




JAZZTEL

**PARTICIPA EN EL FUTURO DE
JAZZTEL, la empresa con la mayor tasa
de crecimiento de Banda Ancha en España
en el 2008**



Junio 2009



Este documento contiene proyecciones de futuro que están sujetas a riesgos e incertidumbres. Los resultados reales podrían diferir sustancialmente de los sugeridos en dichas proyecciones debido a los riesgos e incertidumbres asociadas con el negocio de Jazztel, las cuales incluyen entre otros, el desarrollo competitivo, riesgos asociados con el crecimiento de la compañía, el desarrollo de los mercados en donde opera Jazztel, riesgos regulatorios, la dependencia de sus mayores clientes y sus socios, así como otros riesgos presentes en la relación entre la compañía y ciertos organismos reguladores Europeos.

La información y opiniones contenidas en este documento son ofrecidas de acuerdo con los datos existentes en la fecha de su presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. Esta presentación no constituye ni forma parte de una oferta y no debe ser interpretada como tal para solicitar la venta o emisión de valores de la Compañía o cualquiera de sus subsidiarias en cualquier jurisdicción o como un incentivo para entrar en una actividad de inversión en cualquier jurisdicción. Ni esta presentación, en todo o en parte, ni el hecho de su distribución, formará las bases de ningún contrato o compromiso de decisión de inversión.



**Visión estratégica de JAZZTEL y
cumplimiento de objetivos**

Reducción y reestructuración de la deuda



JAZZTEL una empresa con un plan estratégico orientado a la creación de valor y crecimiento

JAZZTEL

2005

Adquisición de activos estratégicos

1. Red
 - 533 centrales FULL (1T 09)
 - 87% de las centrales conectadas con fibra propia (1T 09)
2. Fibra propia metropolitana
 - 4,398 km (1T 09)
3. Despliegue de redes de nueva generación (NGN) y tecnología ADSL2+
4. Desarrollo de sistemas de información
5. Inversión en el relanzamiento de la marca JAZZTEL

2007

Transformación modelo telco – enfoque en ventajas competitivas

1. Mejoras en la eficacia y eficiencia operativa
2. Equipo humano comprometido en alcanzar el éxito
3. Buena relación de trabajo con el incumbente
4. “Call centre” propio para alcanzar excelencia en la atención al cliente
5. Alianzas/acuerdos estratégico para desarrollo de servicios móviles (KPN, Orange)
6. Estrategias de ventas multicanal
7. Más de €134MM de mejoras en EBITDA en 2007

2008

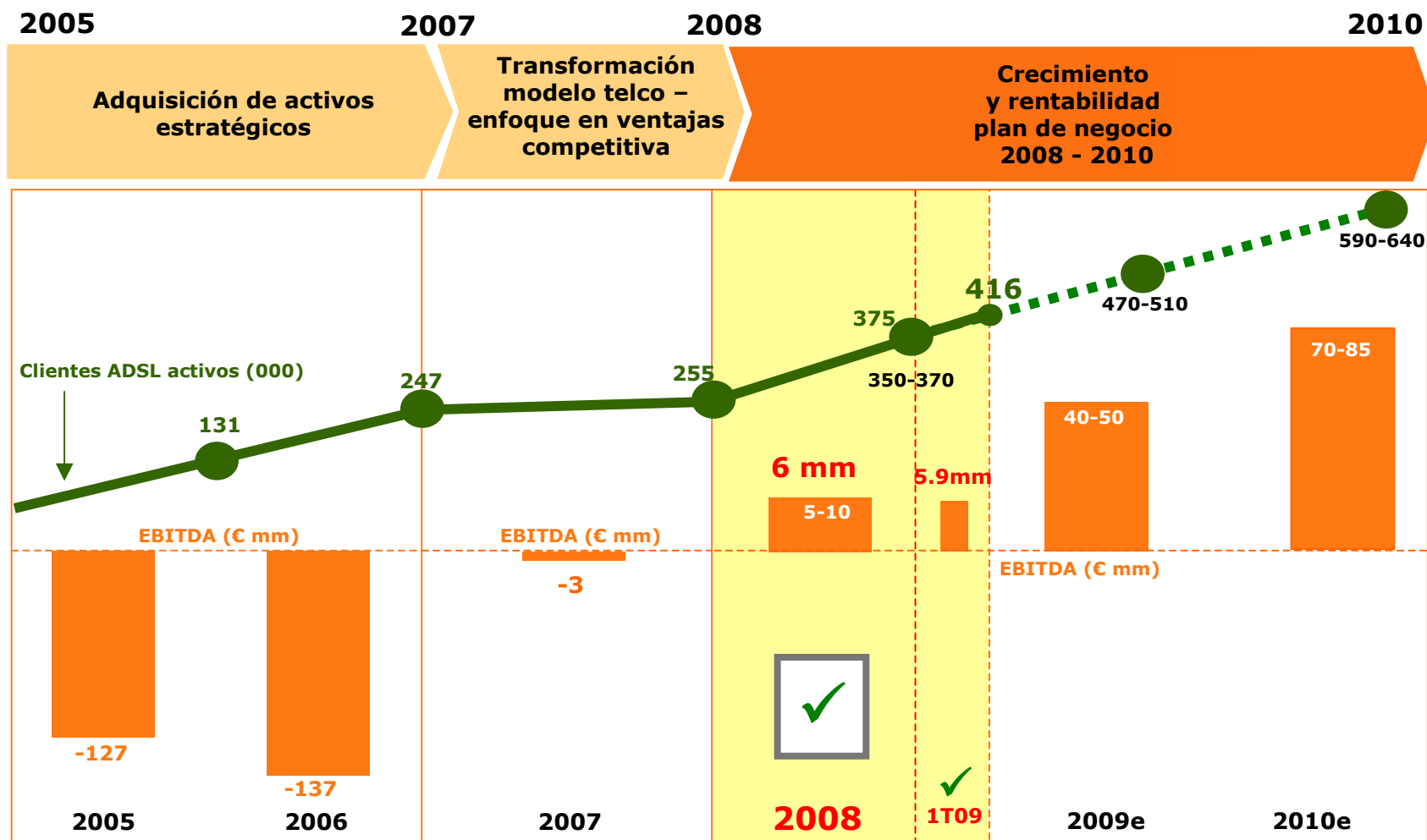
Crecimiento y rentabilidad Plan de negocio 2008 - 2010

1. Posicionamiento de nuestro producto en calidad precio
2. Crecimiento acelerado de la base de clientes
3. Reducción y reestructuración de la deuda
4. Flujo de caja operacional positivo en el cuarto trimestre del 2009
5. Beneficio neto en el 2010
6. Retraso en el desarrollo de FTTH debido a la crisis económica

2010



JAZZTEL ha consolidado 8 trimestres de resultados JAZZTEL positivos

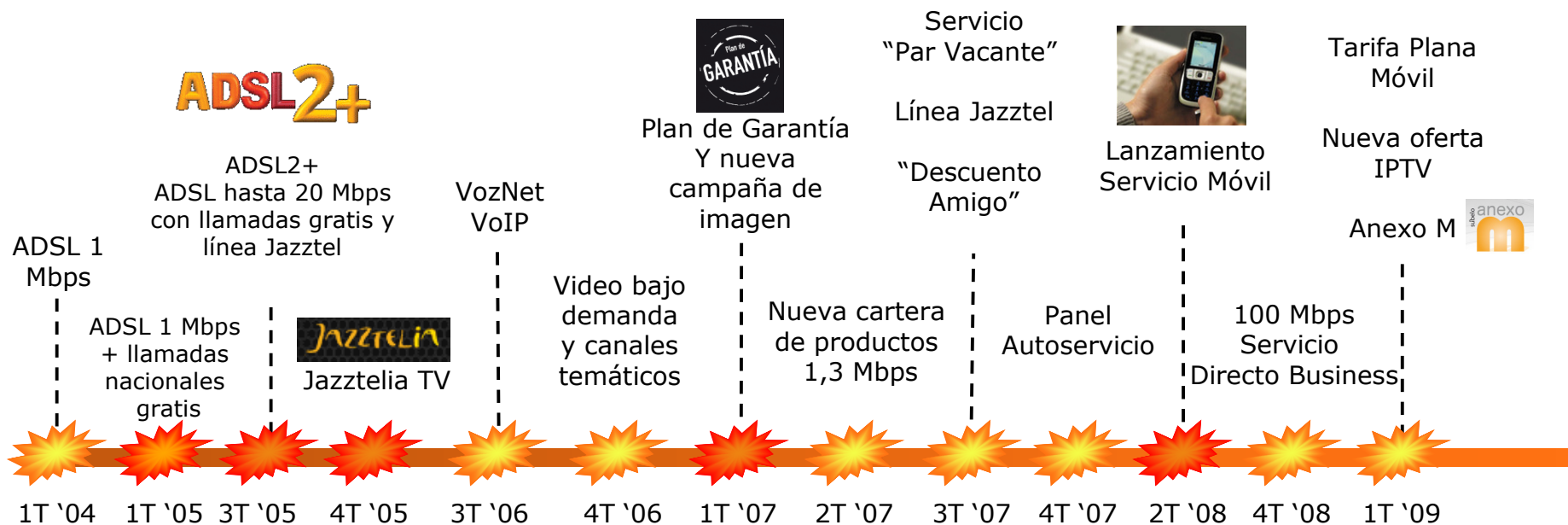


JAZZTEL ha completado inversiones en activos, cuenta con un modelo de negocio ágil y eficiente y ha reducido su incertidumbre financiera



