



# JAZZTEL

**La Nueva Jazztel**

**Self Trade – Bolsa de Madrid**

**15 Febrero 2005**

## Nota legal

Este documento contiene ciertas afirmaciones que Jazztel considera constituyen estimaciones sobre las perspectivas de la compañía y están sujetas a riesgos importantes, incertidumbres, cambios de circunstancias y otros factores que pueden estar fuera del control de Jazztel. Dichas afirmaciones pueden incluir declaraciones sobre intenciones, creencias o expectativas actuales de Jazztel, las cuales no constituyen garantías de los resultados futuros pudiendo diferir sustancialmente al estar sujetas a factores asociados al negocio de Jazztel, que entre otros se incluyen pero no se limitan, al desarrollo de la competencia, los riesgos asociados al crecimiento de la compañía, las condiciones económicas y de negocio, las condiciones regulatorias, la dependencia de la compañía en sus principales clientes y sus modelos de gastos y otros riesgos y factores descritos en la documentación presentada por Jazztel ante ciertas Autoridades regulatorias europeas.

# Indice

## I. Crecimiento del mercado

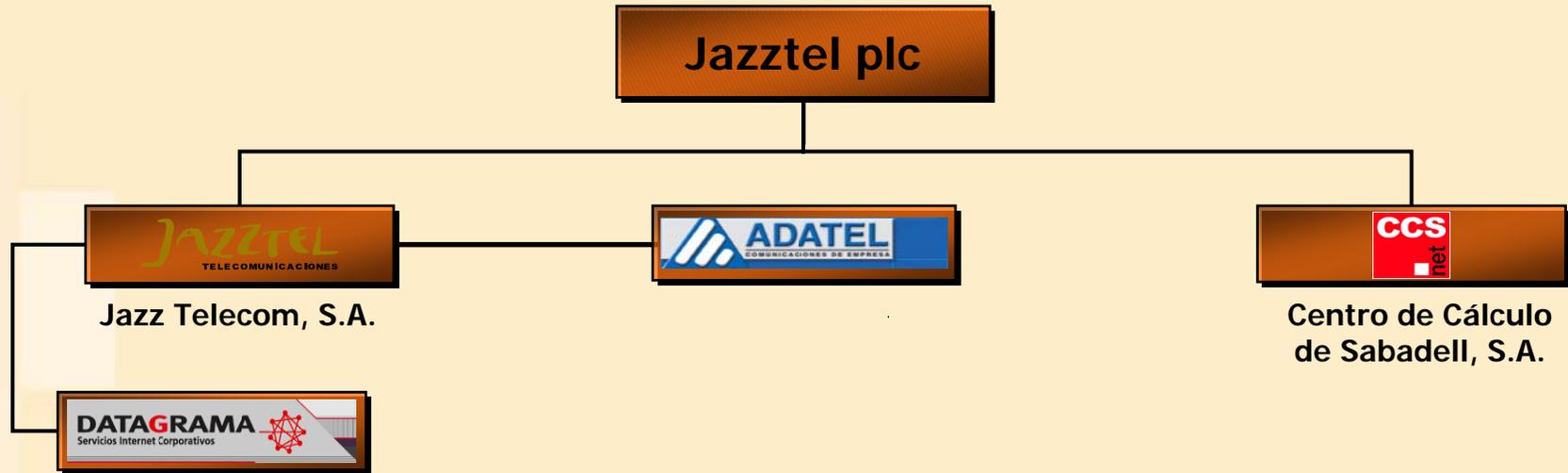
- Telecomunicaciones
- Integración de Redes
- Sistemas Informativos de Gestión

## II. Estrategias de Penetración

## III. Proyecciones del Plan de Negocio

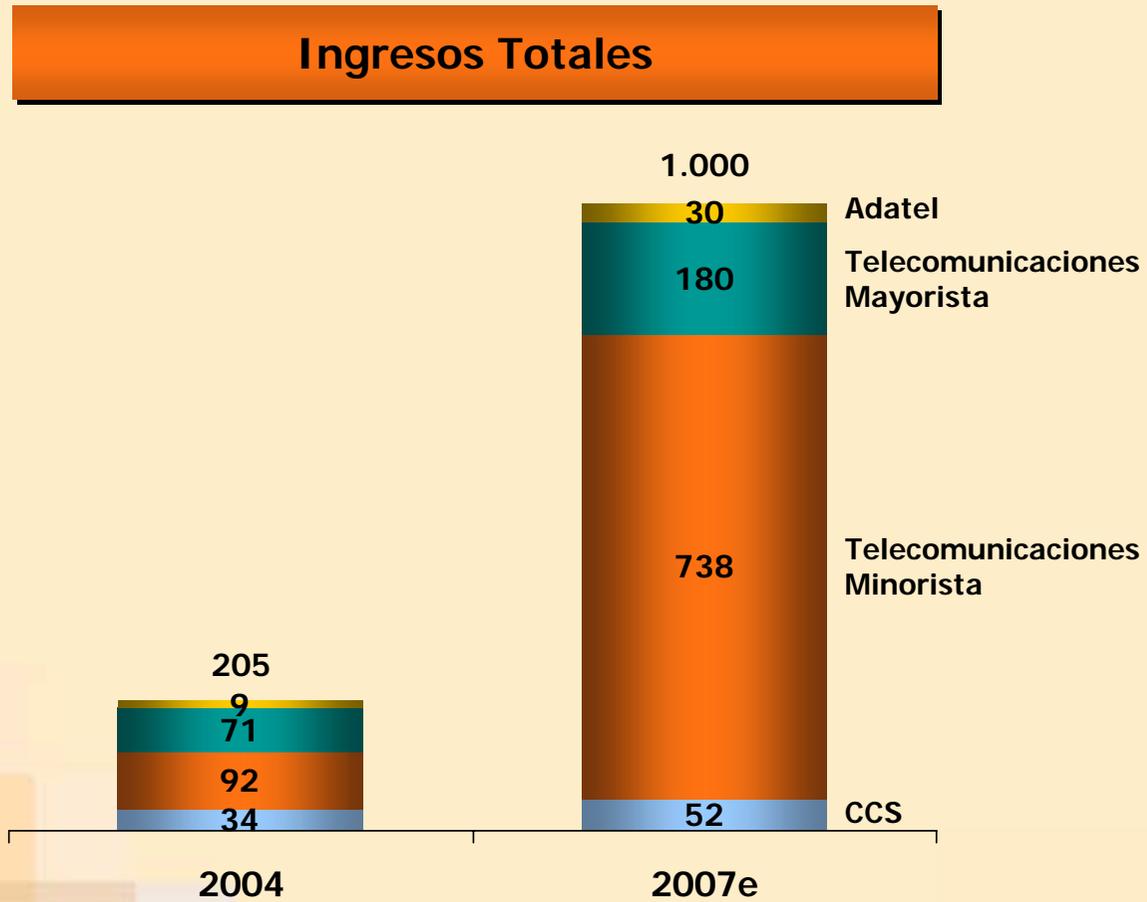
## IV. Conclusiones

La actividad principal del Grupo son las Telecomunicaciones, pero también opera en Tecnologías de la Información y en Integración de Redes



