



# JAZZTEL

**Jazztel – Análisis de  
evolución operativa**

**14 de Noviembre, 2005**

## Aviso legal

Este documento 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.

# Agenda

I. Plan de Relanzamiento noviembre 2004

II. Ejecución del Plan de Negocio

III. Conclusiones

# Leopoldo Fernández Pujals ha cambiado JAZZTEL

## Leopoldo Fernández Pujals, Un empresario de probado éxito

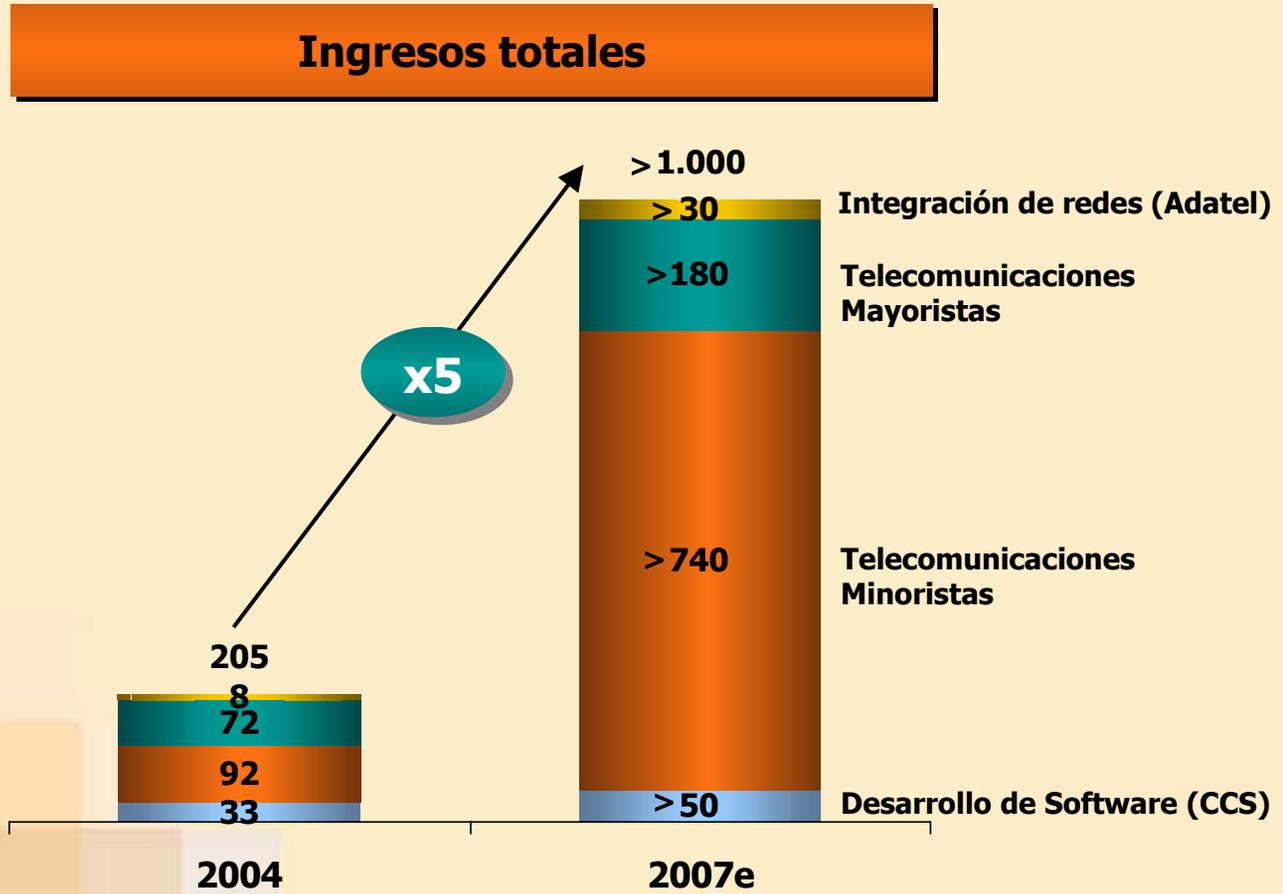
- De nacionalidad española, Leopoldo nació en Cuba hace 58 años
- Comenzó su carrera en el área comercial de Procter & Gamble y después en Johnson & Johnson
- En 1988, Leopoldo abrió la primera tienda de su negocio de reparto de pizzas a domicilio, Telepizza
- En 1992, Telepizza era el líder indiscutible en España con más de 76 tiendas abiertas
- En Noviembre de 1996 Telepizza empieza a cotizar en la Bolsa de Madrid. Dos años más tarde, la compañía es incluida en el índice selectivo de la Bolsa de Madrid, el Ibex 35
- En 1999, Leopoldo vende su participación del 32% en la compañía, por aproximadamente 300 millones de euros
- En 1998, Leopoldo crea la Yeguada Centurión, la mayor yeguada de caballos españoles del mundo, con aproximadamente 1.000 caballos.

