

JAZZTEL

PLAN DE NEGOCIO

2010-2012

Un Proyecto de Crecimiento Rentable

Madrid
2 de Marzo 2010



Este documento contiene proyecciones de futuro que están sujetas a riesgos e incertidumbres. Los resultados reales podrían diferir sustancialmente de los sugeridos en dichas proyecciones debido a los riesgos e incertidumbres asociadas con el negocio de Jazztel, las cuales incluyen entre otros, el desarrollo competitivo, riesgos asociados con el crecimiento de la compañía, el desarrollo de los mercados en donde opera Jazztel, riesgos regulatorios, la dependencia de sus mayores clientes y sus socios, así como otros riesgos presentes en la relación entre la compañía y ciertos organismos reguladores Europeos.

La información y opiniones contenidas en este documento son ofrecidas de acuerdo con los datos existentes en la fecha de su presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. Esta presentación no constituye ni forma parte de una oferta y no debe ser interpretada como tal para solicitar la venta o emisión de valores de la Compañía o cualquiera de sus subsidiarias en cualquier jurisdicción o como un incentivo para entrar en una actividad de inversión en cualquier jurisdicción. Ni esta presentación, en todo o en parte, ni el hecho de su distribución, formará las bases de ningún contrato o compromiso de decisión de inversión.



Hemos seguido una trayectoria de éxito

Claves de negocio que impulsan un crecimiento rentable y sostenible

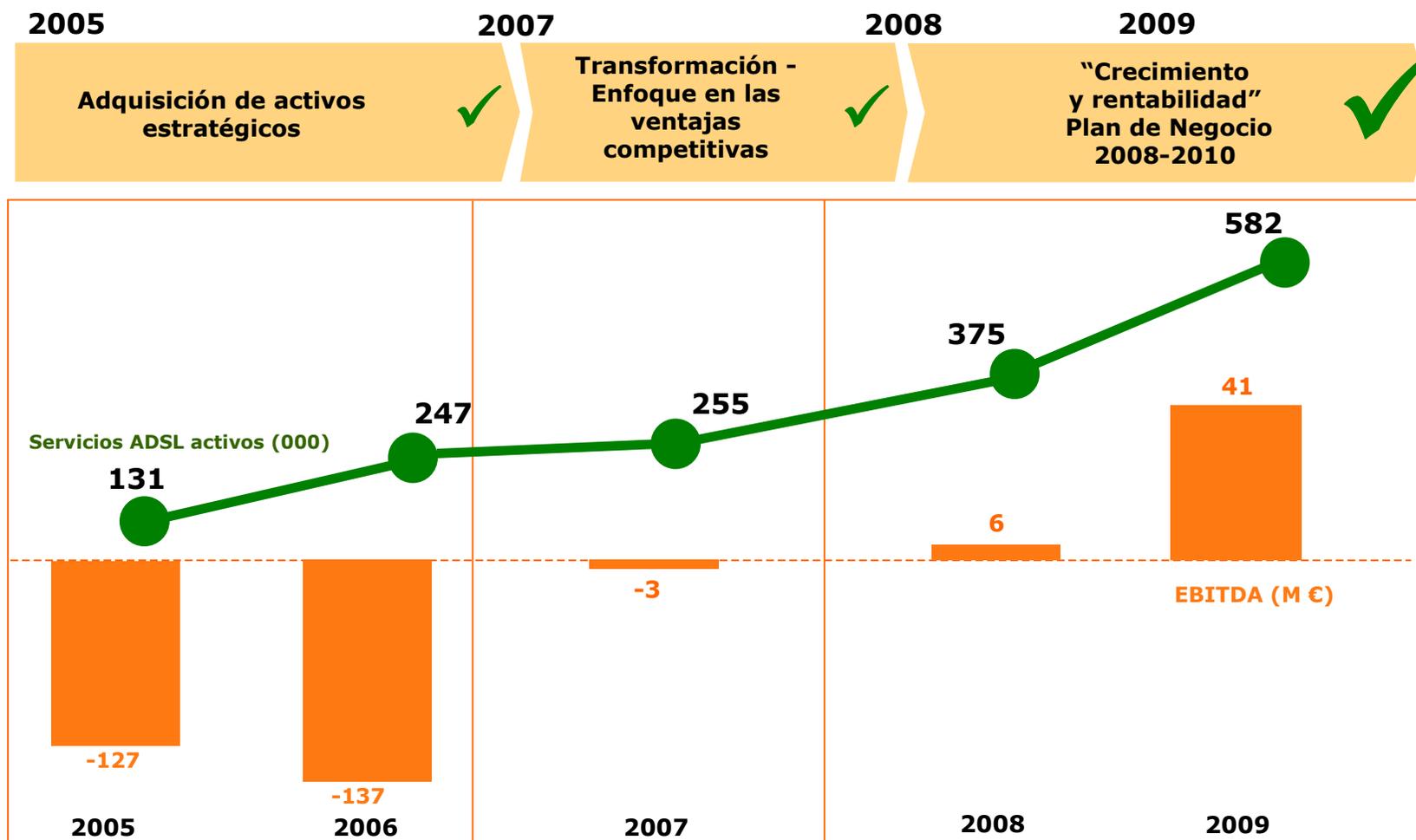
Proyecciones financieras

Conclusiones: Un proyecto de crecimiento de confianza



JAZZTEL: del cambio de tendencia a la consolidación del crecimiento

JAZZTEL



JAZZTEL opera un modelo de negocio eficiente y ágil sobre infraestructura propia, con el que ha rebasado sus objetivos



JAZZTEL ha superado su objetivo de crecimiento en clientes

JAZZTEL

JAZZTEL es la compañía que más crece del mercado de banda ancha

	2007		2009	Objetivos
Servicios ADSL ('000)	255	~x2	582	470/510 ✓✓
Altas Netas ADSL ('000)	7	~x30	207	130 ✓✓
Cuota de Altas Netas ADSL	0,5%	~x60	30%	12% ✓✓
Cuota de Mercado de Banda Ancha	3,2%	~x2	6,0%	5,0% ✓✓



JAZZTEL ha alcanzado sus objetivos financieros

JAZZTEL

JAZZTEL tiene una trayectoria de éxito que refuerza su credibilidad

	2007		2009	Objetivos
Ingresos (M €)	303	~x1,5	454	450/480 ✓
EBITDA (M €)	-3	Apalancamiento operativo	41	40/50 ✓
Beneficio Neto (M €)	-102	Eficiencia en costes y apalancamiento operativo	-24	-50/-60 ✓
Deuda Neta (M €)	223	Reducción de deuda	81	n.d. ✓

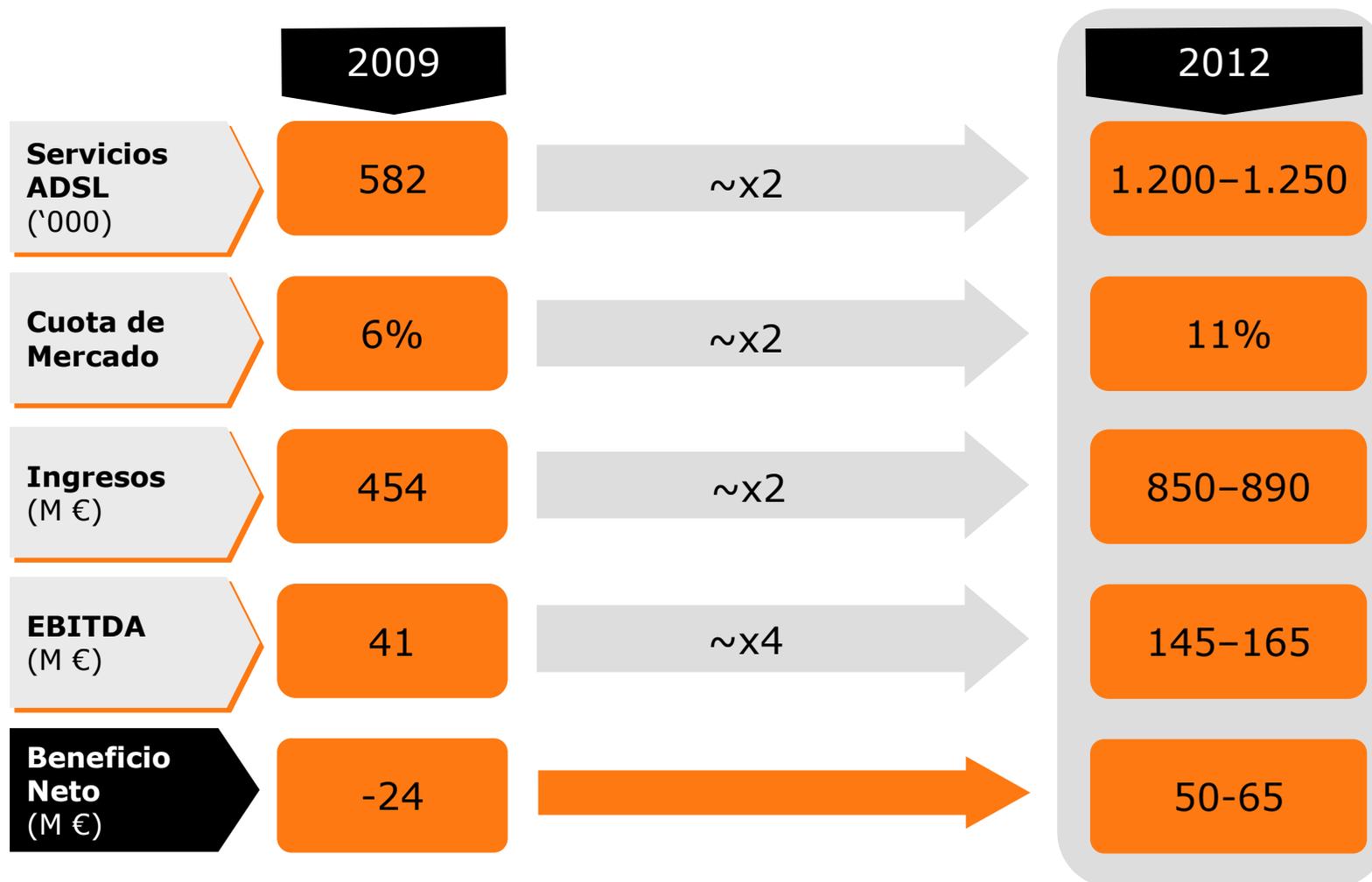


JAZZTEL está comprometida con la generación de valor a través del crecimiento rentable

JAZZTEL

De la construcción de una plataforma sostenible...

