

## **Jazztel PLC**

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

Los Administradores presentan los resultados semestrales del Grupo, junto con los Estados Financieros Condensados Intermedios Individuales y Consolidados e Informe de los auditores correspondientes al semestre finalizado el 30 de junio de 2013.

#### **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 extensa red de telecomunicaciones 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 clientes residenciales y a empresas servicios de voz, Internet, datos y servicios de telefonía móvil, predominantemente a través de la desagregación del bucle local (“ULL”). En la actualidad, el Grupo está además invirtiendo en el desarrollo de una red de fibra hasta el hogar (*fiber-to-the-home, FTTH*). 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 principalmente en España.

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

La ley de sociedades inglesa (Companies Act 2006) requiere a la Sociedad presentar en este informe una imagen fiel del negocio del Grupo durante el semestre terminado el 30 de junio de 2013 y una descripción de los principales riesgos e incertidumbres que afectan al Grupo (“business review”).

Durante el primer semestre de 2013, el Grupo registró un beneficio neto de 32,1 millones de euros, en comparación con los 30,9 millones de euros obtenidos en el mismo periodo del ejercicio 2012, experimentando una evolución positiva. Dicho aumento en el beneficio neto ha estado originada por:

- La prestación de servicios de telecomunicaciones por medio de una infraestructura propia y su modelo de desagregación del bucle que maneja márgenes de rentabilidad más altos (96% de los servicios de banda ancha se prestan a través de red propia);

## **Jazztel PLC**

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

- Los esfuerzos realizados en el área comercial para aumentar la base de clientes, y especialmente la base de servicios móviles, base que ayuda a fidelizar los servicios de ADSL y de esta manera aumentar los márgenes; y

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, la compañía ha obtenido un beneficio neto significativo en el primer semestre de 2013. Además, en el primer semestre de 2013 la Sociedad está en línea para cumplir sus objetivos de clientes para el año, tal y como fueron anunciados en su Plan de Negocio 2013-2017. En los próximos años, la Sociedad continuará concentrándose en el crecimiento de la base de clientes, que permitirá a la Sociedad seguir aumentando su rentabilidad de acuerdo con el mencionado plan de negocio.

En el primer semestre de 2013, JAZZTEL ha continuado consolidando su posición competitiva dentro del 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 del servicio de atención al cliente;
- e) despliegue de red;
- f) publicación del Plan de Negocio 2013-2017; y
- g) actividades de financiación del negocio.

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

Durante el primer semestre de 2013, la base de servicios prestados por la Sociedad ha continuado aumentando:

- La base de clientes ADSL activos del Grupo aumentó desde 1.317.591 clientes activos a finales de 2012 hasta 1.359.547 a 30 de junio de 2013, lo que supone un crecimiento de la base del 3% y 41.956 nuevos clientes.
- La base de clientes de móvil del grupo se ha incrementado en un 132% desde 343.240 clientes de móvil en diciembre de 2012 hasta 797.989 a 30 de junio de 2013.

Este significativo crecimiento se debe a:

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

- **El éxito comercial de que están teniendo las ofertas convergentes.** Las ofertas convergentes continúan experimentando un gran éxito comercial desde que a finales de 2012 se lanzara al mercado la gama de productos PACK AHORRO, productos que combinan un servicio de ADSL con un servicio de móvil. Además, la Sociedad ha continuado desarrollando su oferta de servicios de móvil, con la inclusión de nuevos terminales. Asimismo, la Sociedad ha lanzado una oferta convergente para sus clientes de tarifa plana de sólo voz incluyendo servicio móvil por sólo 29,95 euros al mes. Adicionalmente la Sociedad ha reforzado su oferta de televisión, añadiendo y reorganizando su servicio Jazz Box, añadiendo el canal Canal+ Liga de Campeones y añadiendo el paquete Familiar+ por 9,95 euros al mes.
- **Aumento en la cobertura de la red,** con el despliegue de 65 centrales ULL adicionales durante el primer semestre de 2013, lo que permite a la Sociedad aumentar el área en la que puede ofrecer su ADSL sobre su propia red, aumentando así el número de hogares a los que Jazztel puede ofrecer su alta calidad de ADSL a precios competitivos. Estas áreas recientemente cubiertas han sido la fuente de parte del crecimiento de la base de clientes de la Sociedad durante el semestre.
- **Aumento en la capacidad y calidad de atención al cliente.** Durante el primer semestre de 2013, la Sociedad ha continuado mejorando la calidad y aumentando la capacidad de sus plataformas de atención al cliente, las plataformas que están situadas en Chile, en Colombia y en España al mismo tiempo que procedía a la reducción y al cese de actividades en la plataforma de Argentina, el cual ha generado un gasto por indemnizaciones de 1,5 millones de euros. A 30 de Junio de 2013, dichas plataformas contaban ya con 2.746 empleados, lo que supone un aumento respecto al semestre anterior debido al significativo crecimiento que está experimentando la base de servicios de la compañía, y en especial la base de servicios móviles. El prestar una oferta competitiva, una alta calidad de producto y un servicio al cliente 100% propio, han demostrado que son las principales ventajas de la Compañía. Estos desarrollos en los servicios de atención al cliente están dando sus frutos, tal como se puede apreciar en el informe sobre calidad de servicio de los operadores del primer trimestre de 2013 sobre el Nivel de Calidad del Servicio de los Operadores, publicado por la Secretaria de Estado para las Telecomunicaciones y Sociedad de la Información.
- **Desarrollo adicional de iniciativas comerciales,** con el fortalecimiento del programa “member-gets-member”, la inclusión de nuevos descuentos y regalos a clientes 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 Sociedad ha encontrado un balance adecuado entre el precio de sus productos y la alta calidad proporcionada a sus clientes. Esta combinación ha demostrado ser un gran impulsor del crecimiento, especialmente en el difícil entorno de mercado actual donde los consumidores están atraídos por “el ahorro” pero no están dispuestos a sacrificar “la calidad”.