**En 2004 Leopoldo Fernández Pujals invierte 62 millones de euros para adquirir una participación del 24,9% de JAZZTEL y lanza el nuevo Plan Estratégico 2005-2007**

**JAZZTEL**

# Jazztel está creciendo en todas sus líneas de negocio

Millones de euros



**JAZZTEL**

# Jazztel participa en mercados con fuerte crecimiento

- **Internet de Banda Ancha impulsará el crecimiento en el mercado de las Telecomunicaciones**
  - El total de líneas DSL crecerá desde 2,5 millones en 2004 hasta aproximadamente 7,0 millones en 2007
  - La tecnología DSL representará más del 80% del total de conexiones de banda ancha en España y alcanzará una penetración de aproximadamente el 48% de los hogares españoles en 2007
  - La tecnología DSL alcanzará estos niveles de crecimiento debido a:
    - Despliegue de redes de acceso directo alternativas de banda ancha
    - Desarrollo de la tecnología DSL
    - Reducción de precio – 20 Mb a un precio menor que 0,5 Mb
- **Los mercados de Integración de Redes y de Sistemas de Información también registrarán tasas de crecimiento cercanas al 10%**

# Jazztel está desplegando una avanzada red de acceso ADSL2+, liderando el desarrollo tecnológico en España

## Red de Acceso Directo ULL<sup>1</sup>

Fin de ejercicio	2004	2005	2006
<b>CO<sup>2</sup> en servicio</b>	<b>87</b>	<b>&gt;500</b>	<b>&gt;600</b>
<b>% de líneas cubiertas</b>	<b>14%</b>	<b>&gt;65%</b>	<b>&gt;70%</b>
<b>% del total de mercado en euros</b>	<b>17%</b>	<b>&gt;70%</b>	<b>&gt;80%</b>

<sup>1</sup> ULL: Desagración del bucle local

<sup>2</sup> CO: Centrales

<sup>3</sup> VoD: Video bajo Demanda

<sup>4</sup> PVR: Personal Video Recording

## Posibilidades tecnológicamente avanzadas

- **Amplia gama de productos ofertados:**
  - ADSL variable (2 - 20 Mbps)
  - Factura única
  - VoIP
  - Wi-Fi
  - Servicios de valor añadido: TV de pago, VoD<sup>3</sup>, PVR<sup>4</sup>, juegos online, seguridad, video conferencia, domótica
- **Menores precios**
- **Mejores márgenes**
- **Control de la calidad del servicio**

# La publicidad y las ventas han sido redimensionadas para incrementar la efectividad comercial

- **Inversiones publicitarias superiores a los 3 millones de euros mensuales (entre los 10 primeros anunciantes de España)**
- **Fuerza de ventas incrementada hasta 200 profesionales**
- **Nuevas plataformas de telemarketing**
- **Incremento de la productividad de la fuerza de ventas a través de:**
  - Explotar la venta cruzada entre Jazztel, CCS y Adatel
  - Formación continua
  - Planes de incentivos
- **Canales de venta y comunicación alternativos (nueva página web, patrocinios, Relación con Inversores)**

# Agenda

I. Plan de Relanzamiento noviembre 2004

II. Ejecución del Plan de Negocio

III. Conclusiones

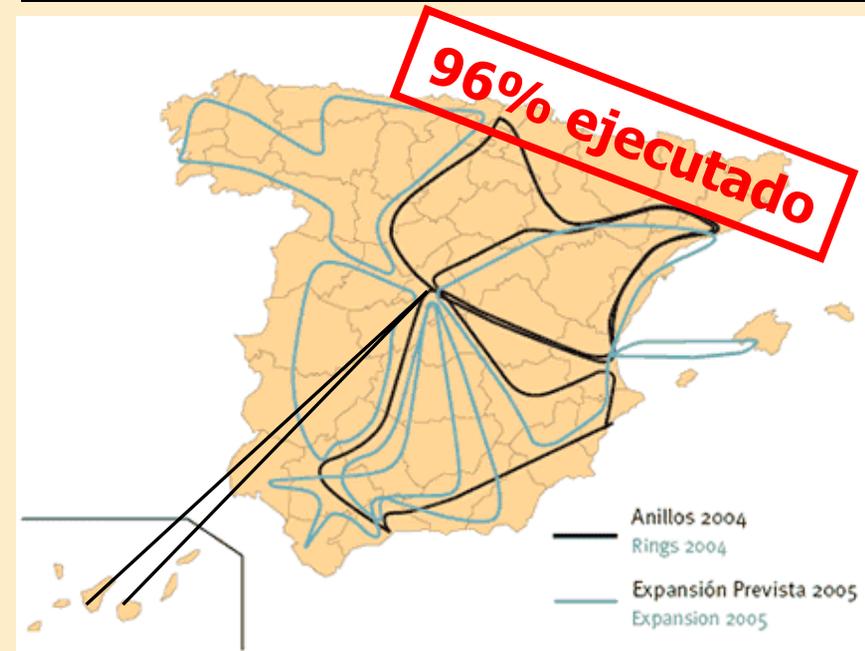
# La expansión de la red de fibra ha resultado en una Red Troncal de más de 18.000 Km. y 2.700 Km. de MAN

## Red Troncal Nacional 2004



- Red Troncal: 5.753 km.
- MAN: 2.718 km.

