

Resultados del último trimestre y del año 2003, y previsiones para 2004

## **Jazztel alcanza beneficio operativo (EBITDA) en el último trimestre del año e inicia un nuevo ciclo ascendente en ventas**

**La compañía prevé un crecimiento de ventas para 2004 por encima del 10 por ciento**

**Madrid, 25 de febrero de 2004** – Jazztel p.l.c. (Nuevo Mercado en España: JAZ), uno de los principales proveedores de servicios de telecomunicaciones de banda ancha de España, ha anunciado hoy sus resultados del último trimestre y del año 2003; y sus previsiones para 2004. Las cifras contenidas en este comunicado referentes al ejercicio 2003 no están auditadas, se expresan en euros y han sido preparadas de acuerdo con principios contables españoles.

### **Hechos destacables del cuarto trimestre y del año 2003**

#### **Financiero**

- Beneficios operativos (Ebitda) en T4 de 0,1 comparado con las pérdidas de 4,0 millones de Euros en T3. En términos anuales, el Ebitda mejoró en 33,4 millones de Euros hasta situarse en -6,8 millones de Euros en 2003.
- Mejora del margen bruto como porcentaje sobre ingresos que pasó a 44,4% en T4 del 36,8% en T3, el mayor índice alcanzado por la compañía hasta la fecha. En el ejercicio 2003 este mismo índice se ubicó en 41,1%, una mejora de 2,7 puntos porcentuales frente al 38,4% del 2002.
- Incremento de un 4,8% en ingresos que pasaron de 56,3 millones de Euros en T3 a 59,0 millones de Euros en T4. El incremento de ventas en el año fue del 4,7% con 229,4 millones de Euros de ingresos.
- Crecimiento del 21,4% en ingresos de voz y datos sobre red propia (Acceso Directo) de T3 a T4 y del 15,9% en el año.

#### **Operativo**

- Nuevo récord en contratación de clientes corporativos sobre red propia (Acceso Directo) con 741 nuevos contratos en T4 lo que supone un 16,7% más que T3. Comparando con el año anterior, la contratación nueva creció un 55,6% con 1.853 nuevos clientes.
- Crecimiento de los clientes preseleccionados que ascendieron a 219.628, lo que supone un incremento del 5,5% en T4 frente a T3 y del 49,7% con respecto al año anterior.
- Crecimiento de los clientes de Internet que ascendieron a 21.752, lo que supone un incremento del 15,4% en T4 frente a T3 y del 88,2% en 2003 con respecto a 2002.

#### **Otros**

- Posición de tesorería de 46,5 millones de euros en efectivo a 31 de diciembre de 2003, contando con el repago anticipado de 24,5 millones de Euros de créditos bancarios para ganar flexibilidad operativa y financiera, pero no incluyendo los 10 millones de euros a percibir durante el 2004 por la venta de Jazztel Portugal.
- Culminación exitosa del primer tramo de la línea de capital suscrita con Santander Central Hispano (SCHI), que ha supuesto 9,3 millones de Euros en entrada de efectivo para Jazztel.
- Adquisición de Sertram Networks (Datagama), uno de los principales operadores de datos, servicios IP de acceso y alojamiento de páginas web en Cataluña.

Massimo Prelz, Presidente de Jazztel, ha comentado: *“2003 ha marcado el inicio de un nuevo ciclo para Jazztel. Nos hemos situado en una sólida plataforma de despegue de nuestras actividades gracias a acciones como: el pago anticipado de la mayor parte de nuestras deudas bancarias, que nos ha permitido reforzar nuestra situación financiera y aumentar la flexibilidad operativa; la exitosa ampliación de capital ejecutada por SCHI por valor de 9,3 millones de Euros, que asegura la total financiación de nuestro plan de negocio; y la adquisición de Datagrama, que ha reforzado nuestra posición competitiva en el segmento de datos y servicios gestionados, un área de alto valor estratégico para nosotros. Todas estas operaciones contribuyeron de forma significativa a solidificar nuestra buena situación financiera y reforzar nuestra vocación de operador de permanencia”*.

