

LA EXPANSIÓN NACIONAL ACELERA LA CREACIÓN DE VALOR

Plan de Negocio 2020-2025

10 de marzo de 2020



Euskaltel Group



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.



| El sólido negocio existente de Euskaltel, sus activos de red y una expansión nacional rentable impulsan la **creación de valor para el accionista**

El negocio existente impulsa retornos líderes en el sector

+

Activos de red propios y líderes

+

La expansión nacional acelera la creación de valor para el accionista

>30%

Cuota de mercado

2,8m

Servicios de telecomunicaciones

50%

Margen EBITDA

€190m

Cash-flow operativo 2019

4%

Rentabilidad por dividendo



76%

Cobertura de red propia

2,3m

Hogares pasados

100%

Tecnología Docsis 3.1



Todos los activos para la expansión nacional listos



El crecimiento sobre una plataforma integrada permite el apalancamiento operativo



Un modelo 100% basado en éxito permite la rápida obtención de retorno a la inversión



euskaltel



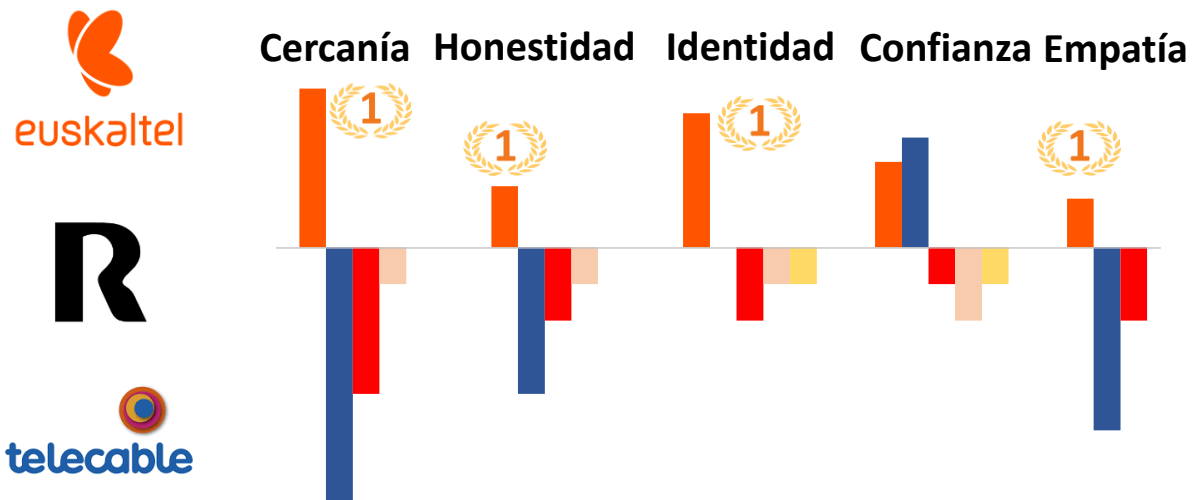
telecable



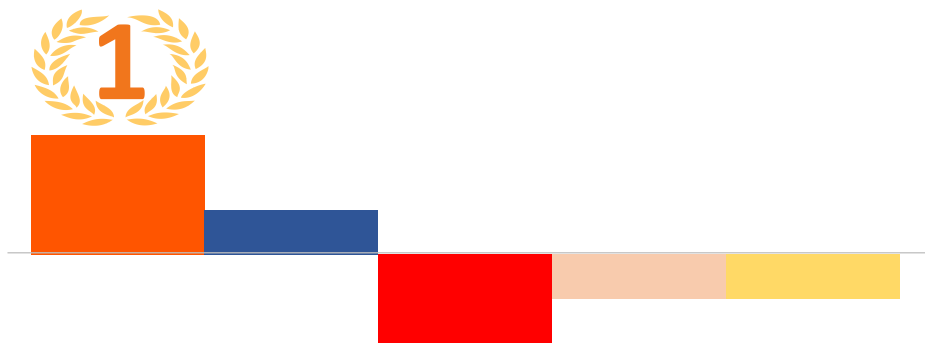
- ❖ **NEGOCIO EXISTENTE**
- ❖ **EXPANSIÓN NACIONAL**
- ❖ **PROYECCIONES FINANCIERAS**

| El liderazgo de marca y de servicio impulsan el éxito de mercado de Euskaltel

El liderazgo de mercado en atributos de marca...



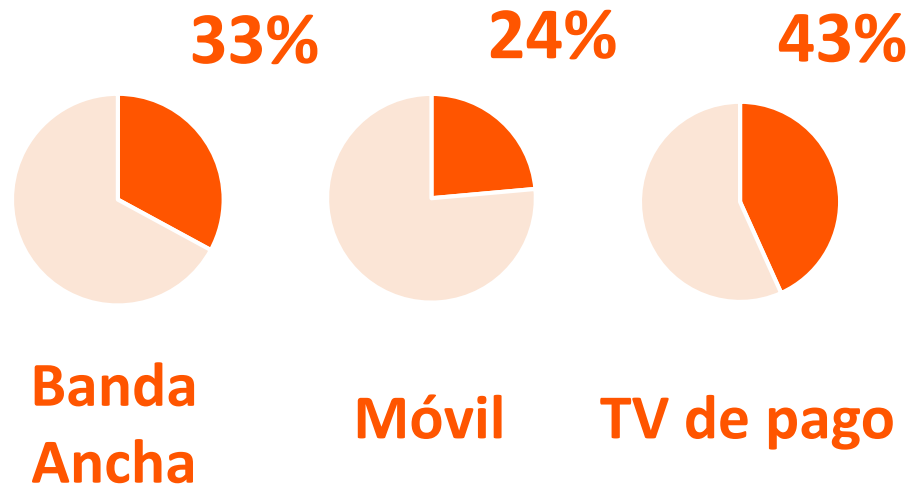
... y en atención al cliente...



Fuente: Estudio de marca GFK 4T 2019 (sólo para las regiones existentes)

... impulsan el éxito de mercado

Cuota de mercado⁽¹⁾ %



Fuente: Estimaciones de la compañía basadas en datos de la CNMC.

(1): Cuota de mercado estimada en el País Vasco, Galicia y Asturias en el 3T de 2019

| El sólido negocio de empresas de Euskaltel provee servicios avanzados a clientes líderes



€110m
Ingresos B2B 2019⁽²⁾

>15k

Clientes

>20 años

Experiencia



Servicios
Digitales



Ciberseguridad



Cloud Híbrida



Servicios de
Telecomunicaciones
Avanzados



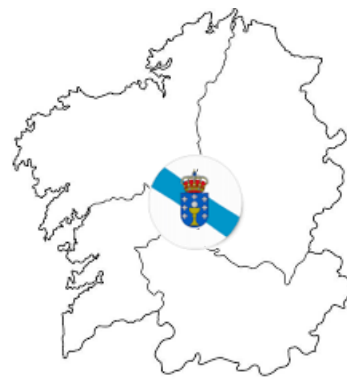
El negocio de empresas ha continuado con el **crecimiento de clientes e ingresos** en 2019

(1): Sólomente regiones existentes (2): Los ingresos B2B crecieron cerca del 3% en 4T 2019 frente al 4T 2018

| La red propia de alta calidad de Euskaltel es **un activo de elevado valor**



R



Cobertura de red propia
(% de hogares)

81%

71%

77%

Clientes conectados
(miles)