## Expansión prevista para 2005



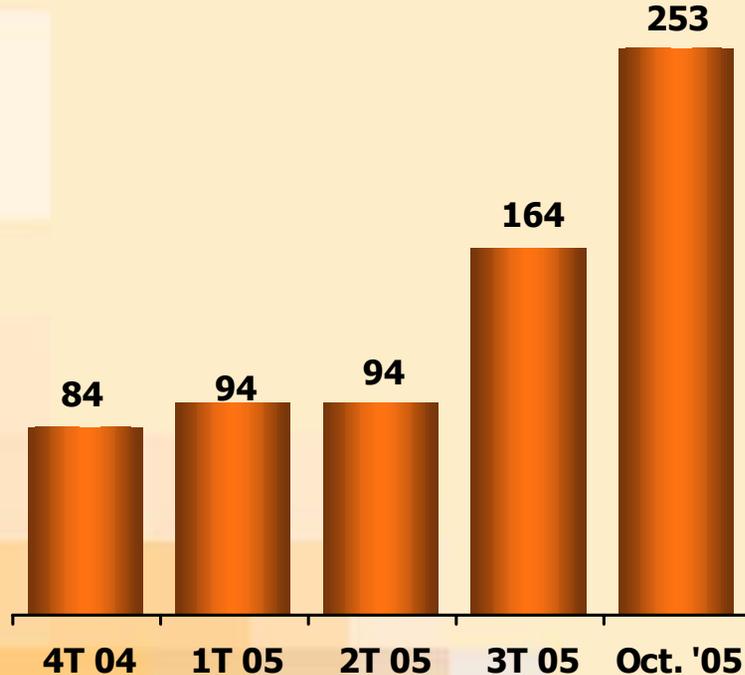
- Red Troncal: 19.129 km. (18.329 km. ya en servicio)
- MAN: 2.718 km.

JAZZTEL

# JAZZTEL alcanzará una cobertura con acceso directo del 70% del mercado potencial en euros para finales de 2005

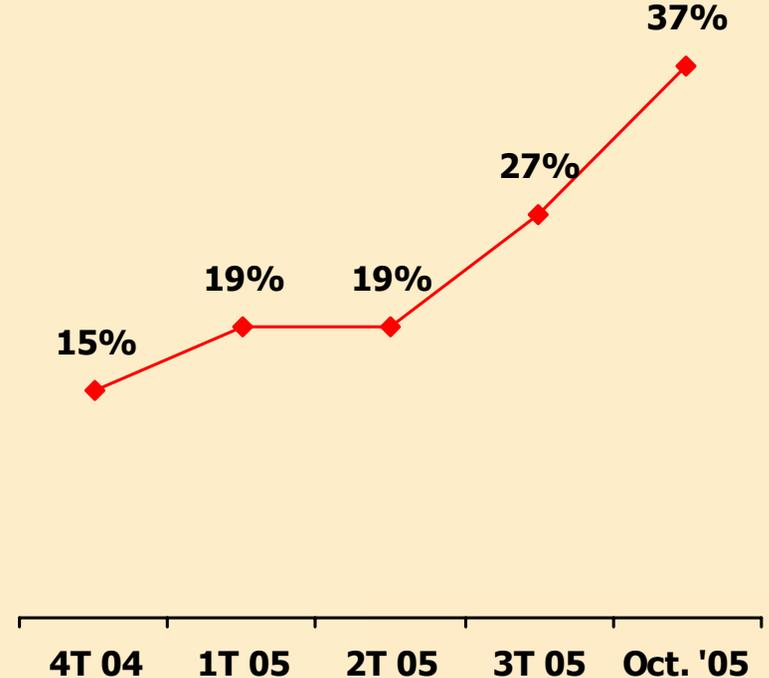
## Despliegue de centrales

Centrales con equipamiento de Jazztel en coubicación



## Cobertura acceso directo ULL

% de cobertura sobre el total de líneas (excluyendo las Islas Canarias)



