



Resultados anuales 2016

24 Febrero 2017



Resultados financieros consolidados estatutarios (Pérdidas y Ganancias)

Principales magnitudes de la cuenta de resultados				
	4T16	4T16 vs. 4T15 % crecimiento	Año 2016	2016 vs. 2015 % crecimiento
Ingresos (€m) ¹	142.5	+35.7%	572.9	+68%
Residencial	93.1	+45.1%	373.1	+73.0%
Empresas	39.7	+30.8%	166.6	+67.7%
Mayoristas y otro	9.7	+19.6%	33.2	+30.6%
EBITDA² ajust. (€m)	71.0	+41.0%	280.6	+68%
Margen (%)	49.8%		49.0%	
CF operativo² ajust. (€m)	42.6	+65.0%	184.7	+62.1%
Como % de ingresos	29.9%		32.2%	
Beneficio neto (€m)	17.2	+62.9%	62.1	+759%
BPA (€)			0.41	+759%
Flujo de caja libre por accion (€)			1.22	+62.1%

Nota:

- Ingresos 2015 reformados sin ingresos sin margen en Cuentas Anuales 2016
- EBITDA y CF operativo 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

Enfoque Estratégico

1

Consecución de los objetivos anunciados

2

Estrategia visible y concreta centrada en el valor a largo plazo del cliente

3

Respuesta eficaz a la agresividad de la competencia

4

Sinergias de integración según el plan para lograr los objetivos

5

Buena gestión de costes y Capex que impulsa el flujo de caja a máximos históricos

Enfoque operativo y financiero

- 🔥 Crecimiento en **suscriptores netos (+1.697)** en el mercado masivo: Estable en residencial + crecimiento fuerte en SoHo
- 🔥 **Penetración 3P/4P alcanzando el 66%** impulsando el **ARPU a máximos históricos alcanzando €58.4** (+€2.3 en el año)
- 🔥 **Más de 22k nuevos servicios de TV y más de 74k nuevas líneas de móvil**
- 🔥 **Contención del ratio de churn en 15.1%** a pesar de la competencia agresiva
- 🔥 **Margen de EBITDA en 49%** impulsado por una buena gestión de costes (de contenido y móvil)
- 🔥 **Capex en 16.7% sobre ingresos** reflejando una gestión disciplinada del Capex
- 🔥 **Flujo de caja libre pre repago de deuda de €135m reduciendo el apalancamiento a 4.2x¹**
- 🔥 **Anuncio del primer dividendo completo en €0.36 por acción implicando una rentabilidad del 4.43%²**

Notas:

1. Post-sinergias (100%)
2. Rentabilidad por dividendo calculada sobre un precio de la acción a €8.13 correspondiendo a la media ponderada por el volumen diario del precio de la acción del último mes de 2016 (WVAP sobre el mes de Diciembre 2016)

1 Consecución de los objetivos anunciados

€m	Año 2016	Vs. año 2015 PF	
Ingresos	572.9	+1.3% ¹	✓
EBITDA ²	280.6	+5.1%	✓
CF operativo <i>Como % de ingresos</i>	184.7 32.2%	+12.7% +374 pbs	✓
Apalancamiento	4.2x	-0.9x	✓

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.

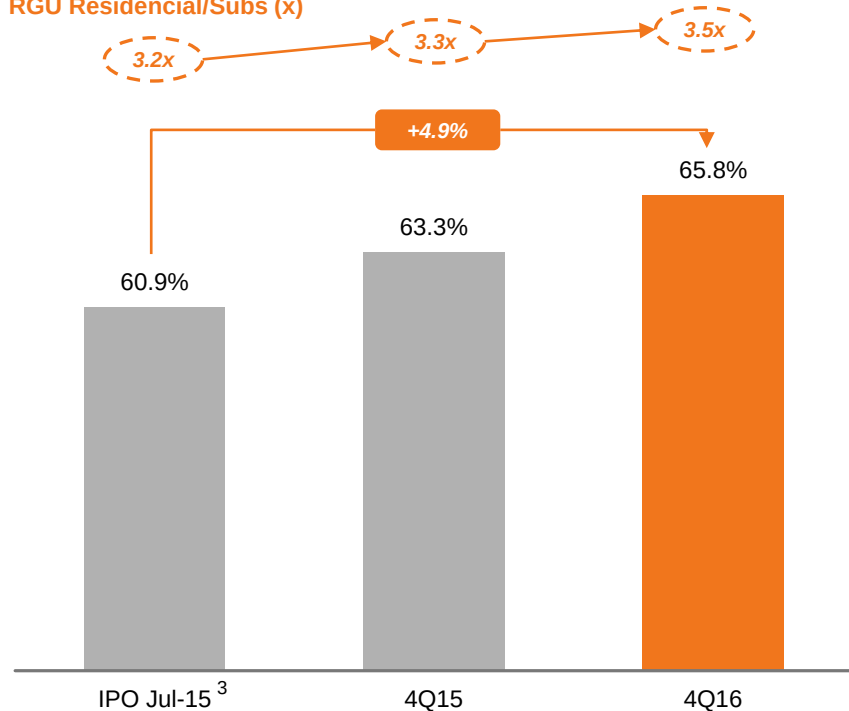
Notas:

- El % de crecimiento excluye el efecto de la eliminación de los ingresos sin margen
- El EBITDA 2015 ajustado excluye los costes relativos al proceso de salida a bolsa, de reestructuración de la deuda y de la adquisición de R Cable (c.€15.4m)

2 Estrategia visible y concreta centrada en el valor a largo plazo del cliente

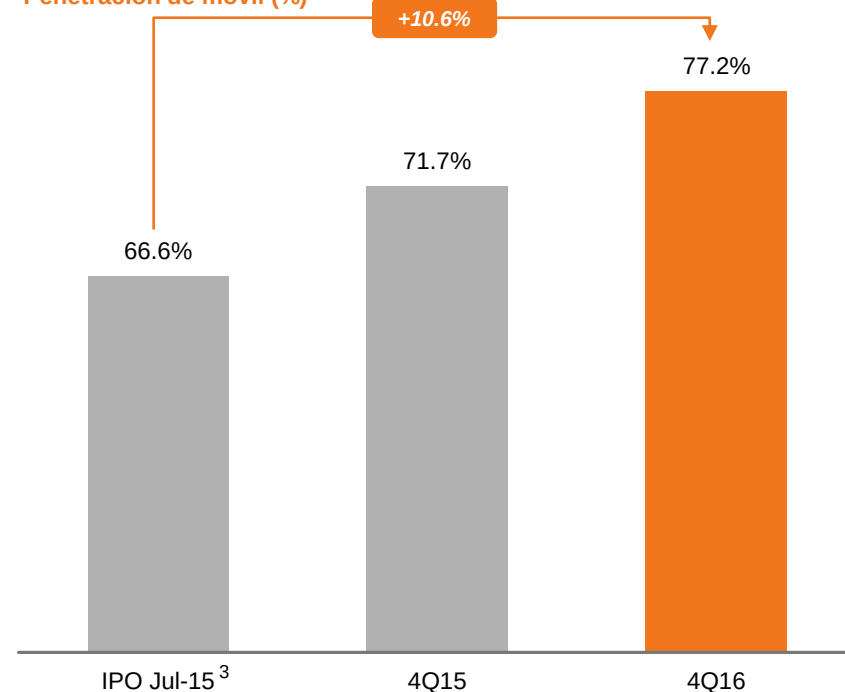
Estrategia de paquetización (3P/4P)¹

RGU Residencial/Subs (x)



Estrategia de convergencia del móvil

Penetración de móvil (%)²



👉 Buena estrategia de paquetización permitiendo un crecimiento sostenido en términos de RGU/subs alcanzando 3.5x, y de penetración de 3P/4P alcanzando c.66%.

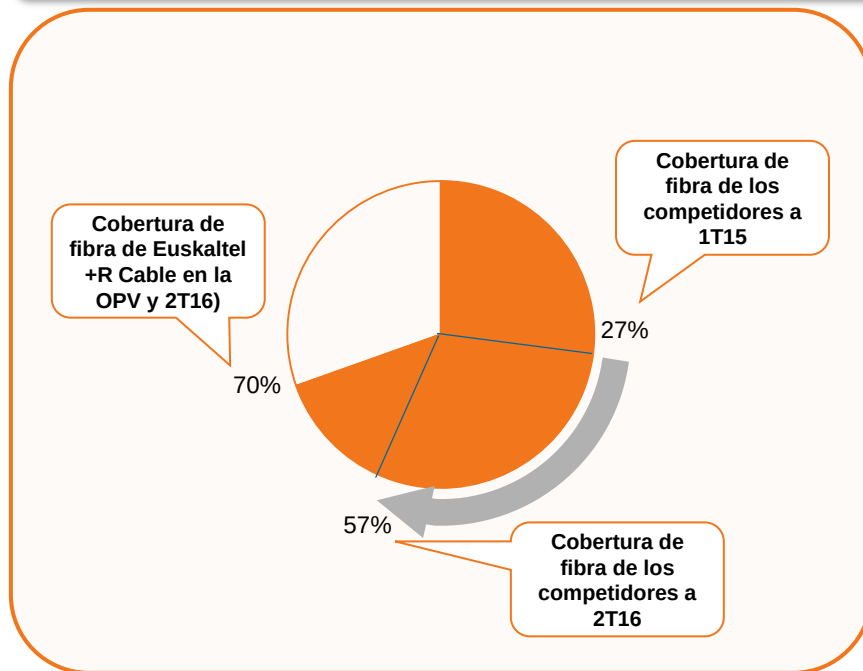
👉 Estrategia de convergencia exitosa que ha permitido captar c.61K nuevas líneas de móvil en 2016 (+8.6% en el año) y gestionar el coste del host y de acceso

Notas:

1. Abonados residenciales como porcentaje del total de abonados
2. Abonados residenciales de móvil (excluyendo solo móvil) como porcentaje del total de consumidores fijos
3. Datos de IPO (OPV) pro forma, incluyendo R Cable

