

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

Los Administradores presentan los resultados semestrales del Grupo, junto con los Estados Financieros Semestrales Intermedios Individuales y Consolidados e Informe de los auditores correspondientes al semestre finalizado el 30 de junio de 2010.

#### **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 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 Sociedad 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 que ha construido una red de telecomunicaciones de fibra óptica en zonas con alta densidad de empresas y utiliza la tecnología de transmisión de jerarquía digital síncrona (“SDH”) así como tecnología “Digital Subscriber Line” (DSL) basada en la coubicación en las centrales del operador incumbente (“ILEC”) (La “Red”). El Grupo ofrece a empresas y clientes residenciales en estas zonas servicios de Internet, voz, datos y servicios de telefonía móvil, predominantemente a través de la desagregación del bucle local (“ULL”). El Grupo también presta servicios de telecomunicaciones mayoristas a otros proveedores de servicios de telecomunicaciones que operan en España. En la actualidad el Grupo opera únicamente en España.

#### **Análisis de la Evolución del Negocio**

Durante el primer semestre de 2010 el Grupo registró pérdidas netas de 2,7 millones de euros, una disminución del 92% en comparación con los 32,3 millones de pérdidas en el mismo periodo del ejercicio 2009. Las pérdidas han estado originadas por:

- Las fuertes inversiones en infraestructura acometidas en el pasado para desplegar su modelo de desagregación del bucle que impactan en la cuenta de pérdidas y ganancias de manera importante vía amortizaciones de 30,4 millones de euros en el primer semestre del ejercicio actual, un 9,3% de incremento comparado a los 27,8 millones de euros en el mismo periodo de 2009; 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 de nuevos clientes, que tiene un impacto directo sobre la cuenta de pérdidas y ganancias a través de los gastos de red, los servicios de atención al cliente, y el marketing y la publicidad.

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

- Los gastos financieros de 10,4 millones de euros derivados en su mayoría del bono que fue reestructurado en 2009 y cuyo cupón asciende al 9,75%.

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 a 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 2010 la compañía se ha concentrado en sus actividades comerciales. Como resultado, en el primer semestre de 2010 la compañía ha cumplido sus objetivos de crecimiento de base de clientes para el periodo. En los próximos semestres, la Sociedad continuará concentrándose en el crecimiento de la base de clientes, que permitirán a la Sociedad alcanzar la rentabilidad durante el ejercicio 2010.

En el primer semestre de 2010 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 la base de clientes;
- b) lanzamiento de nuevos servicios;
- c) desarrollo de iniciativas comerciales;
- d) desarrollo de la atención al cliente;
- e) despliegue de red;
- f) publicación del plan de negocio 2010-2012; y
- g) actividades de financiación del negocio

#### **a) Consolidación, mejora y crecimiento de la base de clientes**

Durante el primer semestre de 2010, la base de clientes ADSL activos del Grupo creció desde 581.967 clientes activos a finales de 2009 a 740.022 clientes activos a 30 de junio de 2010, lo que supone un crecimiento de la base del 27% y 158.055 nuevos clientes.

Este significativo crecimiento se debe 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 11 días, representando una importante reducción sobre los ejercicios precedentes, lo que ha permitido a JAZZTEL mejorar sustancialmente la percepción de calidad del producto ADSL.

