




JAZZTEL

**JAZZTEL:
Resultados 4T y año 2009**

*José Miguel García (CEO)
Ramón Quintero (CFO)*



Madrid,
24 febrero 2010



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.



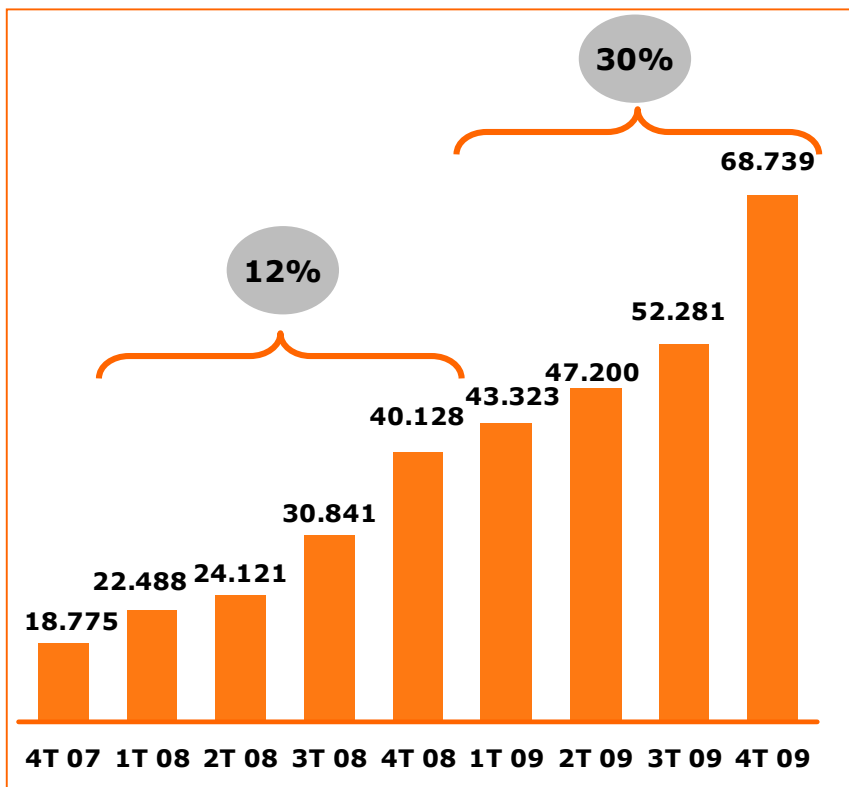
- **JAZZTEL alcanza o sobrepasa los objetivos de su Plan de Negocio para el 2009**
- **El crecimiento de ADSLs activos se acelera trimestre tras trimestre a pesar de las circunstancias del mercado y alcanza el objetivo marcado para 2010 un año antes de lo esperado.**
 - Incremento de la base de servicios ADSL activos en 72.013 en el trimestre y 207.357 en el año alcanzando 581.967 vs. objetivo de 470.000-510.000
 - Los Ingresos crecieron un 30% interanual, un 33% 4T vs. 4T
 - EBITDA alcanza €40,5 M en el año (x6,5 vs. 08), €15,5 M solamente en el 4T09 (12% margen sobre ingresos, +30% vs. 3T09)
- **La reestructuración se ha completado**
 - La Deuda neta se reduce a €81,2 M, 2,0x 09e EBITDA (incluyendo €58,5 M tesorería)