Cobertura y competencia

Adecuada respuesta comercial al despliegue de FTTH

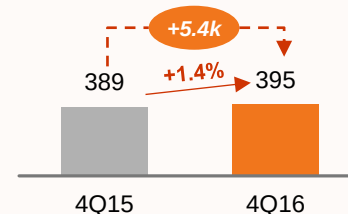


Crecimiento del número de servicios

Banda Ancha



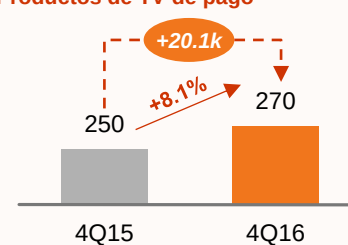
Productos de Banda Ancha



TV de pago



Productos de TV de pago



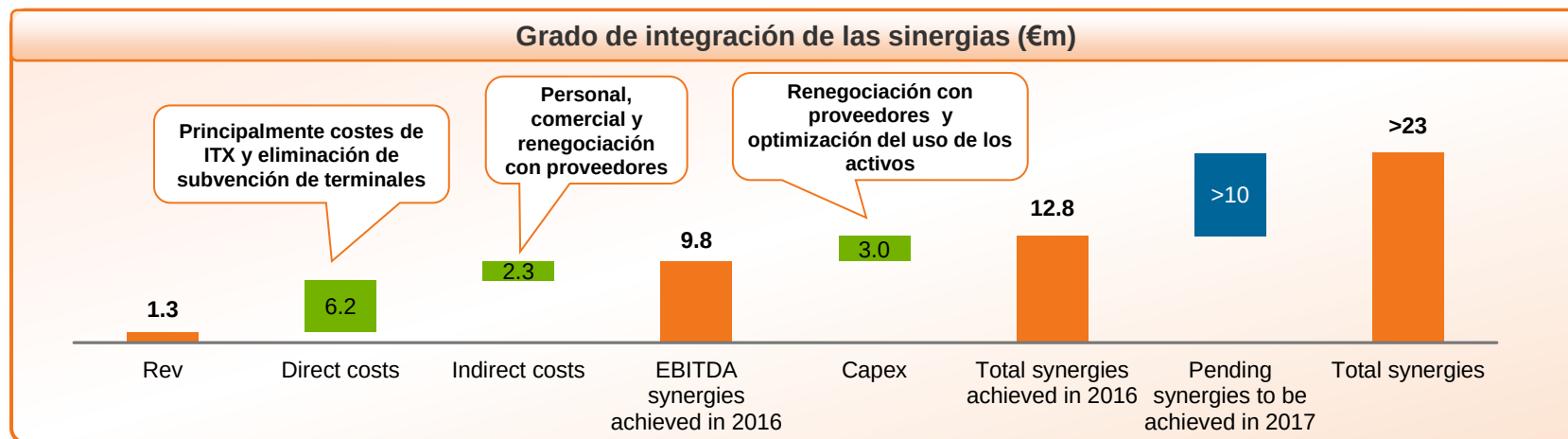
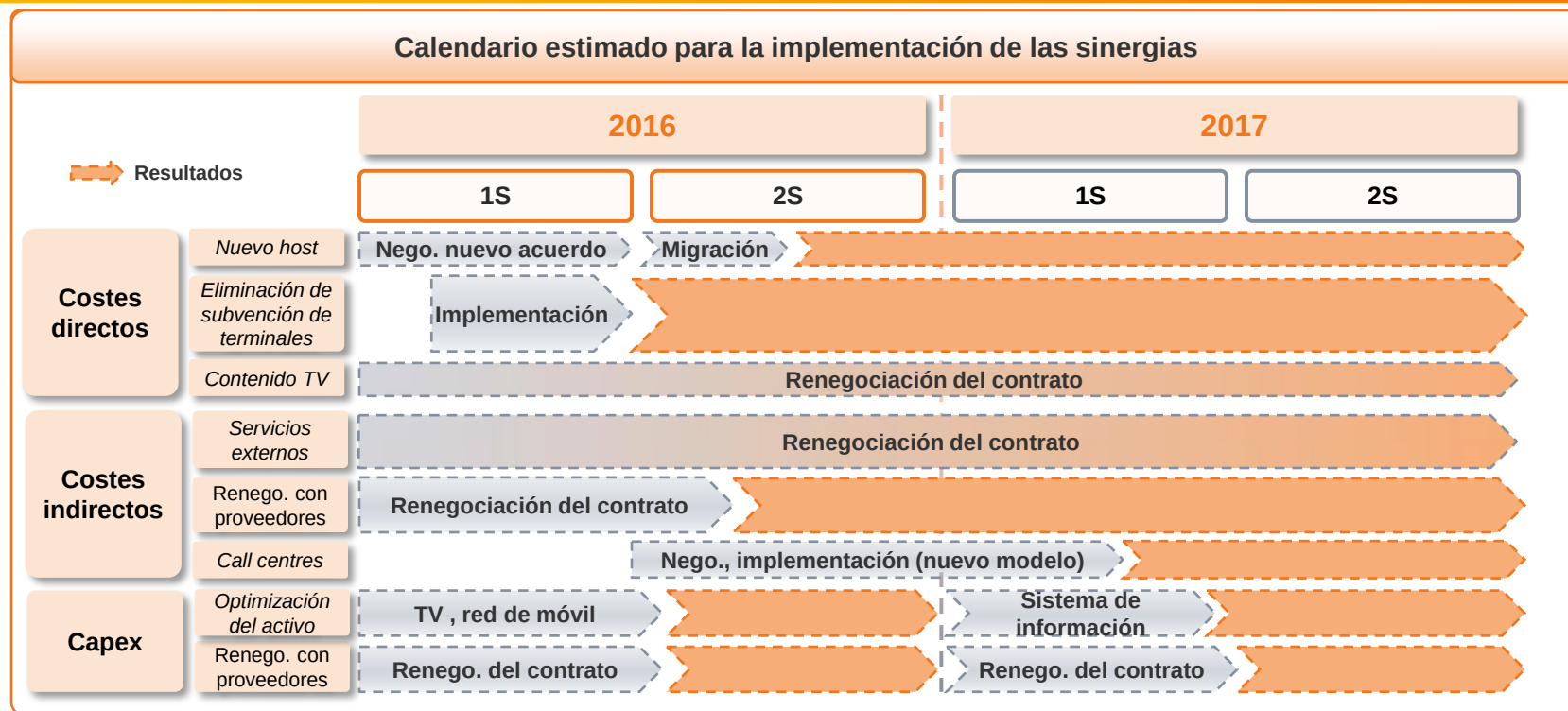
EDONON

tv comigo



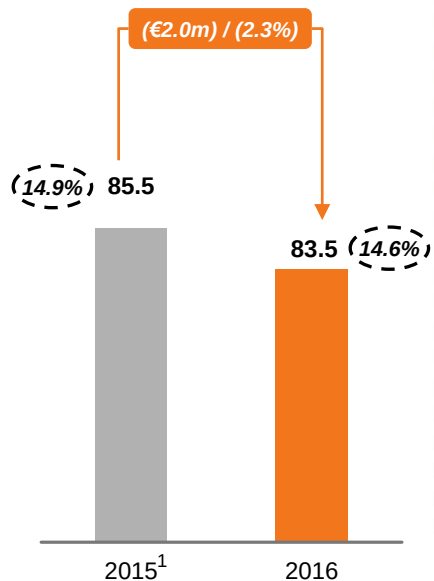
- La calidad de nuestra red sigue siendo una ventaja competitiva, aunque el despliegue de FTTH ha disminuido su importancia
- Mantenimiento de la cuota de mercado a pesar de la agresividad de la competencia en términos de precios, particularmente en el último trimestre
- Nuestra oferta de velocidad y funcionalidades de TV suponen una excelente satisfacción del cliente

4 Sinergias de integración según el plan para lograr los objetivos

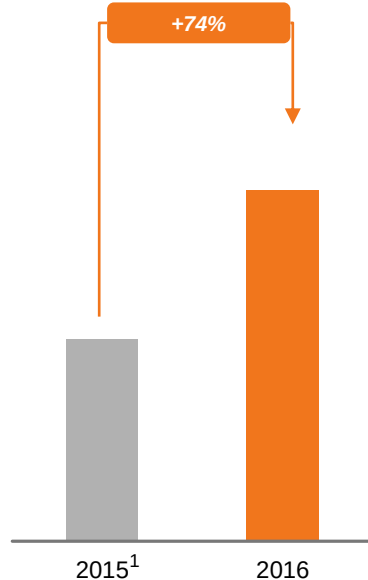


Gestión de costes directos

Costes directos de la red (€m)



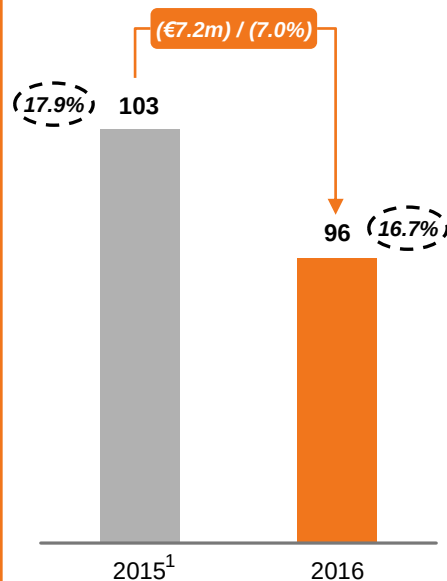
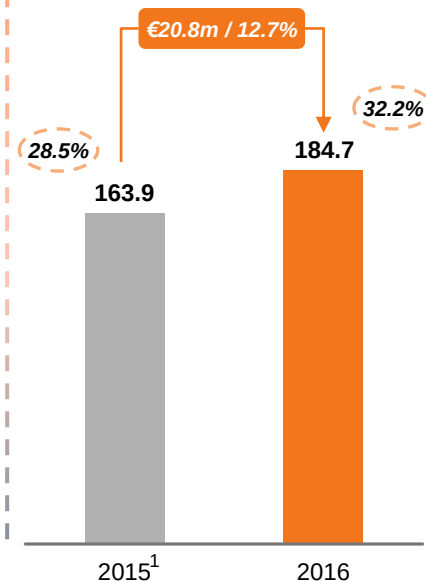
Tráfico de datos de móvil



Como % de ingresos

Gestión del Capex y flujo de caja

Capex (€m)

CF operativo ² (€m)

Como % de ingresos

Como % de ingresos

- 🔥 Demostrada capacidad para contener los costes de móvil a pesar del incremento significativo del número de líneas y del consumo de datos por línea

- 🔥 Esfuerzos centrados en hacer converger el nivel de Capex de R Cable con el de Euskaltel. Reducción del Capex del grupo por debajo del 17% sobre ingresos, coherente con los objetivos marcados