El Señor Prelz ha añadido: *“Gracias a nuestro nuevo equipo gestor, liderado por Roberto de Diego Arozamena, hemos entrado en una nueva etapa de crecimiento que ya comenzó a notarse a finales de 2003 y que, según nuestras previsiones, se mantendrá en los meses venideros. Estamos empezando a sentirnos muy satisfechos con la evolución de la compañía y con la forma en que estamos logrando incrementar los ingresos a la vez que hemos reducido nuestros gastos. Este año alcanzamos por primera vez EBITDA positivo y hemos cerrado el ejercicio con una significativa mejora de los resultados operativos. En línea con esta tendencia prevemos finalizar el 2004 con un beneficio operativo cercano a los 5 millones de euros”*.

Roberto de Diego Arozamena, Consejero Delegado de Jazztel, ha comentado: *“En 2003 nos hemos concentrado en la creación de una estructura eficaz, rentable y plenamente orientada hacia las necesidades del cliente. Nuestra nueva estrategia comercial consiste, por una parte, en el enfoque de la fuerza de ventas propia hacia los clientes empresariales (principalmente pymes) y, por otra parte, en potenciar la venta cruzada de servicios por parte de las distintas empresas del Grupo (Jazztel, CCS y Adatel). De esta forma, accedemos a un numeroso colectivo de clientes, con alto potencial de desarrollo y con necesidades de todo tipo de servicios de telecomunicaciones, a los que podemos ofrecer respuestas globales, que incluyen: servicios de voz, datos e Internet, sobre una red propia de banda ancha; aplicaciones de negocio disponibles remotamente (ASP); y servicios de valor añadido (cableados, centralitas, integración de redes de telecomunicaciones, WI-FI). Gracias a esta estrategia, en 2003 hemos sido capaces de multiplicar por ocho nuestro ratio de ingresos por vendedor”*.

Roberto de Diego Arozamena prosiguió: *“Seguimos alcanzando nuevos récords en el número de clientes sobre red propia (Acceso Directo) y en la comercialización de servicios de alto valor añadido de datos y Redes Privadas Virtuales (VPNs). Nuestras ventas de este tipo de productos han aumentado por encima del 30% con respecto al trimestre anterior, lo que refuerza nuestra estrategia de centrarnos cada vez más en este nicho de mercado. Donde, por otra parte, contamos con una ventaja competitiva importante dada la extensa red propia de fibra óptica que hemos desplegado en todo el territorio nacional”*.

Con respecto a los nuevos clientes, Roberto de Diego Arozamena ha añadido: *“En el último trimestre de 2003 hemos continuado atrayendo a clientes importantes, tales como: Canal de Isabel II, Universidad Autónoma de Madrid, Ópticas Carrefour, SEAT, Legalitas o Eprinsa (Diputación de Córdoba), entre otros. Además, en línea con nuestra tendencia de incrementar el número de productos por cliente, hemos aumentado nuestra presencia en clientes como: Procter & Gamble, Roche y Workcenter”*.

## Resumen de los resultados financieros

Millones de Euros (cifras no auditadas)	2002	2003	Crecimiento anual (%)	3T 2003	4T 2003	Crecimiento (%)
<b>Ingresos</b>	219,0	229,4	4,7%	56,3	59,0	4,8%
<b>Margen Bruto</b>	84,1	94,3	12,1%	20,7	26,2	26,6%
% de ventas	38,4%	41,1%		36,8%	44,4%	
<b>Gastos generales, de ventas y admin. (SG&amp;A)</b>	124,6	101,1	-18,9%	24,8	26,1	5,2%
% de ventas	56,9%	44,1%		44,0%	44,2%	
<b>Margen Operativo (EBITDA )</b>	-40,2	-6,8	83,1%	-4,0	0,1	n.a.
% de ventas	-18,4%	-3,0%		-7,1%	0,2%	
<b>Beneficio Neto (pérdidas) Recurrente</b>	-186,3	-98,5	47,1%	-24,6	-25,1	-1,8%
% de ventas	-85,1%	-42,9%		-43,7%	-42,5%	
<b>Extraordinarios</b>	45,1	-102,6		3,2	-103,6	n.d.
<b>Beneficio Neto (pérdidas) incl. Extraordinarios</b>	-141,2	-201,1	-42,4%	-21,4	-128,7	-501,4%
% de ventas	-64,5%	-87,7%		-38,0%	-218,1%	
<b>Inversiones</b>	51,3	11,1	-78,4%	2,7	3,2	18,5%

