euskaltel

Resultados tercer trimestre 2016

27 octubre 2016

Presentación de Francisco Arteche

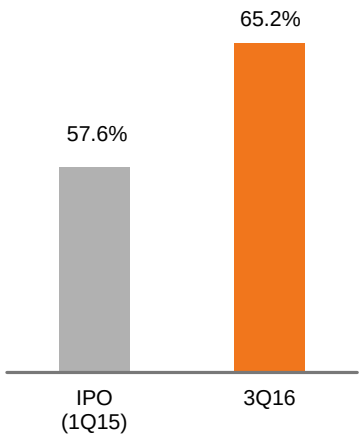
- **Consejero Delegado desde el 1 de septiembre de 2016**
- Primer ejecutivo de la compañía
- Miembro del Consejo de Administración
- Experiencia previa:
  - *Microsoft: Director General de Consumer Channel Group Iberia*
  - *EA Software: Director General de Electronic Arts en España y Portugal*
  - *Compliance Champion en Microsoft y Miembro de ICA*

Total compromiso con nuestra estrategia anunciada en la OPV

	1 *LTV* de clientes		2 Crecimiento de clientes	3 Eficiencia
	Paquetización	**Movilidad**		
Estrategia anunciada para Euskaltel	Apalancarse en la paquetización para incrementar el ARPU y reducir el churn	Acceso a altas velocidades en cualquier lugar	Capturar demanda latente de fibra en áreas geográficas con bajo servicio	Obtener beneficios de compartir las mejores prácticas de K y R Mantener los altos márgenes Mayor conversión en caja
Objetivos combinados a medio plazo	>€60 ARPU ~75% de penetración 3P/4P	~75% penetración de móvil Gestión activa del churn (<15%)	Penetración del 30-35% Ganar cuota de mercado en todos los productos	Incrementar margen de EBITDA Mantener bajos ratios de capex

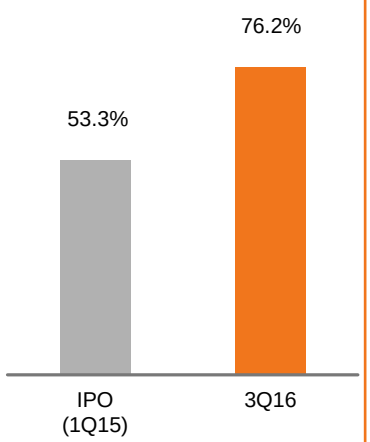
Por el buen camino para lograr los objetivos marcados

% de penetración 3P&4P



ARPU (€): 55.2 → 58.5

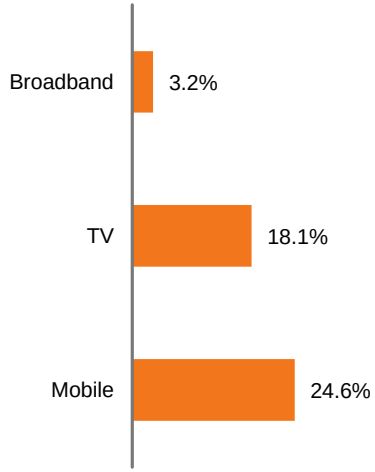
Penetración de móvil (%)



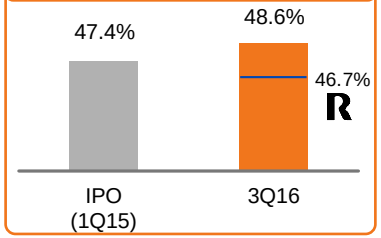
YTD churn (%): 14.8% → 14.9%

Crecimiento de clientes

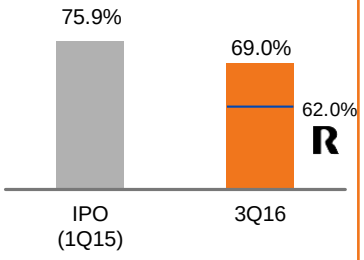
Crecimiento de RGUs desde la OPV



Margen de EBITDA(%)



Conversión de OpCF (%)



Hitos clave del trimestre (1/2)

1

Entorno de mercado

- Oferta comercial agresiva de nuestros clientes intentando monetizar su inversión en contenido de fútbol
- Continua consolidación del mercado con las adquisición de Yoigo y Pepephone por MásMóvil

2

Incremento del perímetro

- La base de clientes residenciales casi se ha duplicado (+250k subs / 84% crecimiento)
- Incremento del 85% de los ingresos acumulados del segmento residencial mientras se mantiene una buena evolución de los indicadores operativos clave en ambas regiones
- Crecimiento del EBITDA acumulado a sep-16 (+€93m / c.80%) con margen del 48.7%
- OpCF acumulado a sep-16 (+€54m / c.61%) con un ratio de conversión del 68%
- Beneficio neto acumulado a sep-16 de €45m

3

Buena evolución de los datos operativos clave en el trimestre

- Cambio de tendencia en la captación neta de clientes que vuelve a crecer gracias a un fuerte crecimiento en la captación bruta (+20k)
- Buena acogida de la oferta de TV con c.25k servicios nuevos
- La penetración de móvil registra un nuevo récord (76%) con c.74k nuevas líneas
- Crecimiento del ARPU residencial de €2.8 anual (+0.4€ en el trimestre) motivado por el continuo *upseeling* (65% de penetración de los paquetes 3P&4P en 3Q16 vs. 62% en 3Q15)
- Contención del churn acumulado en 14.9% a pesar de las condiciones de mercado adversas

euskaltel

Hitos clave del trimestre (2/2)

4

Gestión eficiente de costes y sinergias

- Margen bruto en 75.3% gracias a una gestión eficiente del crecimiento del tráfico de datos
- Obtención de sinergias según el plan con una revisión al alza del objetivo en un 15% en 2017
- Margen de EBITDA acumulado del 48.7%

5

Alta generación de caja permitiendo cumplir los objetivos de apalancamiento

- Gestión disciplinada del capex lo que supone un alto ratio de conversión en caja (c.69%)
- OpCF acumulado a sep-16 de c.€142m (+10.4% vs. 9M15 PF), lo que implica una reducción de deuda hasta 4.4x EBITDA LTM (incluyendo el 100% de las sinergias)

6

Otros hitos corporativos en el trimestre

- Refinanciación del tramo institucional de €300m reduciendo su coste en un 21%
- Alianza con Telxius para reforzar la cobertura 4G de Euskaltel

euskaltel

Resultados financieros consolidados (Pérdidas y Ganancias)

	3Q15	3Q16	3Q16 vs. 3Q15		YTD15	YTD16	YTD16 vs. YTD15	
			€m	% cambio			€m	% cambio
Ingresos (€m)	82.7	144.4	+61.7	+74.6%	244.4	430.4	+186.0	+76.1%
Adj. EBITDA[1] (€m) *Margen (%)*	40.6 *49.2%*	70.2 *48.6%*	+29.6	+72.7%	116.7 *47.7%*	209.5 *48.7%*	+92.9	+79.6%
Adj. OpCF[1] (€m) *Conversión (%)*	30.4 *74.7%*	48.4 *69.0%*	+18.0	+59.5%	88.1 *75.5%*	142.1 *67.8%*	+54.0	+61.3%
Beneficio neto (€m)	15.1	14.7	(0.4)	(2.4%)	(3.3)	44.9	+48.3	n.a.