## **Jazztel PLC**

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

#### **b) Lanzamiento de nuevos servicios**

Durante el primer semestre de 2013, la Sociedad realizó el lanzamiento de nuevos productos y servicios y reorganizó algunas de sus ofertas comerciales con el objetivo de incrementar y mejorar la gama de productos y servicios disponibles para los clientes y para mantener la posición de JAZZTEL en el mercado como líder en innovación. Los aspectos más destacados de algunas de estas medidas fueron los siguientes:

- En febrero de 2013 la Sociedad lanzó el Pack Ahorro Voz, servicio que combina la Línea JAZZTEL Tarifa Plana con un servicio móvil por 29,95 euros al mes. Así, los clientes del producto Pack Ahorro Voz disfrutarán del servicio Línea Jazztel Tarifa Plana y de un servicio móvil con 300 minutos de llamadas a fijos y móviles nacionales y 500 Mb mensuales de datos por 29,95 euros al mes, de forma que el cliente abona 14,95 euros al mes por la línea, 5 euros por la tarifa plana de voz y 10 euros por el servicio móvil. Este producto incluye asimismo 60 minutos de llamadas desde el teléfono fijo a móvil así como un teléfono inalámbrico gratis. Los clientes de Pack Ahorro Voz podrán optar además a la contratación de líneas móviles adicionales, hasta un máximo de cuatro, por 13,50 euros al mes por cada una de ellas. Adicionalmente, los clientes de este servicio podrán acceder a terminales móviles en modo de arrendamiento operativo durante 24 meses, con cuotas que oscilan entre los 3 y los 20 euros al mes.
- Desarrollo de la oferta del servicio de televisión: durante el primer semestre de 2013, la Sociedad ha seguido desarrollado su acuerdo con Digital+, acuerdo que permite a JAZZTEL tener una de las más competitivas ofertas de banda ancha/televisión en el mercado. Así, el pasado mes de marzo de 2013, la Sociedad añadió a su oferta de Jazzbox con Canal+ Yomvi el canal Canal+ Liga de Campeones y el paquete Familiar+. El Canal+ Liga de Campeones permite al cliente de JAZZTEL disfrutar del campeonato de la Champions y se añade a la ya completa oferta de fútbol con la que contaba Canal+ Yomvi con Canal+ 1 y Canal+ Liga. Asimismo, un producto se incorpora a Canal+ Yomvi, el paquete Familiar+, paquete que aglutina los canales Canal+2, Calle 13, Disney Junior, Fox, National Geographic y TNT. De esta manera, los clientes de la Sociedad podrán acceder a gran cantidad de contenidos, series y películas por 9,95 euros al mes.

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

Durante el primer semestre de 2013 la Sociedad ha continuado desarrollando iniciativas comerciales que le han permitido mantener y aumentar el crecimiento de clientes experimentado en los últimos años, a la vez que continúa comunicando al mercado la competitividad y las ventajas de los productos de JAZZTEL. Las iniciativas llevadas a cabo incluyen:

- El programa “Member gets member”: JAZZTEL continúa mejorando su programa “Member gets Member” con nuevos descuentos y premios a los clientes que hayan traído como clientes a JAZZTEL a familiares o amigos. Los programas mencionados han recibido un fuerte impulso con la incorporación de nuevos descuentos en factura

## **Jazztel PLC**

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

para el primer y el segundo amigo y la incorporación de un iPad mini, una televisión de 32 pulgadas o un cheque carrito por el tercer amigo. El programa de “Member gets member” ha sido fundamental en el crecimiento de la base de clientes de JAZZTEL en los últimos ejercicios y permite a la Sociedad obtener clientes de gran calidad con un coste comercial limitado.

- Las ventajas de JAZZTEL para los clientes: 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, 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 ADSL (incluyendo servicios ADSL de 1, 3, 6, 12, 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 3,5 Mbps.
  - Fiabilidad: el 85% de las centrales ULL están conectadas con fibra óptica o con circuitos de alta capacidad, que permite a ésta mejorar el rendimiento y el control de 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 la baja calidad de la voz recibida y la incompatibilidad con otros servicios (faxes, alarmas, etc.).
  - Servicio: el servicio de atención al cliente de JAZZTEL está altamente valorado por varios estudios de calidad, tal y como se ha mencionado anteriormente. Las fortalezas de JAZZTEL incluyen tres call centers propios que proporcionan servicios de atención gratuitos a sus clientes.