JAZZTEL cuenta con el ADSL más innovador y enfocado hacia las necesidades del cliente

JAZZTEL



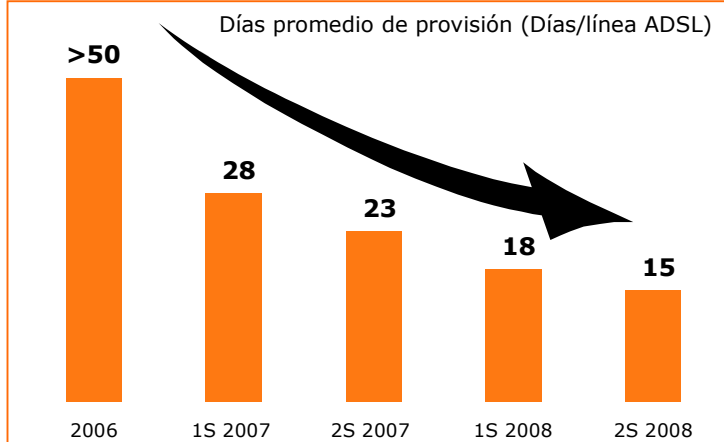
JAZZTEL es uno de los operadores que ha lanzado más innovaciones en servicios de banda ancha en España



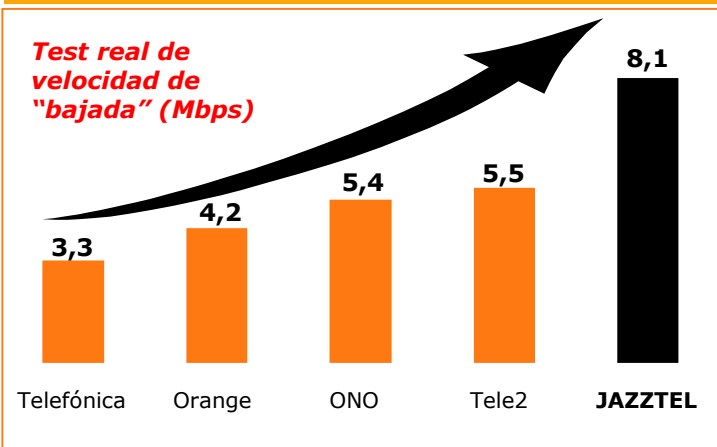
Las ventajas técnicas del ADSL de JAZZTEL son claves para el crecimiento en clientes

JAZZTEL

Mejora del proceso de provisión de alta de JAZZTEL



Velocidad promedio de descarga



Fuente: Análisis de JAZZTEL en base a datos de ADSLnet y ADSLzone. Diciembre 2008

JAZZTEL es el primero en lanzar "ANEXO M" incrementando la velocidad de subida hasta 2,5 Mbps

Zoom en 20 Mbps

	Bajada (Mbps)	Subida (Mbps)	Subida Anexo M (Mbps)
JAZZTEL	9,3	0,7	2,5
Telefónica	8,5	0,6	
Ya.com	7,4	0,6	
Orange	7	0,6	
Tele2	6,2	0,4	

Fuente: adslzone.net, adslnet.es, basado en 1,2 MM de pruebas. http://www.adslzone.net/Iiestudio_de_velocidad_2007.html



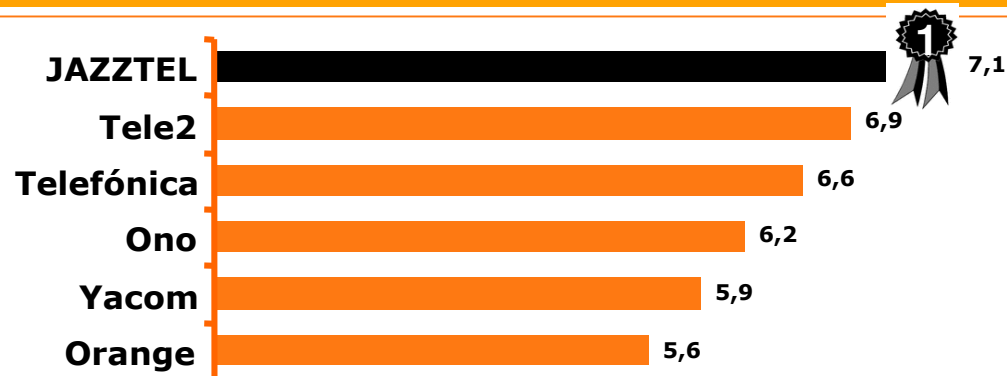
El "call center" propio de JAZZTEL es clave para alcanzar la excelencia en la atención al cliente.

JAZZTEL



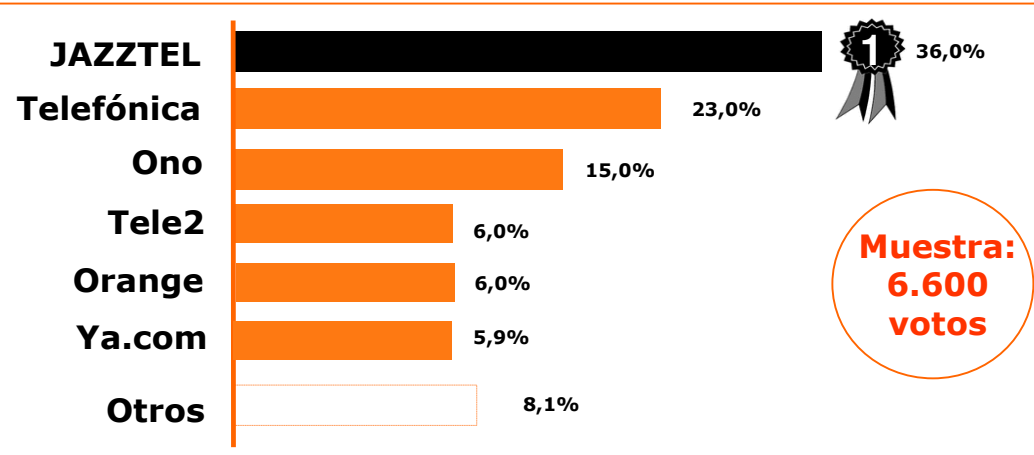
- La migración del servicio comenzó a mediados de 2006 y ya ha finalizado
- Jazzplat ocupa más de 5.000 m², y cuenta con más de 1.000 empleados (ventas, atención al cliente, soporte técnico, retención,..)

Atención al cliente – Análisis comparativo con la Competencia



Fuente: Brain Trust Consulting Services, Abril de 2009

2008 votos por proveedor de servicios



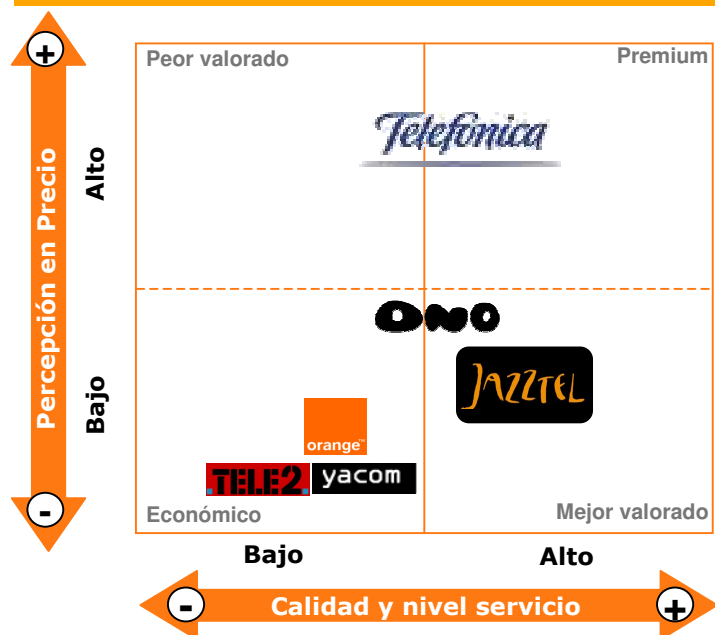
<http://www.adslzone.net/article2484-jazztel-es-el-operador-del-2008-mas-valorado-por-los-internautas.html>