## Jazztel P.L.C.

### Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

- **El lanzamiento de nuevos productos y la mejora de ofertas comerciales**, ampliando la variedad de productos y ofertas disponibles para los clientes. Como parte de este esfuerzo, durante el primer semestre de 2010 la compañía lanzó el nuevo servicio VDSL2 hasta 30 megas, un nuevo servicio de acceso a Internet de alta velocidad basado en la innovadora tecnología VDSL2, así como la oferta combinada de televisión y ADSL con llamadas en colaboración con Digital+.
- **Aumento en la capacidad y calidad de atención al cliente**. Durante el primer semestre de 2010, la compañía ha continuado desarrollando y aumentando la capacidad de su segundo call center en Chile, call center que comenzó sus operaciones a finales del ejercicio 2009. Asimismo, la compañía ha continuado durante el primer semestre de 2010 la mejora de los procesos y la calidad de las operaciones de atención al cliente ya existentes.
- **Desarrollo de iniciativas comerciales**, con el desarrollo del plan de premios a clientes “Plan 1.000.000 euros” que supone el refuerzo de su programa “descuento amigo” (programa tipo “member-get-member”) y con la comunicación activa de sus siete ventajas competitivas (libertad, garantía, simplicidad, personalización, rapidez, confianza y servicio).
- **Propuesta de valor y posicionamiento acertado**. La compañía ha encontrado un balance adecuado entre el precio de sus productos y la elevada calidad proporcionada a sus clientes. Esta combinación ha demostrado ser un gran impulsor del crecimiento, especialmente en el difícil entorno de mercado de los ejercicios 2009 y 2010 en el que los consumidores están atraídos por “el ahorro” pero no están dispuestos a sacrificar “la calidad”.
- **La situación económica actual**, que permite a los proveedores de banda ancha que ofrecen productos a precios competitivos, como JAZZTEL, ganar cuota de mercado frente a ofertas con precios más elevados.

#### b) Lanzamiento de nuevos servicios

Durante el primer semestre de 2010, la Sociedad realizó el lanzamiento de nuevos productos y servicios con el objetivo de incrementar y mejorar la gama de productos y servicios disponibles para los clientes y para mantener la posición de JAZZTEL como líder en innovación. Los nuevos servicios más destacados lanzados durante el primer semestre de 2010 son los siguientes:

- **VDSL2 de hasta 30 megas**: En abril de 2010, JAZZTEL lanzó al mercado un producto VDSL2 hasta 30 megas con llamadas. Dicho producto está basado en la tecnología VDSL2, una versión de DSL que permite altas velocidades de transmisión de datos en el bucle de abonado y que JAZZTEL comenzó a instalar en su red a finales del ejercicio 2009. El producto, que permite hasta 30 megas de velocidad de bajada y 1,5 megas de velocidad de subida, incluye llamadas nacionales gratis y tiene un coste para el cliente de 39,95 euros al mes (29,95 euros el primer año), a lo que hay que añadir la cuota mensual de la línea de 13,95 euros y una cuota de alta de 43,10 euros.

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

- Oferta combinada de televisión y ADSL con Digital+: El pasado mes de mayo de 2010, JAZZTEL anunció el lanzamiento de una oferta para comercializar conjuntamente la televisión premium de Digital+ y el ADSL con llamadas de JAZZTEL. La oferta incluye el ADSL de máxima velocidad con llamadas de JAZZTEL y un paquete con más de 30 canales de Digital+, que incluye los dos mejores de dicha plataforma (Canal+ y Canal+ Liga), con el que los clientes podrán disfrutar de los mejores estrenos de cine, series y documentales y de eventos deportivos tales como la Liga española y la Copa del Rey de fútbol. El precio del servicio es de 39,90 euros al mes durante el primer año y a partir de ahí los clientes de la oferta conjunta contarán con un 10% de descuento sobre las cuotas de ambos productos, siendo las cuotas de alta, el router WiFi de JAZZTEL y la instalación de Digital+ completamente gratis.

#### **c) Desarrollo de iniciativas comerciales**

Durante el primer semestre de 2010 la compañía ha continuado desarrollando iniciativas comerciales que le han permitido mantener e incluso superar el crecimiento de clientes experimentado durante el ejercicio 2009, a la vez que comunica la competitividad y las ventajas de los productos de JAZZTEL. Las iniciativas llevadas a cabo incluyen:

- El programa “Descuento Amigo”: JAZZTEL ha reforzado su programa “Descuento Amigo” con el establecimiento del “Plan 1.000.000 euros”. El “Plan 1.000.000 euros” es un programa de sorteos en el que se premia a aquellos clientes que hayan traído a familiares o amigos como clientes a JAZZTEL. De esta manera, JAZZTEL sortea mensualmente 25.000 euros entre dichos clientes, contando con más probabilidades en el sorteo aquellos clientes que hayan traído a más familiares o amigos a JAZZTEL. La Sociedad tiene previsto repartir más de un millón de euros entre sus clientes mediante dichos sorteos.
- Las ventajas de JAZZTEL: JAZZTEL comunica activamente en sus campañas comerciales lo que cree son sus 7 ventajas principales para el cliente:
  - Libertad: no existe periodo de permanencia mínimo para los clientes de ADSL.
  - Garantía: permitiendo a los clientes reclamar las cuotas pagadas dentro de los primeros 75 días de su contratación si el servicio no cumple completamente con sus expectativas.
  - Simplicidad: Con un periodo de provisión reducido a 11 días tal como se ha mencionado anteriormente, y con servicios tales como el “ZeroTouch”, que permite a nuevos clientes elegir una opción “Plug&Play” que simplifica de manera significativa la configuración de su ADSL.
  - Personalizado: El portal “Autogestión”, que permite a los clientes configurar ciertos parámetros de su servicio ADSL de acuerdo a sus necesidades. Además, JAZZTEL ofrece una amplia gama de ofertas

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

ADSL (incluyendo servicios ADSL de 1, 3, 7, 20 y 30 Mbps) que permite a los clientes adaptar el producto a sus necesidades específicas.

- Velocidad: Productos ADSL con velocidad de bajada de hasta 30 Mbps y velocidad de subida de hasta 2,5 Mbps.
- Fiabilidad: el 88% de las centrales ULL están conectadas con fibra óptica de la compañía, que permite a la compañía mejorar el rendimiento y el control sobre su red. Además, JAZZTEL ofrece servicios de voz a sus clientes residenciales a través de una solución de voz ATM que evita los problemas experimentados por las conexiones de voz IP, como baja calidad de la voz recibida e incompatibilidad con otros servicios como faxes, alarmas, etc.
- Servicio: El servicio de atención al cliente de JAZZTEL está altamente valorado por algunos estudios, como el estudio de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) de Octubre de 2009, que valora el servicio de atención al cliente de JAZZTEL como el mejor entre los proveedores de servicios de banda ancha. Las ventajas de JAZZTEL incluyen un call center propio que proporciona servicios de atención gratuitos a sus clientes.

#### **d) Desarrollo del servicio de atención al cliente**

Durante el primer semestre de 2010, la compañía ha continuado mejorando sus operaciones de atención al cliente, con el desarrollo de los servicios de su call center en Argentina y su nuevo call center en Chile. Los beneficios de un servicio de atención al cliente 100% propio están siendo comunicados activamente por la compañía a sus clientes como una ventaja competitiva, y han sido valorados por los clientes, tal y como demuestra el estudio llevado a cabo por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) mencionado anteriormente.

Además, la Sociedad se encuentra en pleno proceso de desarrollo del nuevo call center de su propiedad en Chile, Jazzplat Chile, call center que se inauguró en octubre de 2009. Este call center ha comenzado sus operaciones comerciales a principios de 2010 y será un activo clave para que la compañía pueda hacer frente a su futuro crecimiento de clientes. Esta plataforma de atención al cliente provee servicios similares a aquellos ofrecidos por Argentina y servirá también como plataforma de apoyo a Argentina. Esta plataforma ha comenzado a operar con 150 empleados, empleados que se añadirán a los más de 1.500 trabajando ya en Argentina.

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

#### **e) Despliegue de red**

Durante el primer semestre de 2010, la Sociedad ha realizado una importante actividad de despliegue de red, principalmente encaminada a aumentar la capacidad de su red para hacer frente al importante crecimiento de clientes registrado recientemente, así como a implementar la última tecnología en su red. De esta manera, JAZZTEL había firmado en noviembre de 2009 un acuerdo con su proveedor de tecnología de red Huawei con el fin de llevar a cabo los objetivos anteriormente mencionados. Dentro de este acuerdo, durante el primer semestre de 2010, la Sociedad ha comenzado a desplegar en sus centrales ULL las tecnologías VDSL y ADSL2+ bonding objeto de dicho acuerdo, con el objetivo de instalar hasta 350.000 puertos de dichas tecnologías en 437 centrales ULL hasta finales del ejercicio 2010. Asimismo, la Sociedad ha comenzado a implementar el aumento de capacidad y/o renovación de partes de la red de voz, datos y transmisión durante el semestre, actividades que incluyen el despliegue de 54 nuevos nodos de datos provinciales, así como un segundo softswitch clase 5 y un nuevo softswitch clase 4.