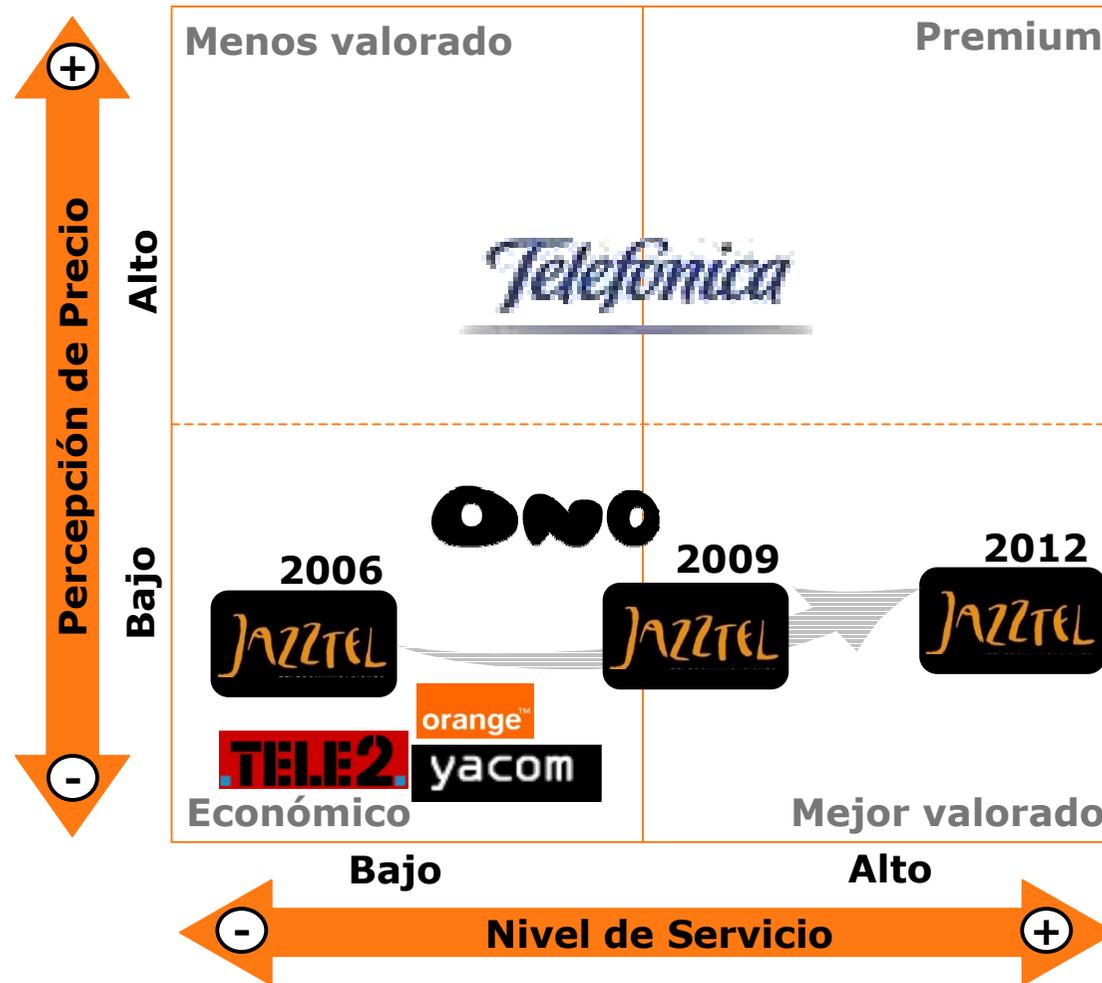
... a la entrega de valor





JAZZTEL ha construido un posicionamiento único basado en la mejor "relación calidad/precio"

JAZZTEL



Fuente: Brain Trust Consulting Services, abril 2009

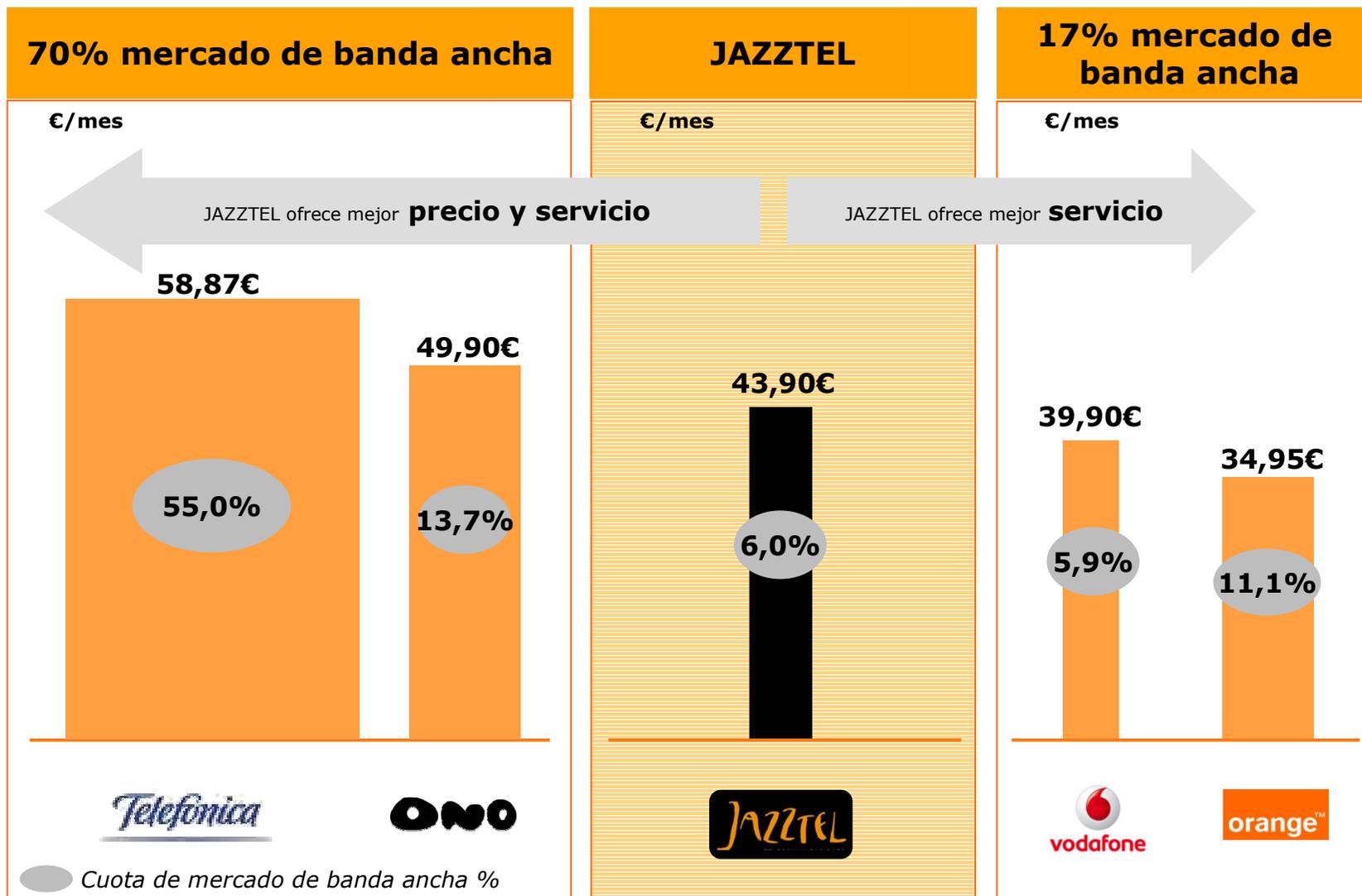


Lo más valorado por los clientes es el servicio y JAZZTEL continuará mejorando la calidad de su Servicio



Precio competitivo y nivel de servicio maximizan el valor para los clientes de JAZZTEL

JAZZTEL



Nota: todos los precios excluyen IVA. Fuente: Pag. web de operadores, últimos resultados disponibles
Precio nominal oferta de Voz+Datos (ADSL >= 10 Mbps + llamadas nacionales a fijos)

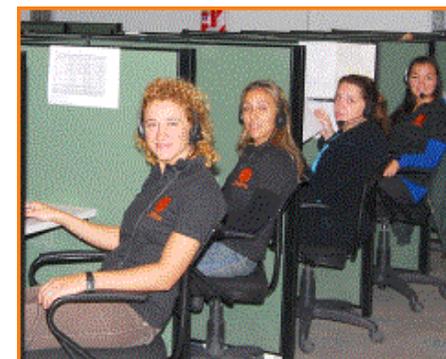


JAZZTEL, a través de sus Call Centers propios, aspira a la mejor atención al cliente

JAZZTEL

“Me cambié a JAZZTEL por el ahorro, me quedo por el servicio técnico”

	2006		2009
% de llamadas atendidas	93%	>	97%
Resolución a la primera llamada	n.d.	>	84%
Nivel de satisfacción del cliente*	6,4	>	7,4