## Resumen de los resultados operativos

	2002	2003	Crecimiento anual (%)	3T 2003	4T 2003	Crecimiento (%)
<b>Despliegue de red</b>						
Acceso local Km.	2.787	2.787	0,0%	2.787	2.787	0,0%
Red troncal Km.	5.874	5.753	-2,1%	5.753	5.753	0,0%
<b>Acceso Directo</b>						
Contratos firmados	3.330	5.183	55,6%	4.442	5.183	16,7%
Contratos xDSL	698	1.841	163,8%	1.314	1.841	40,1%
<b>Acceso Indirecto</b>						
Número de clientes	741.820	780.280	5,2%	788.980	780.280	-1,1%
Líneas preseleccionadas	146.681	219.628	49,7%	208.267	219.628	5,5%
<b>Servicios de Internet</b>						
Clientes Internet	11.559	21.752	88,2%	18.852	21.752	15,4%
<b>Servicios mayoristas a operadores</b>						
Contratos de gestión de tráfico	42	52	23,8%	48	52	8,3%
Contratos de venta de capacidad	15	22	46,7%	22	22	0,0%
<b>Minutos de tráfico (millones)</b>	3.337	4.613	38,2%	1.133	1.369	20,8%
<b>Número de empleados *</b>	533	485	-9,0%	507	485	-4,3%

\* Excluyendo Adatel (188 empleados) y CCS (471 empleados), a 31 de diciembre de 2003.  
Todas las cifras de empleados están a final de periodo.

## Revisión de los estados financieros

Millones de Euros (cifras no auditadas)	2002	2003	Crecimiento anual (%)	3T 2003	4T 2003	Crecimiento (%)
<b>Acceso Directo</b>	54,1	55,9	3,3%	11,9	14,3	20,2%
- Voz y Datos	39,6	45,9	15,9%	10,3	12,5	21,4%
- Servicios de integración de redes (a)	14,5	10,0	-31,0%	1,6	1,8	12,5%
<b>Acceso Indirecto</b>	88,6	83,8	-5,4%	22,2	21,0	-5,4%
<b>Servicios mayoristas a operadores e ISP's</b>	45,1	55,7	23,5%	15,2	14,2	-6,6%
<b>Servicios de Valor Añadido (b)</b>	30,8	33,7	9,4%	7,0	9,5	35,7%
Otros ingresos	0,4	0,3	-25,0%	0,0	0,0	n.d.
<b>Total ingresos</b>	<b>219,0</b>	<b>229,4</b>	<b>4,7%</b>	<b>56,3</b>	<b>59,0</b>	<b>4,8%</b>

(a) Representa aproximadamente el 78% de los ingresos generados por la filial Adatel.

(b) Los ingresos de Servicios de Valor Añadido representan los ingresos generados por CCS, nuestra filial de implementación y consultoría de software.

### Ingresos

El incremento en ingresos en 2003 proviene principalmente del crecimiento de servicios de voz y datos de Acceso Directo, que crecieron un 15,9% en 2003 y de los servicios de mayoristas a operadores, que crecieron un 23,5% este año.

El crecimiento en **Acceso Directo** se debe a una sólida evolución en la captación de clientes corporativos con 1.853 nuevos contratos en 2003 que suponen un 55,6% de crecimiento frente al año anterior. Esta línea de negocio continuó su buena tendencia en T4 con un incremento en ingresos del 21,4%, apoyado por un significativo incremento en clientes nuevos, con un total de 741 nuevos contratos firmados. Jazztel seguirá apostando en el futuro por este segmento dado su positivo impacto en los resultados futuros de la compañía.