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

Durante el primer semestre de 2013, la compañía ha continuado desarrollando y ampliando sus operaciones de atención al cliente para mejorar la calidad que la compañía ofrece a sus clientes y hacer frente al significativo aumento de la base de servicios de la compañía. Proporcionar una oferta competitiva, una alta calidad de producto y un servicio de atención al cliente propio 100%, han probado ser las principales ventajas competitivas de la Compañía.

## Jazztel PLC

### Informe de Gestión. Informe de los Administradores

En este sentido, la Compañía ha hecho un esfuerzo importante en el primer semestre de 2013 para desarrollar y ampliar sus call centers. Los esfuerzos mencionados se han traducido en el incremento de la capacidad principalmente en su call center de España, el call center de más reciente apertura, y la reducción de la capacidad de su call center en Argentina hasta proceder al cese de sus actividades en dicho call center. De esta forma la Compañía está equilibrando las capacidades de sus call centers, mejorando su eficiencia y reduciendo la dependencia en cualquiera de ellos. A 30 de junio de 2013, la Compañía contaba con 2 empleados en su plataforma de Argentina, 915 empleados en Chile, 1.339 en Colombia y 490 en España.

#### e) Despliegue de red

Durante el primer semestre de 2013, la Sociedad ha continuado realizando un importante esfuerzo de despliegue de red para expandir la cobertura de su propia red, continuar mejorando la calidad de los servicios ofrecidos y para aumentar la capacidad y de esta manera ajustarse al crecimiento de clientes de la Sociedad.

Lo más destacado del despliegue de red en el primer semestre de 2013 ha sido lo siguiente:

- Red metropolitana: Los kilómetros de red metropolitana se situaron en 5.716 kilómetros a 30 de junio de 2013 (5.423 kilómetros a 31 de diciembre de 2012). En la actualidad la red de fibra metropolitana se utiliza principalmente para conectar centrales ULL con fibra. Así, a 30 de junio de 2013, 885 centrales ULL de la Sociedad estaban conectadas con fibra o líneas de alta capacidad, un aumento de 89 centrales en comparación con las 796 a finales de 2012. Conectar las centrales ULL con fibra o líneas de alta capacidad es importante ya que reduce los gastos de red derivados del alquiler de líneas a otros operadores en la cuenta de pérdidas y ganancias, mejorando así el retorno de la inversión de dichas centrales, permitiendo a la Sociedad ofrecer servicios premium en su producto ADSL, así como garantizar altas velocidades de subida y bajada de datos.
- Red troncal: Los kilómetros de red troncal han aumentado durante el semestre desde los 20.536 kilómetros a finales de 2012 hasta los 20.635 kilómetros a 30 de junio de 2013.
- Red de acceso local DSL: El número de centrales desagregadas se situó en 1.036, un aumento de 65 centrales desde las 971 centrales ULL desagregadas a finales de 2012. Este aumento en el número de centrales desagregadas es el resultado de un esfuerzo de la Compañía para aumentar la cobertura de su red de DSL y por lo tanto incrementar el número de clientes a los cuales poder ofrecer sus servicios Premium de ADSL por medio de su propia red. Dicho esfuerzo ha impulsado el crecimiento de la base de clientes ADSL en los últimos trimestres.
- Red de fibra hasta el hogar (*fiber to the home, FTTH*): Durante el semestre, la Sociedad ha comenzado el despliegue de su red de fibra hasta el hogar. Dicho despliegue se enmarca dentro del acuerdo de colaboración entre Telefónica de España y Jazz Telecom S.A.U. firmado el pasado mes de octubre con el objetivo de cubrir 3.000.000 de unidades inmobiliarias (hogares y empresas) con una red de fibra hasta el hogar. Durante el semestre la Sociedad anunció el comienzo del despliegue de red de fibra hasta el hogar en las ciudades de Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla. La red

## **Jazztel PLC**

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

de fibra hasta el hogar permitirá a la Sociedad ofrecer un servicio sobre una tecnología altamente innovadora, de mayor velocidad y mayor calidad a sus clientes.

#### **f) Publicación del Plan de Negocio 2013-2017**

En marzo de 2013, la Sociedad presentó a los mercados financieros su plan de negocio 2013-2017.

Los principales objetivos de este plan de negocio, son utilizar los productos convergentes fijo-móvil y la red de fibra hasta el hogar para no sólo mantener el crecimiento de la base de clientes sino para mejorar la rentabilidad de los mismos.

Las principales magnitudes de este plan de negocio se detallan en la sección “Perspectivas Económicas de la Empresa”.