# **JAZZTEL está haciendo todo lo posible para que Telefónica cumpla con la ley a través del organismo regulador**

- **Se han interpuesto 34 reclamaciones en las últimas 42 semanas ante la Comisión Nacional del Mercado de las Telecomunicaciones**
  - **9 de estas reclamaciones ya han sido resueltas por la CMT**
  - **Todas las reclamaciones resueltas lo han sido a favor de JAZZTEL**
- 
- **Telefonica todavía no está cumpliendo con algunas de las resoluciones ya dictadas por la CMT**
  - **Telefónica ha pedido a la CMT que suspenda todas las obligaciones impuestas en relación a las reclamaciones de JAZZTEL**
  - **La CMT ha rechazado dicha propuesta**

**JAZZTEL**

# ... a la vez que través de la justicia

**JAZZTEL presenta esta semana 4 demandas contra Telefónica, reclamando millones de euros por los impactos negativos sobre Plan de Negocio de JAZZTEL causados por el incumplimiento de la ley por parte de Telefónica. Estos impactos incluyen:**

## **Impactos directos**

**Retraso en la apertura de centrales**

**Retraso en la provisión, migración y servicio técnico sobre los plazos regulados\***

## **Efectos en el Plan de negocio**

**Retraso en el lanzamiento del ADSL 20Mb – el incremento de clientes es menor a través de reventa de ADSL**

**Efectos negativos en el margen bruto (mayor proporción de ADSL reventa sobre ADSL factura única)**

**Incremento de cancelaciones – la mayoría relacionadas con clientes de reventa esperando la migración a ADSL factura única**