El crecimiento en **Servicios Mayoristas** responde en gran medida a la buena posición de Jazztel, para ofrecer a otros operadores terminación de tráfico, en condiciones muy ventajosas y en todo el territorio nacional, a través de su extensa y moderna red de banda ancha.

La misma buena evolución se aprecia en la línea de negocio de **Servicios de Valor Añadido**, representada por la actividad de integración de sistemas de TI (tecnologías de la información) de la filial de Jazztel, Centro de Cálculo de Sabadell (CCS), que alcanzó un crecimiento anual del 9,4% y de un 35,7% de T3 a T4. Este crecimiento es fruto, por un lado, de la recuperación del sector de TI, y por otro, del exitoso lanzamiento de nuevos productos y soluciones verticales líderes en su segmento.

En contraposición con lo anterior, el negocio de **Integración de Redes** de telecomunicaciones muestra un decrecimiento del 31,0% respecto a 2002 debido al efecto temporal de Adatel. No obstante, en el último trimestre Adatel ha recuperado la senda del crecimiento, con un incremento en sus ingresos del 12,5% con respecto a T3.

La evolución trimestral de **Acceso Indirecto** se debe principalmente a la disminución de las ventas de este negocio en Portugal de un 28,5% de T3 a T4, mientras que este negocio en España experimentó un crecimiento de 5,3%.

### Margen Bruto

El margen bruto como porcentaje sobre ingresos demostró una evolución muy favorable tanto en el año como en el trimestre, con una mejora de 2,7 y 7,6 puntos porcentuales, respectivamente. Esta evolución positiva se debe, por una parte, a la mejor distribución o "mix" de ingresos hacia los productos de datos y de valor añadido con unos márgenes brutos más elevados que los de los productos tradicionales de voz; y, por

otra, al mayor aprovechamiento de la red, manteniendo los costes prácticamente fijos por la interconexión por capacidad.

## **Gastos Generales de Ventas y Administrativos (SG&A)**

Los gastos generales de ventas (SG&A) mostraron una mejora significativa pasando de 124,6 millones de euros en 2002 a 101,1 millones en 2003, lo que supone una reducción del 18,9%. La reducción corresponde principalmente a la optimización de los procesos internos y a las mejores condiciones ofrecidas por proveedores externos.

La subida del 5,2% del T4 sobre T3 corresponde principalmente a gastos no recurrentes de 1,2 millones de euros y por el hecho que T3 es un trimestre de menos gastos dado el menor nivel de actividad por la estacionalidad del negocio.

## **EBITDA**

El margen operativo (EBITDA) mejoró 33,4 millones de euros en 2003 comparado con el año anterior, pasando de 40,2 millones de pérdidas operativas en 2002 a 6,8 millones de euros de pérdidas operativas en 2003, lo que representa una reducción del 83,1%. Esta mejora, se debe, por un lado, a la positiva evolución de los márgenes brutos y, por otro, a la reducción de los costes operativos. En términos trimestrales, el EBITDA mejoró desde unas pérdidas de 4,0 millones de euros en el tercer trimestre de 2003 hasta unos beneficios de 0,1 millones de euros el cuarto trimestre de 2003.

## **Resultado neto**

Antes de extraordinarios, las pérdidas netas anuales se redujeron en 87,8 millones de euros o un 47,1% desde 186,3 millones de euros en 2002 a 98,5 millones en 2003. Comparando los trimestres, y de nuevo excluyendo los extraordinarios, las pérdidas netas disminuyeron un 1,8%, desde 24,6 millones de euros en el tercer trimestre de 2003 a los 25,1 millones de euros del cuarto trimestre de 2003.

Cabe destacar que en 2002 se produjeron unos beneficios extraordinarios de 45,1 millones de euros principalmente por la recompra de bonos de alto rendimiento realizada en 2002.

En 2003, y con especial impacto en T4, se han producido pérdidas extraordinarias por un valor de 102,6 millones de Euros. Estas pérdidas extraordinarias provienen principalmente de una provisión realizada por la venta de Jazztel Portugal, por la provisión por depreciación de activos fijos y por baja de activos. Estos cargos adicionales no significan desembolsos de efectivo, tienen como objetivo alinear el valor de los activos con los valores del mercado y es práctica habitual en las empresas del sector de telecomunicaciones.

