

JAZZTEL anuncia sus resultados del segundo trimestre de 2005

## **JAZZTEL AUMENTA SUS INGRESOS TRIMESTRALES UN 22%**

**Madrid, 12 de agosto de 2005** – Jazztel, p.l.c. (Nuevo Mercado en España: JAZ), uno de los principales proveedores de servicios de telecomunicaciones de banda ancha con red propia en España ha anunciado hoy sus resultados correspondientes al segundo trimestre de 2005. Las cifras contenidas en este comunicado son no auditadas, se expresan en euros y han sido preparadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (tanto en 2004 como en 2005).

### **Ejecución del Plan Estratégico 2005-2007**

La ejecución del Plan de Negocio presentado en octubre de 2004 en cuanto a despliegue de infraestructuras, captación de servicios de datos e Internet, obtención de financiación y dimensionamiento de estructura humana y técnica para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes continúa avanzando, aunque con un retraso en su plazo de ejecución, causado por el reiterado incumplimiento de las disposiciones establecidas en la norma sobre Oferta de Acceso al Bucle de Abonado (OBA) por parte de Telefónica. En lo que se refiere al Plan Estratégico 2005-2007 destacamos los siguientes hechos:

#### a) Despliegue de Infraestructura

- Jazztel ha alcanzado un acuerdo con una UTE formada por INDRA-TELINDUS-NAGRAVISION para el desarrollo de la más moderna infraestructura para la provisión de servicios audiovisuales sobre su red de DSL de última generación, que le permitirá desplegar una plataforma de contenidos audiovisuales integrada con la plataforma de voz y datos desde un punto de vista de Red y Sistemas de Información.
- Entrada en funcionamiento de más de 1.600 Km. de red troncal para aumentar la capacidad y capilaridad de forma que asegure la correcta cobertura de las centrales DSL que entrarán en funcionamiento en los próximos meses. Esto supone que en la actualidad JAZZTEL cuenta con 7.367 km. de red troncal operativa, y es un paso más para llevar a la Compañía a multiplicar por más de 3 veces su despliegue de red troncal hasta alcanzar más de 17.000 km.
- Retraso en el despliegue por incumplimientos de la OBA por parte de Telefónica: desde el pasado 26 de enero de 2005 son ya veintiuno los conflictos de acceso interpuestos ante la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) por incumplimiento de los plazos establecidos en la Oferta de Acceso al Bucle de Abonado (OBA) por parte de Telefónica. De estos veintiún conflictos interpuestos, ocho de ellos han sido resueltos por la CMT en favor de Jazztel instando a Telefónica al abono de unas penalizaciones entorno a los tres millones de euros. Jazztel continúa a la espera de la Resolución por parte de la CMT del resto de los conflictos interpuestos ante la CMT. Estos incumplimientos denunciados se refieren a: retrasos con respecto a los plazos legalmente establecidos en la OBA que afectan al 100% de las solicitudes de Tendido Externo y de las solicitudes de Entrega de Señal mediante Capacidad portadora; al 92,6% de las solicitudes de Tendido de cable interno; y al 65% de las solicitudes de provisión del servicio de coubicación.

## b) Marketing y Ventas

- Hemos alcanzado los 86.355 clientes de ADSL, lo que supone un crecimiento del 66 por ciento con respecto al trimestre anterior y multiplicar por más de 16 veces los clientes que teníamos en iguales fechas del pasado año. No obstante, este ritmo de captación se ha visto afectado por los retrasos por parte de Telefónica, retrasos que han sido denunciados ante la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) y que han afectado a la provisión y entrega de los servicios a nuestros clientes. A pesar de ello, la compañía espera recuperar este retraso durante la duración del plan de negocio, es decir, en el periodo 2005-2007. Por lo tanto, se mantienen las previsiones de captación de clientes ADSL para dicho periodo de referencia.
- Los clientes empresariales suman ya 10.823, lo que supone un aumento del 48 por ciento con respecto al pasado año y del 15 por ciento con respecto al primer trimestre.
- Los clientes de servicios de telefonía con preselección suman 238.578 líneas, lo que supone un aumento del 14 por ciento frente al pasado año.
- Este ritmo de captación de clientes en todos los segmentos es fruto de la campaña de marketing realizada y la innovación de los productos lanzados (ADSL 4Mb con tarifa plana nacional de voz por 32,95 euros).
- Aumento de la interconexión directa con Asia, India, Irlanda, Europa del Este y Sudamérica, lo que posibilita el incremento de los servicios mayoristas en dichas zonas geográficas.
- Lanzamiento de tarjeta prepago de alta calidad para atender a las necesidades de los extranjeros residentes en España. De este modo JAZZTEL comienza a servir directamente a uno de los segmentos de la población de mayor crecimiento actual y futuro: el mercado inmigrante en España.