Nota:

1. EBITDA y OpCF ajustados por extraordinarios (principalmente relacionados con costes de la salida a bolsa y la integración de R Cable); €4.6m en 3Q15, €1.2m en 3Q16, €12.8m YTD 3Q15 y €3.7m YTD 3Q16

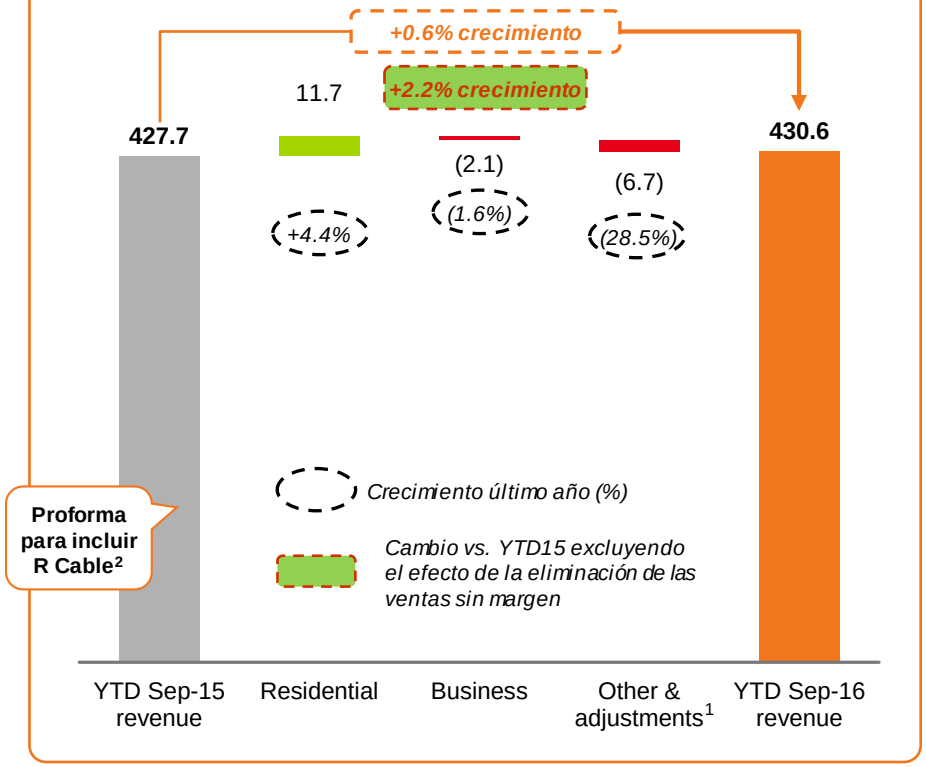
El 27 de Noviembre de 2015, Euskaltel compró el 100% de las acciones de R Cable y Telecomunicaciones Galicia, S.A. La combinación de estas dos entidades dio lugar a la creación de un nuevo perímetro contable incluyendo a las dos compañías. Por lo tanto, la información consolidada presentada en este documento sigue los principios contables de consolidación que aplican para Euskaltel

- La información financiera del 3Q15 incluida en la presentación refleja Euskaltel como entidad única (antiguo perímetro de consolidación)
- La información financiera del 3Q16 incluida en la presentación refleja el nuevo perímetro de consolidación incluyendo Euskaltel y R Cable
- En algunos apartados de la presentación, se han presentado los resultados pro-forma incluyendo la contribución no auditada de R Cable. Este método tiene como objetivo presentar datos comparables.

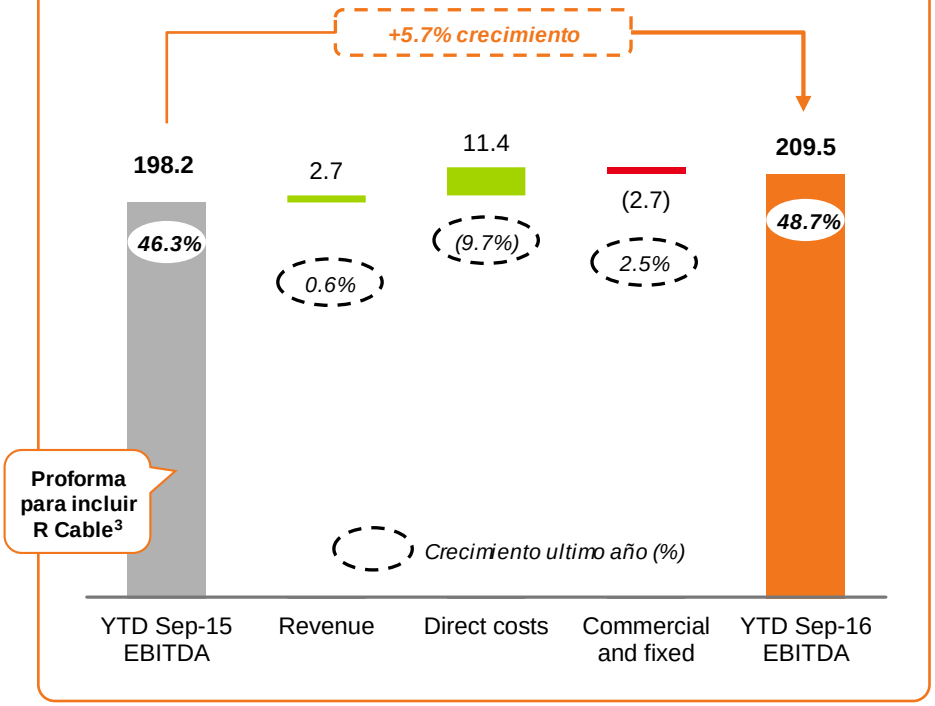
euskaltel

Componentes del crecimiento de ventas y EBITDA acumulados a Sep-16

Evolución de las ventas acumuladas a sep-16 vs. sep-15 (€m)



Evolución del EBITDA acumulado a sep-16 vs. sep-15 (€m)



- Crecimiento de las ventas principalmente impulsado por el segmento residencial (+4.4% en el último año)
- €6.7m de impacto negativo provenientes principalmente de la eliminación de ventas sin margen

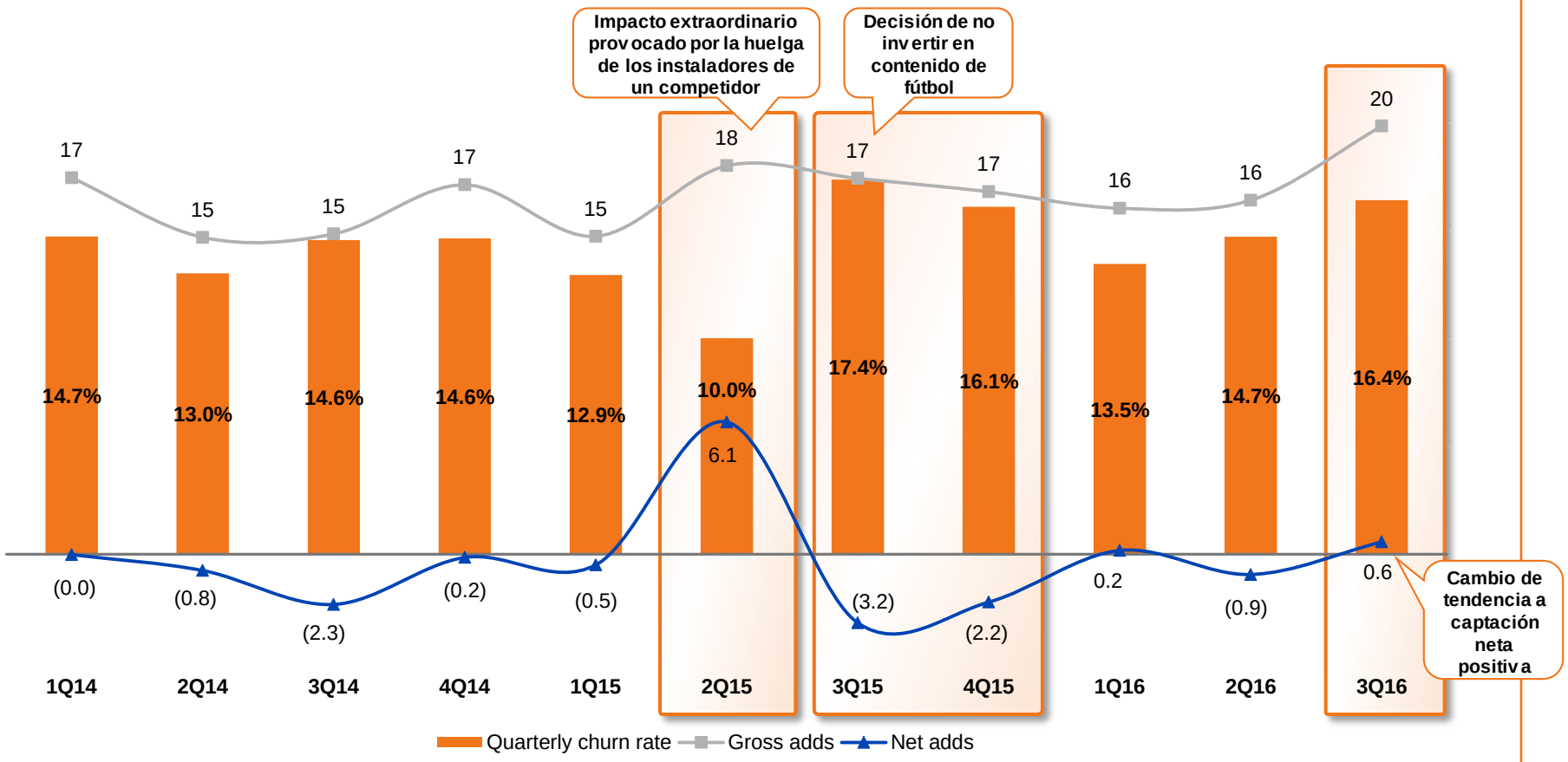
- El crecimiento en ventas contribuye €2.7m al EBITDA
- La reducción del 9.7% de los costes directos contribuye €11.4m al EBITDA
- Incremento de margen de 240pbs hasta 48.7%