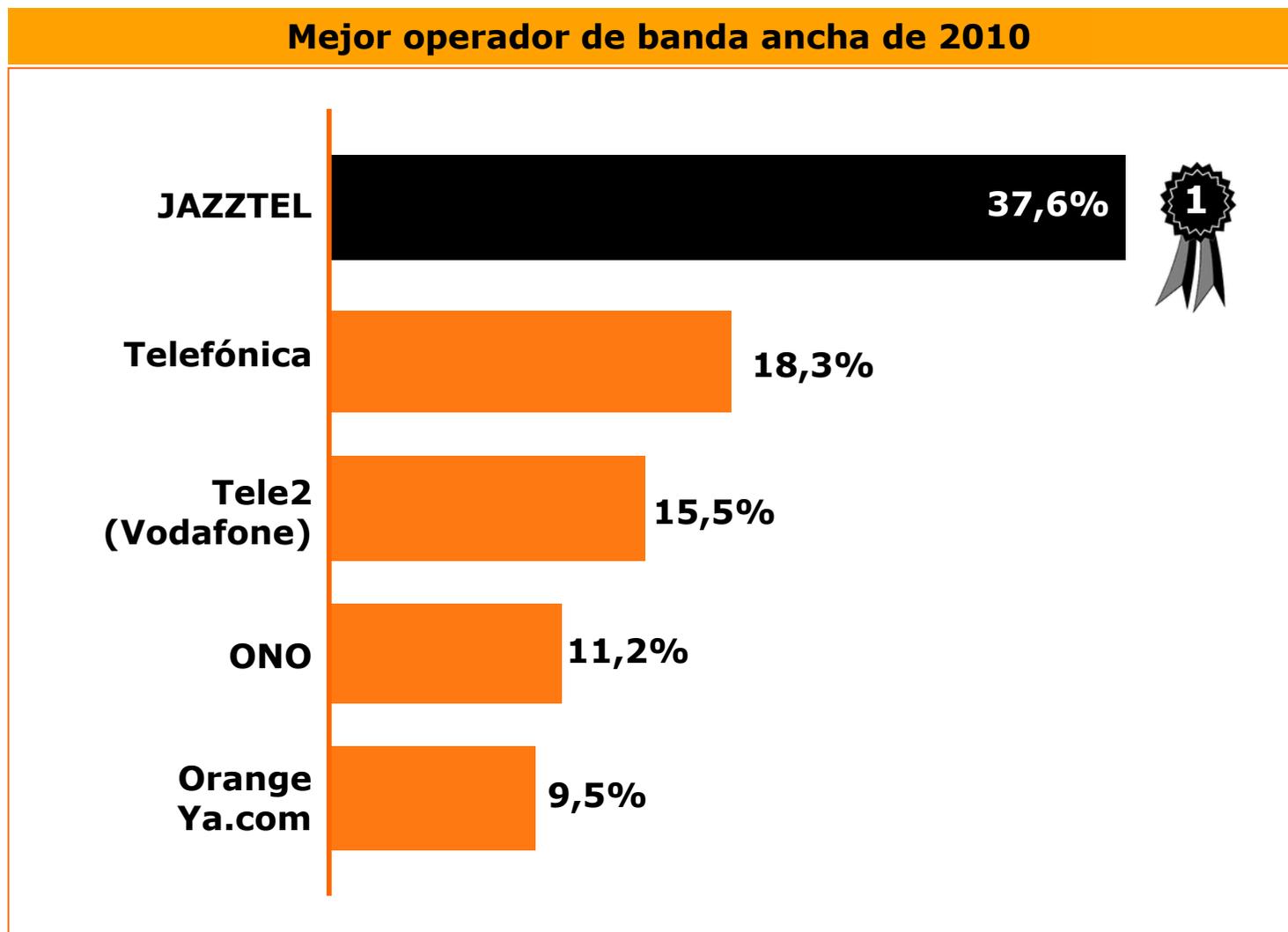


* Fuente: VOC -Voice of the Customer- (2006), Brain Trust (2009): ¿cómo valora la atención al cliente de su proveedor desde 1 (nivel más bajo de satisfacción) a 10 (nivel más alto de satisfacción)?; 900 encuestas



JAZZTEL es reconocido como el mejor proveedor de servicios

JAZZTEL

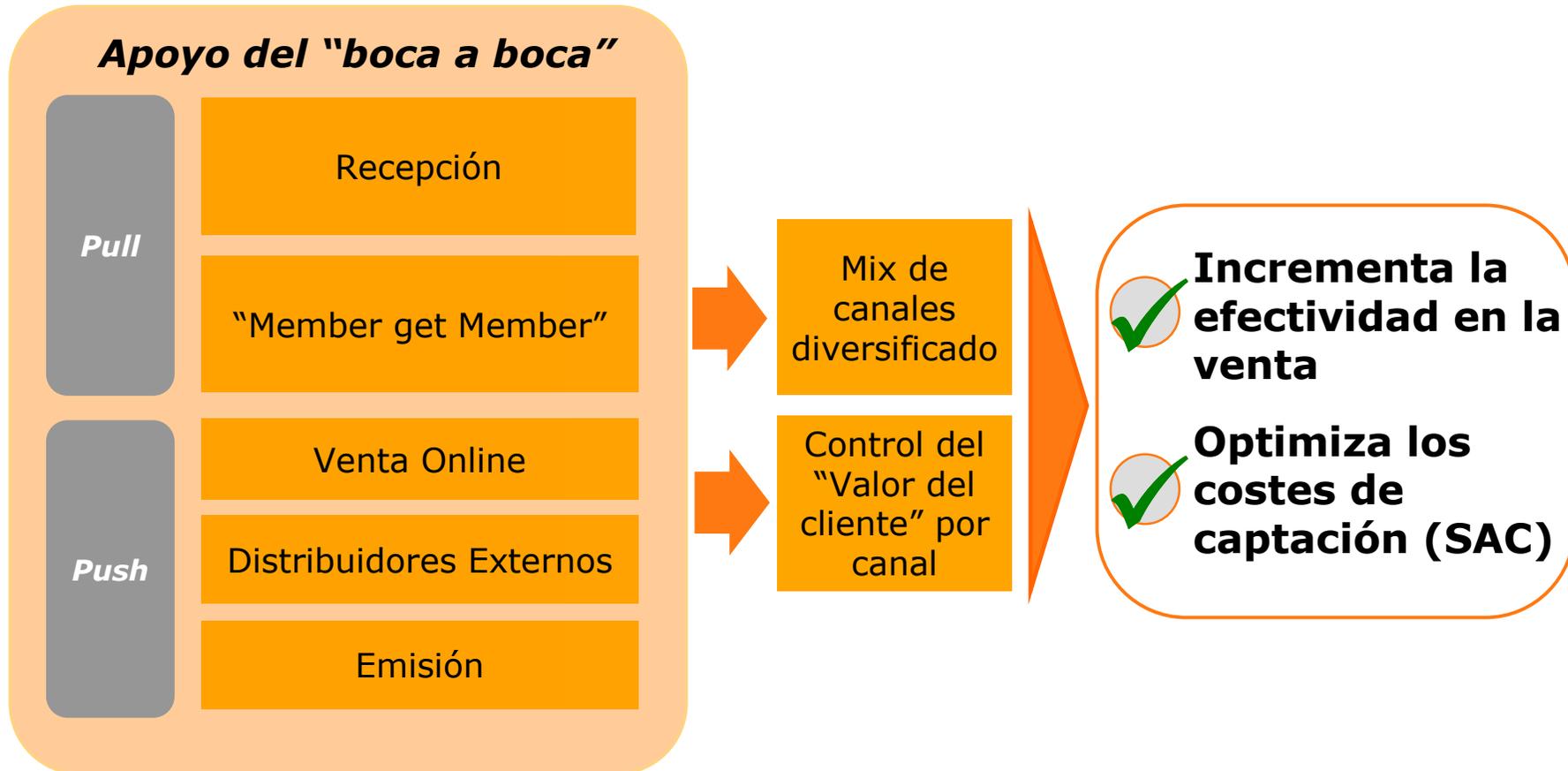


Fuente: ADSL ZONE, encuesta permanente, muestra 5.842 votos



JAZZTEL cuenta con una estrategia de ventas muy eficiente

JAZZTEL



Los clientes satisfechos recomiendan JAZZTEL como resultado de la calidad del servicio.

El "boca a boca" gana fuerza: el programa de referidos "member get member" ya representa más de un 14% de las altas brutas