El crecimiento en clientes de JAZZTEL se acelera trimestre tras trimestre

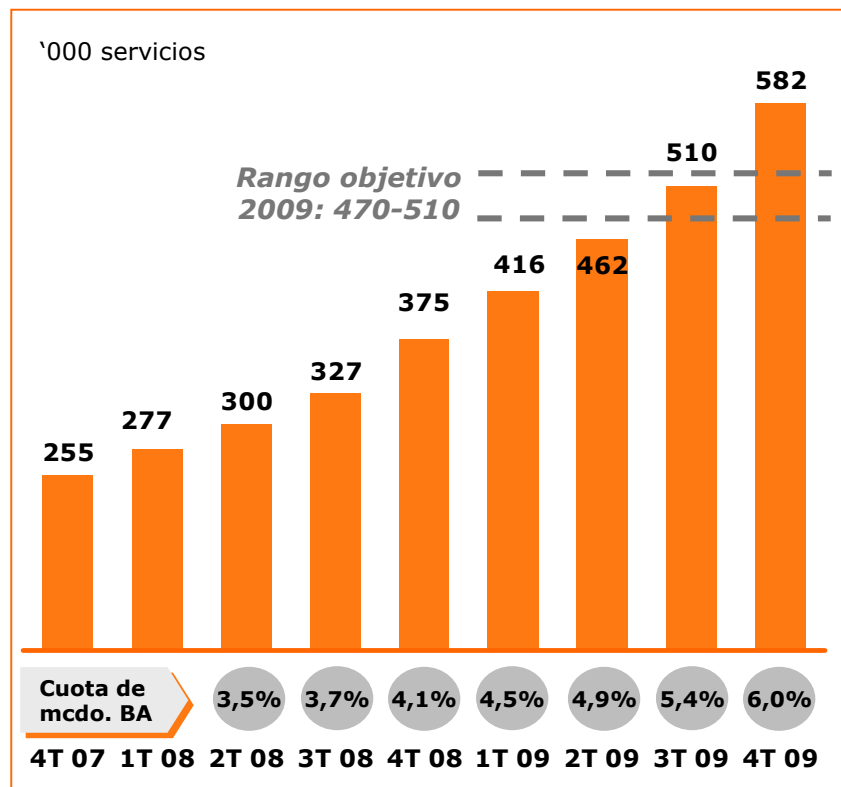


Crecimiento trimestral de ADSL contratados y cuota de mercado de altas netas



Fuente: JAZZTEL basado en datos de la CMT.

Base de clientes de ADSL activos y cuota de mercado de banda ancha



Fuente: JAZZTEL



El crecimiento de JAZZTEL no es el resultado de ningún factor circunstancial sino que se basa en ventajas competitivas sostenibles



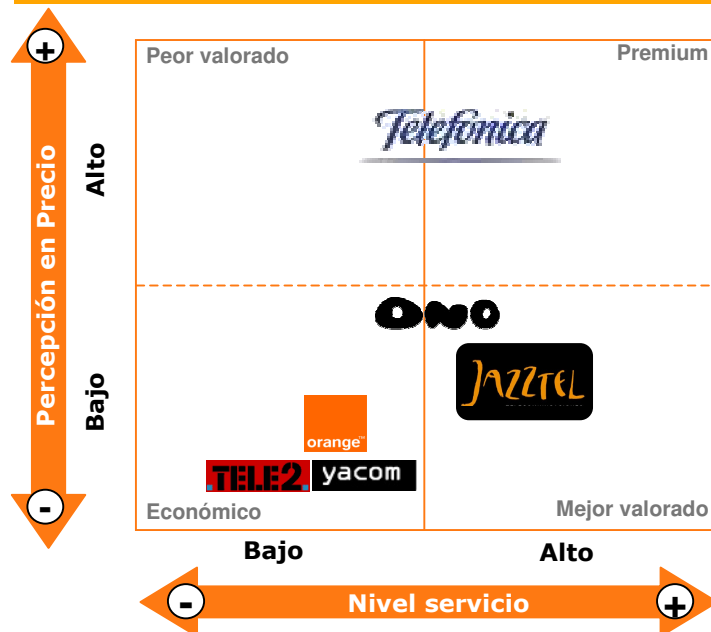
JAZZTEL consigue un posicionamiento único basado en el valor percibido

JAZZTEL

Beneficios para los clientes de JAZZTEL

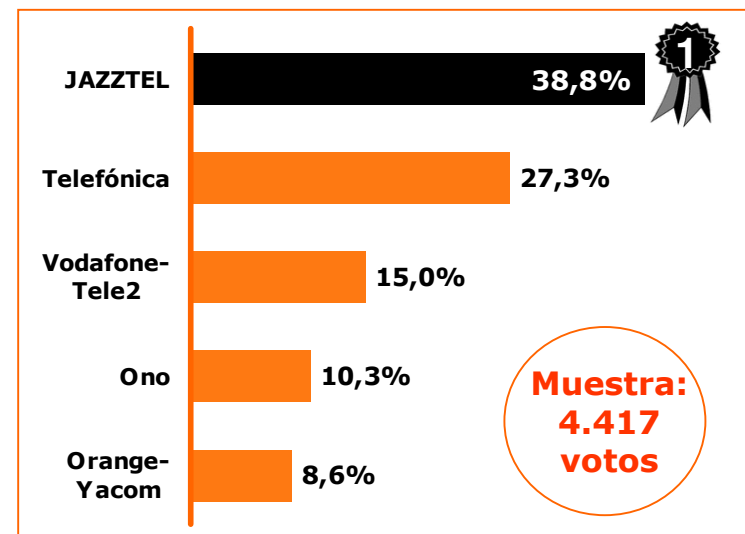
- **Máxima Velocidad:** (descarga y subida: hasta 2,5 Mbps con Anexo M): tecnología ADSL 2+
- **Fiabilidad:** solución tradicional de voz "premium" y red redundante
- **Personalizado:** "configure sus propios parámetros de red desde el portal de autoservicio de Jazztel"
- **Simplicidad:** tiempo de provisión de alta reducido a menos de 11 días, configuración Plug & Play.
- **Servicio:** excelencia en servicio ("call center" propio) gratuito
- **No existe periodo de permanencia**
- **Plan de Garantía JAZZTEL:** "Si no quedas satisfecho, te devolvemos tu dinero"