- 🔥 Crecimiento del margen CF operativo de +374bps en el año

Notas:

1. Data pro forma incluyendo R Cable
2. CF operativo calculado como la diferencia entre EBITDA y Capex

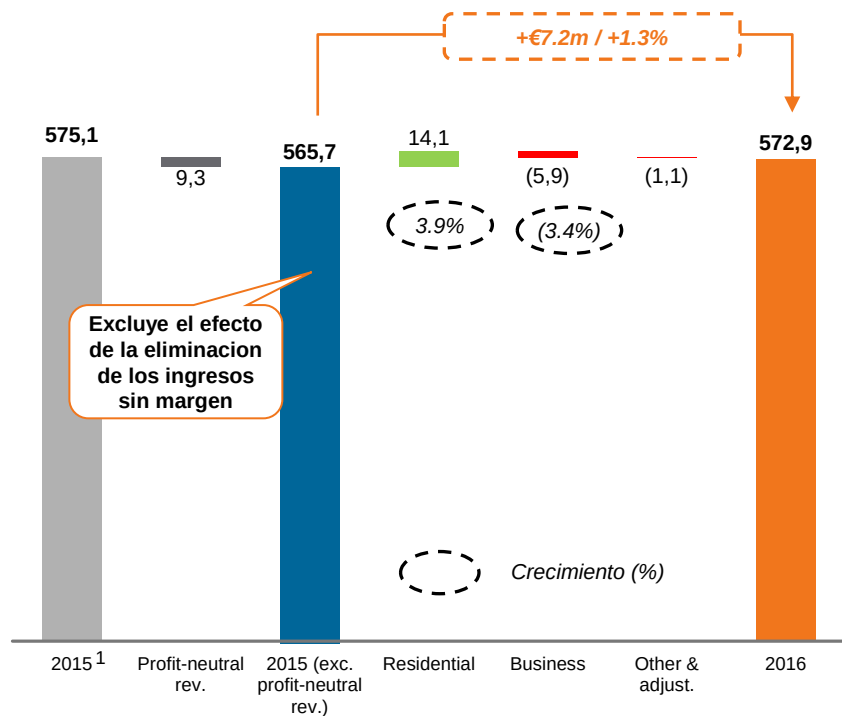


Enfoque operativo y financiero

Nota: Datos 2015 pro forma para incluir R Cable (a modo comparativo)

Componentes del crecimiento de ventas y EBITDA en 2016

Crecimiento de ingresos (15 vs. 16 €m)



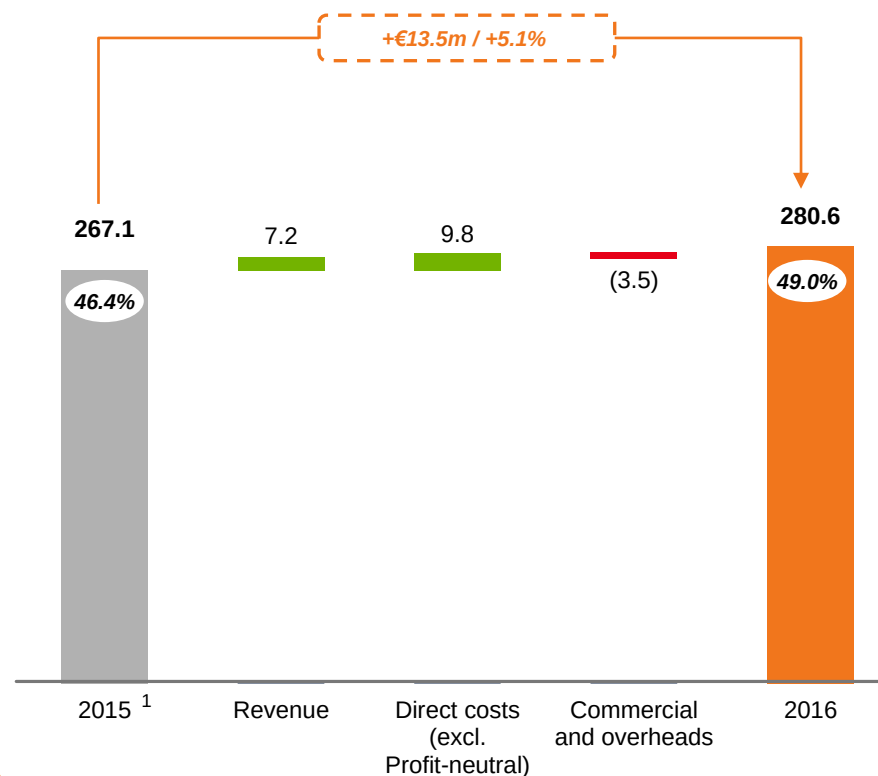
🔥 Crecimiento de los ingresos del segmento residencial (+€14.1m) en parte compensado por el descenso de los ingresos en el segmento de empresas (-€5.9m)

🔥 Crecimiento de €7.2m (+1.3%) de los ingresos cuando excluyendo los ingresos sin margen de 2015

Nota:

1. Dato pro forma para incluir R Cable

Crecimiento de EBITDA (15 vs. 16 €m)



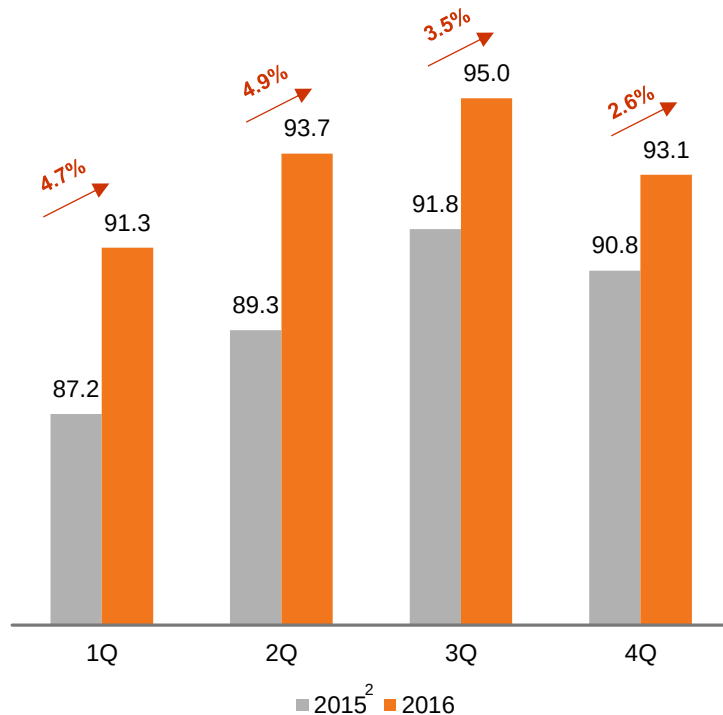
🔥 Crecimiento de €13.5m (+5.1%) del EBITDA impulsado por el crecimiento de ingresos y una buena gestión de los costes directos

🔥 Mejora del margen en 260 pbs hasta el 49.0%

Ingresos en los segmentos residencial y empresas

Ingresos en el segmento residencial

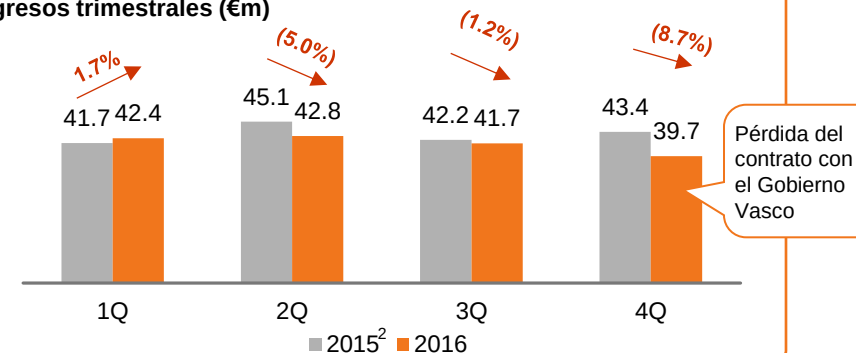
Ingresos trimestrales (€m)



🔥 Fuerte crecimiento de los ingresos en el último trimestre +2.6% (vs. cuarto trimestre de 2015) fundamentado en una base de consumidores estable y un crecimiento de ARPU

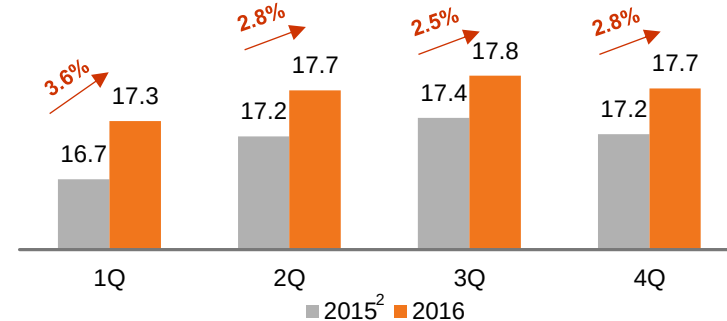
Ingresos en el segmento de empresas¹

Ingresos trimestrales (€m)



Zoom en SoHo

Ingresos trimestrales de SoHo (€m)



🔥 Segmento de empresas afectado por la pérdida del contrato con el Gobierno Vasco