JAZZTEL consigue posicionarse con la mejor relación producto/servicio/precio

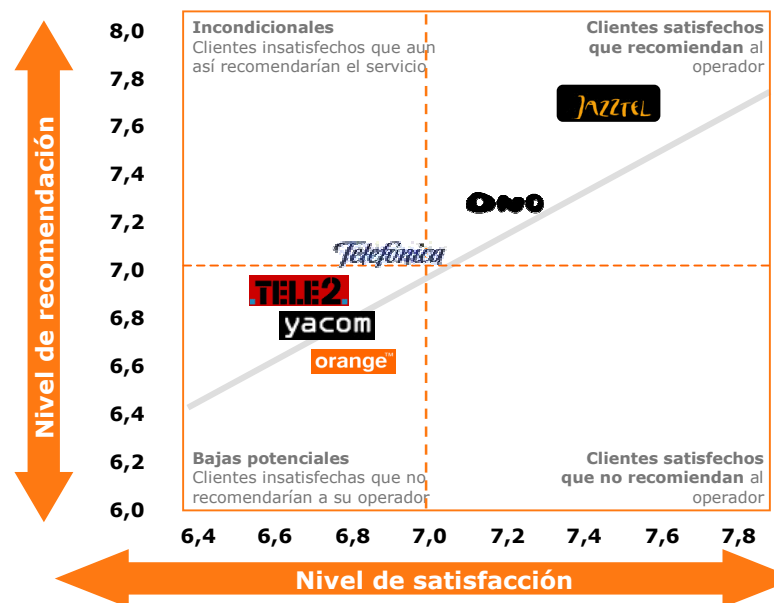
JAZZTEL

Evaluación real de posicionamiento⁽¹⁾



1) Fuente: Brain Trust Consulting Services, Abril de 2009

Nivel de satisfacción vs Nivel de recomendación



1) Fuente: Brain Trust Consulting Services, Abril del 2009

Más del 10% de las altas netas provienen de clientes que han recomendado el producto a conocidos

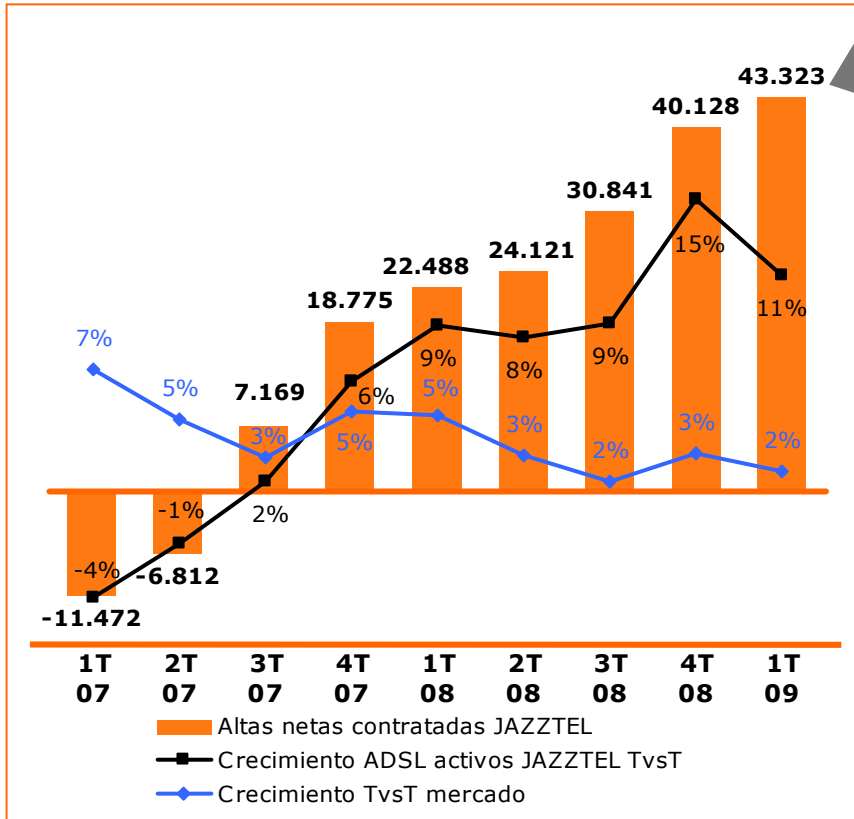


Los clientes de JAZZTEL son los más dispuestos a recomendar el ADSL de JAZZTEL a otros usuarios



Gracias a su posicionamiento único, JAZZTEL sigue creciendo en un entorno económico adverso

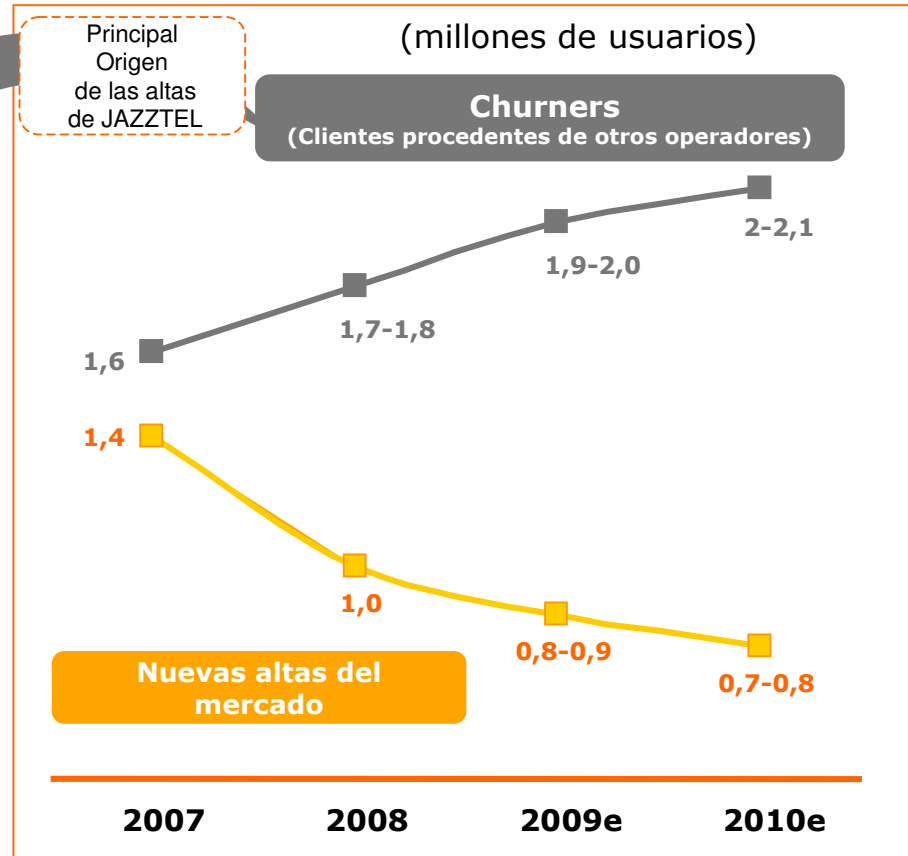
Crecimiento trimestral del mercado vs crecimiento JAZZTEL



Fuente: JAZZTEL en base a datos CMT

JAZZTEL alcanza un crecimiento orgánico mucho mayor que el del mercado

Mercado: Nuevas altas vs Churners



Fuente: Plan de negocio JAZZTEL

JAZZTEL basa su crecimiento principalmente en captar clientes de otros operadores (más del 80% de las altas)



JAZZTEL cumplió todas las previsiones del plan de negocio para 2008

JAZZTEL

	Previsiones 2008	Real 2008	Cumplimiento
Clientes ADSL activos	350-370 (miles)	374.610	
Ingresos	340-360 mm€	348 mm€	
EBITDA	5-10 mm€	6 mm€	
Resultado Neto	(95) – (85) mm€	(79) mm€	
Inversiones	45 – 55 mm€	37 mm€	



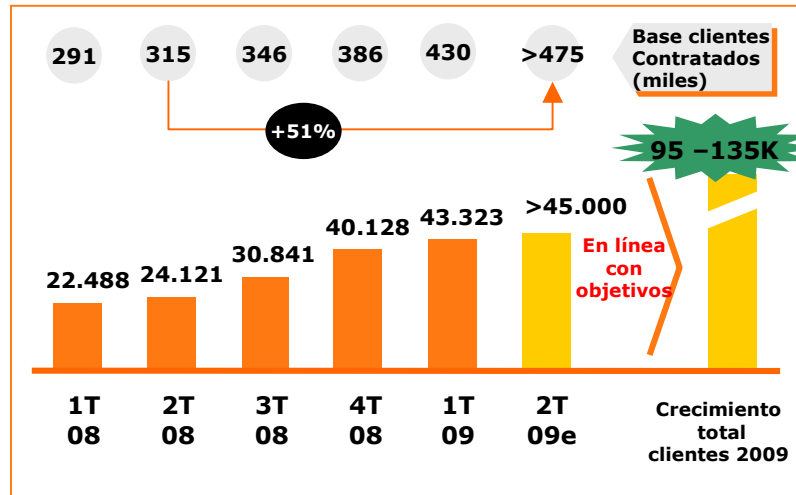
En 2008 JAZZTEL ha obtenido la mayor tasa de crecimiento del mercado de banda ancha en España