Evaluación real de posicionamiento



Fuente: Brain Trust Consulting Services, Abril de 2009

Encuesta 2009 Mejor proveedor de servicio



Fuente: ADSL ZONE

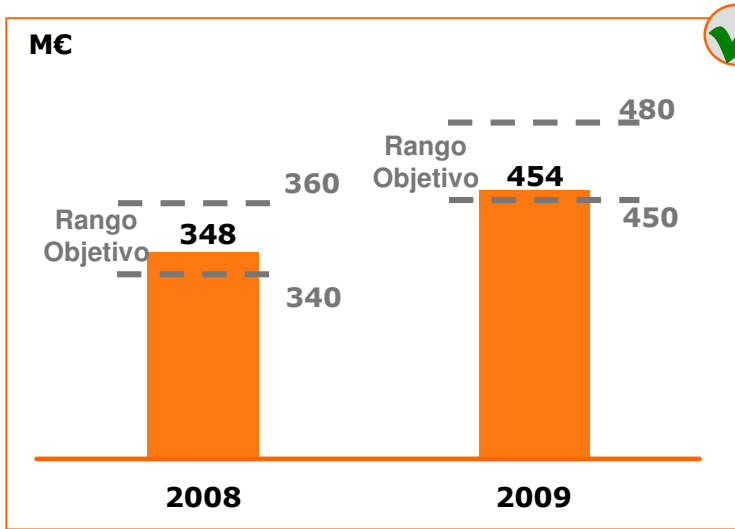
<http://www.adslzone.net/modules.php?name=Surveys&op=results&pollID=95&mode=nested&order=0&thold=0>