Notas:
1. Incluye principalmente el efecto de la eliminación de las ventas sin margen
2. Incluye los ingresos acumulados de R Cable a Sep-15: c.€183m
3. Incluye El EBITDA acumulado de R Cable a Sep-15: c.€82m

euskaltel

Evolución del número de clientes fijos residenciales y ratio de churn

Evolución[2] del número de clientes[1] fijos residenciales y ratio de churn



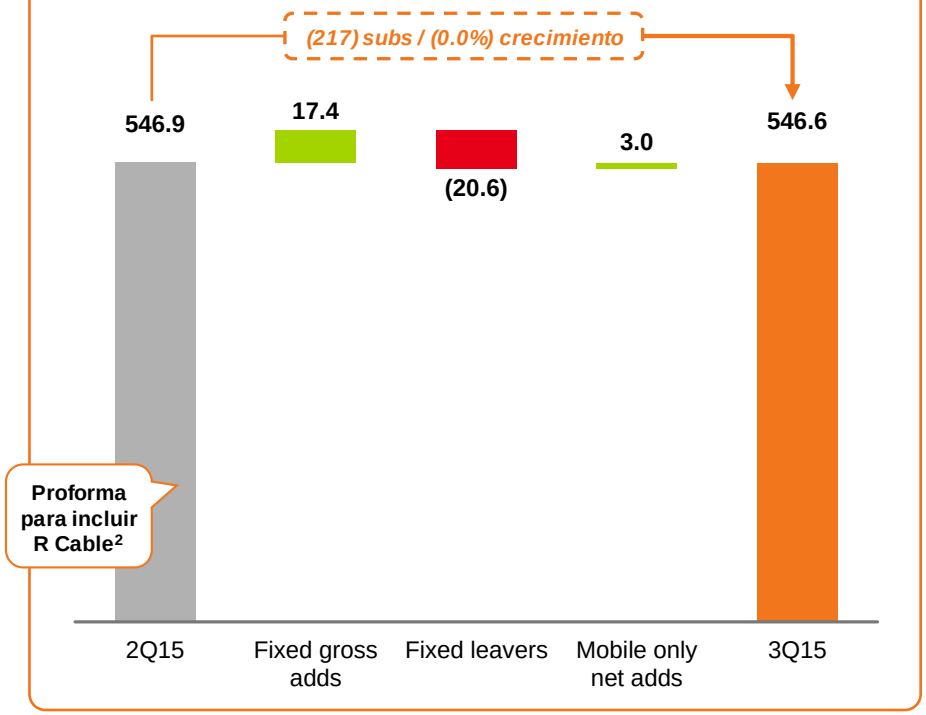
- Captación neta positiva en el tercer trimestre (+568 clientes fijos) motivada por un pico de captación bruta (+20k) demostrando nuestra fortaleza comercial
- Nivel de churn controlado con oportunidad de mejora (3Q16 100pbs por debajo de 3Q15)
- El 75% de las captaciones brutas del último año han entrado contratando productos 3P/4P

Notas:
1. Clientes fijos excluyendo clientes de solo móvil
2. Datos históricos proforma para incluir R Cable

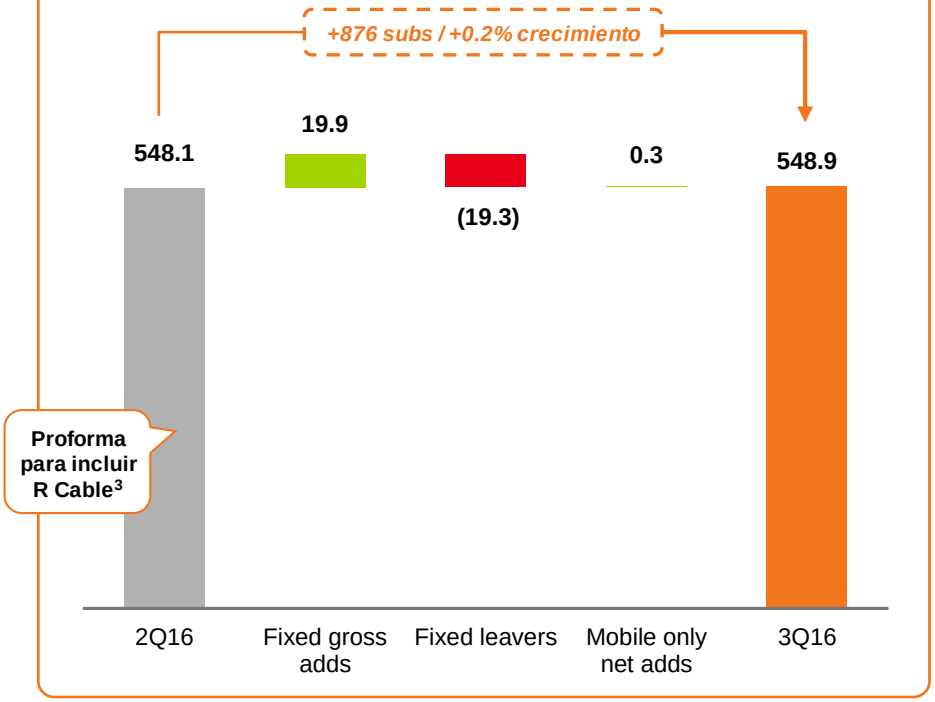
euskaltel

Sólida evolución financiera en un escenario competitivo

Evolución de clientes residenciales 3Q15 vs 2Q15 (000')



Evolución de clientes residenciales 3Q16 vs 2Q16 (000')



- En 3Q15 sufrimos el efecto de no invertir en contenido de fútbol perdiendo 3.2k clientes fijos
- Sin embargo, hemos logrado invertir esta tendencia en 3Q16

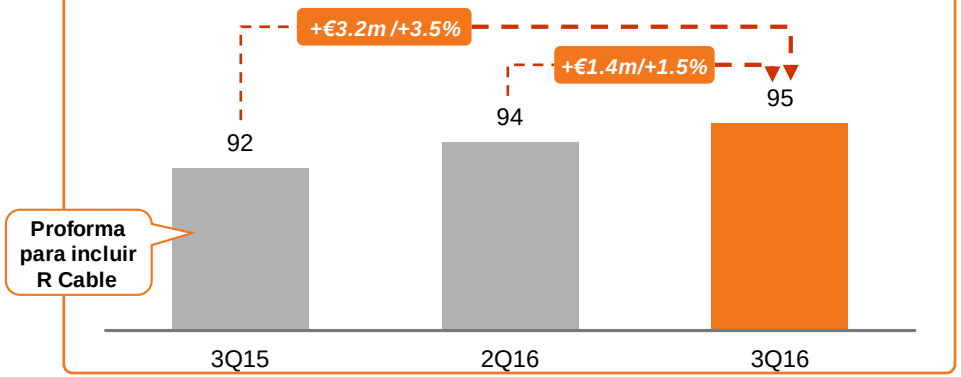
- Altas netas fijas positivas (+c.500 subs) revirtiendo la evolución del año pasado (-c.200 subs)
- Seguimos captando clientes de alto valor añadido

Notas:
1. Incluye principalmente el efecto de la eliminación de las ventas sin margen
2. Incluye clientes fijos de R Cable en 2Q15: 246k
3. Incluye clientes fijos de R Cable en 2Q15: 248k