## c) Financiación

- El pasado 8 de abril, JAZZTEL procedió a la colocación de una nueva emisión de bonos convertibles entre inversores institucionales. Debido al éxito en el proceso de colocación, el importe de la emisión se elevó hasta los 275 millones de euros, con un cupón del 5%. El pasado 29 de abril, los bonos comenzaron a cotizar en la Bolsa de Luxemburgo.

## d) Dimensionamiento de recursos técnicos y humanos

- Firma de un acuerdo para la sustitución y mejora de los sistemas de información de JAZZTEL, que estará finalizado a finales de 2005. Este dimensionamiento en sistemas posibilitará a JAZZTEL ofrecer el mejor servicio a sus clientes de voz, Internet y contenidos, tanto residenciales como empresariales.
- JAZZTEL ha duplicado las plataformas de atención al cliente en el segundo trimestre hasta superar más de 1.000 agentes. De este modo, JAZZTEL demuestra su compromiso en ofrecer una atención al cliente impecable.

## e) Estrategia de crecimiento

- JAZZTEL obtuvo el 17 de mayo una autorización para operar como operador móvil virtual (OMV) a través del alquiler de la red de acceso a cualquiera de los operadores con red existentes. JAZZTEL está en el proceso de analizar cual es el posicionamiento estratégico adecuado y establecerá contactos con los diferentes operadores para llegar a acuerdos de interconexión favorables para ambas partes. Para el desarrollo de esta actividad resulta necesario contar con un compromiso firme de las autoridades reguladoras a favor de la figura de los Operadores Móviles Virtuales.

## f) Otros hechos

- La Compañía confirma, tras la noticia recogida por algún medio de comunicación durante el mes de Junio, que el pasado día 26 de Julio de 2005, recibió la notificación de una demanda civil, interpuesta por Ya.com contra nuestra filial JAZZ TELECOM S.A., por un presunto incumplimiento de un supuesto pacto de no competencia en el sector residencial. JAZZTEL quiere destacar que no comparte en absoluto las alegaciones que hace Ya.com.

## Evolución del negocio en el segundo trimestre de 2005

### Ingresos

- Conforme se comunicó en los resultados del primer trimestre de 2005, el fuerte ritmo de captación de clientes ha comenzado a reflejarse en los ingresos del Grupo a partir del segundo trimestre. Durante el periodo JAZZTEL ha mantenido el ritmo de captación de clientes, tanto en los servicios sobre red propia (acceso directo) como a través de acceso indirecto, destacando:
  - La contratación de sedes corporativas aumentó con respecto al trimestre anterior un 15 por ciento, al pasar de 9.452 sedes en el primer trimestre de 2005 a 10.823 en el segundo trimestre de 2005.
  - La contratación de ADSL sobre infraestructura propia (principalmente residencial) ha aumentado con respecto al trimestre anterior un 79% pasando de 16.930 a 30.303 sedes del primer al segundo trimestre de 2005.
  - Las líneas preseleccionadas ascendieron a 238.578 en el segundo trimestre de 2005, lo que representa un aumento del 8 por ciento respecto a las 221.087 líneas con marcación automática en el primer trimestre del año.
  - La contratación de clientes de Internet de banda ancha sobre acceso indirecto (ADSL reventa) creció un 59 por ciento, al pasar de 35.148 clientes en el primer trimestre de 2005 a 56.051 en el segundo trimestre de 2005.
- Los ingresos crecieron un 22 por ciento en el segundo trimestre de 2005, al pasar de 51,0 millones de euros en el primer trimestre de 2005 a 62,4 millones en el segundo trimestre de 2005. Los ingresos de la división de telecomunicaciones han aumentado hasta situarse en 51,4 millones de euros en el segundo trimestre de 2005, un 25 por ciento más que en el primer trimestre del 2005. Es de destacar el aumento significativo de los ingresos de Internet y datos que se sitúan en 10,4 millones de euros en el segundo trimestre de 2005, un 81 por ciento más que en el primer trimestre de 2005.
- Los ingresos conjuntos de ADATEL y CENTRO DE CALCULO DE SABADELL (CCS) disminuyeron un 10 por ciento, al pasar de 9,8 millones de euros en el primer trimestre de 2005 a 8,9 millones de euros en el segundo trimestre de 2005.