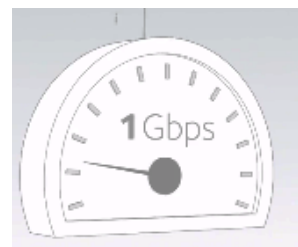
320k

215k

115k



2,3m
Hogares propios



100%
Tecnología Docsis 3.1



euskaltel

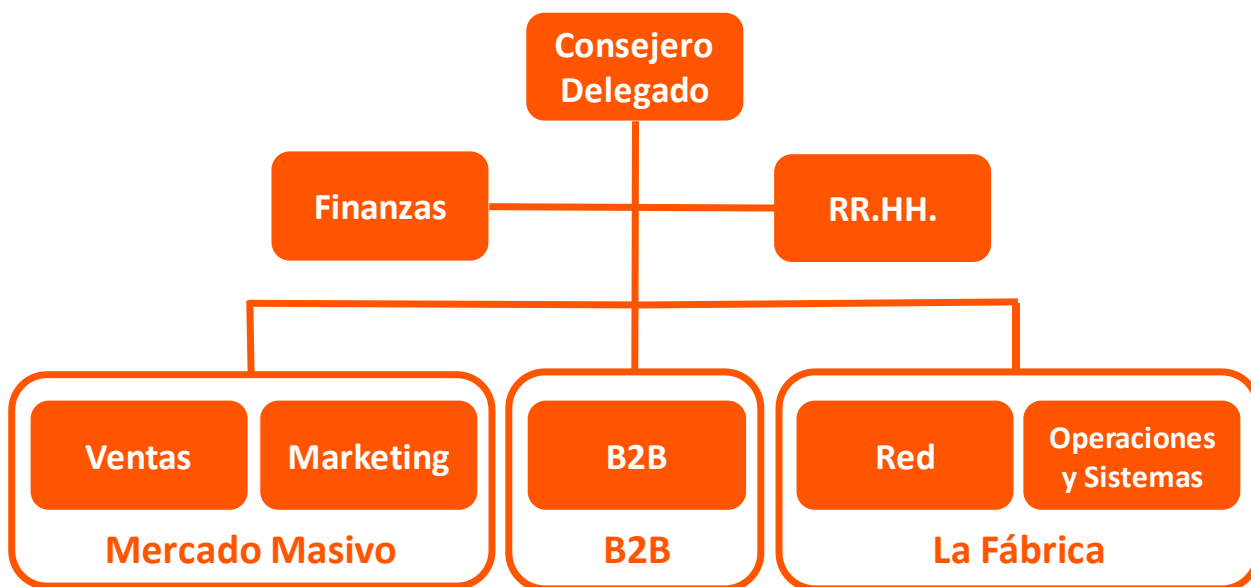


telecable



| Una organización integrada y eficiente impulsa el apalancamiento operativo

Un negocio, cuatro marcas



Una organización integrada reduce la complejidad y aporta sinergias crecientes



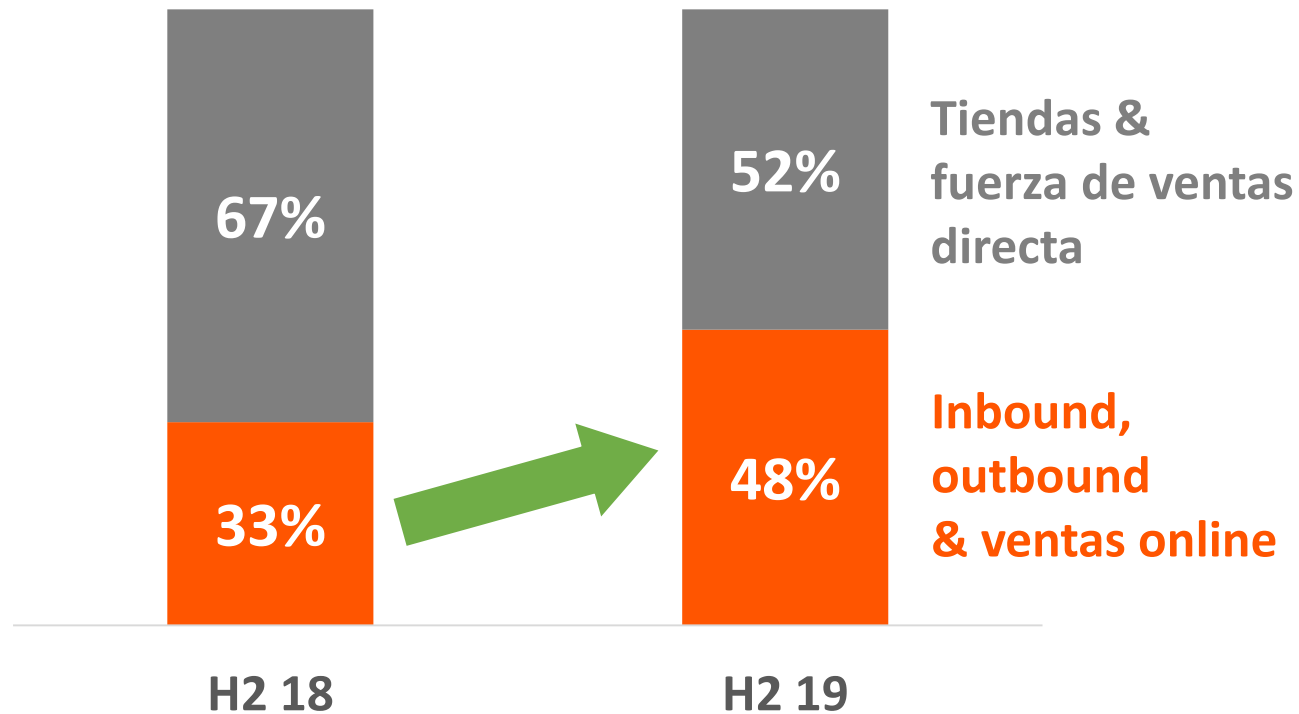
Un hub de red y operaciones único (La Fábrica) crea eficiencias e impulsa el apalancamiento operativo



Una estructura integrada que está **diseñada para dar apoyo a la expansión nacional** y crea más apalancamiento operativo

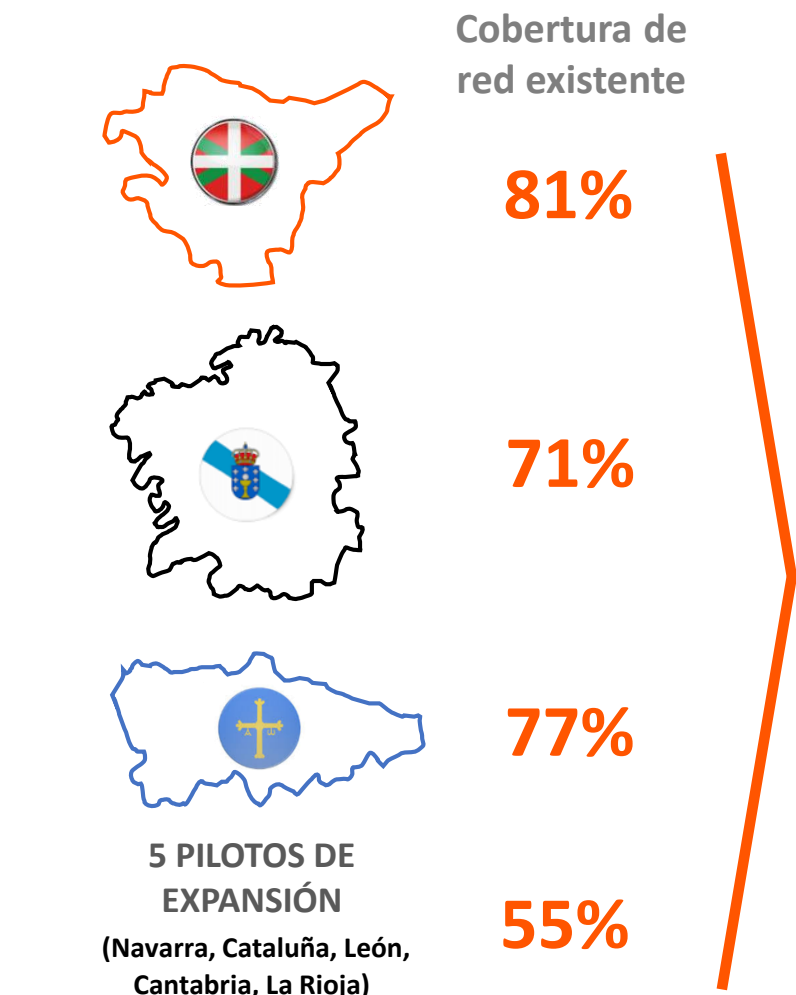
| El cambio en el mix de canales de venta **aumenta las altas brutas y reduce los costes**

Mix de canales de ventas

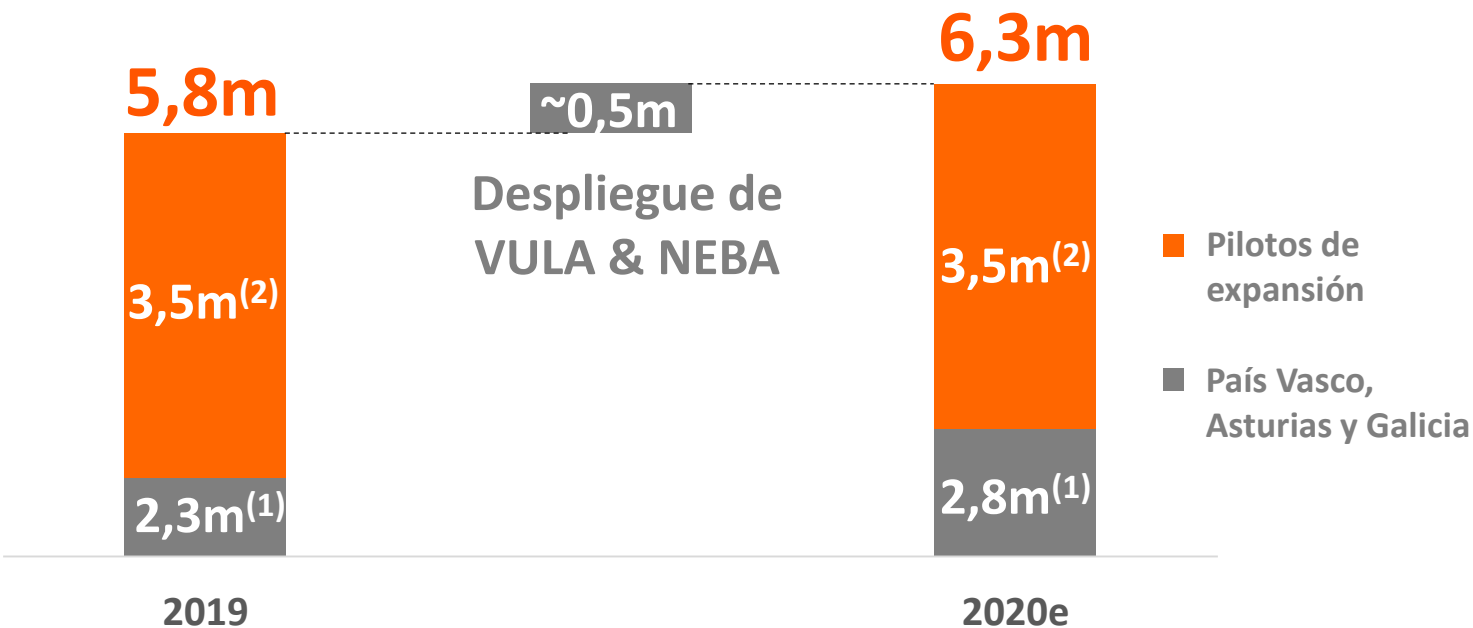


Las ventas no presenciales tienen **un coste un 50% menor** que las tiendas y la fuerza de ventas directa