Dentro de esta actividad de despliegue de red de la Sociedad, las magnitudes más importantes de la red fueron las siguientes en el primer semestre de 2010:

- Red metropolitana: Los kilómetros de red metropolitana aumentaron hasta 4.421 kilómetros (4.398 kilómetros en 2009).
- Red troncal: Los kilómetros de la red troncal se mantuvieron en 21.569 kilómetros (21.569 kilómetros en 2009).
- Red de acceso local DSL: El número de centrales ULL desagregadas se situó en 533, el mismo número que a finales de 2009. El número de centrales locales conectadas con fibra aumentó de 466 en 2009 a 468 en el primer semestre de 2010, ya que la Sociedad continúa con sus esfuerzos de conectar el mayor número posible de centrales ULL con fibra. La conexión de centrales ULL con fibra es prioritario para la Sociedad ya que permite aumentar el retorno por cliente y ofrecer servicios de más valor añadido.

#### **f) Publicación del plan de negocio 2010-2012**

En marzo de 2010, la compañía presentó su Plan de Negocio 2010-2012 al mercado.

Los objetivos principales de dicho Plan de Negocio son alcanzar beneficio neto y la generación de caja, para lo cual se apoya en el importante crecimiento de clientes de banda ancha que está experimentando la Sociedad. El importante crecimiento en dichos clientes permitirá a la compañía apalancarse en sus importantes activos de red y así lograr dichos objetivos.

Las previsiones de dicho Plan de Negocio se detallan más adelante en el epígrafe “Perspectivas Económicas de la Empresa”.

**Jazztel P.L.C.**

## **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

### **g) Actividades de financiación del negocio**

La Sociedad ha continuado captando fondos para financiar su actividad de negocio. En cualquier caso, las necesidades de caja del Grupo se han reducido de manera considerable, al contar ya la compañía con ganancias operativas (EBITDA) positivas, haber reducido los gastos financieros mediante la reestructuración de la deuda y contar con una posición de caja de 50,7 millones de euros a 30 de junio de 2010.

Así, durante el primer semestre de 2010, la Sociedad extendió su línea de cesión de créditos comerciales (factoring) en 12,5 millones de euros adicionales, hasta un total de 28,0 millones de euros.

Además, el pasado mes de mayo, JAZZTEL firmó un contrato de financiación instrumentalizado a través de contratos de arrendamiento financiero o leasing de hasta 60 millones de euros. Estos contratos de arrendamiento financiero o leasing se utilizarán en importes mínimos de 10 millones de euros y se repagarán en un periodo de tres años desde su disposición. Dicha financiación se utilizará para financiar el despliegue de red comentado anteriormente en el punto e) de esta sección, reduciendo de esta manera el consumo operativo de caja en el ejercicio y enfocando los recursos financieros disponibles en el crecimiento de la base de clientes.

### **Aspectos Financieros**

Los ingresos por operaciones continuadas aumentaron en un 38% en el primer semestre el ejercicio 2010, al situarse en 286,4 millones de euros, frente a los 208,2 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior. Este crecimiento de los ingresos se ha debido principalmente al crecimiento de los ingresos en los siguientes segmentos:

- **Minorista:** Los ingresos del segmento minorista aumentaron en un 50%, desde 145,9 millones de euros en el primer semestre de 2009 a 218,9 millones de euros en el primer semestre de 2010. El crecimiento de los ingresos en este área viene principalmente explicado por el crecimiento en la base de clientes de ADSL, que se situó en 740.022 clientes activos a 30 de junio de 2010, frente a 462.252 servicios activos a la misma fecha del ejercicio anterior, lo que supone un crecimiento del 60%. Dicho crecimiento se encuentra explicado anteriormente en el epígrafe “Análisis de la Evolución del Negocio”.
- **Mayorista:** Los ingresos del segmento mayorista aumentaron un 8%, desde los 61,3 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2009 a 66,5 millones de euros en el ejercicio 2010. Dicho aumento en los ingresos se ha debido principalmente a la actividad de “carrier” así como al importante crecimiento en ventas de tarjetas pre-pago.

