

## **Jazztel P.L.C.**

### **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

Los Administradores presentan los resultados semestrales del grupo junto con los estados financieros resumidos individuales y consolidados auditados correspondientes al semestre finalizado el 30 de junio de 2008

#### **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 mas 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 desde diciembre de 2007, fecha en la que el “Nuevo Mercado” en el cual la Sociedad cotizaba desde el año 2000 fue suprimido, y todas las compañías cotizadas en él fueron transferidas al mencionado “Mercado Continuo” que incluye a todas las sociedades cotizadas en España. 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 que posee una extensa red de telecomunicaciones de fibra óptica. Utilizando la tecnología “Digital Subscriber Line” (DSL) basada en la co-ubicación en las centrales del incumbente, el Grupo ofrece a las empresas y clientes residenciales 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 y datos y otros servicios de banda ancha tales como servicios de televisión a través de DSL. Adicionalmente, se aprovecha la capacidad sobrante para ofrecer servicios mayoristas de terminación, y reventa de tráfico de voz y datos a otros operadores. En la actualidad el Grupo opera únicamente en España.

#### **Análisis de la Situación del Negocio**

Tras la entrada de D. Leopoldo Fernandez Pujals en el accionariado de la compañía en el año 2004, JAZZTEL llevo a cabo importantes planes expansivos en cuanto a clientes e inversiones con el objetivo de captar una parte relevante del incipiente mercado español de banda ancha de aquellos años.

Tal crecimiento fue una realidad, y la compañía paso de 8.000 clientes de ADSL en 2004 a 247.000 a finales del 2006. Pero vinculado al mismo, surgieron problemas en relación con los procedimientos con el operador dominante en torno a la Oferta de Bucle de Abonado (OBA) aprobada por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. Se configuraba como necesario solventar dichos problemas antes de acometer la nueva fase expansiva en la que ahora se encuentra el Grupo. Por este motivo, la gestión de la compañía durante el 2007 se centró en mejorar los procesos en torno a la antes mencionada OBA así como optimizar costes para conseguir una estructura que permitiera seguir creciendo de manera rentable.

El importante esfuerzo realizado dio resultado, lográndose EBITDA>0 en el segundo trimestre del 2007 tras conseguir importantes logros en optimización de gastos.

Una vez conseguido el logro del EBITDA>0 mencionado en el apartado anterior, el foco de la compañía y de sus gestores era volver a la senda de crecimiento de clientes, tendencia que se vio iniciada en el ultimo trimestre del año 2007 con una captación neta de 15.186 clientes activos, y que se ha consolidado en este primer semestre con un incremento neto de clientes activos de 45.601.

## **Jazztel P.L.C.**

# **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

### **Análisis de la Situación del Negocio (continuación)**

Este aumento en la base de clientes es posible gracias a las inversiones realizadas en semestres anteriores, que ha permitido poseer una red robusta capaz de albergar crecimientos futuros importantes. Esta infraestructura permiten poseer un modelo de negocio con márgenes atractivos al no depender de redes de terceros que incrementen de manera importante los gastos recurrentes de la compañía.

Una renovación importante de la cartera de productos así como un nuevo enfoque estratégico hacia la calidad de producto, y nuevas estrategias comerciales y de marketing son los otros pilares que han permitido a JAZZTEL volver al crecimiento rentable en clientes, la prioridad del Grupo en estos momentos, como así lo recoge su Plan de Negocio.

Las principales temáticas adicionales que ayudan a completar un resumen de la situación del negocio son las siguientes:

#### **a) Plan de Negocio**

El pasado 16 de abril, JAZZTEL presentó su Plan de Negocio para los ejercicios 2008 a 2010. Este Plan de Negocio de la compañía tiene como objetivos fundamentales el crecimiento y la rentabilidad. Dicho Plan prevé una base de clientes ADSL de entre 590.000 y 640.000 en 2010, con unos ingresos de entre 560 y 600 millones de euros anuales.

Asimismo, prevé la generación de flujo de caja operativo positivo durante el último trimestre de 2009 y alcanzar beneficio neto en el año 2010.

El Plan fue presentado en la Bolsa de Madrid por parte del Presidente y el equipo directivo de la compañía ante accionistas, analistas e inversores y está disponible en la sección de Relación con Inversores de la página web de JAZZTEL.