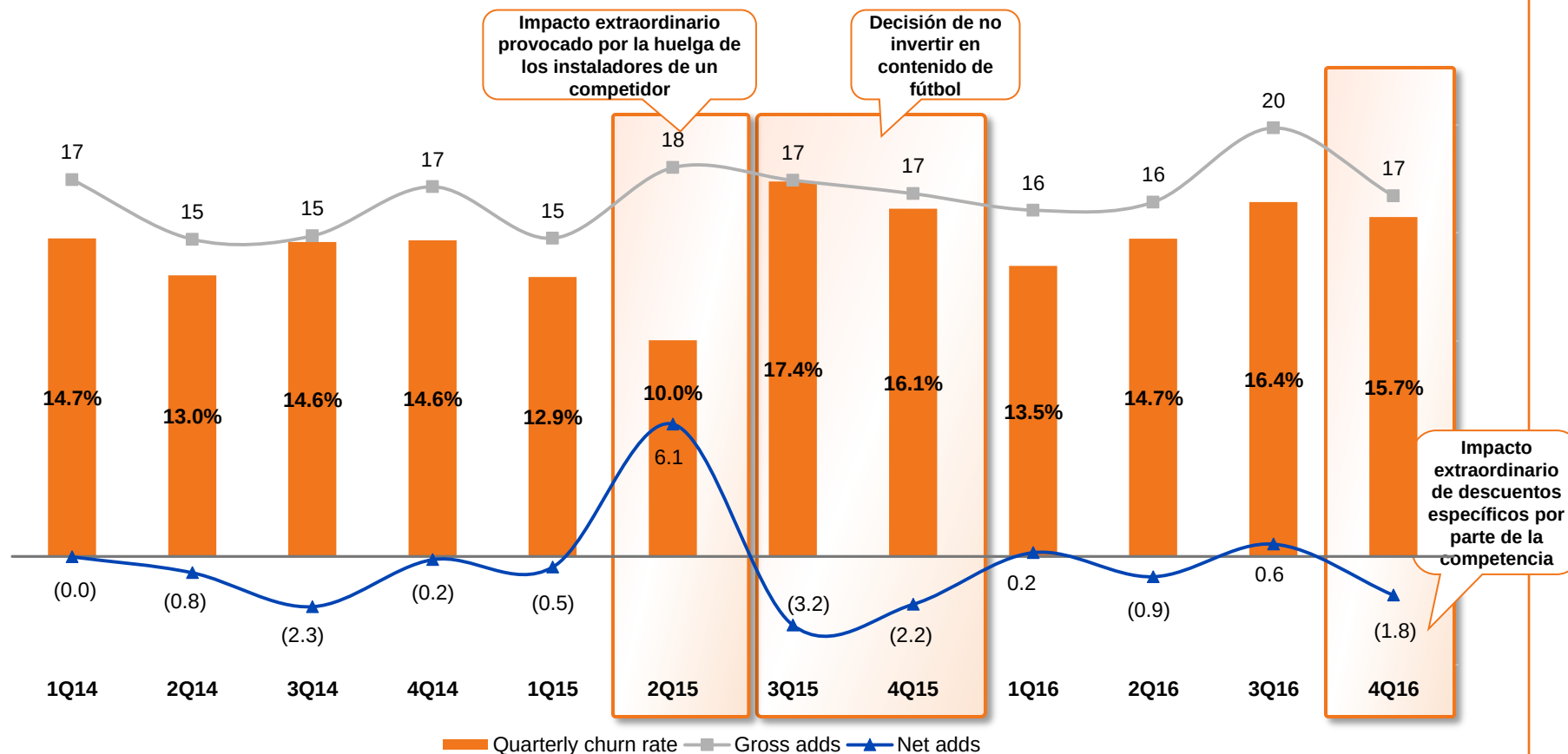
🔥 Por el lado positivo, se observa un crecimiento fuerte del sub-segmento de SOHO (c. +3% en el año)

Notas:

1. Incluye SOHO, SMEs y grandes cuentas
2. Datos de 2015 incluyen los resultados de R Cable

Evolución del número de clientes fijos residenciales y ratio de churn

Evolución² del número de clientes¹ fijos residenciales y ratio de churn



- La captación neta de subscriptores en 4Q16 (-1.8k subs) refleja los fuertes descuentos en las ofertas de la competencia. Se estima que esta tendencia se revertirá en los próximos trimestres
- Mejora del churn en 4Q16 vs. 4Q15 y captaciones brutas a velocidad de crucero

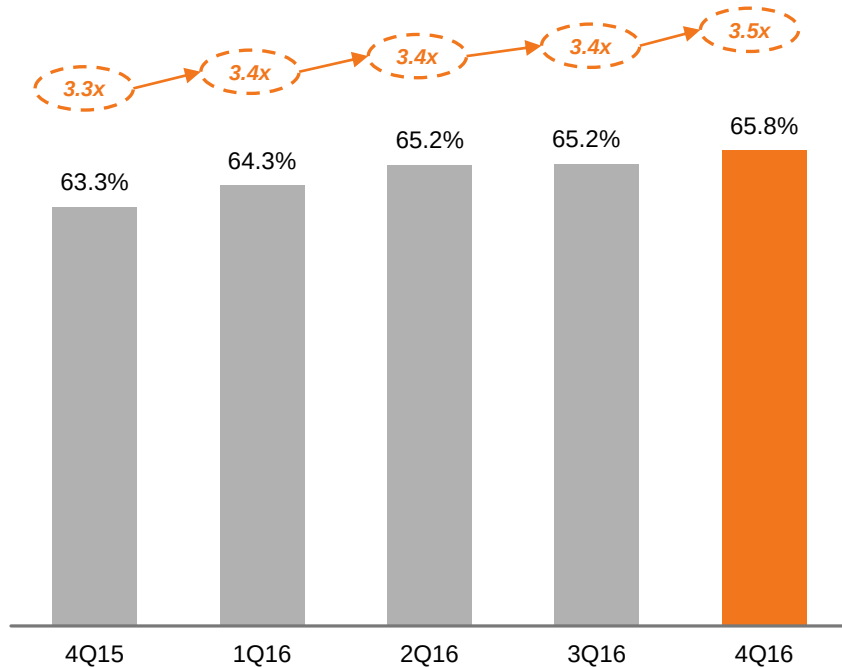
Notas:

- Clientes fijos excluyendo clientes de solo móvil
- Datos históricos proforma para incluir R Cable

Crecimiento de ARPU residencial impulsado por la creciente contratación de servicios

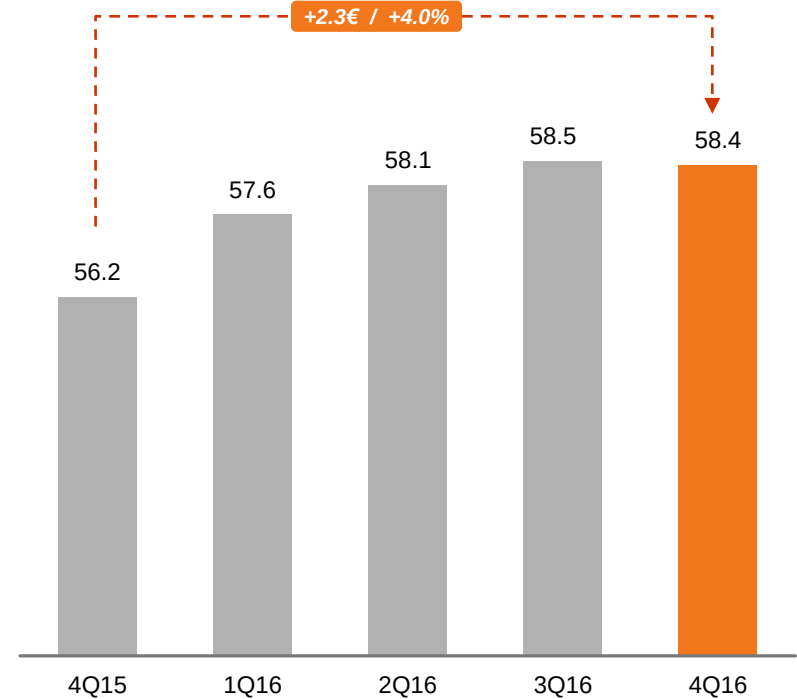
Incremento penetración 3P/4P (% de suscriptores totales)

RGU/Subs residencial (x)



- Buena estrategia de paquetización permitiendo un crecimiento sostenido en términos de RGU/subs alcanzando 3.5x, y de penetración de 3P/4P alcanzando c.66%.

Evolución ARPU residencial (€/mes)

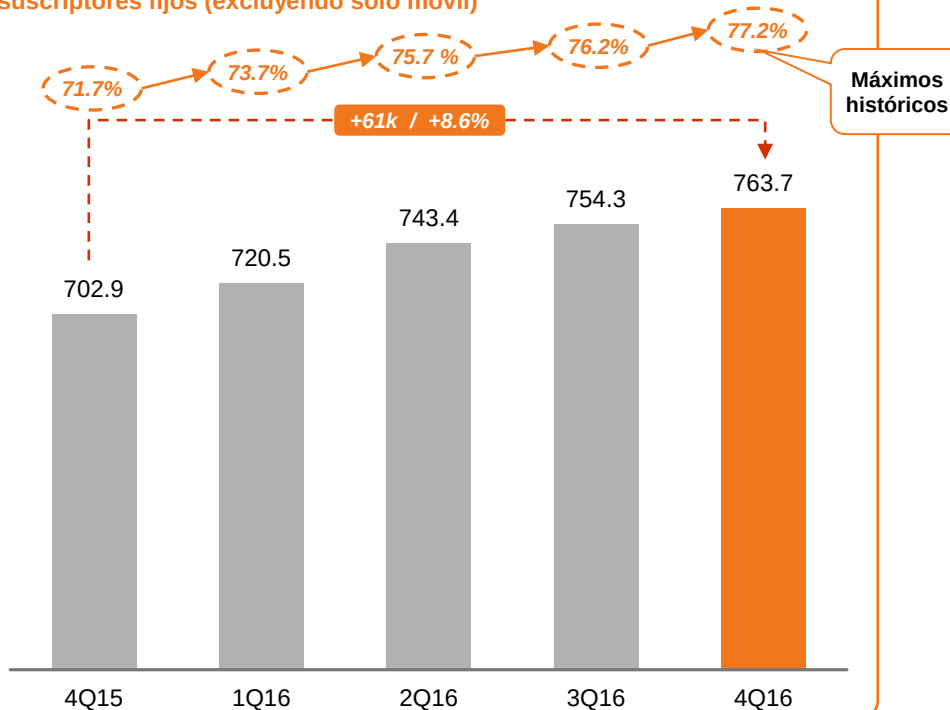


- Crecimiento de RGUs y penetración 3P/4P impulsando el crecimiento de ARPU del 4% vs.2015
- ARPU constante respecto al trimestre anterior, debido a una promoción específica durante el último trimestre del año