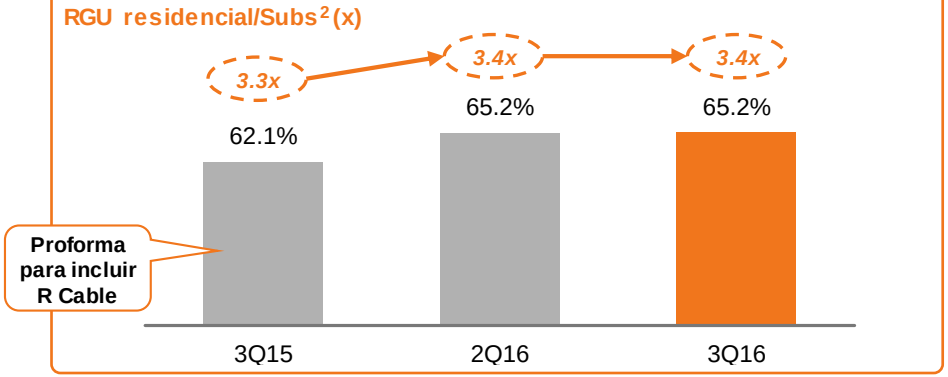
euskaltel

Upselling y estrategia de movilidad impulsando el crecimiento de ARPU

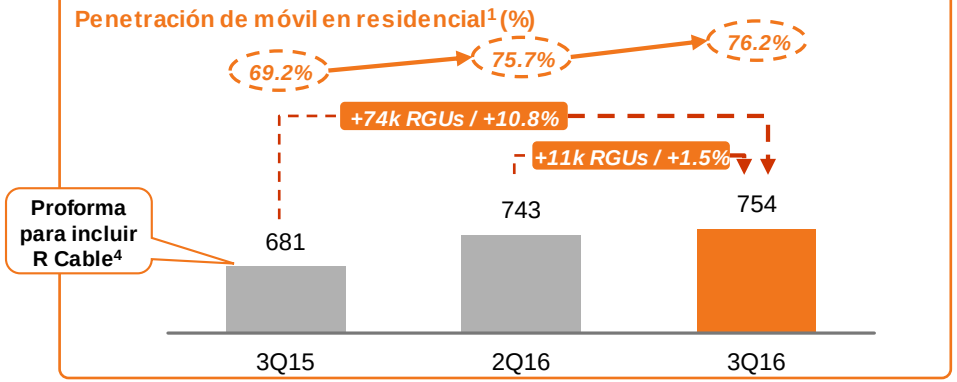
Evolución de ingresos (€m)



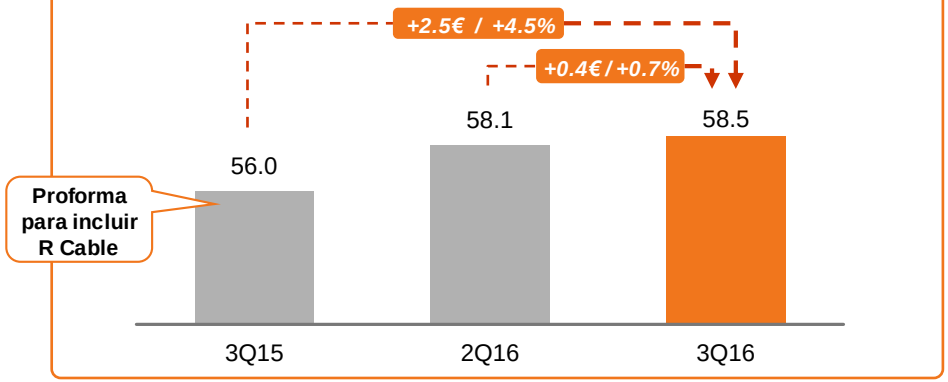
3P&4P como % del total de clientes



RGUs de móviles en residencial ('000)



Evolución del ARPU[3] (€/mes)



- Crecimiento sostenido en ingresos residenciales (+3.5% YoY)
- Estrategia de movilidad incrementa las líneas móviles en +74k (+10.8% YoY) registrando un nuevo record de penetración del 76%
- Estrategia de *upselling* manteniendo el ratio de RGU/subs y la penetración de 3P/4P en 65.2%
- Crecimiento de ARPU de €2.5 en el año (+€0.4 en el trimestre) gracias al *upselling* y a las condiciones de mercado

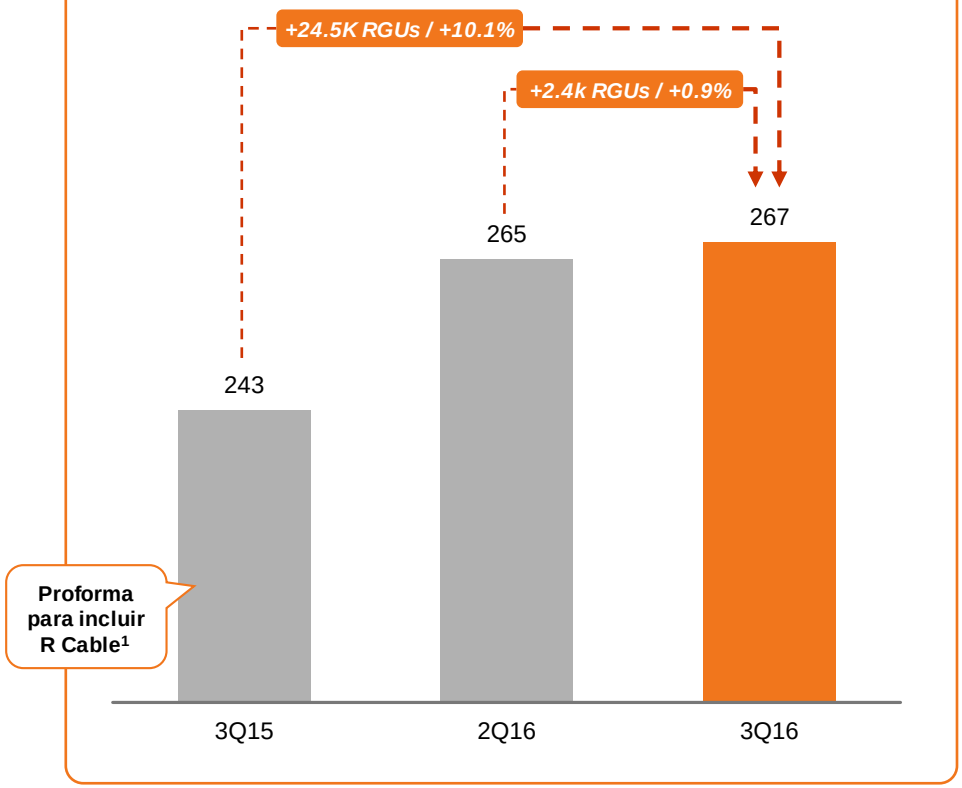
Notas:

1. Clientes residenciales con móvil (excluyendo clientes de solo móvil) como porcentaje del total de clientes fijos
2. Total RGUs (incluyendo solo móvil) / total subs (incluyendo sólo móvil)
3. ARPU global basado en clientes fijos
4. Incluye c.328k RGUs de móviles de residencial de R Cable a 3Q15

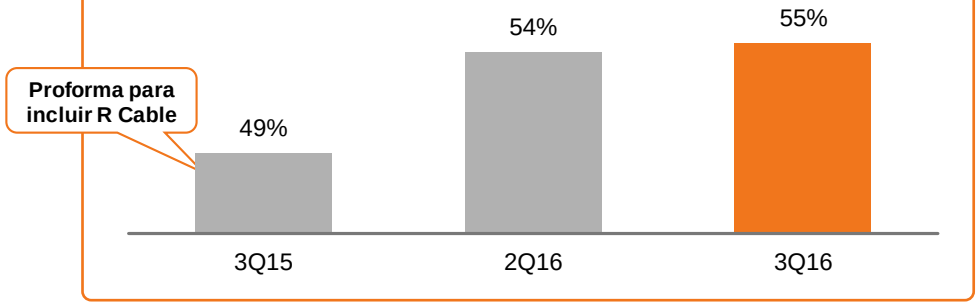
euskaltel

Nuestra estrategia de TV continúa atrayendo nuevos clientes

Evolución de RGUs residenciales de TV ('000)