#### **b) Estrategia comercial**

El Plan de Negocio de la compañía refleja el éxito de las mejoras comerciales llevadas a cabo en los últimos meses:

- Los esfuerzos comerciales y la estrategia de marketing se han focalizado en las áreas en las que JAZZTEL tiene cobertura a través de su red propia, lo que optimiza los gastos de marketing y recursos totales de la compañía, y garantiza un éxito mayor de las iniciativas.
- Optimización de los canales de venta, bajo un uso eficiente y rentable del “mix de canales”: distribuidores, canales propios, on-line,..
- Adicionalmente, JAZZTEL está posicionando al cliente en el centro de todos sus esfuerzos, lo que implica ofrecer un servicio y un producto de alta calidad. Gran parte de la implementación de esta estrategia comercial se inició en 2007 y actualmente se le está dando continuidad dados los buenos resultados obtenidos por las iniciativas “Plan Garantía”, “Si no queda satisfecho le devolvemos su dinero” y “Descuento amigo” entre otras. Todas estas iniciativas pretenden posicionar el producto de JAZZTEL como la mejor opción “calidad/precio” en el mercado de banda ancha.
- Nuevos productos y servicios:
- Durante el primer semestre de 2008, JAZZTEL ha consolidado la reorganización de su cartera de productos iniciada en el segundo semestre del 2007 y ha aumentado su portafolio con el lanzamiento de un nuevo producto, el JAZZTEL 6 Megas (lanzamiento 8 Julio 2008).

Esta reorganización de la cartera de productos permite a JAZZTEL ofrecer ADSL factura única en modalidades de 1, 3, 6 y 20 megas, aumentando la diversidad de la cartera, disminuyendo la tasa de fuga de clientes y aumentando la incorporación de nuevas altas.

## **Jazztel P.L.C.**

# **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

### **Análisis de la Situación del Negocio (continuación)**

Adicionalmente, diversos productos, servicios e iniciativas han mejorado la posición competitiva de JAZZTEL y reforzado su imagen de operador pionero durante los seis primeros meses del año 2008:

- Lanzamiento del Portal de Servicios Autogestionados: desde el 12 de Febrero, el cliente puede, desde un portal de gestión de su propio servicio, seleccionar su perfil de navegación para optimizarlo al uso que desee (descargas, juegos, IP-TV...). Además puede programar de forma online sus servicios de voz: desvíos, restricciones, bloqueos... Con este lanzamiento, JAZZTEL refuerza su posicionamiento de operador pionero que posee funcionalidades únicas en el mercado.
- El 1 de Abril se lanzó una nueva iniciativa de captación: “descuento amigo”. Mediante esta nueva iniciativa comercial, Jazztel pretende fomentar el que sus propios clientes actúen como “vendedores”, descontando 3 cuotas de línea al cliente de Jazztel que recomiende el producto y otras 3 al “amigo” suyo que contrate un nuevo producto ADSL JAZZTEL.
- Como muestra de confianza en el tiempo de provisión del servicio, Jazztel decidió reducir el compromiso de su Plan Garantía de provisión de 35 a 30 días. Por tanto, desde el 28 de Abril se indemniza con 1€ por día de retraso a todos los clientes cuya provisión se demore más de 30 días.
- Lanzamiento de servicios de movilidad, que complementan el portafolio de productos de JAZZTEL, convirtiéndolo en un operador completamente convergente bajo la propuesta de valor de “factura única para el hogar a una excelente relación calidad/precio”:
  - o El 9 de Junio de 2008 JAZZTEL realizó el lanzamiento comercial de su producto de movilidad. Los nuevos servicios ofrecen la posibilidad de disfrutar de servicios de Internet y telefonía móvil (voz, sms, etc.) a través de la misma tarjeta SIM que adquiriera el cliente, proporcionando de esta manera a los servicios de Internet y telefonía que ya ofrecía Jazztel la opción de “la movilidad”. La oferta comercial incluye banda ancha móvil gratis (hasta 100 megas al mes) de por vida para los clientes que soliciten el servicio y contraten o ya sean clientes de ADSL 20 megas, así como una amplia variedad de bonos de Internet y telefonía móvil a precios altamente competitivos
  - o Estos servicios de operador móvil virtual “completo” (también llamado FULL MVNO) se han desarrollado con dos entidades de probada solvencia en sus respectivos campos de actividad y que permiten a JAZZTEL configurar sus servicios con total independencia, pudiendo así diferenciarse de sus competidores sin tener que incurrir en las elevadas inversiones necesarias para desarrollar este tipo de plataformas internamente:
    - Acuerdo con KPN: el 3 de marzo de 2008 JAZZTEL anunció la firma de un contrato con KPN España para proveer a JAZZTEL con la plataforma técnica necesaria para la prestación de sus servicios móviles. En virtud de este contrato, KPN actúa como socio tecnológico para que JAZZTEL pueda prestar servicios como: voz móvil, sms, mensajería multimedia, roaming, datos y navegación móvil por Internet, así como otros servicios de soporte como son la facturación y la gestión de la portabilidad.
    - Acuerdo con Orange: el 20 de Febrero de 2008 JAZZTEL firmó un acuerdo con Orange (France Telecom) para la provisión de espectro, aportando Orange de esta manera la componente de movilidad, que junto con el acuerdo de KPN, le permiten a JAZZTEL ofrecer sus servicios móviles como un operador móvil virtual completo.