### Márgenes

- El margen bruto se situó en el 33 por ciento de las ventas durante el trimestre, frente al 37 por ciento en el primer trimestre del año. La evolución del margen bruto del segundo trimestre de 2005 se debe a los siguientes factores:
  - a) El cambio de criterio contable. Conforme se comunicó en la presentación de resultados del primer trimestre, la Sociedad ha modificado su política de reconocimiento de los costes de adquisición de clientes, registrándose en la cuenta de resultados por su valor total en el momento de ser incurridos. Anteriormente, dichos costes se diferían a dos años, criterio conservador teniendo en cuenta que la vida media de los clientes es superior. Dicho cambio de criterio impacta negativamente al margen bruto, siendo su importe acumulado al final del primer semestre del 2005 de 5 millones de euros. En caso de haber mantenido los criterios de reporting utilizados en 2004, el margen bruto acumulado habría ascendido a 39 por ciento frente al 33 por ciento que reflejan los estados financieros con criterio IFRS.
  - b) Aumento de los gastos de red, debido al aumento de los clientes con servicios sobre red propia (acceso directo), tal como se menciona más arriba.
  - c) Mayor proporción de reventa de productos de Telefónica (ADSL reventa) con respecto a productos sobre nuestra propia red (ADSL ULL) motivado por los retrasos explicados en el punto tercero del apartado a). La reventa de productos de Telefónica genera un margen inferior al de la venta de productos sobre nuestra propia red. Dicha proporción

se inclinará a favor del ADSL ULL a medida que JAZZTEL aumente su presencia en las centrales de Telefónica en los próximos meses.

- d) La evolución negativa de ingresos y márgenes de ADATEL y CCS.
- Las pérdidas operativas (EBITDA) fueron de 26,3 millones de euros, comparadas con 16,4 millones de euros de pérdidas en el primer trimestre de 2005. Dicho incremento se debe a los cargos incurridos por la campaña de marketing (18,3 millones de euros), la contratación de personal adicional y el redimensionamiento de las áreas relacionadas con la atención al cliente, así como en el reconocimiento de los costes de adquisición mencionados en el epígrafe a) y al impacto de las NIIF, que se detalla en el epígrafe *Impacto de la aplicación de las NIIF en el primer semestre de 2005*.
  - Las pérdidas netas se situaron en 38,6 millones de euros desde 25,3 millones de euros en el primer trimestre de 2005.

## **Inversiones**

- Las inversiones aumentaron un 155 por ciento, al pasar de 10,2 millones de euros en el primer trimestre de 2005 a 26,0 millones de euros en el segundo trimestre de 2005. Dicho incremento es fruto del comienzo de los trabajos de redimensionamiento de infraestructuras que JAZZTEL está llevando a cabo. JAZZTEL espera que la cifra de inversiones aumente significativamente en los próximos trimestres conforme avance la ejecución del plan de negocio de JAZZTEL.

## **Tesorería**

- La liquidez de JAZZTEL a 30 de junio de 2005 era de 310,3 millones de euros. En esta cifra se incluyen 17,2 millones de euros de caja restringida por depósitos en efectivo como garantía de cumplimiento frente al Gobierno de las obligaciones relativas a la licencia de Banda 26 y como garantía, a favor de la Agencia Tributaria, relacionada con la demanda contra la tasa de 2001 por el uso del espectro para la licencia LMDS, que está siendo impugnada en los tribunales.

## **Impacto de la aplicación de las NIIF en el primer semestre de 2005**

En 2005, tal como se establece para las empresas cotizadas, JAZZTEL ha adaptado sus criterios de reporting a las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera). Dicho cambio de criterio ha tenido impacto en ciertas magnitudes financieras de la sociedad. Para el primer semestre de 2005, los principales efectos sobre dichas magnitudes han sido los siguientes:

- Reversión de la amortización de gastos de primer establecimiento, de constitución y de ampliación de capital, al no ser dichos gastos capitalizables bajo las NIIF. Dicha reversión ha supuesto un resultado positivo de 2,1 millones de euros en el primer semestre del año, en concepto de menor amortización.
- Reclasificación de los gastos a distribuir en varios ejercicios. Los derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero (IRUs y leasings) se reconocen en el balance según NIIF por el mismo importe en el activo y en el pasivo. Esto supone en el primer semestre de 2005 una reclasificación de gastos a distribuir en varios ejercicios de 74,0 millones de euros, que minoran 69,9 millones de euros la deuda a largo plazo y 3,3 millones de euros la deuda a corto plazo.
- Aumento de 5,2 millones de euros en los gastos de personal debido al impacto de la concesión de opciones sobre acciones a empleados. Bajo las NIIF, las opciones sobre acciones se valoran según su valor razonable en el momento de la concesión. La diferencia entre dicho precio y el precio de concesión se considera mayor gasto de personal, que se periodifica en el periodo comprendido entre la fecha de concesión y la fecha en que se consolide el derecho de ejecución.

- Gastos financieros de 2,3 millones de euros por la emisión de bonos convertibles de 275 millones de euros. Bajo NIIF, el componente de pasivo de dichos bonos se calcula mediante el descuento de los pagos periódicos del cupón y del valor de reembolso al vencimiento de una emisión de similares características sin opción de compra una vez descontados los gastos de emisión. La diferencia entre dicho valor y el valor de emisión de los bonos se considera patrimonio. Esto supone un menor valor de la deuda en balance de 74,0 millones de euros. El componente de pasivo se incrementará cada año con un criterio financiero a fin de alcanzar el valor de emisión en el año de vencimiento, generando gastos financieros por dichos incrementos.

