------------------	--------------------------------------

39'9€ /mes
Durante 3 meses

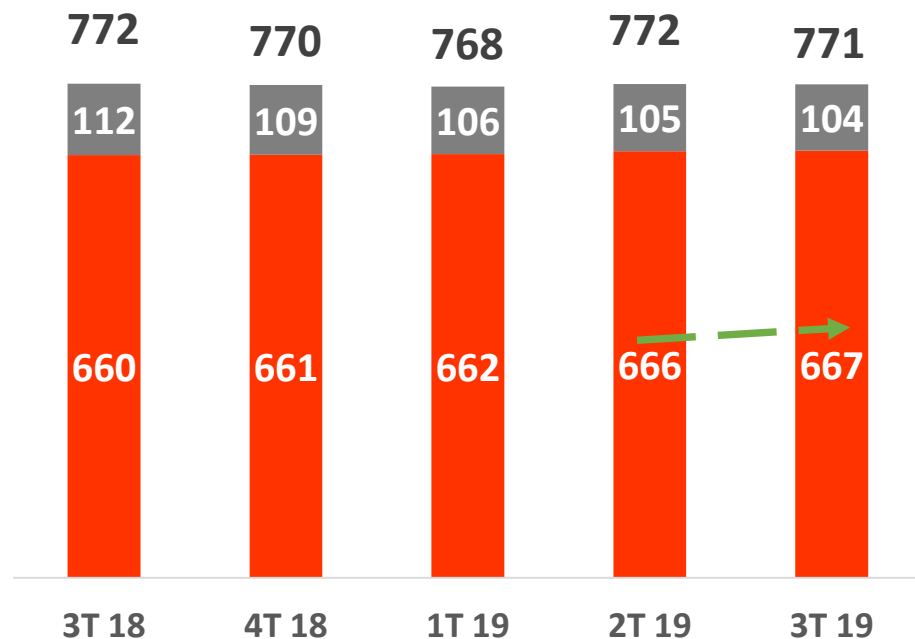
Lo quiero

Crecimiento de la base de clientes fijos en un trimestre estacional



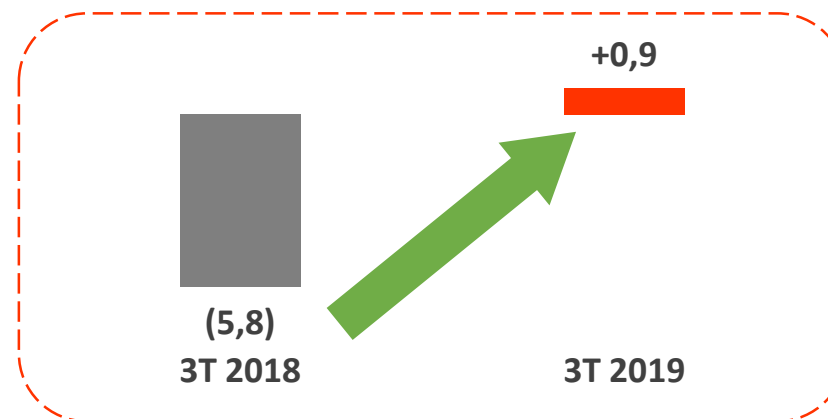
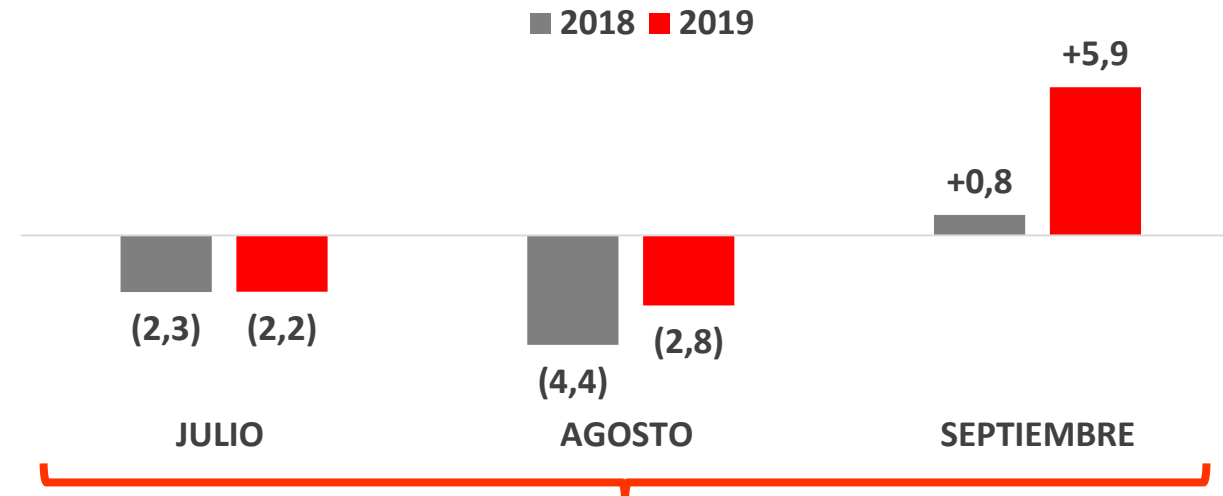
Clientes mercado masivo¹ (en miles)