**Incremento de los costes de adquisición y retención de clientes**

**Incremento de cancelaciones (inversiones y gastos de adquisición de clientes no activos)**

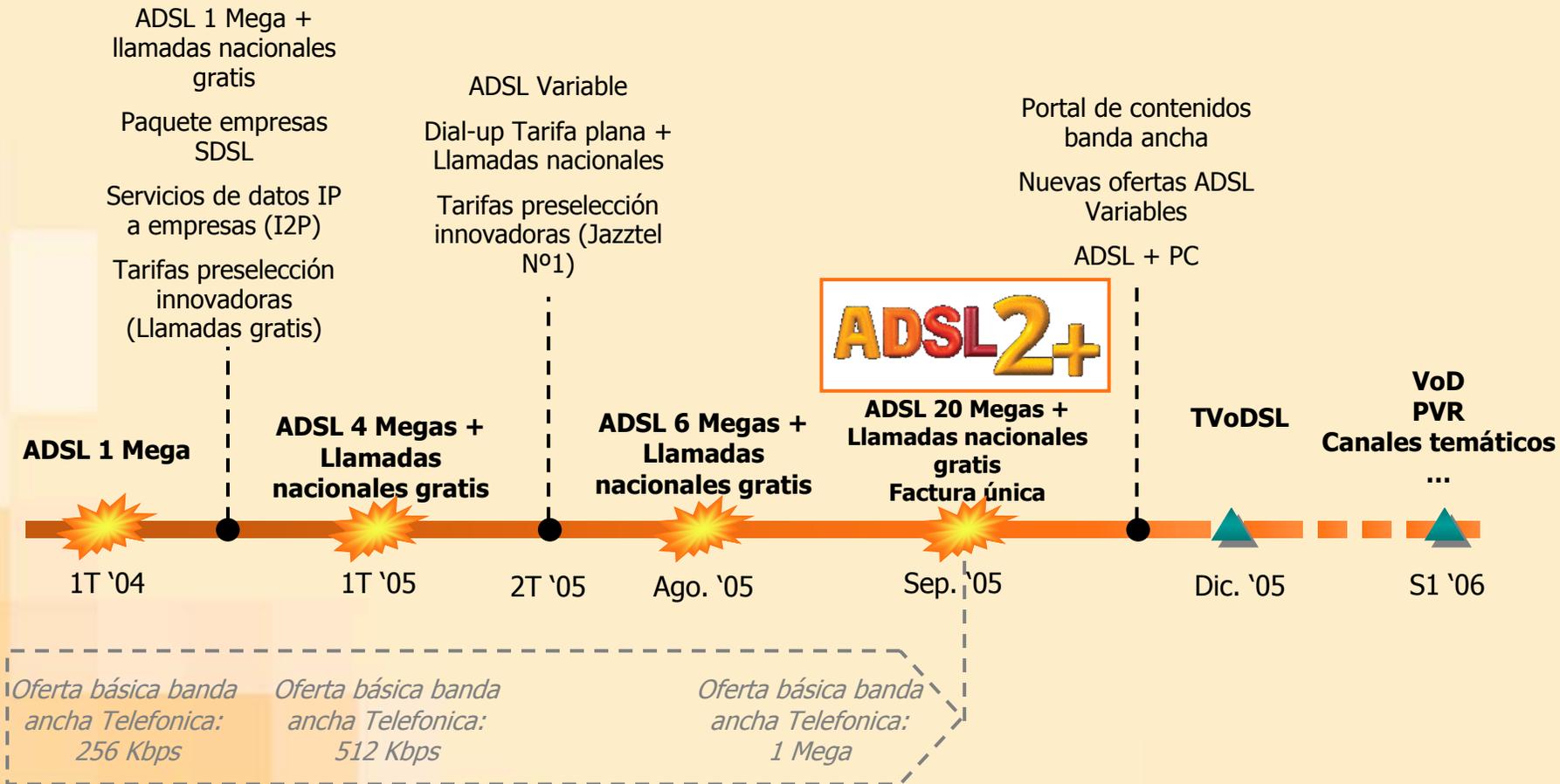
**Menor satisfacción de los clientes**

**Menores ingresos y márgenes**

**Incremento de los costes de adquisición y retención de clientes**

\* El plazo de provisión regulado es aprox. 15 días. Telefónica tarda en muchas ocasiones más de 30 días

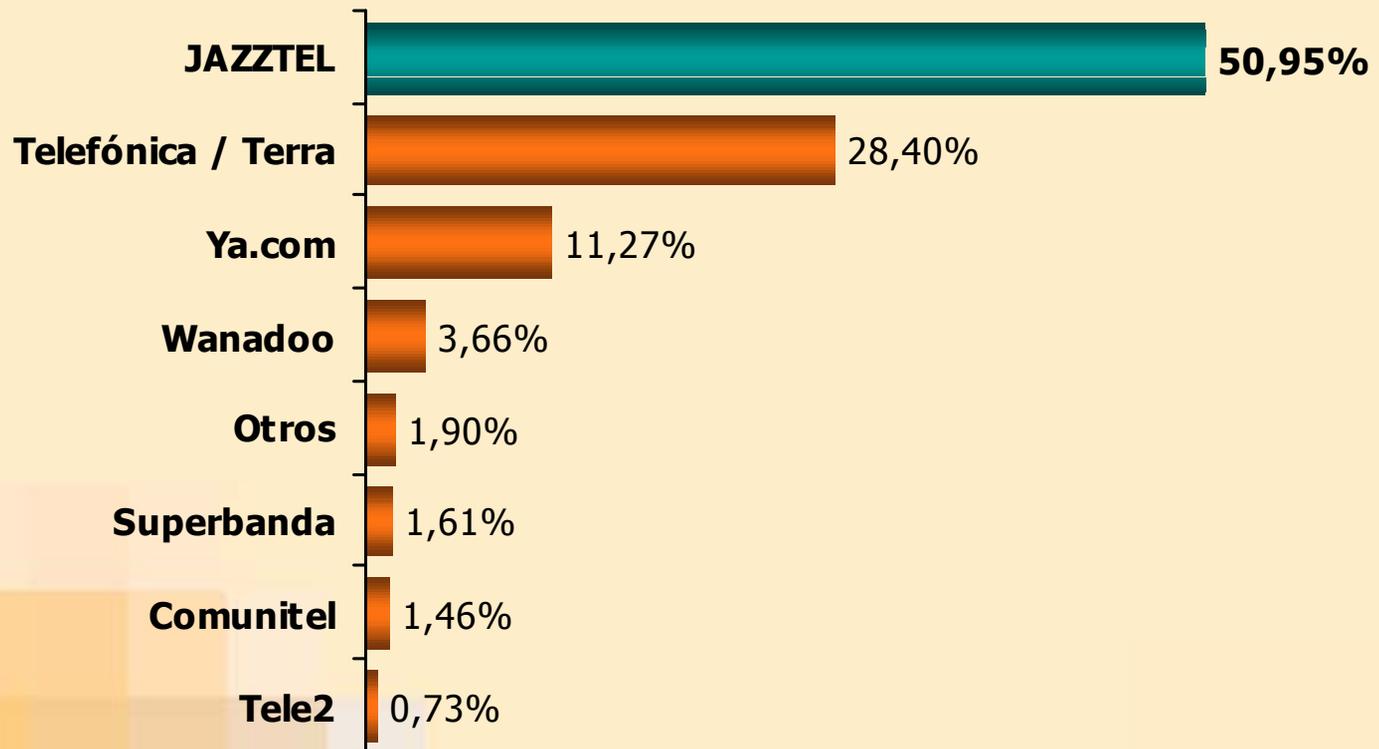
# JAZZTEL ha revolucionado el mercado de las telecomunicaciones con el continuo lanzamiento de productos innovadores...