El EBITDA se situó en 36,8 millones de euros en el primer semestre de 2010 frente a los 13,1 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior, un crecimiento significativo explicado por los siguientes factores:

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

- El crecimiento más rápido de la división de telecomunicaciones minoristas, que tiene márgenes más altos que los de otras divisiones.
- El crecimiento más lento de los Gastos Generales y de Administración\* comparados con el crecimiento del margen, lo cual refleja el apalancamiento operativo del modelo de negocio de la compañía, que se basa en su propia red.

Las pérdidas netas del ejercicio se han situado en 2,7 millones de euros en el primer semestre de 2010, en comparación con los 32,3 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2009, una mejora del 92%. Esta evolución positiva de la pérdida neta refleja el fuerte crecimiento en el negocio de la compañía, está en consonancia con la evolución positiva de sus beneficios de explotación (EBITDA) y se ha visto favorablemente afectada por la reestructuración de la deuda de la compañía que se llevó a cabo en el ejercicio 2009 y ha permitido reducir considerablemente los gastos financieros de la Sociedad.

### **Inversiones**

Las inversiones durante el primer semestre del ejercicio 2010 ascendieron a 52,5 millones de euros, un crecimiento del 165% en comparación a los 19,8 millones de euros invertidos en el mismo periodo del ejercicio 2009. Este crecimiento refleja las inversiones que se están llevando a cabo de cara a aumentar la capacidad de la red de JAZZTEL para hacer frente al importante crecimiento de clientes, así como a implementar la última tecnología VDSL2 y ADSL2+ bonding tal como ha sido comentado anteriormente en el punto d) de la sección “Análisis de la Evolución del Negocio”.

### **Tesorería**

La posición de liquidez del Grupo a 30 de Junio de 2010 ascendió a 50,7 millones de euros, de los cuales 27,3 millones de euros se encuentran registrados bajo el epígrafe “efectivo y otros activos líquidos equivalentes” y 23,4 millones de euros bajo el epígrafe “inversiones financieras a corto plazo”, con vencimiento a más de 3 meses e inferior a 12 meses.

---

\* Gastos Generales y de Administración: incluye gastos de red, personal y otros gastos de explotación



**Jazztel P.L.C.**

**Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

## **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 tales como la dependencia de las redes y las relaciones con otros operadores de telecomunicaciones, aumento de los costes operativos de terceras partes, acciones de los competidores y desarrollos de la regulación.

Los administradores estiman que el Grupo generará flujos de caja provenientes de sus operaciones suficientes para cumplir con sus obligaciones a su vencimiento dentro del periodo de 12 meses a partir de la fecha de estos estados financieros. Si el Grupo no estuviese en condiciones de generar el flujo de caja operativo en cantidades suficientes para permitir el mantenimiento de sus obligaciones con respecto a su endeudamiento, el Grupo puede tomar ciertas medidas, incluyendo el retraso o la reducción de las inversiones, el intento de reestructurar o refinanciar su deuda, la venta de bienes materiales u operaciones, o la búsqueda fondos propios adicionales.

### *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 25,5 millones de euros en líneas de financiación de recibos (factoring) que tiene un coste referenciado al Euribor a vencimiento. En la gestión de su exposición a las fluctuaciones de los tipos de interés, los objetivos del Grupo son emitir su deuda a tipos de interés fijo y hacer coincidir el pago del interés de la deuda no convertible con depósitos a plazo fijo en la misma divisa que la de la deuda. Una variación de un 1% en los tipos de interés no tiene un impacto significativo en los resultados del Grupo.

### *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, por lo tanto fluctuaciones en el tipo de cambio tienen un impacto limitado en el Grupo.

**Jazztel P.L.C.**

**Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

### **Riesgos del negocio e incertidumbres**

#### *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 considera que su historial y su propuesta de inversiones de capital serán suficientes para alcanzar satisfactoriamente sus objetivos. El Grupo es capaz de modificar la cantidad y/o el calendario de su programa de inversiones de capital para gestionar el capital circulante y la liquidez y controla esta evolución regularmente.

