

JAZZTEL: Camino de la rentabilidad

Versión actualizada



Madrid
Noviembre de 2007

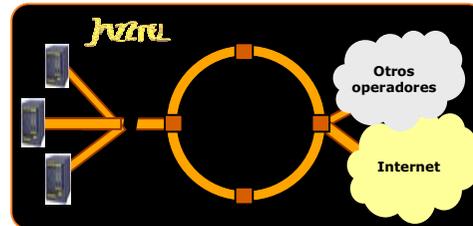


Este documento contiene proyecciones de futuro. Dichas afirmaciones comportan riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden ser causa de que los resultados efectivos de nuestra actuación en el futuro sean sustancialmente diferentes de los sugeridos o descritos en esta presentación. Estos factores 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.

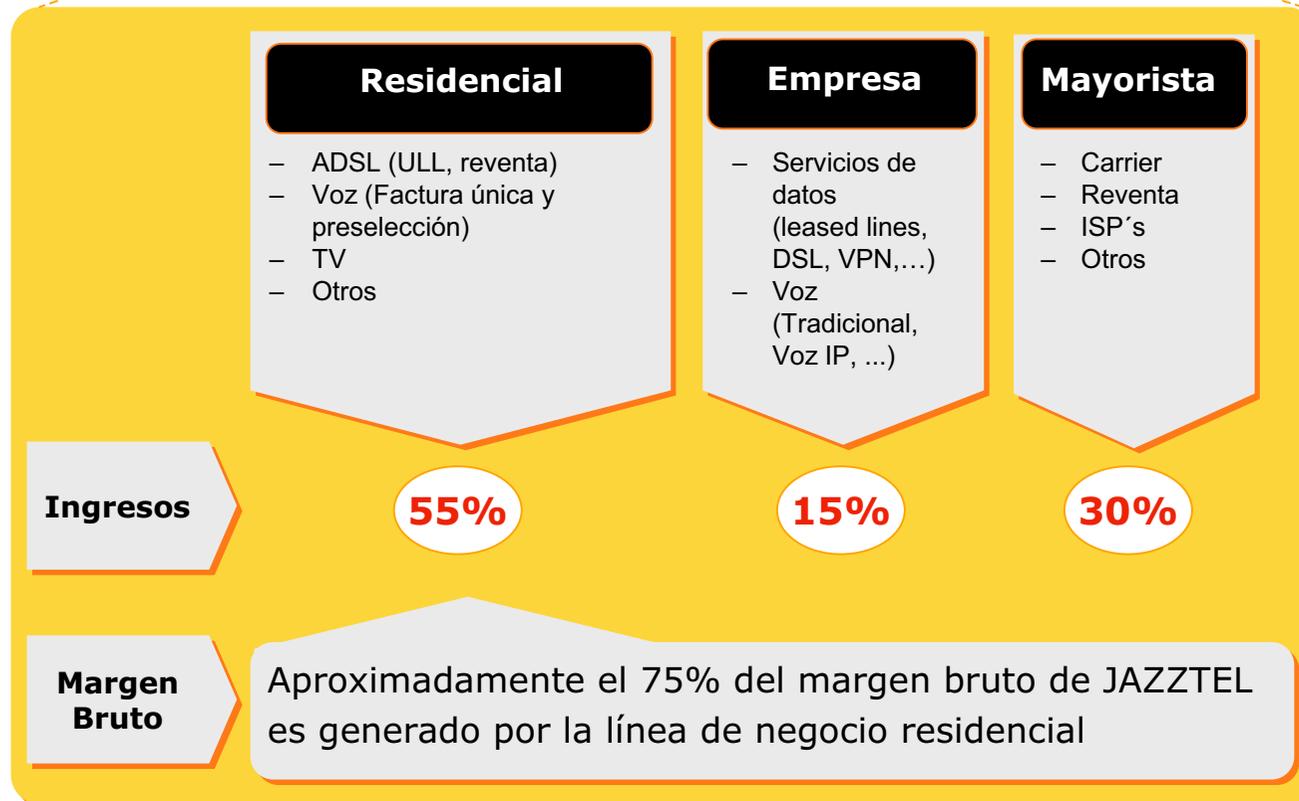


Introducción a JAZZTEL: Resumen

JAZZTEL



- **JAZZTEL** posee la red alternativa de telecomunicaciones fijas más extensa de España



- ... ofreciendo **servicios de telecomunicaciones en todos los mercados clave...**