## **Inversiones**

En términos anuales, las inversiones se redujeron un 78,4% pasando de 51,3 millones de euros en 2002 a 11,1 millones en 2003. Esta reducción de las inversiones se debe a diversas razones, como: la finalización de la construcción de la red de Jazztel, que ha invertido más de 600 millones de Euros en los últimos años, siendo las inversiones del año 2003 dependientes de la conexión de nuevos clientes y servicios; el uso de otras tecnologías de acceso en banda ancha de menor coste y que incrementan considerablemente la capilaridad de nuestra red de fibra óptica; y la reducción del precio de los equipos.

En línea con el crecimiento en ingresos, en T4 se aprecia un incremento del 18,5% en las inversiones frente al trimestre anterior.

## **Tesorería**

La liquidez de Jazztel al 31 de diciembre de 2003 era de 46,5 millones de euros, que incluyen: 6,7 millones de euros de un depósito en efectivo restringido como garantía de cumplimiento, frente al Gobierno, de las obligaciones relativas a la licencia de Banda 26; y 11,2 millones de euros en efectivo como garantía, a favor de la Agencia Tributaria, relacionada con la demanda contra la tasa de 2001 por el uso del espectro para la licencia de LMDS, que en este momento está siendo impugnada en los tribunales.

Los usos de caja en T4 fueron 0,6 millones de Euros (antes del repago de deuda, por un importe 24,5 millones de Euros y de la ampliación de capital, por valor de 9,3 millones de Euros)

## Otros hechos significativos

El 29 de septiembre de 2003, Jazztel firmó un contrato de línea de capital con Santander Central Hispano Investment, S.A. (SCHI) por importe de 30 millones de euros y dos años de duración. El 5 de diciembre de 2003 culminó con éxito la primera disposición de esta línea, al haber vendido SCHI en el mercado 25 millones de acciones ordinarias de Jazztel, que constituían el número máximo de acciones objeto de esta primera disposición. Esta venta ha representado para Jazztel plc una entrada de efectivo de 9,3 millones de euros.

En línea con su política de adquisiciones selectivas para consolidar su posición en el mercado de telecomunicaciones en España, el 9 de diciembre de 2003 Jazztel formalizó la adquisición de Sertram Networks (que opera bajo la marca comercial "Datagrama"), uno de los principales operadores de datos, servicios IP de acceso y alojamiento a pequeñas y medianas empresas en Cataluña. Con esta operación Jazztel ha reforzado su posición en el mercado de datos corporativos y su presencia en Cataluña.

En octubre Jazztel anunció la amortización anticipada de 24,5 millones de euros de su línea de crédito y de avales, cuyo saldo vivo ascendía a 30 millones de euros. El importe restante, 5,5 millones de euros, será amortizado a 30 de junio de 2004. Esta línea de crédito y de avales, firmada en abril de 2001, es el último remanente de la estructura de capital de Jazztel anterior a la recapitalización. La amortización anticipada ha aumentado la flexibilidad financiera y operativa de Jazztel; generará un importante ahorro de intereses que asciende a 7 millones de euros entre 2004 y 2008; y ha permitido a Jazztel negociar nuevas vías de financiación (factoring u otros instrumentos), en condiciones más ventajosas y más acordes con la situación actual de la compañía.

El 28 de noviembre de 2003, Jazztel dejó de cotizar en NASDAQ Europe, coincidiendo con la fecha en que dicho mercado cerró sus operaciones en Europa. Desde ese momento Jazztel concentró la negociación de todos sus títulos en el Nuevo Mercado español, mercado en el que se realiza prácticamente todo el volumen negociado de sus acciones desde 2001, razón por la cual este cambio no ha tenido ningún efecto sobre el valor de la cotización.