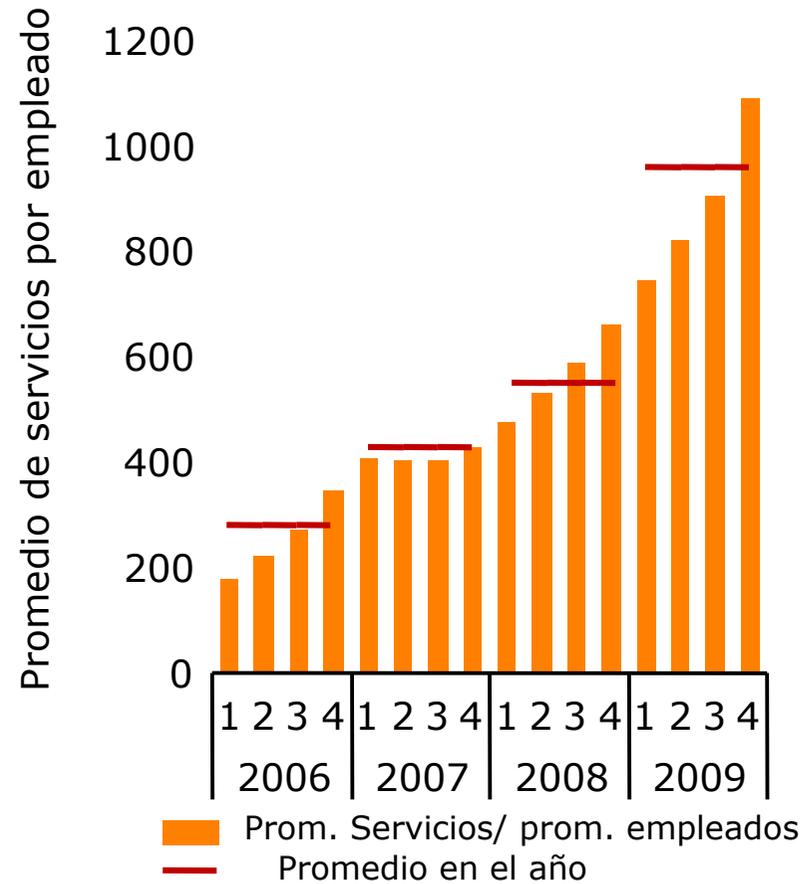
- **Un servicio principal, un país:**

- JAZZTEL tiene una organización eficiente

- **Activos de red exclusivos y de calidad:**

- JAZZTEL trabaja constatemente en mejorar el servicio

Eficiencia Organizativa (servicios ADSL por empleado)*



* Excluyendo el personal del "call center" propio



Hemos seguido una trayectoria de éxito

Claves de negocio que impulsan un crecimiento rentable y sostenible

Proyecciones financieras

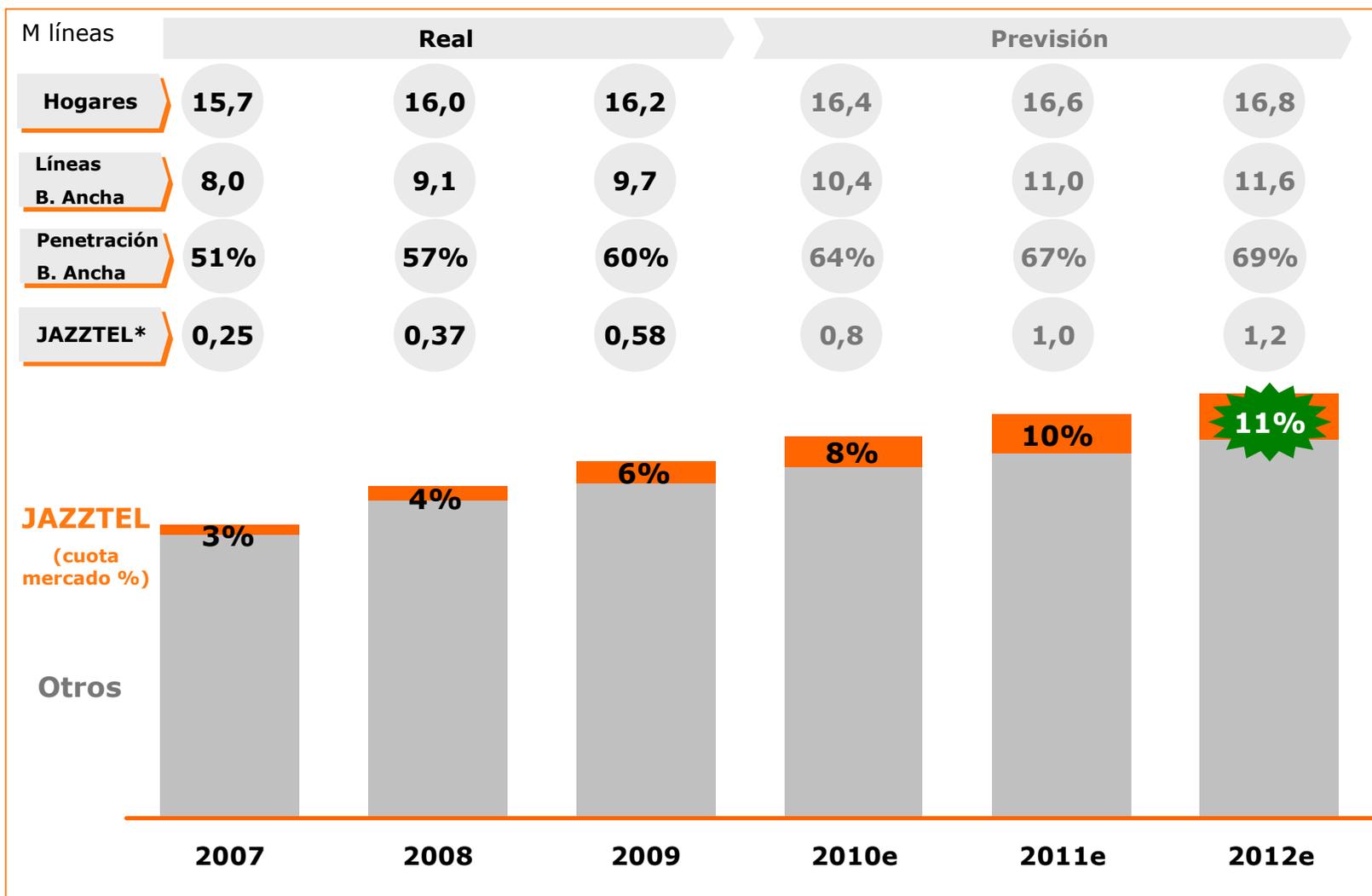
Conclusiones: Un proyecto de crecimiento de confianza



El crecimiento en clientes consolida a JAZZTEL como un referente en el mercado

JAZZTEL

La cuota de mercado de JAZZTEL seguirá aumentando

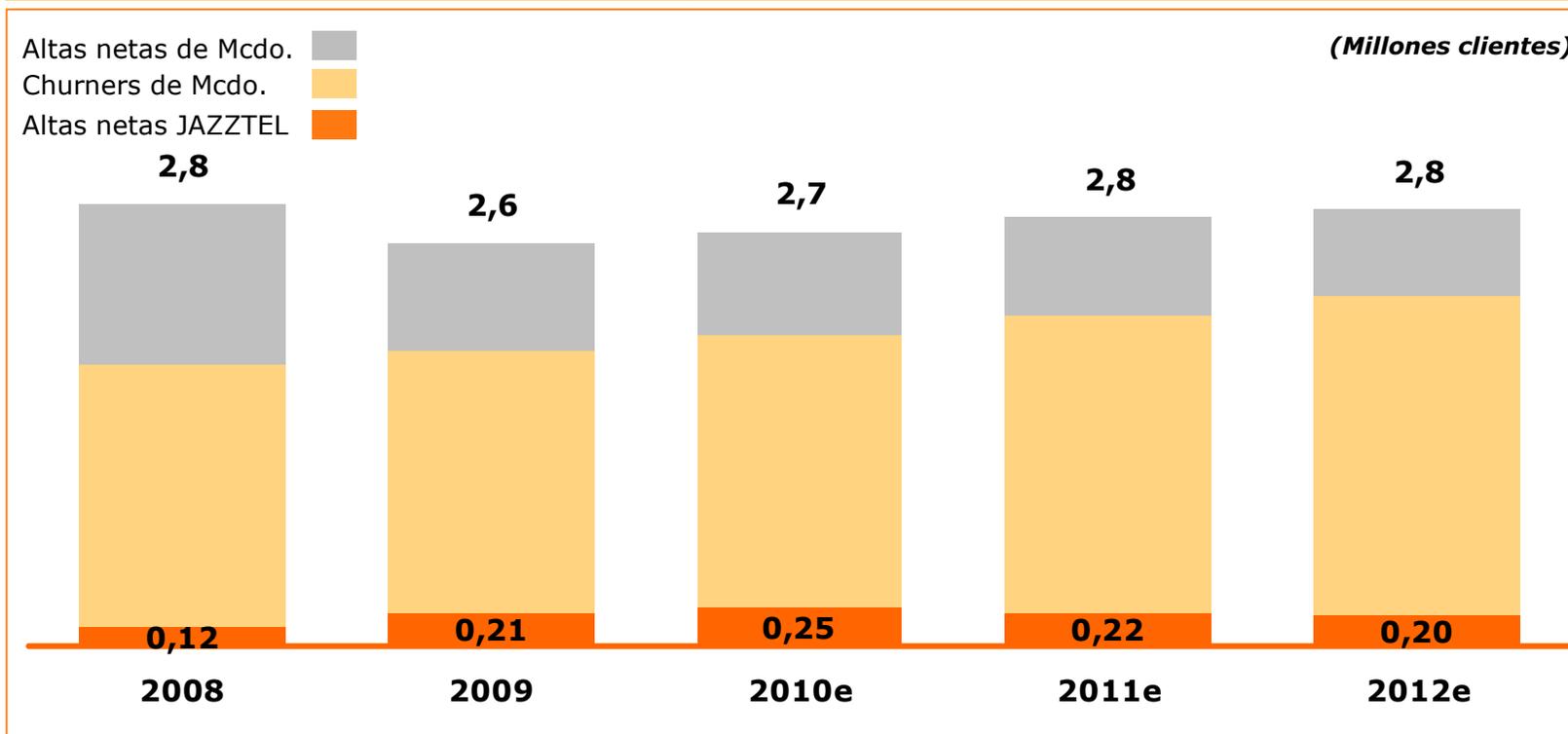


*La previsión de base activa de servicios ADSL de JAZZTEL corresponde al punto medio del rango objetivo



JAZZTEL crece mediante la captación de altas de una "bolsa" de casi tres millones de clientes al año

La fuente de altas de JAZZTEL es principalmente la "bolsa" de churners (clientes que cambian de operador)*



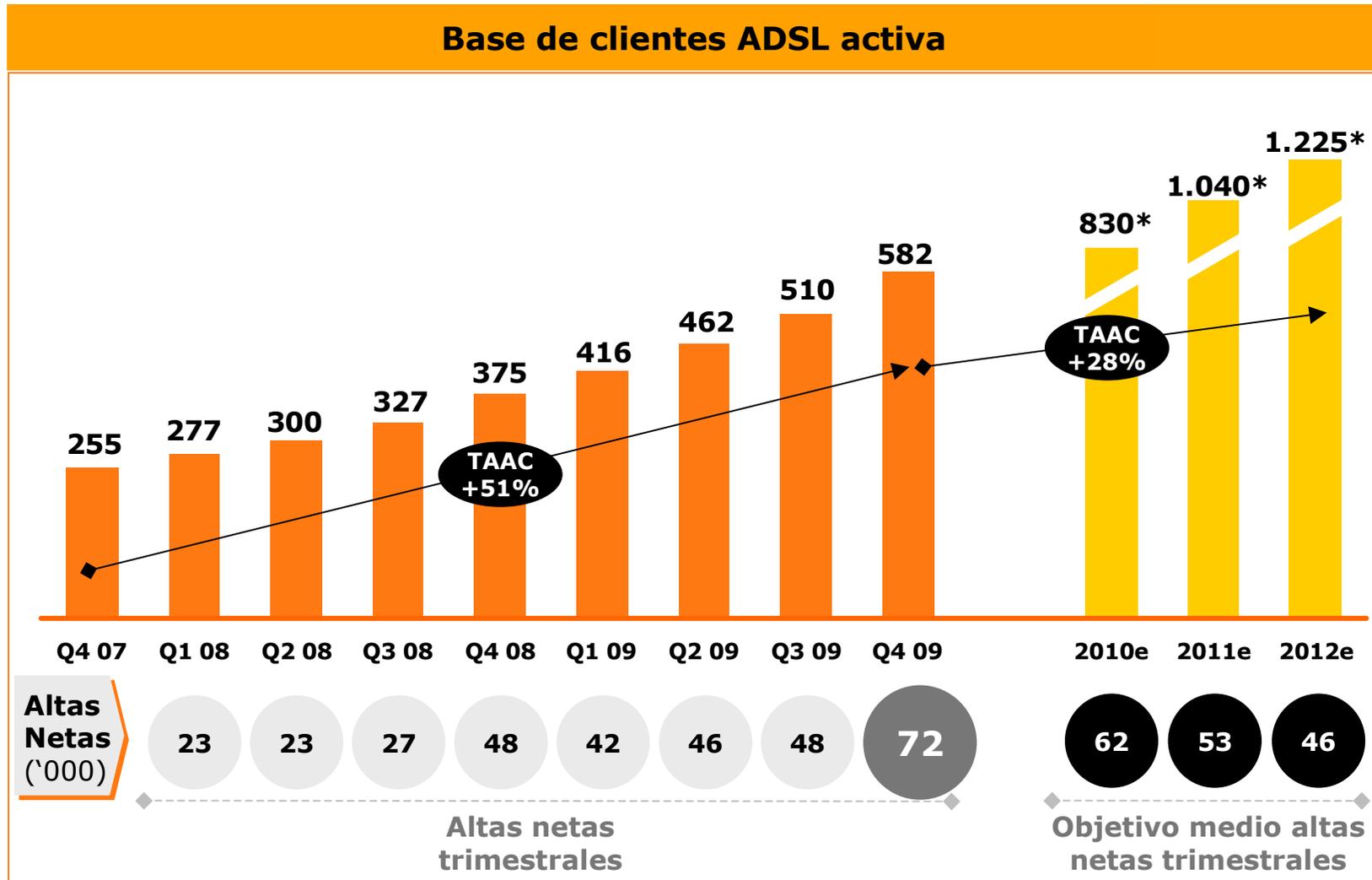
JAZZTEL crecerá principalmente captando usuarios de banda ancha ya existentes (actualmente más del 80% de las altas netas de JAZZTEL)