Los acuerdos mayoristas de fibra de Euskaltel suponen **un aumento significativo de la cobertura en las regiones existentes**



Cobertura disponible en las regiones existentes
En millones de hogares pasados

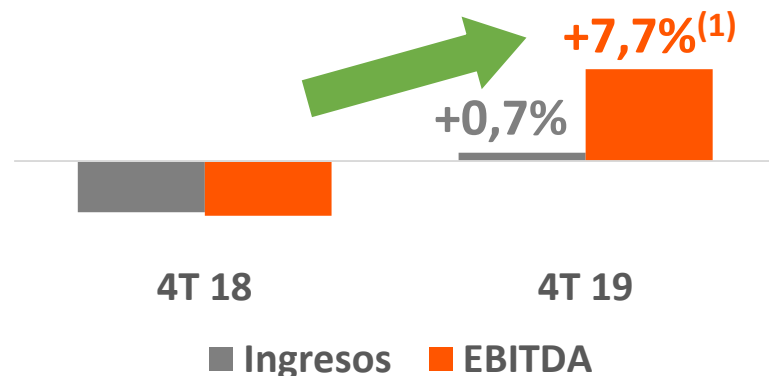


(1): Hogares propios

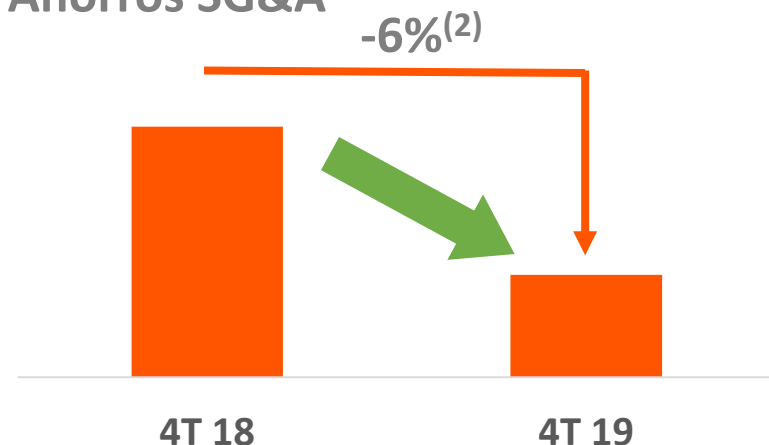
(2): Total de hogares disponibles incluyendo aquellos accesibles a través de acuerdos mayoristas y de mutualización

| El negocio existente ha vuelto al crecimiento y es altamente generador de caja

Crecimiento de ingresos y de EBITDA %



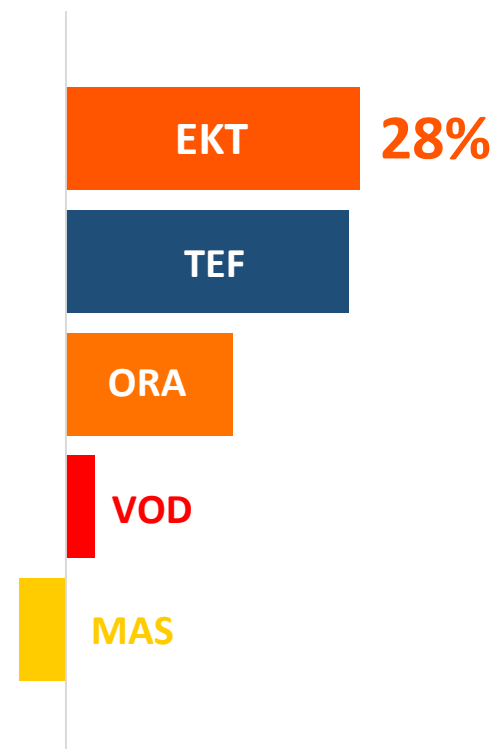
Ahorros SG&A



Generación de caja líder

Flujo de caja operativo 2019

% ingresos



El negocio existente ha vuelto al **crecimiento de ingresos y de EBITDA**

Las **eficiencias operativas** progresan y ofrecen resultados

La **generación de caja** es líder en su sector

(1): El EBITDA de 4T 2019 incluye €6,9 millones de impactos one-off principalmente derivados de la renovación del acuerdo mayorista con Orange

(2): Excluyendo el impacto positivo IFRS 16 de los números de 4T 2019

| La expansión de la cobertura y la continúa implementación de eficiencias impulsarán el **crecimiento en el negocio existente**



Crecimiento de ingresos



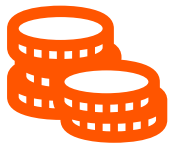
- 1 – 2 % 2020 – 2025 TACC ingresos
- Crecimiento de clientes por la expansión de la huella actual y a las regiones vecinas



Crecimiento de EBITDA



- Reducción de costes adicional y ganancias de eficiencia
- La mayor escala resulta en apalancamiento operativo



Crecimiento de caja operativa



- Mejora del mix de canales de venta
- Foco de la eficiencia en las inversiones

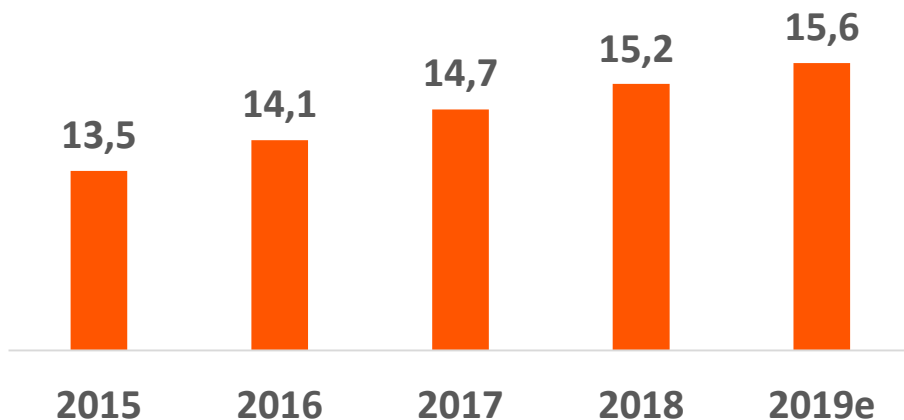
| Agenda

- ❖ NEGOCIO EXISTENTE
- ❖ **EXPANSIÓN NACIONAL**
- ❖ PROYECCIONES FINANCIERAS

Los mercados españoles de banda ancha y TV representan una **oportunidad de crecimiento**

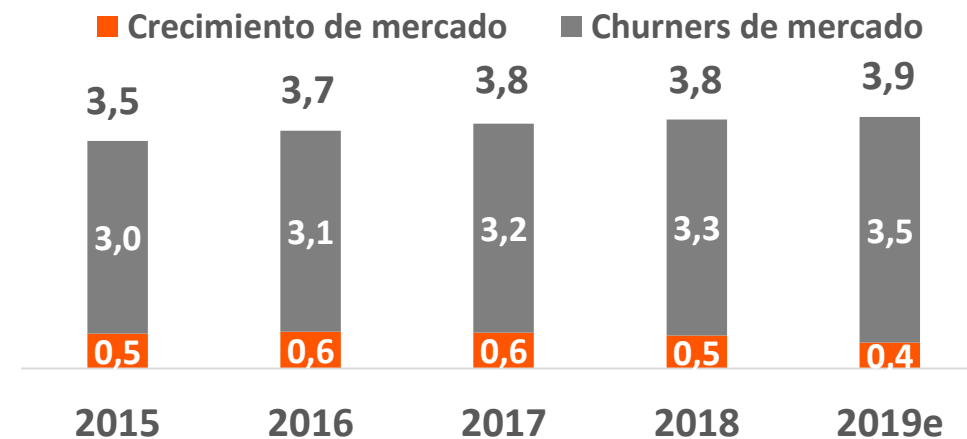
Mercado español de banda ancha – Líneas de banda ancha

En millones de líneas



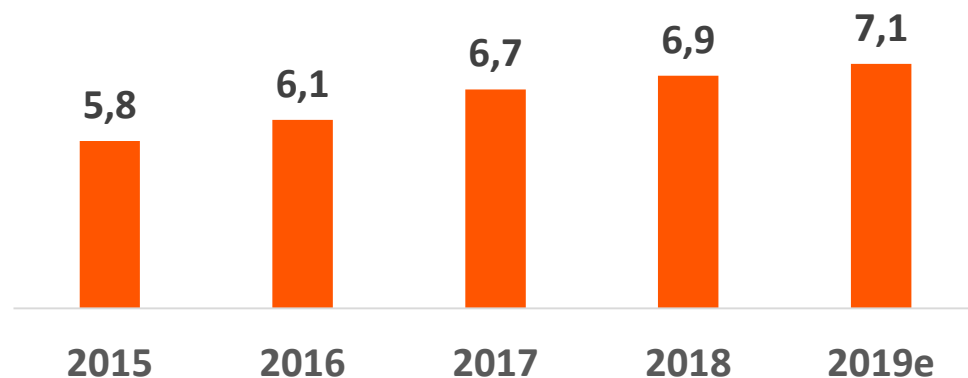
Mercado español de banda ancha – Oportunidad de crecimiento

