

RESPUESTAS AL REQUERIMIENTO DE LA CNMV DEL 26 DE MAYO DE 2005 EN RELACIÓN CON LAS HIPÓTESIS DEL PLAN DE NEGOCIO DE JAZZTEL

1. SERVICIOS DE TELEVISIÓN DE PAGO

El Plan de Negocio de JAZZTEL contempla la provisión de servicios audiovisuales sobre ADSL. Es este sentido cabe destacar la firma del contrato de suministro de infraestructura con HUAWEI el pasado 11 de marzo de 2005 cuya tecnología permite la provisión de éste tipo de servicios con garantía de éxito (diversos operadores en Asia ofrecen servicios audiovisuales utilizando la tecnología de HUAWEI). Adicionalmente, JAZZTEL está seleccionando las plataformas de cabecera de dichos servicios audiovisuales. Actualmente JAZZTEL está en negociaciones con distintos proveedores para confeccionar su oferta de contenidos. JAZZTEL espera lanzar los primeros servicios audiovisuales durante el primer trimestre de 2006.

La inversión prevista en el Plan de Negocio para la prestación de este servicio superará en el periodo 2005-2007 los 40 millones de euros.

2. EVOLUCIÓN DE CLIENTES DEL PLAN DE NEGOCIO

La compañía espera alcanzar una facturación alrededor de los mil millones de euros en el ejercicio 2007, tal y como figura en la siguiente tabla:

CUADRO 1. Proyecciones de facturación de JAZZTEL

(millones de euros)	2005	2006	2007
Telecomunicaciones minoristas	143	351	704
Segmento residencial	81	208	408
Segmento empresarial	62	143	296
Telecomunicaciones mayoristas	90	145	200
CCS	36	45	55
A datel	15	30	40
TOTAL	233	571	909

Fuente: JAZZTEL

2.1. Proyecciones del mercado de banda ancha

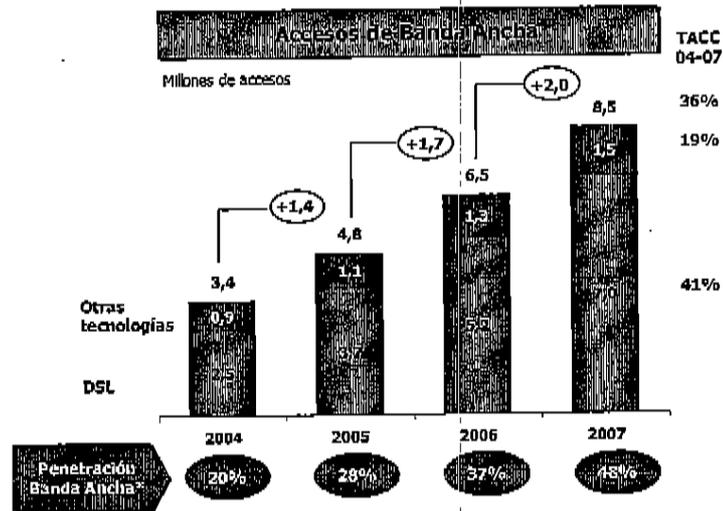
El mercado español de las telecomunicaciones está en una fase de crecimiento de la demanda, impulsado principalmente por la adopción de la banda ancha. Se espera un crecimiento medio anual del 4,5% en el período 2004-2007, desde los 15,0 a los 17,1 miles de millones euros, con una contribución destacada de los ingresos provenientes de Internet, que crecerán en torno a un 17% promedio anual en ese mismo período.

La penetración de la banda ancha pasará del 20% actual, con 3,4 millones de accesos a finales de 2004, al 48% en 2007 con 8,5 millones de accesos.

Entre las tecnologías de banda ancha, tendrá una especial relevancia el ADSL, con un crecimiento medio anual esperado del 41%, que supondrá pasar de las 2,5 millones de

líneas a finales de 2004 a 7 millones de líneas en 2007. Se estima que el 85% de los accesos de banda ancha en 2007 serán proporcionados a través de tecnologías ADSL.

