

## *Euskaltel Taldearen 2018ko hirugarren hiruhilekoko emaitzak*

Taldeak 90.000 bezero berri lortzea espero du 2022rako, bere merkatu naturaletatik kanpoko hazkundeari esker

# 46,4 milioi euroko irabazi garbia izan du Euskaltel taldeak, % 41 gehiago

**14 euro-zentimoko behin-behineko dibidendua iragarri du akzioko ekitaldiaren kontura, aurreko ekitaldikoa baino % 10 handiagoa**

- **Taldearen diru-sarrerak % 17,4 hazi dira: 2018ko lehen bederatzi hilabeteetan, 521,1 milioi euro.**
- **Ustiapen-irabazi gordina (EBITDA) % 15,3 hazi da: 252,9 milioi eurotik gorakoa izan da urteko hirugarren hiruhilekoan, eta diru-sarreraren gaineko marjina % 48,3koa.**
- **Cash flow operatiboa 148,8 milioi eurokoa da, diru-sarrerekiko % 28,5eko marjina alegia; eta % 34,2ra iritsiko litzateke Taldearen hedatze- eta integrazio-plana kontuan hartuko ez balitz.**
- **Beraz, Euskaltel Taldearen irabazi garbia 2018ko irailaren 30ean 46,4 milioi eurokoa da; aurreko ekitaldiko lehen bederatzi hilabetekoarekin alderatuta, % 41 gehiago.**
- **Hala, 2,363 milioi produktutik gora dauzkate kontratatuta Euskaltel, R eta Telecableren bezeroek; alegia, ekitaldi honetan, 39.000 kontratu berri egin dira.**
- **Enpresa-segmentuaren bilakaerak ekitaldi honetako joera positiboa berresten du: % 0,3 hazi dira segmentu horretako diru-sarrerak, 143 milioira iritsita.**
- **Enpresaren produktuak bateratzeko estrategiaren emaitza gisa, balio erantsi handiko bezeroen kopurua (3-4 produktu kontratatuak dituztenak) bezeroen oinarri osoaren % 69 izatera iritsi da; bezero bakoitzak batez beste 3,6 produktu ditu kontratatuak.**
- **Inoizko bezero-kopuru handienak lortu dira produktu guztien merkatu-kuotetan. Urteko lehenengo sei hilekoarekin alderatuta, hauek dira datuak: banda zabala, % 85,9 (oinarrizko 15 puntu hazi da); mugikorra, % 80,2 (oinarrizko 10 puntu hazi da); ordainpeko TBa, % 70,9 (oinarrizko 36 puntu hazi da).**
- **Irailean ere positiboa izan da bilakaera, eta hazi egin da bezero-kopurua: 1.100 alta garbi positibo lortu dira.**



- ***Etxeko segmentuan, berriz, aurreko hiruhilekoarekin alderatuz gero, % 0,5 hazi dira sarrerak azken hiruhilekoan.***
- ***Nafarroan, 2.000 bezerotik gora ditu dagoeneko operadoreak, eta aurreikusitako hedatze-planari eustea da helburua: saltoki gehiago zabaltzea aurreikusita dago, eta 4.000 bezero berritik gora izatea urte bukaerarako.***
- ***Taldeak 90.000 bezero berri lortzea espero du 2022rako, bere merkatu naturaletatik kanpo hazteko garatutako planari esker.***
- ***Konpainiak akziodunei ordaintzeko politika jasangarri eta gorakorrari eusteko hartutako konpromisoarekin bat eginik, Euskaltelen Administrazio Kontseiluak erabaki du ekitaldiaren behin-behineko dibidendu bat banatzea akziodunen artean, akzioko 0,14 eurokoa; % 10eko igoera esan nahi du horrek aurreko ekitaldikoaren aldean. 2019ko otsailean ordainduko da dibidendua.***
- ***2019an egitekoa den Akziodunen Batzar Orokorrean erabakiko da zein izango den 2018ko emaitzen konturako azken dibidendua.***
- ***Ekitaldiaren lehen bederatzi hilabeteetako mozkinak 26 euro-zentimokoa izan denez akzioko (% 41eko igoera esan nahi du horrek), Euskaltel Taldeak espero du —merkatuari iragarritakoarekin bat— 2019an banatuko den guztizko dibidendua bi digitu haziko dela aurreko ekitaldikoaren aldean.***