* Asumiendo 20% de rotación sobre la base de clientes al inicio de cada año



Los objetivos de crecimiento de JAZZTEL son conservadores frente al ritmo de captación actual

JAZZTEL



*La previsión de base activa de servicios ADSL de JAZZTEL corresponde al punto medio del rango objetivo



El proyecto "Network 2010" prepara a la compañía para hacer frente al crecimiento en clientes

JAZZTEL



- Más del 60% de cobertura ULL (533 centrales)
- 80% de la red de acceso con cobertura VDSL2/ADSL2+ Bonding:
 - tres nuevos softswitch de voz instalados
 - plataforma de transmisión de datos reforzada
- Ausencia de tecnología antigua y obsoleta

- **Red IP de última generación integrada y expandida**
- **Un proveedor principal – ahorro en inversiones y gastos de mantenimiento**
- **1,4 millones de puertos ADSL2+/VDSL2 instalados**

Preparados para la siguiente ola de crecimiento en clientes

El proyecto "Network 2010" también permitirá nuevas innovaciones de producto



Todas las líneas de negocio de JAZZTEL contribuirán al crecimiento

JAZZTEL

	Situación actual	Estrategia
Mayorista	<ul style="list-style-type: none">• Centrada en la rentabilidad	<ul style="list-style-type: none">• Aprovechar la capacidad ociosa de red
Empresas	<ul style="list-style-type: none">• Aplicación de la experiencia acumulada en el mercado residencial a la PYME• Apalancamiento en las funcionalidades más avanzadas de la red	<ul style="list-style-type: none">• Establecer JAZZTEL como un referente en el segmento de PYMES• Consolidar las tendencias de crecimiento en el mercado de empresas de tamaño medio
Móviles	<ul style="list-style-type: none">• Complementaridad del fijo con el móvil	<ul style="list-style-type: none">• Contribución al negocio principal de banda ancha fija a través de ofertas paquetizadas



Mayorista y Empresas contribuyen al máximo aprovechamiento de los activos y al incremento de la rentabilidad de JAZZTEL



Hemos seguido una trayectoria de éxito

Claves de negocio que impulsan un crecimiento rentable y sostenible

Proyecciones financieras

Conclusiones: Un proyecto de crecimiento de confianza



El crecimiento de JAZZTEL impulsará la rentabilidad

JAZZTEL

	2008	2009	Plan de negocio 2010-2012		
			2010e	2011e	2012e
Servicios ADSL ('000)	375	582	820-840	1.030-1.050	1.200-1.250
Cuota de mercado (%)	4,1%	6,0%	~8%	~10%	~11%
Ingresos (M€)	348	454	590-610	735-765	850-890
EBITDA (M€)	6	41	70-80	110-125	145-165
Beneficio neto (M€)	-79	-24	0-5*	20-30	50-65

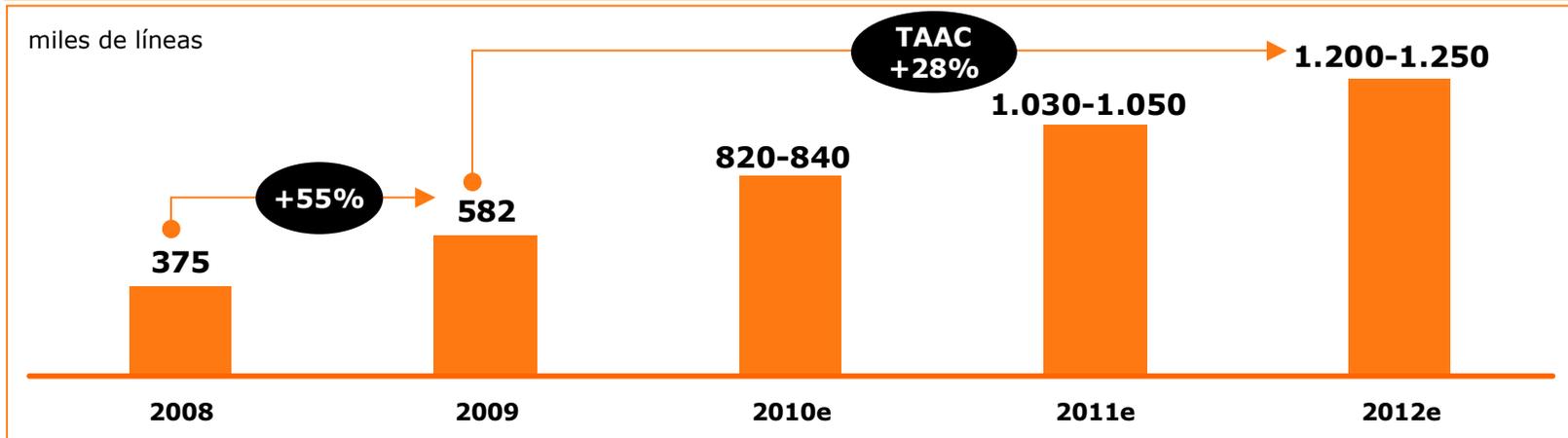
*Las previsiones contemplan la capitalización de 15 millones de euros de créditos fiscales



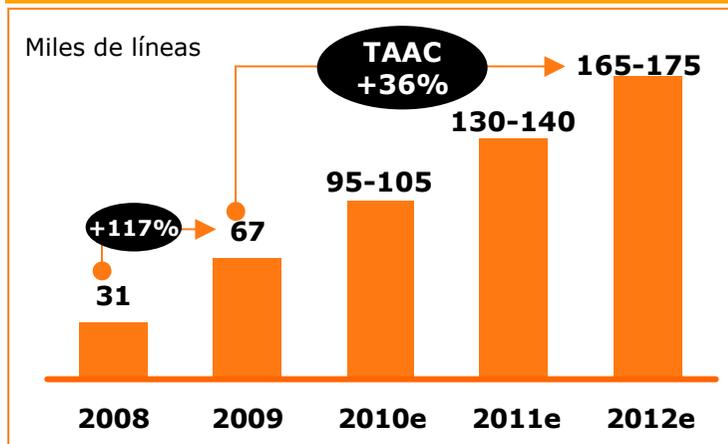
Estrategia de crecimiento en clientes en todas las líneas de negocio para impulsar los resultados

JAZZTEL

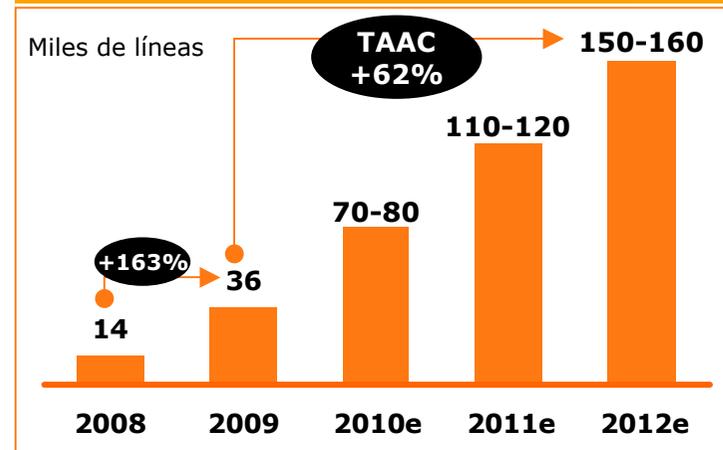
Servicios ADSL



Servicios sólo voz "Línea JAZZTEL"