CUADRO 2. Crecimiento previsto de los accesos de banda ancha



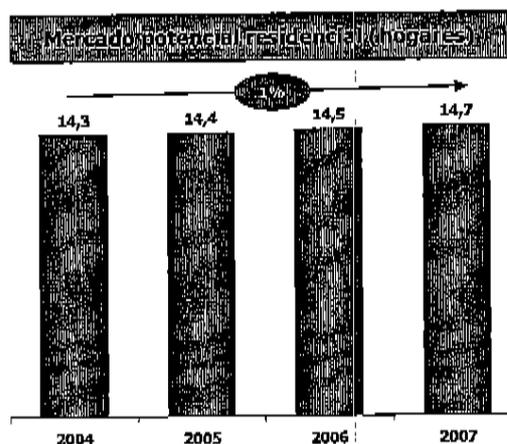
* Penetración de accesos sobre total hogares y de empresas

Fuente: Analysys Research, JAZZTEL

2.2. Proyecciones y penetración de JAZZTEL en el mercado residencial

El número de hogares en España viene registrando en los últimos años un importante crecimiento, fruto del significativo aumento de la población y de la proliferación de hogares monoparentales. Para los próximos años se sigue esperando un crecimiento moderado en el número de hogares y, por tanto, en la base del mercado potencial del segmento residencial.

CUADRO 3. Crecimiento esperado en el número de hogares



Fuente: CMT, INE

En cuanto al mercado de telecomunicaciones para el segmento residencial, se espera un crecimiento medio del 4,5% en el período 2004-2007, desde los 7,0 a los 8,0 miles de

millones euros, impulsado principalmente por el aumento de los ingresos de Internet de banda ancha, que registrarán un crecimiento promedio del 25% en ese período.

Gracias a su capacidad de ofrecer servicios de triple-play y factura única, JAZZTEL superará los 1.550.000 clientes residenciales en el 2007, lo que supone una penetración del 10,6% sobre el total de hogares en España.

CUADRO 4. Previsiones de clientes residenciales

Clientes	2004	2005	2006	2007
Clientes residenciales	178.190	451.225	968.000	1.550.000
<i>Penetración (%)</i>	<i>1,2%</i>	<i>3,1%</i>	<i>6,7%</i>	<i>10,6%</i>
Clientes con ADSL	6.544	359.676	657.143	1.050.760
Clientes sólo de voz y/o Internet Dial-up	171.646	91.549	310.857	499.240

Fuente: JAZZTEL

Por medio de desagregación total del bucle abonado y la tecnología ADSL 2+, JAZZTEL se convertirá en el proveedor único de servicios de telecomunicaciones y de entretenimiento en casa del cliente, permitiéndole alcanzar una cuota de mercado del 18% en 2007 entre las líneas de ADSL residenciales.

CUADRO 5. Penetración del ADSL en hogares

Penetración de ADSL	2004	2005	2006	2007
Mercado total líneas ADSL	2.500.000	3.700.000	5.200.000	7.000.000
<i>% líneas residenciales</i>	<i>82%</i>	<i>83%</i>	<i>84%</i>	<i>85%</i>
Total líneas ADSL residenciales	2.050.643	3.083.359	4.380.952	5.943.461
<i>Penetración residencial del ADSL</i>	<i>14%</i>	<i>21%</i>	<i>30%</i>	<i>41%</i>
Líneas ADSL residenciales de JAZZTEL	6.544	359.676	657.143	1.050.760
<i>Cuota de mercado de JAZZTEL</i>	<i>0,3%</i>	<i>12%</i>	<i>15%</i>	<i>18%</i>

Fuente: Analysys Research, JAZZTEL

Dicha cuota de mercado se alcanzará mediante la captación de usuarios noveles de banda ancha y mediante el movimiento de usuarios expertos desde otros operadores, atraídos por las ventajas de la oferta de JAZZTEL en cuanto a precio, servicio e innovación tecnológica.

CUADRO 6. Vías de captación de cuota de mercado por JAZZTEL

Clientes ADSL captados mercado residencial	2005	2006	2007
Mercado nuevo ADSL residencial	1.032.716	1.297.594	1.562.509
% captación de JAZZTEL sobre mercado nuevo	15%	18%	20%
Clientes de JAZZTEL captados sobre mercado nuevo	154.907	233.567	312.502
Mercado otros operadores ADSL residencial	2.044.643	2.723.683	3.723.809
% captación de JAZZTEL sobre mdo. otros operadores*	10%	2%	2%
Clientes de JAZZTEL captados sobre mercado otros operadores	198.225	63.900	81.115
Clientes ADSL residenciales totales	359.676	657.143	1.050.760

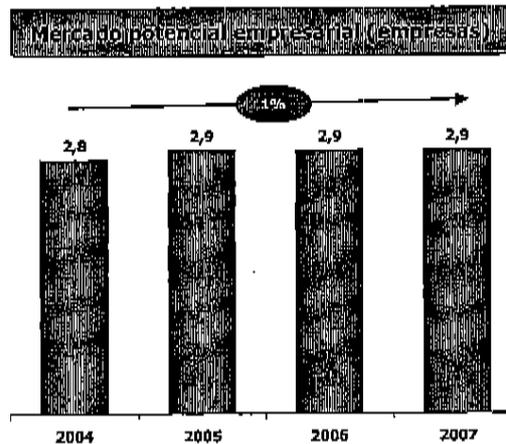
* Neto de *churn* propio

Fuente: JAZZTEL

2.3. Proyecciones y penetración de JAZZTEL en el mercado empresarial

El número de empresas en España viene registrando en los últimos años un importante crecimiento, fruto de un desarrollo sostenido de la actividad económica. Para los próximos años se sigue esperando un cierto crecimiento en el número de empresas y, por tanto, en la base del mercado potencial del segmento empresarial.