Clientes de TV como % del total de clientes



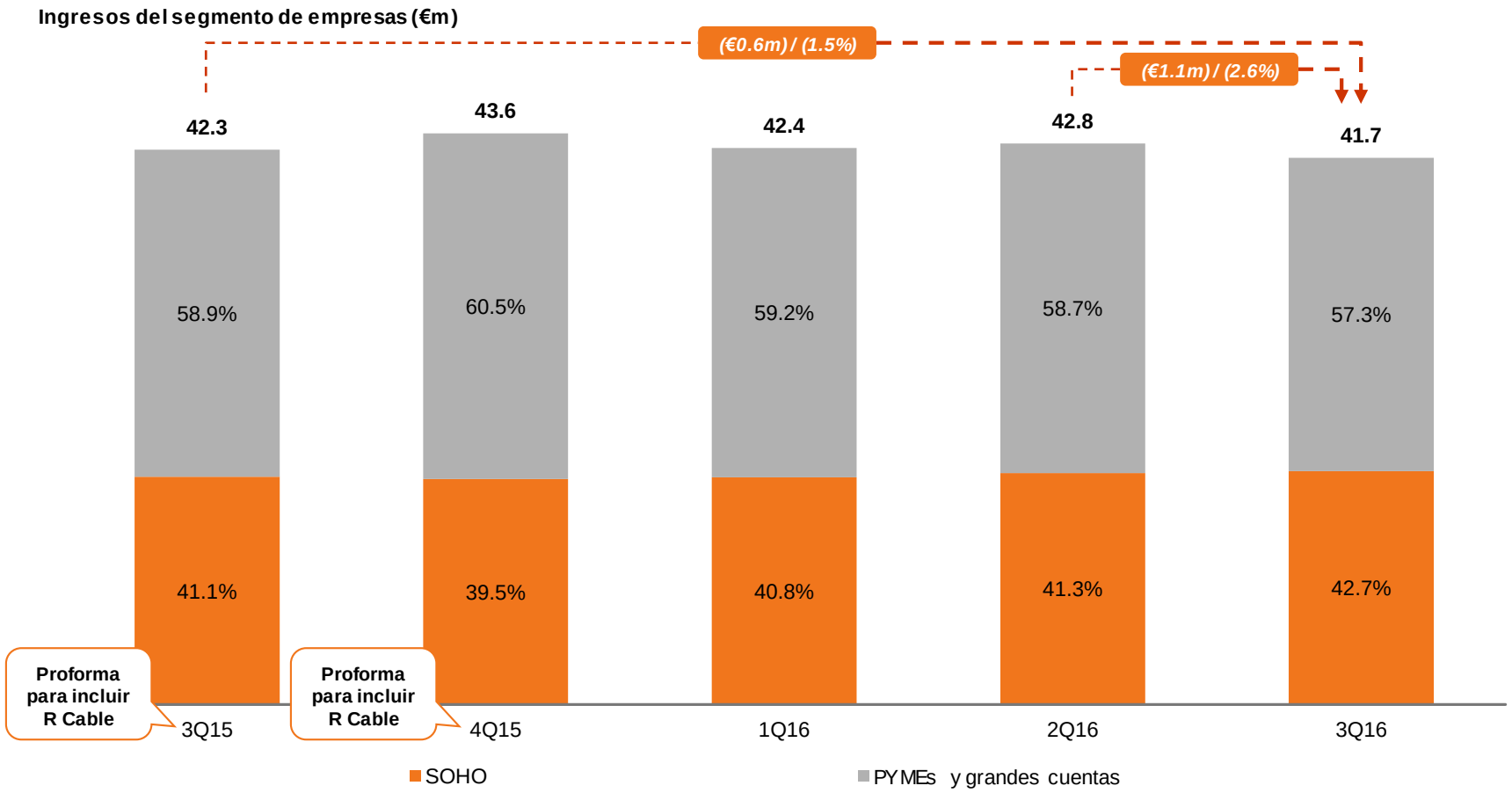
Foco en innovación continua

- Evolución positiva de nuestra oferta de TV con un crecimiento del 10.1% en RGUs de TV en el año y +1% en el trimestre
- La penetración en nuestra base de clientes sigue creciendo, alcanzando el 55% de los clientes en el 3Q16 (49% en el 3Q15)
- 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.115k clientes de TV de R Cable a fecha 3Q15

Evolución histórica del segmento de empresas (SOHO + PYMES + grandes cuentas)

Evolución de ingresos del segmento de empresas[1]



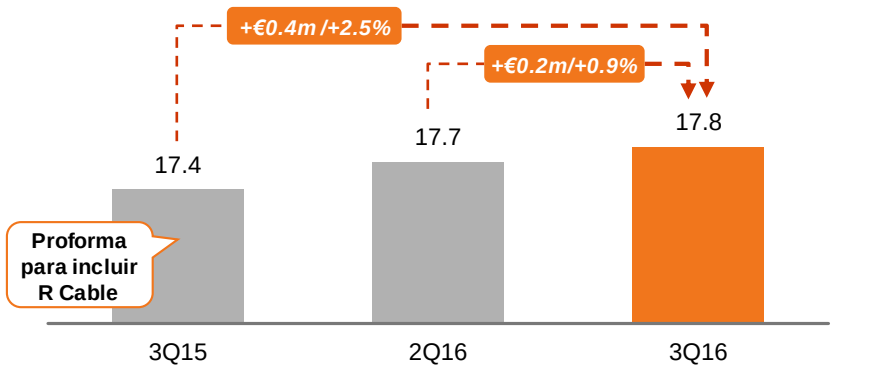
- Evolución estable del segmento de empresas durante los últimos trimestres, que representa un área de oportunidad en la que focalizarse
- SOHO gana peso consistentemente (c.43%) dentro del segmento, que refleja las tendencias positivas de residencial

Nota:
1. Incluye SOHO, PYMEs y grandes cuentas

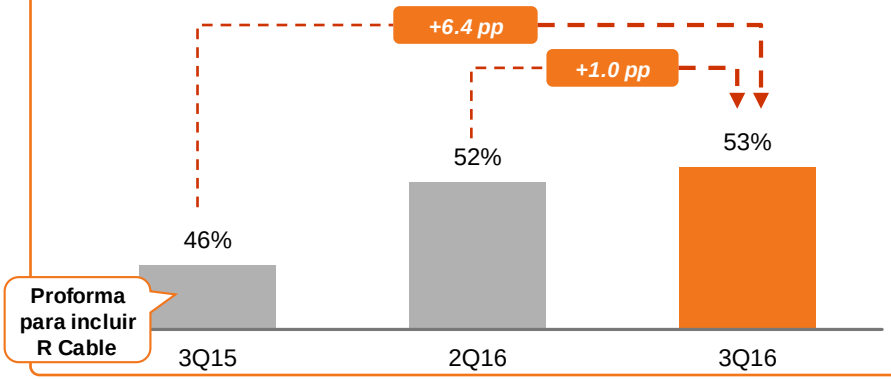
euskaltel

SOHO sigue dando sólidos resultados

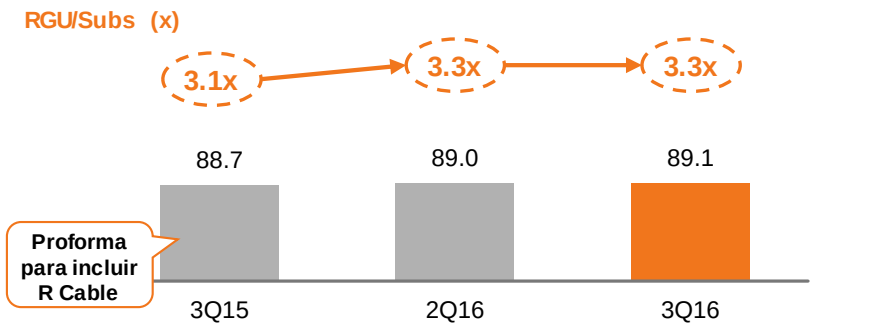
Evolución de ingresos (€m)



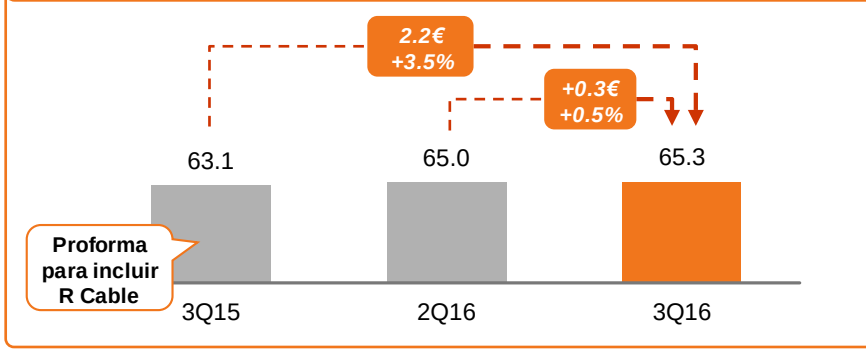
3P&4P como % del total de clientes



Evolución de clientes (000') y RGU/subs (x)



Evolución del ARPU[1] (€/mes)



- Crecimiento sostenido de los ingresos de SOHO (+2.5% YoY) debido al crecimiento en número de clientes y en ARPU
- Crece el número de clientes y la penetración de 3P/4P (53% en 3Q16) resultando en un incremento del ARPU (+2.2€) vs. el año anterior (€63.1)

