

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 2011.

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 principalmente en España.

Análisis de la Evolución del Negocio

Durante el primer semestre de 2011 el Grupo registró ganancias de 34,2 millones de euros, en comparación con los 2,7 millones de pérdidas en el mismo periodo del ejercicio 2010. En periodos pasados las pérdidas han estado causadas por:

- Las fuertes inversiones en infraestructura acometidas para desplegar su modelo de desagregación del bucle que impactan en la cuenta de pérdidas y ganancias de manera importante vía amortizaciones de 40,7 millones de euros en el primer semestre del ejercicio actual, un 33,9% de incremento comparado a los 30,4 millones de euros en el mismo periodo de 2010; 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.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

- Los gastos financieros de 10,5 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 2011 la compañía se ha concentrado en sus actividades comerciales. Como resultado, en el primer semestre de 2011 la compañía está en línea para cumplir sus objetivos de clientes para el año, tal y como fueron anunciados en su Plan de Negocio 2010-2012. En los próximos semestres, la Sociedad continuará concentrándose en el crecimiento de su base de clientes, que permitirán a la Sociedad seguir incrementando su rentabilidad en el ejercicio 2011.

En el primer semestre de 2011 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 de previsiones para el ejercicio; y
- g) actividades de financiación del negocio.

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

Durante el primer semestre de 2011, la base de clientes ADSL activos del Grupo creció desde 847.813 clientes activos a finales de 2010 a 964.542 clientes activos a 30 de junio de 2011, lo que supone un crecimiento de la base del 14% y 116.729 nuevos clientes.

Este significativo crecimiento se debe a:

- **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 2011 la compañía lanzó la nueva tarifa para móvil con llamadas por 5 céntimos el minuto y ha reforzado su oferta de ADSL,

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

incluyendo en su oferta tradicional de tarifa plana de voz y ADSL entre 60 y 120 minutos gratis de llamadas a móviles. Asimismo, y durante el primer semestre de 2011, la compañía reforzó su oferta conjunta ADSL de JAZZTEL con televisión de pago Digital+, con una promoción de 24,95 euros al mes durante el primer año.

- **Aumento en la capacidad y calidad de atención al cliente.** Durante el primer semestre de 2011, 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 2011 la mejora de los procesos y la calidad de las operaciones de atención al cliente ya existentes. Estos avances en la mejora de los procesos de 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 cuarto trimestre de 2010, publicado por la Secretaría de Estado para las Telecomunicaciones y Sociedad de la Información.
- **Desarrollo de iniciativas comerciales,** con el desarrollo 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 últimos ejercicios en el que los consumidores están atraídos por “el ahorro” pero no están dispuestos a sacrificar “la calidad”.
- **Aumento de cobertura de la red,** con la apertura de 140 nuevas centrales ULL en el primer semestre de 2011, a través de las cuales JAZZTEL amplía el área donde puede ofrecer su ADSL sobre red propia, ofreciendo así su ADSL de alta calidad a precios altamente competitivos a un mayor número de hogares. Las nuevas zonas de cobertura con red propia están proporcionando una parte importante del crecimiento en los últimos meses.
- **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 2011, la Sociedad realizó el lanzamiento de nuevos productos, servicios y ofertas 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 2011 son los siguientes:

- **Tarifa JazzMóvil 5:** El pasado mes de febrero, JAZZTEL lanzó una nueva tarifa de servicios de telefonía móvil, la tarifa JazzMóvil 5. Dicha tarifa, disponible para altas

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

con portabilidad, ofrece a los clientes de los servicios móviles de JAZZTEL la posibilidad de realizar llamadas a 5 céntimos el minuto más 15 céntimos de establecimiento con un consumo mínimo de 3 euros al mes.

- Inclusión de llamadas a móviles en la oferta ADSL: A partir del 15 de abril, JAZZTEL ha empezado a incluir en su oferta ADSL con tarifa plana de voz, 60 minutos al mes de llamadas a móviles gratis. Además, para aquellos clientes que lleven más de dos años con la Compañía, dichos 60 minutos se ampliarán hasta los 120 minutos.
- Oferta combinada de televisión y ADSL con Digital+: La compañía ha continuado reforzando su oferta comercial conjunta del ADSL de JAZZTEL con la televisión de Digital+. Así, en la actualidad, dicha oferta comercial se ofrece en promoción y durante 12 meses a 24,95 euros al mes. Dicha oferta incluye el ADSL de JAZZTEL de máxima velocidad, el paquete Plus o paquete Selección de Digital+ así como Canal+ Liga, todo por 24,95 al mes hasta mayo de 2012. A dicho precio habría que añadirle el coste mensual de la línea de 14,95 euros al mes. Una vez terminado el periodo promocional, se aplicarán los precios vigentes de cada compañía con un 10% de descuento.