# Jazztel crecerá en todos sus segmentos de negocio

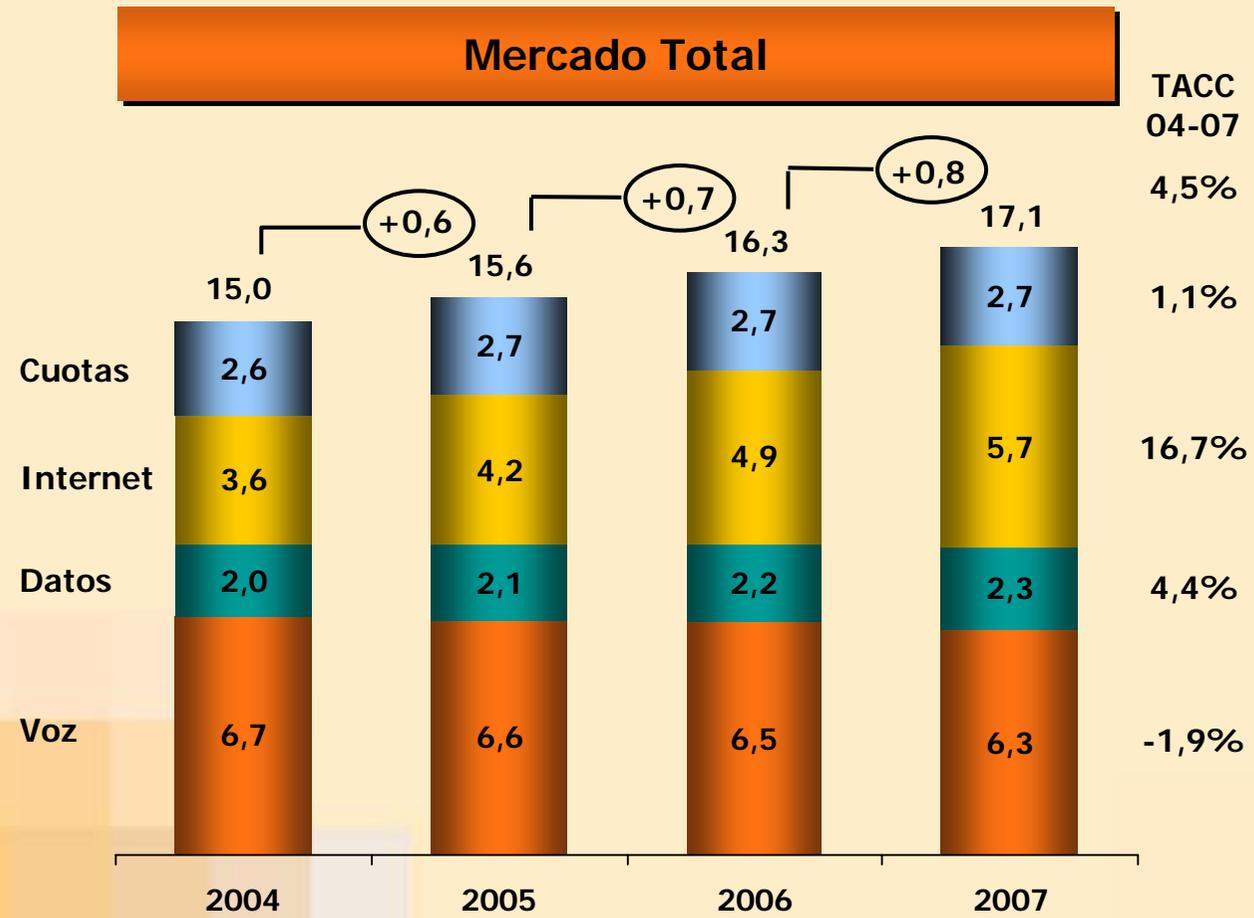
Millones de euros



**JAZZTEL**

# Internet (Banda Ancha) crecerá más que el resto de los segmentos del mercado

Miles de millones de euros

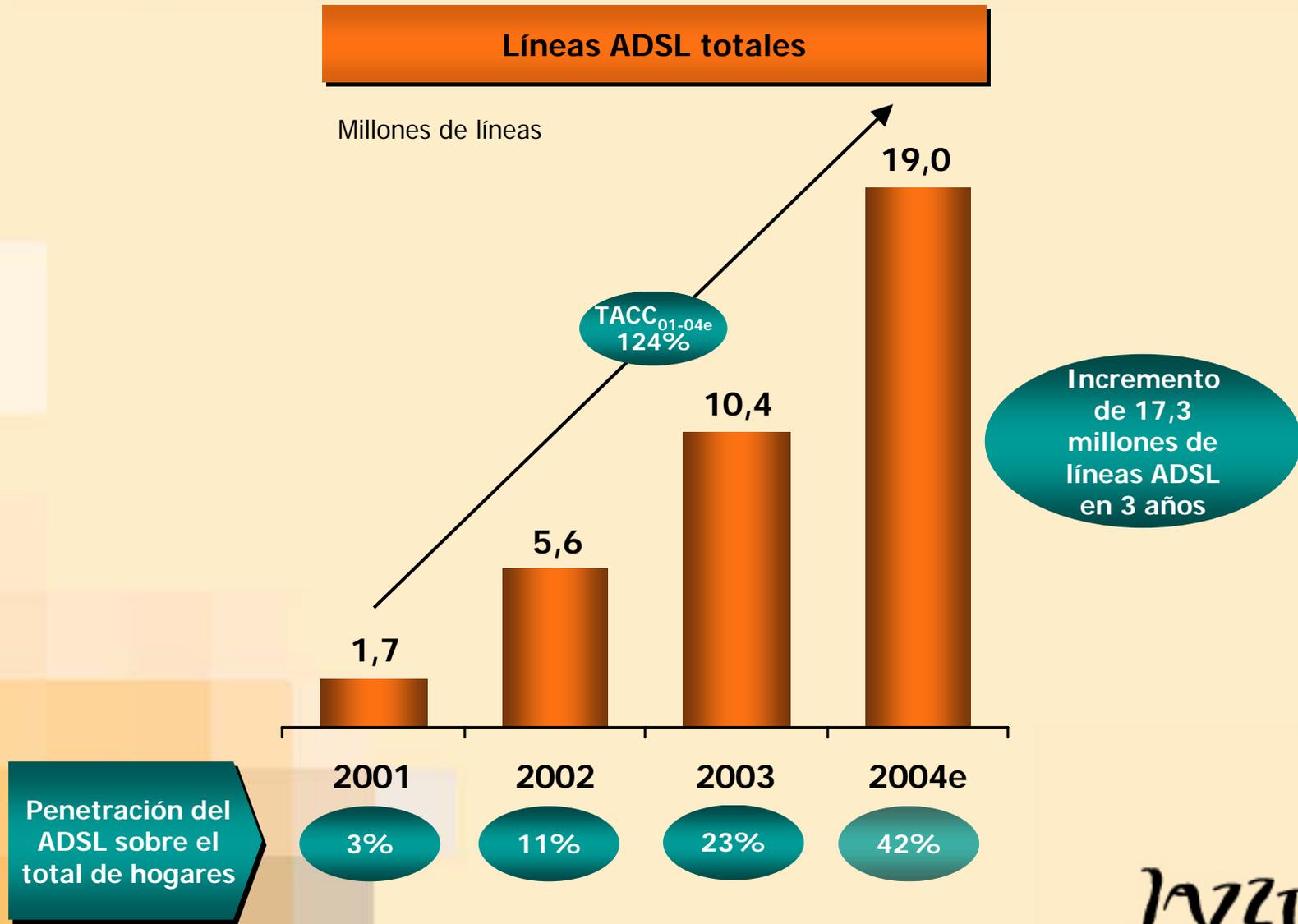


Fuente: Análisis JAZZTEL y Analysys Research

## La penetración de DSL es el principal factor de crecimiento en este segmento

- Las líneas DSL totales crecerán desde 2,5 millones en 2004 hasta 5,8 millones en 2007
- La tecnología DSL representará más del 80% de las conexiones de banda ancha en España y estará presente en el 33% del mercado residencial en 2007
- La tecnología DSL alcanzará estos crecimiento gracias a:
  - Despliegue de accesos directos de banda ancha alternativos
  - El desarrollo de la tecnología DSL
  - La reducción de precios – 16 Mb por el mismo precio que 0,5 Mb