*El modelo de negocio está basado en el rápido crecimiento 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. Como el uso de Internet ha crecido rápidamente en España, el equipo directivo cree que este crecimiento continuará al ritmo actual. Algunos puntos críticos para el incremento del uso de Internet como son la seguridad, fiabilidad, coste, facilidad de acceso y calidad del servicio, pueden afectar el 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 previstos.

#### *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. Sin embargo, muchos de los aspectos de la normativa reguladora del sector de telecomunicaciones en la UE y España son nuevos y están en desarrollo. Como resultado, es 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. El Paquete Telecom de la Unión Europea fue aprobado en 2002 para su implementación en toda la comunidad para favorecer el proceso que comenzó en 1998 para la mayoría de los estados miembros de la Unión Europea. En particular, con fecha 3 de noviembre de 2003 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. Recientemente las autoridades españolas han venido desarrollando la regulación de acceso a la red, numeración, Servicio Universal, Derechos del Cliente, VoIP, acceso de banda ancha y la determinación de las obligaciones en los distintos mercados de telecomunicaciones.

**Jazztel P.L.C.**

## **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

Desde que se adoptó el último paquete regulador de la Unión Europea en el año 2002, los nuevos desarrollos en el sector de las telecomunicaciones han determinado la necesidad de actualizar el actual marco regulatorio. Para tomar 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 normas regulatorias. Parte de estas propuestas de reforma de la Comisión han sido ya implementadas, mientras que el resto 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; de regulación de 18 mercados a 7 por la eficiente competitividad existente, permitiendo a los mercados que se autorregulen; y hacer las redes de comunicaciones 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 uniformemente.

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 (servicio en el que los servicios se los revende Telefónica de España a JAZZTEL en aquellas zonas donde ésta no tiene cobertura). 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.

Recientemente, se ha aprobado una nueva Ley para establecer un nuevo impuesto para ser aplicado a todos los operadores de telecomunicaciones con la intención de financiar RTVE (organismo público español de radiodifusión) permitiendo la eliminación de anuncios como fuente de financiación para el organismo público de radiodifusión. Esta Ley establece impuesto de un 0,9% sobre los ingresos brutos obtenidos por los operadores de telecomunicaciones excluyendo los ingresos del mercado mayorista. Este impuesto se devengará anualmente a partir del 1 de enero de 2010. Existe un procedimiento formal abierto ante la Unión Europea referente a este impuesto. La Comisión Europea tiene dudas sobre la adaptación de esta ley a la Directiva 2002/20. En Francia, un mecanismo similar de ayuda a las televisiones públicas ha hecho que la Comisión Europea abra un expediente por la posible violación del Artículo 12 de la Directiva 2002/20.

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

En cuanto a la Obligación de Servicio Universal (OSU) en España, la CMT aprobó en marzo de 2009 el coste de este servicio para el año 2006 en 75,74 millones de euros. El regulador ha decidido también que los operadores que tendrán que soportar este coste sean Telefónica de España, Telefónica Móviles, Vodafone y Orange. La CMT aprobó el 10 de diciembre de 2009 el coste de la OSU para el año 2007 en 71,09 millones de euros. A este respecto, y mediante resolución con fecha 8 de julio de 2010, la CMT ha procedido a realizar el reparto del coste detectado en el año 2007 considerando, al igual que había hecho en años anteriores, que los operadores que deben soportar este coste sean Telefónica de España, Telefónica Móviles, Vodafone y Orange. La OSU se mantiene como responsabilidad de Telefónica hasta el 2010, fecha en la cual la CMT revisará la necesidad de continuar con la OSU.

#### *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 hacerlo.

#### **Perspectivas Económicas de la Empresa**

En marzo de 2010, la compañía presentó su Plan de Negocio 2010-2012. El objetivo principal de dicho plan es continuar con el crecimiento durante los tres próximos ejercicios para poder lograr la rentabilidad y la generación de caja. El principal motor de crecimiento de este plan de negocio es la comercialización de servicios de banda ancha a clientes residenciales en España. Como resultado, la compañía se centra en ofrecer servicios de voz, datos y telefonía móvil de voz y datos integrados en una única factura a través de su propia red. Además, la compañía ha establecido compromisos de alta calidad y de servicio, compromisos que se ofrecen a través de su servicio de atención al cliente propio, servicio que es parte principal de su estrategia.