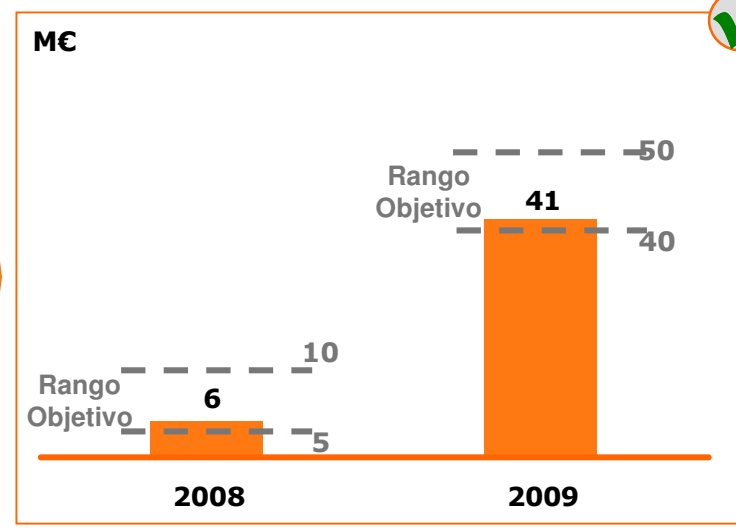
JAZZTEL alcanza sus objetivos

JAZZTEL

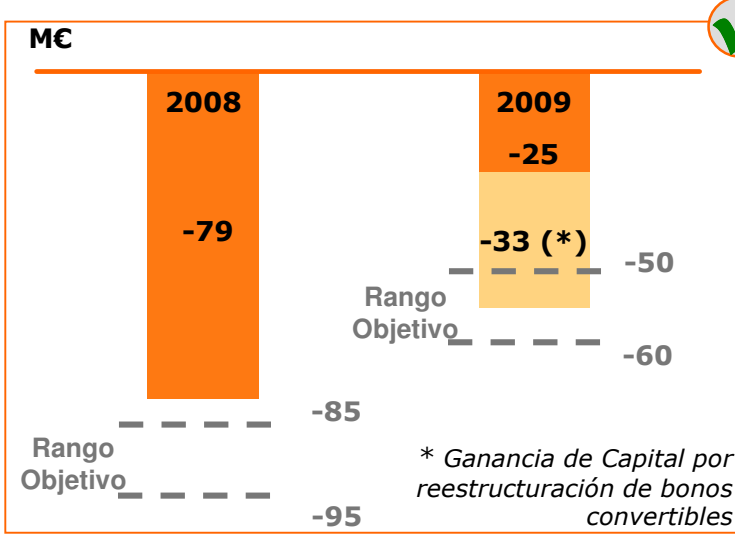
Ingresos



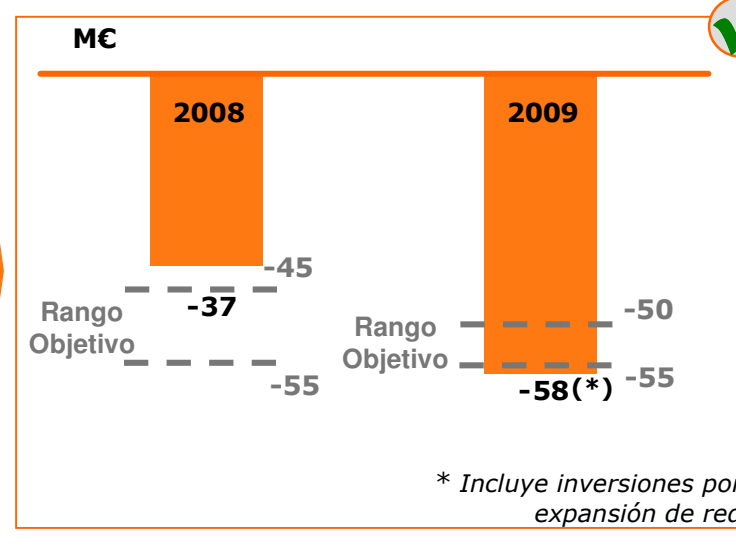
EBITDA



Beneficio Neto



CAPEX

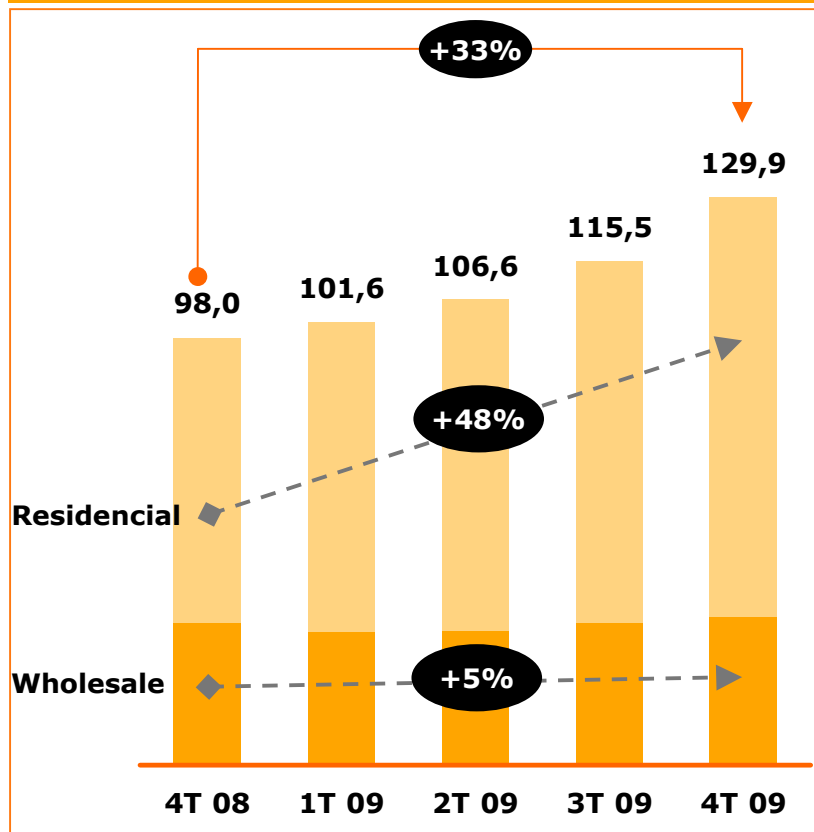




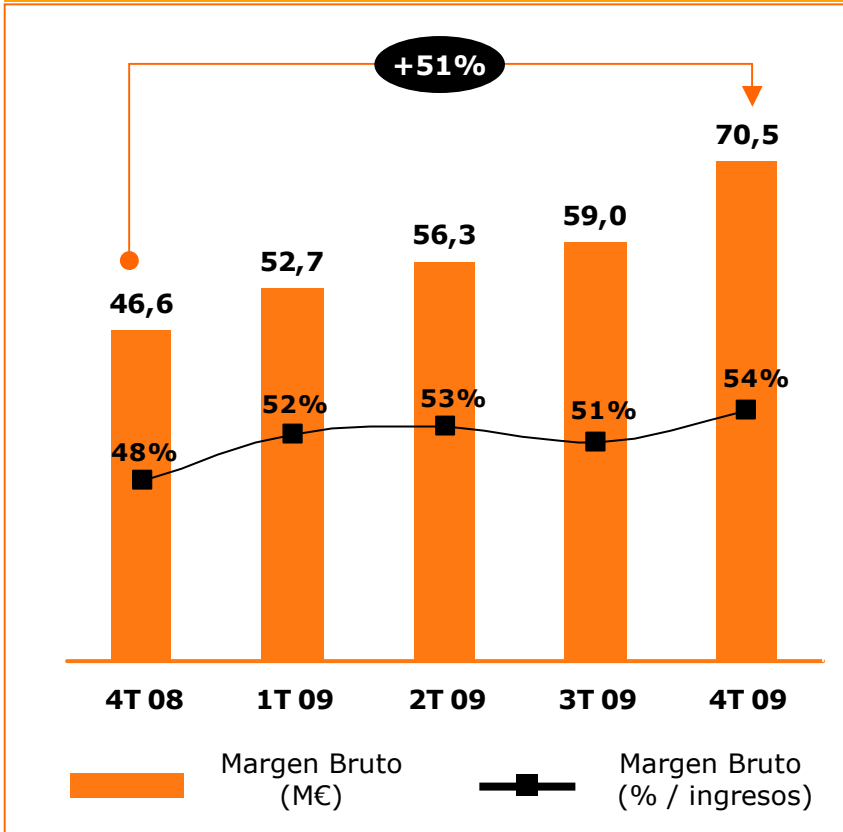
Los Ingresos y el Margen Bruto siguen la tendencia de las altas netas