c) Desarrollo de iniciativas comerciales

Durante el primer semestre de 2011 la compañía ha continuado desarrollando iniciativas comerciales que le han permitido mantener e incluso superar el crecimiento de clientes experimentado durante el mismo periodo de 2010, 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 continua con su programa “Descuento Amigo”, en el que se premia a aquellos clientes que hayan traído a familiares o amigos como clientes a JAZZTEL
- 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,

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

JAZZTEL ofrece una amplia gama de ofertas 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 3,5 Mbps.
- Fiabilidad: el 60% 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 que se han mencionado anteriormente. Las ventajas de JAZZTEL incluyen dos call centers propios que proporciona servicios de atención gratuitos a sus clientes.

d) Desarrollo del servicio de atención al cliente

Durante el primer semestre de 2011, la compañía ha continuado mejorando sus operaciones de atención al cliente, con el desarrollo de los servicios de sus call centers, en Argentina, y con especial atención del desarrollo del servicio en 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.

En este sentido, 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 comenzó sus operaciones comerciales a principios de 2010 y es 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 cuenta ya con más de 600 empleados, empleados que se añaden a los más de 1.000 trabajando en Argentina.

e) Despliegue de red

Durante el primer semestre de 2011, la Sociedad ha realizado una importante actividad de despliegue de red con tres objetivos principales:

- Aumentar la capacidad de la red para hacer frente al importante crecimiento de clientes.
- Implementar la última tecnología DSL en su red.
- Aumentar la cobertura de su red para así poder ofrecer sus productos ADSL premium sobre su propia red a una cobertura más amplia.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

De esta manera, JAZZTEL ha continuado trabajando dentro del contrato que firmó en noviembre de 2009 con su proveedor de tecnología de red Huawei con el fin de llevar a cabo los objetivos anteriormente mencionados.

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 2011:

- Red metropolitana: Los kilómetros de red metropolitana aumentaron hasta 4.495 kilómetros (4.421 kilómetros en 2010). Este aumento de los kilómetros de red metropolitana refleja el continuo esfuerzo de la Sociedad para conectar sus centrales ULL con su red de fibra. Así, en el primer semestre de 2011, 475 de las centrales ULL de la Sociedad estaban conectadas con fibra, frente a 468 en el primer semestre de 2010. Conectar las centrales ULL con fibra es de gran importancia para la Sociedad, ya que le permite mejorar sus márgenes y obtener retornos a la inversión más elevados, debido a que la Sociedad reduce los costes de alquilar circuitos a otros operadores para conectar sus centrales, y además le permite ofrecer mejores servicios a sus clientes, como la garantía de elevadas velocidades tanto de subida como de bajada en sus productos ADSL.
- Red troncal: Los kilómetros de la red troncal se mantuvieron en 21.569 kilómetros (21.569 kilómetros en 2010).
- Red de acceso local DSL: El número de centrales ULL desagregadas se situó en 790 en el primer semestre de 2011, en comparación con las 533 centrales desagregadas en el primer semestre de 2010. La desagregación de estas 257 centrales ULL adicionales refleja el importante esfuerzo que está realizando la Sociedad para expandir la cobertura de su red y así poder ofrecer sus productos ADSL de altas prestaciones a un cada vez mayor número de hogares. Este aumento de la cobertura de la red de la Sociedad a través de la desagregación de centrales ULL adicionales ha sido posible gracias a la aprobación por parte de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) de una serie de medidas regulatorias que han reducido los costes asociados a la desagregación de centrales. Dicha reducción de costes ha aumentado el retorno de la inversión en algunas centrales que anteriormente no era posible desagregar por razones de rentabilidad.

f) Publicación de previsiones para el ejercicio

En febrero de 2011, la compañía publicó sus previsiones financieras para el ejercicio 2011, previsiones que modificaban ligeramente las publicadas en el Plan de Negocio 2010-2012 para dicho ejercicio.

Los objetivos de dichas previsiones son el aumento del beneficio del periodo y de 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

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

objetivos.

Dichas previsiones se detallan más adelante en el epígrafe “Perspectivas Económicas de la Empresa”.