■ Clientes solo móvil mercado masivo ■ Clientes servicios fijos mercado masivo



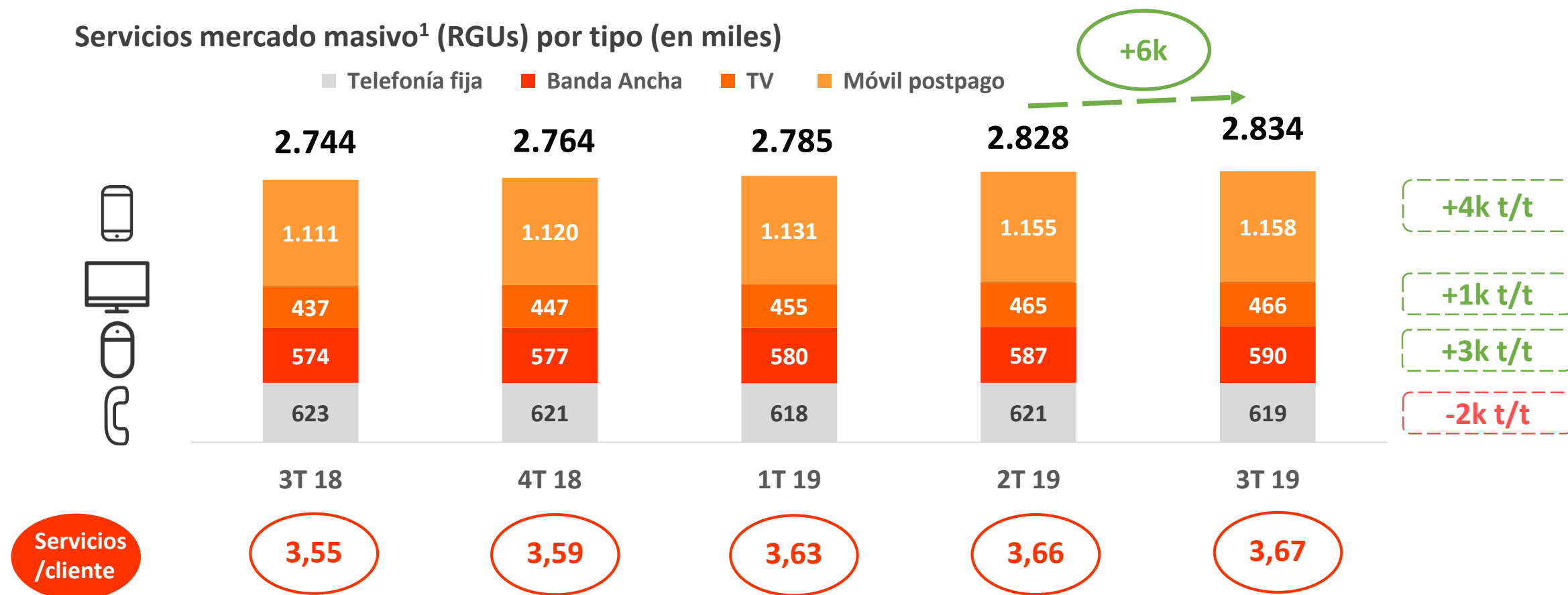
1. Clientes mercado masivo = clientes residenciales + clientes SOHO + clientes RACC solo móvil

Altas netas de clientes fijos del mercado masivo en el 3T 2019 por mes (en miles)



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

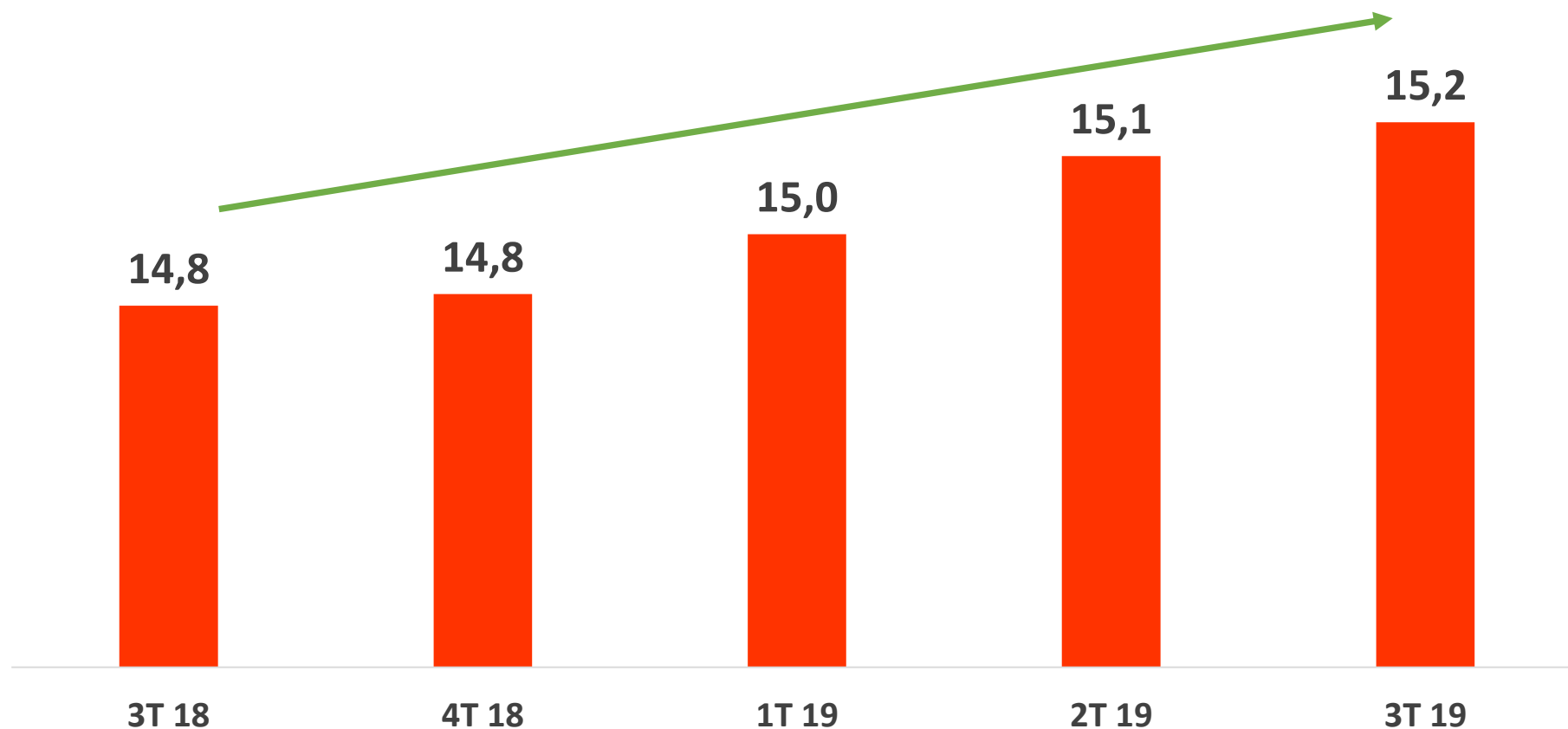
Los servicios de banda ancha, telefonía móvil y TV aumentan en 6k en el trimestre



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)