**Bilbo, 2018ko azaroaren 5a.** Euskaltel Taldeak — Euskaltel, R eta Telecablek osatua— 2018ko ekitaldiko hirugarren hiruhilekoaren emaitzak aurkeztu ditu gaur goizean; eta urtean zehar erakutsitako hazkunde-joera sendoa berresten dute emaitzok. Taldearen diru-sarrerak % 17,4 hazi dira, eta 521,1 milioi euroko fakturaziora heldu da. Bestalde, 46,4 milioi euroko mozkin garbia izan da, aurreko ekitaldiko lehen bederatzi hilabeteetan baino % 41 gehiago.

EBITDA, ustiapen-irabazi gordina, 252,9 milioi eurokoa izan da, aurreko ekitaldiko hirugarren hiruhilekoko baino % 15,3 handiagoa; sarreren marjina, berriz, % 48,5koa izan da (oinarrizko 61 puntu gehiago), iragarri bezala aplikatutako sinergieiei eta eraginkortasun-neurriei esker.

Cash flow operatiboa (EBITDAren eta inbertsioen arteko aldea) 148,8 milioi eurokoa da, diru-sarrerekiko % 28,5eko marjina alegia; eta % 34,2ra iritsiko litzateke Taldearen hedatze- eta integrazio-plana kontuan hartuko ez balitz (lehen seihilekoan, berriz, % 31,3koa izan zen). Guztira, Euskaltel Taldeak 85 milioiko cash flow librea sortu du urteko lehen bederatzi hilabeteetan, diru-sarreren % 17 ia. Euskaltel Taldea erreferentzia da merkatuan EBITDA eta cash flowaren sorrerari dagokionez.

## **Hedatze-planaren bilakaera ona**

Aurreikusi bezala doa Euskaltel Taldeak aurreko hasitako hedatze-plana. Nafarroan, 2.000 bezerotik gora ditu dagoeneko operadoreak, eta aurreikusitako hedatze-planari eustea da helburua: saltoki

# Grupo Euskaltel



gehiago zabaltzea aurreikusten da, eta 4.000 bezero berritik gora izatea urte-bukaerarako, merkatuari iragarritakoari jarraituz.

Nafarroan hedatzeko planak agerian utzi du Taldeak, Orangerekin sinatutako hitzarmenari esker, behar adinako gaitasun teknikoa duela etxeetarako zuntza eta IP TBa eskaintzeko hirugarren baten sarearen bidez; hitzarmen horri esker, Espainiako 10 milioi etxek osatutako merkatura irits daiteke Euskaltel Taldea.

Euskaltel Taldeak azaldu du zer aurreikuspen dituen bere merkatu naturaletatik kanpo ere hedatzeko (700.000 etxeko merkatua guztira), eta adierazi du merkatu horietan 2022rako 90.000 bezero berri lortzea duela helburu. Halaber, Taldeak esan du ezen, emaitza komertzialen bilakaerari eta negozio-aukera berriei esker, negozio-planak eguneratu dituela, eta, hala, aurreikusi du lurralde berrietan sortutako sarrerak Taldearen diru-sarrerara guztien % 8 inguru izango direla 2022rako.

Bestalde, merkatu natural izan arren Euskaltel Taldearen zerbitzurik ez zegoen lekuetan hedatzeari dagokionez, Euskaltelek, R-k eta Telecablek beste 100.000 etxeri eskainiko dizkiete Taldearen zerbitzuak.

Horrekin batera, Taldeak sarearen kalitatea eta ahalmena hobetzen jarraitu du hirugarren hiru hilekoan, eta Docsis 3.1 sare-estandarra hedatu du horretarako. Hobekuntza horri esker, Euskaltelen sareak abiadurarik handiena eta produktu eta zerbitzurik aurreratuenak eskain diezazkieke bere bezeroei. Gaurko aurkezpenean, Euskaltelek jakinarazi du amaitzear duela jada Docsis 3.1 estandarra bere merkatu guztietara zabaltzeko prozesua, eta horrek sendotu egingo du, noski, Euskaltelen, R-ren eta Telecableren lehiakortasun teknologikoa epe luzera.