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 seguir incrementando la Sociedad sus ganancias operativas (EBITDA), mantener estable el nivel de inversiones, haber reducido los gastos financieros a medida que se amortiza la deuda y contar con una posición de caja de 50,6 millones de euros a 30 de junio de 2011.

Así, el pasado mes de enero, JAZZTEL firmó un nuevo 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 24% en el primer semestre el ejercicio 2011, al situarse en 355,4 millones de euros, frente a los 286,4 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 28%, desde 218,9 millones de euros en el primer semestre de 2010 a 280,0 millones de euros en el primer semestre de 2011. 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 964.542 clientes activos a 30 de junio de 2011, frente a 740.022 servicios activos a la misma fecha del ejercicio anterior, lo que supone un crecimiento del 30%. Dicho crecimiento se encuentra explicado anteriormente en el epígrafe “Análisis de la Evolución del Negocio”.
- **Mayorista:** Los ingresos del segmento mayorista aumentaron un 12%, desde los 66,5 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2010 a 74,6 millones de euros en el ejercicio 2011. 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 66,3 millones de euros en el primer semestre de 2011 frente a los 36,8 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior, un crecimiento significativo explicado por los siguientes factores:

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

- El elevado crecimiento en clientes ADSL e ingresos tal como se explica más arriba.
- El crecimiento más rápido de la división de telecomunicaciones minoristas, que tiene márgenes más altos que los de la división mayorista; como resultado, el margen ponderado total de la compañía se ha incrementado.
- 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.
- La contención en los gastos de adquisición de clientes a pesar del importante crecimiento de clientes experimentado durante el año.

El beneficio del periodo se ha situado en 34,2 millones de euros en el primer semestre de 2011, en comparación con pérdidas de 2,7 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2010. Este beneficio del periodo está influenciado por el registro de la activación del crédito fiscal de 19,2 millones de euros. Esta evolución positiva del resultado 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 2011 ascendieron a 35,8 millones de euros, lo que supone una reducción del 32% en comparación a los 52,5 millones de euros invertidos en el mismo periodo del ejercicio 2010. Esta reducción de las inversiones responde a la práctica finalización del proyecto que se llevó a cabo durante 2010 de cara a implementar la última tecnología VDSL2 y ADSL2+ bonding en la red de la Sociedad, así como a implementar el aumento de capacidad y/o renovación de partes de la red de voz, datos y transmisión, actividades que incluyeron el despliegue de 54 nuevos nodos de datos provinciales, así como un segundo softswitch clase 5 y un nuevo softswitch clase 4.

Tesorería

La posición de liquidez del Grupo a 30 de Junio de 2011 ascendió a 50,6 millones de euros, de los cuales 32,1 millones de euros se encuentran registrados bajo el epígrafe “efectivo y otros activos líquidos equivalentes” y 18,5 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.

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.

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 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 35 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 obtener deuda a tipo de interés fijo y hacer coincidir el pago del interés de su deuda que no está en bonos 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.

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 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.

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 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.

Cambios regulatorios

La prestación de servicios por parte del Grupo depende en buena medida de la evolución regulatoria de la normativa del sector de las telecomunicaciones en España. Muchos de los aspectos de la normativa reguladora del sector de telecomunicaciones en la UE y en España se encuentran en continua evolución y desarrollo. Como consecuencia de esta continua evolución, es difícil determinar “a priori” la forma en que las autoridades regulatorias interpretarán, implementarán y evaluarán la normativa y cuáles serán las acciones que, en su caso, tomarán para imponer dicho cumplimiento.

Con la aprobación de la Directiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa a un marco regulador común de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva Marco), se inició el denominado “paquete sobre telecomunicaciones o paquete Telecom”. Dicho paquete ha sido ideado para refundir el marco regulador de las telecomunicaciones con vistas a hacer más competitivo el sector de las comunicaciones electrónicas. Este nuevo marco regulador europeo está integrado por la Directiva marco y por otras cuatro directivas: la Directiva relativa a la autorización de redes y servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva de autorización); la Directiva relativa al acceso a las redes de comunicaciones electrónicas y recursos asociados, y a su interconexión (Directiva de acceso); la Directiva relativa al servicio universal (Directiva de servicio universal); la Directiva relativa al tratamiento de los datos personales (Directiva de intimidad y comunicaciones electrónicas). A esta lista hay que añadir la Decisión relativa a un marco regulador de la política del espectro radioeléctrico.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

En la actualidad, este “paquete sobre Telecomunicaciones” se ha visto modificado y actualizado conforme a la evolución del mercado. Concretamente, el pasado 20 de noviembre de 2009, el pleno del Parlamento Europeo aprobó un nuevo paquete legislativo que entró en vigor el pasado mes de diciembre de 2009. El plazo para la incorporación de este nuevo paquete legislativo a las regulaciones nacionales estaba previsto para Junio de 2011.