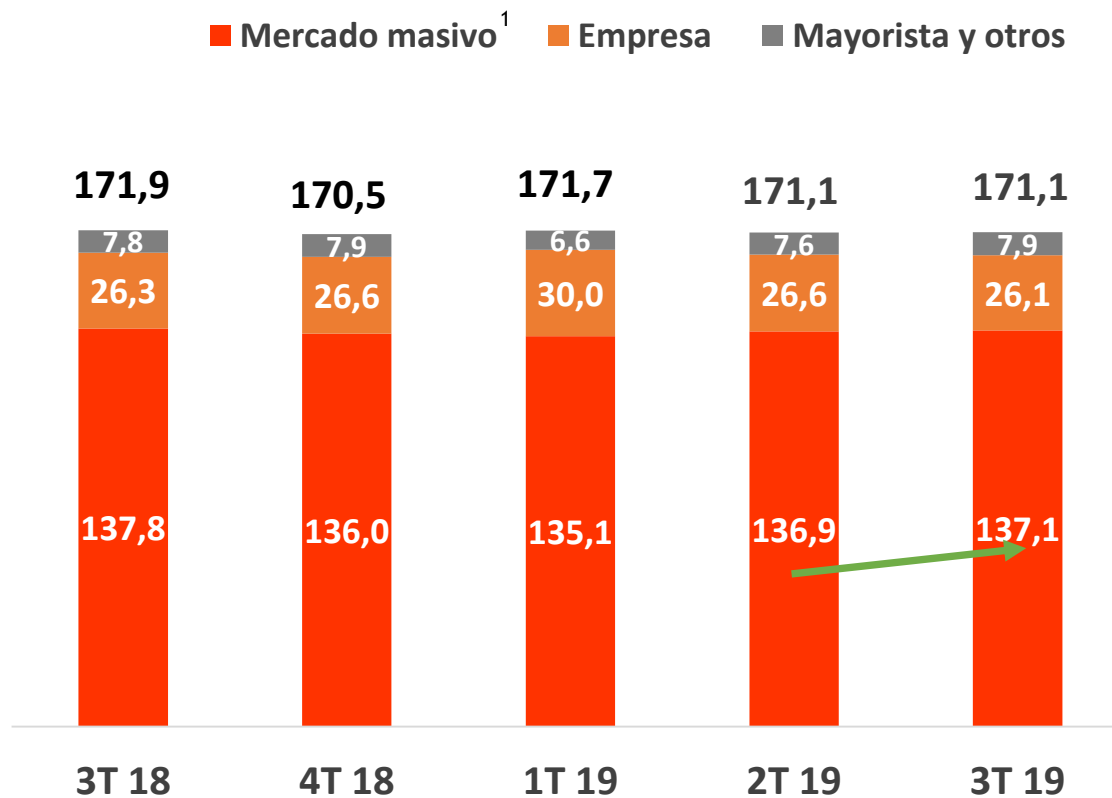


Análisis **Financiero**

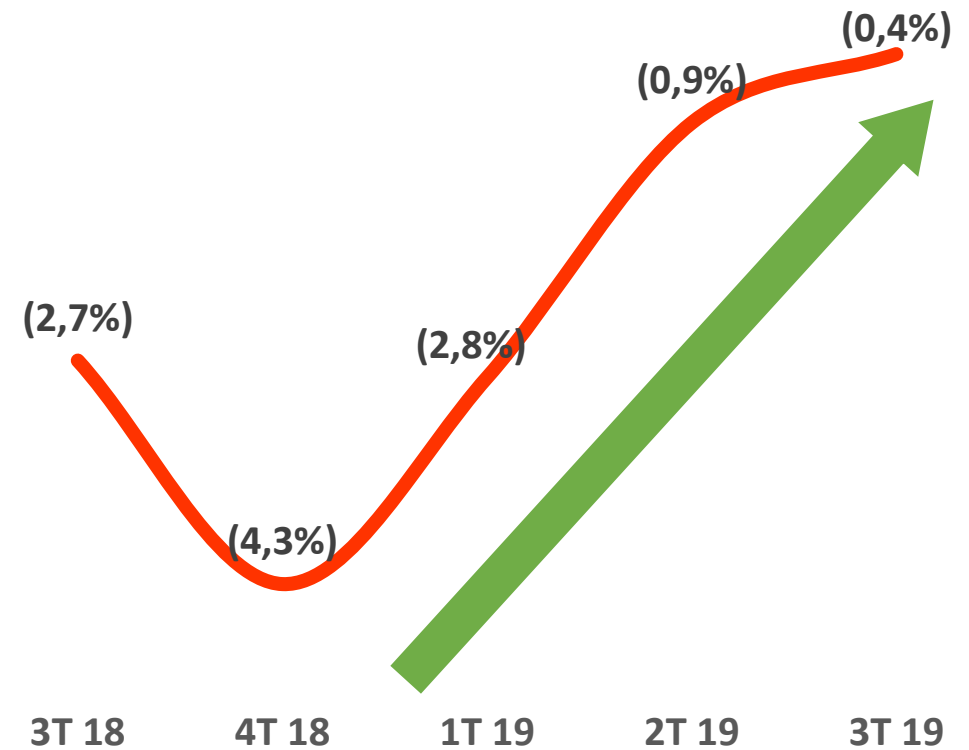


| La tendencia de crecimiento de ingresos continúa mejorando y se acerca a territorio positivo

Detalle de ingresos totales por segmento (EURm)



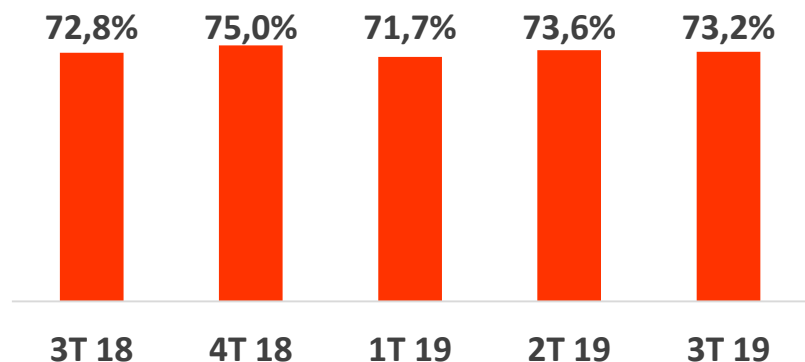
Evolución anual de ingresos totales (%)