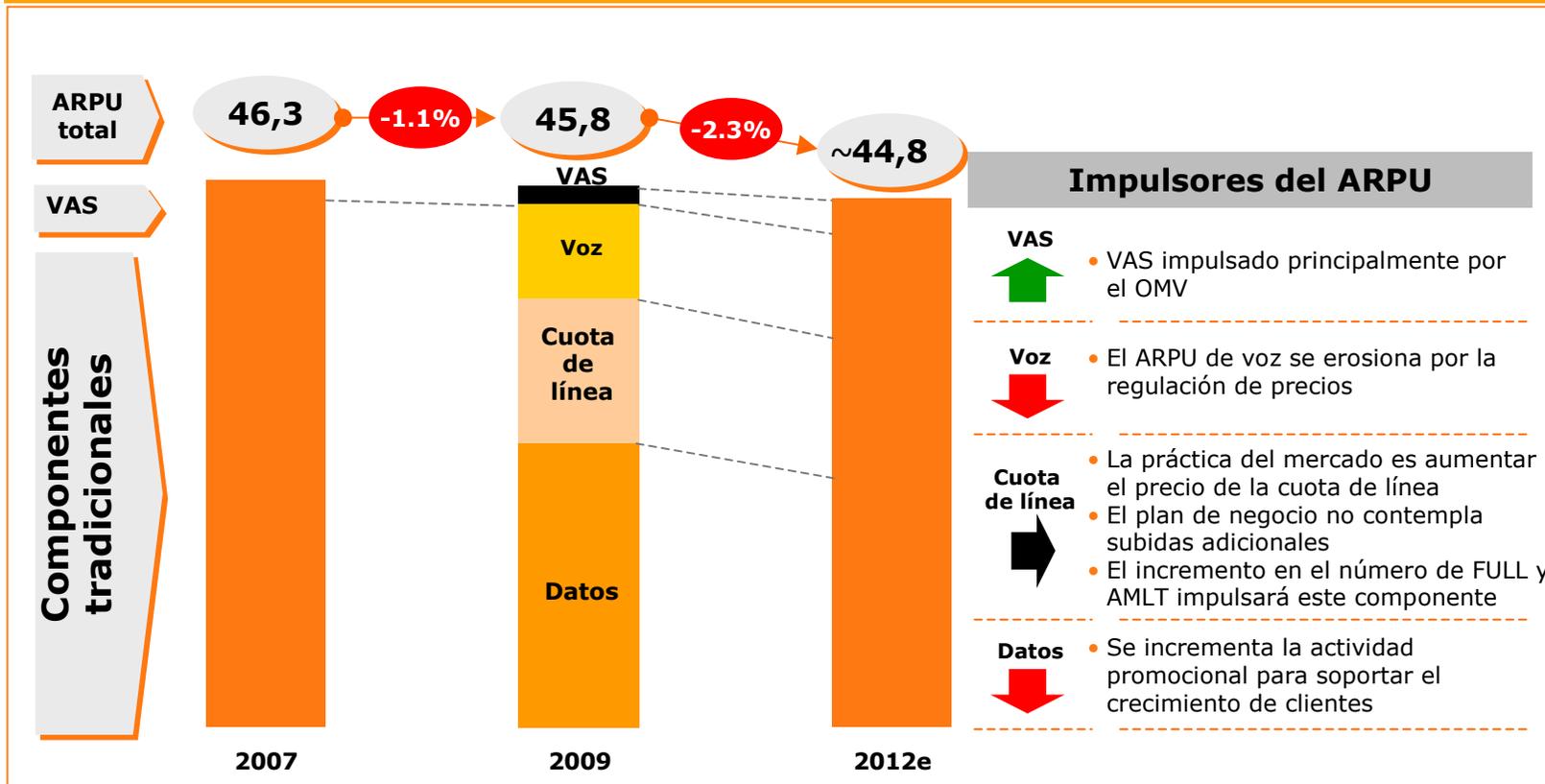
Servicios Móviles





El posicionamiento de valor mitiga la erosión del ARPU

Evolución del ARPU ADSL



Los ingresos del negocio móvil y otros servicios de valor añadido mitigarán la erosión del ARPU de ADSL

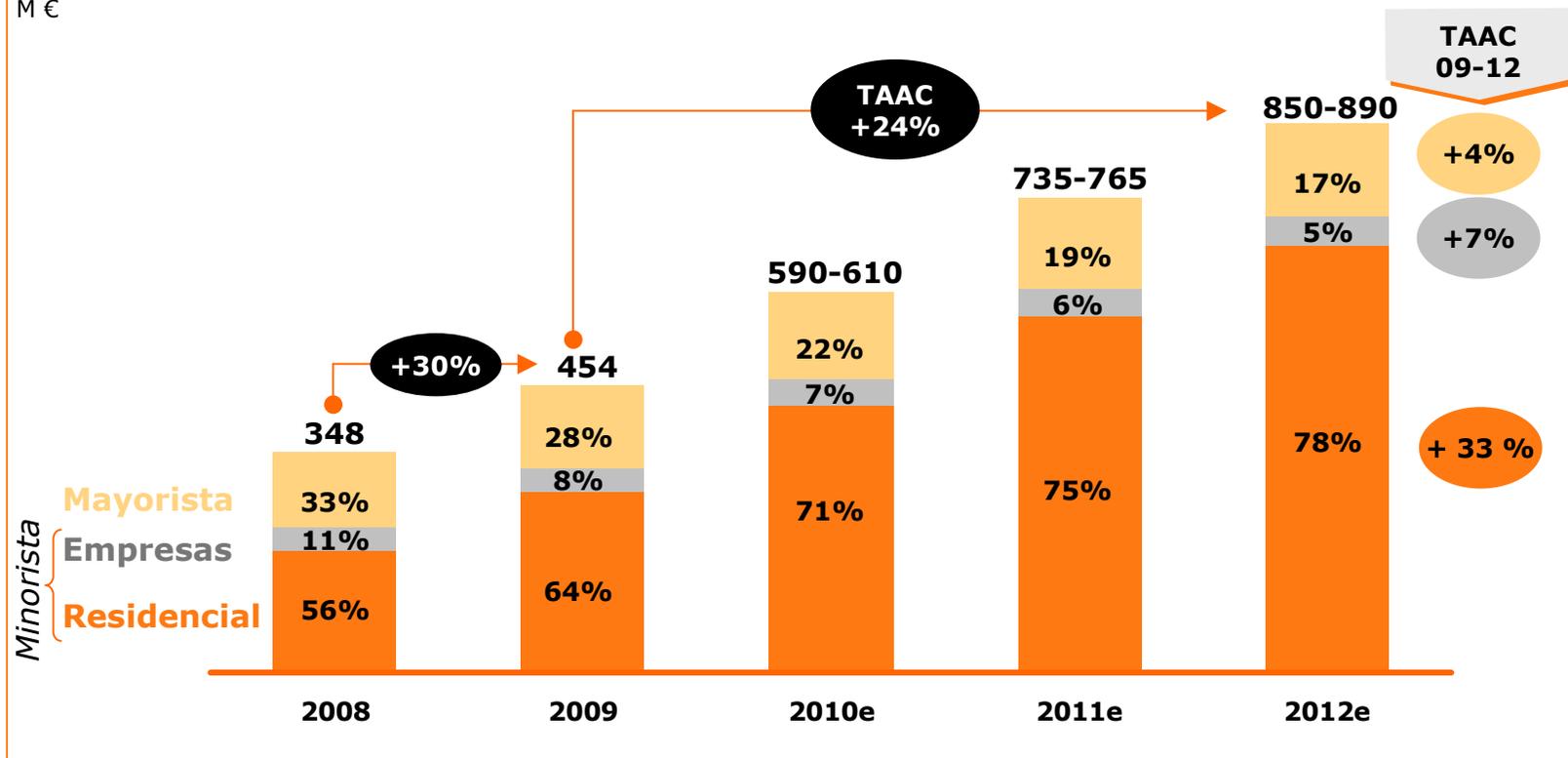


La unidad de negocio residencial continuará impulsando el crecimiento de los ingresos de JAZZTEL

JAZZTEL

Ingresos totales de JAZZTEL

M €



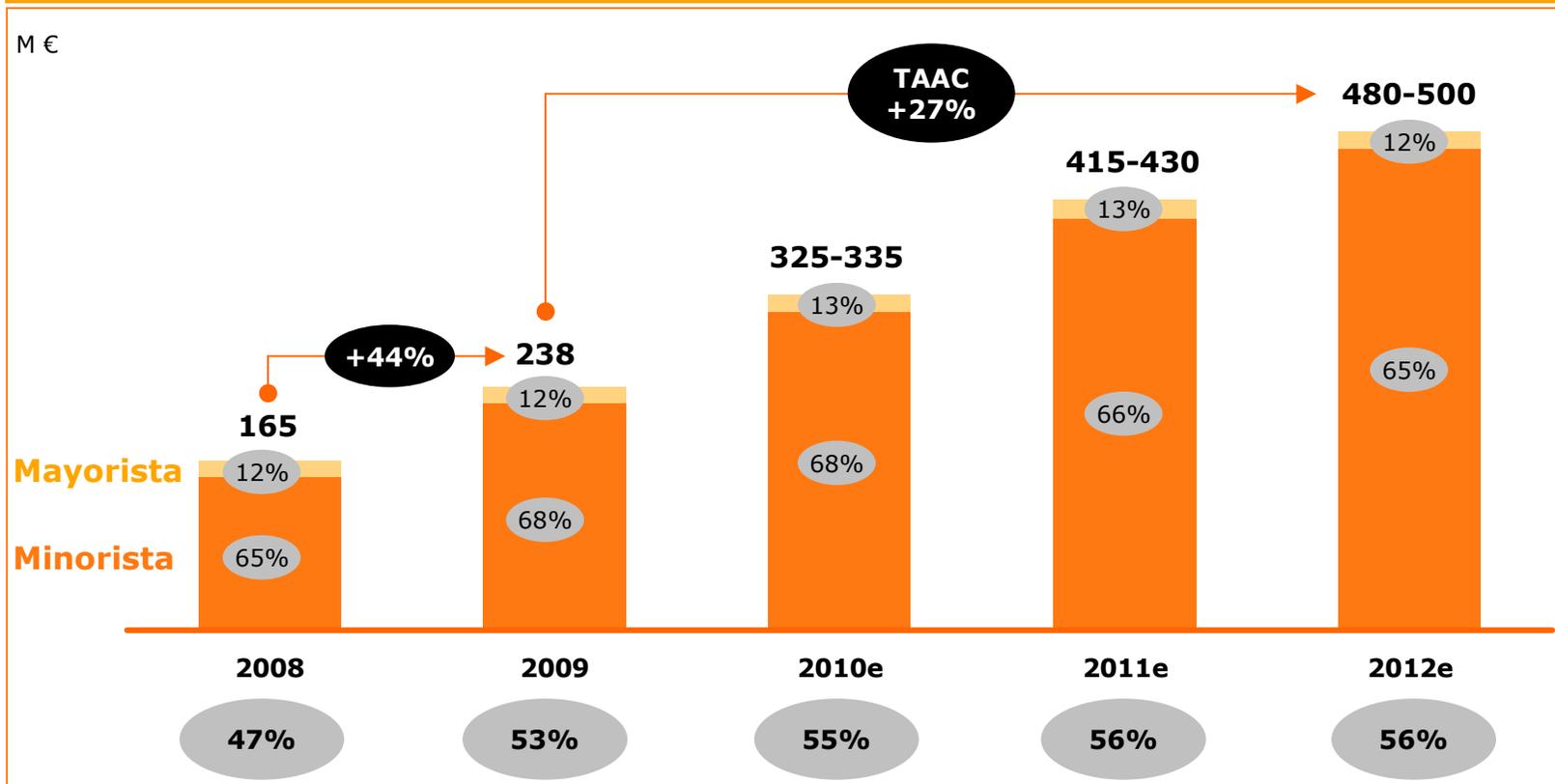
JAZZTEL continuará enfocado en el negocio minorista de banda ancha fija



El margen bruto de JAZZTEL está impulsado por el crecimiento en ingresos de los negocios minoristas

JAZZTEL

Evolución del margen bruto



El margen bruto como porcentaje de los ingresos mejora como consecuencia del fuerte crecimiento en las unidades de negocio minoristas