Tras la aprobación el pasado 2009 del nuevo “paquete sobre telecomunicaciones”, se está desarrollando un borrador de nueva Ley General de Telecomunicaciones que modificará y adaptará el nuevo “paquete sobre telecomunicaciones” aprobado en el 2009.

Entre los 12 puntos fundamentales de esta reforma se encuentra la reducción de la portabilidad al plazo de un día; una mejor información a los usuarios sobre los servicios contratados y sus condiciones; la protección de los derechos de los usuarios relativos al acceso a Internet; garantía de un Internet abierto y más neutro; protección sobre violación de datos personales y Spam; mejor acceso a los servicios de emergencia 112; mayor independencia de las Autoridades Nacionales de Reglamentación (“ANR”); la creación de una nueva autoridad regulatoria de ámbito Europeo llamada BEREC; la supervisión de las medidas regulatorias adoptadas por las ANR por parte de la Comisión Europea; la adopción de la separación funcional como mecanismo de supervisión de problemas de la competencia; la mejora en el acceso de banda ancha, así como, la promoción de la competencia e inversión en redes de acceso de nueva generación.

Como consecuencias de estas medidas, la ANR española (la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones) aprobó, el pasado 23 de enero de 2009, 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 CMT 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 CMT ha establecido la obligación a Telefónica de proporcionar el acceso a sus conductos e infraestructuras pasivas a precios orientados a costes.

Como consecuencia de esta obligación, la CMT, el pasado 16 de noviembre de 2010, aprobó la definición de un nuevo servicio de acceso mayorista de banda ancha que permitirá a los operadores alternativos, entre ellos JAZZTEL, ofrecer a sus clientes finales servicios independientes de las ofertas minoristas de Telefónica. Concretamente, para los clientes que habiten en zonas poco atractivas para la competencia, se le permitirá acceder a más servicios comerciales y de mayor valor añadido, como por ejemplo la telefonía IP. Esta oferta mayorista denominada NEBA (Nuevo servicio Ethernet de Banda Ancha) estará disponible el primer trimestre de 2012.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

Otra de las medidas regulatorias adoptadas por la CMT fue la revisión, el pasado 8 de abril de 2011, del precio del bucle completamente desagregado. Dicha revisión supone un aumento del 6,8% hasta los 8,32 € mensuales. La CMT procedió a incrementar dicho precio por tener “indicios” de que Telefónica pudiera estar incurriendo en un sobrecoste al prestar dicho servicio mayorista.

La resolución de la CMT por la que se incrementó el precio del bucle desagregado ha sido recurrida ante la CMT por los mayores operadores alternativos que prestan el servicio de banda ancha en España, estando a día de hoy pendiente de Resolución dicho recurso de reposición.

Adicionalmente, la CMT ha contratado una auditoría externa para verificar la metodología empleada en la contabilidad de costes del año 2009. Con el resultado de esta auditoría, la CMT podría tomar nuevas medidas regulatorias en relación a los costes incluidos dentro de la contabilidad de costes, entre ellos, el coste del bucle completamente desagregado.

El pasado 28 de agosto de 2009 se aprobó una nueva Ley para establecer una nueva tasa para ser aplicada a todos los operadores de telecomunicaciones y servicios audiovisuales con la intención de financiar RTVE (organismo público español de radiodifusión), permitiendo así la eliminación de publicidad 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 así como un impuesto del 1,5% de los ingresos brutos de los operadores audiovisuales. Este impuesto se devenga anualmente a partir del 1 de enero de 2010.

A día de hoy existe un procedimiento formal abierto ante la Unión Europea referente a esta tasa. La Comisión Europea ha manifestado que, según su juicio, la tasa incumple la Directiva 2002/20 por lo que ha manifestado su intención de recurrir al Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas para su eliminación.

En cuanto a la Obligación de contribuir con los costes incurridos para la prestación del Servicio Universal (OSU) en España, la CMT mediante Resolución del Consejo de fecha 7 de diciembre de 2010, estimó que el coste neto del servicio universal incurrido por Telefónica de España, sociedad anónima unipersonal, durante el ejercicio 2008, fue de 74,85 millones de euros.