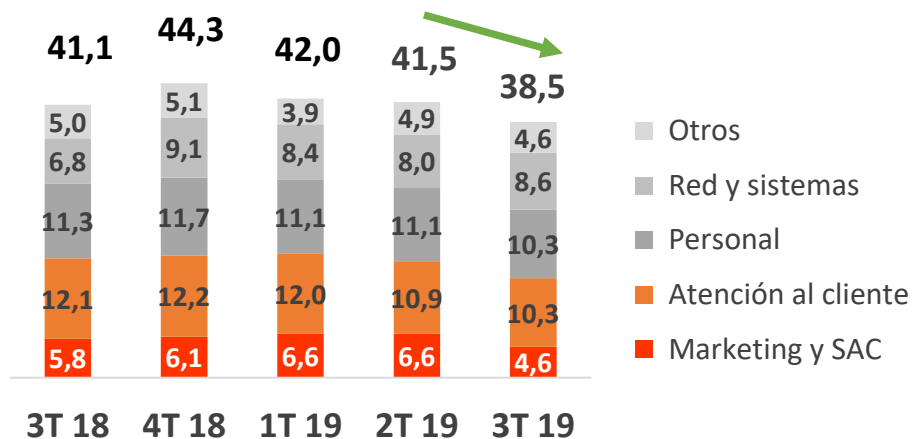
1. Ingresos mercado masivo = ingresos residenciales + ingresos SOHO + ingresos RACC solo móvil

Las eficiencias en gastos comerciales y generales impulsan el **crecimiento del EBITDA al 3% t/t**

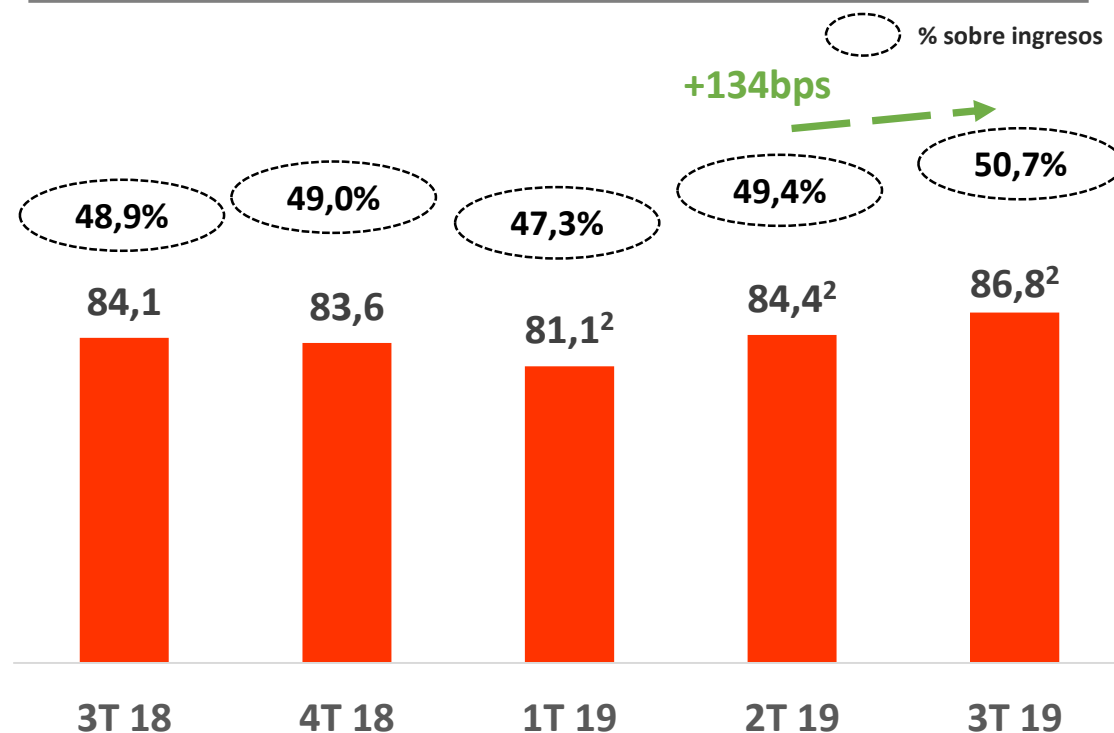
Margen bruto (% sobre ingresos)



Gastos comerciales y generales (EURm)



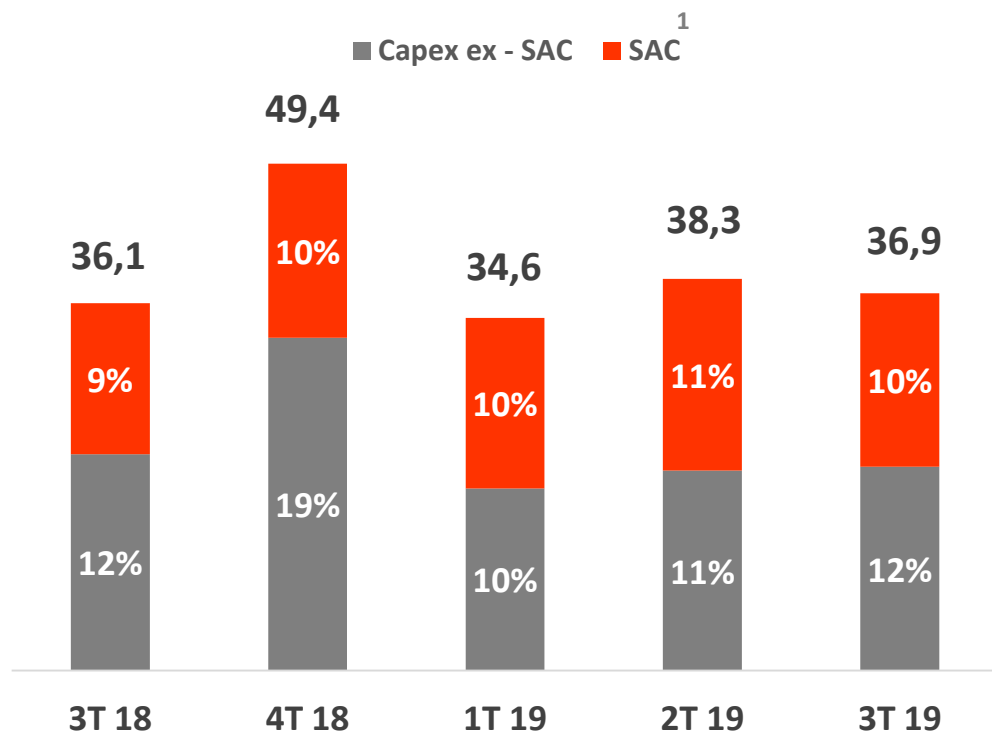
EBITDA¹ (EURm)



