

Jazztel P.L.C.

INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

Los Administradores presentan los resultados semestrales del Grupo junto con los estados financieros resumidos consolidados e individuales auditados correspondientes al semestre finalizado el 30 de junio de 2009.

Moneda utilizada

La moneda utilizada en los informes de la Sociedad y del Grupo es el euro. Los Administradores consideran que el euro es la moneda apropiada ya que es la moneda más utilizada por la Sociedad y por el Grupo en sus operaciones y en su estructura de financiación.

Actividad y Cotización en Bolsa

La Sociedad es un holding que controla un grupo de sociedades dedicadas a la prestación de servicios de telecomunicaciones. El domicilio social de la Compañía está en el Reino Unido y, por tanto, está sujeta a la ley de sociedades inglesa. Las acciones de la Sociedad cotizan en el "Mercado Continuo" español. La Sociedad está sujeta al control y a la supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), el organismo regulador de la Bolsa en España.

El Grupo es un proveedor de servicios de telecomunicaciones y ha construido una red de telecomunicaciones por fibra óptica que utiliza la tecnología de transmisión de jerarquía digital síncrona ("SDH") así como una red que utiliza tecnología "Digital Subscriber Line" (DSL) basada en la ubicación en las centrales del operador incumbente ("ILEC") (La "Red"). El Grupo ofrece a empresas y clientes residenciales en estas zonas una completa gama de servicios avanzados de datos y voz, predominantemente a través de la desagregación del bucle local ("ULL"). El Grupo ofrece servicios de Internet, voz, datos, televisión y desde junio de 2008 también servicios de telefonía móvil. En la actualidad el Grupo opera únicamente en España.

Análisis de la Evolución del Negocio

Durante el primer semestre de 2009 el Grupo registró pérdidas netas de 32,3 millones de euros, originadas por:

- las fuertes inversiones acometidas en el pasado para desplegar su modelo de desagregación del bucle que impactan de manera importante vía amortizaciones de 27,8 millones de euros en el primer semestre de 2009; y
- los gastos financieros de 18,0 millones de euros derivados en su mayoría de los bonos convertibles que han sido reestructurados tal y como se menciona mas adelante; y
- el importante esfuerzo realizado en el área comercial para aumentar la base de clientes, con un aumento en el importe total de los costes de adquisición en los que incurre la compañía para atraer nuevos clientes que tiene un impacto directo sobre la cuenta de pérdidas y ganancias a través de los gastos de aprovisionamiento, gastos en medios y relaciones publicas y gastos de servicios de atención al cliente.

Como proveedor de servicios de telecomunicaciones que opera su propia red, JAZZTEL necesita alcanzar un número de clientes mínimo para contar con una escala suficiente que le permita ser rentable y obtener retorno de sus inversiones. JAZZTEL ha dedicado varios años a desplegar su red y a mejorar la calidad de sus procesos operativos. Una vez estos objetivos han sido alcanzados, durante el primer semestre de 2009 la compañía ha continuado centrando sus esfuerzos inversores en la captación de clientes. Como resultado, en el primer semestre de 2009 la compañía ha cumplido sus objetivos de crecimiento de base de clientes para el periodo. En los próximos semestres, la compañía se apoyará en estos resultados para conseguir sus objetivos de crecimiento de clientes que le permitirán a la compañía alcanzar la rentabilidad.



INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Análisis de la Evolución del Negocio (continuación)

En el primer semestre de 2009 la Sociedad ha continuado consolidando su posición competitiva en el mercado español de las telecomunicaciones. Para ello, la Sociedad ha enfocado sus actividades en las siguientes áreas:

- a) consolidación, mejora y crecimiento de su base de clientes;
- b) lanzamiento de nuevos servicios;
- c) estrategia comercial;
- d) reestructuración de la deuda de la compañía

a) Consolidación, mejora y crecimiento de su base de clientes

Durante el primer semestre de 2009, la base de clientes de ADSL activos del Grupo creció desde 374.610 clientes activos a finales de 2008 a 462.252 clientes activos a 30 de junio de 2009, lo que supone un crecimiento de 87.642 clientes (crecimiento del 23,4%).

Este aumento tan significativo de la base de clientes ADSL ha sido muy superior al experimentado durante el primer semestre de 2008, y obedece a:

- **La continua mejora en el proceso de provisión del servicio ADSL**, que es percibido por los clientes como uno de los principales parámetros de calidad del servicio ofrecido. En la actualidad, la duración del proceso de provisión se sitúa en aproximadamente 15 días, una importante reducción sobre los ejercicios precedentes, lo que ha permitido a JAZZTEL mejorar sustancialmente la percepción de calidad del producto ADSL.
- **El lanzamiento de nuevos productos** que continúan situando a la compañía como uno de los grandes innovadores del mercado. Así, durante el primer trimestre de 2009, la compañía ha lanzado el ADSL con Anexo M, ha lanzado nuevas tarifas planas para su servicio de operador móvil virtual y ha modificado su oferta de televisión IP.
- Durante el primer semestre de 2009, ha continuado **la mejora de los procesos y la calidad de su servicio de atención al cliente**. Este esfuerzo continúa mejorando la percepción de calidad por parte de los clientes, y así en un estudio realizado por la compañía *Brain Trust Consulting Services* en abril de 2009, el servicio de atención al cliente de JAZZTEL ha resultado el más valorado por los clientes en comparación con el de sus competidores.
- **La estrategia comercial de la compañía**, que ha centrado la venta de productos y servicios en las zonas en las que JAZZTEL cuenta con cobertura con red propia. Así, las campañas de marketing y publicidad se han enfocado en las zonas donde Jazztel tiene infraestructura propia y goza de reconocimiento de marca. Asimismo, se utiliza la venta a través de canales de distribución presenciales, y se utilizan estrategias de comercialización "below the line", en las que se trata de promocionar que los clientes actuales de la compañía atraigan a nuevos clientes. Además, la compañía ha aprovechado los descensos de los costes de la publicidad debido a la actual coyuntura económica para mantener e incluso incrementar la presión publicitaria en medios de comunicación masivos (sobre todo televisión).
- **Propuesta de valor y posicionamiento acertado:** la compañía ha encontrado un balance adecuado entre el precio de sus productos y la extraordinaria calidad proporcionada a sus clientes. Esta combinación ha demostrado ser un gran catalizador del crecimiento, especialmente en el difícil entorno de mercado del 2008 en el que los consumidores han apreciado "el ahorro" pero sin menosprecio de "la calidad".
- **La actual coyuntura económica**, que hace que los productos de banda ancha a precios competitivos, como los productos de JAZZTEL, estén ganando cuota de mercado en detrimento de productos de precios más elevados.



INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Análisis de la Evolución del Negocio (continuación)

b) Lanzamiento de nuevos servicios

Durante el primer semestre de 2009 la compañía ha continuado lanzando nuevos productos y servicios con el objetivo de mantener el elevado nivel de innovación característico de la compañía. Los nuevos servicios más destacados lanzados durante el primer semestre de 2009 son los siguientes:

- **Oferta de televisión:** En abril, Jazztelia TV, la televisión por ADSL de JAZZTEL, modificó significativamente su oferta de canales. Los clientes de ADSL 20 Megas de Jazztel podrán disfrutar del servicio de televisión desde 3 euros al mes, incluyendo alquiler del descodificador con sintonizador TDT, acceso al Videoclub y una serie de canales básicos. Adicionalmente se podrá contratar el paquete Extra TV que incluye el canal Gol TV, que emite partidos en exclusiva de la Liga BBVA, la Copa de la UEFA y de las principales ligas internacionales.
- **Telefonía móvil:** El pasado mes de marzo, JAZZTEL lanzó un nuevo paquete de tarifas planas de móvil, tanto de voz como de datos. Los clientes pueden optar por la tarifa plana de voz a todos los destinos, fijos y móviles nacionales, 24 horas al día, desde 15,95 euros al mes, con un límite de 100 minutos, hasta la tarifa plana de 29,95 euros al mes, con un límite mensual de 600 minutos. En el caso de Internet Móvil, los precios de las tarifas planas oscilan entre los 7,95 euros al mes por 250 MB de descarga, y 29,95 euros al mes para 5 GB de descarga.
- **ADSL Anexo-M:** En junio, JAZZTEL lanzó comercialmente su nueva línea de productos ADSL Anexo-M. El Anexo-M es una innovación tecnológica basada en un estándar internacional que permite multiplicar la velocidad de subida (“upstream”) de las conexiones ADSL. De esta manera, los usuarios de ADSL de JAZZTEL que seleccionen esta opción podrán enviar archivos a Internet de manera mucho más rápida y además podrán mejorar la navegación en ciertas aplicaciones que requieran elevadas velocidades de subida. JAZZTEL es el primer operador en comercializar esta innovación tecnológica en España.

c) Estrategia comercial

Como se ha comentado anteriormente, la compañía utiliza una estrategia comercial adaptada a sus propias características, de manera que se consiga la mayor efectividad comercial en la captación de nuevos clientes. Dicha estrategia comercial se basa en las siguientes acciones:

- Utilización de medios de publicidad enfocados en lugares de cobertura de red (publicidad en lugares públicos, radio) de manera que se obtiene más eficacia con menores recursos.
- Aprovechamiento de la reducción de los costes publicitarios debido a la actual coyuntura económica para incrementar la presión publicitaria en medios masivos (especialmente en la televisión).
- Utilización de los canales de distribución presencial y apertura y refuerzo de canales alternativos.
- Ausencia de compromiso de permanencia en los servicios de ADSL a diferencia de los servicios de la mayoría de los competidores.
- Utilización de programas comerciales enfocados en resaltar la calidad del producto de JAZZTEL. Dentro de estas iniciativas cabe destacar:
 - Promoción “Si no queda satisfecho, le devolvemos el dinero”, que permite al cliente probar los servicios durante 75 días con el derecho de cancelar y reclamar la devolución de las cuotas pagadas hasta la fecha en caso de que el servicio no le satisfaga; y
 - Plan Garantía, que garantiza, entre otras cosas, un euro por cada día de retraso en la provisión de servicios ADSL.



INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Análisis de la Evolución del Negocio (continuación)

- Implantación de canales alternativos de menor coste y de mejor calidad del alta. Por ejemplo, promociones tipo “*member get member*” como el programa de comercialización “Descuento Amigo”. Este programa incentiva a los clientes de factura única para que traigan a nuevos clientes de factura única. Este programa ha sido un éxito porque ambos clientes se benefician de la cuota mensual de la línea gratis (habitualmente 13,95 euros) durante un período de tres meses. Todos los clientes de factura única pueden beneficiarse de este descuento, siendo estos descuentos acumulativos, de tal manera que si un cliente trae varios nuevos amigos a JAZZTEL como clientes, podrá acumular los descuentos.

d) Reestructuración de la deuda de la compañía

El pasado 5 de mayo, JAZZTEL firmó un acuerdo con los principales tenedores de los bonos convertibles de Jazztel p.l.c. correspondientes a la emisión abril de 2005, para la reestructuración de la deuda correspondiente a dichos bonos, que a 30 de junio de 2009 tenía un valor nominal de 251,3 millones de euros. Los mencionados bonistas eran titulares de más de un 75% del volumen total de los bonos, excluyendo el montante de 23.670.000 euros correspondiente a los bonos que fueron comprados por la compañía en noviembre de 2008 y amortizados posteriormente. Dicho acuerdo fue implementado el pasado 22 de julio. Los principales hitos de dicha reestructuración son los siguientes:

- JAZZTEL ha recomprado a los bonistas 140 millones euros de bonos convertibles con un descuento de un 50% de su valor nominal.
- Para recomprar dichos bonos, JAZZTEL realizó una ampliación de capital de 90,0 millones. Dicha ampliación ha supuesto la emisión de 750.000.000 acciones.
- El vencimiento de los bonos no recomprados, por importe de €111,3 millones, se extenderá durante 3 años hasta abril de 2013. Dicho bono se amortizará gradualmente entre los ejercicios 2010 y 2013 de acuerdo con un calendario de amortizaciones fijado en el acuerdo de reestructuración (10% del principal en diciembre de 2010, el 30% en el ejercicio 2011, el 30% en el ejercicio 2012 y el 30% restante en abril de 2013).
- Los bonos remanentes han dejado de ser convertibles en acciones de JAZZTEL y la filial Jazz Telecom S.A. se ha convertido en garante de las obligaciones de JAZZTEL. Dicho bono pagará un cupón anual del 9,75%.
- La compañía ha emitido 200 millones de warrants ejercitables en 200 millones de acciones ordinarias de la compañía, con un plazo de ejercicio de 4 años y un precio de ejercicio de €0,18 por acción. JAZZTEL podrá decidir el vencimiento anticipado del 50% de dichos warrants en caso de que la acción iguale o supere los €0,27.

Aspectos Financieros

Los ingresos por operaciones continuadas crecieron en un 28,1% en el primer semestre del ejercicio 2009, al situarse en 208,2 millones de euros, frente a los 162,6 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior. Este crecimiento en los ingresos se debe principalmente al crecimiento en las siguientes áreas de negocio:

- Minorista: Los ingresos de la división minorista aumentaron un 36,0%, desde los 107,2 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2008 a 145,9 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2009. El crecimiento de los ingresos en esta área viene principalmente por el crecimiento de los ingresos de datos (servicios residenciales de banda ancha), motivado por el aumento de la base de servicios ADSL, cuya base de servicios activos se situó en 462.252 servicios activos a 30 de junio de 2009, frente a 300.287 servicios a la misma fecha del ejercicio anterior, lo que supone un crecimiento del 53,9%. Dicho crecimiento se encuentra explicado anteriormente en el epígrafe “Análisis de la Evolución del Negocio”.
- Mayorista: Los ingresos de la división mayorista aumentaron un 12,7%, desde los 54,4 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2008 a 61,3 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2009. Dicho aumento en los ingresos se ha debido principalmente a la actividad de “carrier” y a la aportación de productos tales como el “ADSL marca blanca” o las tarjetas de prepago.

INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Aspectos Financieros (continuación)

La contención en los gastos de aprovisionamiento, personal y otros gastos de explotación junto con el aumento de los ingresos comentado anteriormente, ha hecho que la compañía haya obtenido ganancias operativas (EBITDA) positivas de 13,1 millones de euros durante el primer semestre de 2009, frente a los 0,6 millones de euros obtenidos en el primer semestre del ejercicio 2008.