## Hazkundera enpresa-sektorean

Enpresa-bezeroen alorrean, nabarmentzekoa da 2018ko lehen bederatz hilabeteetan izandako bilakaera, aurreko ekitaldiaren amaieran abiarazitako joera positiboari eusten baitio: % 0,3 hazi da, eta 143,4 milioi euroko diru-sarrerak lortu dira. Hala, aldatu egin da azken urteetako joera, eta etorkizunean enpresa-sektorean hazteko oinarriak sendotu dira.

Diru-sarreraren zein bezero-kopuruaren hazkundera (merkatuari iragarritakoarekin bat eginik) bi oinarri nagusi izan ditu: batetik, ETE enpresa txiki eta ertainetan nahiz kontu handietan lortutako kontratu berriak, batik bat ETEei zuzenduriko ekimen komertzialei esker; eta, bestetik, urtearen lehen hiru hilekoan Microsoftekin sinatutako aliantza estrategikoa, zeinak Euskaltel Taldearen kokapena sendotu baitu enpresen eraldaketa digitala babesteko erreferentziazko operadore gisa. Hala, egindako aurreikuspenekin bat eginik, kontu handien diru-sarrerak % 9 baino gehiago hazi ziren azken urtean.

Taldeak datozen hiru hilekoetan martxan jarriko dituen eraldaketa digitaleko proiektuei erreparaturik, nabarmentzekoa da R-ri esleitu zaiola Lugoko hirirako Smart City proiektuaren garapena eta exekuzioa.

## **39.000 kontratu berri eta inoizko bezero-kopuru handiena banda zabaleko, mugikorreko eta TBko zerbitzuetan**

Taldeko erabiltzaileen produktu-kontratazioari erreparaturik, nabarmentzekoa da urteko lehen bederatz hilabeteetako bilakaera positiboa. Hala, 2,363 milioi produktutik gora dauzkate

# Grupo Euskaltel



kontratatuta Euskaltel, R eta Telecableren bezeroek; alegia, ekitaldi honetan, 39.000 kontratu berri egin dira.

Telefonia mugikorrean, berriz, 32.528 linea berri jarri dira martxan aurten. TBari dagokionez, 13.555 bezero berri lortu dira, eta, azkenik, banda zabalean, 4.024 produktu berri kontratatu dira.

Etxeko segmentuko zerbitzuen eta produktuen kontratazioan izandako bilakaera positiboaren ondorioz, inoizko bezero-kopuru handienak lortu dira produktu guztien merkatu-kuotetan. Urteko lehenengo seihilekoarekin alderatuta, hauek dira datuak: banda zabala, % 85,9 (oinarrizko 15 puntu hazi da); mugikorra, % 80,2 (oinarrizko 10 puntu hazi da); ordainpeko TBa, % 70,9 (oinarrizko 36 puntu hazi da).

Enpresaren produktuak bateratzeko estrategiaren emaitza gisa, balio erantsi handiko bezeroen kopurua (3-4 produktu kontratatuak dituztenak) bezeroen oinarri osoaren % 69 izatera iritsi da; bezero bakoitzak batez beste 3,6 produktu ditu kontratatuak.

Ekitaldiaren hirugarren hiruhilekoan oso handia izan da lehia sektorean, batik bat uda aurretik operadoreen artean sortutako “gerra”ren ondorioz futbol-partidak emateko eskubideak zirela-eta; ezin uka merkatu guztiari eragin diola lehia horrek. Euskaltel Taldea izan zen futbola TBan emateak zekarren gastu izugarriari uko egin zion lehen operadorea, gainkosturik ez eragiteko bezeroei. Telecablek ere uko egin dio arrazoi beragatik —futbol-partidak telebistan ematea dakarren karga gehiegizkoagatik— Txapeldunen Liga emateari bere telebista-plataformaren bidez, eta, horren ondorioz, Taldearen bezero-kopurua ez da ia aldatu urteko lehen bederatzi hilabeteetan. Etxeko bezeroen alta garbi finkoak murriztu egin dira pixka bat (% 0,3) urteko lehen bederatzi hilabeteetan.