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

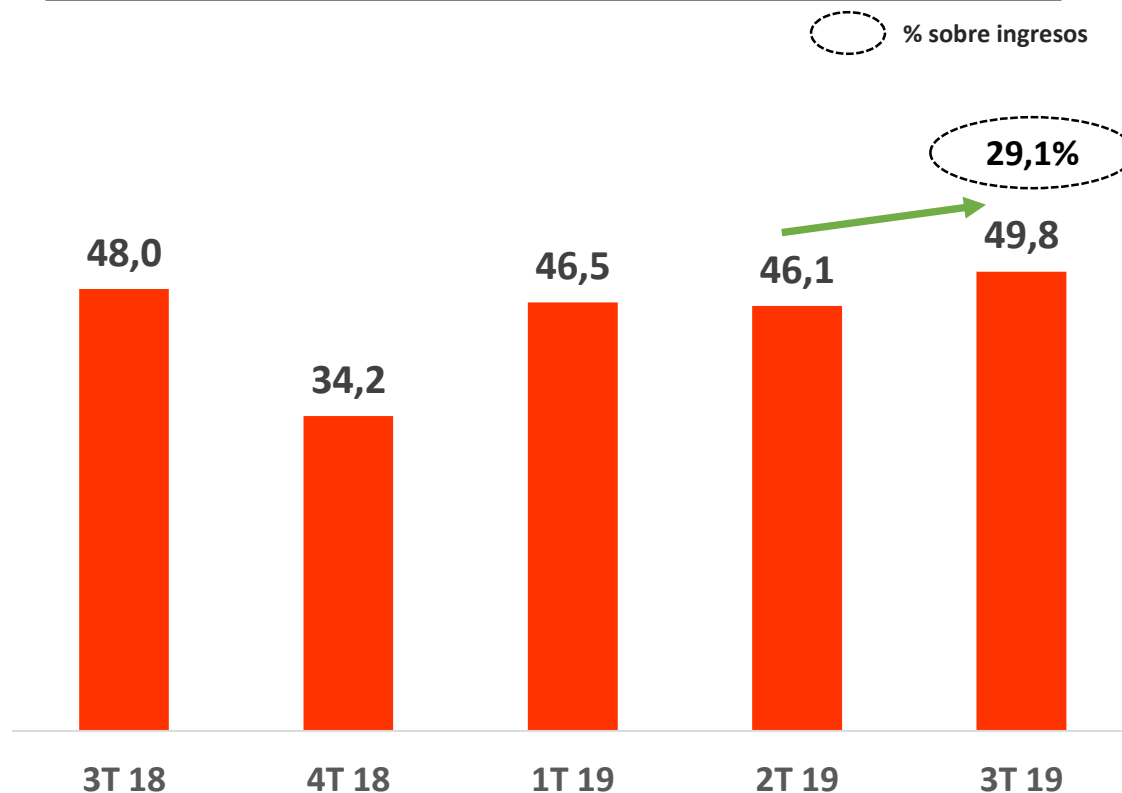
| La generación de caja crece más del 8% en 3T 19

Capex (EURm y % sobre ingresos)



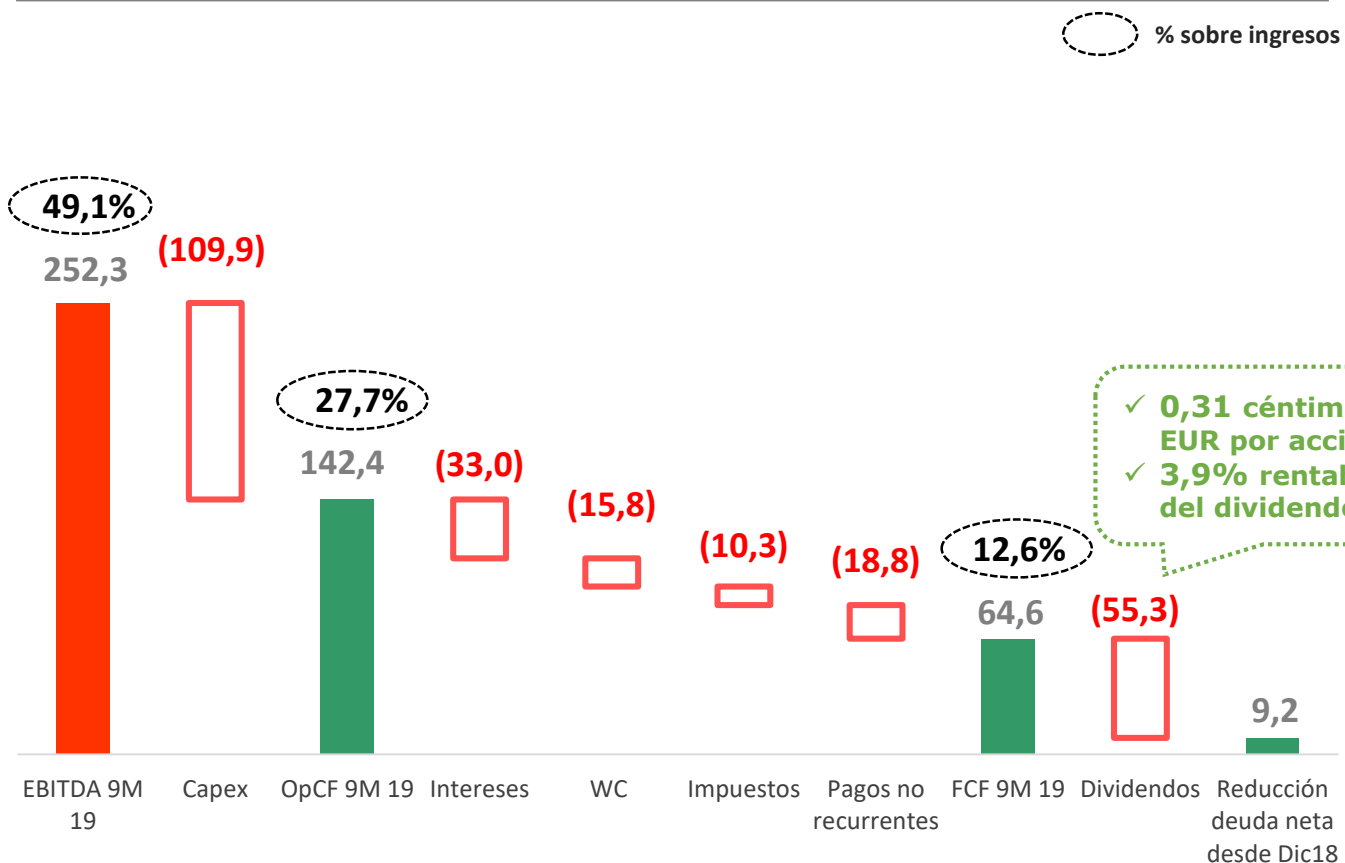
1. Capex SAC (inversión en adquisición de clientes) incluye costes comerciales y de equipamiento de cliente