El pasado 23 de julio de 2011, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), publicó en el Boletín Oficial del Estado (BOE), el trámite de audiencia relativo a la determinación de los operadores obligados a contribuir al Fondo Nacional del Servicio Universal, correspondiente al ejercicio 2008, considerando que dicho coste tendrá que ser soportado entre Telefónica de España, Telefónica Móviles, Vodafone y Orange. Los operadores disponen de un plazo de 15 días para presentar alegaciones.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

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 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, 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

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.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

Durante 2010, la Sociedad continuó experimentando un fuerte crecimiento en clientes, resultando en su primer año de beneficio y en su primer trimestre de generación de flujo operativo de caja positivo. En base a dichos resultados, el Consejo de Administración de la Sociedad decidió, con fecha 23 de febrero de 2011, la modificación de las previsiones para el año 2011, quedando de la siguiente manera:

- Clientes: alcanzar una base de clientes ADSL activos superior a 1.000.000;
- Ingresos: entre 730 y 750 millones de euros;
- Ganancias operativas (EBITDA): entre 120 y 130 millones de euros;
- Beneficio antes de impuestos: entre 25 y 35 millones de euros; e
- Inversiones: entre 70 y 80 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 2011, que alcanzaban los 47,7 millones de euros se evitará cualquier problema de liquidez en el corto plazo, aun cuando las estimaciones para 2011 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 incluiría la financiación de los equipos comprados a Huawei (como se explica en 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).

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.

Resultados y dividendos

El beneficio del Grupo por operaciones continuadas para el semestre terminado el 30 de junio de 2011, después de impuestos e intereses minoritarios, alcanzó los 34,2 millones de euros,

Jazztel P.L.C.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

en comparación con los 2,7 millones de euros de pérdidas en el ejercicio 2010. 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.

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 2011 eran equivalentes a aproximadamente las compras de 60 días (2010: 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 2011.

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.

Al 30 de junio de 2010 la participación del accionista significativo, a través de la sociedad Prepsa Traders, S.A., era del 19,200 % de los derechos de voto de la Sociedad (46.904.829 acciones).

A 30 de junio de 2011 la participación del accionista significativo, a través de la sociedad Prepsa Traders, S.A., se ha reducido al 15,044% de los derechos de voto de Jazztel, P.L.C. (37.126.096 acciones), tras el proceso de colocación privada realizado que finalizó el 29 de julio de 2010.

El pasado 4 de marzo de 2011, la gestora de fondos de inversión Governance For Owners LLP comunicó una participación significativa en Jazztel, P.L.C., de 3,101% de los derechos de voto de Jazztel, P.L.C. (7.664.701 acciones). El pasado 13 de julio de 2011, Governance For Owners LLP realizaba una nueva comunicación a la CNMV, indicando un aumento de su participación significativa en Jazztel, P.L.C. hasta el 4,073% de los derechos de voto de la compañía (10.052.297 acciones).

Estructura de capital

En la nota 18 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 2011 ascendía a 246.780.464 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

Jazztel P.L.C.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

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.

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 18 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)
Pedro Ángel Navarro Martínez
José Luis Díez García
Elena Gil García
María Luisa Jordá Castro
María Antonia Otero Quintás
Mireia Pérez Sales

Jazztel P.L.C.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

Participaciones de los Administradores

A 30 de junio de 2011 y 31 de diciembre de 2010, las participaciones de los Administradores en el capital de la Sociedad eran las siguientes:

	<u>30 junio 2011</u>	<u>31 diciembre 2010</u>
Leopoldo Fernández Pujals	37.134.829	37.134.829
José Miguel García Fernández	77.028	77.028
José Ortiz Martínez	35.185	35.185
José Luis Díez García	7.058	7.058
Pedro Ángel Navarro Martínez	37.603	37.603
María Luisa Jordà Castro	500	500
Elena Gil García	20.000	20.000
María Antonia Otero Quintás	11.920	9.720
Mireia Pérez Sales	10.264	6.389
Total	<u>37.334.387</u>	<u>37.328.312</u>

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.

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.

Audidores

Ernst & Young, S.L. fue nombrado durante el año y ha expresado su capacidad para aceptar el nombramiento como auditores. Una resolución para renombrarles se propondrá en la próxima Junta General de Accionistas.

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

Jazztel P.L.C.

Informe de Gestión. Informe de los Administradores.

- 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.