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

Durante el primer semestre de 2013 la Sociedad ha continuado captando fondos para financiar el plan de negocio anunciado anteriormente. Las inversiones requeridas por el despliegue de la red de fibra hasta el hogar hacen que la Sociedad requiera financiación para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, y debido al significativo aumento que las ganancias operativas (EBITDA) han experimentado en los últimos ejercicios así como a la estabilización de las inversiones durante dicho periodo, la Sociedad cuenta en la actualidad con un nivel de generación de caja que le permitirá financiar parte del proyecto con su propia generación de fondos. Además la compañía comienza a desarrollar el proyecto con un muy reducido nivel de endeudamiento y con una posición de caja e inversiones financieras de 83,3 millones de euros tal y como se reflejan en sus estados financieros a 30 de junio de 2013.

El 8 de febrero de 2013, la Sociedad firmó con la entidad China Development Bank (CDB) una financiación bancaria por un máximo de 450 millones de Euros con el objeto de financiar los equipos y servicios necesarios para el desarrollo de la fibra óptica suministrados bajo el contrato que la compañía firmó en noviembre con el proveedor ZHONGXING CORPORATION, SLU, filial española de la compañía China ZTE CORPORATION. Los términos financieros acordados para dicha financiación son los siguientes: Cantidad: la menor entre 450 millones de euros o el 85% del valor del contrato. Plazo: 7 años. Periodo de carencia del principal: 2,5 años. Interés: inferior a Euribor más 400 puntos básicos.

Además, la Sociedad firmó el pasado 9 de mayo, un contrato de financiación con las entidades BBVA (Hong Kong) y BBVA (Madrid) de hasta 60 millones de euros, destinados a financiar las inversiones realizadas de acuerdo con los contratos que la Sociedad tiene firmados con la empresa Huawei Technologies. Dicha financiación se instrumentalizará a través de contratos de arrendamiento financiero por un importe mínimo de 5 millones de euros y podrán ser utilizados durante un plazo máximo de 2 años. Cada contrato de arrendamiento financiero firmado tendrá una duración de tres años y contará con un tipo de interés Euribor swap a 3 años más 250 puntos básicos. Dicha línea de financiación se utilizará

## **Jazztel PLC**

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

en su totalidad para financiar la ampliación de red y el despliegue de nuevas tecnologías acordado con Huawei Technologies en los próximos ejercicios.

En enero de 2013 la Sociedad utilizó 6,1 millones de euros de los 60 millones de euros correspondientes al acuerdo de financiación tipo leasing firmado con BBVA (Hong Kong) y Bank of China en enero de 2011. Con esta disposición de fondos, la Sociedad ha completado la utilización de fondos de dicha línea de financiación.

Asimismo, en junio de 2013, la Sociedad utilizó los primeros 5,9 millones de euros del contrato de financiación de hasta 60 millones de euros firmado en mayo de 2013 con BBVA (Hong Kong) y BBVA (Madrid) y detallado anteriormente.

Asimismo, durante el primer semestre de 2013 la Sociedad ha comenzado la utilización de la financiación bancaria de un máximo de 450 millones de euros firmada en enero, tal y como se comenta más arriba. Así, en junio la Sociedad dispuso de 46,4 millones de euros (41,7 millones de euros a coste amortizado) destinados a la financiación del despliegue de red de fibra hasta el hogar (fiber to the home, FTTH).

### **Aspectos Financieros**

Los ingresos por operaciones continuadas aumentaron en un 13 %, de 440,4 millones de euros en el primer semestre de 2012 a 498,5 millones de euros en el mismo periodo de 2013. 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 15%, desde 352,0 millones de euros en el primer semestre de 2012 a 405,6 millones de euros en el primer semestre de 2013. Este crecimiento de los ingresos en este área viene principalmente explicado por el crecimiento en la base de clientes de móvil, que creció de 189.846 clientes en el primer semestre de 2012 a 797.989 clientes en el mismo periodo de 2013, lo que supone un crecimiento del 320%, y en menor medida al crecimiento de la base de clientes de ADSL de 1.228.861 clientes en el primer semestre de 2012 a 1.359.547 clientes en el primer semestre de 2013, lo que supone un 11% de crecimiento.
- **Mayorista:** Los ingresos del segmento mayorista aumentaron un 5%, desde los 87,4 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2012 a 92,2 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2013. Este aumento en los ingresos es debido principalmente a la actividad de “carrier” que ha experimentado un crecimiento significativo.

El EBITDA\* creció desde los 83,4 millones de euros en el primer semestre de 2012 a los 86,0 millones de euros en el primer semestre de 2013, un crecimiento explicado por los siguientes factores:

---

\* EBITDA: Resultado de explotación excluyendo amortizaciones.



## **Jazztel PLC**

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

- El crecimiento significativo en la base de clientes de ADSL y especialmente de móvil, así como ingresos, como se menciona más arriba.
- Mayor crecimiento de ingresos en la división de telecomunicaciones minoristas, que en la de mayorista. La división de telecomunicaciones minorista cuenta con márgenes más altos que los de la división de mayorista; como resultado, el de la compañía se ha incrementado durante el ejercicio.
- El crecimiento más lento de los Gastos Generales y de Administración\*\* comparado 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.
- La contención en los gastos de captación, gastos relacionados con la adquisición de nuevos clientes, a pesar del significativo crecimiento de la base de clientes móviles, debido al menor gasto de captación que tienen los servicios móviles en comparación con los servicios de ADSL.