# En Japón ha habido un gran crecimiento de líneas ADSL en los últimos 3 años...

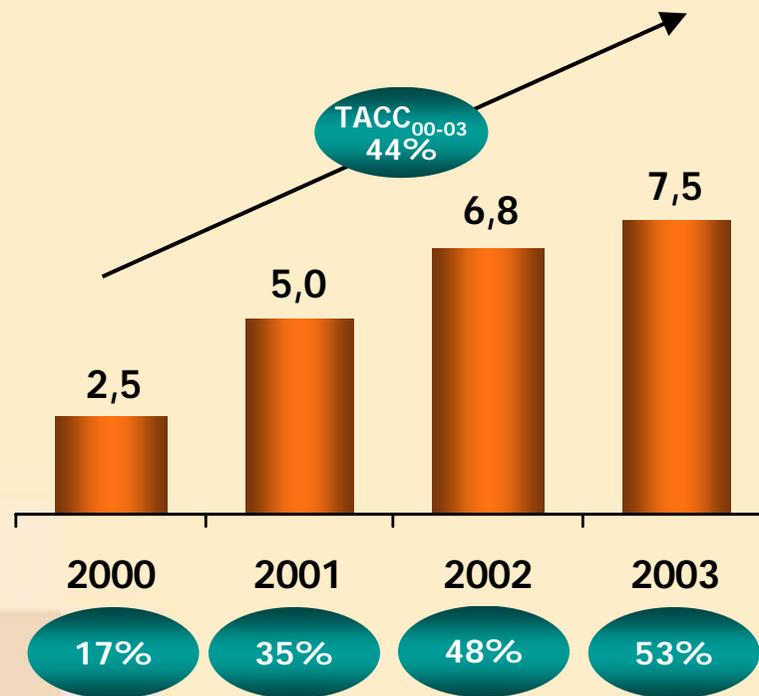


Fuente: SoftBank

... así como en Corea...