- ... enfocándose principalmente en **los servicios de banda ancha residencial**



Introducción a JAZZTEL: camino de la rentabilidad

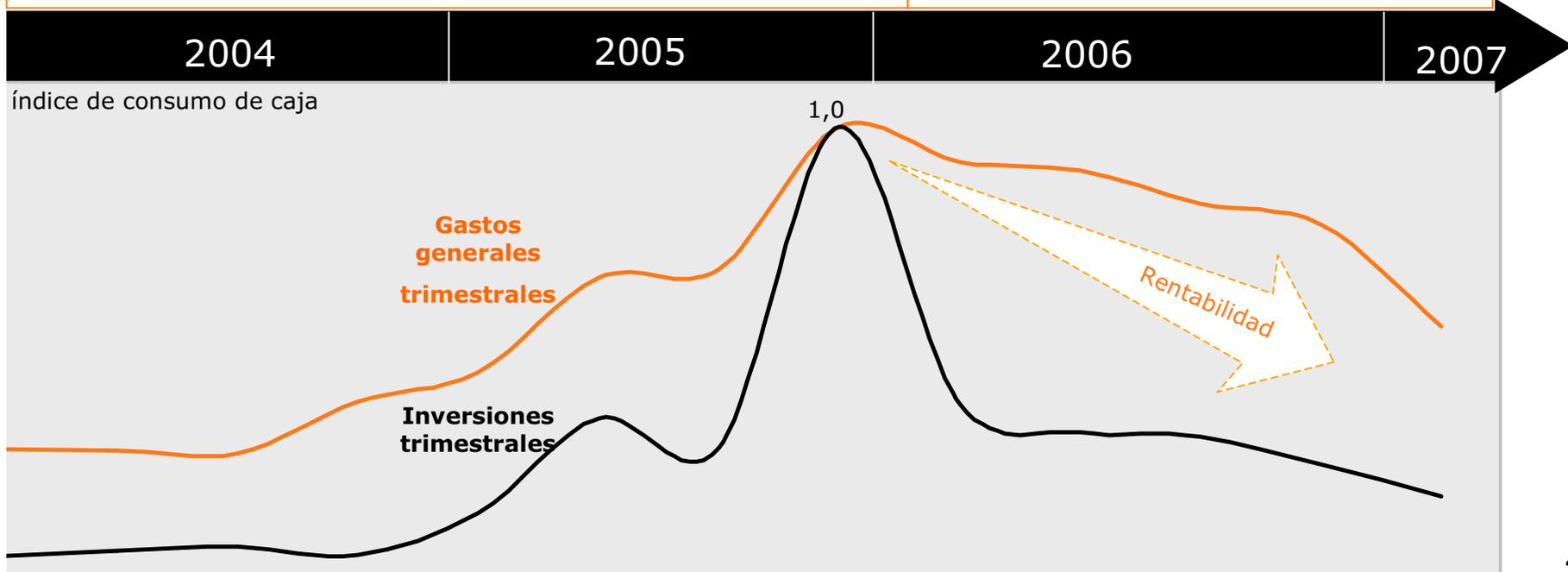
JAZZTEL

Aseguramiento de activos

- Despliegue de red NGN
- Espacio en las centrales
- Fibra metropolitana
- Otros despliegues de red
- Implantación de sistemas
- Recursos humanos
- Revitalización de la marca

Rentabilidad y eficiencia operativa

- “Hoja de ruta” estratégica enfocada en:
 - Mejora eficiencia operativa
 - Excelencia en clientes
 - Reducción consumo de caja
 - Alcanzar EBITDA positivo
 - Mejora cartera de productos
 - Utilización intensiva de activos