Las pérdidas netas en el primer semestre del 2009 se han situado en 32,3 millones de euros, lo que supone una disminución del 34,0% respecto a las pérdidas de 48,9 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2008. La evolución de las pérdidas netas en este periodo han seguido la evolución de las ganancias operativas (EBITDA) comentadas anteriormente.

Inversiones

Las inversiones del primer semestre de 2009 ascendieron a 19,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 32% respecto a los 15,0 millones de euros de inversiones realizadas en el mismo periodo del ejercicio 2008. Las inversiones de la compañía se han reducido considerablemente respecto a ejercicios anteriores, debido a que la compañía ha finalizado prácticamente su despliegue de red. Así en la actualidad, las inversiones de la compañía se destinan principalmente al mantenimiento de la red ya desplegada, al aumento de capacidad de la red ya existente para acomodar el crecimiento de la base de clientes, así como a la inversión en equipos de cliente (principalmente modems y routers) necesarios para ofrecer servicios a los nuevos clientes.

Tesorería

La posición de liquidez de la Sociedad a 30 de Junio de 2009 ascendió a 27,3 millones de euros, de los cuales 7,8 millones se encuentran registrados bajo el epígrafe "efectivo y otros activos líquidos equivalentes" y 19,5 millones de euros bajo el epígrafe "inversiones financieras a corto plazo", con vencimiento a más de 3 meses e inferior a 12 meses.

Riesgos financieros e incertidumbres

Liquidez

La situación de liquidez del Grupo y su capacidad para garantizar pagos futuros depende de su futura evolución operativa y financiera, la cual se encuentra sujeta a condiciones económicas y de competencia y a factores financieros, de negocio y otros, algunos de los cuales se encuentran más allá del control del Grupo, incluyendo dificultades operativas, aumento de los costes operativos, acciones de los competidores y el desarrollo de la regulación.

Los administradores estiman que con la posición de liquidez actual del Grupo, los flujos de caja provenientes de sus operaciones así como las fondos adicionales provenientes de la operación de reestructuración de deuda y ampliación de capital, serán suficientes para cumplir con sus obligaciones a su vencimiento dentro del periodo de 12 meses a partir de la fecha de estos estados financieros.

Riesgo financiero y tipo de interés

La exposición actual del Grupo al riesgo del flujo de liquidez debido a las fluctuaciones del tipo de interés se limita a 1,5 millones de euros de arrendamientos financieros donde el Grupo está expuesto a un tipo de interés ligado al Euribor (5,3 millones de euros en arrendamientos financieros a final de 2008) y a los 13,5 millones de euros de líneas de financiación de recibos (factoring) que tiene un coste referenciado a Euribor a un mes.

En la gestión de la exposición a las fluctuaciones de los tipos de interés, los objetivos del Grupo son emitir su deuda con tipos de interés fijos, en la medida de lo posible, y asociar el pago de los reembolsos del interés de la deuda no convertible con depósitos a tipo fijo en la misma moneda que la deuda. Al mismo tiempo, el Grupo se beneficia de los mejores tipos de interés variables que pueda conseguir. Como consecuencia, una variación en 1% en los tipos de interés no produce efectos significativos sobre la cuenta de resultados del Grupo.

Es política del Grupo a la hora de emitir deuda el proveerse de la mejores tarifas que pueda obtener al combinar tipos de fijos y variables dependiendo de lo que crea el Grupo como más rentable en el largo plazo y gestionable en el corto plazo.



Jazztel P.L.C.

INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Riesgos financieros e incertidumbres (continuación)

Riesgo de tipo de cambio

Aunque el Grupo está registrado en el Reino Unido, sus operaciones están en España y financiadas en euros. Prácticamente toda la tesorería del Grupo está en euros.

Mantenimiento de los activos operativos y la inversión de capital

La continuidad del funcionamiento eficiente de los activos operativos del Grupo es crítica para los futuros resultados del Grupo. El Grupo cree que la propuesta de inversión de capital utilizada será suficiente para alcanzar satisfactoriamente los objetivos. En caso de que no sea así, el Grupo tendrá que, o bien modificar la cantidad o la forma de utilización de sus inversiones, o aceptar las consecuencias operacionales y financieras de no haberlo hecho. Estas consecuencias podrían afectar de forma adversa los resultados financieros y su capacidad de cumplir con sus obligaciones de deuda.

El modelo de negocio está basado en el crecimiento rápido de la demanda de los servicios de banda ancha y acceso a Internet

El éxito del Grupo depende, en parte, del crecimiento continuo del uso de los servicios de acceso a Internet de alta velocidad. A pesar de que el uso de Internet ha crecido rápidamente en España, el Grupo no puede estar seguro de que este crecimiento continúe como hasta ahora. Algunos puntos críticos para el incremento del uso de Internet como son la seguridad, fiabilidad, coste, facilidad de acceso y calidad del servicio, están todavía pendientes de resolver y son temas que podrían afectar al desarrollo del mercado para los servicios del Grupo. El Grupo no puede predecir si la demanda de los servicios de banda ancha de acceso a Internet se desarrollará en el volumen y precios necesarios para aumentar beneficios.