El beneficio neto del primer semestre de 2013 ha aumentado un 4% y se ha situado en 32,1 millones de euros, en comparación con los 30,9 millones de euros en el mismo periodo de 2012. Este aumento en el beneficio neto refleja el significativo crecimiento en el negocio del Grupo, tal y como se ha mencionado anteriormente, y está en consonancia con la evolución positiva de sus beneficios de explotación (EBITDA).

### **Inversiones en Red**

Las inversiones, excluidas las realizadas en arrendamientos financieros en IRUs\*\*\*, durante el primer semestre del ejercicio 2013 ascendieron a 117,1 millones de euros, lo que supone un aumento del 123% en comparación con los 52,5 millones de euros invertidos en el mismo periodo del ejercicio 2012. Dicho significativo aumento de las inversiones se debe principalmente al comienzo del despliegue comercial de la futura red de fibra hasta el hogar (fiber to the home, FTTH) de la Sociedad tal y como se explica en la sección “Despliegue de red”. Dicho plan de despliegue de fibra supondrá importantes inversiones en despliegue de red en los próximos ejercicios, tal y como se detalla en el epígrafe “Perspectivas Económicas de la Empresa”.

---

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

\*\*\* Infeasible Right of Use (IRU), en telecomunicaciones, derecho irrevocable de uso.

## **Jazztel PLC**

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

#### **Tesorería**

La posición de liquidez del Grupo al 30 de junio de 2013 ascendió a 83,3 millones de euros, de los cuales 57,6 millones de euros se encuentran registrados bajo el epígrafe “efectivo y otros activos líquidos equivalentes” y 25,7 millones de euros bajo el epígrafe “otros activos financieros corrientes”, con vencimiento de entre 3 y 12 meses.

La posición de liquidez del Grupo se ha reducido durante el último ejercicio, con una disminución del 10% frente a los 92,8 millones de euros del primer semestre de 2012. Dicha disminución se explica principalmente por la amortización del Bono 9,75% y el significativo aumento de las inversiones en red de fibra hasta el hogar (FTTH), tal y como se explica en el epígrafe anterior.

#### **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, el aumento de los costes operativos, acciones de los competidores y cambios regulatorios.

Los Administradores estiman que el Grupo generará flujo de caja proveniente de sus operaciones suficiente 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 activos materiales, operaciones, o la búsqueda fondos propios adicionales.

Los Administradores del Grupo consideran que las razones anteriormente mencionadas justifican la aplicación del principio contable de empresa en funcionamiento en la preparación de sus estados financieros individuales y consolidados. Ver nota 1 de los Estados Financieros.

##### *Riesgo financiero y de tipo de interés*

La exposición actual del Grupo al riesgo de flujo de caja debido a las fluctuaciones del tipo de interés se limita a 50,4 millones de euros en líneas de financiación de recibos (factoring) que tiene un coste referenciado al Euribor a mes y 41,6 millones de euros en la línea de financiación para el proyecto de despliegue de FTTH, que tiene coste referenciado a Euribor seis meses. En la gestión de su exposición a las fluctuaciones de los tipos de interés, los objetivos del Grupo son obtener deuda a tipo de interés fijo y hacer coincidir el pago del interés de su deuda con depósitos a plazo fijo en la misma divisa que la de la deuda. Una

## **Jazztel PLC**

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

variación de un 1% en los tipos de interés no tiene un impacto significativo en los resultados del Grupo.

Es política del Grupo obtener deuda aprovechando los mejores tipos de interés que pueda conseguir, mediante una combinación de tipos de interés fijos y tipos de interés variables dependiendo de lo que el Grupo piense que es más rentable a largo plazo y manejable a corto plazo.

#### *Riesgo de tipo de cambio*

Aunque el Grupo está registrado en el Reino Unido, sus operaciones se llevan a cabo principalmente en España, a través de su filial Jazz Telecom., S.A.U. y están 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.

### **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 sus inversiones de capital históricas y propuestas a futuro serán suficientes para alcanzar satisfactoriamente sus objetivos. El Grupo es capaz de modificar la cuantía y/o el calendario de su programa de inversiones de capital para gestionar el capital circulante y la liquidez. Dicha evolución es controlada 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.

Es importante poner de manifiesto que, con el auge de la convergencia, cada vez más clientes de Jazztel cuentan con servicios móviles. A este respecto la compañía presta servicios de movilidad como Operador Móvil Virtual (OMV) al amparo de un contrato con un Operador Móvil con Red (OMR), a día de hoy el operador Orange. El contrato está amparado por una regulación de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones que establece obligaciones a los OMR en relación con la provisión de esta clase de servicios. Sin perjuicio de la existencia de esta regulación y de un contrato plenamente en vigor es importante poner de manifiesto la dependencia de la Sociedad de la provisión de estos servicios. La Compañía confía en que siempre tendrá alternativas para la provisión de estos servicios en atención al marco regulatorio y a los principios básicos del mantenimiento de la competencia.