CUADRO 7. Crecimiento esperado en el número de empresas



Fuente: DIRCE, JAZZTEL

En cuanto al mercado de telecomunicaciones para el segmento empresarial, se espera un crecimiento medio del 4,1% en el período 2004-2007, desde los 8,1 a los 9,1 miles de millones euros, impulsado principalmente por el aumento de los ingresos de Internet de banda ancha y de los datos, que registrarán un crecimiento promedio del 15% en ese período.

Al igual que en el mercado residencial, uno de los principales factores impulsores del crecimiento en el mercado empresarial será la penetración de los servicios de banda ancha, y en concreto aquellos servicios basados en tecnologías ADSL. En concreto, de los 7 millones de líneas que se espera alcanzar en el año 2007, en torno a un millón serán accesos empresariales.

CUADRO 8. Penetración del ADSL en empresas

Penetración de ADSL	2004	2005	2006	2007
Mercado total de líneas ADSL	2.500.000	3.700.000	5.200.000	7.000.000
% líneas empresariales	18%	17%	16%	15%
Total líneas ADSL empresariales	449.357	616.641	819.048	1.056.539
Penetración empresarial del ADSL	16%	21%	28%	36%

Fuente: Analysys Research, JAZZTEL

Gracias a su capacidad de ofrecer servicios integrados, JAZZTEL superará los 193.000 clientes empresariales en el 2007, lo que supondrá una penetración del 6,6% sobre el total de empresas en España y una cuota de mercado en términos de facturación del 3,3%.

CUADRO 9. Previsiones de clientes empresariales

Clientes	2004	2005	2006	2007
Número de empresas	48.172	70.829	134.400	193.668
Penetración (%)	1,7%	2,5%	4,6%	6,6%
Cuota de mercado (%)	0,6%	0,7%	1,6%	3,3%

Fuente: JAZZTEL

2.4. Información relativa a Precios y ARPUs del mercado residencial

La oferta de JAZZTEL estará basada paquetes de servicios con precios altamente competitivos, liderando el posicionamiento tanto en innovación tecnológica como en precio. Actualmente Telefónica, con un 80% de cuota de mercado, posiciona su oferta de banda ancha en mercado residencial entorno a los 39,07€/mes y anticipa bajadas del 4% en los próximos 3 años. JAZZTEL, que ya está posicionado en cuotas un 16% más bajas que las del operador dominante, seguirá lanzando al mercado nuevos servicios de banda ancha de mayor velocidad y precios por debajo de los 30€/mes.

El ARPU residencial evolucionará desde los 21€/mes en 2005 hasta los 27€/mes 2007. Este incremento del ingreso medio por cliente se producirá por el aumento de los servicios ofrecidos a nuestros usuarios, a los que, además de la telefonía, se ofrecerán servicios de Internet de banda ancha y contenidos sobre un modelo de factura única.

CUADRO 10. Evolución de precios de mercado

Precios	2005	2007
Conectividad		
Operador dominante	€ 39,07	> € 30
Jazztel*	€ 32,95	< € 30
Triple-play		
Operador dominante**	€ 80 – 90	€ 75 – 85
Jazztel	Inferior en más de un 20-30% respecto al Op. Dominante	

* Incluye llamadas locales y nacionales gratuitas

** Cuota de la línea (€13,43), mensualidad del ADSL (€39,07), coste de (imagenio más alquiler del equipo (=€ 18), consumo de llamadas (€ 10-20)

Fuente: JAZZTEL, Telefónica 4th Investor Conference, Analysys Research

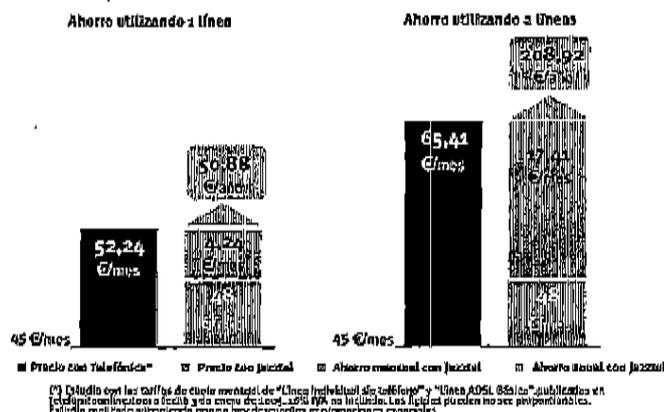
2.5. Información relativa a Precios y ARPUs del mercado empresarial