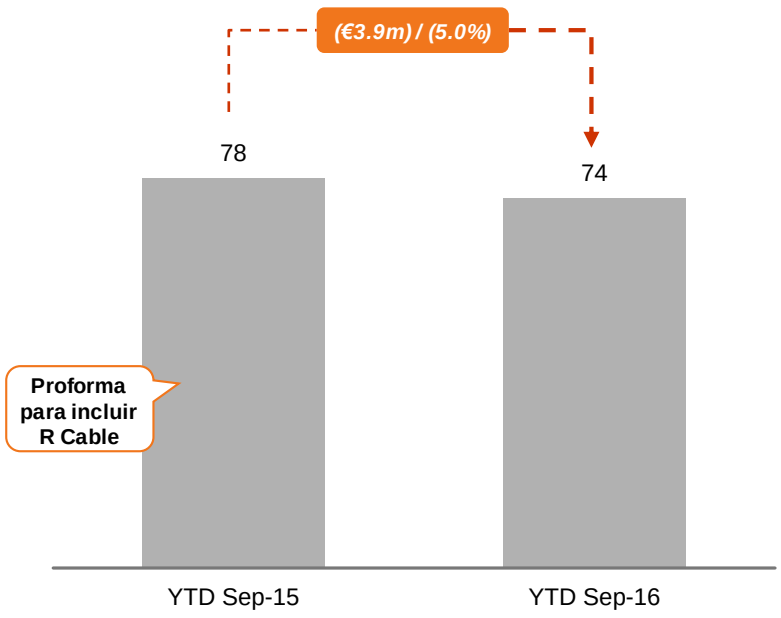
Nota:
1. ARPU Global basado en clientes de servicios fijos

euskaltel

PYMEs y grandes cuentas representan un área de mejora y una oportunidad futura

Evolución de los ingresos

Ingresos de PYMEs y grandes cuentas



Comentarios

- PYMEs y grandes cuentas es el segmento clave en el que estamos poniendo el foco para tratar de mejorar su evolución
- Los ingresos acumulados a sep-16 de PYMEs y grandes cuentas han caído un 5.0% respecto al año anterior
- La estrategia a medio plazo consiste en crear una oferta integrada de servicios de alto valor añadido que vaya más allá de la conectividad (cloud, seguridad, herramientas) a través de desarrollos propios o colaboraciones con terceros

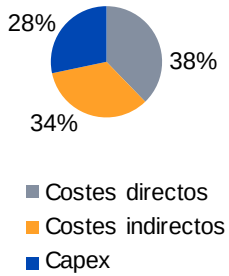
Integración de acuerdo al plan e incrementando el objetivo inicial de sinergias un +15%

Grado de consecución de las sinergias (2016)

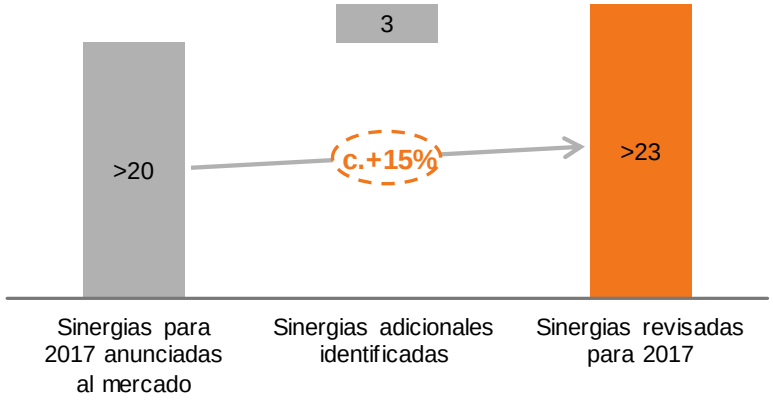
Sinergias totales

c.€10m

Distribución de las sinergias



Revisión del objetivo de sinergias (2017 en adelante)



1

Costes directos

- Migración de los clientes de móvil de R Cable al nuevo host (2/3 conseguido)
- Negociación de contenidos clave ya ejecutada
- Eliminación de los subsidios de terminales en R cable

2

Costes indirectos

- Margen de mejora identificado en costes comerciales y de estructura

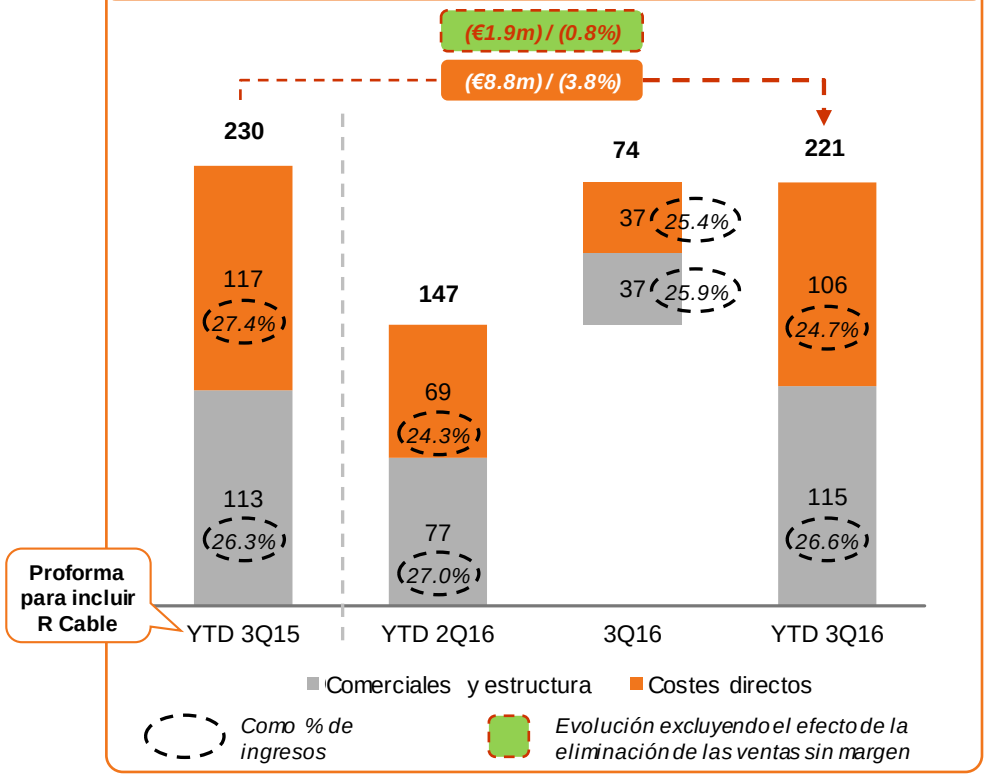
3

Capex

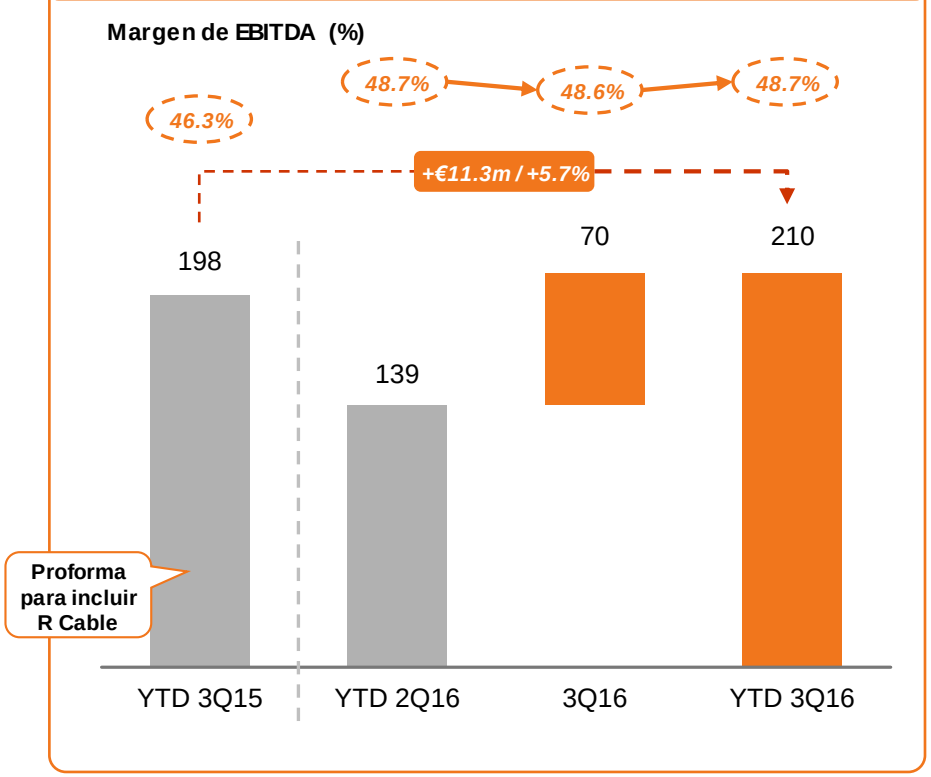
- Plataformas de TV
- Red core de móvil
- Renegociación con proveedores