En millones de líneas



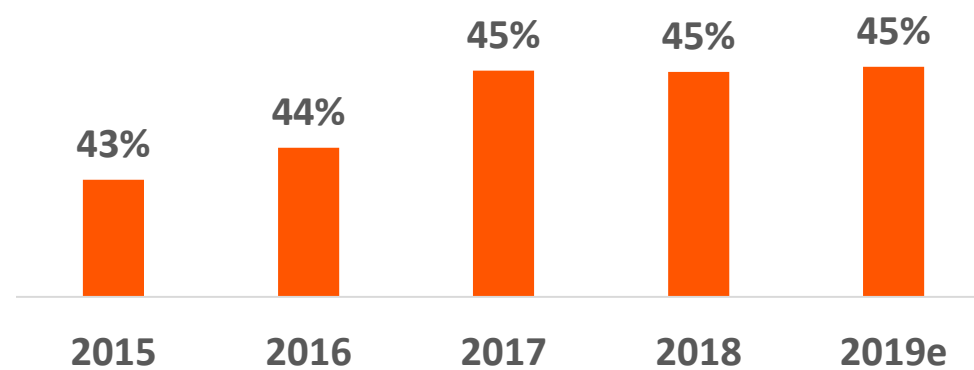
Mercado español de TV de pago – Evolución de clientes

En millones de clientes



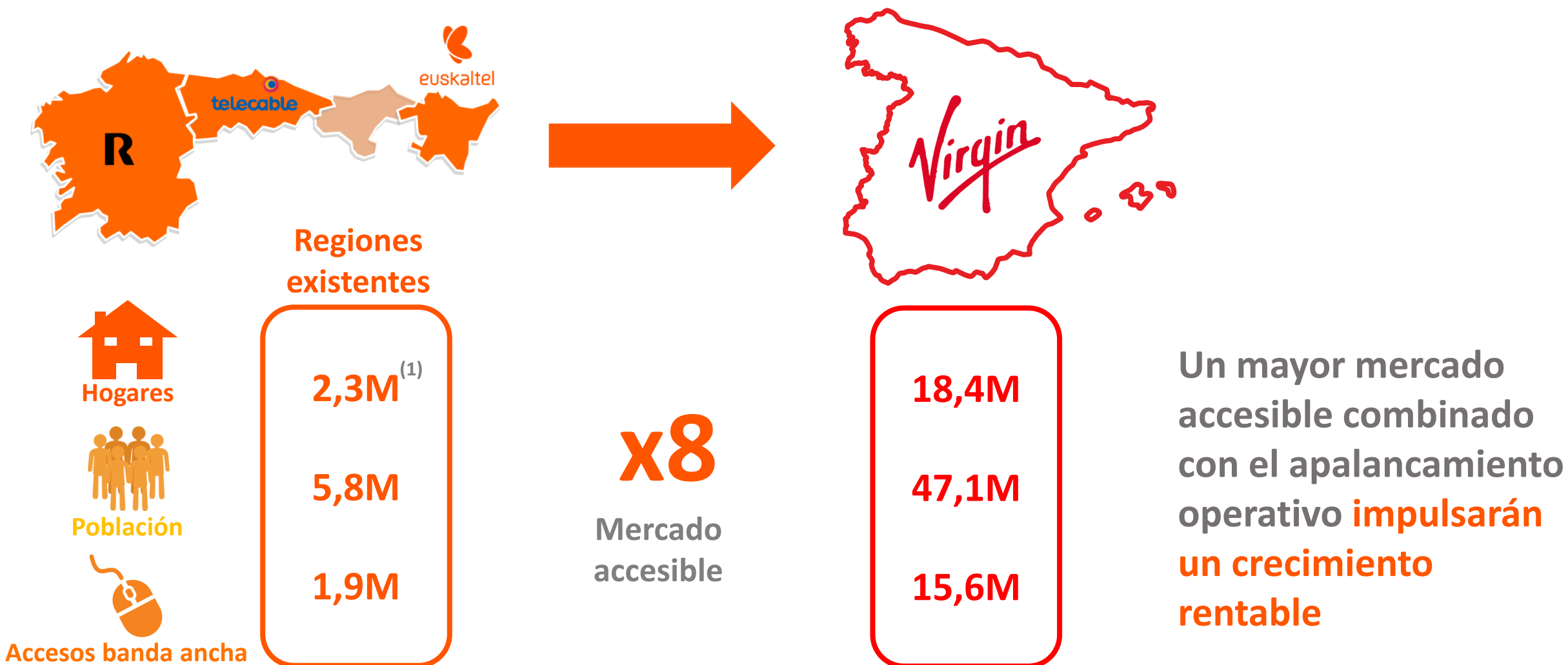
Mercado español de TV de pago – Penetración sobre banda ancha

En % sobre líneas de banda ancha



Fuente: CNMC, estimaciones de la compañía

| La expansión nacional multiplica el mercado accesible para la compañía



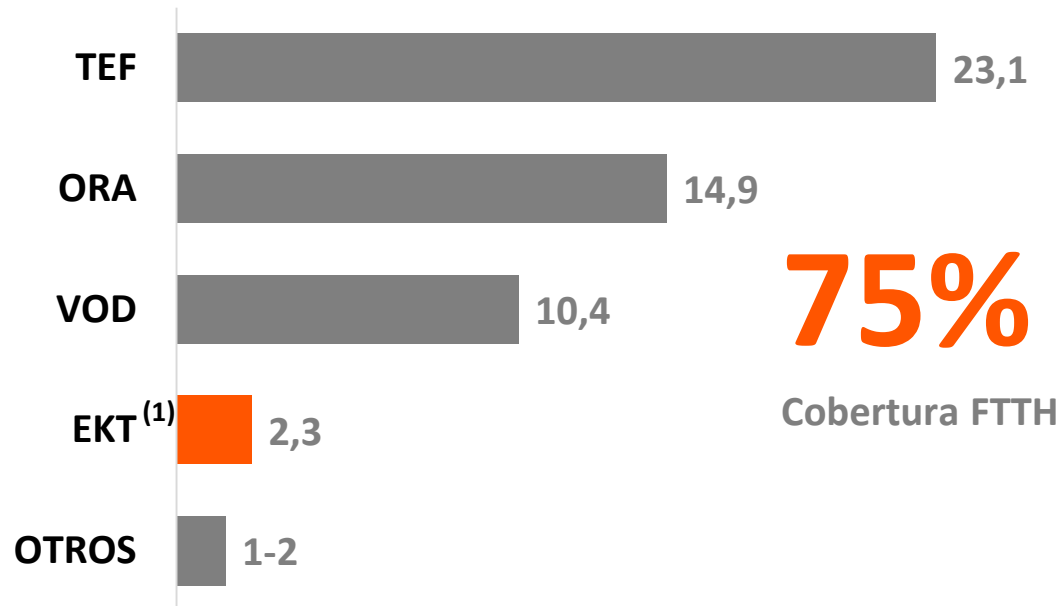
Fuente: CNMC, INE; la regiones existentes incluyen datos del País Vasco, Galicia y Asturias

(1): Hogares con red propia

| Un mercado de FTTH amplio y eficiente permite el acceso a una red nacional a precios competitivos

Redes de nueva generación desplegadas en España

En millones de hogares



España es el mercado mayorista más activo de Europa

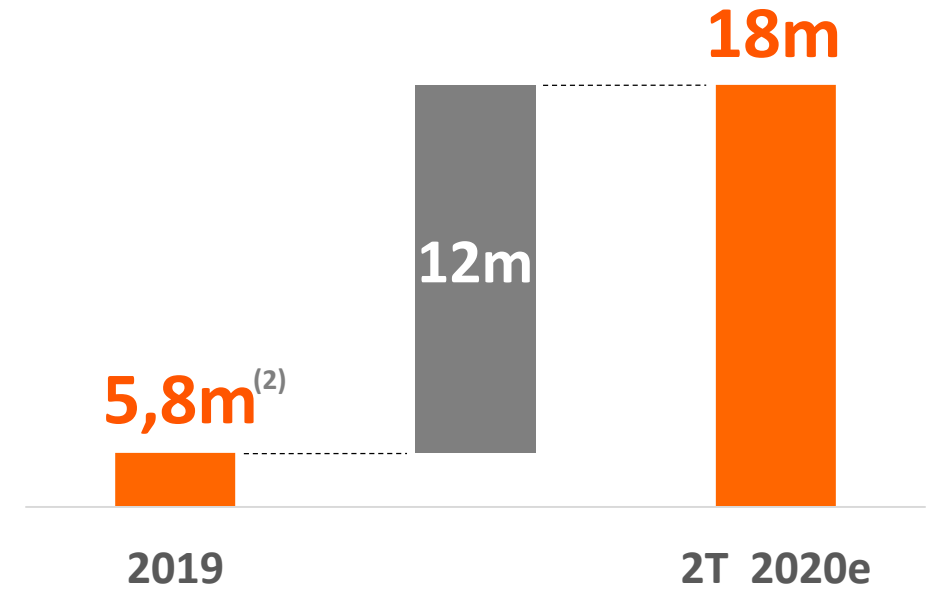
Fuente: Datos de la compañía, Xataka

(1): Hogares con red propia

(2): Total de hogares disponibles incluyendo aquellos accesibles a través de acuerdos mayoristas y de mutualización