# ... lo cual ha permitido a JAZZTEL ser el proveedor de ADSL más valorado en España...

## Resultados de entrevistas

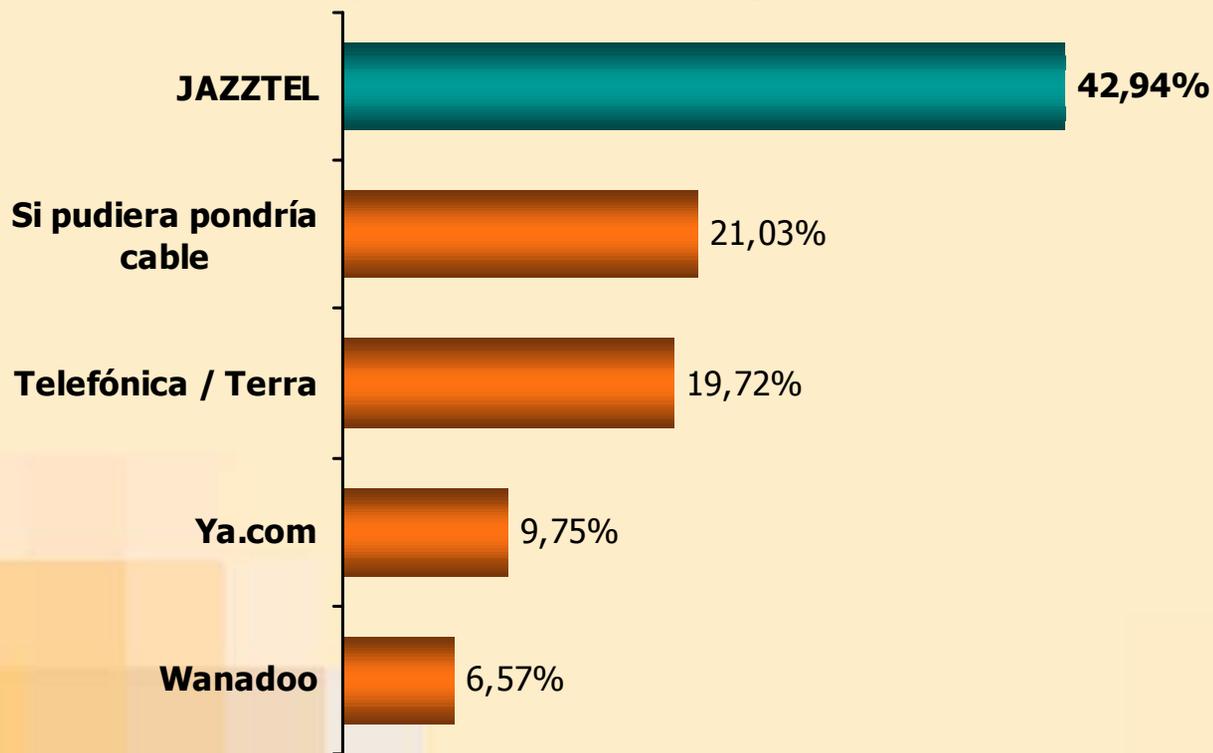
*¿Qué proveedor valora más?*



# ... y la elección preferida entre los usuarios de ADSL

## Resultados de entrevistas

*Si tuvieras que ponerte ADSL o cambiar de proveedor...¿Cuál elegirías ahora mismo?*