## **Jazztel P.L.C.**

# **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

### **Análisis de la Situación del Negocio (continuación)**

#### **c) Clientes**

El crecimiento de clientes ha experimentado una notable aceleración durante el semestre, especialmente en lo que concierne a servicios de factura única (principal foco estratégico de la compañía, por ser los clientes con mayor margen y menor tasa de fuga):

- Los ADSL activos (en servicio) crecieron en 45.601 clientes durante el primer semestre, situándose en 300.287, lo que supone un 18% de crecimiento con respecto al semestre anterior y un 28% con respecto al mismo periodo de 2007. Este importante crecimiento de la base de clientes ADSL activos consolida e incluso mejora los buenos datos obtenidos en el semestre anterior, reflejando el éxito de los nuevos productos y servicios lanzados y las mejoras en el proceso de provisión.
- La base de ADSL contratados (clientes en servicio más clientes en proceso de provisión) creció en 46.609 clientes durante el semestre, hasta situarse en 315.349. Dicho aumento supone un importante crecimiento, en línea con la base de clientes activos, suponiendo un crecimiento del 17% con respecto al semestre anterior y un 30% respecto al mismo periodo del ejercicio 2007.
- Los clientes con servicios de factura única, principales generadores de margen para la compañía, aumentaron en 66.240 durante el semestre, situándose en 271.278 clientes activos, lo que supone un crecimiento de un 32% respecto al semestre anterior y un 51% respecto al mismo periodo de 2007. Dicho importante crecimiento ha venido motivado tanto por el crecimiento de los servicios ADSL de factura única, que crecieron en 50.493 servicios durante el semestre, como por el éxito del servicio de “sólo voz” con factura única, cuya base creció en 15.747 servicios durante el semestre.
- El porcentaje de clientes activos ADSL en factura única sobre el total de la base ADSL se sitúa ya en el 83%. Por el contrario, la base de clientes de reventa ha disminuido un 1%, lo que pone de manifiesto el éxito conseguido por la compañía en su estrategia de centrarse en el producto más rentable, el FULL ADSL.
- Los servicios a clientes corporativos han aumentado ligeramente en el primer semestre del año frente al mismo periodo de 2007, al pasar los servicios activos de 18.116 en el primer semestre de 2007 a 18.200 en el primer semestre de 2008.

Pero el incremento de la base se debe tanto a la mejora en captación como a la reducción del churn (bajas). Y es que la tasa de fuga de JAZZTEL se ha visto reducido durante los seis primeros meses del año, principalmente gracias a:

- Aumento del enfoque sobre la provisión de servicios de factura única (FULL), evitando en lo posible el crecimiento en productos con mayor tasa de fuga como el “ADSL reventa” o el “ADSL ULL parcial”. De esta manera, la compañía ha incrementado el peso de los clientes con factura única entre la base de ADSL de un 76% en el primer semestre del 2007 a un 83% en el primer semestre del 2008.
- La finalización del traslado del call center de la sociedad a sus nuevas instalaciones en Argentina. Una vez que este proceso concluyó, la sociedad se ha centrado en mejorar todos sus procesos y la calidad de la experiencia durante los distintos contactos del cliente con el call center a lo largo de su ciclo de vida.
- La mejora de la calidad percibida del producto en base a la promoción y aplicación de las medidas comerciales que refuerzan la alta calidad del producto JAZZTEL.