Cambios regulatorios

Con la aprobación de la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones, el pasado 23 de noviembre de 2003, se ha ido poco a poco profundizando en los principios ya consagrados en la normativa anterior basados en un régimen de libre competencia y una simplificación del régimen regulatorio, implicando, entre otros aspectos, la introducción de mecanismos correctores que garanticen la viabilidad de operadores distintos a los titulares del antiguo monopolio, la mínima intervención de la Administración en el sector y la defensa de la competencia, lo cual puede dar lugar al incremento de la competencia en el mercado español de las telecomunicaciones.

Recientemente ha sido aprobado un Proyecto de Ley por el cual el Gobierno pretende establecer una nueva tasa a aplicar a los operadores de telecomunicaciones con la finalidad de recaudar fondos para financiar a RTVE y así poder eliminar, como fuente de financiación, la publicidad de las emisiones de la Corporación.

El Proyecto establece un canon del 0,9% de los ingresos brutos obtenidos por los operadores de telecomunicaciones de los que habría que excluir los ingresos provenientes del mercado mayorista. El devengo de la tasa sería anual a partir del 1 de enero del 2011.

El proyecto, una vez pasado el trámite informativo preceptivo ante la CMT y el Consejo de Estado, va a iniciar el trámite parlamentario por el procedimiento de urgencia con la finalidad de ser aprobado, en su caso, dentro del ejercicio 2009. La CMT, multitud de asociaciones y grupos parlamentarios se han manifestado en contra de la aprobación de esta norma que consideran discriminatoria.

Con respecto a la obligación existente en España de proveer Servicio a todos los habitantes del país, la CMT aprobó, mediante Resolución de fecha 12 de marzo de 2009, el coste neto de la prestación del mencionado servicio presentado por Telefónica para el ejercicio 2006, cuyo importe soportado ascendía a 75,74 millones de euros. A día de hoy está pendiente de aprobación la resolución de la CMT por la que proceda o no a repartir dicho importe entre los operadores que deben contribuir a dicho fondo universal. En principio, tal y como ocurrió para la contribución del fondo del servicio universal para el año 2003, 2004 y 2005, es poco probable que Jazztel sea considerado como operador con obligación de contribuir al fondo del servicio universal aunque, si así sucediera, según el criterio seguido hasta la fecha para el reparto, Jazztel tendría que contribuir en función de su cuota de mercado. Actualmente, la prestación del servicio universal está encomendada a Telefónica hasta el año 2010.

INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Riesgos financieros e incertidumbres (continuación)

Cambios regulatorios (continuación)

El pasado 23 de enero de 2009 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones aprobó las medidas que regirán la regulación de las redes de banda ancha así como las redes de nueva generación durante los próximos años. La nueva regulación confirma, tal y como se viene ofreciendo a día de hoy, la obligación de Telefónica, operador dominante en el mercado español, de proveer los servicios de acceso desagregado, acceso compartido y acceso indirecto en el que los servicios se lo revende Telefónica de España a Jazztel en aquellas zonas donde no tiene cobertura, impidiendo así que la red de par de cobre desapareciese completamente y la imposibilidad de ofrecer servicios de acceso directo sobre el bucle, lo que hubiese supuesto la eliminación de un servicio esencial para los operadores alternativos y el levantamiento de importantes barreras a la competencia en el mercado de la banda ancha en España. Entre las nuevas medidas adoptadas por la Comisión se impone a Telefónica la obligación de proporcionar un servicio mayorista de acceso indirecto de banda ancha de hasta 30 megas en todo el territorio a unos precios orientados a los costes. Para fomentar la competencia en nuevas infraestructuras, la Comisión ha establecido la obligación a Telefónica de proporcionar el acceso a sus conductos e infraestructuras pasivas a precios orientados a costes.

Cambios en tecnologías de la información

La industria de las telecomunicaciones está sujeta a rápidos y significativos cambios en la tecnología. Estos cambios pueden tener lugar en cualquier momento y podrían afectar materialmente a los resultados operativos del Grupo. Debido al desarrollo de nuevas tecnologías, el Grupo podría situarse en una posición de desventaja competitiva y las presiones competitivas podrían forzarlo a implementar nuevas tecnologías a un coste sustancial. Además, los competidores del Grupo podrían implementar nuevas tecnologías con anterioridad a que éste fuera capaz de penetrar en nuevos mercados a tiempo en respuesta a los cambios en las condiciones del mercado o las necesidades de los consumidores, o nuevos o mejorados servicios ofrecidos por el Grupo que pudieran no alcanzar un grado mínimo de aceptación en el mercado.