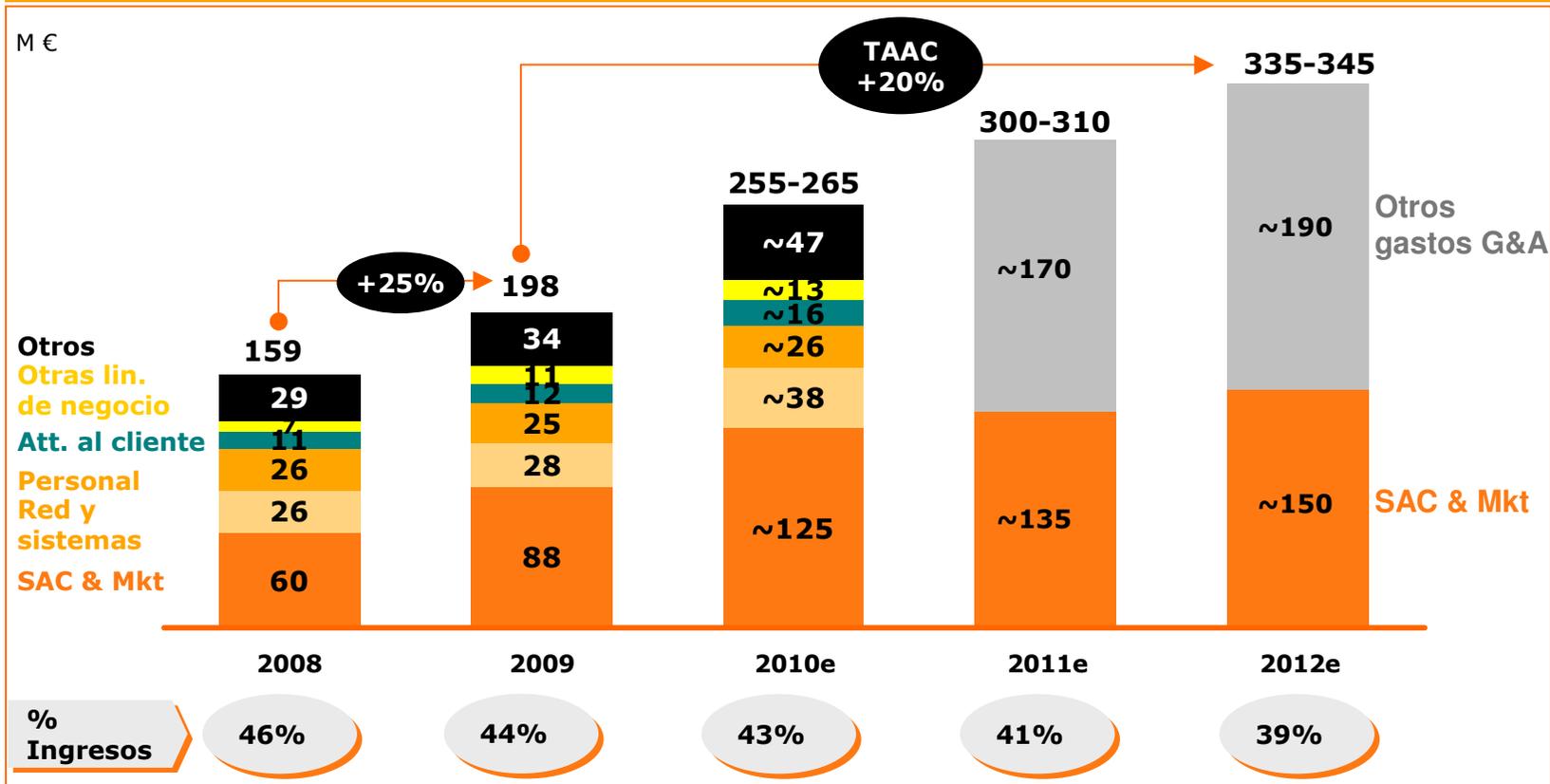
Nota: Los porcentajes en los óvalos grises indican el margen bruto sobre ingresos



JAZZTEL continuará apalancándose en su eficiente estructura de costes G&A para generar rentabilidad



Evolución de los gastos generales y de administración



JAZZTEL no capitaliza ni difiere los gastos comerciales y de adquisición (SAC)

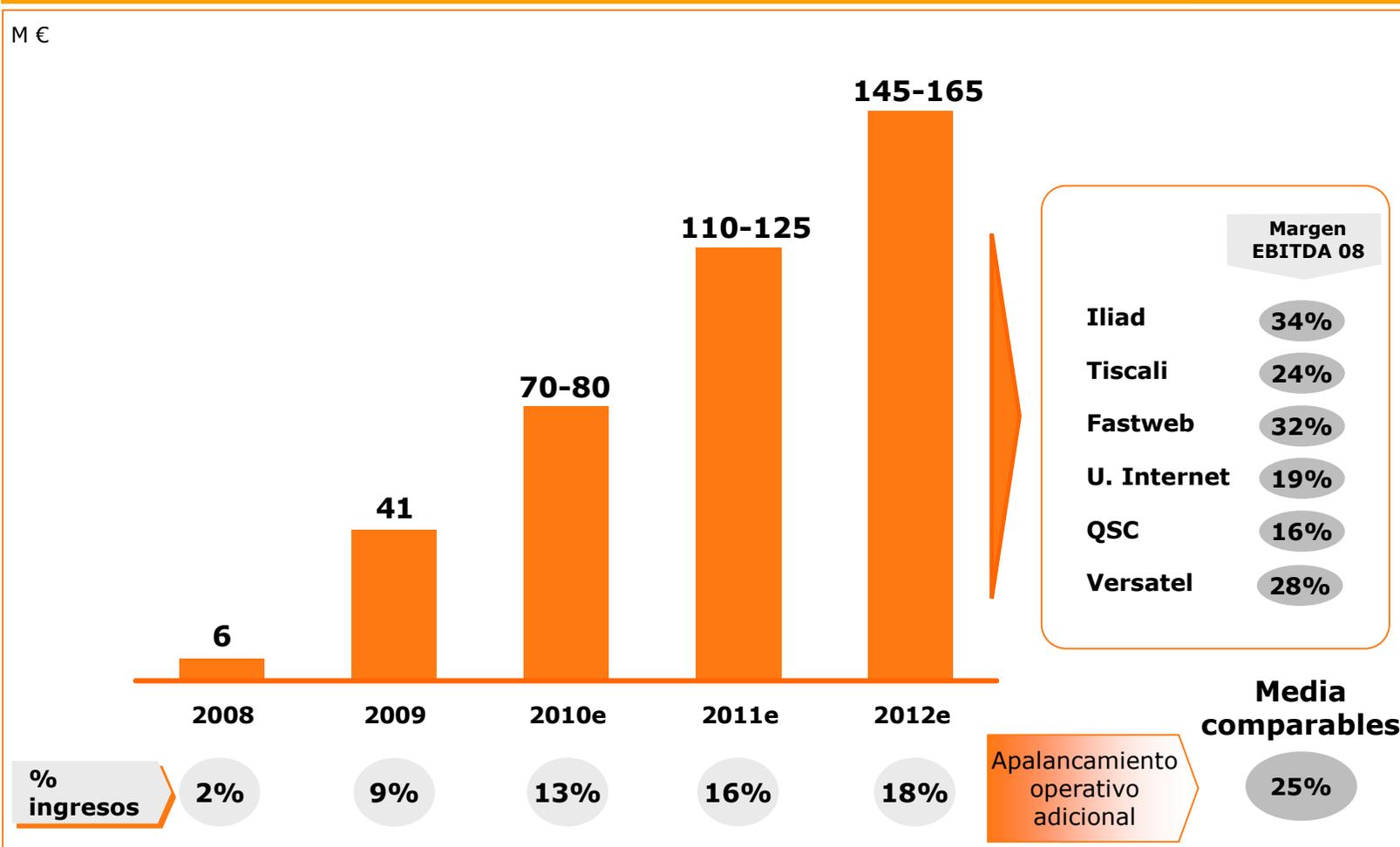


El crecimiento de los ingresos y el apalancamiento operativo aumentará la rentabilidad

JAZZTEL

Evolución del EBITDA

M €

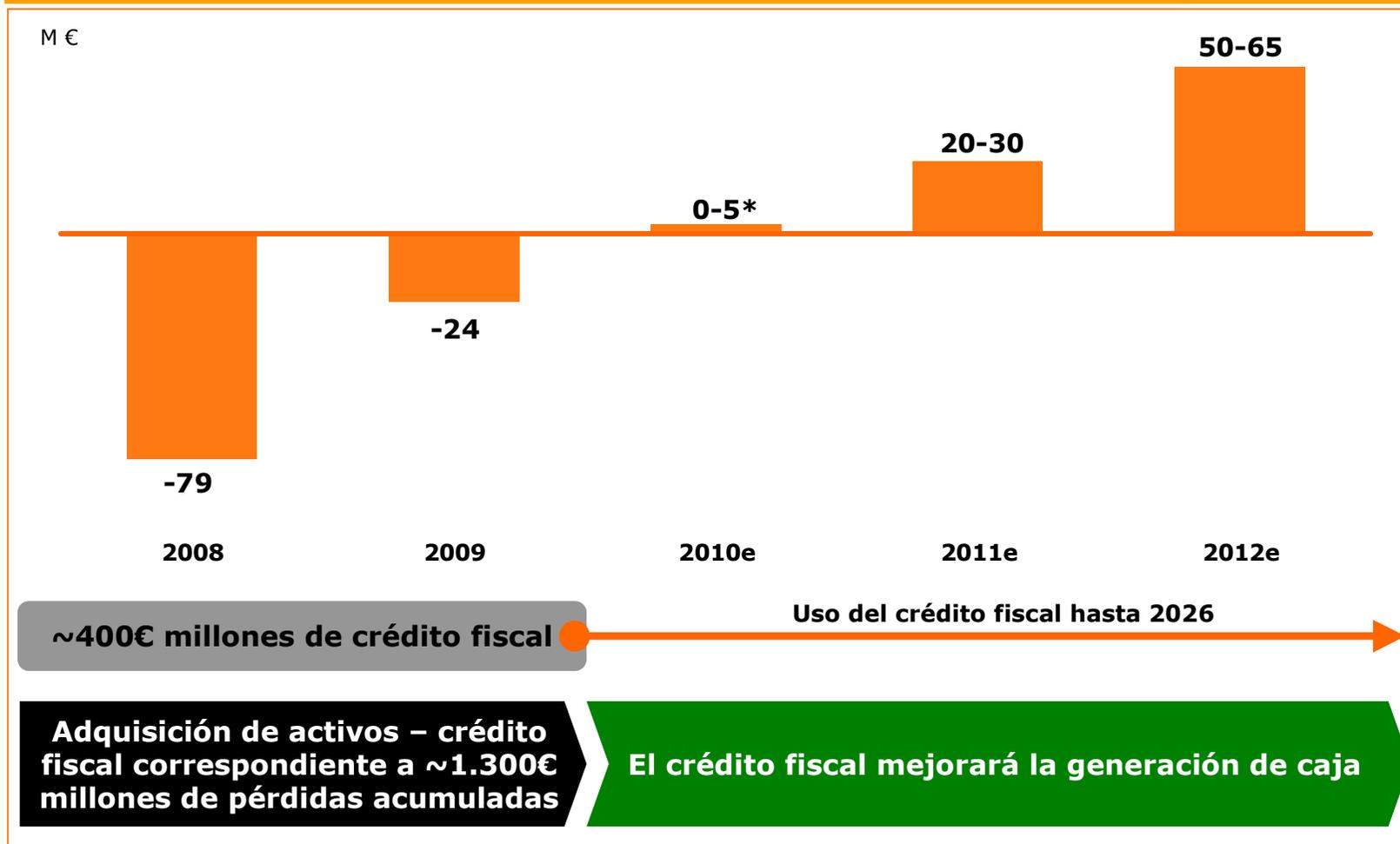




Crecimiento y eficiencia operativa llevarán a generar más de 50 M € de beneficio neto en 2012