Gestión eficiente de costes que impulsa el crecimiento de EBITDA y margen

Estructura de costes (€m)



Evolución del EBITDA (€m)



- Margen bruto acumulado a sep-16 del 75.3% – El crecimiento en tráfico de datos y líneas de móvil se ha compensado con ahorros en el precio de interconexión, subsidios de terminales y mejora de la gestión de compras
- Evolución positiva del EBITDA llegando a un margen del 48.7% en los nueve meses del año

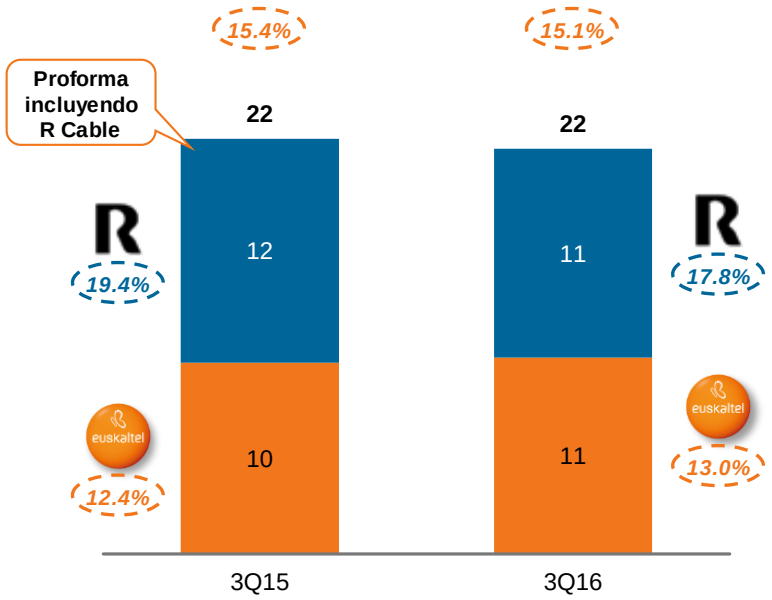
euskaltel

Gestión eficiente del capex y excelentes ratios de conversión de cash flow

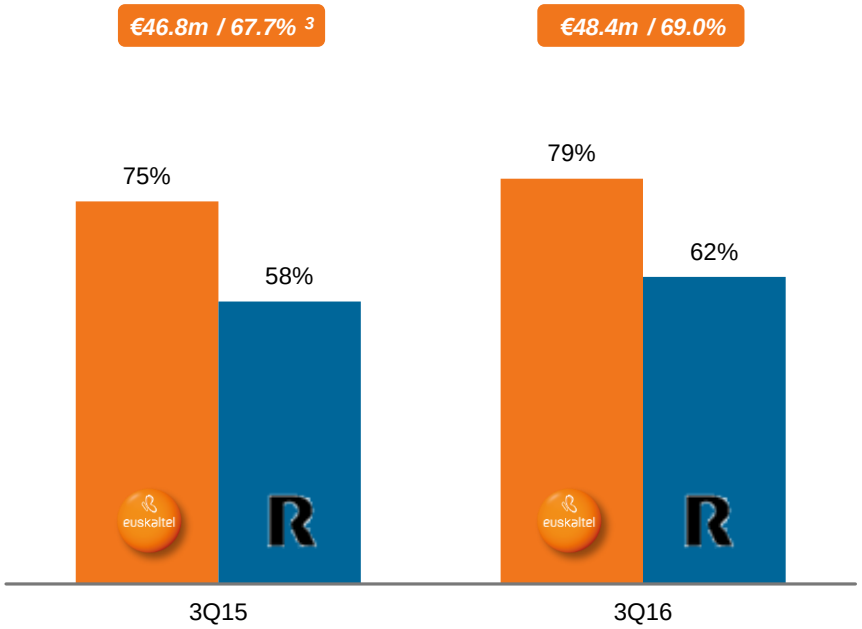
Evolución del capex y del OpCF[1]

Capex consolidado (€m)

Capex como % de las ventas (%)



OpCF consolidado (€m) y conversión de OpCF[2] (%)



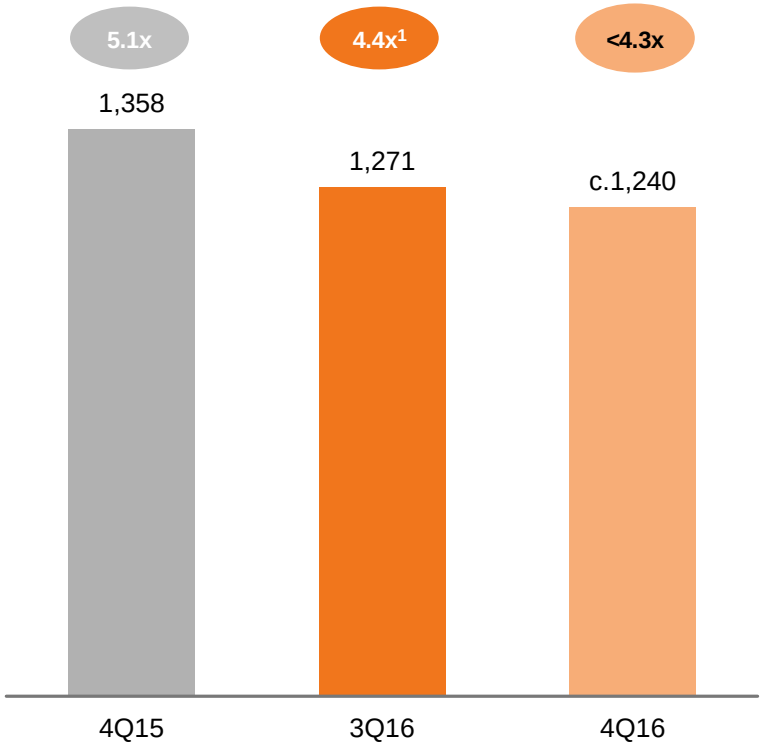
- El capex consolidado converge progresivamente con nuestro objetivo para el medio plazo
- Mejora significativa del ratio de conversión del OpCF que roza nuestro objetivo del 70% ya comunicado al mercado

Nota:
1. OpCF definido como EBITDA – capex
2. Conversión de OpCF definido como (EBITDA – capex) / EBITDA
3. Proforma para incluir R Cable

El endeudamiento evoluciona favorablemente y permite comenzar la distribución al accionista

Deuda neta (€m)

Evolución del endeudamiento (DN / LTM EBITDA incluyendo 100% de las sinergias)



Principales elementos del cash flow

OpCF acumulado a sep-16 de €142m (conversión del 67.8%)

Pago de intereses netos acumulados a sep-16 de €30m

Distribución de dividendo

Aprobada por el Consejo de Administración la distribución de un dividendo a cuenta de los resultados de 2016 de €0.15 por acción a pagar el 1 de febrero de 2017

El dividendo total (también con cargo a los resultados de 2016) se comunicará una vez la JGA haya aprobado las cuentas de 2016 (durante 1H17) y se determinará de acuerdo a la política de dividendos anunciado al mercado

Nota:
1. Endeudamiento basado en un LTM EBITDA de €278m más 100% de las sinergias

Conclusiones

1. Nuevo Consejero Delegado completamente alineado con la estrategia comunicada al mercado

2. Los resultados de 3Q16 demuestran que seguimos en el buen camino para cumplir nuestros objetivos a medio plazo anunciados en la salida a bolsa

3. Las áreas de mejora en las que nos centraremos contribuirán al futuro crecimiento y a la creación de valor

4. La distribución al accionista comenzará en 2017 a cuenta del beneficio neto de 2016

Apéndice I - Euskaltel resultados 3Q16 consolidados e indicadores operativos clave

Euskaltel consolidado - indicadores operativos clave (i/ii)