### Líneas ADSL totales

Millones de líneas

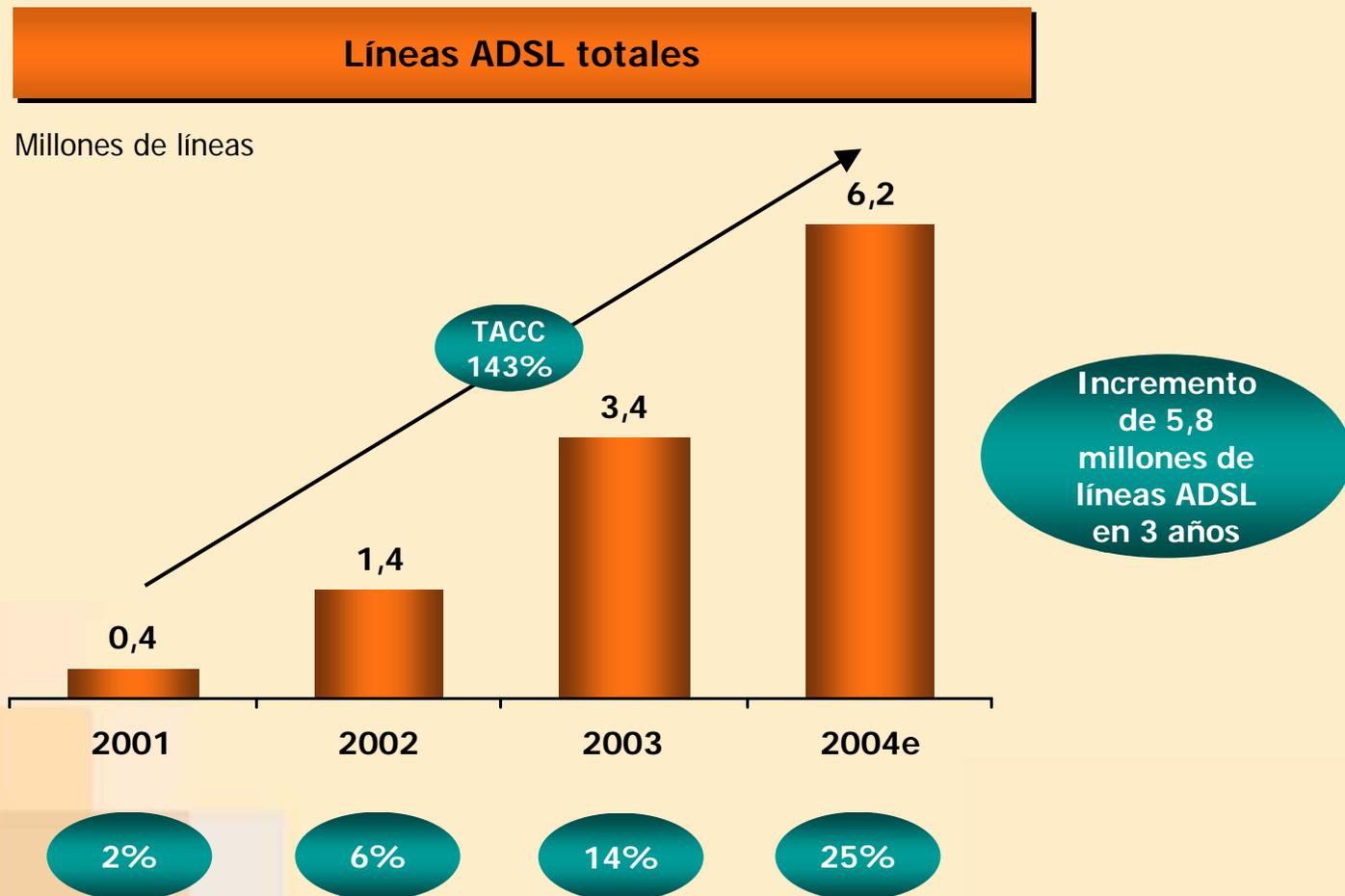


Incremento de 5,0 millones de líneas ADSL en 3 años

Penetración del ADSL sobre el total de hogares

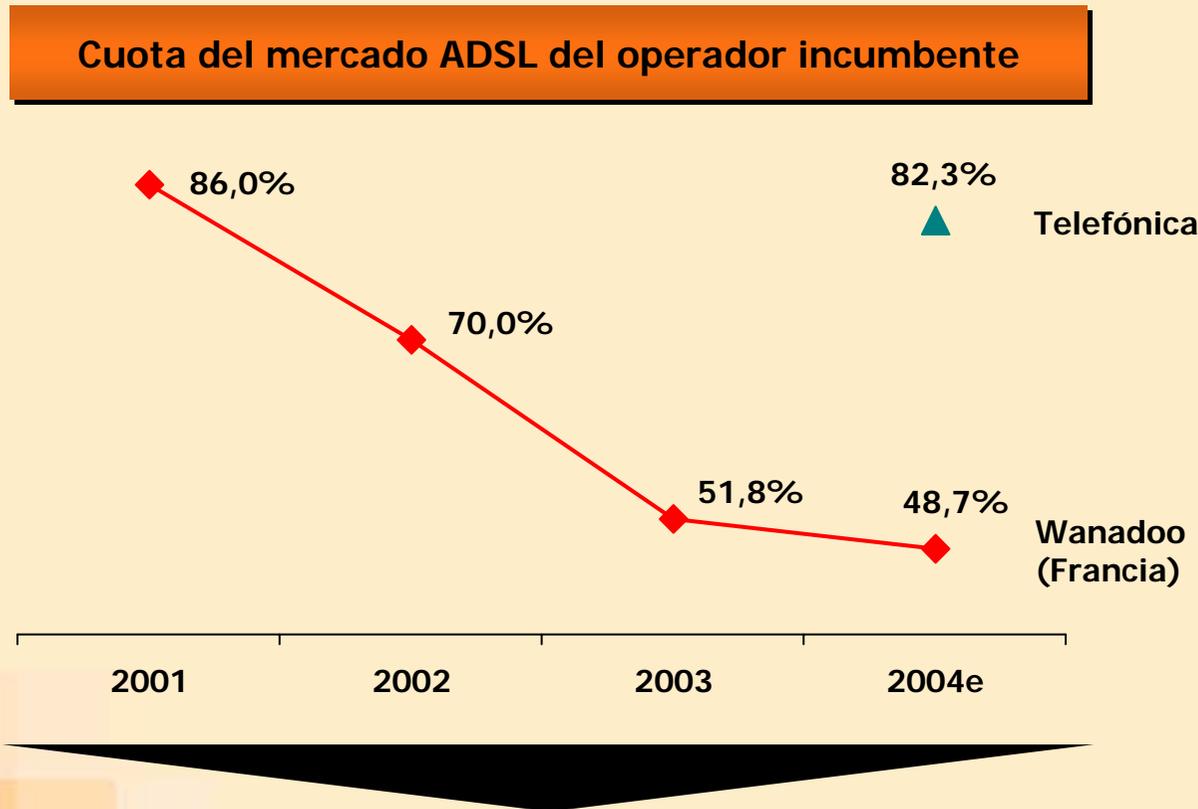
Fuente: KT

## ... y en Francia



Fuente: Exane; Credit Lyonnais; CAI Cheuvreux; INSEE

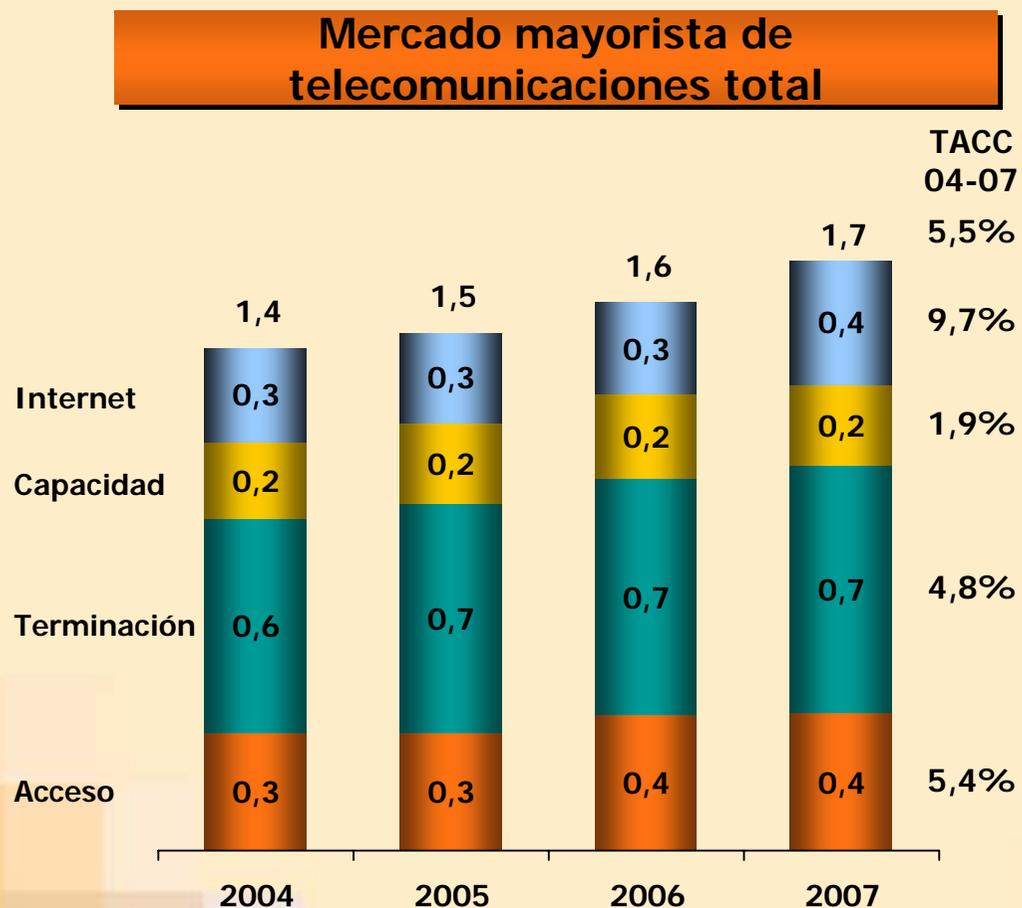
En estos mercados de alto crecimiento, los operadores incumbentes han perdido una parte significativa de su cuota del mercado ADSL



La competencia basada en infraestructura DSL propia y en la oferta de servicios "one-stop-shopping" incrementa la cuota de mercado de los operadores alternativos