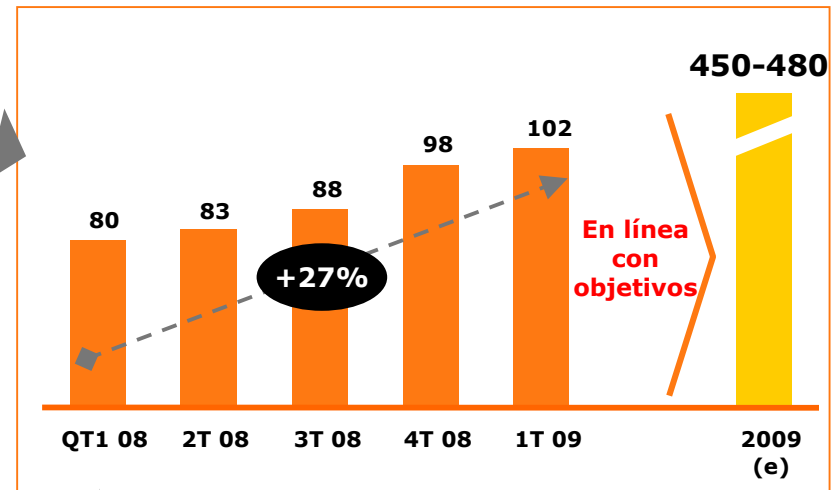
JAZZTEL está en línea con las previsiones de su Plan de Negocio para 2009

JAZZTEL

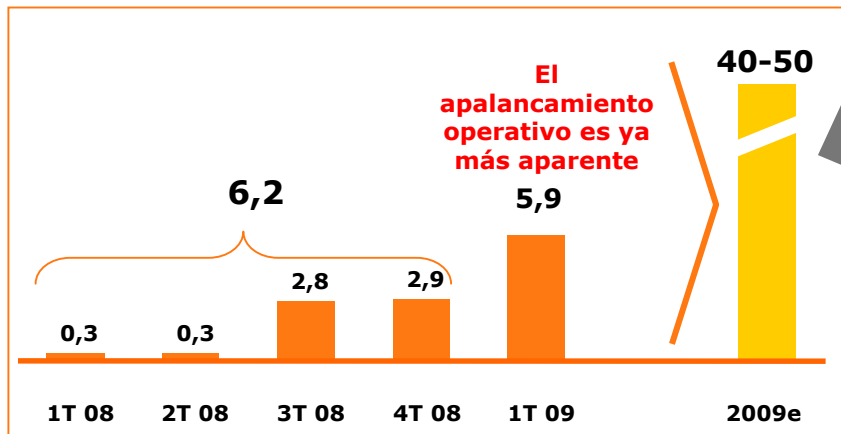
Cientes ADSL contratados (datos trimestrales)



Evolución de Ingresos (datos trimestrales - mm€)



EBITDA trimestral - mm€



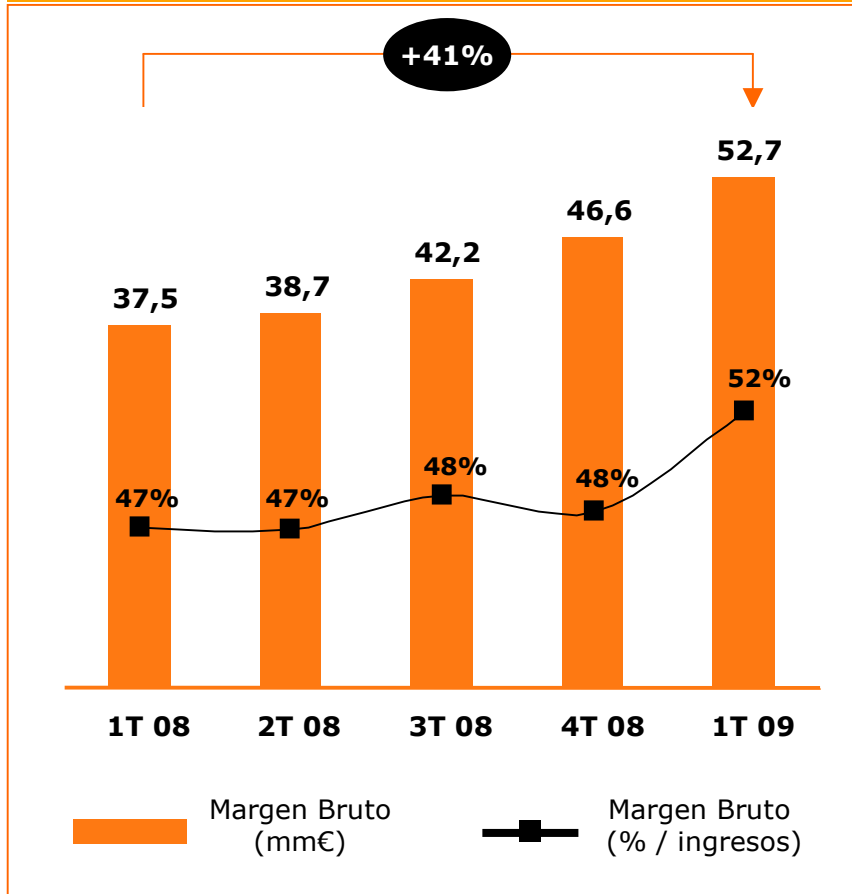
- Apalancamiento operativo: el EBITDA 1T09 casi iguala a la cifra para todo el 2008 y se continuará acelerando hasta alcanzar las previsiones del 2009
- Un crecimiento acelerado en clientes y un aumento del SAC pueden ralentizar el EBITDA de 2009, sin embargo, elevará los ingresos y el EBITDA de 2010



Los clientes ADSL FULL de JAZZTEL impulsan el Margen Bruto

JAZZTEL

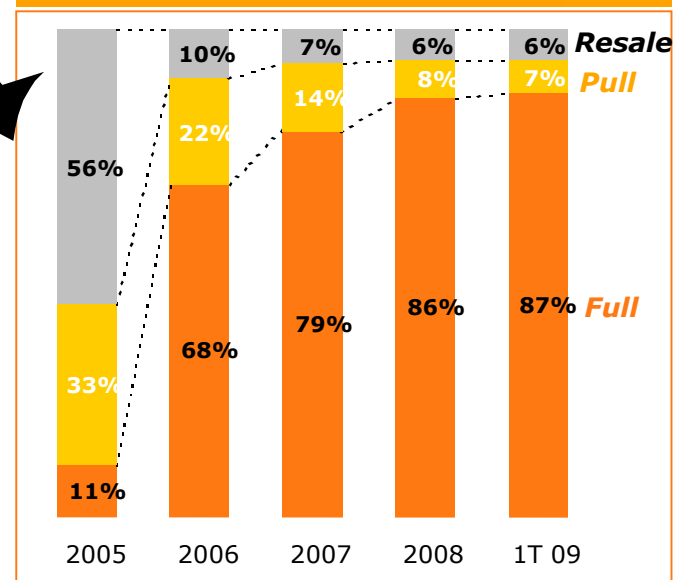
Margen Bruto mm€ - % ingresos



Principales factores de crecimiento

- + Crecimiento de ingresos
- + Mix de negocio: mayor peso de los ingresos Minoristas
- + Mix de Clientes