Perspectivas Económicas de la Empresa

Como resultado de la entrada de Leopoldo Fernández en el capital social de la Sociedad en septiembre de 2004, la compañía implementó un plan de negocio que requería elevadas inversiones en despliegue de red y adquisición de clientes, inversiones que se hicieron en 2005 y 2006. Esos esfuerzos fueron necesarios para poder preparar a la compañía para el floreciente mercado de banda ancha y para construir las capacidades donde se apoya su crecimiento futuro. Como consecuencia, 2007 fue el ejercicio de consolidación y racionalización de estas inversiones y 2008 y el primer semestre del ejercicio 2009 han sido periodos de crecimiento significativo de la base de clientes, que hacen posible obtener el apalancamiento operativo que permiten los activos que posee la compañía y de esta manera obtener rentabilidad positiva en 2010.

El 16 de abril de 2008, la compañía presentó su Plan de Negocio 2008-2010 al mercado. Dicho plan tiene como objetivo principal lograr el beneficio neto en la compañía en el año 2010. Para ello, la compañía mantiene su apuesta por el mercado residencial de banda ancha como motor de su crecimiento. De esta manera, la compañía basará su crecimiento en ofrecer servicios de voz, datos, televisión y telefonía móvil integrados en una misma factura a través de su propia red. Además la compañía se compromete a continuar con su compromiso con la calidad y el servicio como parte principal de su estrategia.

Los Administradores del Grupo consideran que los aspectos principales del plan de negocio aprobado están cumpliéndose (hasta la fecha en el ejercicio 2009).

Las líneas básicas del desarrollo del negocio contempladas en el citado plan para el ejercicio 2009 son las siguientes (como con cualquier previsión futura, algunas de las hipótesis están sujetas a riesgos e incertidumbres tales como la evolución de la competencia, el desarrollo del mercado, temas regulatorios, etc.):

- Crecimiento de los ingresos de aproximadamente el 30% (excluyendo otros ingresos) durante el año 2009 frente al mismo periodo del 2008. Este crecimiento será impulsado principalmente por los nuevos clientes de ADSL adquiridos durante 2008 y aquellos que se adquieran en 2009, alcanzando la base contratada entre 470.000 y 510.000 de clientes ADSL activos al final de 2009 de acuerdo con el plan de negocio.

**INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES
(continuación)**

Perspectivas Económicas de la Empresa (continuación)

- Contención de los gastos de aprovisionamiento, gastos de personal y otros gastos de explotación derivados de una estructura operativa optimizada, lo que permitirá al grupo aumentar el EBITDA (resultado de explotación menos amortización) en el 2009 frente al ejercicio 2008; y
- Contención en las inversiones, principalmente en relación a la adquisición de nuevos clientes, una vez que las inversiones requeridas para despliegue de red están casi concluidas. El volumen de inversión total en 2009 será de entre 50 y 55 millones de euros.

Como resultado de la implementación de las medidas establecidas anteriormente, los Administradores del Grupo esperan conseguir un EBITDA positivo que oscilará entre 40 y 50 millones de euros en el ejercicio 2009.

Para el año 2010 los principales objetivos del Plan de Negocio son los siguientes:

- Alcanzar una base de clientes de ADSL entre 590.000 y 640.000
- Incrementar los ingresos de la compañía entre 560 y 600 millones de euros
- Alcanzar ganancias operativas (EBITDA) entre 70 y 85 millones de euros.

Como con cualquier previsión futura, algunas de las hipótesis de este plan de negocio están sujetas a riesgos e incertidumbres tales como la evolución de la competencia, el desarrollo del mercado, temas regulatorios, etc... El equipo directivo es consciente de que un crecimiento más rápido de clientes que el esperado podría aumentar significativamente los costes totales de adquisición de clientes de la Compañía y podría causar que las previsiones no se cumplan. No obstante, el crecimiento de clientes puede ser controlado por la Dirección de la Sociedad a través del control de sus políticas de publicidad y comercialización. Debido al importante esfuerzo de inversión necesario para adquirir los nuevos clientes previstos en el plan de negocio, la Dirección del Grupo no prevé alcanzar una generación positiva de caja hasta el cuarto trimestre de 2009, no previendo alcanzar una generación positiva anual de caja operativa hasta el ejercicio 2010.

Los Administradores consideran que con la tesorería y equivalentes de tesorería y las inversiones a corto plazo a fecha 30 de junio de 2009, que alcanzaban los 27,3 millones de euros y con los fondos que se obtendrán con el acuerdo de reestructuración de deuda y ampliación de capital, se evitarán problemas de liquidez durante los próximos 12 meses hasta finales de julio de 2010, incluso si las estimaciones de incremento de ingresos previstas para 2009 y 2010 no fueran conseguidas, ya que muchos gastos operativos, en concreto los costes de adquisición de clientes e inversiones previstas, no están comprometidos y dependen del crecimiento de clientes, que es controlable por la Dirección. Los Administradores son conscientes de que si se alcanza un crecimiento más rápido de lo esperado, la Sociedad podría tener que conseguir financiación adicional.



Jazztel P.L.C.

INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Perspectivas Económicas de la Empresa (continuación)

Esta financiación adicional podría venir de diferentes fuentes, tales como la financiación del capital circulante, la emisión de nuevos instrumentos del mercado de capitales (por ejemplo préstamos, bonos, bonos convertibles o fondos propios).