Los Administradores de la Sociedad consideran que los aspectos principales de dicho Plan de Negocio están cumpliéndose (hasta la fecha en el ejercicio 2010).

Las líneas básicas del desarrollo del negocio contempladas en el citado Plan para el ejercicio 2010 son las siguientes (como en 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 ejercicio 2010 frente al ejercicio 2009. Este crecimiento será impulsado principalmente por los nuevos clientes de ADSL adquiridos durante 2009 y aquellos que se adquieran en 2010, alcanzando la base contratada entre 820.000 y 840.000 de clientes ADSL activos al final de 2010 de acuerdo con el Plan de Negocio.

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

- 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 2010 frente al ejercicio 2009; y
- Realizar las inversiones necesarias para aumentar la capacidad de la red de manera que se pueda hacer frente al mencionado crecimiento en clientes e implantar la última tecnología en la misma, tal y como se ha comentado en la sección “Análisis de la Evolución del Negocio”. El volumen de inversión total en 2010 será de entre 80 y 90 millones de euros.

Como resultado de la implementación de las medidas establecidas anteriormente, los Administradores del Grupo esperan conseguir un EBITDA que oscilará entre 70 y 80 millones de euros en el ejercicio 2010.

Para el ejercicio 2011, los principales objetivos del Plan de Negocio son los siguientes:

- Alcanzar una base de clientes ADSL activos de entre 1.030.000 y 1.050.000;
- Incrementar los ingresos de la compañía a entre 735 y 765 millones de euros;
- Obtener ganancias operativas (EBITDA) de entre 110 y 125 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 compañía a través del control de sus políticas de publicidad y comercialización.

Los Administradores consideran que con la tesorería y equivalentes de tesorería y las inversiones a corto plazo no restringidas a fecha 30 de junio de 2010, que alcanzaban los 47,4 millones de euros se evitará cualquier problema de liquidez en el corto plazo, aun cuando las estimaciones para 2010 no se cumplan, ya que muchos gastos operativos e inversiones no están comprometidos y dependen del crecimiento de clientes, que es controlable por la Dirección. Los Administradores son conscientes de que si JAZZTEL alcanza un crecimiento más rápido de lo esperado, la Sociedad tendrá que conseguir financiación adicional. Esta financiación adicional podría obtenerse de diferentes áreas como la financiación del capital circulante o la emisión de nuevos instrumentos de mercado de capitales (por ejemplo, préstamos, bonos, bonos convertibles o capital propio).

Por consiguiente, los administradores están aplicando el principio contable de empresa en funcionamiento en la preparación de sus estados financieros individuales y consolidados. Ver Nota 1 a los Estados Financieros.

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

#### **Resultados y dividendos**

La pérdida del Grupo por operaciones continuadas para el semestre terminado el 30 de junio de 2010, después de impuestos e intereses minoritarios, fue de 2,7 millones de euros (32,3 millones de euros en el 2009). Los Administradores no recomiendan el pago de dividendos (2009: 0 euros).

#### **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 2010 eran equivalentes a aproximadamente las compras de 60 días (2009: 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 2010 (2009: 0).

#### **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 2010 es el único accionista mayoritario.

A 30 de junio de 2010 la participación del accionista significativo, a través de la sociedad Prepsa Traders, S.A., es del 19,220% de los derechos de voto de JAZZTEL (46.904.829 acciones).

#### **Estructura de capital**

En la nota 17 de estos estados financieros se describen los detalles relativos al capital autorizado y al capital emitido de la Sociedad. La compañía tiene una clase de acciones que no da derecho a la percepción de ingresos fijos. El capital social emitido a 30 de junio de 2010 ascendía a 244.301.999 acciones ordinarias con derecho a voto en la Junta de Accionistas. 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 327.500.000 acciones ordinarias de acuerdo con sus estatutos sociales.