# El mercado de telecomunicaciones mayorista crecerá un 5,5% en los próximos 3 años

Miles de millones de euros



Fuente: Análisis JAZZTEL

# El mercado de integración de redes crecerá un 9,4% en los próximos 3 años

Millones de euros

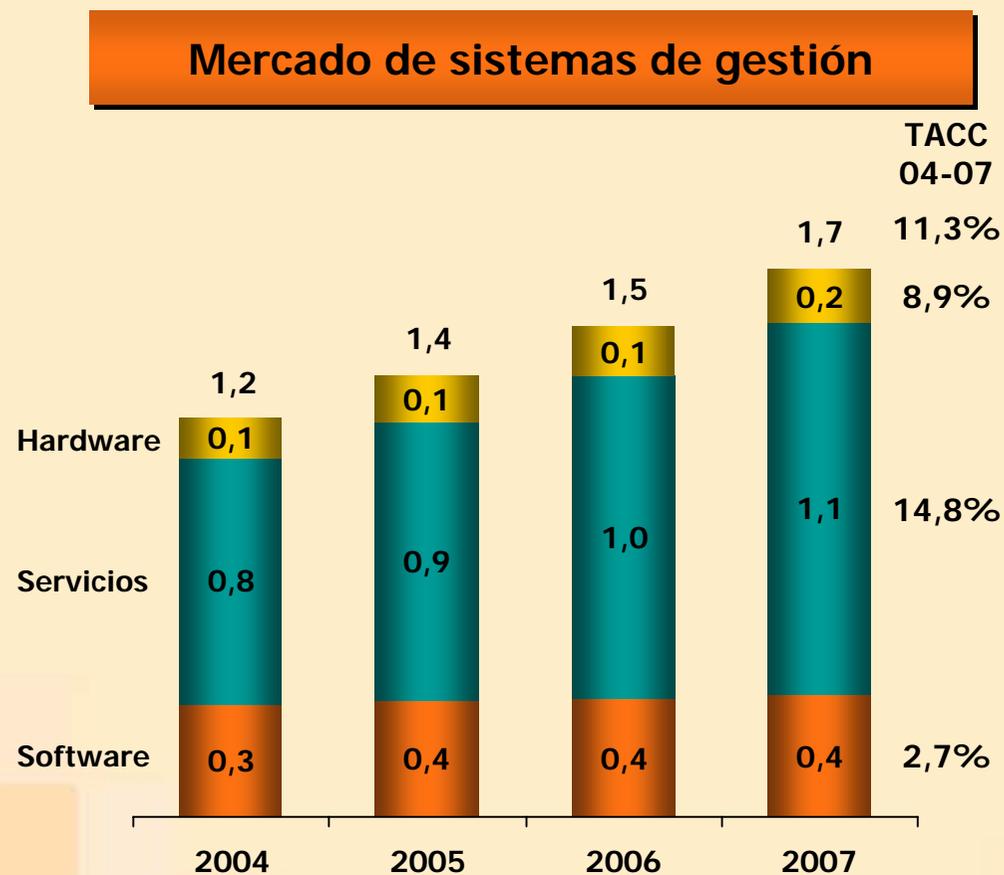
## Mercado de integración de redes total



Fuente: Análisis JAZZTEL

# El mercado de sistemas de gestión crecerá un 11,3% en los próximos 3 años

Miles de millones de euros



Fuente: Análisis JAZZTEL

# Indice

## I. Crecimiento del mercado

- Telecomunicaciones
- Integración de Redes
- Sistemas Informativos de Gestión

## II. Estrategias de Penetración

## III. Proyecciones del Plan de Negocio

## IV. Conclusiones

# Estrategia de penetración en el mercado de telecomunicaciones minorista

## Despliegue de red

- **Propiedad de activos clave...**
  - A nivel red troncal (5.753 km)
  - Anillos metropolitanos (MANs) (2.718 km)
  - Centrales DSL: 87 a finales de 2004, más de 500 en 2005 y >600 en 2006, con capacidad para ofrecer triple-play (Internet, Voz y Video) y la mayoría conectadas con fibra propia, lo cual eleva el mercado potencial del 17% al 80% del mercado total en euros

## Despliegue de red

- **... que permitirá a Jazztel ofrecer:**
  - Precios muy competitivos
  - Amplia gama de oferta de productos:
    - ADSL variable (2 - 20 Mbps)
    - Factura Única
    - VoIP
    - Wi-Fi
    - Servicios de Valor Añadido: TV de pago, VoD\*, PVR\*\*, juegos online, "in-home networking", seguridad, video conferencia, domótica

## Marketing y Ventas

- **Inversión en publicidad de más de 3 millones de euros al mes concentrada en el mercado residencial y de empresas**
- **Lanzamientos de nuevos productos: un nuevo producto cada mes**

## Marketing y Ventas

- **Incremento de la fuerza de ventas hasta 200 personas**
- **Incremento de la productividad de la fuerza de ventas mediante:**
  - El aprovechamiento de la venta cruzada entre Jazztel, Adatel y CCS
  - Formación comercial continua
  - Planes de incentivos abiertos
- **Duplicar la inversión en telemarketing en vez de mailing directo donde la infraestructura ULL haya sido desplegada**

Actualmente, el único operador alternativo de telecomunicaciones que cotiza en bolsa

- **Posibilidad de tener la sensación de propiedad en tu operador de telecomunicaciones**

Fuente: Jazztel

\* VoD: Video on Demand

\*\* PVR: Personal Video Recording

# Estrategia de penetración en el mercado de telecomunicaciones minorista

## Acceso Directo (ULL\*)

Fin de año	2004	2005	2006
Centrales en servicio	87	>500	>600
% de líneas cubiertas	14%	>65%	>70%
% del mercado total en euros	17%	>70%	>80%

### Ventajas

- El desarrollo de la tecnología permite ofrecer múltiples servicios, así como:
  - Precios reducidos
  - Mejores márgenes
  - Control de la calidad del servicio extremo a extremo
  - Factura única

### Inconvenientes

- Inversión inicial requerida en equipos DSL y en apertura de centrales

\* ULL: Unbundling Local Loop (Desagregación del Bucle Local)

## Acceso Indirecto

Fin de año	2004	2005	2006
% del mercado total en euros	83%	<30%	<20%

### Ventajas

- Acceso más rápido al mercado para la oferta de servicios
- Cobertura nacional

### Inconvenientes

- Márgenes reducidos
- Dependencia del operador dominante en la calidad del servicio y en la innovación de producto
- Sin posibilidad de ofrecer factura única