Red accesible de Euskaltel

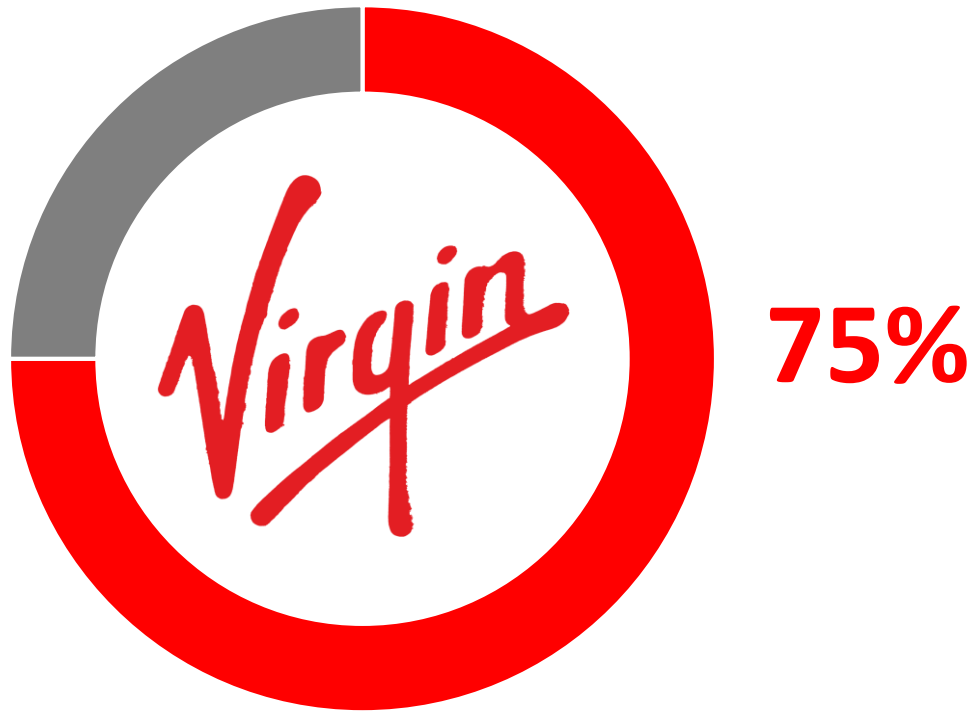
En millones de hogares



La red accesible se multiplica a través del acceso a las redes de Orange y Telefonica

| La marca Virgin es un potente acelerador de la expansión nacional

Reconocimiento de marca



Fuente: Estudio de mercado de Research Now Ltd

Atributos de marca

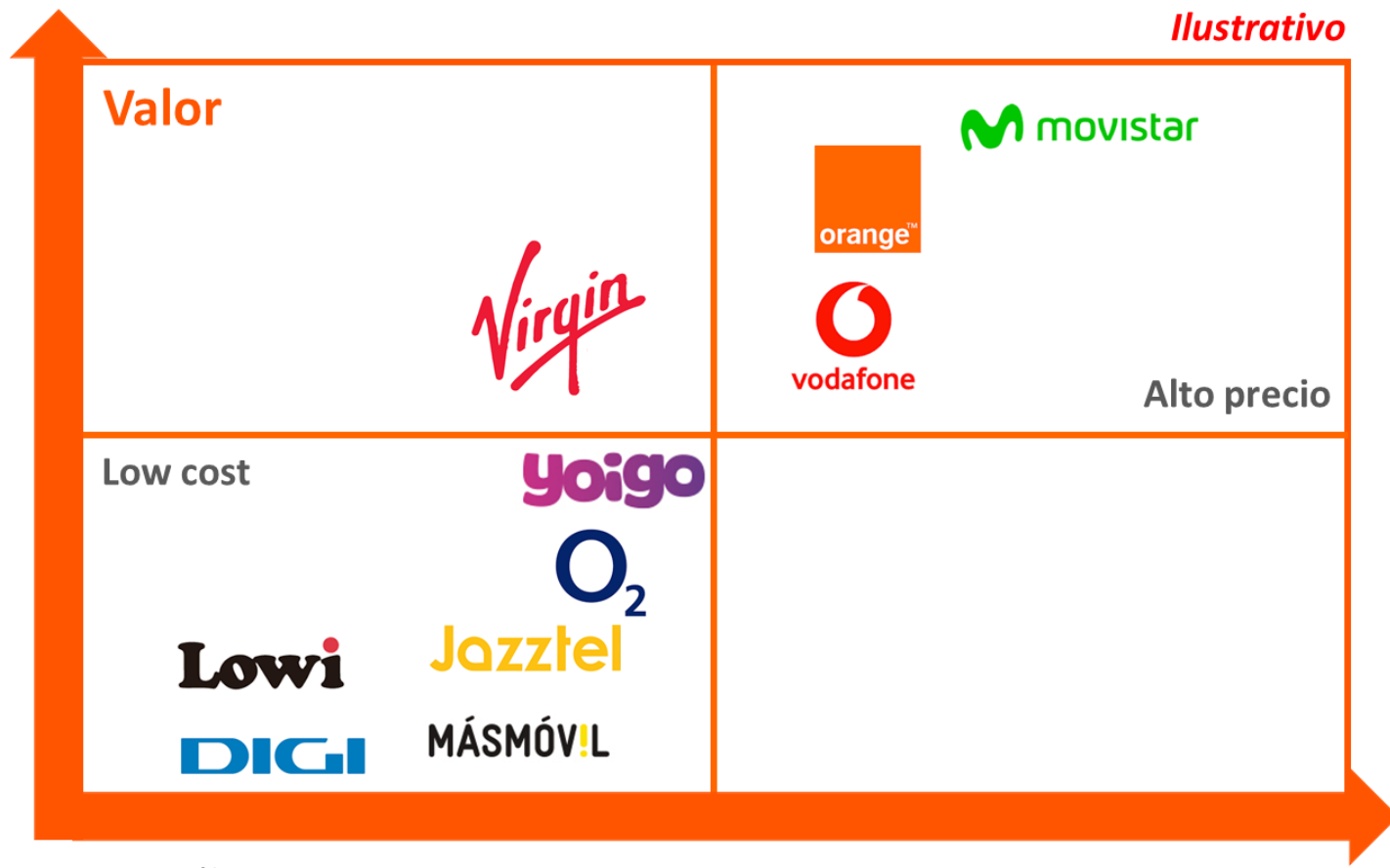


Fuente: Estudio percepción de la marca Virgin, GfK, 2019

| La oferta de Virgin de Euskaltel tiene un **posicionamiento de valor** claro

Producto / Servicio

Ilustrativo



- ✓ El gran servicio de Euskaltel,
 - ✓ precios competitivos,
 - ✓ y los atributos de la marca Virgin
- representan

Valor

Fuente: Análisis interno

Los atributos del producto de Virgin incluirán **banda ancha de alta velocidad, datos móviles abundantes y una oferta atractiva de TV**

| La oferta de TV de alta calidad de Euskaltel es una oportunidad de crecimiento

Oferta de contenido de alta calidad



Plataforma abierta

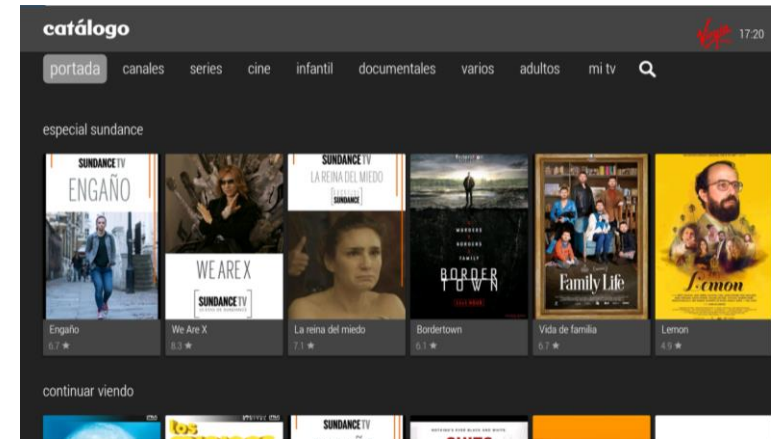


Hardware avanzado

DECO4K



- 4K UHD
- Network PVR
- Catch-up TV
- Start-over
- Video-bajo-Demanda
- Time shift



Todos nuestros clientes tendrán acceso a **servicios de TV multifuncionales de alta calidad**

| Una estrategia de ventas multicanal conduce a una eficiente adquisición de clientes

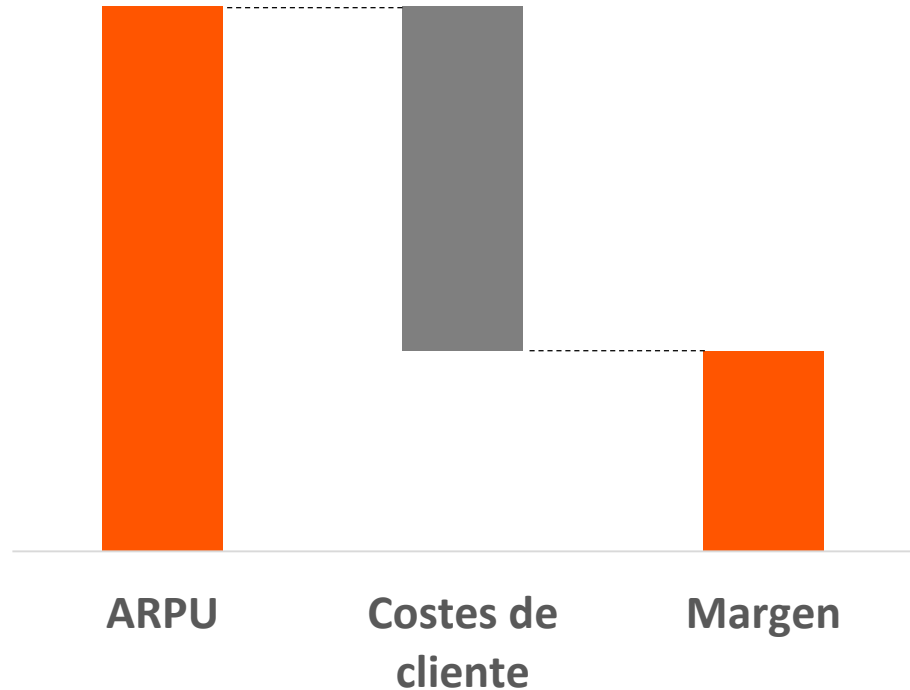


La focalización en venta directa y en canales no presenciales permiten **una mayor eficiencia**