- Asimismo, y tal como se ha mencionado en el epígrafe “Análisis de la Evolución del Negocio”, los bonos convertibles por importe nominal de 251,3 millones de euros con vencimiento en abril de 2010 y que figuran en el balance de la sociedad a 30 de junio de 2009 como pasivo exigible a corto plazo, han sido reestructurados en función del acuerdo alcanzado entre la Compañía y los dos principales bonistas el pasado 5 de mayo de 2009 y que fue implementado el pasado 22 de julio. De esta manera, 140 millones de euros de dichos bonos han sido comprados, y el resto del bono, por importe nominal de 111,3 millones de euros ha visto sus condiciones modificadas, de manera que ha pasado a ser un bono no convertible, con vencimiento en abril de 2013¹, con un cupón anual del 9,75% y la filial Jazz Telecom S.A. se ha convertido en garante de las obligaciones de JAZZTEL. Adicionalmente, la compañía ha emitido 200 millones de warrants ejercitables en 200 millones de acciones ordinarias de la compañía, con un plazo de ejercicio de 4 años y un precio de ejercicio de €0,18 por acción. JAZZTEL podrá decidir el vencimiento anticipado del 50% de dichos warrants en caso de que la acción iguale o supere los €0,27. Los Administradores consideran que con la tesorería disponible, los fondos generados por el negocio así como los fondos obtenidos en dicha reestructuración, la Compañía podrá atender las necesidades financieras generadas por dicha deuda, tanto de pago de cupón como de amortización de capital en los próximos 12 meses.

Por consiguiente, los administradores están aplicando el principio contable de empresa en funcionamiento en la preparación de sus estados financieros semestrales resumidos individuales y consolidados.

Resultados y dividendos

La pérdida del Grupo por operaciones continuadas para el semestre terminado el 30 de junio de 2009, después de impuestos e intereses minoritarios, fue de 32,3 millones de euros (48,9 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2008). Los Administradores no recomiendan el pago de dividendos (2008 - 0 euros).

Investigación, desarrollo e innovación tecnológica

El Grupo considera prioritaria la innovación y es consciente de su importancia para poder crear ventajas competitivas. Así, en junio de 2009, la compañía lanzó comercialmente su nueva línea de productos ADSL Anexo-M. El Anexo-M es una innovación tecnológica basada en un estándar internacional que permite multiplicar la velocidad de subida (“upstream”) de las conexiones ADSL, de manera que los clientes de la compañía puedan enviar archivos a Internet a velocidades muy superiores a las hasta ahora utilizadas en las conexiones a Internet de banda ancha.

Política de pago a proveedores

La política de la Sociedad, que es la que también se aplica al Grupo, consiste en fijar las condiciones de pago con los proveedores cuando se acuerdan con éstos los términos de cada transacción, con el fin de garantizar que éstos conozcan las condiciones de pago y que estén dispuestos a acatarlas. Los acreedores comerciales de la Sociedad a 30 de junio de 2009 eran equivalentes a aproximadamente las compras de 60 días (2008 – 60), basado en la cantidad media diaria facturada por los proveedores durante el año.

Operaciones con Acciones Propias.

La Sociedad no ha realizado operaciones con acciones propias durante el primer semestre de 2009.

¹La amortización del principal se realizará de acuerdo con el siguiente calendario: 10% del principal en diciembre de 2010, el 30% en el ejercicio 2011, el 30% en el ejercicio 2012 y el 30% restante en abril de 2013).

Jazztel P.L.C.

INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Accionistas significativos

El 24 de septiembre 2004, Leopoldo Fernández Pujals entró en la estructura accionarial de Jazztel P.L.C. a través de Prepsa Traders, S.A., y a 30 de junio de 2009 es el único accionista mayoritario.

A 30 de junio de 2009 la participación del accionista significativo, a través de la sociedad Prepsa Traders, S.A., es del 12,986% de los derechos de voto de Jazztel (200.428.110 acciones), ostentando además la titularidad de un 7,056% del capital social como prestamista de 108.959.865 acciones, de las que no ostenta los derechos de voto al encontrarse otorgadas como garantía en la emisión de los bonos convertibles al Dresdner Kleinwort Wasserstein Securities Limited. Dresdner Kleinwort Wasserstein Securities Limited, informó a la CNMV de que el 20 de abril de 2005 las acciones fueron prestadas a los tenedores de bonos, todos ellos con una participación en la Sociedad inferior al 3%. De acuerdo con el contrato de reestructuración de los bonos convertibles firmado el pasado 5 de mayo, dichas acciones serán devueltas a Leopoldo Fernández Pujals en un plazo máximo de 15 días hábiles una vez completada la reestructuración (22 de julio de 2009).