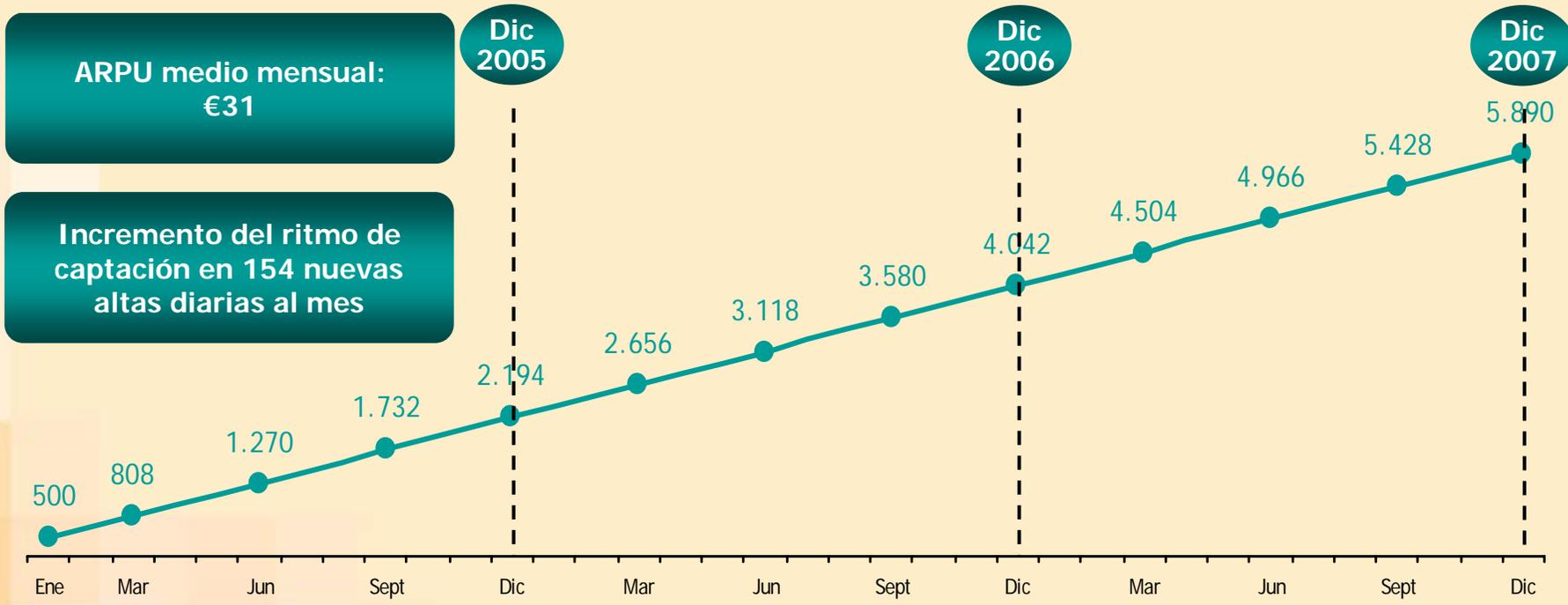
**JAZZTEL**

## Penetración estimada de Jazztel para 2007 por tipo de acceso

	Mercado Total	Mercado Potencial de Jazztel	Penetración estimada	Total Ingresos (Millones de €)
<b>Acceso Directo</b>	€ 13,6 miles de millones	80%	>5,1%	>695
<b>Acceso Indirecto</b>	€ 3,4 miles de millones	20%	>1,0%	>35
				<b>Total Ingresos Minoristas 2007</b>
				<b>€ &gt;730 millones</b>

Fuente: análisis JAZZTEL

# El ritmo de nuevas altas diarias de clientes se incrementará paulatinamente



ARPU medio mensual:  
€31

Incremento del ritmo de captación en 154 nuevas altas diarias al mes

% del mercado total (en euros) cubierto

17%

>70%

>80%

>80%

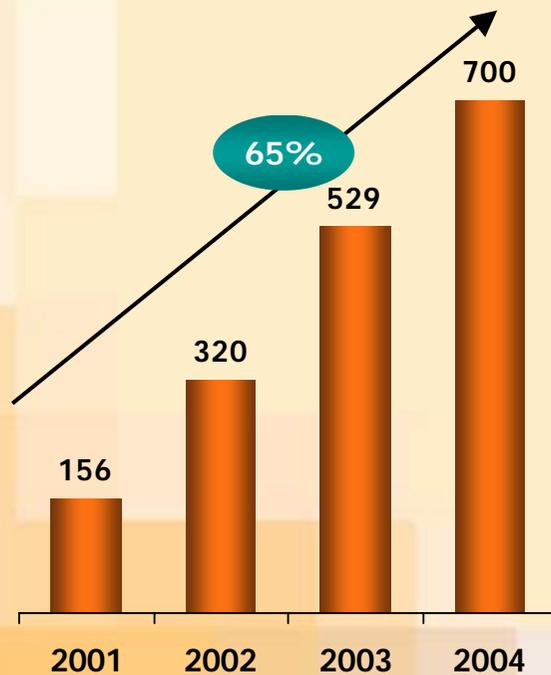
Lanzamiento de un nuevo producto al mes



# Fastweb e Iliad ya lo han conseguido anteriormente

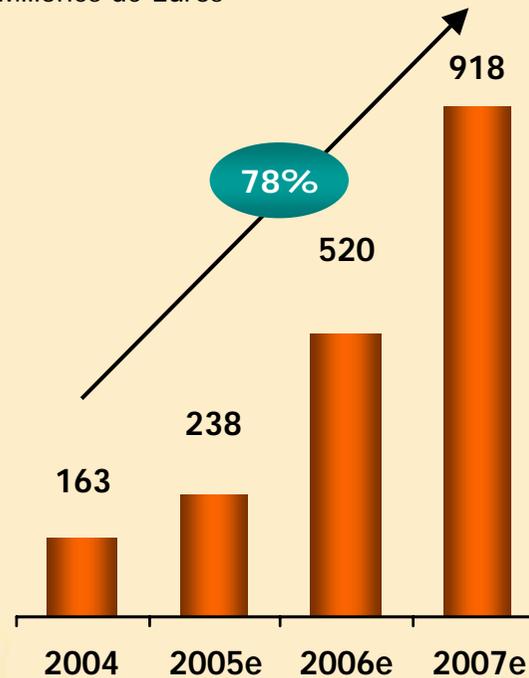
## Ingresos de Fastweb (Italia)