Hala ere, futbolak TBko produktuetan izandako eragina gaiturik, joera positiboa izan du Taldeak etxeko sektorean irailean, udako hilabeteekin alderatuz gero, eta 1.100 alta garbi berri lortu ditu bezero-zorrorako.

Etxeko sektoreko diru-sarreraren eboluzioa positiboa izan da azken hiruhilekoan, % 0,5 igo baita aurreko hiruhilekoarekin alderatuz gero.

## **Bi digitu haziko da dibidendua**

Errentagarritasun-marjina handiak ditu Euskaltel Taldeak —erreferentziazkoak sektore osorako—, eta nagusi izaten jarraitzen du, Europan, kaxa-fluxuaren bihurtze-ratioari dagokionez: sarreraren marjina % 28,5koa izan da (% 33,4koa Taldearen hedatze-eta integrazio-plana kontuan hartzen ez bada). Batez ere faktore hauek ekarri dute kaxa-fluxuaren bihurtzearen hobekuntza: belaunaldi berri bateko zuntz-sare propioa edukitzeak, eta operadorearen negozio-estrategiak. Horri esker, bezeroak erakartzeko eta lehendik dituen eusteko erabiltzen dituen konpainiak bere kapital-inbertsio nagusiak.

Altxortegia hornitzeko ahalmen handi horri esker, eta konpainiak akziodunei ordaintzeko politika jasangarri eta gorakorrari eusteko hartutako konpromisoarekin bat eginik, Euskaltelen Administrazio Kontseiluak erabaki du akzioko 0,14 euroko dibidendu bat banatzea akziodunen artean 2018ko ekitaldiaren kontura; % 10eko igoera esan nahi du horrek gutxi gorabehera aurreko ekitaldiarekin konparatuz gero. 2019ko otsailean ordainduko da dibidendua.

# Grupo Euskaltel

---



2019ko lehen seihilekoan egitekoa den Akziodunen Batzar Orokorrean erabakiko da zenbatekoa izango den 2018ko konturako azken dibidendua.

Ekitaldiaren lehen bederatzi hilabeteetako mozkina 26 euro-zentimokoa izan denez akzioko (% 41eko igoera esan nahi du horrek), Euskaltel Taldeak espero du 2019an banatuko den guztizko dibidendua bi digitu haziko dela aurreko ekitaldikoarekin alderatuz gero. Informazio hori bat dator inbertitzaileentzako aurreko komunikazioan merkatuari iragarritako aurreikuspenarekin.

## Francisco Artecheko kontseilari delegatuaren balorazioa - Epe luzerako ikuspegi estrategikoa

Francisco Artecheko Euskaltel Taldeko kontseilari delegatuak, 2018 eta 2019 trantsizio-urteak izango direla esan ondoren, Taldeak epe luzera izango duen strategiaren berri eman du hirugarren hiru hilabetearen emaitzen aurkezpenean. Lau zutabetan hartzen du oinarri estrategiak:

*“Lehenik eta behin, gure bezeroei ahalik eta esperientziarik onena eskaintzeko konpromiso irmoa dugu: esperientziarik onena banda zabalean, DOCSIS 3.1 sarearen ahalmen teknologiko handian oinarritua; eta, haren osagarri, batetik, Wi-Fi esperientziarik onena etxeetan, enpresetan eta kalean, eta, bestetik, telebistako esperientziarik onena, 4K deskodetzailean oinarritua eta Netflixekin eta nazioarteko beste eduki-hornitzaile batzuekin sinatzen ari garen hitzarmenei esker; eta, azkenik, mugikor-eskaintza eta -esperientziarik onena gure merkatuetako familientzat. Eskaintzen dugun esperientzia globalari esker, operadore gogokoena gara gure merkatuetako bezeroentzat, eta gure bezero-oinarriaren egonkortasuna bermatzen du horrek”.*

Bigarrenik, enpresa-sektoreko bezeroen hazkundera nabarmendu du Artechek: *“Negozioen eraldaketa digitalari loturiko produktu eta zerbitzu berriak merkaturatzeko estrategia komertzial bateratu bati esker, hazten jarraitzen dugu enpresa-sektorean”.*