Las ofertas de JAZZTEL actualmente en vigor ya suponen un ahorro significativo con respecto a las tarifas del operador dominante. Por ejemplo, el *pack* básico de SDSL más una o dos líneas de voz puede suponer un ahorro mínimo de entre 50,88 y 208,92 euros anuales por cliente (en la contratación de una o dos líneas, respectivamente) simplemente por la diferencia en las cuotas fijas mensuales. El cliente empresarial puede obtener ahorros todavía mayores mediante la contratación de bonos de consumo telefónico, para llamadas a números fijos y a móviles.

JAZZTEL mantendrá esta política de precios competitivos y servicios completos y diferenciales durante los próximos años.

CUADRO 11. Diferencia actual de precios entre JAZZTEL y el operador dominante – empresas

Estudio comparativo del ahorro en las cuotas de las líneas de acceso e Internet



Fuente: JAZZTEL, www.jazztel.com

En cuanto a los ARPU's previstos, JAZZTEL espera ir aproximándose a la media de mercado mediante la oferta integrada de servicios a los clientes empresariales, aumentando el número medio de servicios ofrecidos por cliente.

CUADRO 12. Evolución de ARPU's

Arpas	2005	2007
ARPU medio mercado empresarial*	€ 244	€ 261
ARPU medio Jazztel empresarial	€ 73	€ 128

* Cálculo realizado sobre la base total de empresas en España

Fuente: JAZZTEL, Analysys Research

3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

JAZZTEL, a petición de la CNMV, ha realizado un análisis de escenarios de captación de clientes para el periodo 2005-2007, para cuantificar el efecto que se produciría en el supuesto de que el ritmo de captación de nuevos clientes en el mercado de telecomunicaciones minoristas fuera un 20% inferior a las previsiones de la compañía. El cuadro mostrado a continuación muestra el impacto que se registraría en la cifra global de ingresos para cada uno de los ejercicios del periodo 2005-2007.

CUADRO 13. Análisis de sensibilidad: captación inferior en 20% respecto a previsiones de JAZZTEL)

(millones de euros)	2005	2006	2007
Telecomunicaciones minoristas	132	300	585
Segmento residencial	75	178	339
Segmento empresarial	57	122	246
Telecomunicaciones mayoristas	90	145	200
CCS	36	45	55
AdateL	15	30	40
TOTAL	273	520	880

Fuente: JAZZTEL

4. HIPÓTESIS Y ESTIMACIONES DEL PLAN DE NEGOCIO 2005-2007

En relación a las hipótesis y estimaciones recogidas en el Plan de Negocio 2005-2007 presentado el pasado mes de Febrero de 2005, decir que las líneas generales del mismo fueron acordadas por el Consejo de Administración en su reunión del pasado 27 de enero de 2005. Dicho plan no fue revisado por un experto independiente.

El margen EBITDA, se espera que en el ejercicio 2005 se mantenga todavía en cifras negativas, con un incremento con respecto al año 2004 como consecuencia de unos mayores gastos necesarios para relanzar la compañía (como por ejemplo, los 36 millones de euros de gasto en publicidad y el dimensionamiento interno que la misma esta afrontando).

Las proyecciones de EBITDA hechas públicas el pasado mes de febrero (pérdida EBITDA en 2005 de entre 10 y 40 millones de euros) se realizaron de acuerdo al criterio de *reporting* utilizado hasta 2004. Dicho criterio se ha modificado, reconociéndose ahora los costes de adquisición de clientes en la cuenta de resultados por su valor total en el momento de ser incurridos. Anteriormente dichos costes se diferían a dos años. Dicho cambio en el criterio de *reporting*, tendrá también un efecto negativo sobre el margen de EBITDA.

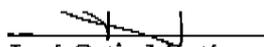
La Compañía es consciente de que el Plan de Negocio es ambicioso y que se encuentra en un sector muy competitivo. Por todo ello y a la vista de los resultados del segundo semestre así como a la cuantificación de todos los efectos de la aplicación de las nueva Normativa Internacional de Contabilidad, la compañía emitirá, si es oportuno, sus nuevas estimaciones para los próximos ejercicios.

Quedamos a su entera disposición para aclarar cualquier aspecto adicional que estimen oportuno.

En Madrid, a 28 de junio de 2005

Jazztel p.l.c.

P.p.


José Ortiz Martínez

Secretario-Consejero del Consejo de Administración