## **Jazztel P.L.C.**

# **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

### **Análisis de la Situación del Negocio (continuación)**

#### **d) Evolución de la red**

La cobertura actual de la Red de Jazztel en base a su propia infraestructura asciende a un 62% de las líneas telefónicas de España. La compañía solo tiene previsto abrir de forma selectiva nuevas centrales, que no requerirán grandes inversiones, ni variará significativamente el porcentaje de cobertura nacional. Este nivel es ya muy alto para un operador alternativo, y alcanzar niveles significativamente mayores de cobertura requiere un porcentaje de cuota de mercado muy elevada en estas zonas para que la inversión sea económicamente rentable.

Actualmente, la inversión se centra en continuar la conexión de centrales ULL con fibra óptica por su positivo impacto en los márgenes de negocio y por tanto su rápida rentabilización. De las 532 centrales ULL que poseía la compañía al final del primer semestre de 2008 (530 centrales ULL en el primer semestre 2007), 458 estaban conectadas con fibra propia (436 centrales ULL conectadas con fibra en primer semestre de 2007). Este aumento permite reducir de manera sustancial los costes de alquiler de red, y diferenciar el producto de JAZZTEL al permitir ofrecer productos de más ancho de banda, como la televisión IP a precios altamente competitivos. Así, los kilómetros de red de acceso local de fibra óptica han aumentado un 7%, al pasar de 4.101 kilómetros en el primer semestre de 2007 a 4.398 kilómetros en el primer semestre de 2008, mientras los kilómetros de red troncal de la compañía se han mantenido constantes en el ejercicio, en 21.569 kilómetros.

#### **e) Estructura de costes**

En 2007 la compañía implementó un exitoso programa de reducción de costes y mejoras de eficiencias operativas que había sido iniciado a finales de 2006. Como consecuencia de esta iniciativa la sociedad logró reducir los gastos Generales y de Administración (G&A) en más de 90 millones de euros.

A finales del 2007, el Grupo logró un nivel de gastos generales y de Administración (G&A) muy eficiente, del entorno de los 35 millones de Euros trimestrales. Durante los primeros dos trimestres de 2.008 se ha producido un ligero aumento de estos gastos, situándose el segundo trimestre del 2008 en 38 millones.

Este incremento se encuentra motivado por el aumento de los costes de adquisición de nuevos clientes debido al crecimiento del ritmo de captación de los mismos. Estos costes de adquisición, también llamados SAC, incluyen entre otros: el pago de las comisiones a los canales de venta, la subvención del equipo en cliente, el coste de la portabilidad y el alta del circuito en la central ULL.

Pese a este ligero aumento, únicamente imputable al incremento de clientes llevado a cabo por la compañía, el nivel es tan saneado como el alcanzado durante el 2007, habiéndose alcanzado una estructura de costes muy ligera y eficiente que permite a JAZZTEL ser un operador muy competitivo.

La estabilidad de los gastos G&A permite consolidar las ganancias operativas (EBITDA) por 5 trimestres consecutivos.

## **Jazztel P.L.C.**

### **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

#### **Análisis de la Situación del Negocio (continuación)**

##### **f) Evolución financiera**

Los ingresos de la compañía crecieron un 13% en el primer semestre de 2008 respecto al mismo periodo del año anterior, al pasar de 143,0 a 161,7 millones de Euros si eliminamos el efecto de “otros ingresos”. Teniendo en cuenta los “otros ingresos”, el incremento en el primer semestre de 2008 respecto al mismo periodo de 2007 fue del 7%.

El crecimiento de los ingresos proviene principalmente de dos fuentes:

- Los ingresos de Internet y Datos, los cuales presentaron un incremento del 17% frente al mismo periodo del 2007. A dicho crecimiento ha contribuido el aumento en la base de clientes ADSL activos, y el peso creciente de los servicios de factura única, por ser éstos los clientes que poseen un mayor ARPU (ingreso medio por cliente) al pagar tanto la cuota del ADSL como el alquiler de la línea a JAZZTEL.
- La línea de negocio mayorista, que presentó un incremento del 16% en los ingresos del primer semestre del 2008 frente al mismo periodo del año 2007.

Cabe destacar que los ingresos del primer semestre del 2007 incluían 9,5 millones de euros de otros ingresos, de los cuales 7,6 millones de euros correspondían a parte de la cantidad que Telefónica abonó a la compañía como consecuencia de un acuerdo que ponía fin a los conflictos judiciales y extrajudiciales existentes entre las mismas.