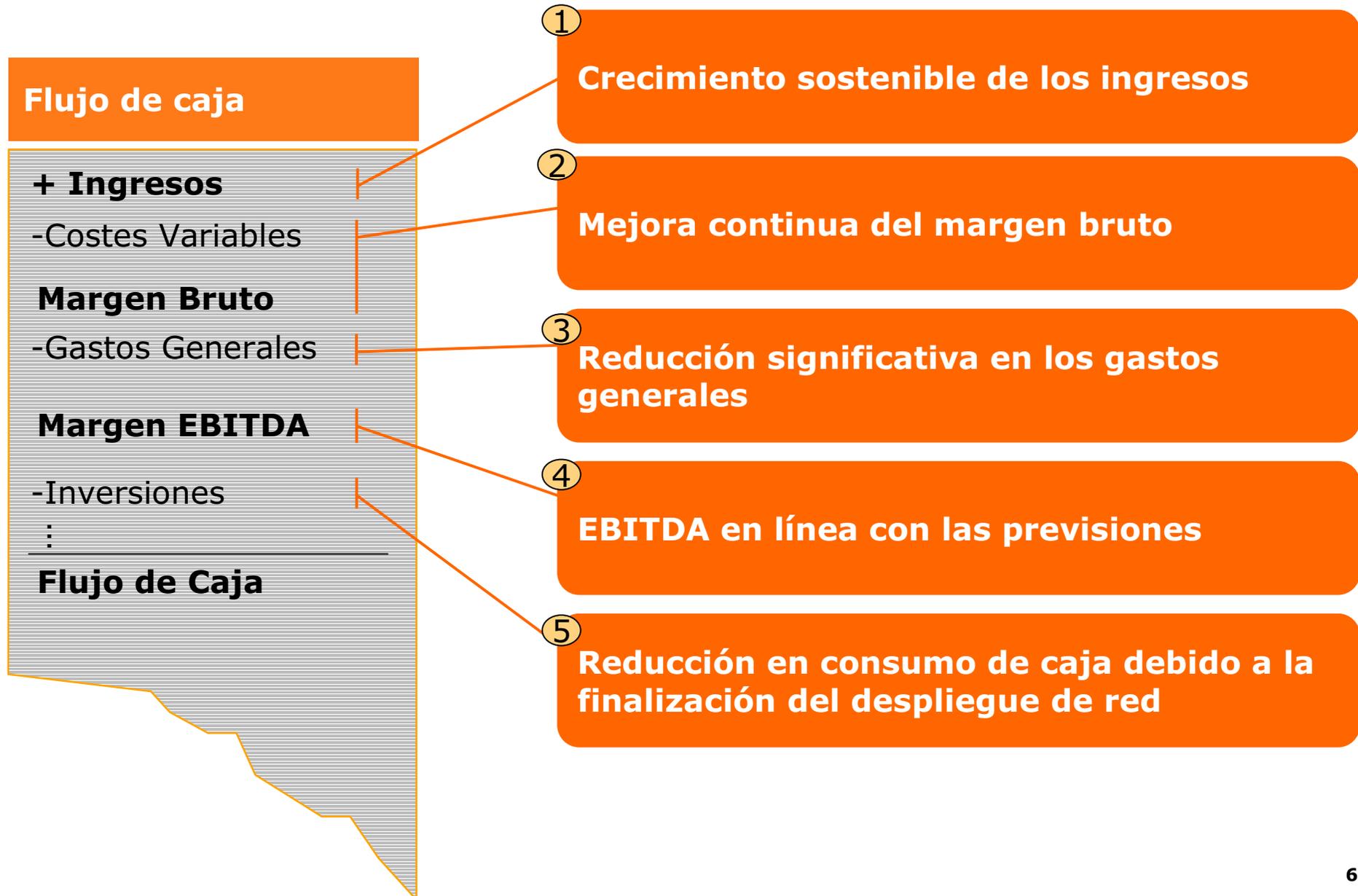




1. Logros

2. Posición única de JAZZTEL para afrontar la convergencia

3. Oportunidades de crecimiento

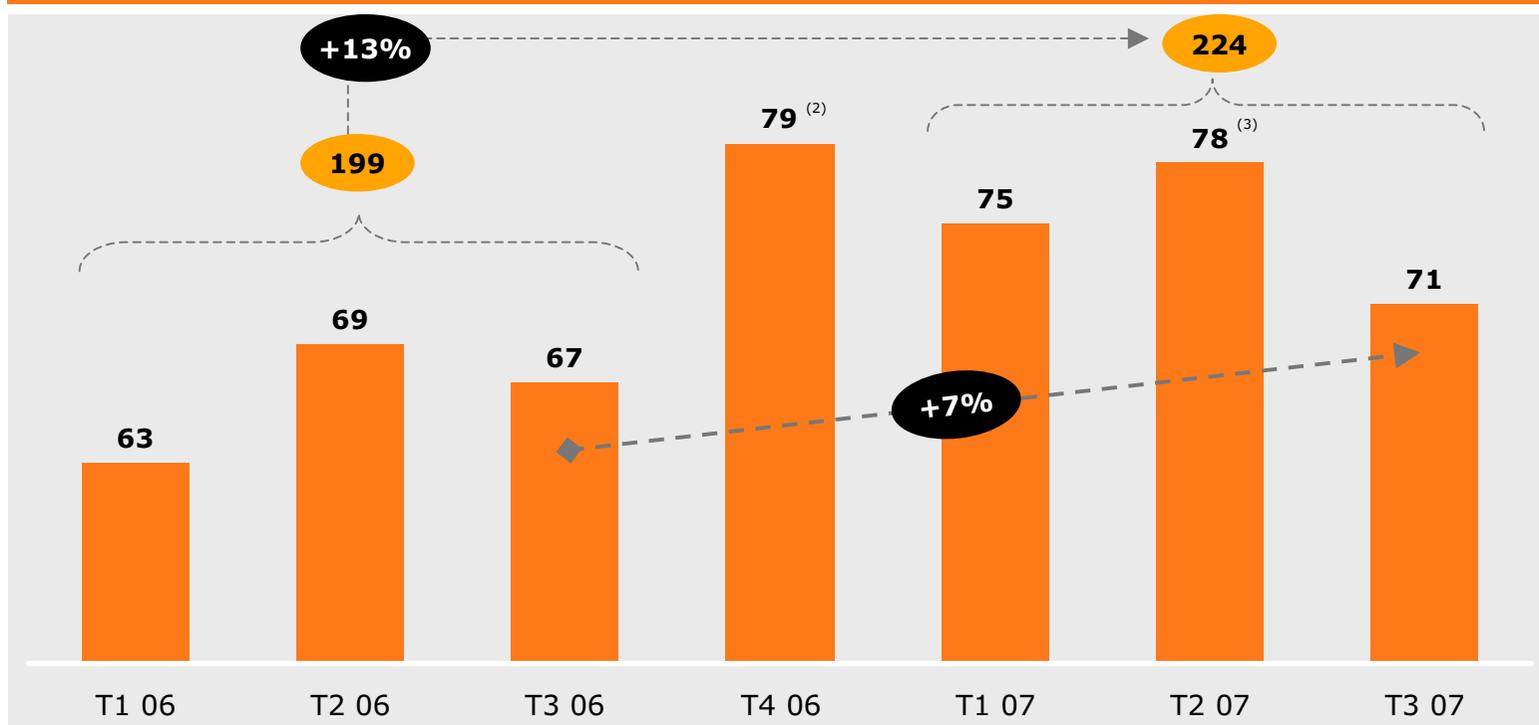




Crecimiento sostenido de los ingresos



Ingresos trimestrales - m€ ⁽¹⁾



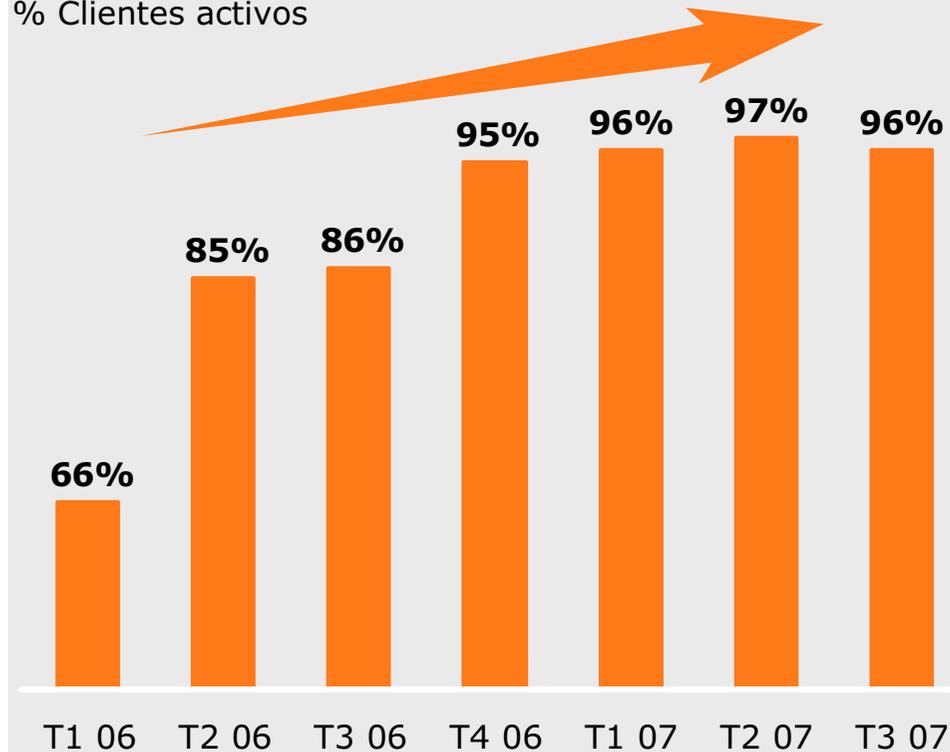
JAZZTEL ha incrementado sus ingresos operativos un 13% en lo que va de año con respecto al mismo periodo del año anterior

- (1) Cifras proforma excluyendo CCS e incluyendo ingresos extraordinarios
- (2) Incluye 6,6 millones de ingresos extraordinarios
- (3) Incluye 7,6 millones de ingresos extraordinarios



Clientes activos

% Clientes activos



- **JAZZTEL ha mejorado su proceso de provisión**
– Actualmente, aproximadamente el 90% de los clientes de JAZZTEL son provisionados en menos de 30 días
- **Se ha realizado una limpieza de la base de clientes para reducir impagos, asegurar la calidad de los ingresos y una base de clientes de alto valor**