Residencial		Anual		Trimestral							Acumulado a septiembre	
Principales Indicadores	**Unidades**	**2014**	**2015**	**1Q15**	**2Q15**	**3Q15**	**4Q15**	**1Q16**	**2Q16**	**3Q16**	**2015**	**2016**
Hogares pasados	#	869,900	1,699,073	872,053	873,254	876,937	1,699,073	1,700,847	1,703,361	1,703,941	876,937	1,703,941
Cobertura	%	85%	65%	85%	85%	85%	65%	65%	65%	65%	85%	65%
Clientes Residenciales	#	296,023	545,502	295,360	300,751	298,419	545,502	547,009	548,069	548,945	298,419	548,945
de servicios de red fija	#	279,212	471,664	278,051	282,890	279,353	471,664	471,837	470,895	471,463	279,353	471,463
% s/hogares pasados	%	32.1%	27.8%	31.9%	32.4%	31.9%	27.8%	27.7%	27.6%	27.7%	31.9%	27.7%
clientes sólo móvil	#	16,811	73,838	17,309	17,861	19,066	73,838	75,172	77,174	77,482	19,066	77,482
1P (%)	%	17.8%	21.9%	17.6%	17.3%	17.5%	21.9%	21.7%	21.6%	21.9%	17.5%	21.9%
2P (%)	%	26.9%	14.8%	24.8%	21.5%	19.3%	14.8%	14.0%	13.3%	12.9%	19.3%	12.9%
3P (%)	%	35.0%	29.6%	35.5%	36.6%	36.6%	29.6%	29.0%	27.8%	27.0%	36.6%	27.0%
4P (%)	%	20.3%	33.7%	22.1%	24.6%	26.5%	33.7%	35.3%	37.3%	38.2%	26.5%	38.2%
Total Productos	#	896,077	1,809,720	918,120	968,023	982,290	1,809,720	1,836,291	1,868,347	1,881,701	982,290	1,881,701
Productos / cliente	#	3.0	3.3	3.1	3.2	3.3	3.3	3.4	3.4	3.4	3.3	3.4
Churn clientes red fija	%	14.8%	14.8%	14.8%	12.2%	13.9%	14.8%	13.5%	14.1%	14.9%	13.9%	14.9%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes	53.78	55.97	55.15	55.50	55.75	55.97	57.59	58.10	58.52	55.75	58.52
Productos Telefonía Fija	#	279,691	467,181	278,516	283,341	279,792	467,181	467,280	467,292	465,362	279,792	465,362
%s/ clientes de servicios de red fija	%	100.2%	99.0%	100.2%	100.2%	100.2%	99.0%	99.0%	99.2%	98.7%	100.2%	98.7%
Productos Banda Ancha	#	217,726	389,456	218,391	224,361	222,288	389,456	391,733	392,722	394,738	222,288	394,738
%s/ clientes de servicios de red fija	%	78.0%	82.6%	78.5%	79.3%	79.6%	82.6%	83.0%	83.4%	83.7%	79.6%	83.7%
Productos TV de pago	#	124,754	250,191	124,729	127,660	127,802	250,191	256,783	264,899	267,325	127,802	267,325
%s/ clientes de servicios de red fija	%	44.7%	53.0%	44.9%	45.1%	45.7%	53.0%	54.4%	56.3%	56.7%	45.7%	56.7%
Productos Móvil Postpago	#	273,906	702,892	296,484	332,661	352,408	702,892	720,495	743,434	754,276	352,408	754,276
Clientes Móvil Postpago	#	153,939	412,247	165,411	185,203	194,926	412,247	422,737	433,513	436,737	194,926	436,737
% s/ clientes de serv. de red fija (excl. Clientes sólo m	%	49.1%	71.7%	53.3%	59.2%	63.0%	71.7%	73.7%	75.7%	76.2%	63.0%	76.2%
Líneas de móvil por cliente	#	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.7	1.8	1.7

Negocios		Anual		Trimestral							Acumulado a septiembre	
Principales Indicadores	**Unidades**	**2014**	**2015**	**1Q15**	**2Q15**	**3Q15**	**4Q15**	**1Q16**	**2Q16**	**3Q16**	**2015**	**2016**
Clientes	#	47,038	88,163	47,136	47,932	47,775	88,163	88,301	89,014	89,076	47,775	89,076
1P (%)	%	32.7%	28.5%	32.1%	30.3%	29.7%	28.5%	31.7%	30.8%	30.4%	29.7%	30.4%
2P (%)	%	26.1%	27.0%	23.9%	21.9%	20.4%	27.0%	18.4%	17.5%	16.9%	20.4%	16.9%
3P (%)	%	31.1%	33.9%	32.9%	35.2%	36.9%	33.9%	38.1%	38.9%	39.3%	36.9%	39.3%
4P (%)	%	10.2%	10.6%	11.1%	12.6%	13.0%	10.6%	11.8%	12.8%	13.3%	13.0%	13.3%
Total Productos	#	143,472	278,314	147,585	155,881	158,589	278,314	285,111	292,888	296,335	158,589	296,335
Productos / cliente	#	3.1	3.2	3.1	3.3	3.3	3.2	3.2	3.3	3.3	3.3	3.3
Churn clientes red fija	%	20.3%	21.3%	19.3%	17.6%	17.8%	21.3%	22.3%	21.4%	20.5%	17.8%	20.5%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes	65.0	65.3	64.4	65.1	65.4	65.3	64.9	65.0	65.3	65.4	65.3

Pymes y Grandes Cuentas		Anual		Trimestral							Acumulado a septiembre	
Principales Indicadores	**Unidades**	**2014**	**2015**	**1Q15**	**2Q15**	**3Q15**	**4Q15**	**1Q16**	**2Q16**	**3Q16**	**2015**	**2016**
Clientes	#	5,094	11,518	5,041	5,072	5,053	11,518	11,486	11,254	11,224	5,053	11,224

euskaltel

Euskaltel consolidado - indicadores operativos clave (ii/ii)

Información financiera		Anual		Trimestral							Acumulado a septiembre	
	Unidades	2014	2015	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	2015	2016
Ingresos totales	**€m**	**321.2**	**349.4**	**79.6**	**82.1**	**82.7**	**105.0**	**141.8**	**144.2**	**144.4**	**244.4**	**430.4**
variación anual	%	-4.1%	8.8%				1.4%	78.2%	75.7%	75%		123.2%
Residencial	€m	196.2	215.7	49.0	50.8	51.7	64.2	91.3	93.7	95.0	151.5	280.0
variación anual	%	0.4%	10.2%				2.6%	86.3%	84.5%	83.7%		129.8%
Empresas	€m	93.4	99.3	22.8	23.4	22.8	30.3	42.4	42.8	41.7	69.0	126.9
variación anual	%	-7.7%	6.3%				0.9%	86.3%	82.5%	83.1%		127.8%
Mayorista y otros	€m	24.7	25.4	5.6	5.6	6.2	8.1	8.0	7.8	7.7	17.3	23.5
variación anual	%	-1.7%	0.8%				-11.6%	44.3%	39.1%	24.8%		92.5%
Otras ingresos sin impacto en resultados	€m	6.9	8.9	2.2	2.3	2.0	2.4	-	-	-	6.6	-
variación anual	%	-20.1%	29.5%				36.3%	-	-	-		0.0%
EBITDA ajustado	**€m**	**155.9**	**167.0**	**37.7**	**38.3**	**40.6**	**50.4**	**69.1**	**70.3**	**70.2**	**116.7**	**209.5**
variación anual	%	0.5%	7.1%				0.0%	83.2%	83.4%	72.7%		125.5%
Margen	%	48.5%	47.8%	47.4%	46.7%	49.2%	48.0%	48.7%	48.7%	48.6%	49.2%	48.7%
Inversiones	**€m**	**(42.2)**	**(53.1)**	**(9.1)**	**(9.2)**	**(10.3)**	**(24.6)**	**(21.6)**	**(24.1)**	**(21.8)**	**(28.6)**	**(67.4)**
variación anual	%	1.7%	25.9%				0.0%	137.8%	161.6%	111.8%		126.9%
% s/ ingresos totales	%	-13.1%	-15.2%	-11.4%	-11.2%	-12.4%	-23.4%	-15.2%	-16.7%	-15.1%	-12.4%	-15.7%
Cash Flow Operativo ajustado	**€m**	**113.7**	**113.9**	**28.6**	**29.1**	**30.4**	**25.8**	**47.5**	**46.2**	**48.4**	**88.1**	**142.1**
variación anual	%	0.1%	0.2%				0.0%	65.9%	58.6%	59.5%		61.3%
% s/ EBITDA ajustado	%	72.9%	68.2%	75.9%	76.0%	74.7%	51.2%	68.7%	65.7%	69.0%	75.5%	67.8%

euskaltel

Nota legal

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 31 December 2015; Euskaltel's unconsolidated audited financial statements for the twelve-month period ended 31 December 2015, 31 December 2014 and 31 December 2013, as well as unconsolidated audited financial statements for the nine-month period ended 30 September 2016 and 30 September 2015; R Cable's individual audited financial statements for the twelve-month period ended 31 December 2015 and 31 December 2014; and R Cable's unconsolidated audited financial statements for the nine-month period ended 30 September 2016 and 30 September 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, 2015 and 2016 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.