JAZZTEL

Ingresos M€



Margen Bruto M€ - % Ingresos



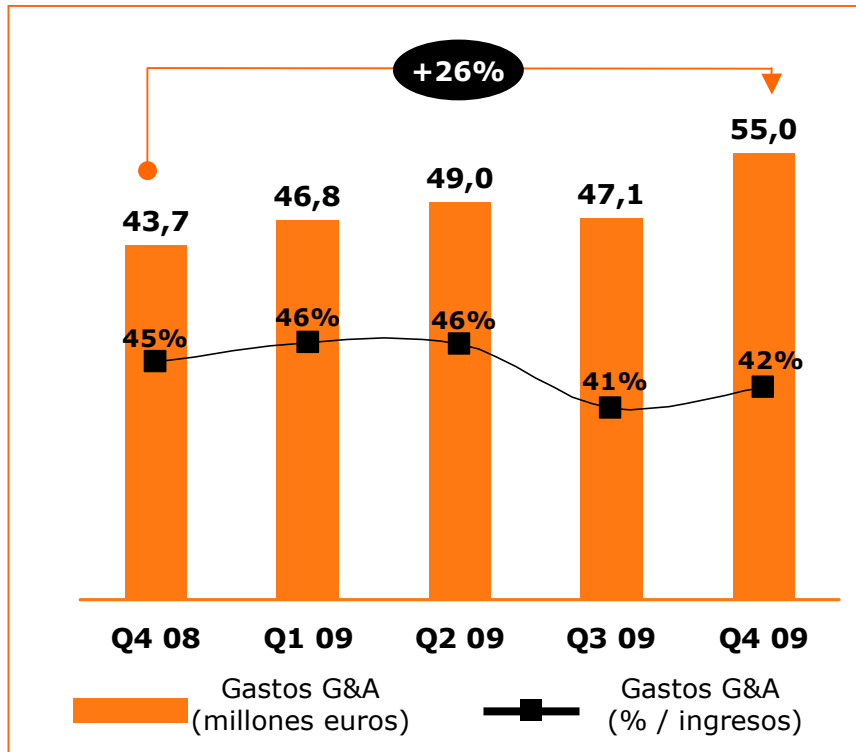
El Negocio residencial, impulsado por las altas netas de ADSL, impulsa el crecimiento de los ingresos y contribuye a la mejora del Margen Bruto



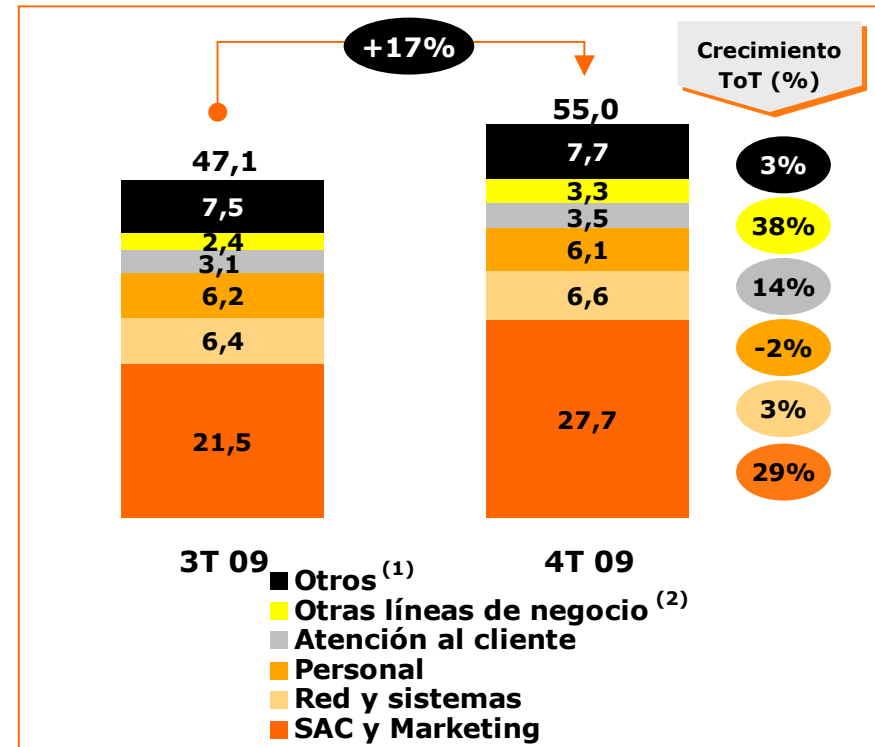
La estructura de costes eficiente de JAZZTEL contribuye a la mejora de la rentabilidad