Millones de Euros



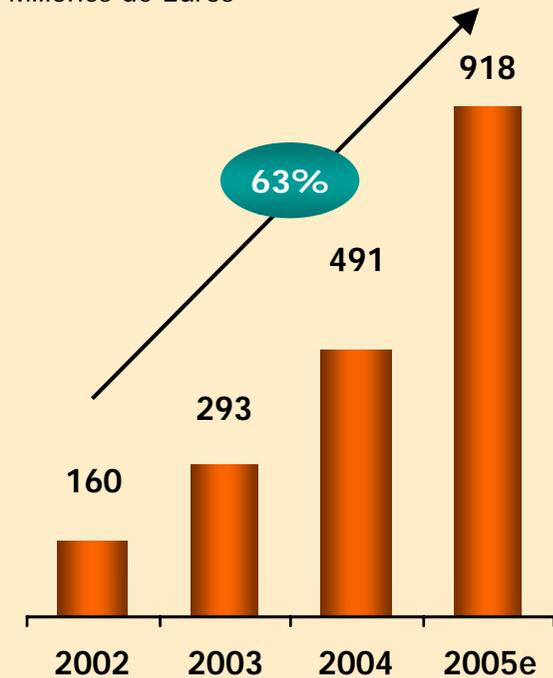
## Ingresos de Jazz Telecom

Millones de Euros



## Ingresos de Iliad (Francia)

Millones de Euros



**En el mercado de Telecom. mayorista, Jazztel alcanzará un 10,8% de penetración en 2007, con €180 Mio. de Ingresos**

### Proyecciones de Jazztel de Penetración e Ingresos

Millones de Euros  
% penetración



Fuente: análisis JAZZTEL y Analysys Research

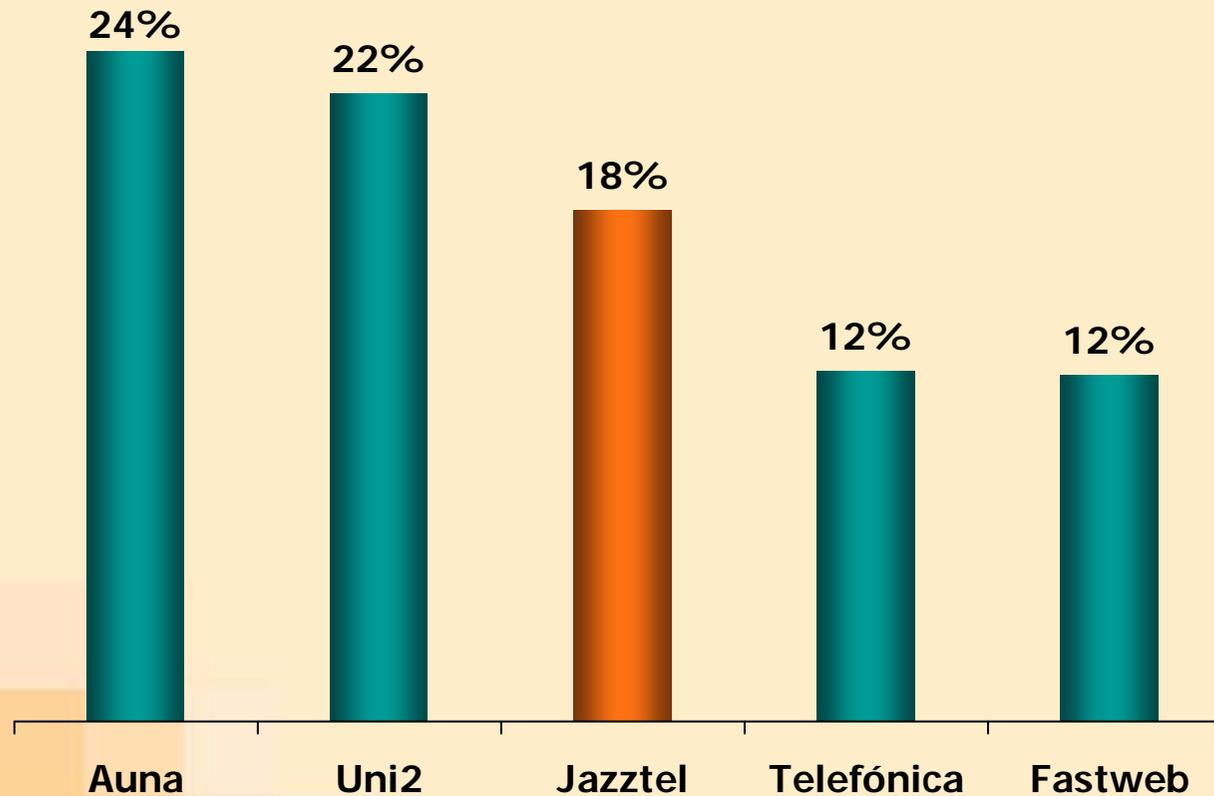
### Estrategia Mayorista

- Despliegue de PoPs internacionales (Puntos de Presencia) adicionales
- Incremento de la interconexión nacional
- Nueva oferta mayorista de circuitos DSL sobre par desagregado
- Incremento de la fuerza comercial

**JAZZTEL**

# % de venta mayorista sobre total ingresos en compañías comparables\*

% ingresos mayorista sobre total Ingresos

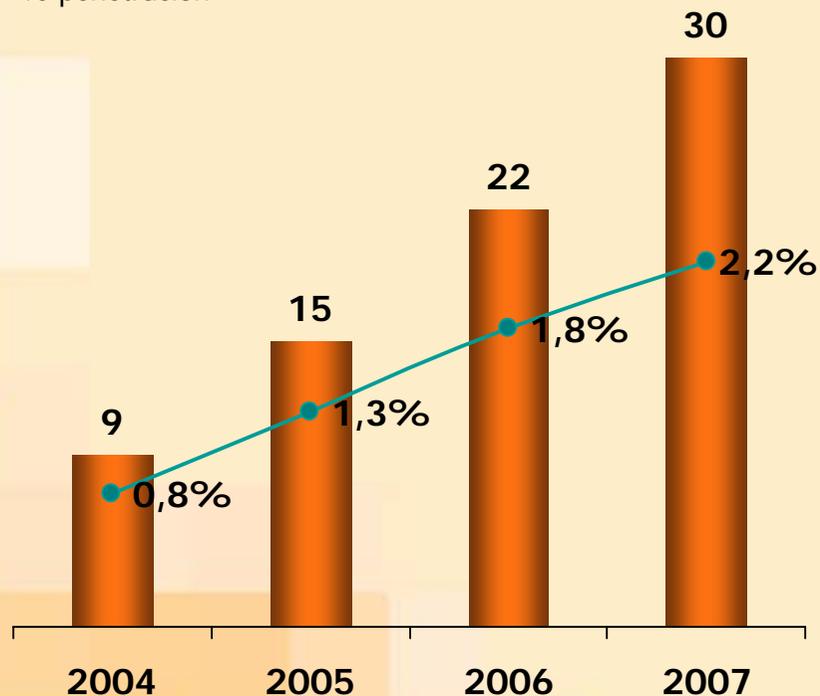


\* Dato de Jazztel estimado para 2007; 2004 para el resto de operadores

## En el mercado de Integración de Redes, Jazztel alcanzará un 2,2% de penetración en 2007, con €30 Mio. de Ingresos

### Proyecciones de Adatel de Penetración e Ingresos

Millones de Euros  
% penetración



### Estrategia en el mercado de Integración de Redes

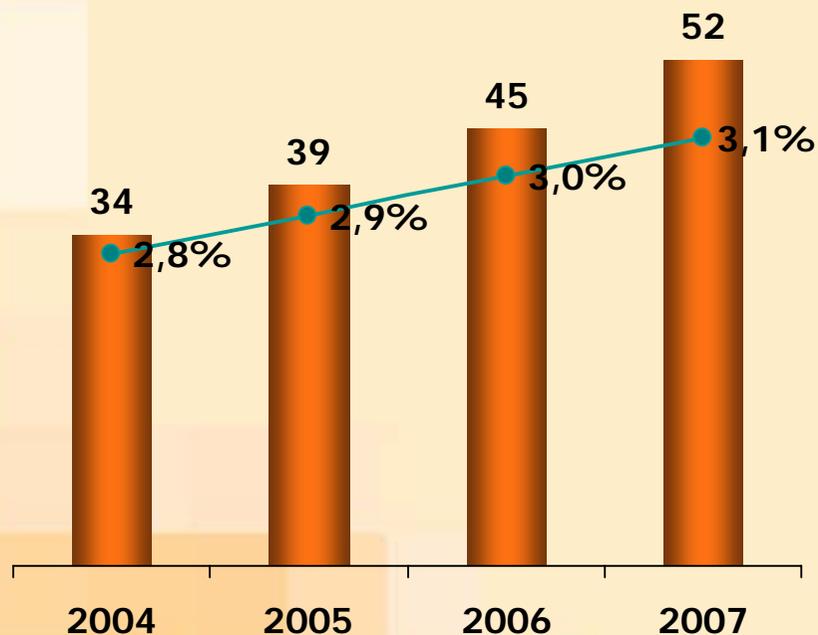
- Incremento de la fuerza comercial (hasta 200 vendedores generando oportunidades) y venta cruzada
- Creación de ofertas conjuntas de servicios de integración de redes y telecomunicaciones para las PYMEs

Fuente: análisis JAZZTEL y Analysys Research

## En el mercado de Desarrollo de Software, Jazztel alcanzará un 3,1% de penetración en 2007, con €52 Mio. de Ingresos

### Proyecciones de CCS de Penetración e Ingresos

Millones de Euros  
% penetración



Fuente: análisis JAZZTEL y Analysys Research

### Estrategia en el mercado de Desarrollo de Software

- Incremento de la fuerza comercial (hasta 200 vendedores generando oportunidades) y venta cruzada
- Creación de ofertas conjuntas de aplicaciones y servicios de telecomunicaciones para las PYMEs