## Perspectivas para 2004(\*)

Million Euro	2003 *	2004**	% crecimiento
Ingresos	200	> 220	> 10%
EBITDA	(8)	4-6	n.a.
% de ingresos	-4%	2-3%	
CAPEX	(10)	(12-15)	20-50%
% de ingresos	5%	5-7%	

(\*) Estas previsiones ya excluyen las magnitudes de Jazztel Portugal que ha sido vendida el 19 de Enero a SGC Telecom. Para facilitar una mejor lectura de los datos arriba mencionados la compañía quiere destacar que Jazztel Portugal generó en el año 2003 unas ventas de 29,2 millones de Euros; EBITDA de 1 millón de Euros y Capex de 0,7 millones de Euros.

(\*\*) Jazztel estima que obtendrá flujo de caja positivo en el último trimestre de 2004 o el primer trimestre de 2005.

## Teleconferencia

La información contenida en esta nota de prensa será explicada en más detalle en una teleconferencia que se llevará a cabo hoy a las 17.30 horas (de España).

Si desea participar telefónicamente, llame al:

+44 (0) 20 7162 0185 si lo hace desde Europa, o al, +1 334 420 4950 desde Estados Unidos

**Para más información:** [www.jazztel.com](http://www.jazztel.com)

Relaciones con Inversores

Tel: 34 91 291 7200

[Jazztel.IR@jazztel.com](mailto:Jazztel.IR@jazztel.com)

Rosa Mar Mayoral

Relaciones con la prensa

Tel: 34 91 291 7244

Esta nota de prensa contiene proyecciones de futuro. Dichas afirmaciones comportan riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden ser causa de que los resultados efectivos de nuestra actuación en el futuro sean sustancialmente diferentes de los sugeridos o descritos en esta nota de prensa. Estos factores incluyen, entre otros, cambios en la regulación por parte del gobierno; cambios en las condiciones económicas o de negocio en nuestros mercados; aumento de la competencia; cambios en la tecnología de telecomunicaciones; y nuestra capacidad para obtener financiación adecuada.

**JAZZTEL p.l.c. Y FILIALES**  
**BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO**  
**Conforme a Principios Contables Españoles**  
**En Euros**