Estructura de capital

En la nota 16 de estos estados financieros se describen los detalles relativos al capital autorizado y al capital emitido de la compañía, en la nota 16 se describen los movimientos en el capital social y reservas. La compañía tiene dos clases de acciones que no dan derecho a la percepción de ingresos fijos. El capital social emitido a 30 de junio de 2009 ascendía a 1.543.667.313 acciones ordinarias con derecho a voto en la Junta de Accionistas. Las acciones ordinarias representan el 99,7% del total de las acciones emitidas. La compañía tiene emitidas 5.000.000 acciones sin derecho a voto en ninguna Junta de Accionistas. Las acciones sin derecho a voto suponen el 0,3% de las acciones emitidas. Todas las acciones de la Sociedad están totalmente desembolsadas y ninguna persona tiene ningún derecho especial de control sobre el capital social de la compañía, salvo aquel otorgado por las acciones con derecho a voto que ostente. La compañía podría emitir hasta un máximo de 3.275.000.000 acciones ordinarias de acuerdo con sus estatutos sociales.

No existen restricciones específicas para la transmisión de las acciones sobre su volumen o la titularidad de las mismas, que no estén reflejadas en los Estatutos de Constitución y en la legislación vigente, salvo aquellas que se pudieran derivar del contrato de préstamo entre D. Leopoldo Fernández Pujals y los tenedores de los bonos.

En la nota 16 de los estados financieros se analizan los detalles correspondientes a los planes de opciones de la compañía.

Administradores

Los Administradores que han desempeñado su cargo durante este último ejercicio han sido los siguientes:

Leopoldo Fernández Pujals	(Presidente)
José Miguel García Fernández	(Consejero Delegado)
José Ortiz Martínez	(Secretario Consejero)
Joaquim Molins i Amat	
Javier Ibáñez de la Cruz	
José Luis Navarro Marqués	
Pedro Ángel Navarro Martínez	
José Luis Díez García	
Luis Chaves Muñoz	



Jazztel P.L.C.

INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES (continuación)

Participaciones de los Administradores

A 30 de junio de 2009, las participaciones de los Administradores en el capital de la Sociedad eran las siguientes:

	30 junio 2009	31 diciembre 2008
Leopoldo Fernández Pujals	309.387.975	309.387.975
José Miguel García Fernández	311.196	248.696
Javier Ibáñez de la Cruz	96.000	96.000
José Ortiz Martínez	318.750	318.750
Joaquim Molins i Amat	245.447	238.847
Luis Chaves Muñoz	2.000.000	2.000.000
José Luis Díez García	37.662	30.554
Pedro Ángel Navarro Martínez	234.375	196.875
Total	312.631.405	312.517.697

Ningún otro Consejero tiene participación alguna en la Sociedad ni en el Grupo que no sean las relativas a opciones sobre acciones tal y como se describe en el Informe de Retribución de los Administradores.

Hechos posteriores

En la Nota 2 de los estados financieros se recogen en detalle los hechos relevantes producidos con posterioridad a la fecha del balance de la Sociedad.

A fecha de presentación de este informe, la reestructuración de la deuda comentada anteriormente, había sido completada en su totalidad. Así, el pasado 16 de julio se comunicaba el resultado de la ampliación de capital llevada a cabo y completada con éxito mediante la emisión de 750 millones de acciones de la compañía y la obtención de 90,0 millones de euros. Además, el pasado 22 de julio se recompraron 140 millones de euros de bonos convertibles, se modificaron las condiciones de los 111,3 millones de euros de bonos remanentes en función del acuerdo de reestructuración firmado el 5 de mayo de 2009 y comentado anteriormente, y se emitieron los 200 millones de Warrants convertibles en acciones de JAZZTEL. Con estas acciones, se cumplían la totalidad de los requisitos del acuerdo de reestructuración y se daba por concluida la misma.

Jazztel P.L.C.

**INFORME DE GESTIÓN. INFORME DE LOS ADMINISTRADORES
(continuación)**

Audidores

Todas y cada una de las personas que eran administradores a la fecha de aprobación de este informe semestral manifiestan que:

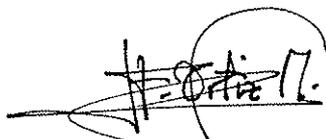
- Hasta donde ellos conocen, no hay información relevante para la auditoría que no haya sido puesta en conocimiento de los auditores, y
- Los administradores han tomado todas las medidas que debieran tomar como administradores para estar al corriente de cualquier información relevante para la auditoría y para poner en conocimiento de los auditores dicha información.

Esta confirmación se realiza y debe ser interpretada, de acuerdo con las estipulaciones de la sección s234ZA de la Companies Act 1985 (ley de sociedades inglesa).

Deloitte, S.L. ha expresado su capacidad para continuar como auditores y en la próxima convocatoria de la Junta General de Accionistas se incluirá la propuesta para renombrarlos como auditores.

Aprobado por el Consejo de Administración.

Y firmado en nombre del Consejo de Administración.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'José Ortiz Martínez', with a large, stylized flourish extending from the end of the signature.

José Ortiz Martínez
Secretario Consejero
27 de julio de 2009