# Indice

## I. Crecimiento del mercado

- Telecomunicaciones
- Integración de Redes
- Sistemas Informativos de Gestión

## II. Estrategias de Penetración

## III. Proyecciones del Plan de Negocio

## IV. Conclusiones

# Proyecciones de la Cuenta de Resultados

Millones de euros	2004*	2005	2006	2007
<b>Telecom. Minorista</b>	<b>92</b>	<b>160</b>	<b>400</b>	<b>738</b>
Acceso Directo	34	115	362	703
Acceso Indirecto	58	45	38	35
<b>Telecom. Mayorista</b>	<b>71</b>	<b>78</b>	<b>120</b>	<b>180</b>
<b>Adatel</b>	<b>9</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	<b>30</b>
<b>CCS</b>	<b>34</b>	<b>39</b>	<b>45</b>	<b>52</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>205</b>	<b>292</b>	<b>587</b>	<b>1.000</b>
MARGEN BRUTO	86	121	247	427
<i>% sobre ingresos</i>	42%	41%	42%	43%
<b>EBITDA</b>	<b>-10</b>	<b>-39</b>	<b>28</b>	<b>136</b>
<i>% sobre ingresos</i>	-5%	-13%	5%	14%
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>-97</b>	<b>-111</b>	<b>-1</b>	<b>52</b>
<i>% sobre ingresos</i>	-47%	-38%	0%	5%
<b>INVERSIONES</b>	<b>15</b>	<b>95</b>	<b>112</b>	<b>141</b>
<i>% sobre ingresos</i>	7%	32%	19%	14%

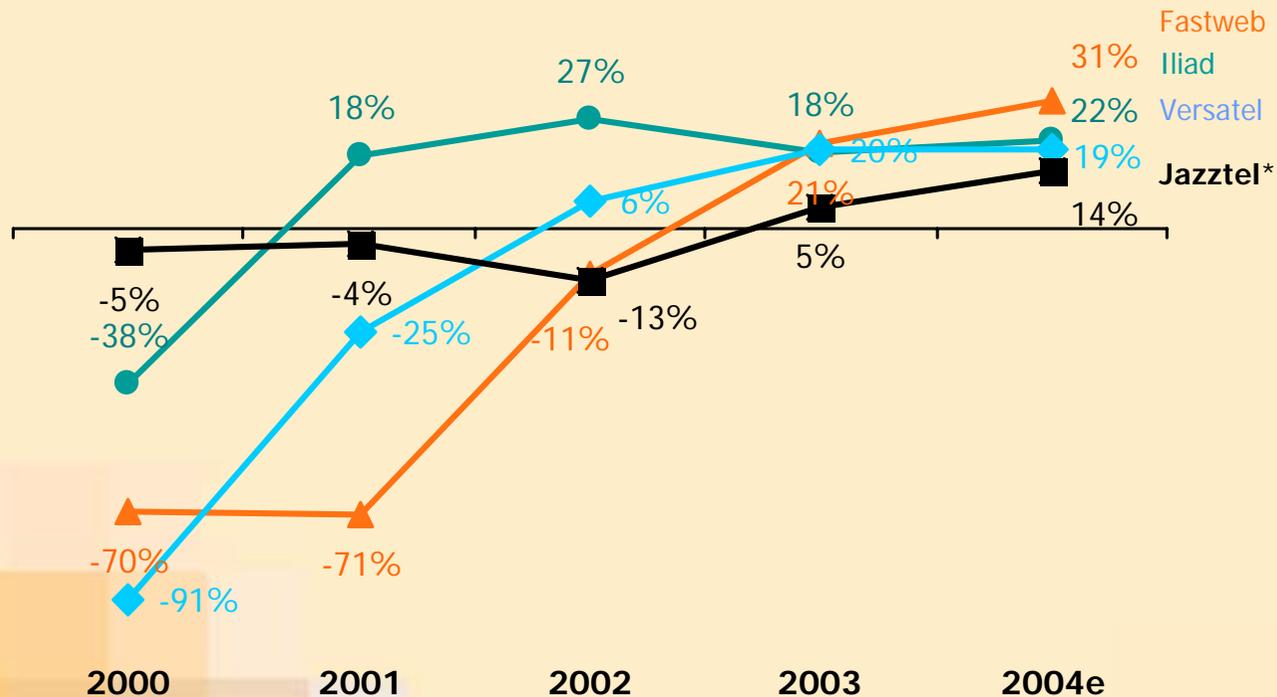
\* Los resultados de 2004 son preliminares y no auditados.

**JAZZTEL**

# La evolución esperada del EBITDA es comparable con otros operadores alternativos europeos

## Proyecciones de Margen EBITDA de Jazztel y operadores comparables

% sobre ventas



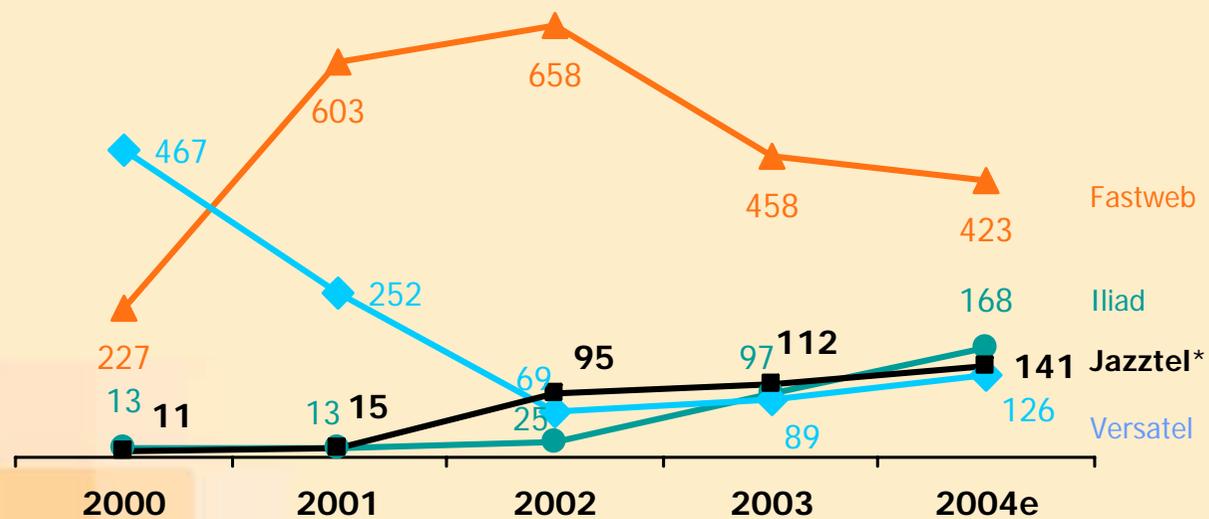
\* Proyecciones de margen EBITDA de Jazztel para el período 2003-2007

**JAZZTEL**

# El crecimiento esperado de la Inversión es comparable con otros operadores alternativos europeos

## Proyecciones de Inversión de Jazztel y operadores comparables

Millones de Euros



\* Proyecciones de inversión de Jazztel para el período 2003-2007

**JAZZTEL**

# Indice

## I. Crecimiento del mercado

- Telecomunicaciones
- Integración de Redes
- Sistemas Informativos de Gestión

## II. Estrategias de Penetración

## III. Proyecciones del Plan de Negocio

## IV. Conclusiones

## Conclusiones

- **La entrada de Leopoldo Fernández Pujals ha cambiado la dinámica de Jazztel**
- **Este cambio permitirá a Jazztel crecer en cada uno de los mercados en los que opera, a través de:**
  - Despliegue de infraestructura
  - Incremento del Marketing y de la fuerza comercial
  - Desarrollo en varios mercados: Telecomunicaciones Minorista y Mayorista, Integración de Redes y Desarrollo de Software
  - Calidad del servicio e innovación de la oferta: precios competitivos, capacidades triple-play (Internet, Voz & Contenidos), lanzamientos continuos de nuevos productos y compromiso de atención al cliente
- **El crecimiento proyectado muestra la rentabilidad del modelo**

**JAZZTEL**

JAZZTEL

Muchas Gracias