OpCF (EBITDA – capex) (EURm)



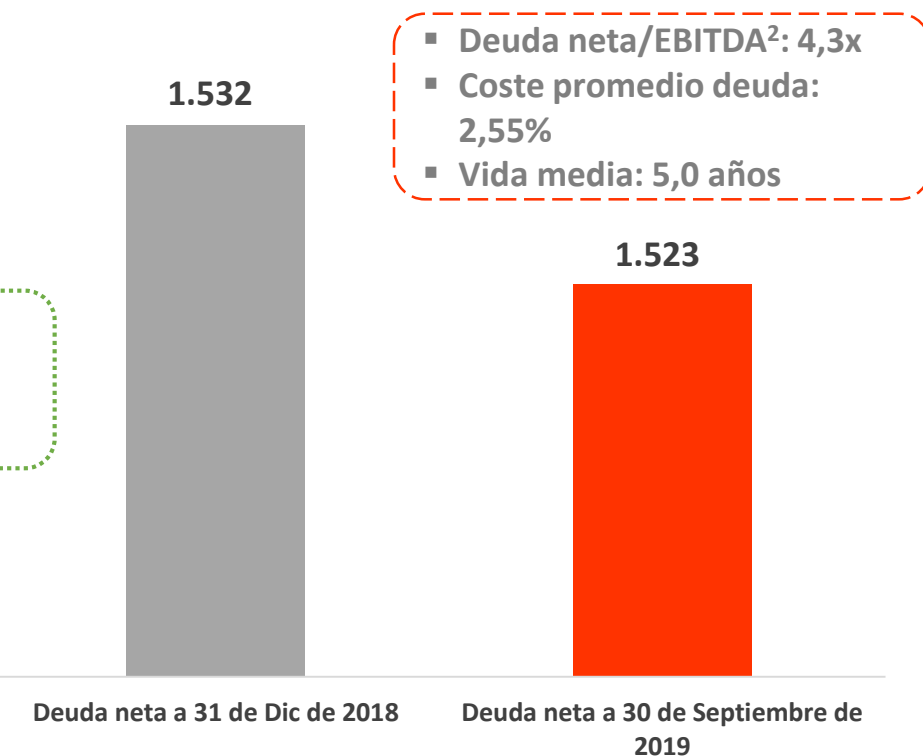
La generación de caja permite **reducir la deuda** en los nueve primeros meses

Uso de la caja 9M 19 (EURm)



1. Rentabilidad del dividendo sobre el precio medio de la acción ponderado por el volumen YTD 2019

Deuda neta 9M 19 (EURm)



2. EBITDA ajustado por sinergias potenciales identificadas

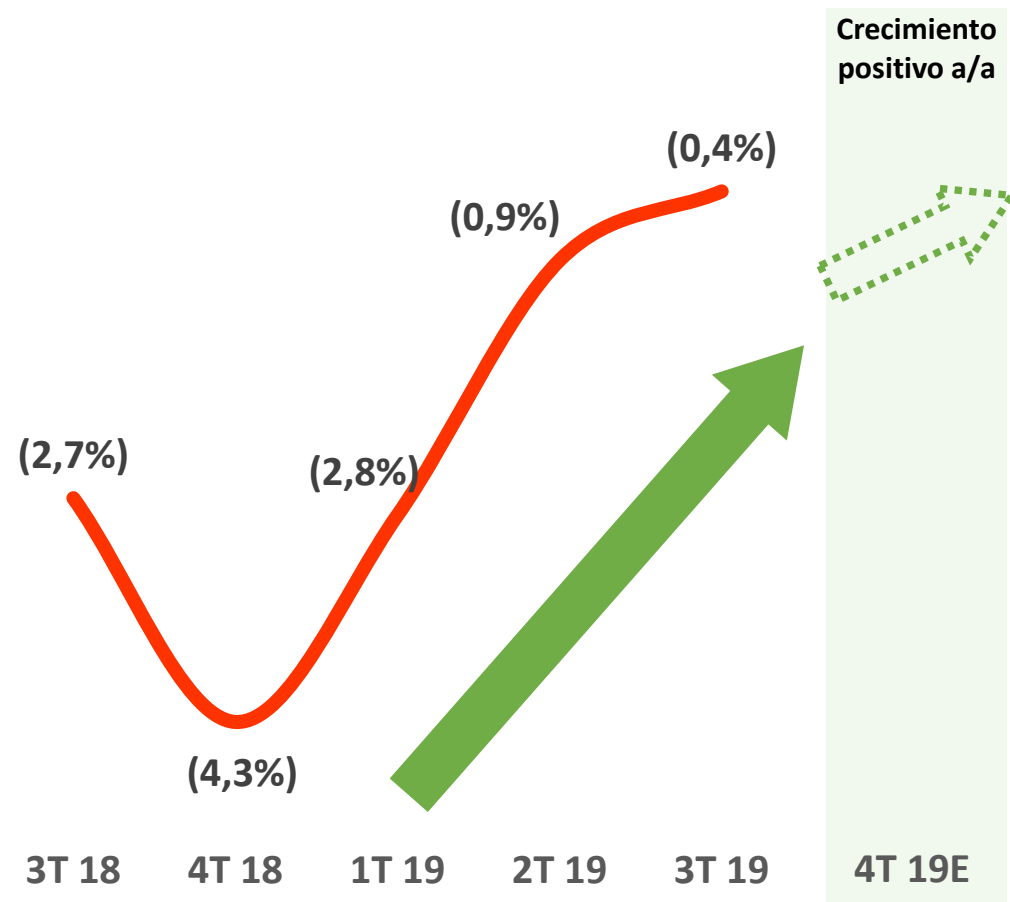
| Dividendo a cuenta 2020

- 🔔 Distribución de un dividendo a cuenta de **EUR 0.14 por acción** contra resultados de 2019 aprobado por el Consejo de Administración el 29 de octubre de 2019 pagadero en febrero de 2020.
- 🔔 El dividendo total se comunicará tras la aprobación de las cuentas de 2019 por la JGA (en 1S 2020).