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

### **Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

El pasado 18 de enero de 2010, la Sociedad procedió a agrupar y dividir el capital autorizado de la compañía, que consistía en 3.275.000.000 acciones ordinarias con derecho a voto de 0,08 euros de valor nominal cada una, en 327.500.000 acciones ordinarias con derecho a voto de 0,80 euros de valor nominal cada una, representando una agrupación en una proporción de 10 a 1. El capital emitido a dicha fecha, 2.439.830.328 acciones, pasó a ser de 243.983.032 acciones. Dicha agrupación y consolidación se realizó en base a un acuerdo aprobado por la Junta General de Accionistas el 5 de junio de 2009 y por el Consejo de Administración el 21 de diciembre de 2009.

Asimismo, el pasado 14 de mayo de 2010, la Sociedad procedió a la amortización de 5.000.000 de acciones sin voto denominadas en libras y con un nominal de 0,01 libras cada una. Dichas acciones, emitidas en la constitución de la Sociedad y que se encontraban admitidas a cotización en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia obedecían a una obligación legal en el Reino Unido, obligación superada con la aprobación de la nueva Ley de Sociedades inglesa en 2006 (UK Companies Act). De acuerdo con lo estipulado en los estatutos de la Sociedad, dichas acciones fueron recompradas por un valor en conjunto de un penique.

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.

En la nota 17 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 (Cese acordado por el Consejo el 12 de noviembre de 2009)

Javier Ibáñez de la Cruz (Dimitió el 12 de noviembre de 2009)

José Luis Navarro Marqués (Dimitió el 12 de noviembre de 2009)

Pedro Ángel Navarro Martínez

José Luis Díez García

Luis Chaves Muñoz (Dimitió el 12 de noviembre de 2009)

Elena Gil García (Nombrada el 12 de noviembre de 2009)

María Luisa Jordá Castro (Nombrada el 12 de noviembre de 2009)

María Antonia Otero Quintás (Nombrada el 12 de noviembre de 2009)

Mireia Pérez Sales (Nombrada el 12 de noviembre de 2009)

## Jazztel P.L.C.

### Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

#### Participaciones de los Administradores

A 30 de junio de 2010, las participaciones de los Administradores en el capital de la Sociedad eran las siguientes:

	<u>30 junio 2010 (*)</u>	<u>31 diciembre 2009</u>
Leopoldo Fernández Pujals	46.904.829	46.904.829
José Miguel García Fernández	77.028	77.028
José Ortiz Martínez	39.685	39.685
José Luis Díez García	7.058	7.058
Pedro Ángel Navarro Martínez	37.603	37.603
María Luisa Jordà Castro (**)	500	100
Elena Gil García (**)	20.000	-
María Antonia Otero Quintás (**)	9.720	-
Mireia Pérez Sales (**)	3.472	-
<b>Total</b>	<b><u>47.099.895</u></b>	<b><u>47.066.303</u></b>

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.

(\*) Tal y como se ha mencionado anteriormente, el pasado 18 de enero de 2010, la Sociedad procedió a agrupar y dividir el capital autorizado de la compañía, representando una agrupación en una proporción de 10 a 1. Por lo tanto las acciones a 31 de diciembre de 2009 se representan en acciones de 0,08 euros de valor nominal cada una, mientras que las acciones a 30 de junio de 2010 se representan en acciones de 0,80 euros de valor nominal cada una.

(\*\*) Nombrada por el Consejo de Administración el 12 de noviembre de 2009.

#### Hechos posteriores

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

#### Principio de Empresa en Funcionamiento

Los Administradores están aplicando el principio de empresa en funcionamiento en la preparación de los estados financieros, como se describe en mayor detalle en la nota 1 de los estados financieros.

#### Auditores

Ernst & Young, S.L. ha expresado su capacidad para aceptar el nombramiento como auditores.



**Jazztel P.L.C.**

**Informe de Gestión. Informe de los Administradores.**

**Divulgación de información a los auditores**

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

- Hasta donde ellos conocen, no hay información relevante para la auditoria 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 auditoria y para poner en conocimiento de los auditores dicha información.

Esta confirmación se realiza y debe ser interpretada, de acuerdo con las estipulaciones s418 de la Companies Act 2006 (ley de sociedades inglesa).

Aprobado por el Consejo de Administración.

Y firmado en nombre del Consejo de Administración.

José Miguel García Fernández  
Consejero Delegado

26 de julio de 2010