(1): Los canales Below-the-line incluyen member-get-member, friends & family y otros.

| El modelo de crecimiento “pay-as-you-go” basado en el éxito ofrece un retorno atractivo

Economics de un cliente convergente de expansión nacional



€300/350

Coste de adquisición por alta de cliente ⁽¹⁾

~40%

Margen

Inversión en expansión prácticamente **100% basada en éxito**



Costes mayoristas **100% variables**



<2 años

Payback

Retorno sobre la inversión altamente atractivo



Los costes de la expansión nacional son 90% variables
al apalancar el crecimiento en la plataforma existente de Euskaltel

(1): SAC incluye costes comerciales, de instalación y de equipamiento de cliente (router y decodificador) para un cliente convergente

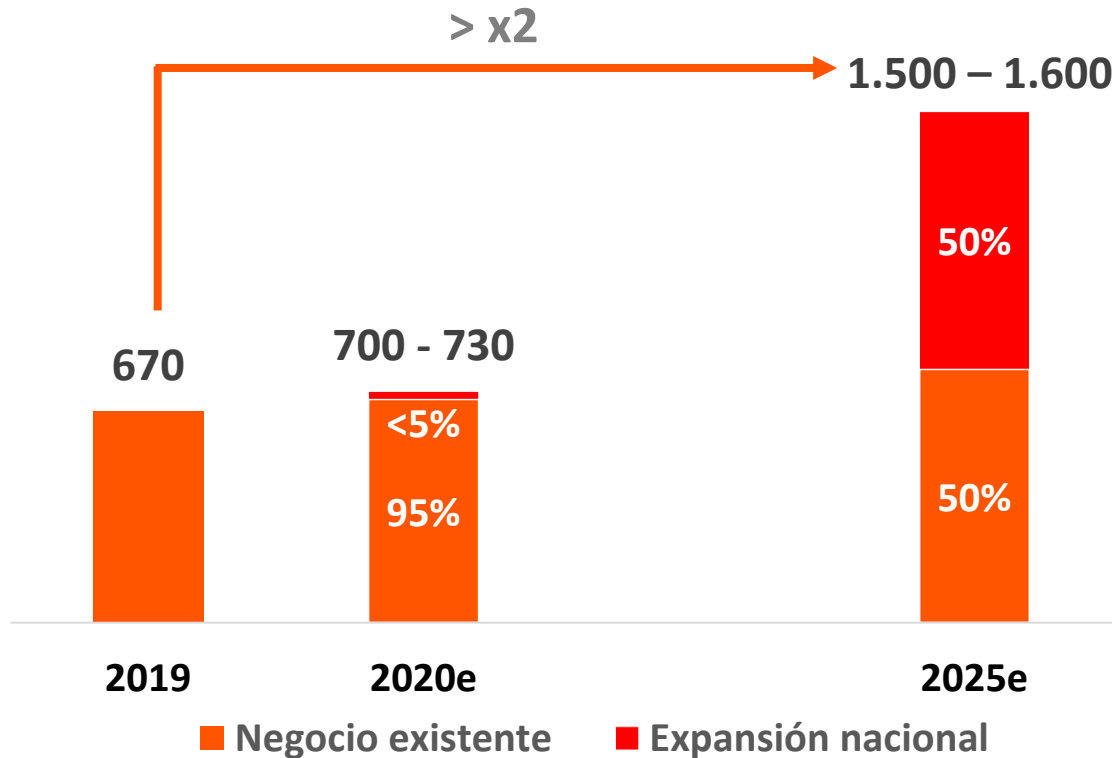
| Agenda

- ❖ NEGOCIO EXISTENTE
- ❖ EXPANSIÓN NACIONAL
- ❖ **PROYECCIONES FINANCIERAS**

| La expansión nacional **duplicará el tamaño de la base de clientes**

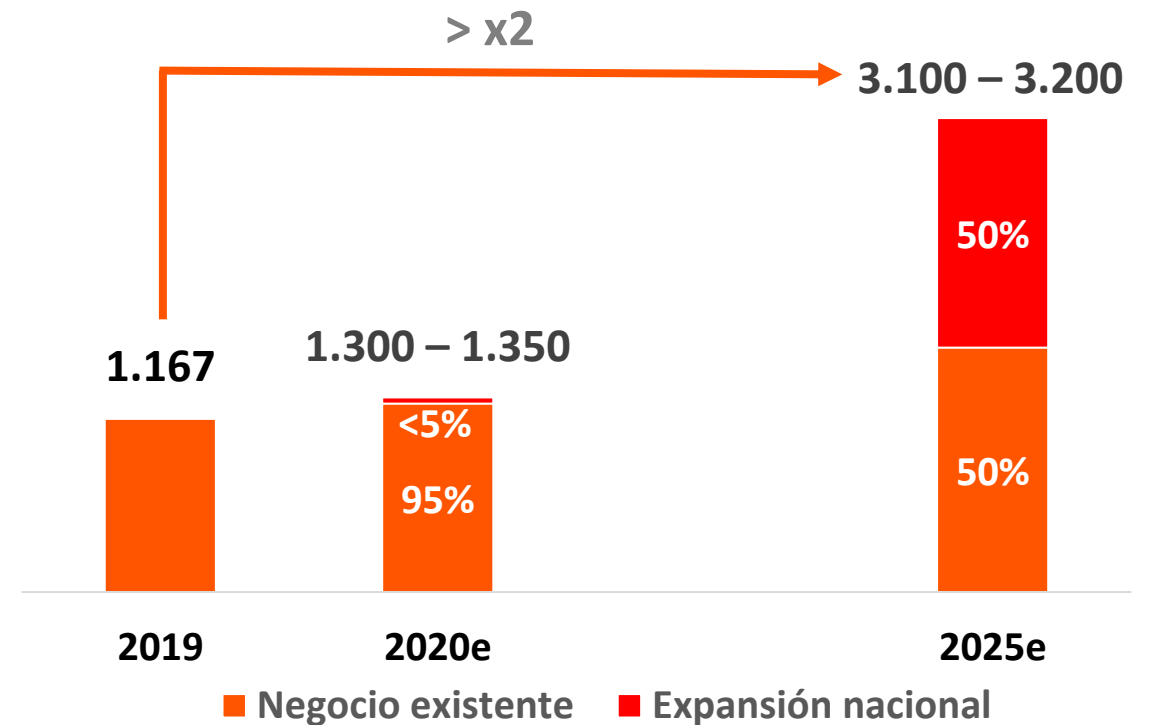
Cientes servicios fijos (Mercado masivo)

EoP en k – Detalle en %



Servicios móviles

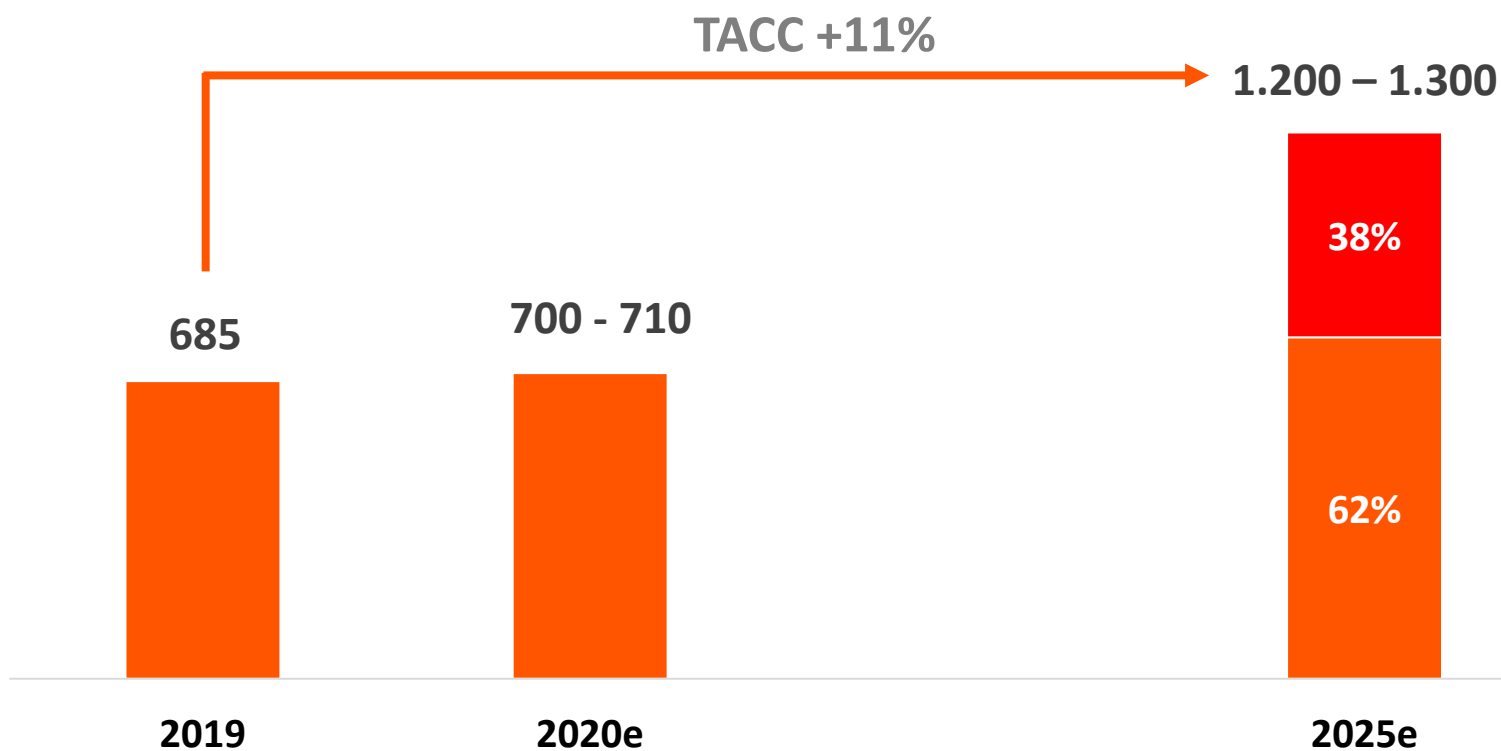
RGUs en k – Detalle en %



El crecimiento de la base de clientes de la expansión nacional requiere **alrededor del 5% de las altas brutas del mercado de banda ancha fija** en el periodo del plan de negocio