Continuidad de la tendencia positiva en el segmento residencial

Líneas móviles y penetración de móvil creciente

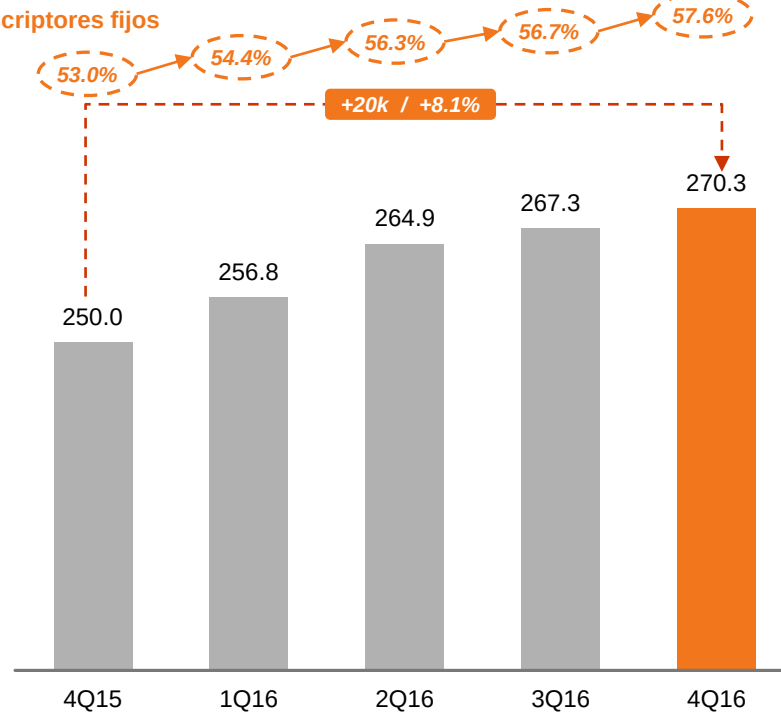
Penetración RGUs como % de suscriptores fijos (excluyendo solo móvil)



- 📶 Creciente penetración de móvil resultante de nuestra estrategia de movilidad que ha supuesto la captación de c.61k nuevas líneas móviles en el año (+8.6%)

RGUs de TV de pago y penetración

Penetración RGUs como % de suscriptores fijos

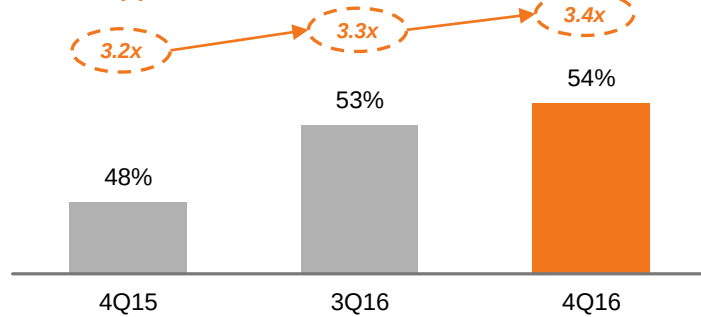


- 📺 Buena evolución de nuestros servicios de TV, con un incremento de RGUs del 8.1% en el año y un 1.1% en el trimestre
- 📺 La penetración de RGUs de Tv representan un 57.6% de los suscriptores totales en 2016 (vs. 53.0% en 2015)

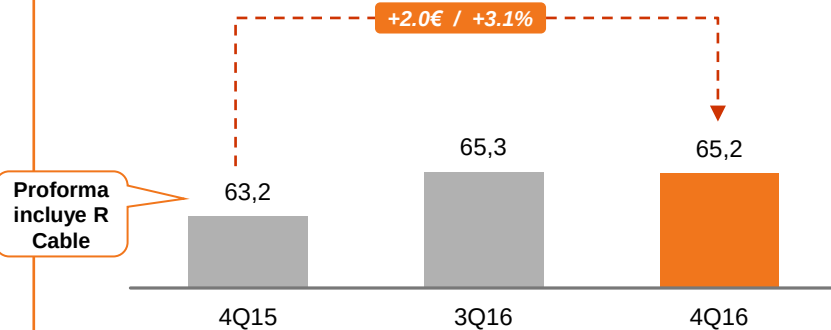
Indicadores clave del segmento de negocio

Incremento de la penetración 3P/4P en SoHo (como % de suscriptores totales)

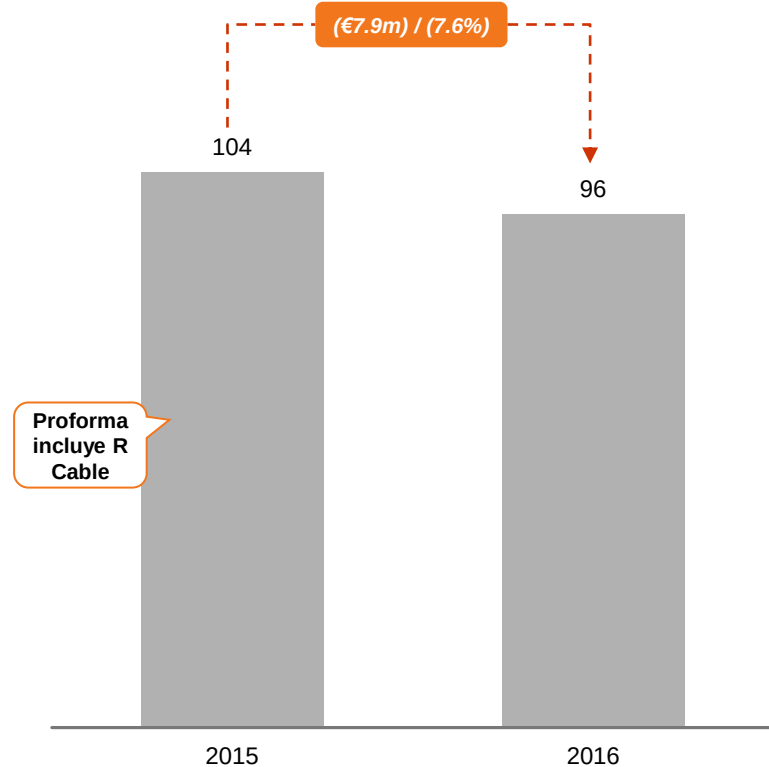
SOHO RGU/Subs (x)



Evolución ARPU (€/mes) en SOHO



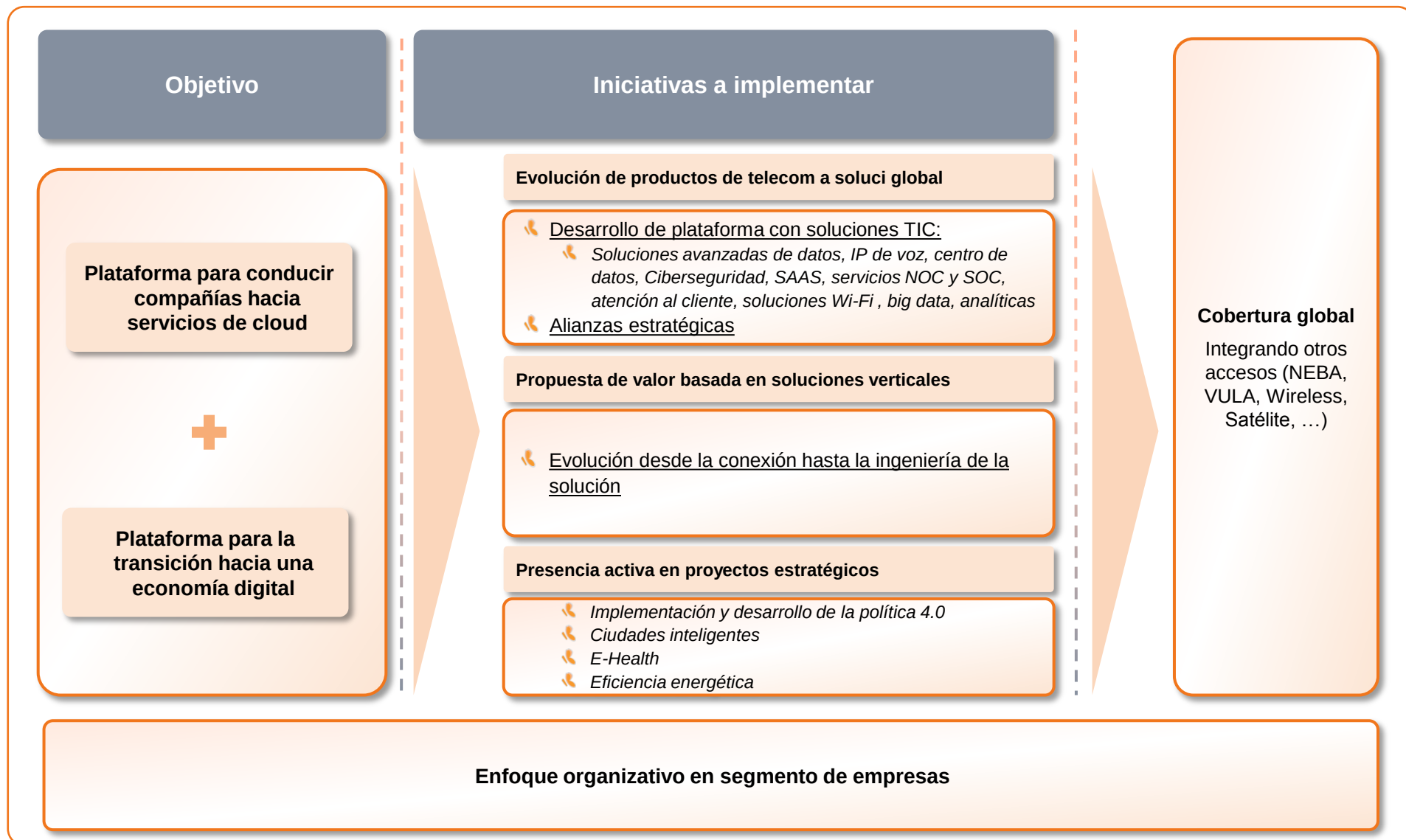
Ingresos de Pymes y Grandes cuentas (€m)