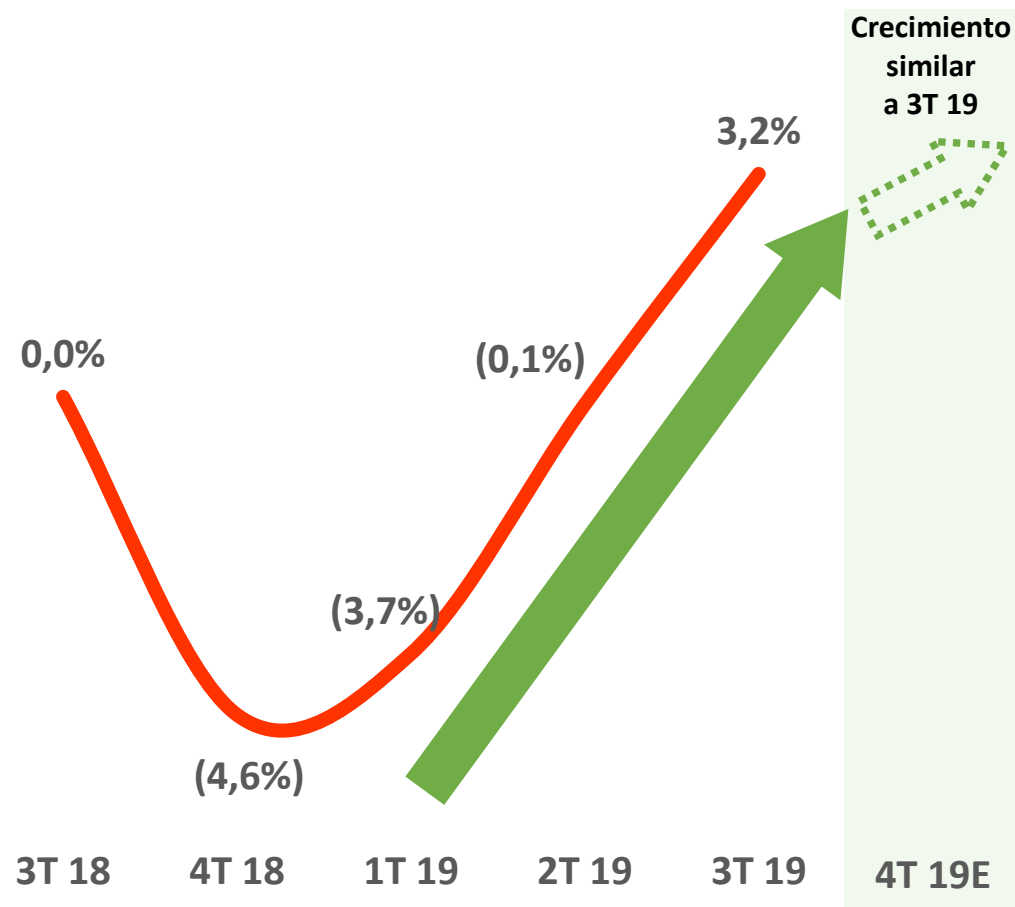
| Previsión de ingresos y EBITDA en el 4T 2019

La mejor evolución del negocio conduce a una previsión financiera positiva

Evolución anual de ingresos totales (%)



Evolución anual del EBITDA (%)



| Los resultados del 3T muestran los primeros logros de la implementación de la nueva hoja de ruta



Se implementan **mejoras operativas** y se obtienen resultados



Crecimiento de clientes e ingresos en un trimestre estacional



La gestión eficiente da como resultado **ahorros de costes significativos**



La mejora del EBITDA y un capex estable generan una **sólida generación de caja**



Continuada reducción de deuda como resultado de la generación de caja



Una mejora en las tendencias financieras permiten una **perspectiva positiva para el 4T 19**



Q&A



Grupo Euskaltel

Appendix

Resultados consolidados y KPIs del Grupo Euskaltel en 3T 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	3T 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	2.360.891
Acceso hogares_wholesale	#	-	39.938	-	-	38.476	39.938	569.092	598.061	2.999.183
Clientes mercado masivo ¹	#	778.959	770.143	777.141	778.132	772.298	770.143	767.863	771.855	771.376
<i>clientes de servicios fijos</i>	#	664.427	660.914	663.949	666.281	660.487	660.914	661.950	666.492	667.376
<i>clientes sólo móvil</i>	#	114.532	109.229	113.192	111.851	111.811	109.229	105.913	105.363	104.000
Total servicios (RGUs) ²	#	2.708.388	2.764.099	2.730.720	2.765.593	2.743.941	2.764.099	2.784.519	2.827.928	2.833.873
<i>Telefonía Fija</i>	#	638.109	620.857	633.208	633.432	622.942	620.857	618.245	621.213	619.046
<i>Banda Ancha</i>	#	570.884	576.720	573.125	577.657	573.613	576.720	580.329	586.978	590.077
<i>TV de pago</i>	#	420.622	446.664	427.457	437.595	436.517	446.664	454.992	464.848	466.273
<i>Móvil Postpago</i>	#	1.078.773	1.119.858	1.096.930	1.116.909	1.110.869	1.119.858	1.130.953	1.154.889	1.158.477
Servicios (RGUs) por cliente	#	3,48	3,59	3,51	3,55	3,55	3,59	3,63	3,66	3,67
ARPU Global clientes red fija (Trimestral)	€/mes	61,83	60,98	61,42	60,76	61,30	60,43	60,33	60,35	60,72

Pymes y Grandes Cuentas		Anual		Trimestral						
Principales Indicadores	Unidad	2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19	3T 19
Clientes	#	14.670	14.827	14.728	14.785	14.801	14.827	14.960	15.133	15.208