El crecimiento de ingresos se ha visto impulsado por la división de ventas de telecomunicaciones al por menor, con un incremento de los ingresos del 12%, de 96,2 millones de euros en el primer semestre de 2007 a 107,2 millones de euros en el mismo periodo de 2008. Dentro de la división de telecomunicaciones al por menor fueron los ingresos de servicios de datos los que experimentaron un crecimiento más elevado, ya que dichos ingresos incrementaron de 64,4 millones de euros en el primer semestre de 2007 a 75,6 millones de euros en el primer semestre de 2008, lo que supone un 17% de crecimiento.

El aumento en el número de clientes que reciben servicios a través de la red propia de la sociedad ha causado un aumento adicional en el margen bruto, que ha alcanzado 47% de las ventas en el primer semestre de 2008 comparado con el 46% del mismo periodo de 2007.

Los gastos generales, de ventas y administración (G&A) han disminuido un 6% durante el primer semestre de 2008 frente al mismo periodo del 2007, al situarse en 75,6 millones de euros frente a 80,6 millones de euros en 2007. Este resultado confirma la eficiencia operativa a la que ha llegado la compañía, alcanzándose un G&A más bajo pese a estar bajo una actividad de captación muy superior a la del mismo periodo de 2007.

Una vez más se consolidan las ganancias operativas (EBITDA) positivas de la compañía, que se han situado en 0,6 millones de euros en el primer semestre de 2008 frente a -5,6 millones de pérdidas operativas generadas en el mismo periodo de 2007. El resultado del 2008 se encuentra en línea con las previsiones de EBITDA para el año que presupuestan que la alta captación mermará ligeramente el EBITDA al principio del año, pero lo impulsará al final del mismo con los ingresos que generen esas mismas altas.

Las pérdidas netas se han reducido en un 10% durante el primer semestre de 2008 respecto al primer semestre del año 2007, al pasar de -54,3 millones de euros en junio de 2007 a -48,9 millones de euros en 2008. La reducción en las pérdidas netas obedece principalmente a la mejora en el margen bruto de la compañía y la eficiencia conseguida en costes.

## **Jazztel P.L.C.**

# **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

### **Análisis de la Situación del Negocio (continuación)**

#### **g) Financiación del Plan de Negocio**

Debido a la reducción de gastos, al incremento de ingresos y márgenes en el negocio de telecomunicaciones, así como la reducción de las inversiones, el consumo de caja de la sociedad se ha visto reducido de manera importante, impactando positivamente en las necesidades de caja de la sociedad, viéndose reducidas con respecto a las de ejercicios anteriores.

Fruto de esta mejora, la compañía se encuentra en una buena posición para afrontar la financiación del Plan de Negocio. Las principales fuentes de financiación con las que se cuenta son: (fuentes ordenadas por prioridad de utilización)

- La liquidez de JAZZTEL a 30 de Junio de 2008, que asciende a 78,9 millones de euros.
- Línea de cesión de créditos comerciales (factoring) por un importe de hasta 10 millones de euros firmada el pasado 15 de abril con una entidad financiera nacional.
- La compañía tiene abierta una línea de financiación (PACEO) con Société Générale que se formaliza el 28 de Agosto de 2008 por un importe de 50 millones de euros o 149 millones de acciones ordinarias.

Bajo las proyecciones de la compa a, con los fondos provenientes de la tesorería y la línea de cesión de créditos comerciales, debería ser suficiente para financiar el vigente Plan de Negocio hasta que la compa a genere flujos de caja operativos positivos (previsto para el ultimo trimestre del 2009).

Sólo bajo un escenario con un crecimiento que supere en exceso los niveles esperados en el Plan de Negocio se debería acudir a financiación extraordinaria.

#### **h) Inversiones**

Las inversiones han disminuido un 33% en el primer semestre 2008 frente al mismo periodo de 2007, desde 22,5 millones de euros en el 2007 hasta los 15 millones de euros en el mismo periodo de 2008. Esta reducción se debe a la práctica finalización del despliegue de red, por lo que a futuro solamente se realizarán despliegues en zonas con un elevado potencial comercial. Por lo tanto, las inversiones que se han realizado en el primer semestre de 2008 est n principalmente relacionadas al alto nivel de captación del periodo (Capex variable) para nuevos clientes de ADSL, tal como los routers WiFi, así como algún otro elemento variable de red.