Gastos G&A M€ - % ingresos



Desglose de los gastos G&A - M€ (4T 09 vs. 3T 09)



(1) Otros incluye: facturación, insolvencias, alquileres, seguridad, costes PLC
 (2) Gastos generales exclusivos de las unidades de empresas y mayoristas



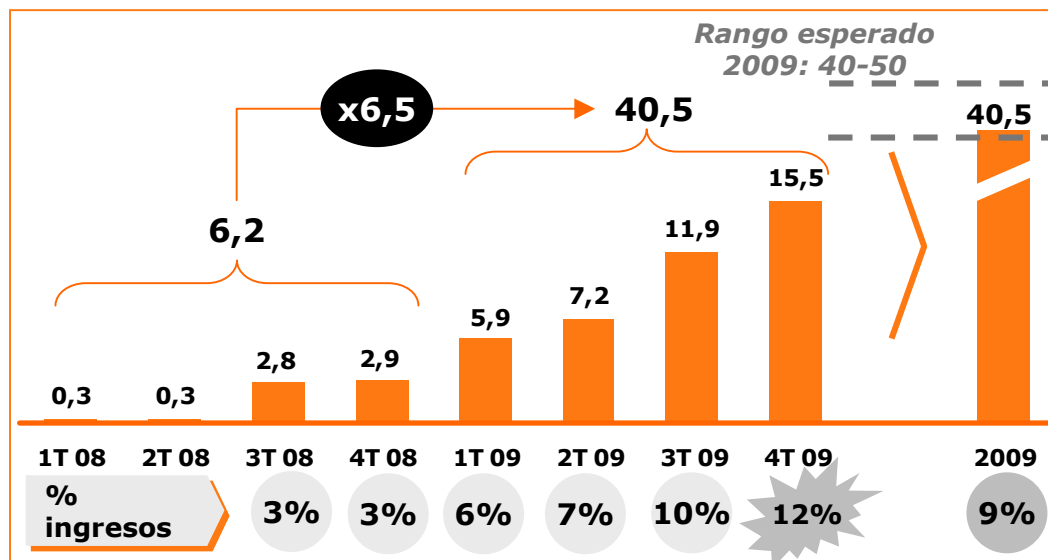
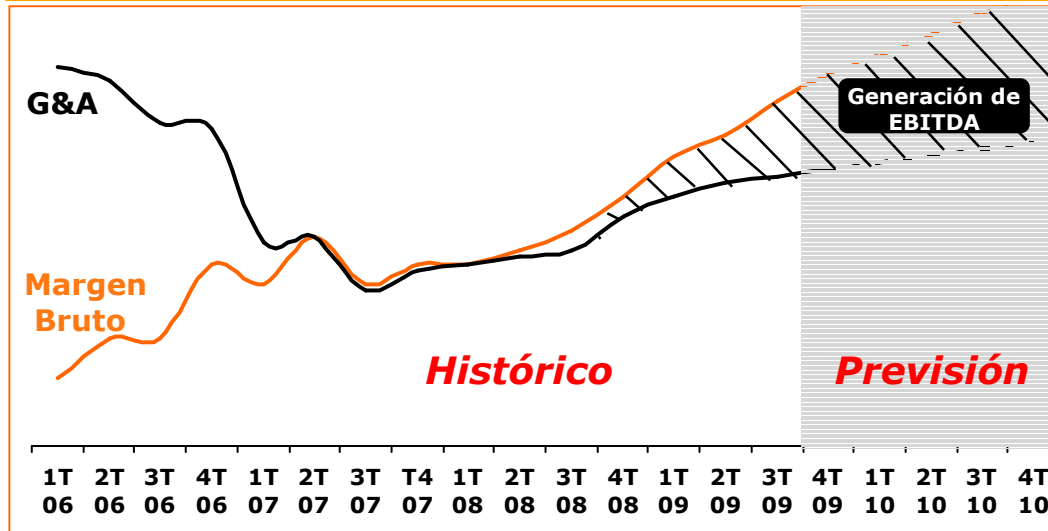
Los gastos G&A se mantienen controlados y el incremento de los mismos se debe principalmente a los costes comerciales y de marketing