Mix de clientes ADSL

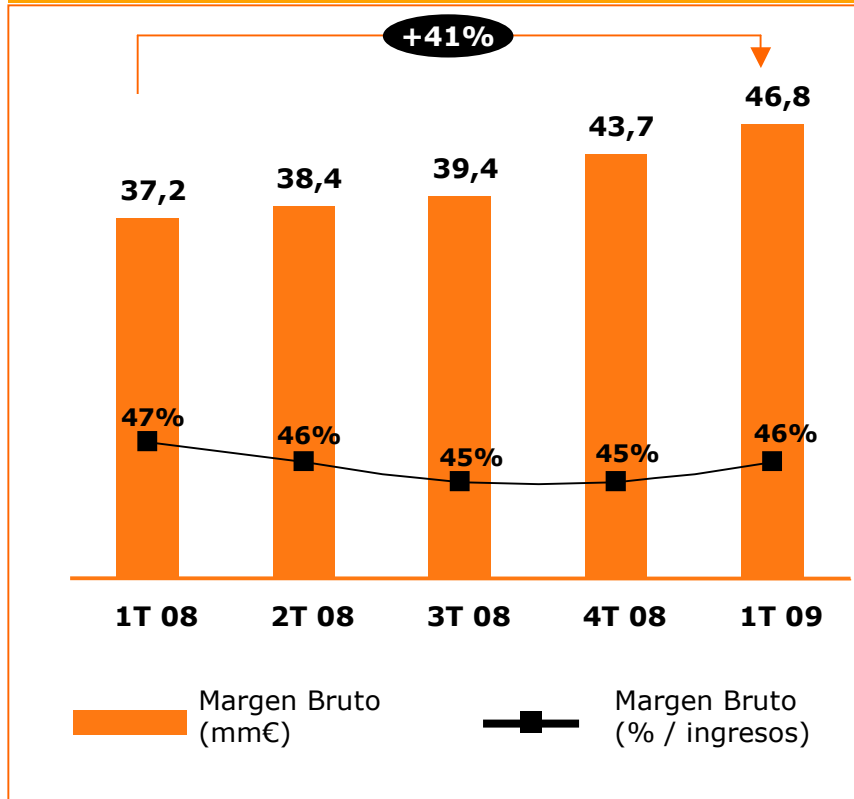


El Margen Bruto seguirá mejorando en línea con los ingresos

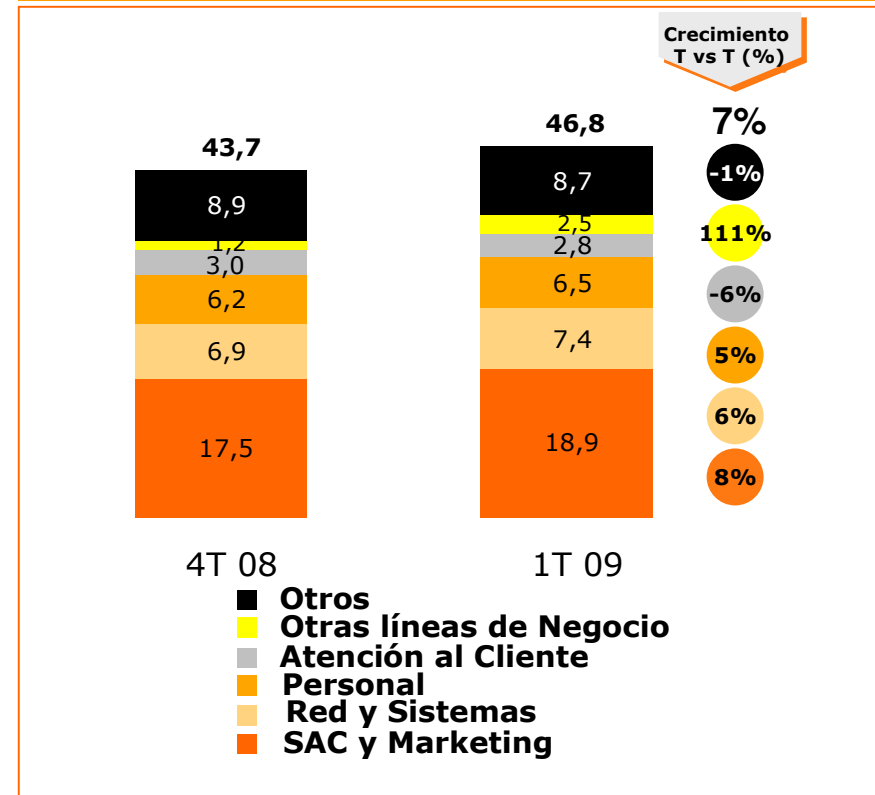


El incremento en costes generales (G&A) responde principalmente a la captación de clientes (SAC) **JAZZTEL**

Margen bruto mm€ - % ingresos



Desglose de los gastos G&A – mm€ (1T 09 vs. 4T 08)

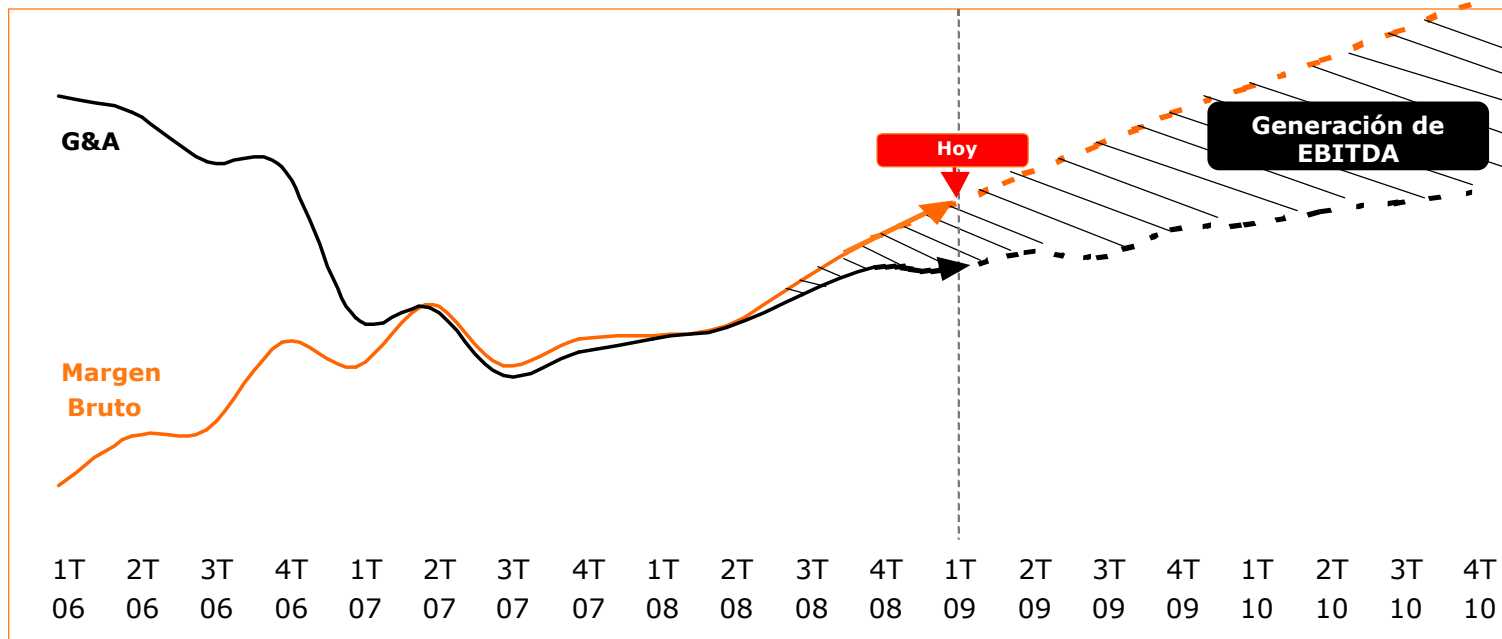


Una estructura de costes muy optimizada que permite el apalancamiento operativo

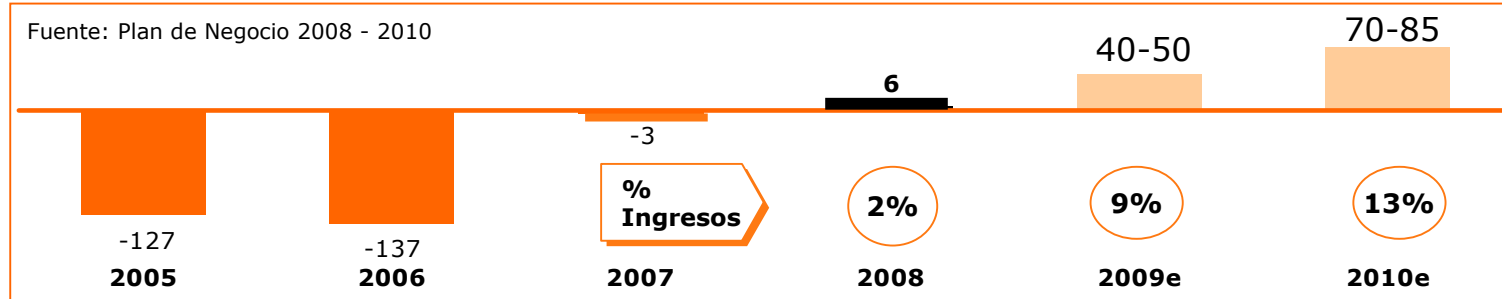


El apalancamiento operativo generará un crecimiento **JAZZTEL** significativo del EBITDA en 2009 y en adelante