## Resumen de los resultados financieros

Millones de Euros (cifras no auditadas con criterios NIIF)	2T 2004	1T 2005	2T 2005	Crecimiento anual (%)	Crecimiento trim. (%)
<b>Ingresos</b>	51,9	51,0	62,4	20,3%	22,4%
<b>Margen Bruto</b>	21,8	18,7	20,3	-6,6%	9,0%
% de ventas	42%	37%	33%		
<b>Gastos generales, de ventas y admin. (SG&amp;A)</b>	-23,6	-35,0	-46,7	97,6%	33,1%
% de ventas	-46%	-69%	-75%		
<b>Margen Operativo (EBITDA)</b>	-1,8	-16,4	-26,3	1333,5%	60,6%
% de ventas	-4%	-32%	-42%		
<b>Resultado Neto</b>	-17,2	-25,3	-38,6	124,1%	52,5%
% de ventas	-33%	-50%	-62%		
<b>Inversiones</b>	3,9	10,2	26,0	570,9%	155,3%

## Ingresos por línea de negocio

Millones de Euros (cifras no auditadas con criterios NIIF)	2T 2004	1T 2005	2T 2005	Crecimiento anual (%)	Crecimiento trim. (%)
<b>Total Telecomunicaciones</b>	<b>41,2</b>	<b>41,2</b>	<b>51,4</b>	<b>24,9%</b>	<b>25,0%</b>
Minorista	22,9	24,1	28,8	25,6%	19,7%
Voz	18,9	18,3	18,4	-2,5%	0,6%
Internet y Datos	4,0	5,7	10,4	156,5%	80,9%
Mayorista	18,2	17,1	22,6	24,1%	32,3%
<b>Adatel</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,4</b>	<b>-36,3%</b>	<b>-33,2%</b>
<b>CCS</b>	<b>8,4</b>	<b>7,8</b>	<b>7,5</b>	<b>-11,2%</b>	<b>-3,8%</b>
Otros	0,1	0,0	2,1	1885,7%	n.d.
<b>Total ingresos</b>	<b>51,9</b>	<b>51,0</b>	<b>62,4</b>	<b>20,3%</b>	<b>22,4%</b>

## Resumen de magnitudes operativas

	2T 2004	1T 2005	2T 2005	Crecimiento anual (%)	Crecimiento trim. (%)
<b>Despliegue de red</b>					
Acceso local Km.	2.718	2.718	2.718	0,0%	0,0%
Red troncal Km.	5.753	5.753	7.367	28,1%	28,1%
<b>Clientes ADSL totales*</b>					
Contratados	4.884	52.077	86.355	1668,1%	65,8%
ADSL ULL	2.823	16.930	30.303	973,4%	79,0%
ADSL reventa	2.061	35.148	56.051	2619,6%	59,5%
En servicio	4.019	23.142	62.656	1459,0%	170,7%
<b>Servicios Internet dial-up</b>					
Servicios activos	21.902	22.163	26.062	19,0%	17,6%
<b>Acceso Directo Empresas</b>					
Sedes contratadas	7.296	9.452	10.823	48,3%	14,5%
<b>Acceso Indirecto</b>					
Líneas preseleccionadas	209.200	221.087	238.578	14,0%	7,9%
<b>Servicios mayoristas a operadores</b>					
Contratos de gestión de tráfico	61	66	70	14,8%	6,1%
Contratos de venta de capacidad	36	48	34	-5,6%	-29,2%
<b>Número de empleados **</b>	<b>595</b>	<b>661</b>	<b>720</b>	<b>21,0%</b>	<b>8,9%</b>

\* Incluye contratos ADSL ULL y ADSL reventa

\*\* Excluyendo CCS (510 empleados); todas las cifras de empleados están a final de período.



**Para más información:** [www.jazztel.com](http://www.jazztel.com)

Relación con Inversores  
Tel: 34 91 291 7200  
[Jazztel.IR@jazztel.com](mailto:Jazztel.IR@jazztel.com)

Jesús Carrillo  
Relaciones con la prensa  
Tel: 34 91 291 7200

Esta nota de prensa contiene proyecciones de futuro. Dichas afirmaciones comportan riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden ser causa de que los resultados efectivos de nuestra actuación en el futuro sean sustancialmente diferentes de los sugeridos o descritos en esta nota de prensa. Estos factores incluyen, entre otros, cambios en la regulación por parte del gobierno; cambios en las condiciones económicas o de negocio en nuestros mercados; aumento de la competencia; cambios en la tecnología de telecomunicaciones; y nuestra capacidad para obtener financiación adecuada.