El apalancamiento operativo sigue impulsando el EBITDA en línea con los objetivos marcados

JAZZTEL

Apalancamiento operativo vs. generación de EBITDA



JAZZTEL cumplió con el objetivo EBITDA a pesar de exceder en más de 70.000 altas netas su Plan de Negocio

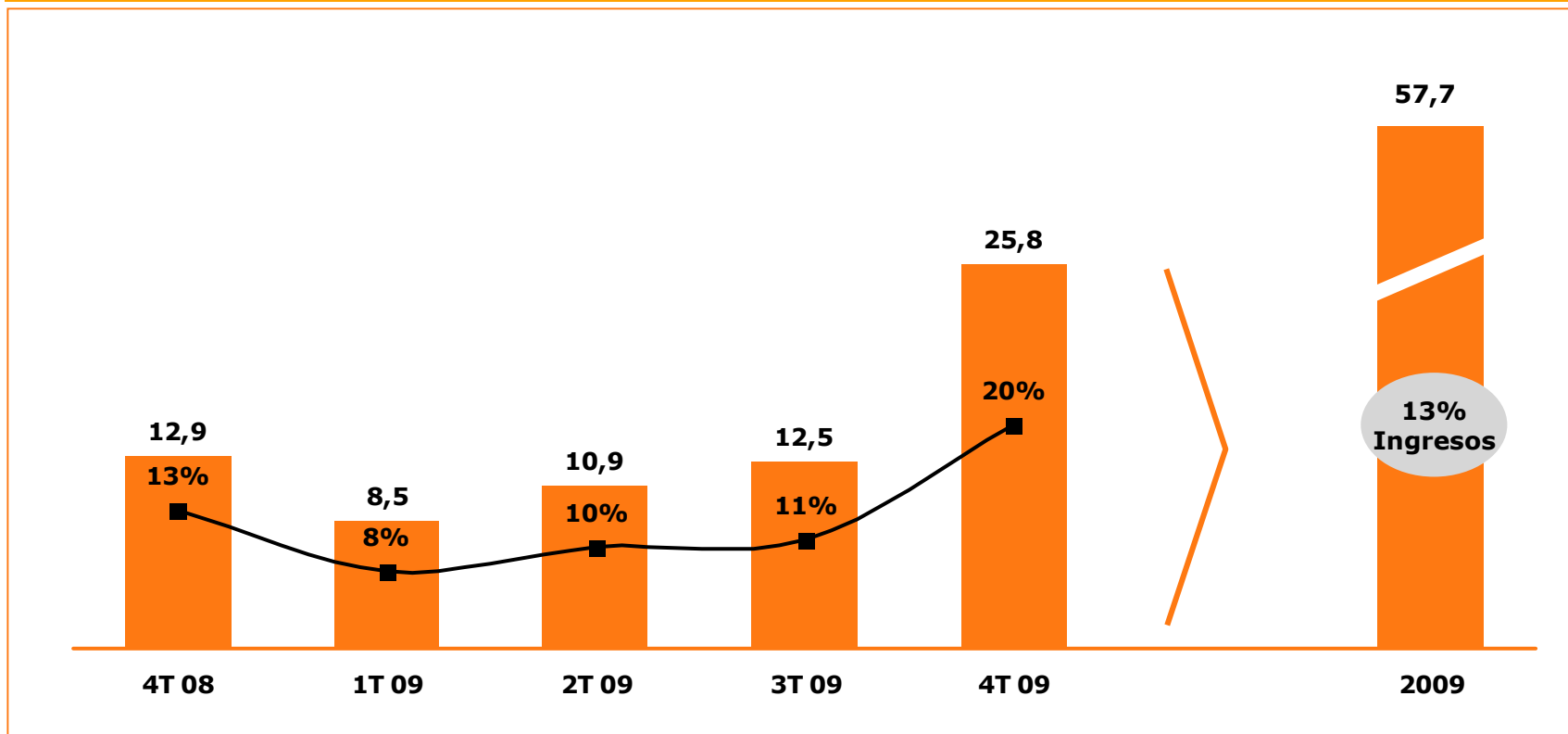
El crecimiento de clientes y el control de costes continuarán impulsando el crecimiento del EBITDA y mejoras en el margen en los próximos trimestres