Evolución trimestral de las palancas de crecimiento del EBITDA



Fuente: Plan de Negocio 2008 - 2010



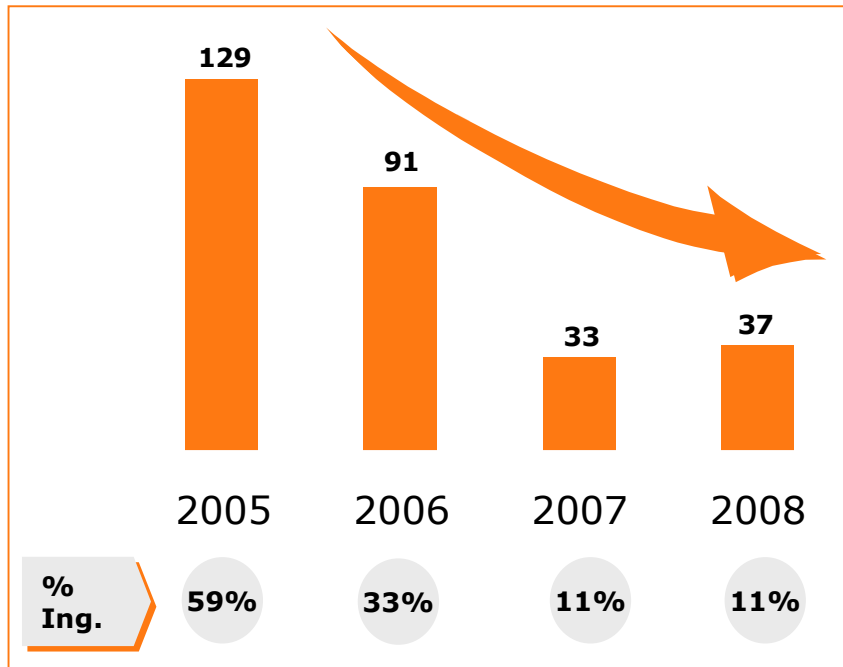
JAZZTEL ha entrado en una fase de generación de EBITDA y las mejoras en el margen EBITDA continuarán más allá de 2010



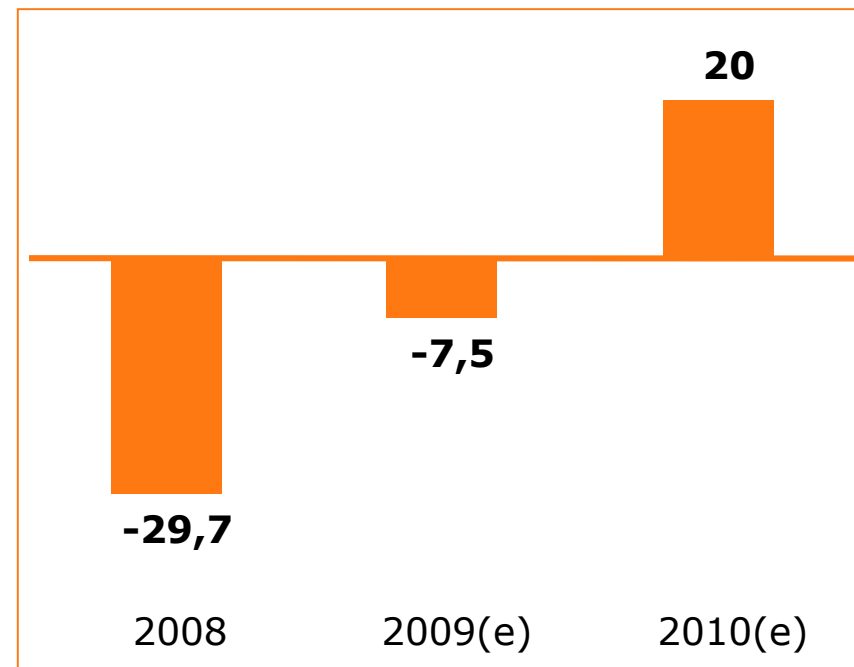
El crecimiento de JAZZTEL no es intensivo en inversiones permitiendo mejoras en generación de caja

JAZZTEL

Evolución Capex Anual- mm€ (1)



EBITDA - CAPEX - mm€



(1) Cifras pro forma excluyendo CCS

Una vez completada la mayor parte de las inversiones en red, gran parte del capex está vinculado al crecimiento en clientes

Además de una mayor generación de caja, JAZZTEL cuenta con créditos fiscales fuera de balance por 382 mm€ (1.216 mm€ en pérdidas acumuladas) utilizables durante 15 años a partir del primer año de generación de beneficios



JAZZTEL alcanza un acuerdo para reducir y extender el vencimiento de su deuda



Principales logros del acuerdo

- JAZZTEL recomprará hasta un máximo de €140 millones de sus bonos convertibles con un 50% de descuento sobre su valor nominal
- Como resultado, su deuda se verá reducida hasta un mínimo de €111,3 millones y su vencimiento se extenderá hasta abril de 2013
- JAZZTEL financiará la recompra de bonos con los fondos obtenidos en una ampliación de capital con derecho de suscripción preferente por €82 millones



Leopoldo Fernández Pujals, Presidente y accionista de referencia de la compañía, respalda totalmente el acuerdo y suscribirá su participación del 20% en la ampliación de capital



Términos del acuerdo

JAZZTEL

Recompra de bonos

- **Hasta €140 millones con un descuento del 50%**, sobre el total de €251,3 millones
- Financiación: ampliación de capital de €82 (€12 millones para la Compañía, €70 millones para financiar la recompra de bonos)

Bono pendiente

- **Tamaño: entre €111,3 y €119,3 millones**
- **Vencimiento: Abril de 2013** con amortizaciones parciales: 10% (Dic'10), 15% (Abr'11, Oct'11, Abr'12, Oct'12), 30% (Abr'13)
- Bono no convertible / Cupón: 9,75% anual pagadero en efectivo semestralmente

Garantía

- **Para garantizar el éxito de la reestructuración**, los bonistas se comprometen a suscribir acciones a €0,12/acción a cambio de bonos si fuese necesario, de manera que el máximo nivel de endeudamiento de la compañía no supere €111,3 millones
- El descuento a aplicar a los bonos intercambiados por acciones:
 - 95%-100%: la compañía tiene la opción de intercambiar bonos por acciones a un descuento del 25% o no intercambiar ningún bono (reduciendo ligeramente el total de la deuda)
 - 80%-<95%: 20% de descuento sobre el valor nominal
 - 65%-<80%: 10% de descuento sobre el valor nominal
 - Por debajo del 65%: 0% de descuento sobre el valor nominal (par)

Warrants

JAZZTEL emitirá warrants a los bonistas:

- Tamaño: 200 millones de warrants convertibles en 200 millones de acciones
- Periodo de ejercicio: 4 años / Precio de ejercicio: €0,18 / (Obligación de ejecución del 50% de la emisión si el precio de la acción alcanza/supera €0,27)

Covenants

- Deuda máxima: el mayor de €180 m o 3x EBITDA (excluyendo factoring, leasing, IRUs)
- Limitaciones en pago de dividendos y ventas de activos (parte de los fondos se utilizarán para reducir la deuda)
- Limitación en adquisiciones: los mismos covenants aplican a la compañía resultante de la adquisición, la actividad principal debe seguir siendo telecomunicaciones



Condiciones de la ampliación de capital

JAZZTEL

Ampliación de Capital

- **Tamaño: €82 millones** (€12 millones para mejorar la capacidad financiera de la compañía, €70 millones para financiar la recompra de bonos)
- **Precio de suscripción: €0,12/acc.** (57% descuento sobre TERP)
- Proporción: 4 nuevas acciones por cada 9 acciones antiguas (683,5 millones de acciones nuevas a emitir vs 1.543,7 millones de acciones antes de la ampliación de capital)
- Valor teórico del derecho: €0,063 (cierre del 17 de junio de 2009)
- Periodo de suscripción preferente: desde el 22 de junio hasta el 9 de julio

Ampliación de capital adicional

- **Tamaño: €8 millones** (para mejorar aún más la capacidad financiera de la Compañía)
- Sólo si la ampliación de capital se suscribe totalmente y el Consejo considera que hay una demanda adicional, podría decidir por una de las dos siguientes opciones:
 - **(a) incremento** de la ampliación de capital hasta €90 millones a €0,12/acc.;
 - **(b) una ampliación de capital adicional** con la exclusión del derecho de suscripción preferente entre inversores cualificados a un precio superior a €0,12/acc. determinado mediante un proceso de **book building**

Entidades colocadoras

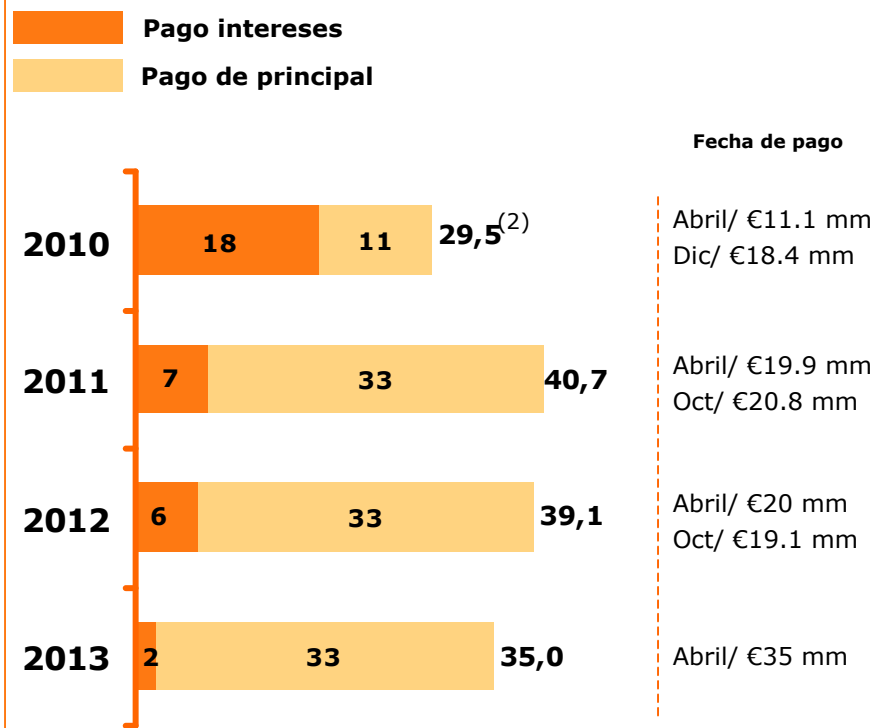
- Caja Madrid Bolsa
- BNP Paribas
- Jefferies International