| Los ingresos crecerán más de un 80% en el periodo del plan de negocio

Ingresos - €m



■ Negocio existente ■ Expansión nacional

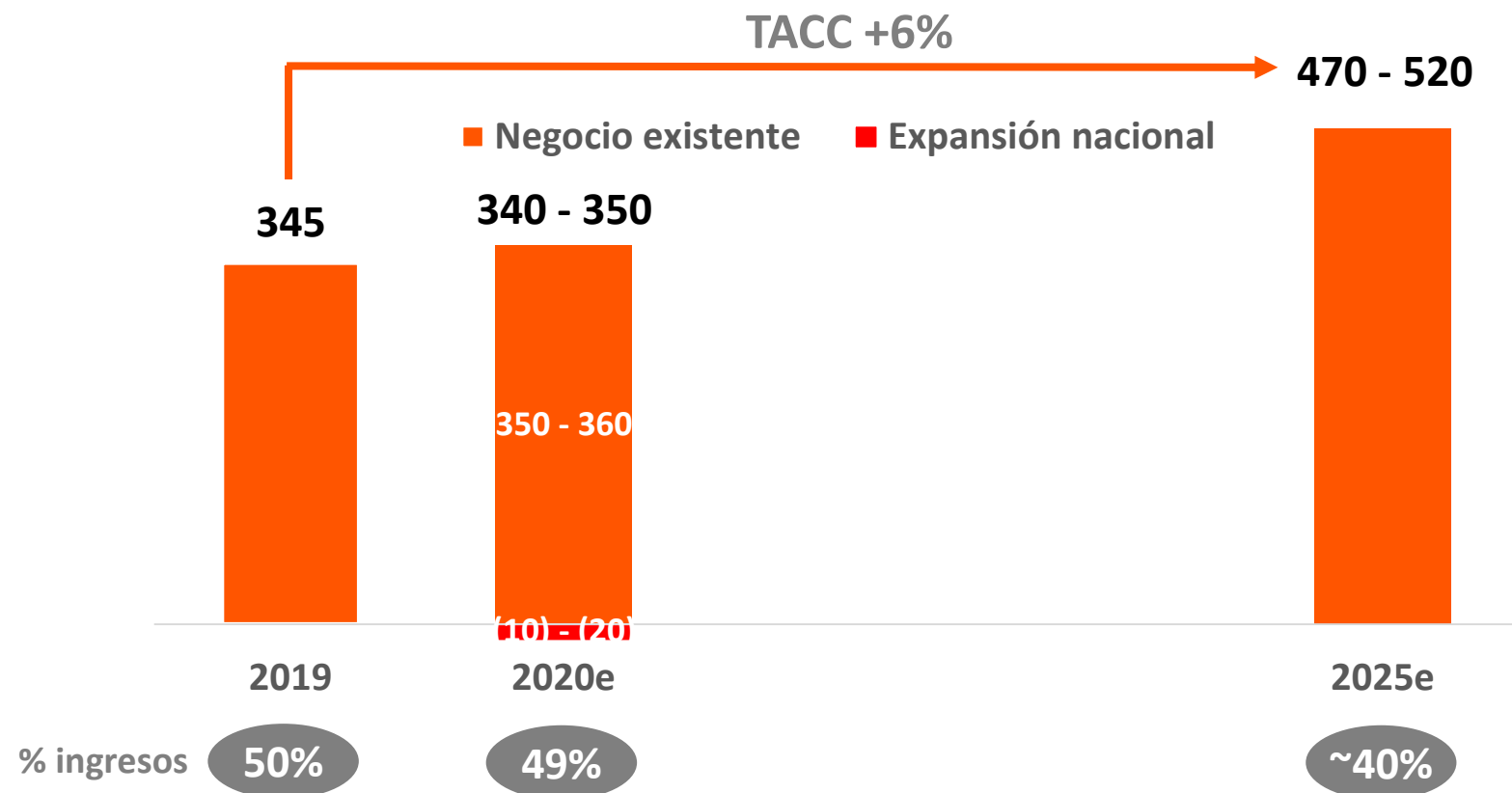
Los ingresos crecerán principalmente **como resultado de la expansión nacional**

El crecimiento será rentable con cifras unitarias de cliente atractivas

El negocio existente contribuye positivamente gracias a la expansión de la red

| El EBITDA crece a una TACC del 6% en el periodo 2020-2025

EBITDA - €m



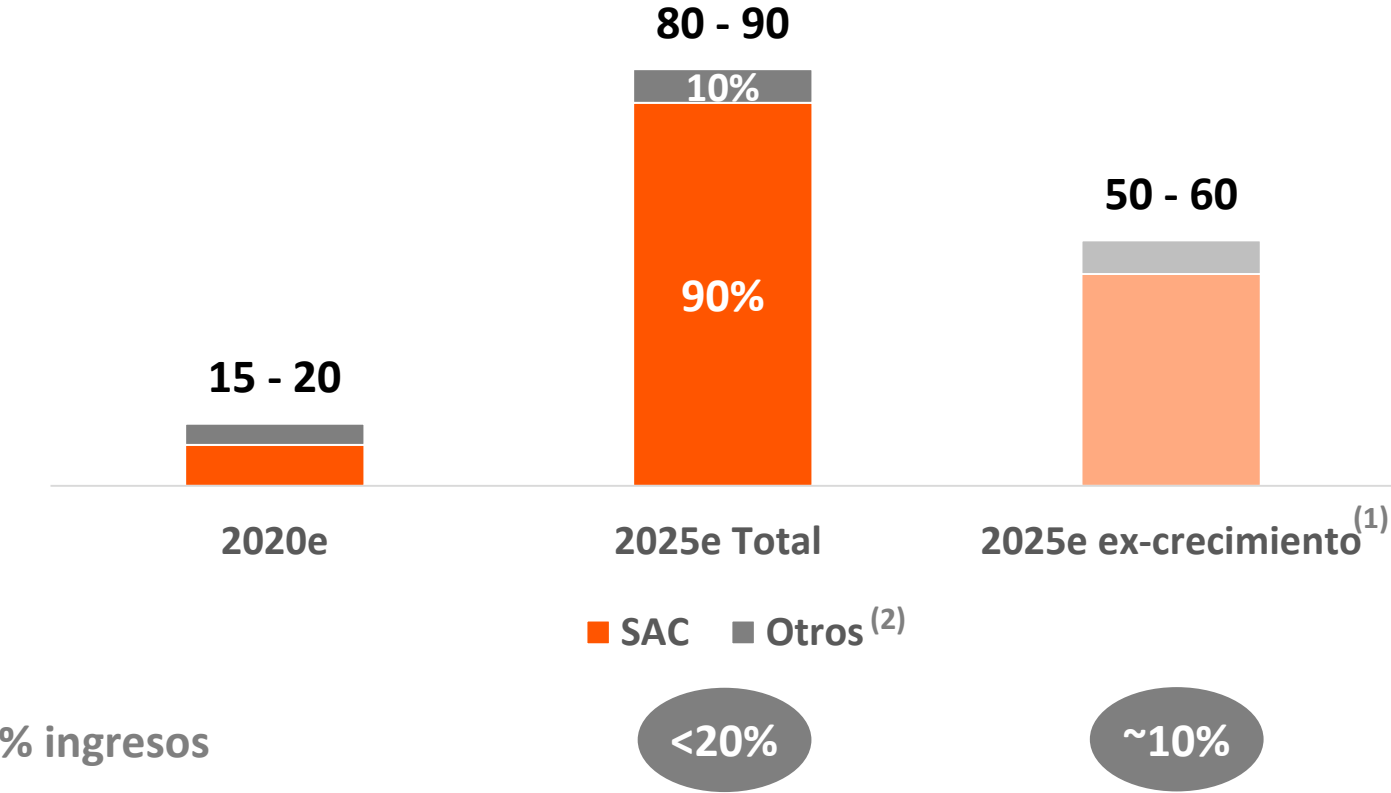
Se alcanza un margen EBITDA normalizado superior al 25% en la expansión nacional

El crecimiento del EBITDA vendrá por la expansión nacional, la expansión de la red existente y las mejoras en eficiencia

Foco continuado en la mejora de procesos y operaciones

| El apalancamiento en las plataformas existentes permite un **90% de inversiones basadas en éxito en la expansión nacional**