## **Jazztel PLC**

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

#### ***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 las telecomunicaciones en la UE y en España son nuevos y están en proceso de 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.

Con fecha 3 de noviembre de 2003 se aprobó en España 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. La Ley General de Telecomunicaciones contempla un desarrollo de conceptos específicos ya adoptados en la legislación Española para mejorar la competitividad en el mercado español de telecomunicaciones. En la actualidad esta Ley está en proceso de modificación para poder adaptar la legislación española al marco regulatorio de la Unión Europea.

La evolución en el sector de las telecomunicaciones ha determinado la necesidad de actualizar el actual marco regulatorio. Para tener en cuenta el cambio en la situación del mercado, la Comisión de la Unión Europea comenzó, 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 propuso reforzar los derechos del consumidor, otorgar a los consumidores más alternativas de elección al reforzar la competitividad entre los operadores de telecomunicaciones, promover 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 competencia 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 23 de enero de 2009, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (en adelante "CMT") aprobó las medidas que regirán la regulación de las redes de banda ancha así como las redes de nueva generación durante los próximos años. Esta regulación confirma, tal y como se viene ofreciendo a día de hoy, la obligación de Telefónica, operador dominante en el mercado español, de proveer servicios de acceso desagregado, acceso compartido y acceso indirecto (servicio en el que Telefónica de España revende servicios a JAZZTEL en aquellas zonas donde ésta no tiene cobertura). Entre las 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 estableció la obligación a Telefónica de proporcionar el acceso a sus conductos e infraestructuras pasivas a precios orientados a costes.

## **Jazztel PLC**

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

El 28 de agosto de 2009 se aprobó una 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 un 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 2011. Existe un procedimiento formal abierto ante la Unión Europea referente a este impuesto. La Comisión Europea ha establecido que este nuevo impuesto puede considerarse contrario al marco regulatorio de la Unión Europea. La Comisión Europea solicitó al Gobierno español modificar la Ley para adaptarla a la Unión Europea y el Tratado de la Unión y debido a que el Gobierno español no acepta sus requisitos, la Comisión Europea ha decidido finalmente iniciar una reclamación ante el Tribunal Europeo contra el Gobierno español. Esta reclamación se publicó en septiembre de 2011. Recientemente se ha hecho pública la resolución del Tribunal Europeo en un caso similar con la República Francesa. El Tribunal ha fallado, en este caso, en contra de la Comisión Europea. En la fecha de estas cuentas no existe ninguna resolución en el caso español.

El 19 de diciembre de 2009 una nueva regulación de la Unión Europea entró en vigor. Esta nueva regulación necesita ser incorporada como legislación en cada estado miembro de la Comunidad Europea antes de junio de 2011. A día de hoy y debido al cambio de Gobierno, está pendiente aún la incorporación en España de esta Directiva por medio de la aprobación de una nueva Ley General de Telecomunicaciones.

En cuanto a la Obligación de Servicio Universal (OSU) en España, la CMT aprobó en diciembre de 2012 el coste de este servicio para el año 2010 en 43.576.954 euros. El regulador no ha decidido aún que operadores tendrán que soportar este coste. Hasta la fecha, JAZZTEL no ha tenido que soportar este coste aunque no es descartable que esta situación pueda verse modificada en el futuro, aunque en función del tamaño del Grupo no se prevé que su impacto sea significativo.

Los gastos de red de la Sociedad dependen en gran medida de precios que están regulados. El pasado mes de mayo de 2013 la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones actualizó gran parte de estos precios regulados. La propuesta de aprobación de estos precios fue remitida a Bruselas y se encuentra en fase de aprobación definitiva por parte de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. Una vez aprobados estos precios, la Sociedad considera que estos precios se mantendrán constantes en años futuros. La Dirección de la Sociedad no puede asegurar que esta hipótesis sea correcta y el regulador puede decidir el aumentar algunos de estos precios regulados en el futuro.

#### *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 para mantener su posición competitiva. Además, los competidores del Grupo

## **Jazztel PLC**

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

podrían implementar nuevas tecnologías con anterioridad a que éste fuera capaz de hacerlo, permitiéndoles ofrecer precios más bajos, mejores servicios y tecnologías de mejor calidad, resultando en una penetración más rápida de nuevos mercados. En los últimos años, la dirección de la Sociedad ha hecho un esfuerzo por implementar la última tecnología en su red, como la tecnología VDSL2 que se está implementando actualmente así como el despliegue de una red de fibra hasta el hogar (FTTH) conjuntamente con Telefónica, tal y como se ha comentado anteriormente, manteniendo así los activos de la Sociedad en la vanguardia de la innovación tecnológica, incluso por delante de algunos de sus competidores.