JAZZTEL

Evolución del resultado neto



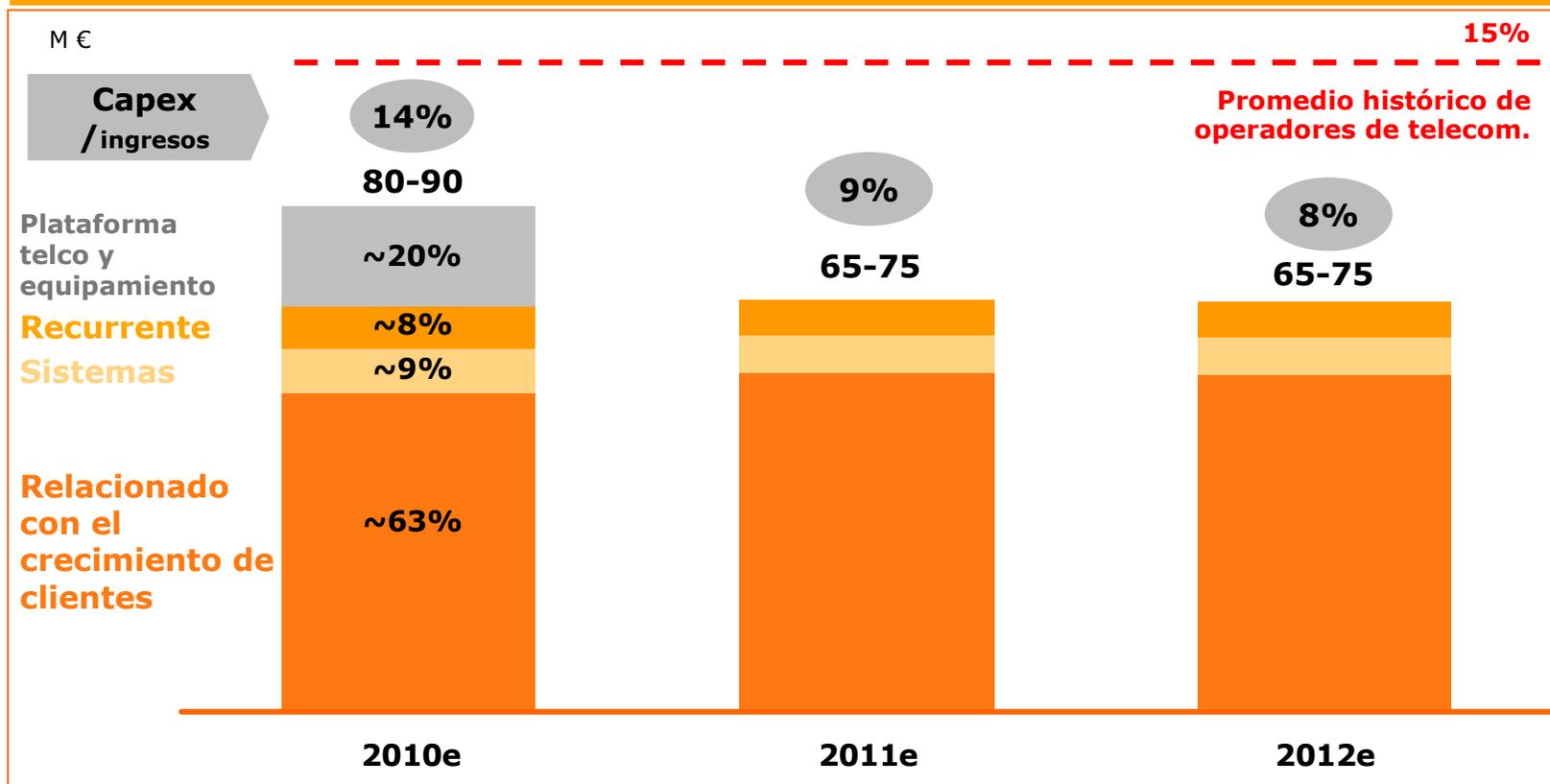
*Las previsiones contemplan la capitalización de 15 millones de euros de créditos fiscales



El CAPEX del 2010 (proyecto "Network 2010") prepara a la compañía para el crecimiento futuro

JAZZTEL

Evolución del capex

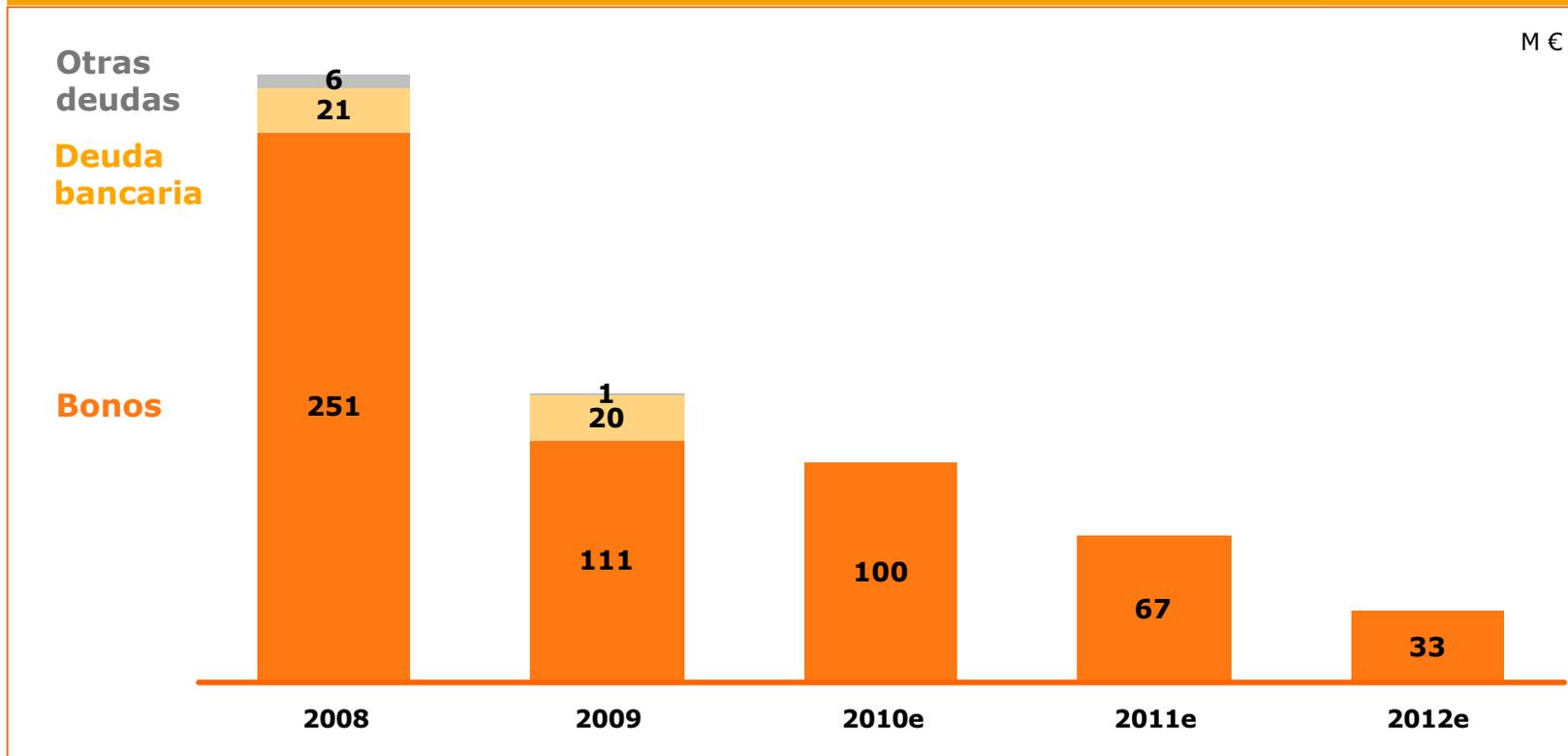




La reestructuración de la deuda ha fortalecido la situación financiera de JAZZTEL

JAZZTEL

Evolución de la deuda financiera actual de JAZZTEL



La deuda financiera neta a cierre de 2009 ascendió a 81,2 M € (incluyendo 58,5 M € de tesorería), 2,0x EBITDA. JAZZTEL espera cerrar 2010 con una deuda neta aprox. de 1,6x EBITDA



Hemos seguido una trayectoria de éxito

Claves de negocio que impulsan un crecimiento rentable y sostenible

Proyecciones financieras

Conclusiones: Un proyecto de crecimiento de confianza



JAZZTEL

-  Un historial de cumplimiento y éxitos ✓
-  Un mercado suficientemente grande para crecer (churners+nuevo mcdo.) ✓
-  Posicionamiento de valor (mejor relación calidad/precio) ✓
-  Estrategia de ventas segmentada, modelo de negocio eficiente ✓
-  Dos call centers propios para asegurar la excelencia en el servicio ✓
-  VDSL2/ADSL2+ Bonding para satisfacer las necesidades del cliente ✓
-  Una situación financiera sólida ✓
-  Un equipo directivo comprometido y con experiencia ✓
-  **Un proyecto de Crecimiento Rentable y de Confianza** ✓

Muchas gracias

JAZZTEL