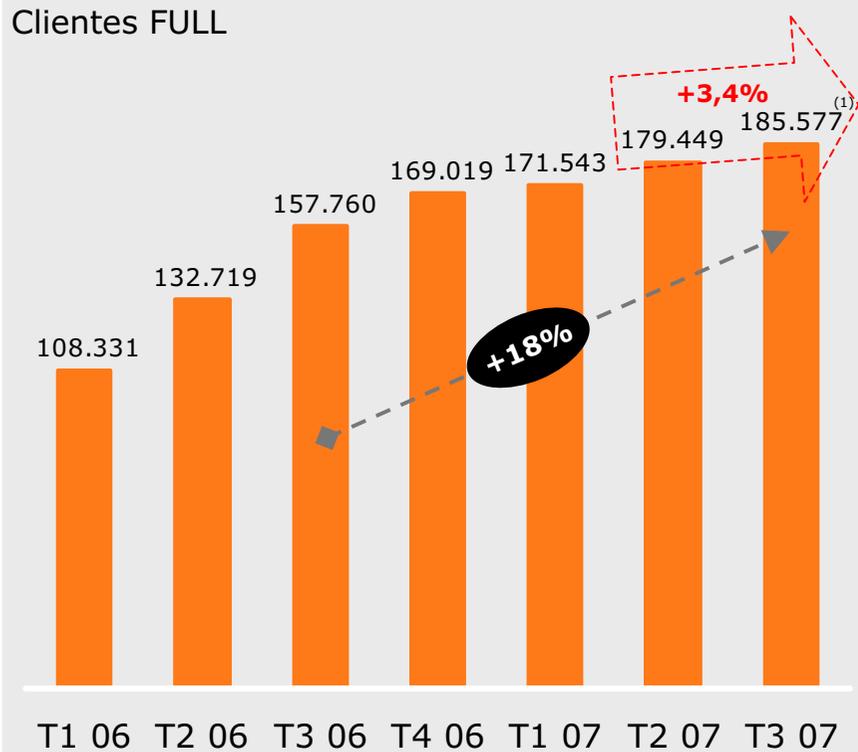
Los tiempos de provisión de JAZZTEL se han reducido considerablemente, asegurando ingresos y una base de clientes cada vez más satisfecha



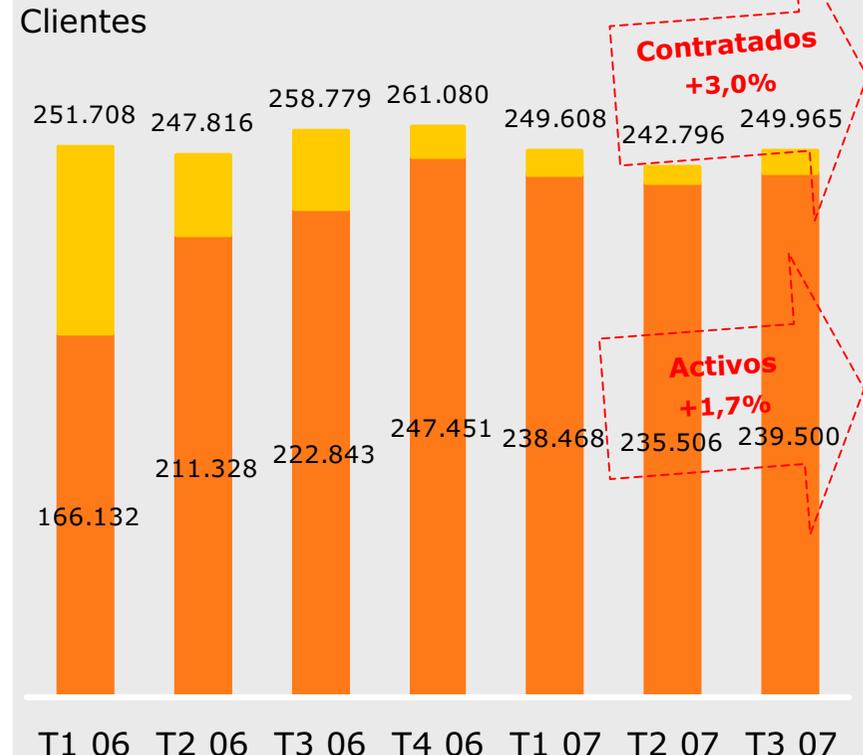
Cambio de tendencia en la base de clientes



Base de clientes FULL activos (factura única)



Base total de clientes ADSL



En el último trimestre se ha experimentado un cambio de tendencia, debido principalmente a una aceleración del crecimiento de la base "estrella", los clientes de Full (factura única)

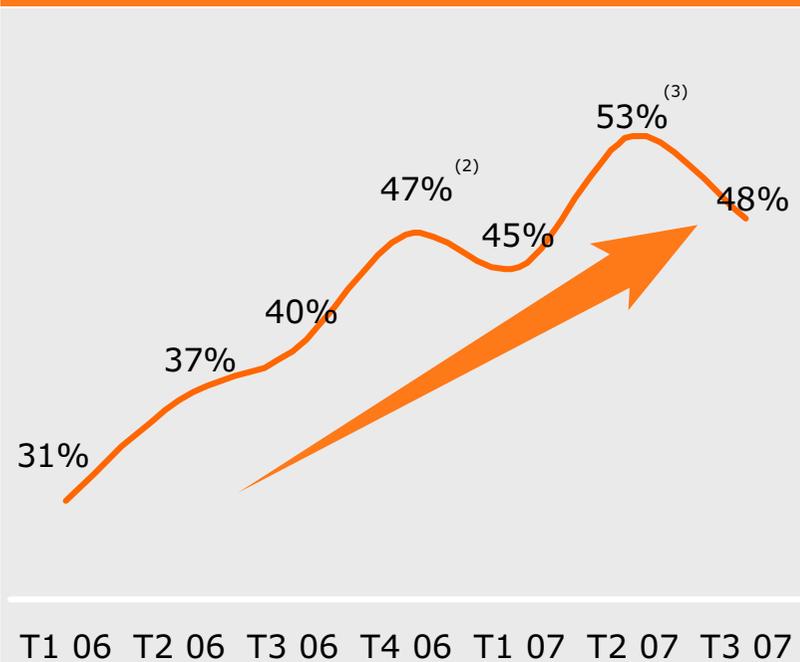
(1) A partir de 3Q2007 (Septiembre) se incluyen ADSL FULL y el nuevo servicio FULL-voz