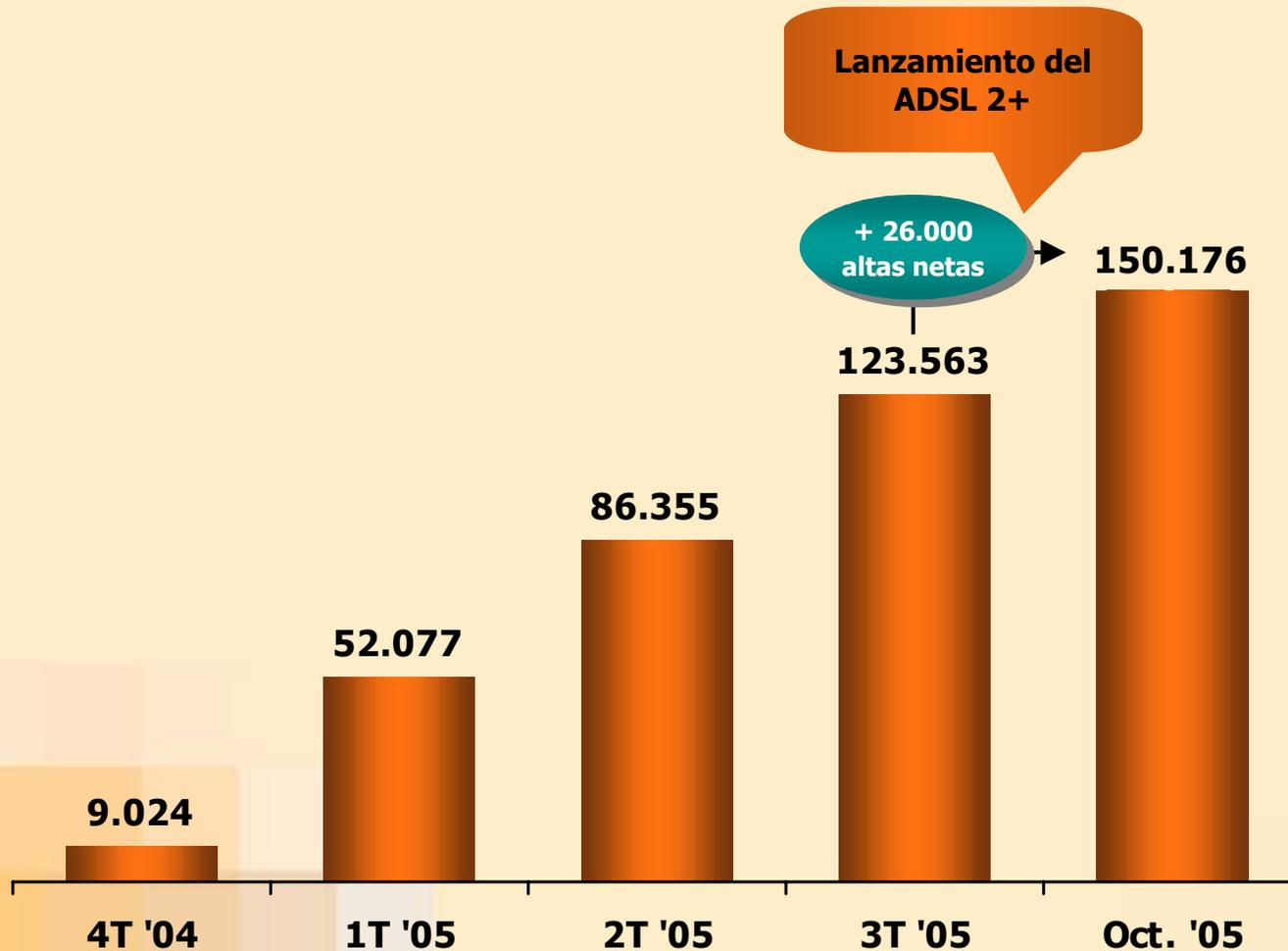
# El ADSL 2+ ha aumentado los ratios de adquisición de clientes de manera significativa

**JAZZTEL necesita un ritmo de 11.500 altas netas semanales para cumplir con sus objetivos de ADSL**

	Ene-Sept.	Oct. Sem. 1	Oct. Sem. 2	Oct. Sem. 3	Oct. Sem. 4	Nov. Sem. 1	Total 2006
Lineas cubiertas ADSL (1G)	Lineas cubiertas ADSL2+ (2G)						
<b>Lineas cubiertas medias</b>	4.009.569	3.806.317	4.927.969	5.287.278	5.907.116	6.316.166	13.500.000
<b>Altas netas semanales</b>	2.928	4.646	5.234	5.764	9.878	7.610	11.500
<b>Altas netas diarias</b>	611	929	1.309	1.153	1.976	1.903	2.300
<i>Dias laborables</i>	182	5	4	5	5	4	5