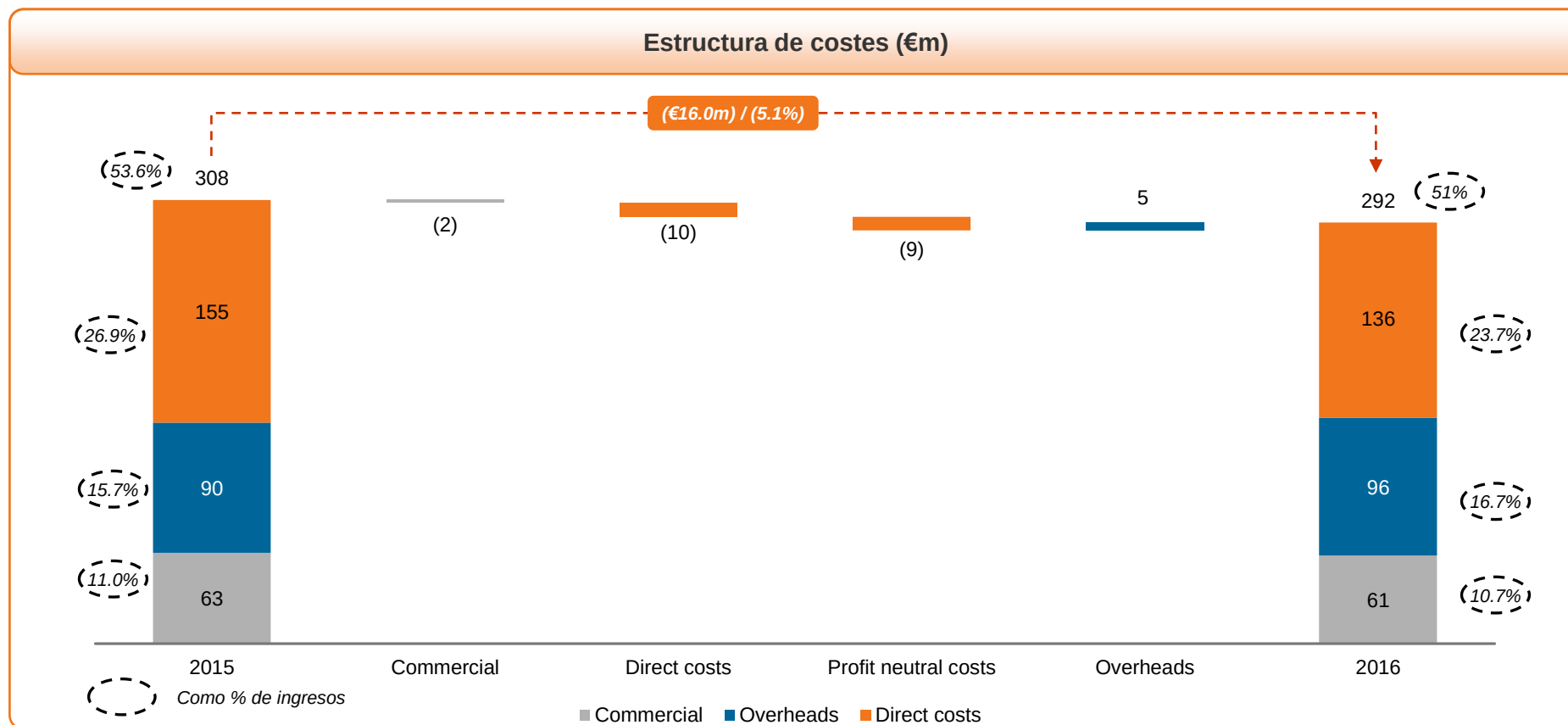


- En línea con el segmento residencial, la evolución de SOHO muestra un crecimiento constante en RGU por suscriptor (3.4x en 4Q16) y penetración 3P/4P (54%) impulsando así un crecimiento en ARPU del 3.1% en el año

- El descenso de ingresos de Pymes y GC del 7.6% deriva de la pérdida del contrato del Gobierno Vasco
- Adicionalmente, se define una estrategia en el medio plazo para crear una oferta de valor añadido integrado, más allá de la conectividad (nube, seguridad, herramientas) a través de desarrollos propios y alianzas estratégicas

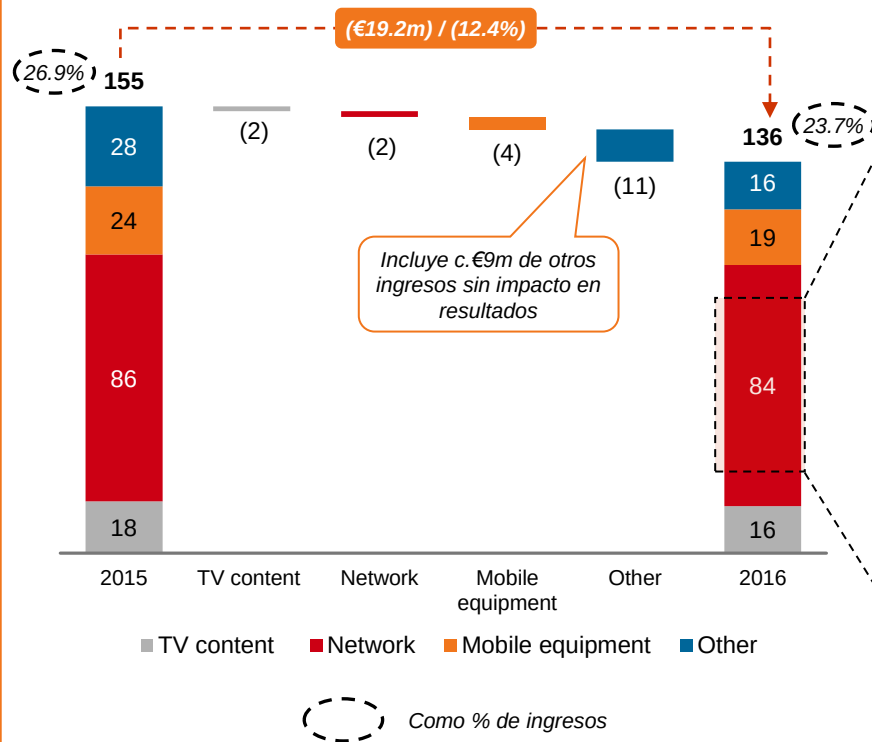
Iniciativas para impulsar el segmento de negocio



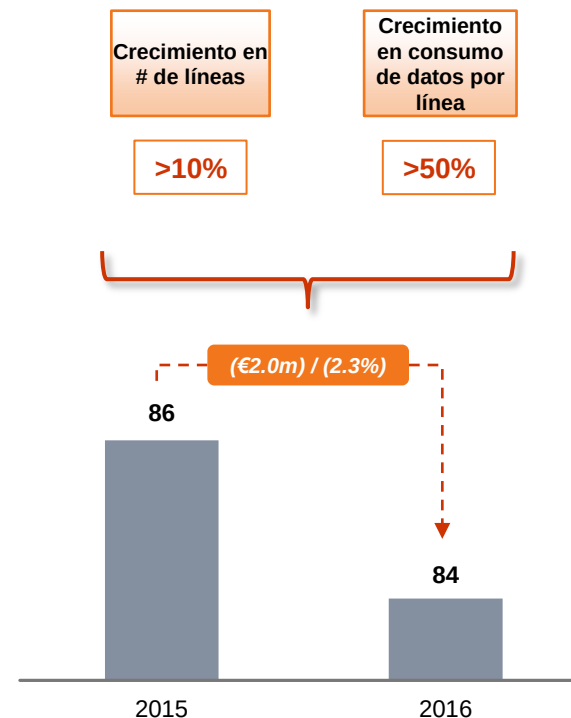


- Reducción de €16m en la base de costes, gracias a la gestión eficiente de gastos comerciales (-3.1%) y gastos directos (-12.4%), parcialmente contrarrestada por el crecimiento de gastos generales (+6.0%)
- Por consiguiente, el margen de EBITDA ha mejorado 260pbs alcanzando 49.0% en 2016

Estructura de costes directos (€m)

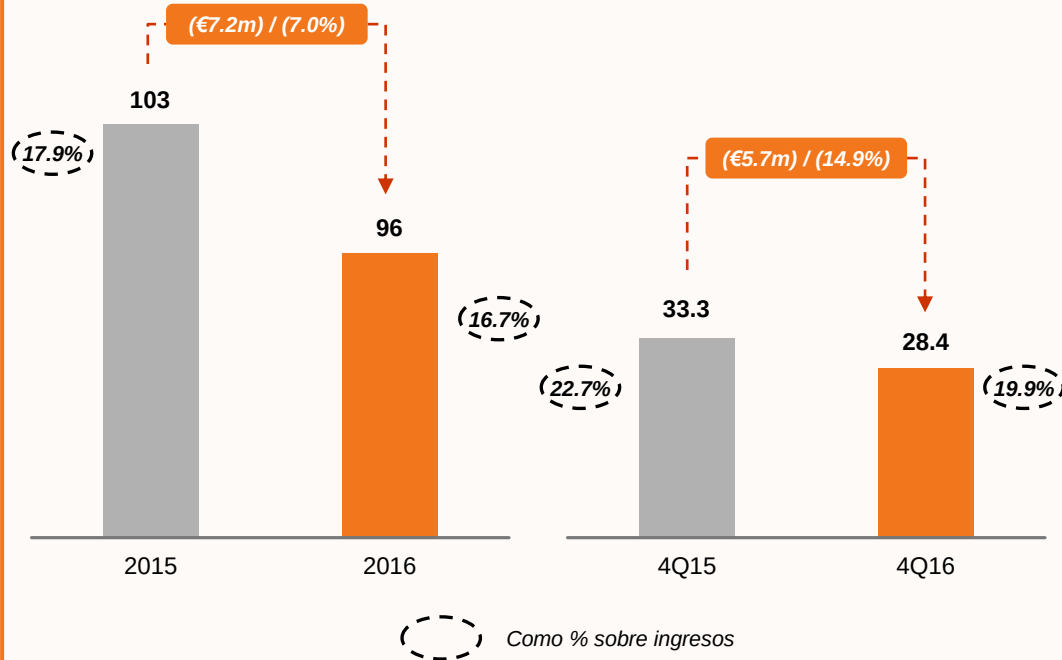


Foco en la evolución de costes de red: Host

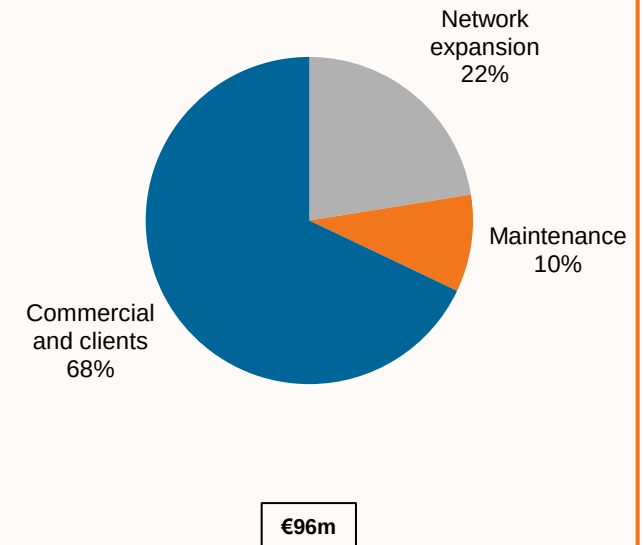


- 🔥 Gestión eficiente de costes directos resultando en la reducción de c.€10m (excl. eliminación de ingresos sin margen) impulsada por un descenso en los costes asociados al contenido de TV, Red y equipos móviles
- 🔥 Como resultado de la integración en el mismo contrato host, los costes de red descendieron un 2.3%, a pesar del incremento del número de líneas móviles >10% y al consumo medio por línea >50%