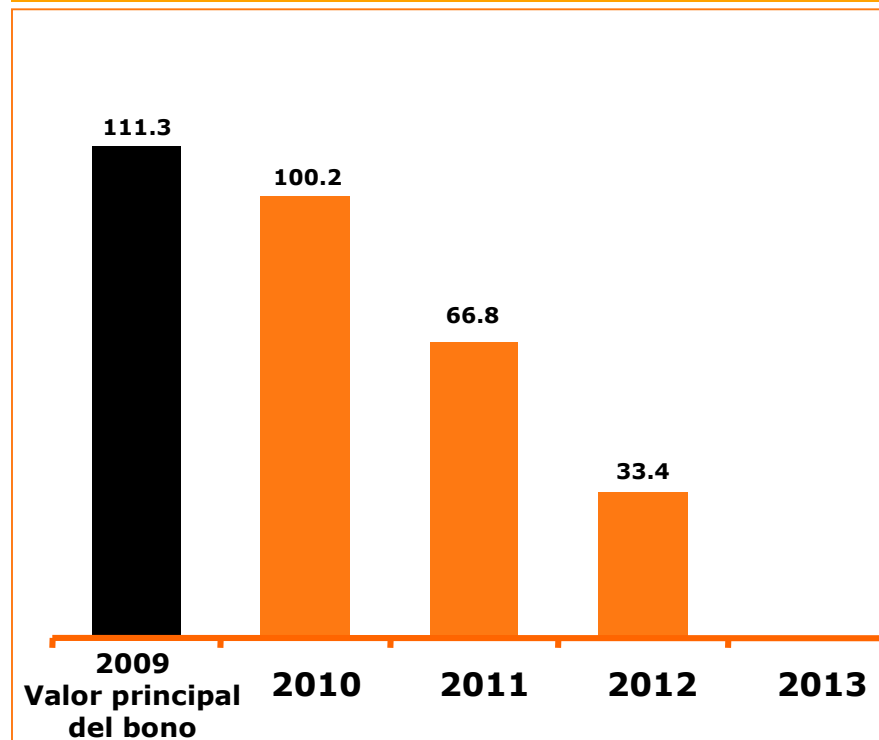
La transacción implica la mejora de la estructura de capital de JAZZTEL

JAZZTEL

Calendario de pago del Bono⁽¹⁾ - mm€



Principal del bono - mm€



(1) Principal del bono: €111.3 million (2) Incluye intereses correspondientes a 20 meses (Abril del 2009 hasta Diciembre de 2010)

El ejercicio de 200 millones de Warrants a €0,18/acción en los próximos 4 años inyectaría €36 millones adicionales para reducir la deuda de €111 a €75 millones

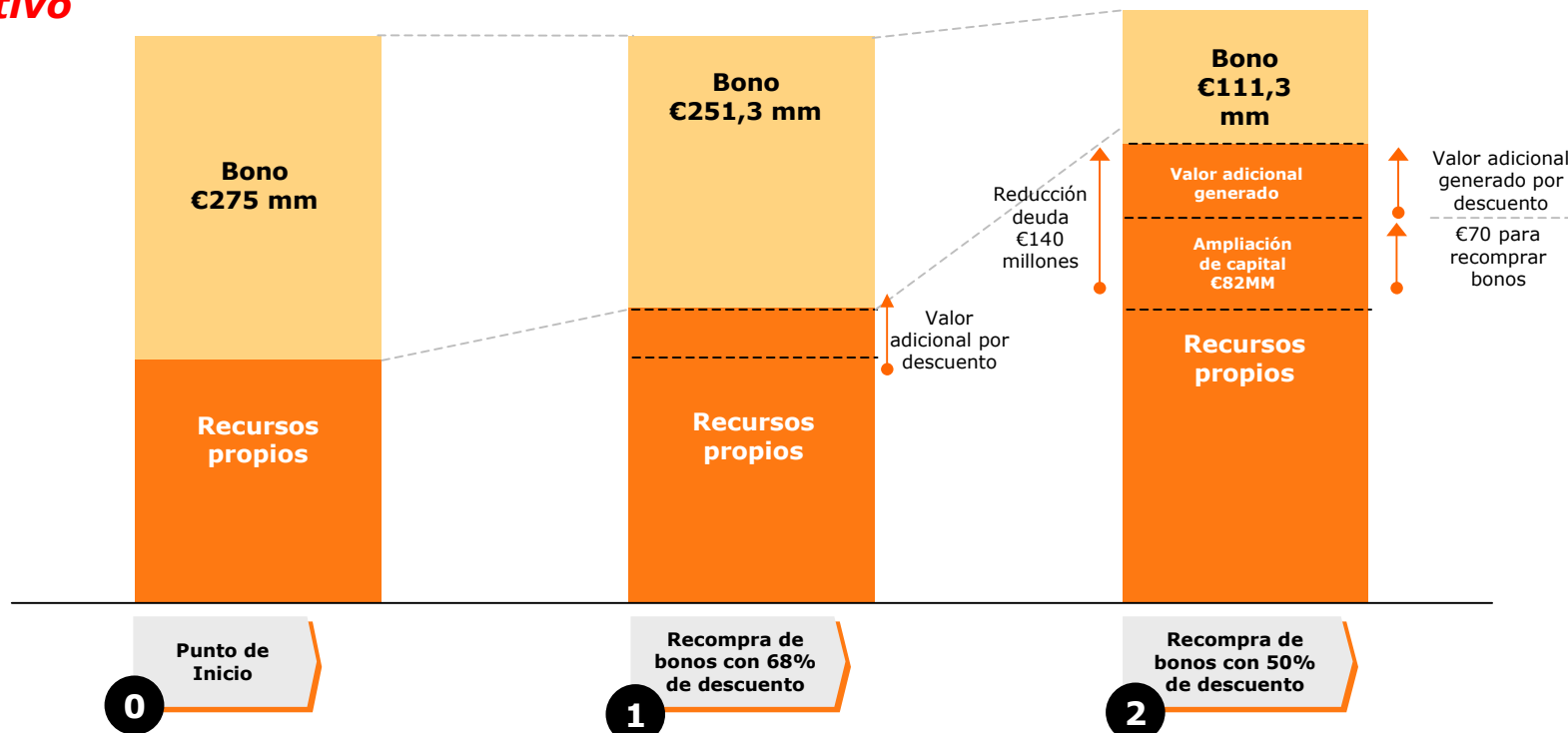
La deuda pendiente de pago no compromete la capacidad operativa o financiera



Reducción y reestructuración del bono paso a paso

JAZZTEL

Ilustrativo



Deuda Neta ⁽¹⁾	€242 mm	€83 mm
DN/EBITDA 09e ⁽²⁾	5,4x	1,8x
DN/EBITDA 10e ⁽²⁾	3,1x	1,1x