#### **i) Tesorería**

La liquidez de JAZZTEL a 30 de Junio de 2008 asciende a 78,9 millones de euros, que incluyen 3,5 millones de euros de caja restringida. El importe de la caja restringida ha disminuido considerablemente respecto al primer semestre de 2007, debido a que el pasado mes de octubre se hizo efectiva la tasa del espectro LMDS de 2001, que estaba siendo impugnada en los tribunales.

## **Jazztel P.L.C.**

# **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

### **Riesgos financieros e incertidumbres**

#### **a) 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 emisor, incluyendo dificultades operativas, aumento de los costes operativos, acciones de los competidores y el desarrollo de la regulación.

Si bien la sociedad cree que obtendrá suficientes flujos de caja de las operaciones del Grupo para poder cumplir con sus obligaciones, no hay garantía de que este sea el caso. Si el Grupo no es capaz de generar por operaciones un flujo de caja por importe suficiente para permitir cumplir sus obligaciones con respecto a sus créditos, el Grupo se verá obligado a tomar determinadas decisiones, incluyendo el retraso o la reducción de gastos, la reestructuración o refinanciación de sus créditos, la venta de activos materiales u operativos o la captación de nuevo capital.

#### **b) 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.

#### **c) 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. A pesar de que el Grupo cree que la propuesta de inversión de capital utilizada será suficiente para alcanzar satisfactoriamente los objetivos, puede que este no sea el caso. En estas circunstancias el Grupo tendrá que, o bien modificar la cantidad o el tiempo de la utilización del capital, 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.

#### **d) 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.



## **Jazztel P.L.C.**

### **Informe de gestión a los Estados Financieros Semestrales Resumidos Individuales y Consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminados el 30 de junio de 2008**

#### **Riesgos financieros e incertidumbres (continuación)**

##### **e) Cambios regulatorios**

La capacidad del Grupo para prestar sus servicios depende en buena medida del éxito en la implantación de los regímenes de liberalización de las telecomunicaciones en España. Muchos de los aspectos de la normativa reguladora del sector de telecomunicaciones en la UE y España son nuevos y están en desarrollo, siendo difícil determinar la forma en que las autoridades regulatorias interpretarán la normativa y evaluarán su cumplimiento, y cuáles serán las acciones que, en su caso, tomarán para imponer dicho cumplimiento. En particular, con fecha 3 de noviembre se aprobó la Ley 32/2003, General de Telecomunicaciones que tiene como objetivo transponer al ordenamiento jurídico español las últimas directivas comunitarias dictadas en materia de telecomunicaciones. Dicha Ley supone una profundización 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 aparición y 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. Las autoridades españolas han estado desarrollando durante los últimos años regulación del acceso a la red, numeración, Servicio Universal, Derechos del Cliente, VoIP, acceso a banda ancha y la determinación de las obligaciones en los diferentes mercados de telecomunicaciones.

Desde que se adoptó el último paquete regulador de la Unión Europea en el año 2002, nuevos desarrollos en el sector de las telecomunicaciones han dejado el actual marco regulatorio en necesidad de actualización. Para tener en cuenta el cambio en el panorama del mercado, la Comisión de la Unión Europea lanzó, en noviembre de 2007, una revisión de las actuales reglas regulatorias. Las propuestas de reforma de la Comisión aún no han sido discutidas y aprobadas por el proceso de decisión de la Unión Europea. La Comisión propone reforzar los derechos del consumidor, otorgando a los consumidores más alternativas de elección al reforzar la competitividad entre los operadores de telecomunicaciones, promoviendo la inversión en nuevas infraestructuras de comunicaciones, en particular al liberar el espectro de radio para servicios inalámbricos de banda ancha; desregulación de 18 mercados a 7 por la eficiente competitividad existente, permitiendo a los mercados que sean autorreguladores; y haciendo las redes de comunicación más fiables y más seguras. Una Nueva Autoridad Europea del Mercado de las Telecomunicaciones apoyará a la Comisión y a los reguladores nacionales de telecomunicaciones para asegurar que las reglas del mercado y la regulación del consumidor se aplican firmemente.

##### **f) 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 competencial y las presiones competitivas podrían forzarlo a implementar nuevas tecnologías a un coste sustancial. Además, los grupos competidores podrían implementar nuevas tecnologías con anterioridad a que el Grupo 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 pudieran no alcanzar un grado mínimo de aceptación en el mercado, permitiendo a la competencia proveer a precios más bajos, servicios mejorados o tecnologías de mejor calidad con anterioridad. En estos casos los resultados operativos del Grupo podrían verse materialmente afectados de forma adversa.