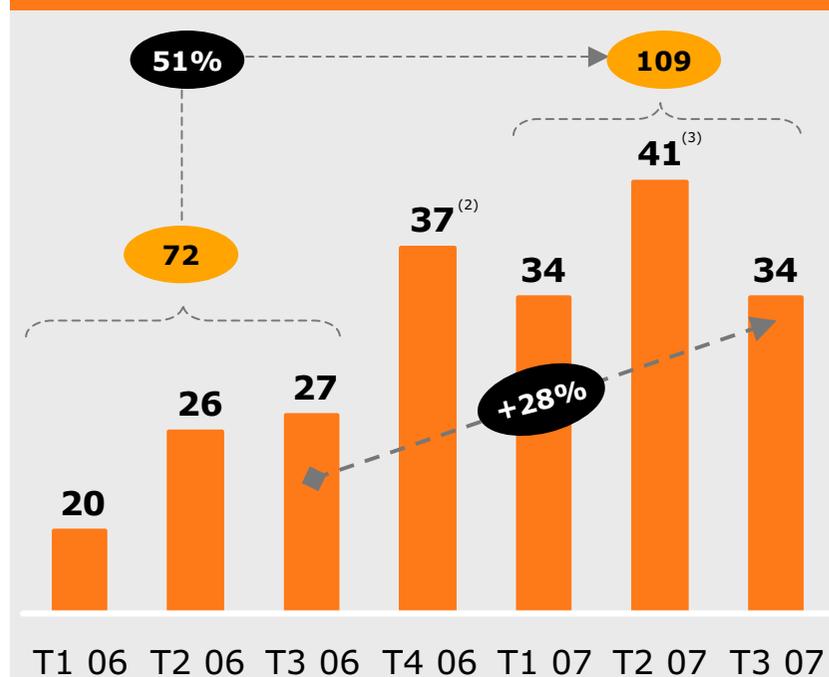
Mejora continua del margen bruto



Margen bruto - % ingresos (1)



Margen bruto - m€ (1)



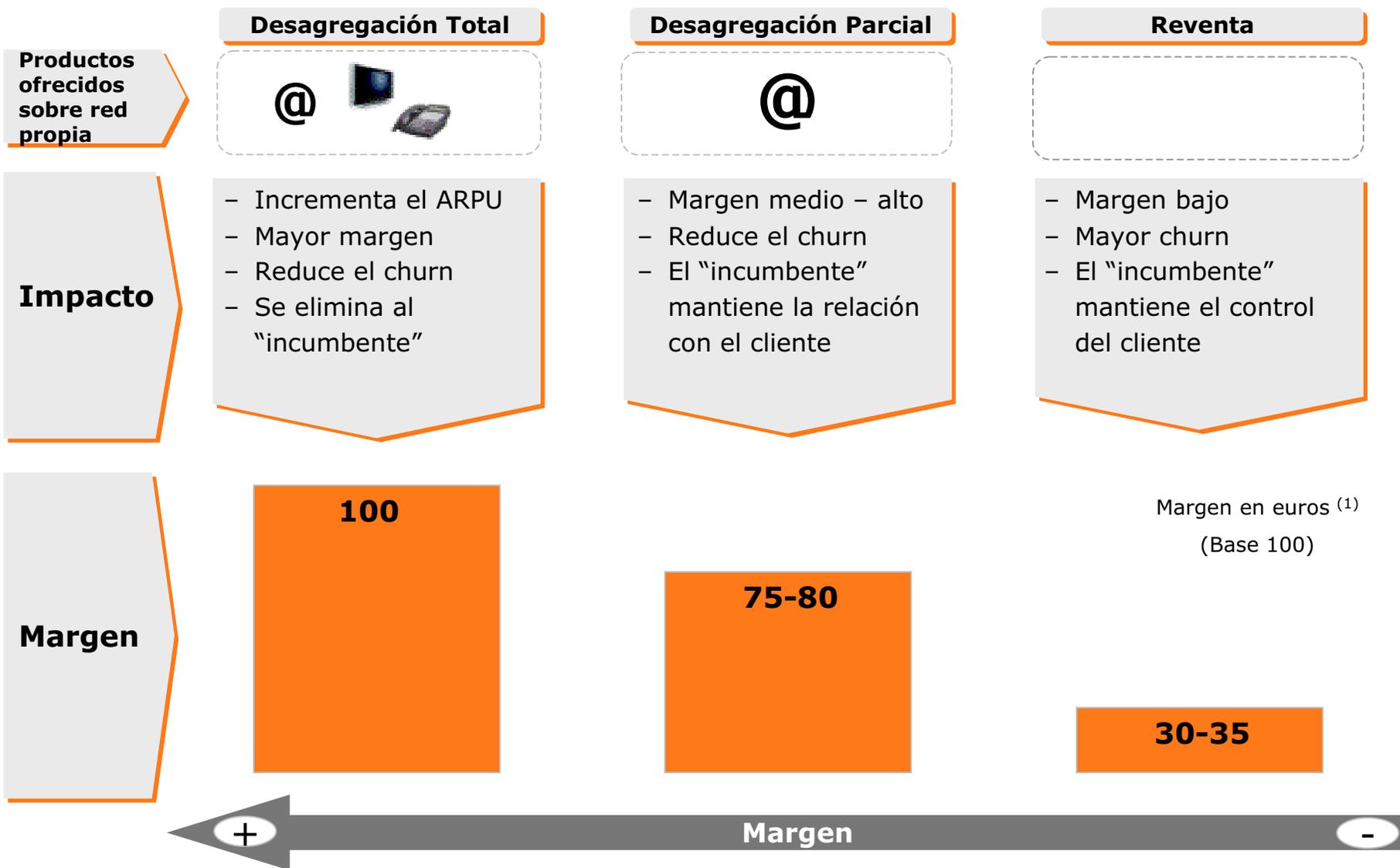
JAZZTEL mantiene su positiva tendencia en margen bruto debido al exitoso apalancamiento sobre la red propia