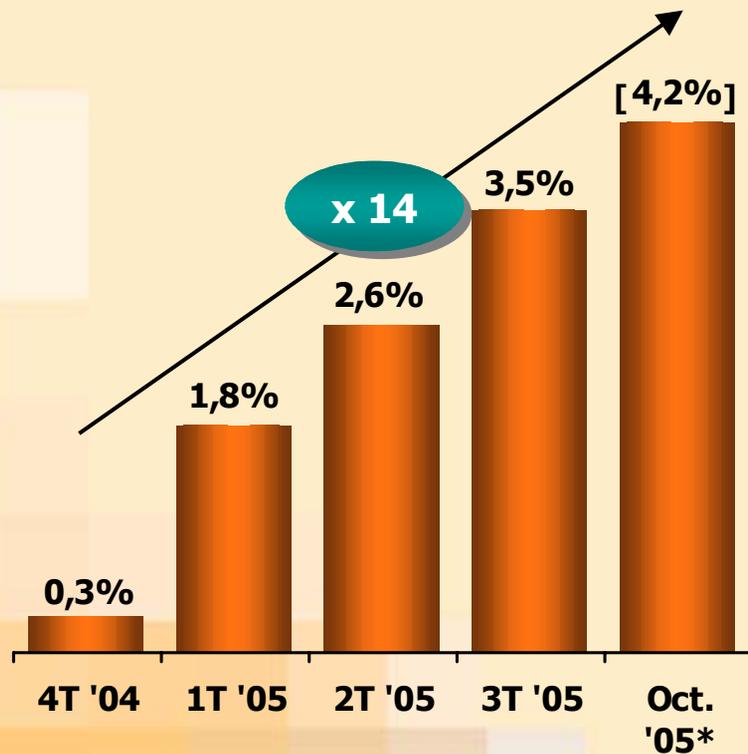


# Jazztel ha aumentado de manera significativa su base de clientes...

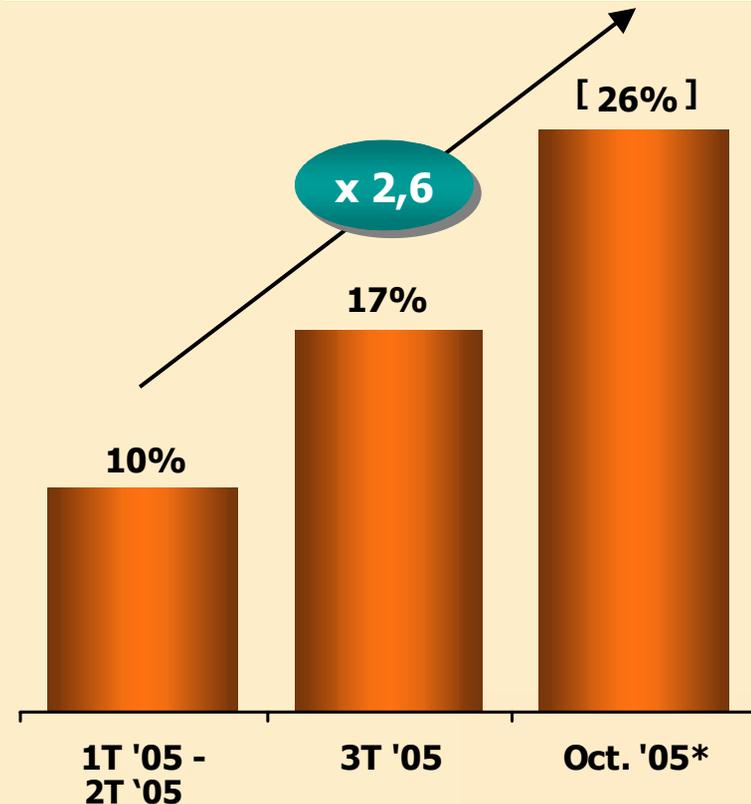


# ...lo cual le ha permitido aumentar su cuota de mercado en ADSL

## Cuota de mercado ADSL de Jazztel



## Cuota del crecimiento del mercado de Jazztel



\*asumiendo que el crecimiento del mercado ADSL en Octubre es el mismo que en Septiembre

# Otros hechos operativos destacables

- **Jazztel ha lanzado otras iniciativas operativas:**
  - Sustitución de los Sistemas de Soporte al Negocio. Contratista principal: Indra
  - Formalización del contrato de la plataforma de contenidos y IpTV con Telindus, Indra y Nagravisión
  - Multiplicación por diez de nuestra plataforma de atención al cliente para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes
  - Autorización para operar como Operador Móvil Virtual tan pronto como se llegue a un acuerdo con un Operador Móvil
  - Nuevo Consejo de Administración

# Consejo de Administración con experiencia

## Nombre / Cargo

## Experiencia

### **José Luis Díez**

Consejero (58)

- Ernst & Young (Presidente), Renta Inmobiliaria Punta Cana (Presidente), Grupo Editorial (Director Financiero), Colegio de Economistas de Madrid (Vocal), Registro de Economistas Auditores (Presidente), Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (Miembro del Comité Consultivo)
- Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid.

### **Luis Carlos Croissier**

Consejero (54)

- Adolfo Domínguez (Consejero), Andersen Consulting (Miembro del Consejo Asesor), Comisión Nacional del Mercado de Valores (Presidente), Ministro de Industria y Energía, Instituto Nacional de Industria (Presidente)
- Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, Graduado de 3º Ciclo por la Universidad Paris I - Sorbonne

### **José Luis Navarro**

Consejero (52)

- Advise (Fundador y Presidente), Procter & Gamble Spain & Portugal (Consejero Delegado), Procter & Gamble Europe (Vicepresidente Europeo de Planificación Estratégica), Procter & Gamble Italy (Consejero Delegado), Procter & Gamble Personal Care (Vicepresidente Europeo), Procter & Gamble España (Director General)
- Ingeniero Industrial por la Universidad Complutense de Madrid

### **Pedro Navarro**

Consejero (62)

- Texas Instruments (Ingeniero), Arthur Andersen (Socio), Andersen Consulting (Presidente en España), Andersen Consulting Sector de Banca y Seguros (Presidente para Europa, América Latina y Africa), Andersen (Presidente del Comité de Expansión y Adquisiciones), Grupo Planeta (Presidente del Consejo Asesor)
- Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Barcelona, MBA por Esade, MBA en Finanzas por la Texas Tech University

# Agenda

I. Plan de Relanzamiento noviembre 2004

II. Ejecución del Plan de Negocio

III. Conclusiones

JAZZTEL

**Muchas Gracias**