Capex (€m)

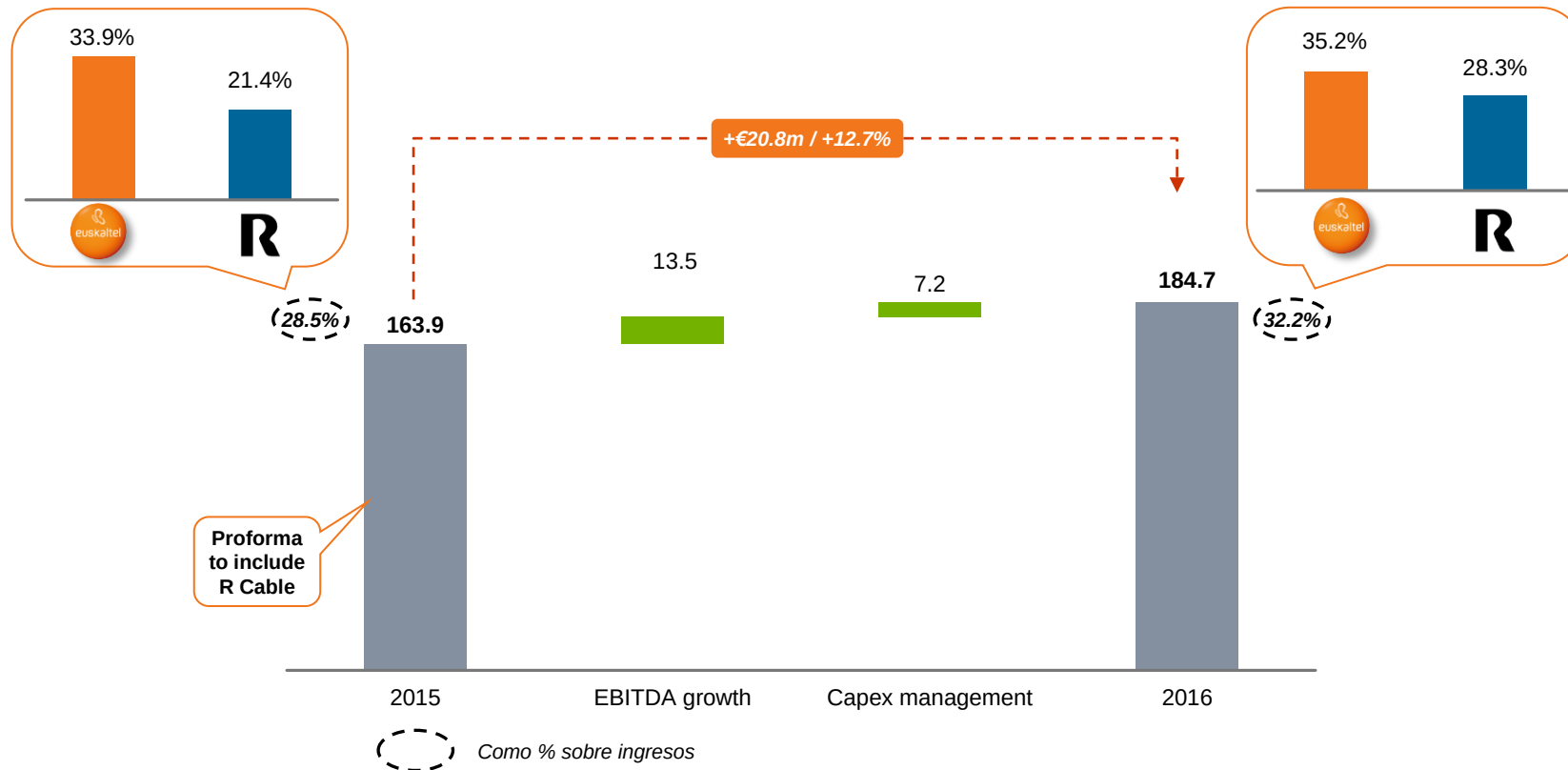


2016 Capex por categoría



Reducción significativa de Capex del 7% en el año (c.15% vs. el trimestre del año pasado) como resultado de la racionalización de las inversiones de R Cable, (principalmente en la integración y renegociación con proveedores de red móvil) para converger al nivel de Capex de Euskaltel

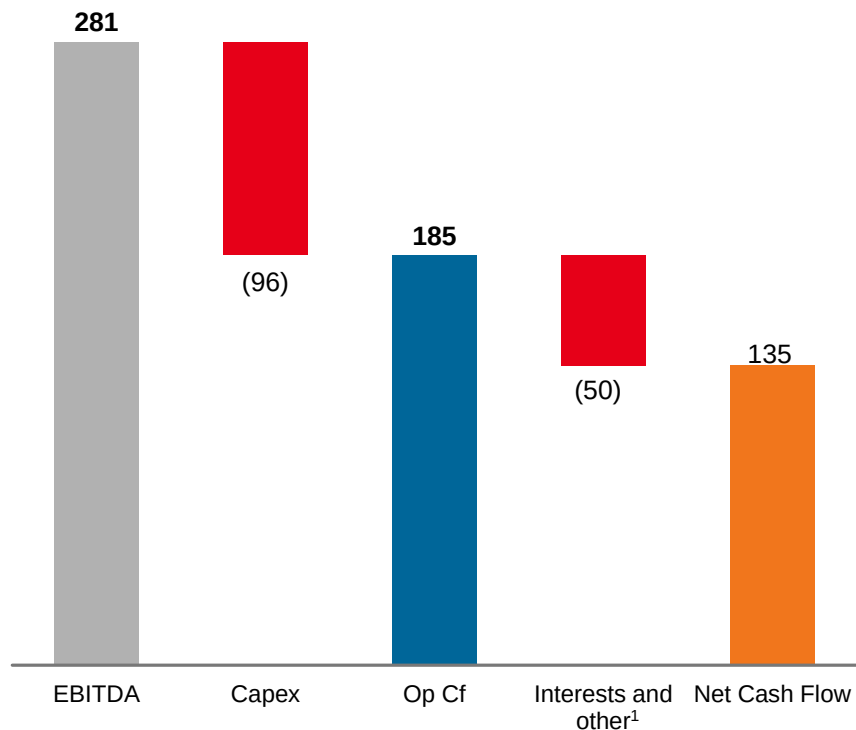
Crecimiento de CF operativo 2015 - 2016 (€m)



- Mejora del CF operativo como porcentaje de ingresos de 28.5% a 32.2%
- El CF operativo de Euskaltel como porcentaje de ventas creció 122pbs, mientras que el de R Cable creció c.690pbs

Desapalancamiento según lo previsto

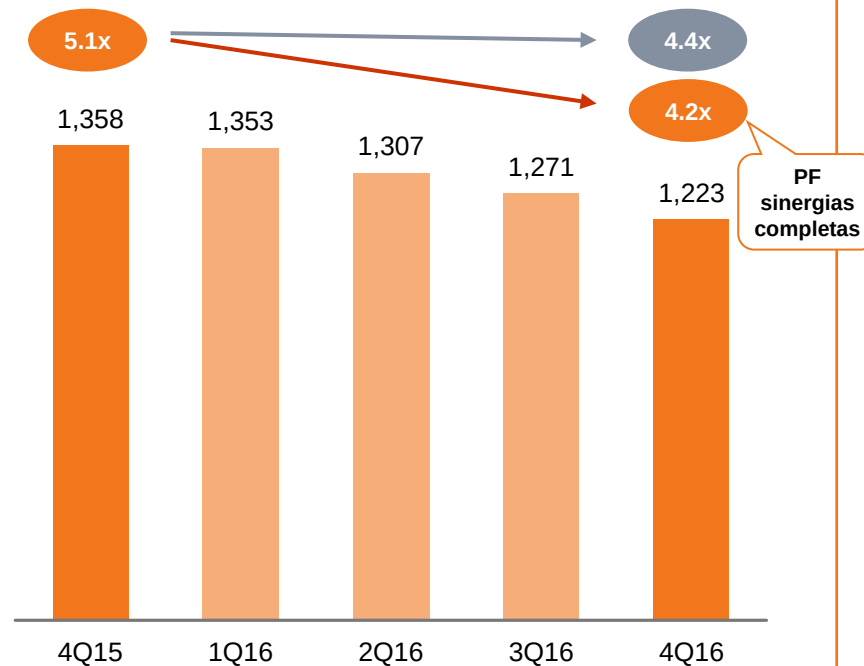
2016 Flujo de Caja Libre



- El Flujo de Caja post servicio de deuda generado durante el periodo alcanza los €135m permitiendo la distribución de dividendo
- El Flujo de Caja Libre a los accionistas asciende a €134m lo que supone una rentabilidad del 10.85%²

Deuda Neta (€m)

Evolución del desapalancamiento (ND / LTM EBITDA)



- Sólida generación de caja, lo que implica un desapalancamiento progresivo con ratio DN / EBITDA actual del 4.2x

Nota:

- Incluye gastos financieros, requerimientos de WC, impuestos y otros
- Rentabilidad en el precio de cotización ponderado por volumen de negociación para el último mes de 2016 (€8.13)

1	Ingresos	🔥 Crecimiento de ingresos: CAGR 2-3% 🔥 Crecimiento en residencial estabiliza el efecto de pérdida de contratos B2B en el corto plazo 🔥 Se espera que el segmento B2B retome inercia positiva en 2018
2	EBITDA	🔥 Se espera que el margen EBITDA vaya a crecer 100 pbs hasta alcanzar 50%
3	Inversiones	🔥 Mantenerse en el rango del 16% sobre ingresos 🔥 Integración adicional y/o Capex de expansión por debajo de €10m
4	Flujo de Caja libre	🔥 Crecimiento anual (CAGR) de simple dígito alto
5	Apalancamiento (Deuda neta/EBITDA)	🔥 Entre 3x-4x a final de año
6	Dividendo	🔥 Crecimiento anual de doble dígito
7	M&A	🔥 Búsqueda constante de nuevas oportunidades de M&A respetando con dos principios: 🔥 Beneficiosa en flujo de caja por acción para los accionistas de Euskaltel 🔥 Mantener un apalancamiento ND / EBITDA en límites razonables