En Euros	31 de diciembre de 2002	31 de diciembre de 2003 No auditado
<b>ACTIVO</b>		
Gastos Establecimiento .....	20.781.847	16.325.486
Inmovilizado Inmaterial .....	120.032.607	95.768.245
Inmovilizado Material .....	375.487.946	271.044.829
Inmovilizado Financiero .....	2.060.466	1.516.323
<b>Total Inmovilizado .....</b>	<b>518.362.866</b>	<b>384.654.883</b>
Fondo de Comercio .....	15.381.492	15.856.902
Gastos a distribuir en varios ejercicios .....	90.096.467	82.192.052
Existencias .....	3.792.445	3.315.057
Cientes y deudores varios .....	61.186.071	62.564.507
Administraciones Públicas .....	12.826.194	1.136.074
<b>Deudores, neto de provisión por insolvencias .....</b>	<b>74.012.264</b>	<b>63.700.581</b>
Tesorería (Disponible) .....	33.452.765	27.490.037
Tesorería (Restringida) .....	52.940.691	19.054.052
<b>Tesorería (Cuenta de garantía por Crédito Sindicado) .....</b>	<b>86.393.456</b>	<b>46.544.089</b>
Ajustes por periodificación .....	2.219.099	4.055.179
<b>Total Activo Circulante .....</b>	<b>166.417.265</b>	<b>117.614.907</b>
<b>TOTAL ACTIVO .....</b>	<b>790.258.090</b>	<b>600.318.744</b>
<b>PASIVO</b>		
Capital Social .....	41.464.492	45.296.130
Prima de Emisión .....	894.179.759	909.600.994
Reservas (Resultados de ejercicios anteriores) .....	(391.518.093)	(532.705.283)
Perdidas y Ganancias Ejercicio .....	(141.196.942)	(201.125.030)
<b>Total Fondos Propios .....</b>	<b>402.929.216</b>	<b>221.066.812</b>
Intereses Socios Externos .....	0	0
Ingresos a distribuir en varios ejercicios .....	4.791.921	3.497.504
Provisiones sobre riesgos y gastos .....	2.005.584	26.558.912
Emisiones Obligaciones y otros valores negociables .....	75.000.000	79.225.345
Deudas a largo plazo .....	48.499.856	20.743.881
Deuda a largo plazo por IRUs .....	120.352.596	117.377.784
Otros Acreedores .....	1.189.621	1.255.272
Desembolsos pendientes sobre acciones, no exigidos .....	139.652	49.500
<b>Total acreedores a largo plazo .....</b>	<b>245.181.725</b>	<b>218.651.782</b>
<b>Emisiones Obligaciones y Otros Valores Negociados .....</b>	<b>750.000</b>	<b>0</b>
Otras deudas CP .....	6.221.794	13.694.102
Deuda CP IRUs .....	3.011.021	3.130.516
<b>Deudas CP + IRUs .....</b>	<b>9.232.815</b>	<b>16.824.618</b>
<b>Deudas C/P Empresas Grupo y Asociadas .....</b>	<b>769.708</b>	<b>467.133</b>
<b>Acreedores Comerciales .....</b>	<b>86.157.970</b>	<b>90.214.086</b>
Administraciones Públicas .....	3.163.430	3.171.356
Otras Deudas .....	28.318.994	12.968.608
Remuneraciones Pdtes de Pago .....	4.815.469	5.223.172
Fianzas y depos.recib. a CP .....	96.260	235.583
<b>Otras Deudas No Comerciales .....</b>	<b>36.394.153</b>	<b>21.598.718</b>
<b>Provisiones para operaciones de tráfico .....</b>	<b>0</b>	<b>120.000</b>
<b>Ajustes por periodificación .....</b>	<b>2.044.999</b>	<b>1.319.177</b>
<b>Total acreedores a corto plazo .....</b>	<b>135.349.644</b>	<b>130.543.733</b>
<b>TOTAL PASIVO .....</b>	<b>790.258.091</b>	<b>600.318.743</b>
<b>Notas al balance de situación:</b>		
Provisión por insolvencias .....	31.805.367	23.047.372
Número de acciones ordinarias emitidas .....	517.367.070	565.262.555
Valor nominal (Euros) .....	9,08	0,08



**JAZZTEL p.l.c. Y FILIALES**  
**CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA**  
**Años 2002 y 2003 y el último trimestre de 2002 y 2003.**  
**Conforme a Principios Contables Españoles**  
**En Euros**

	31 de diciembre de 2002	31 de diciembre de 2003 No auditados	Trimestre finalizado el 30 de septiembre 2003	Trimestre finalizado el 31 de diciembre 2003 No auditados
<b>Ingresos</b> .....	219.028.773	229.414.313	56.343.051	59.008.996
Costes Directos .....	(134.885.159)	(135.104.327)	(35.679.072)	(32.793.314)
<b>Margen Bruto</b> .....	<b>84.143.614</b>	<b>94.309.986</b>	<b>20.663.979</b>	<b>26.215.683</b>
Costos Generales de vtas y admos. (SG&A) .....	(124.364.127)	(101.080.052)	(24.702.065)	(26.091.992)
<b>MARGEN OPERATIVO (EBITDA)</b> .....	<b>(40.220.513)</b>	<b>(6.770.066)</b>	<b>(4.038.087)</b>	<b>123.691</b>
Depreciación y amortización .....	(78.868.156)	(73.027.861)	(17.927.409)	(18.645.621)
Resultados financieros .....	(67.102.990)	(18.240.619)	(2.995.171)	(5.793.518)
Resultados extraordinarios .....	45.089.226	(102.639.547)	3.214.965	(103.647.821)
Impuesto de Sociedades .....	(104.259)	(437.120)	356.345	(740.164)
Intereses minoritarios .....	9.750	(9.816)	(84)	(2.061)
<b>RESULTADO NETO</b> .....	<b>(141.196.941)</b>	<b>(201.125.030)</b>	<b>(21.389.442)</b>	<b>(128.705.494)</b>