### **Sistemas internos de control y de gestión de riesgos**

El Comité de Auditoría de la Sociedad cuenta con un proceso permanente para supervisar la efectividad de los sistemas internos de control y de gestión de riesgos. El Comité supervisa el proceso de preparación, y la integridad, de la información financiera del Grupo, revisando el cumplimiento con la regulación y la aplicación de las normas contables. Además, el Comité supervisa los sistemas internos de control y de gestión de riesgos, de forma que los principales riesgos sean identificados, gestionados y notificados. Durante el año, el Comité revisó informes del director de auditoría interna, informes que resumían el trabajo planificado y emprendido por el departamento, recomendando mejoras y describiendo acciones a tomar por la dirección. El director de auditoría interna también presentó su evaluación de riesgos y el plan anual de auditoría interna para su aprobación por parte del Comité.

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

El pasado mes de marzo de 2013, la Sociedad presentó al mercado su Plan de Negocio 2013-2017. Dicho plan se basa en dos ideas fundamentales: la venta de productos convergentes fijo-móvil y el despliegue de redes de fibra hasta el hogar (FTTH) para continuar el crecimiento en clientes, ingresos, beneficios y generación de caja durante los próximos cinco ejercicios. De esta manera, la compañía se centra en vender productos que cada vez más incluyen telefonía e Internet fijos con servicios móviles, lo que se denominan productos convergentes ofrecidos a través de una red de última generación VDSL2 y en los próximos meses también a través de su red de fibra hasta el hogar (FTTH). Todo ello manteniendo e incluso incrementando los compromisos de alta calidad y de servicio que se ofrecen a través de call centers propios y que han sido parte fundamental de la estrategia de la Sociedad en el pasado y seguirán siendo el foco de este nuevo Plan de Negocio.

Durante el primer semestre de 2013 la Sociedad está ya ejecutando dicho Plan de Negocio y está obteniendo un significativo éxito comercial, vendiendo productos convergentes fijo-móvil tanto a la base actual de clientes como a nuevos clientes. Asimismo, la Sociedad se encuentra en pleno proceso de despliegue de su red de fibra hasta el hogar (FTTH) conjuntamente con Telefónica, en base al proyecto que se ha comentado anteriormente. En base a estos resultados, las proyecciones para el ejercicio 2013 incluidas en el Plan de Negocio 2013-2017 anunciado al mercado el pasado 14 de marzo son las siguientes:

- clientes ADSL: alcanzar una base de clientes ADSL superior a 1.425.000;
- clientes móvil: alcanzar una base de clientes de móvil superior a 750.000;

## **Jazztel PLC**

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

- ingresos: entre 1.000 y 1.025 millones de euros;
- ganancias operativas (EBITDA): entre 175 y 195 millones de euros;
- beneficio neto: entre 65 y 75 millones de euros; e
- inversiones: entre 350 y 375 millones de euros.

Los Administradores consideran que con la tesorería y equivalentes de tesorería y las inversiones a corto plazo al 30 de junio de 2013, que alcanzaban los 83,3 millones de euros, el Grupo evitará problemas de liquidez, aun cuando las estimaciones para 2013 no se cumplan, ya que muchos de los 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 la Sociedad alcanza un crecimiento más rápido de lo esperado, la Sociedad tendrá que conseguir financiación adicional. Esta financiación adicional incluiría la financiación de hasta 450 millones de euros para el proyecto de despliegue de fibra hasta el hogar (FTTH) con China Development Bank (CDB), la financiación de los equipos comprados a Huawei (como se explica en el la sección “Análisis de la Evolución del Negocio” anteriormente), la financiación del capital circulante o la emisión de nuevos instrumentos en los mercados de capitales (por ejemplo, préstamos, bonos, bonos convertibles o recursos propios).

### **Resultados y dividendos**

El beneficio del Grupo por operaciones continuadas para el semestre terminado el 30 de junio de 2013, después de impuestos, alcanzó los 32,1 millones de euros, en comparación con los 30,8 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2012. Los Administradores indican que, de acuerdo con la legislación británica, una P.L.C. con pérdidas acumuladas no puede pagar dividendos en tanto en cuanto no haya recuperado sus pérdidas históricas o dichas pérdidas se compensen mediante la reducción de reservas.

En este sentido, en Octubre de 2012, la Compañía redujo la cantidad de su reserva por prima de emisión en 600.000.000 de euros permitiendo a la Compañía eliminar todas sus pérdidas históricas acumuladas y crear una reserva distribuible que se usará de acuerdo a las decisiones de la Compañía, y que no tuvo efecto sobre el valor nominal de las acciones de la Compañía. Esta reducción de la reserva por prima de emisión fue aprobada como una resolución especial con el 99,479% de los votos a favor, en la Junta General de Accionistas de la compañía celebrada el 27 de Junio de 2012. Como empresa registrada en el Reino Unido, la reducción de la reserva por prima de emisión requiere confirmación del Tribunal Supremo de Inglaterra y Gales, confirmación que fue obtenida el 3 de Octubre de 2012. La orden se registró en Companies House en la misma fecha.