- (1) Cifras proforma excluyendo CCS e incluyendo ingresos extraordinarios
- (2) Incluye 6,6 millones de ingresos extraordinarios
- (3) Incluye 7,6 millones de ingresos extraordinarios



Mejora continua del margen bruto

La desagregación total como fuente de margen



(1) Basado en la media de mercado estimada, en base 100; desagregación total = 100



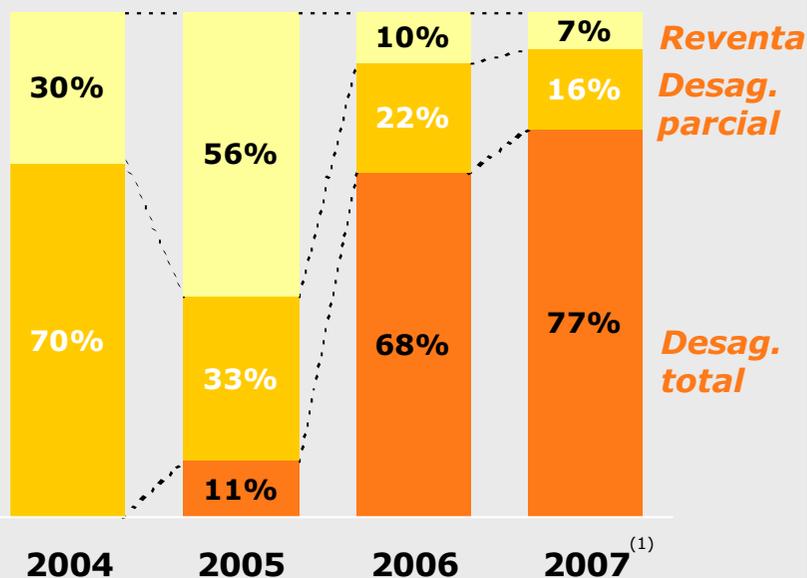
Mejora continua del margen bruto

Una agresiva estrategia de desagregación



Evolución de clientes JAZZTEL

% clientes activos



Migración del mercado hacia la desagregación del bucle

Crecimiento de la base de clientes desagregados activos (crecimiento con respecto a diciembre de 2004)

% clientes desagregados/ base total

x 40



JAZZTEL

Resto Alternativos

x 9

Resto

93%



JAZZTEL

Resto Alternativos⁽²⁾

65%

Resto

Aproximadamente el 93% de los clientes ADSL de JAZZTEL están en desagregación y, de estos, la mayoría en desagregación total del bucle

(1) Porcentajes calculados en base a datos de Septiembre de 2.007

(2) Incluye bucles desagregados por servicios a empresas



Reducción en los gastos de estructura

Plan de reducción de costes 2006



Medidas	Descripción	Impacto en gastos (2007e) ⁽¹⁾
Atención al cliente	<ul style="list-style-type: none">• Internalización de la atención al cliente, bajo la propiedad y gestión de JAZZTEL<ul style="list-style-type: none">- Mejora en gastos- Mejora en la calidad del servicio	50%-60%
Costes de red	<ul style="list-style-type: none">• Reducción del gasto en alquiler de circuitos• Nueva plataforma IT mejorada/ estable• Mejor provisión de clientes, reduciendo los tiempos de espera y el número de llamadas	35%-45%
Marketing y costes de adquisición	<ul style="list-style-type: none">• Reducción en los gastos de publicidad• Implementación de estrategias de marketing tipo "Below-the-line"	25%-35%
Estructura	<ul style="list-style-type: none">• Desinversión de activos no estratégicos (CCS y Adatel)• Plan de reestructuración (de 900 a 580 empleados)	30%-40%