Hirugarrenik, Taldearen eredu operatiboa berritzeko eta errazteko prozesua nabarmendu du Artechek; izan ere, 2017ko inbertitzaile-egunean aurreratu bezala, ahalegin handia egin da prozesuak bateratzeko eta digitalizatzeko. *“Gure sare eta plataformak bateratu ditugu kudeaketa errazteko eta gure bezeroentzako zerbitzua estandarizatzeko eta hobetzeko”.*

Azkenik, hedatze-prozesua da Euskaltel Taldearen strategiaren laugarren zutabea. *“Gure lurraldeetatik kanpo eman ditugun aurreneko pausoek agerian utzi dute gai garela indarrez sartzeko merkatu berrietan, CAPEX eredu eraginkor baten bidez. Lehen hedatze-planaren arrakasta ikusirik, plana zabaltzera animatu gara: hala, saiaturako gara eremu gehiagotara iristen eta merkatu-kuota zabalagoak lortzen”.*

Beste agerraldi batzuetan adierazi bezala, Artechek berriz nabarmendu du 2018 eta 2019 trantsizio-urteak izango direla Taldearen bilakaeran. *“2018an, indarberritzen ari gara oraindik 2017ko etxeko bezeroen galeraren ondoren. Baina 2019an, gure bezero-zorroaren eboluzioa egonkortu ostean, berriz haziko dira gure diru-sarrerak etxeko segmentuan”.*

Kutxa hornitzeari dagokionez, Taldearen hedatze- eta integrazio planek inbertsio-ahalegin nabarmena eskatuko dute, merkatuari dagoeneko azaldu bezala. Edonola ere, Euskaltel Taldeko kontseilari delegatuak aurreratu du 2018ko cash flowa aurreko urtekoa baino handiagoa izango dela eta, aurreikuspenen arabera, kutxaren fluxu librea 2019ko ekitaldiaren amaierarako aurreikusitakoa baino gehiago haziko dela.

Artecheren hitzetan, *“gure kudeaketaren giltzarriak estrategia hau aplikatzea eta emaitzak lortzea da, eta, haiekin batera, proiektuari epe luzera eusteko ikuspegi eta akziodunentzako balioa sortzea”.*

Francisco Artechek hitz hauekin amaitu du hitzaldia: *“lanean jarraituko dugu gure ohiko merkatuetako lider izateko eta sartzeko ari garen lurralde berrietan erreferentziazko jokalarietako bat izateko. Eta gure helburu nagusiari eutsiz egingo dugu hori guztia: eskudiru-fluxu sendoari eustea ahalik eta gehien handitzeko gure akziodunei eskaintzen diegun balioa”.*

“ Oso onak ari dira izaten hedatze-planaren emaitza komertzialak. “Gaur iragartzen dugu gure hedatze-plana eguneratu dugula; hala, 2022rako lurralde berriak gure sarreren % 8 inguru izatea espero dugu.

”

“ Lanean jarraituko dugu gure ohiko merkatuetako lider izateko eta sartzen ari garen lurralde berrietan erreferentziazko jokalarietako bat izateko.

”

“ Enpresa-bezeroen alorrean, nabarmentzekoa da orain arteko bilakaera positiboa, aurreko ekitaldiaren amaieran abiarazitako joera positiboari eusten baitio: % 0,3 hazi da –143,4 milioi euroko diru-sarrerak lortu dira–, eta, beraz, etorkizunari baikor begiratzeko aukera dugu.

”

“ Sektoreak bizi duen lehia gogorra gorabehera –ordainpeko telebistako futbol-partiden emisioak eragindako gerraren eta prezio-kanpaina agresiboen ondorioz batik bat–, gure irizpideei eutsi diegu guk, eta gure bezero-zorroa mantendu dugu urteko lehen bederatzi hilabeteetan.

”

“ Gure kudeaketaren giltzarriak gure estrategia aplikatzea eta emaitzak lortzea da, eta haiekin batera, proiektuari epe luzera eusteko ikuspegia eta akziodunentzako balioa sortzea.

”

“ Eutsi egiten diogu akziodunei modu jasangarri eta gorakorrean ordaintzeko dugun konpromisoari. Dibidendua bi digitu haziko da aurreko ekitaldikoaren aldean.

”