Hasta la fecha el pago de dividendos no está previsto ni sería posible de acuerdo a la línea de financiación de hasta 450 millones de euros firmada para el proyecto de despliegue de fibra hasta el hogar, que incluye la imposibilidad de pagar dividendos durante el periodo de carencia del principal (2,5 años desde el 8 de febrero de 2013) y su limitación en función del nivel de endeudamiento del Grupo durante el resto de la vida del préstamo.

## **Jazztel PLC**

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

#### **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 2013 eran equivalentes a aproximadamente las compras de 44 días (2012: 60), basado en la cantidad media 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 2013.

#### **Accionistas significativos**

El 24 de septiembre de 2004, Leopoldo Fernández Pujals entró en la estructura accionarial de Jazztel PLC a través de Prepsa Traders, S.A.

A 30 de junio de 2013 la participación del accionista mayoritario, Leopoldo Fernández Pujals, a través de la sociedad Prepsa Traders, S.A., era del 14,709% de los derechos de voto de la Sociedad (37.134.829 acciones).

El 25 de agosto de 2011, BNP Paribas, Société Anonyme anunció por primera vez una participación significativa en Jazztel PLC. del 3,011% de acciones ordinarias con derecho a voto (7.429.536 acciones). El 8 de noviembre de 2011, BNP Paribas, Société Anonyme hizo una nueva comunicación indicando el aumento significativo de su participación en Jazztel P.L.C. que en aquella fecha suponía el 5,062% de las acciones ordinarias con derecho a voto (12.517.360 acciones). El 4 de julio de 2013, BNP Paribas notificó que procedía a desagregar las diferentes posiciones de fondos, carteras y servicios de custodia bajo el Grupo BNP Paribas y que por lo tanto su participación pasaba a ser de 161.801 acciones y dejaba de ser significativa.

El 4 de marzo de 2011, la compa  n  a de gestión de fondos de inversión Governance for Owners LLP comunicó una participación significativa en Jazztel PLC del 3,101% de las acciones ordinarias con derecho a voto (7.664.701 acciones). A 30 de junio de 2013, la participación de Governance for Owners en la Sociedad era del 6,023% de las acciones ordinarias con derecho a voto (15.205.436 acciones).

#### **Estructura de capital**

En la nota 18 de estos estados financieros se describen los detalles relativos a las posibles ampliaciones de capital y al capital emitido de la Sociedad. La Compa  n  a sólo tiene una clase de acciones y dicha clase no da derecho a la percepción de ingresos fijos. El capital social emitido al 30 de junio de 2013 ascendía a 252.467.058 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 compa  n  a, salvo aquel otorgado por las acciones con derecho a voto que ostente. Tras la Junta General de Accionistas 2013 la compa  n  a podría aumentar capital con derecho de suscripción preferente hasta un máximo de 60.000.000 de euros y con exclusión del derecho de suscripción preferente hasta un máximo de 12.500.000 de euros



## Jazztel PLC

### Informe de Gestión. Informe de los Administradores

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 las notas 18 y 20 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 el último ejercicio han sido los siguientes:

Leopoldo Fernández Pujals (Presidente)  
José Ortiz Martínez (Secretario Consejero)  
José Miguel García Fernández (Consejero Delegado)  
José Luis Díez García  
Pedro Ángel Navarro Martínez  
Elena Gil García  
María Luisa Jordá Castro  
María Antonia Otero Quintás  
Mireia Pérez Sales  
Gavin Mathew Morris

#### Participaciones de los Administradores

A 30 de junio de 2013, las participaciones de los Administradores en el capital de la Sociedad eran las siguientes:

	<u>30 junio 2013</u>	<u>30 junio 2012</u>
Leopoldo Fernández Pujals	37.134.829	37.134.829
José Miguel García Fernández	143.852	77.028
José Ortiz Martínez	102.855	25.385
José Luis Díez García	30.408	7.058
Pedro Ángel Navarro Martínez	62.890	37.603
Elena Gil García	37.521	20.000
María Luisa Jordá Castro	17.998	500
María Antonia Otero Quintás	25.827	11.920
Mireia Pérez Sales	27.895	10.264
Gavin Mathew Morris	-	-
<b>Total</b>	<u><u>37.584.075</u></u>	<u><u>37.324.587</u></u>

Además de lo recogido en el presente documento ningún Consejero tiene participación alguna en la Sociedad ni en el Grupo que no sean las relativas a opciones sobre acciones tal y como se describe en el Informe de Retribución de los Administradores.

#### Hechos posteriores

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

**Jazztel PLC**

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

### **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.

### **Audidores**

Ernst & Young, S.L. ha sido nombrado durante el año y ha expresado su capacidad para aceptar el nombramiento como auditores.

### **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 auditoría que no haya sido puesta en conocimiento de los auditores, y
- los Administradores han tomado todas las medidas que debieran tomar como administradores para estar al corriente de cualquier información relevante para la auditoría y para poner en conocimiento de los auditores dicha información.

Esta confirmación se realiza y debe ser interpretada, de acuerdo con las estipulaciones 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 2013