Inversión expansión nacional - €m



El **90%** de las inversiones en la expansión nacional están **vinculadas al crecimiento de clientes**

Las inversiones **ex-crecimiento** de la expansión nacional **representan cerca del 10% de los ingresos**

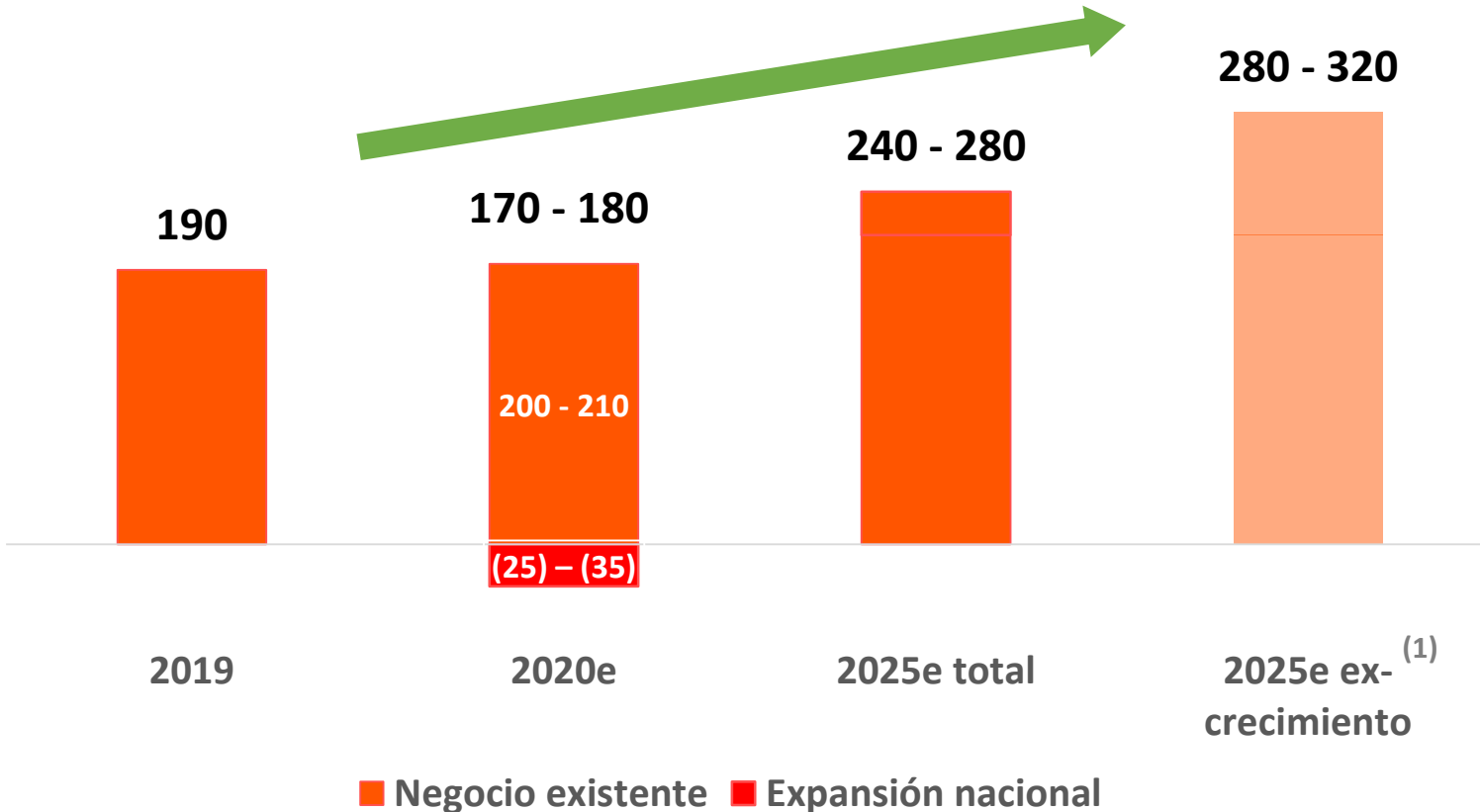
Las inversiones de la expansión nacional con un **crecimiento continuado** se sitúan por debajo del **20% de los ingresos**

(1): Las inversiones ex-crecimiento se calculan como inversiones en expansión nacional con cero altas netas

(2): Otros incluye el mantenimiento de red y sistemas

| El Cash Flow Operativo crece rápidamente una vez la expansión nacional gana en escala

OpCF - €m



El OpCF estimado en el 2020 se ve impactado por las **inversiones en crecimiento de clientes** de la expansión nacional

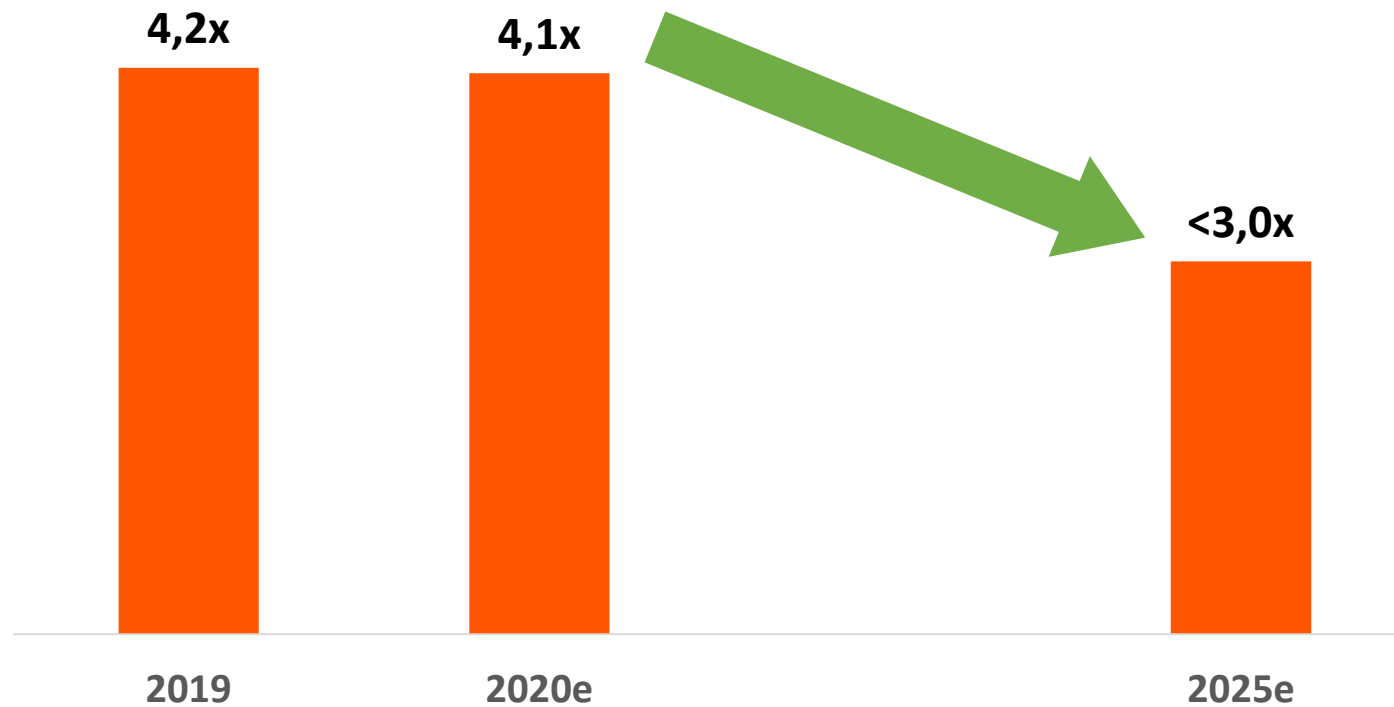
El crecimiento del flujo de caja operativo está **motivado por la expansión nacional y las eficiencias en costes**

Una vez se estabilice el crecimiento el **flujo de caja operativo crecerá rápidamente**

(1): El flujo de caja operativo ex-crecimiento está calculado como flujo de caja operativo de la compañía con cero altas netas

| La compañía se desapalanca rápidamente tras los primeros años de expansión nacional

Deuda neta/EBITDA - veces



El logro de eficiencias operativas permite mantener **el apalancamiento estable durante la fase inicial de la expansión nacional**

Una vez que el EBITDA de la expansión nacional crece, **la compañía se desapalanca rápidamente**

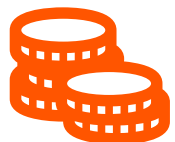
No son necesarios cambios en la estructura de capital ni en la remuneración al accionista para la ejecución del plan de negocio

| La expansión nacional **transforma a la compañía en un negocio de crecimiento**

	2019		2025e	TACC '19 - '25
Clientes servicios fijos (Mercado masivo) (k)	670	x2,3	1.500 – 1.600	+15%
Servicios móviles (Mercado masivo) (k)	1.167	x2,7	3.100 – 3.200	+18%
Ingresos €m	€685m	x1,8	€1.200 – 1.300m	+11%
EBITDA €m	€345m	x1,4	€470 - 520m	+6%

Conclusiones

Euskaltel ofrece una **combinación única de activos...**



Un negocio existente altamente generador de caja y en crecimiento



Una valiosa red propia de última generación



Una estrategia de expansión nacional rentable



...para la consecución de crecimiento y de creación de valor al accionista

EUSKALTEL, S.A.

Oficina de Relación con Inversores

Tel: +34 94 401 15 56

investor@euskaltel.com

www.euskaltel.com

Q&A



Euskaltel **Group**