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						
	Unidad	2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19	3T 19
Ingresos totales	€m	707,0	691,6	176,6	172,7	171,9	170,5	171,7	171,1	171,1
Variación anual	%	-1,1%	-2,2%	0,4%	-2,0%	-2,7%	-4,3%	-2,8%	-0,9%	-0,4%
Mercado masivo	€m	571,0	550,0	138,4	137,7	137,8	136,0	135,1	136,9	137,1
Variación anual	%	0,3%	-3,7%	-3,0%	-3,6%	-4,0%	-4,2%	-2,4%	-0,6%	-0,5%
Empresa	€m	105,4	109,0	28,6	27,5	26,3	26,6	30,0	26,6	26,1
Variación anual	%	-8,8%	3,5%	9,5%	4,9%	2,8%	-3,0%	4,7%	-3,4%	-0,6%
Wholesale y otros	€m	30,7	32,6	9,6	7,5	7,8	7,9	6,6	7,6	7,9
Variación anual	%	0,6%	6,4%	33,8%	2,8%	3,7%	-10,5%	-31,2%	2,2%	1,8%
Margen bruto	€m	526,5	511,9	127,8	131,1	125,2	127,9	123,1	125,9	125,2
% s/ ingresos totales	%	74,5%	74,0%	72,4%	75,9%	72,8%	75,0%	71,7%	73,6%	73,2%
Costes comerciales y generales (SG&A)	€m	(185,5)	(175,5)	(43,6)	(46,6)	(41,1)	(44,3)	(42,0)	(41,5)	(38,5)
Marketing y SAC (Costes adquisición de clientes)	€m	(22,0)	(23,8)	(5,3)	(6,5)	(5,8)	(6,1)	(6,6)	(6,6)	(4,6)
Atención al cliente	€m	(52,0)	(48,5)	(11,9)	(12,2)	(12,1)	(12,2)	(12,0)	(10,9)	(10,3)
Personal	€m	(48,2)	(45,5)	(11,3)	(11,2)	(11,3)	(11,7)	(11,1)	(11,1)	(10,3)
Red y sistemas	€m	(42,3)	(37,9)	(10,9)	(11,1)	(6,8)	(9,1)	(8,4)	(8,0)	(8,6)
Otros	€m	(21,0)	(19,8)	(4,2)	(5,5)	(5,0)	(5,1)	(3,9)	(4,9)	(4,6)
EBITDA ajustado	€m	341,0	336,4	84,2	84,5	84,1	83,6	81,1	84,4	86,8
% s/ ingresos totales	%	48,2%	48,6%	47,7%	49,0%	48,9%	49,0%	47,3%	49,4%	50,7%
Variación anual	%	-1,3%	-1,3%	0,3%	-0,8%	0,0%	-4,6%	-3,7%	-0,1%	3,2%
Amortizaciones y depreciaciones	€m	(203,2)	(194,8)	(48,8)	(50,6)	(48,2)	(47,2)	(50,2)	(51,0)	(51,1)
Gastos extraordinarios	€m	(27,2)	(11,8)	(2,9)	(3,6)	(1,4)	(3,8)	(2,9)	(7,6)	(5,2)
Gastos financieros netos	€m	(71,6)	(48,2)	(12,9)	(11,3)	(11,9)	(12,1)	(12,6)	(12,1)	(12,4)
Beneficio neto antes de impuestos	€m	38,9	81,7	19,5	19,0	22,6	20,5	15,4	13,7	18,0
Impuestos	€m	(9,4)	(18,9)	(4,9)	(4,8)	(4,9)	(4,3)	(3,4)	(2,8)	1,0
BENEFICIO NETO	€m	29,5	62,8	14,6	14,2	17,7	16,3	11,9	11,0	19,0

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	3T 19
EBITDA	€m	341,0	336,4	84,2	84,5	84,1	83,6	81,1	84,4	86,8
Inversiones	€m	(124,9)	(153,5)	(33,9)	(34,0)	(36,1)	(49,4)	(34,6)	(38,3)	(36,9)
% s/ ingresos totales	%	-17,7%	-22,2%	-19,2%	-19,7%	-21,0%	-29,0%	-20,2%	-22,4%	-21,6%
Flujo de caja operativo	€m	216,1	182,9	50,3	50,5	48,0	34,2	46,5	46,1	49,8
% s/ ingresos totales	%	30,6%	26,4%	28,5%	29,3%	27,9%	20,0%	27,1%	27,0%	29,1%
Intereses	€m	(52,1)	(40,0)	(8,3)	(11,8)	(10,6)	(9,3)	(12,3)	(9,3)	(11,4)
Capital circulante	€m	(10,2)	11,9	(15,6)	2,1	0,0	25,5	(32,0)	15,2	1,1
Impuestos	€m	(12,8)	(15,1)	5,7	(3,2)	(7,6)	(9,9)	(6,8)	(2,6)	(1,0)
Otros	€m	(33,6)	(15,8)	(7,9)	(4,0)	(2,2)	(1,7)	(5,9)	(7,7)	(5,3)
Flujo de caja libre	€m	107,5	124,0	24,3	33,6	27,5	38,6	(10,5)	41,8	33,3
Dividendos	€m	(54,7)	(49,6)	(22,7)	-	(26,9)	-	(25,0)	-	(30,3)
Variación Deuda Neta	€m	52,8	74,4	1,6	33,6	0,6	38,6	(35,5)	41,8	3,0
DEUDA NETA	€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	1.522,8

Balance de situación		Anual		Trimestral						
	Unidad	2017PF	2018	1T 18	2T 18	3T 18	4T 18	1T 19	2T 19	3T 19
Activo No Corriente	€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	2.754,5
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	1.324,9
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	1.292,9
Activos financieros	€m	7,5	7,8	7,6	8,5	8,3	7,8	9,1	9,0	8,4
Activos por impuesto diferido	€m	130,6	125,1	126,5	130,6	130,7	125,1	125,1	123,8	128,3
Activo Corriente	€m	136,2	177,7	141,1	145,3	164,4	177,7	144,1	149,5	158,8
Existencias	€m	4,1	6,0	4,5	4,3	4,0	6,0	5,7	6,4	6,1
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	€m	73,4	64,3	76,6	70,2	65,6	64,3	66,6	62,5	71,4
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	€m	58,7	107,4	60,0	70,9	94,8	107,4	71,8	80,6	81,3
TOTAL ACTIVO	€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	2.913,4
Total Patrimonio Neto	€m	963,6	974,9	978,7	966,3	983,5	974,9	987,3	967,9	986,8
Pasivo No Corriente	€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	1.558,6
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	1.390,1
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	168,5
Pasivo Corriente	€m	246,5	361,6	216,1	323,7	230,7	361,6	316,3	392,0	367,9
Deudas a corto plazo	€m	50,1	154,1	67,5	126,8	68,9	154,1	154,4	185,5	192,1
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	€m	196,5	207,5	148,6	196,9	161,8	207,5	161,9	206,5	175,8
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	1.926,5
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	€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	2.913,4