Apéndice 1 – Resultados consolidados de 2016 y KPIs de Euskaltel

Cuentas estatutarias de Euskaltel - KPIs (i/ii)

Residencial	
Principales Indicadores	Unidad
Hogares pasados	#
Cobertura	%
Clientes Residenciales	#
de servicios de red fija	#
% s/ hogares pasados	%
clientes sólo móvil	#
1P (%)	%
2P (%)	%
3P (%)	%
4P (%)	%
Total Productos	#
Productos / cliente	#
Churn clientes red fija	%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes
Productos Telefonía Fija	#
%s/ clientes de servicios de red fija	%
Productos Banda Ancha	#
%s/ clientes de servicios de red fija	%
Productos TV de pago	#
%s/ clientes de servicios de red fija	%
Productos Móvil Postpago	#
Clientes Móvil Postpago	#
% s/ clientes de serv. de red fija (excl. Clientes sólo móv	%
Líneas de móvil por cliente	#

Trimestral							
1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
872.053	873.254	876.937	1.699.073	1.700.847	1.703.361	1.703.941	1.707.558
85%	85%	85%	65%	65%	65%	65%	65%
295.360	300.751	298.419	545.502	547.009	548.069	548.945	546.040
278.051	282.890	279.353	471.664	471.837	470.895	471.463	469.662
31,9%	32,4%	31,9%	27,8%	27,7%	27,6%	27,7%	27,5%
17.309	17.861	19.066	73.838	75.172	77.174	77.482	76.378
17,6%	17,3%	17,5%	21,9%	21,7%	21,6%	21,9%	21,7%
24,8%	21,5%	19,3%	14,8%	14,0%	13,3%	12,9%	12,5%
35,5%	36,6%	36,6%	29,6%	29,0%	27,8%	27,0%	26,4%
22,1%	24,6%	26,5%	33,7%	35,3%	37,3%	38,2%	39,4%
918.120	968.023	982.290	1.809.720	1.836.291	1.868.347	1.881.701	1.891.653
3,1	3,2	3,3	3,3	3,4	3,4	3,4	3,5
14,8%	12,2%	13,9%	14,8%	13,5%	14,1%	14,9%	15,1%
55,15	55,50	55,75	56,00	57,59	58,10	58,52	58,44
278.516	283.341	279.792	467.181	467.280	467.292	465.362	462.827
100,2%	100,2%	100,2%	99,0%	99,0%	99,2%	98,7%	98,5%
218.391	224.361	222.288	389.456	391.733	392.722	394.738	394.810
78,5%	79,3%	79,6%	82,6%	83,0%	83,4%	83,7%	84,1%
124.729	127.660	127.802	250.191	256.783	264.899	267.325	270.333
44,9%	45,1%	45,7%	53,0%	54,4%	56,3%	56,7%	57,6%
296.484	332.661	352.408	702.892	720.495	743.434	754.276	763.683
165.411	185.203	194.926	412.247	422.737	433.513	436.737	438.953
53,3%	59,2%	63,0%	71,7%	73,7%	75,7%	76,2%	77,2%
1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7

YTD	
2015	2016
1.699.073	1.707.558
85%	65%
545.502	546.040
471.664	469.662
27,8%	27,5%
73.838	76.378
21,9%	21,7%
14,8%	12,5%
29,6%	26,4%
33,7%	39,4%
1.809.720	1.891.653
3,3	3,5
14,8%	15,1%
56,00	58,44
467.181	462.827
99,0%	98,5%
389.456	394.810
82,6%	84,1%
250.191	270.333
53,0%	57,6%
702.892	763.683
412.247	438.953
71,7%	77,2%
1,7	1,7

Negocios	
Principales Indicadores	Unidad
Clientes	#
1P (%)	%
2P (%)	%
3P (%)	%
4P (%)	%
Total Productos	#
Productos / cliente	#
Churn clientes red fija	%
ARPU Global clientes red fija anual	€/mes

Trimestral							
1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
47.136	47.932	47.775	88.163	88.301	89.014	89.076	89.322
32,1%	30,3%	29,7%	28,5%	31,7%	30,8%	30,4%	29,7%
23,9%	21,9%	20,4%	27,0%	18,4%	17,5%	16,9%	16,4%
32,9%	35,2%	36,9%	33,9%	38,1%	38,9%	39,3%	39,7%
11,1%	12,6%	13,0%	10,6%	11,8%	12,8%	13,3%	14,2%
147.585	155.881	158.589	278.314	285.111	292.888	296.335	300.713
3,1	3,3	3,3	3,2	3,2	3,3	3,3	3,4
19,3%	17,6%	17,8%	19,7%	22,3%	21,4%	20,5%	20,3%
64,4	65,1	65,4	65,3	64,9	65,0	65,3	65,2

YTD	
2015	2016
88.163	89.322
32,3%	29,7%
19,6%	16,4%
37,4%	39,7%
10,8%	14,2%
278.314	300.713
3,2	3,4
19,7%	20,3%
65,3	65,2

Pymes y Grandes Cuentas	
Principales Indicadores	Unidad
Clientes	#

Trimestral							
1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
5.041	5.072	5.053	11.518	11.486	11.254	11.224	11.193

YTD	
2015	2016
11.518	11.193

Cuentas estatutarias de Euskaltel - KPIs (ii/ii)

Información financiera		Anual		Quarterly								FY	
	Unidad	2014	2015	1Q15	2Q15	3Q15	4Q15	1Q16	2Q16	3Q16	4Q16	2015	2016
Ingresos totales	€m	321.2	349.4	79.6	82.1	82.7	105.0	141.8	144.2	144.4	142.5	349.4	572.9
variación anual	%	-4.1%	8.8%					78.2%	75.7%	75%	35.7%		164.0%
Residencial	€m	196.2	215.7	49.0	50.8	51.7	64.2	91.3	93.7	95.0	93.1	215.7	373.1
variación anual	%	0.4%	10.2%					86.3%	84.5%	83.7%	45.1%		173.0%
Empresas	€m	93.4	99.3	22.8	23.4	22.8	30.3	42.4	42.8	41.7	39.7	99.3	166.6
variación anual	%	-7.7%	6.3%					86.3%	82.5%	83.1%	30.8%		167.7%
Mayorista y otros	€m	24.7	25.4	5.6	5.6	6.2	8.1	8.0	7.8	7.7	9.7	25.4	33.2
variación anual	%	-1.7%	0.8%					44.3%	39.1%	24.8%	19.6%		130.6%
Otras ingresos sin impacto en resultados	€m	6.9	8.9	2.2	2.3	2.0	2.4	-	-	-	-	8.9	-
variación anual	%	-20.1%	29.5%					-100.0%	-100.0%	-100.0%	-100%		0.0%
EBITDA ajustado	€m	155.9	167.0	37.7	38.3	40.6	50.4	69.1	70.3	70.2	71.0	167.0	280.6
variación anual	%	0.5%	7.1%					83.2%	83.4%	72.7%	41.0%		168.0%
Margen	%	48.5%	47.8%	47.4%	46.7%	49.2%	48.0%	48.7%	48.7%	48.6%	49.8%	49.2%	49.0%
Inversiones	€m	(42.2)	(53.1)	(9.1)	(9.2)	(10.3)	(24.6)	(21.6)	(24.1)	(21.8)	(28.4)	(53.1)	(95.8)
variación anual	%	1.7%	25.9%					137.8%	161.6%	111.8%	15.7%		180.4%
% s/ ingresos totales	%	-13.1%	-15.2%	-11.4%	-11.2%	-12.4%	-23.4%	-15.2%	-16.7%	-15.1%	-19.9%	-23.4%	-16.7%
Cash Flow Operativo ajustado	€m	113.7	113.9	28.6	29.1	30.4	25.8	47.5	46.2	48.4	42.6	113.9	184.7
variación anual	%	0.1%	0.2%					65.9%	58.6%	59.5%	65.2%		162.2%
% s/ EBITDA ajustado	%	72.9%	68.2%	75.9%	76.0%	74.7%	51.2%	68.7%	65.7%	69.0%	60.0%	68.2%	65.8%
RDI	€m	n/a	7.2	1.2	(19.7)	15.1	10.6	14.6	15.6	14.7	17.3	7.2	62.2

La información financiera de 4Q15 refleja los resultados del periodo de Euskaltel independientemente, más los resultados de R-Cable desde 27-Nov-15

Los datos financieros de 4Q16 consolidan los resultados de Euskaltel y R-Cable

P&G 2016 proforma – por trimestres

EUR en millones	2016				
	Q1'16	Q2'16	Q3'16	Q4'16	FY'16
Residencial	91,3	93,7	95,0	93,1	373,1
Empresas	42,4	42,8	41,7	39,7	166,6
Mayoristas y otros	8,0	7,8	7,7	9,7	33,2
Ingresos	141,8	144,2	144,4	142,5	572,9
COGS	(33,8)	(35,6)	(36,7)	(29,4)	(135,5)
Beneficio Bruto	108,0	108,6	107,7	113,1	437,4
Gastos comerciales	(15,1)	(15,3)	(14,2)	(16,5)	(61,1)
Gastos generales	(23,8)	(23,0)	(23,2)	(25,6)	(95,7)
EBITDA (ajustado)	69,1	70,3	70,2	71,0	280,6
D&A	(36,6)	(37,3)	(37,6)	(39,1)	(150,6)
EBIT	32,4	33,0	32,6	32,0	130,0
Gastos financieros	(11,9)	(12,3)	(12,3)	(11,3)	(47,9)
Resultado extraordinario	(0,8)	(1,7)	(1,2)	(1,2)	(4,9)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	19,7	19,0	19,0	19,4	77,2
Impuesto sobre beneficios	(5,1)	(3,4)	(4,3)	(2,2)	(15,0)
RESULTADO DEL EJERCICIO	14,6	15,6	14,7	17,2	62,1

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 2016; Euskaltel's unconsolidated audited financial statements for the twelve-month period ended 31 December 2016 and 31 December 2015; R Cable's individual audited financial statements for the twelve-month period ended 31 December 2016 and 31 December 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 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.