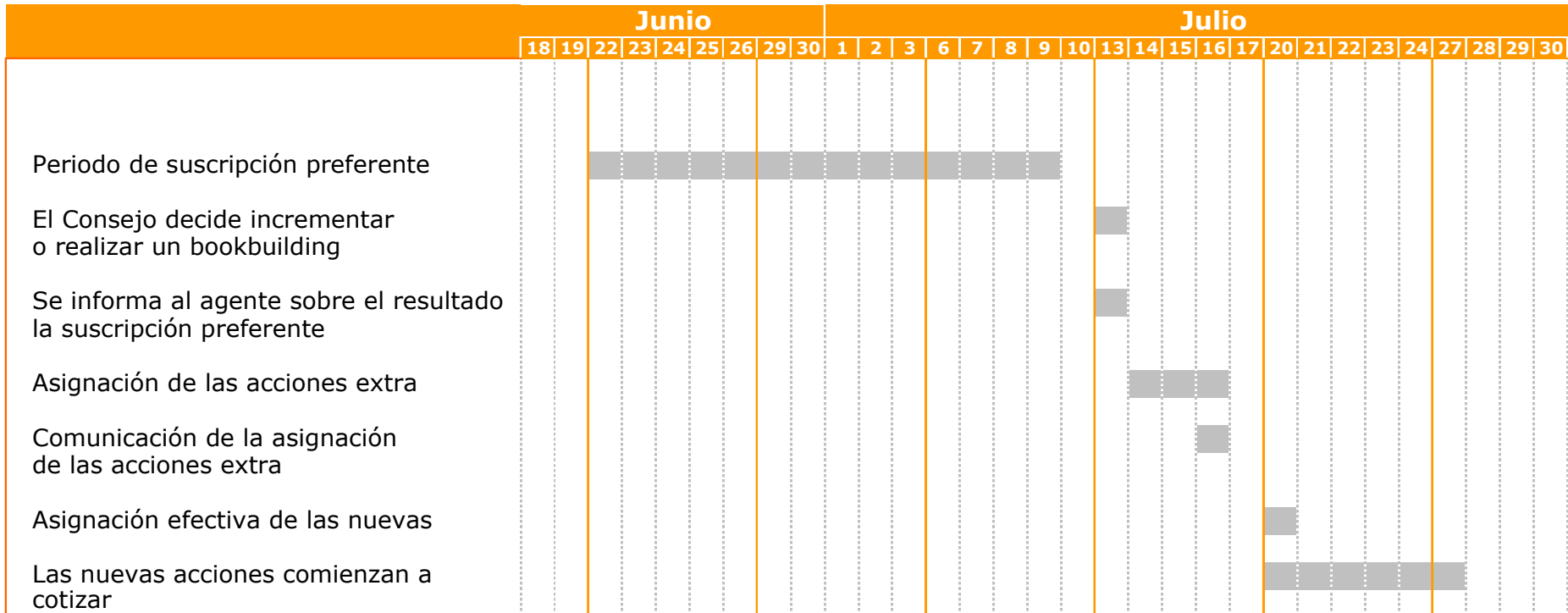
(1) Bonos (€251,3m) + cupon acumulado + deuda financiera a cp y a lp - efectivo (€44,8m)
(2) Rango medio del EBITDA en el Plan de Negocio (2009: €40-50 millones; 2010: €70-85 millones)

- 1** En Noviembre de 2008, JAZZTEL recompró 23,7 millones de deuda con un descuento de 68% generando €16,1 millones de plusvalías
- 2** JAZZTEL consigue reducir la deuda un 56% mediante la recompra de bonos con un descuento del 50%. El vencimiento de la deuda pendiente de €111,3 millones se extenderá durante 3 años hasta 2013 dejando a la compañía virtualmente sin deuda financiera. Para recomprar los bonos, JAZZTEL realizará una ampliación de capital.



Calendario de la ampliación de capital











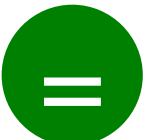

JAZZTEL





Conclusión

JAZZTEL

-  Inversión en infraestructuras realizada 
-  Mercado suficientemente grande (churners⁽¹⁾ + nuevos usuarios) 
-  Múltiples canales de venta y buen posicionamiento de nuestro ADSL en el mercado 
-  "Call centre" propio y excelencia en el servicio 
-  Reducción y extensión del vencimiento de la deuda 
-  JAZZTEL cuenta con sólidas bases para continuar su crecimiento generando valor para sus accionistas 

(1) churners: Usuarios de Internet que cambian de operador



Anexos



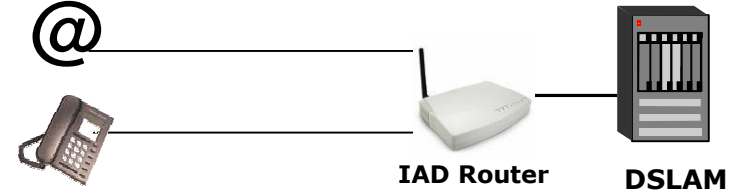
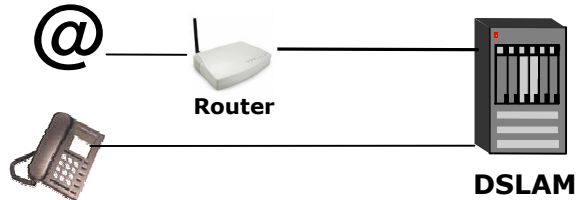
Servicio de alta calidad a precios competitivos

JAZZTEL

Solución de voz "Premium"

VS

solución de voz VoIP-ULL (*)



Oferta 2P



Productos no comparables



Media velocidad

6 Mbps
54,87€

6 Mbps
39,90€

+38%

4 Mbps
29,00€

3 Mbps
32,90€

Alta velocidad

10 Mbps
58,87€

20 Mbps
43,90€

+36%

20 Mbps
34,95€⁽¹⁾

20 Mbps
39,90€

(1) Acceso básico a TV

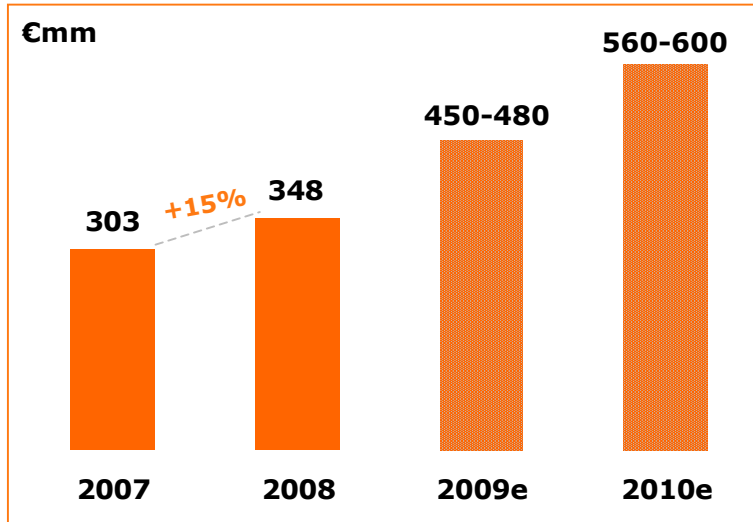
(*) **Desventajas de la VoIP-ULL:** peor calidad de voz, servicio de voz interrumpido si existen problemas en el CPE o cortes de energía, limitaciones para conectar varios teléfonos/faxes, incompatibilidades con otros servicios como alarmas, sistemas de pago...



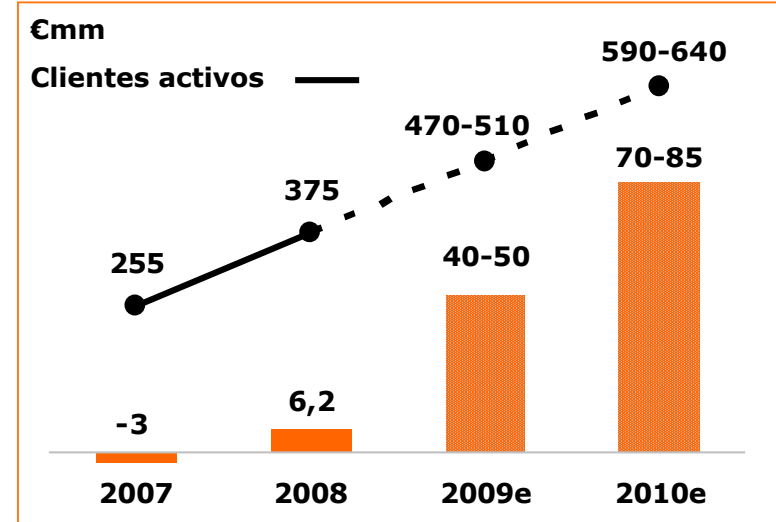
Plan de Negocio 2008-2010 de JAZZTEL

JAZZTEL

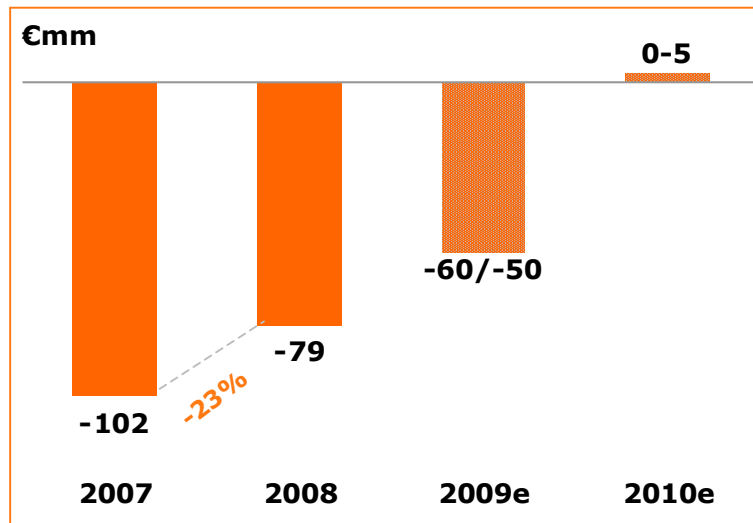
Ingresos



EBITDA



Beneficio Neto



CAPEX