JAZZTEL continúa sacando el máximo rendimiento a sus activos

JAZZTEL

Capex M€ - % ingresos



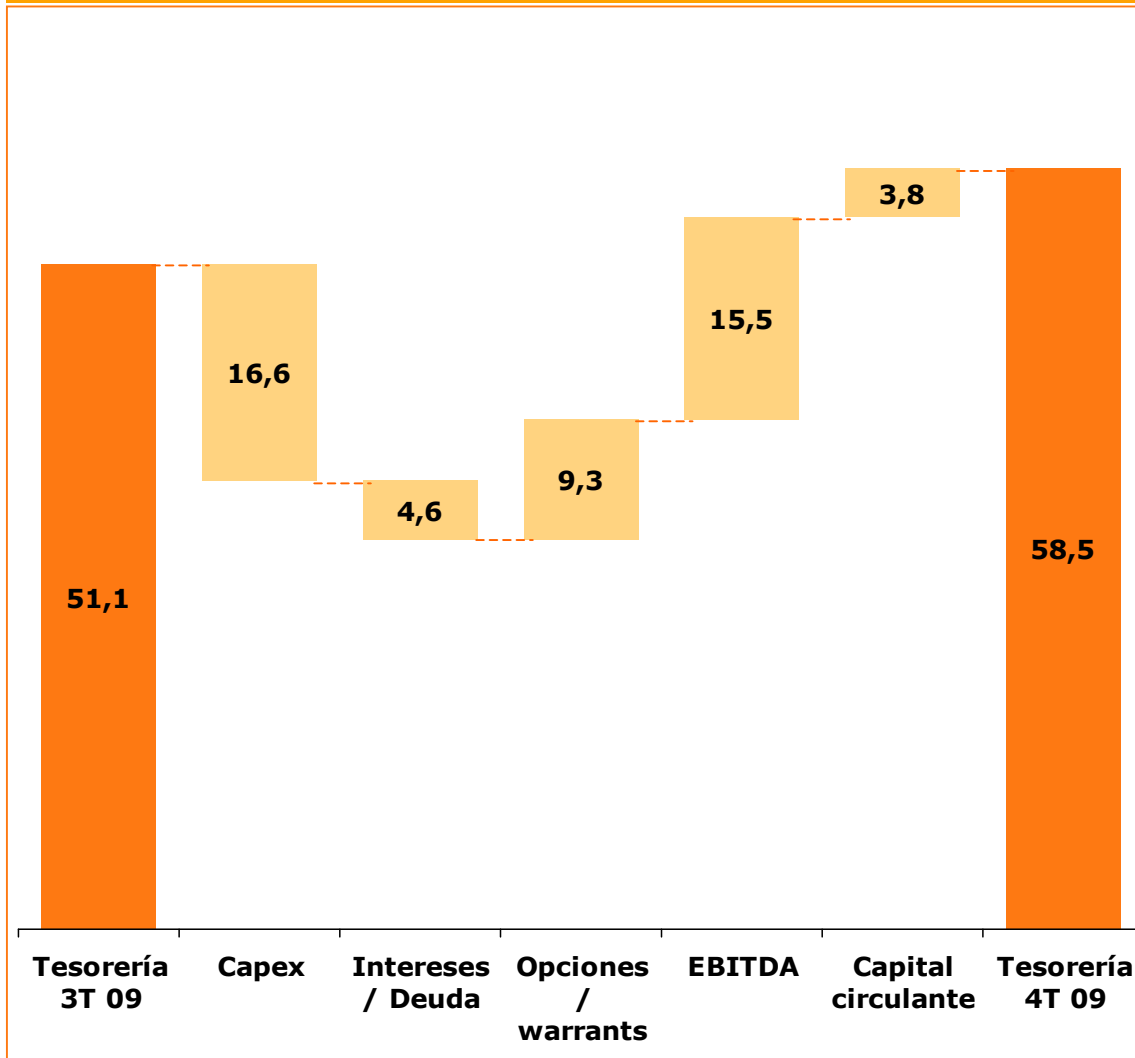
El incremento de Capex está vinculado principalmente a las inversiones en la red de acceso para hacer frente al crecimiento futuro en clientes



La mejora en los resultados operativos sigue impulsando la generación de flujos de caja

JAZZTEL

Variación de Tesorería en el cuarto trimestre – M€



El consumo de caja en el trimestre excluyendo opciones y Warrants se limita a 1,9 mm € a pesar del incremento de capex



JAZZTEL cumple reiteradamente sus compromisos independientemente de las condiciones de mercado



Reestructuración de la deuda completada asegurando un balance saneado



Los activos y la estrategia de JAZZTEL colocan a la Compañía en una posición única para continuar creciendo de forma rentable y creando valor



Q&A

JAZZTEL

Gracias por su atención

JAZZTEL