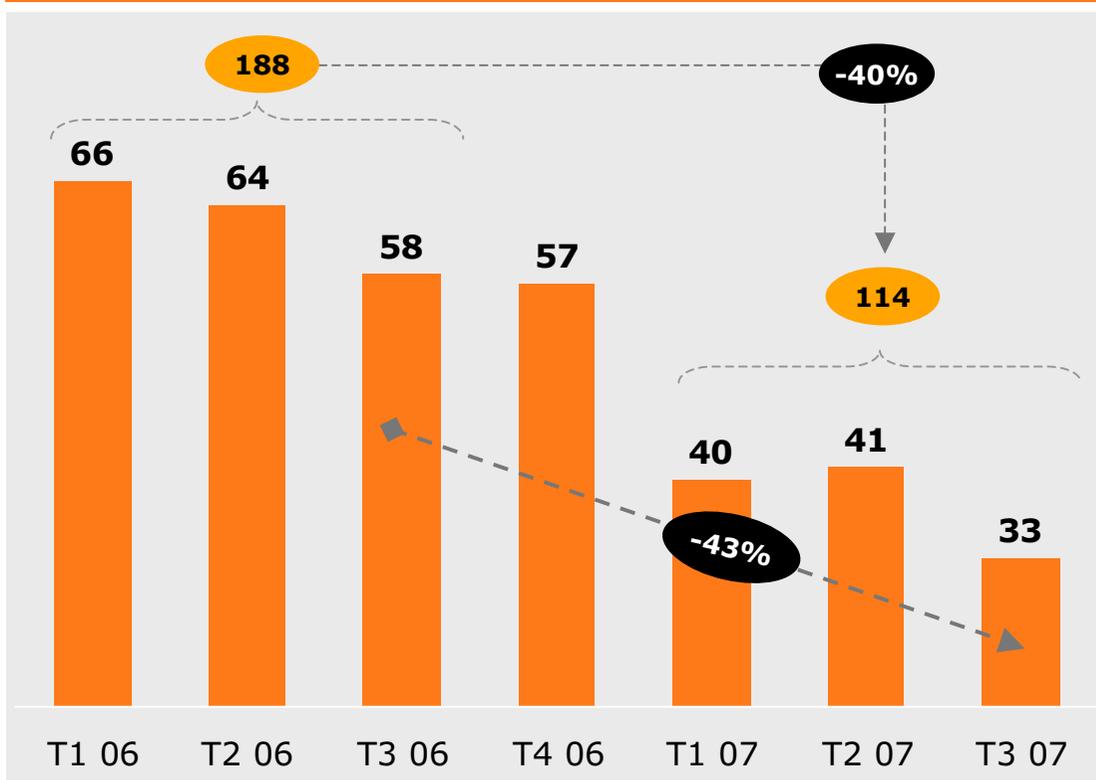
(1) Respecto a cifras de 2006



La compañía consolida e incluso mejora la reducción de los gastos de estructura



Costes de estructura - m€ (1)



Resultados

- Las medidas de reducción de costes se implementaron a finales de 2006
- 2007 cuenta ya con una base de costes recurrente
- La compañía cuenta ahora con una estructura ágil e integrada

% ingresos

104%

93%

88%

73%⁽²⁾

53%

53%⁽³⁾

46%

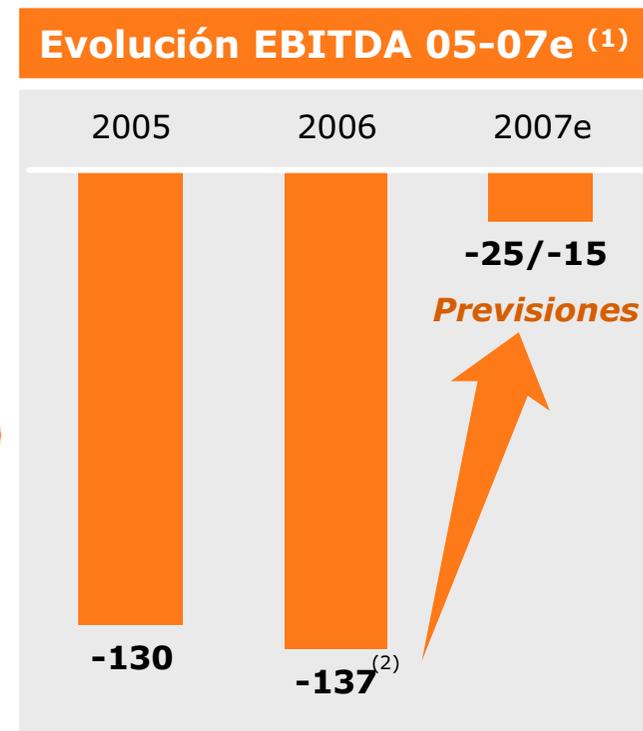
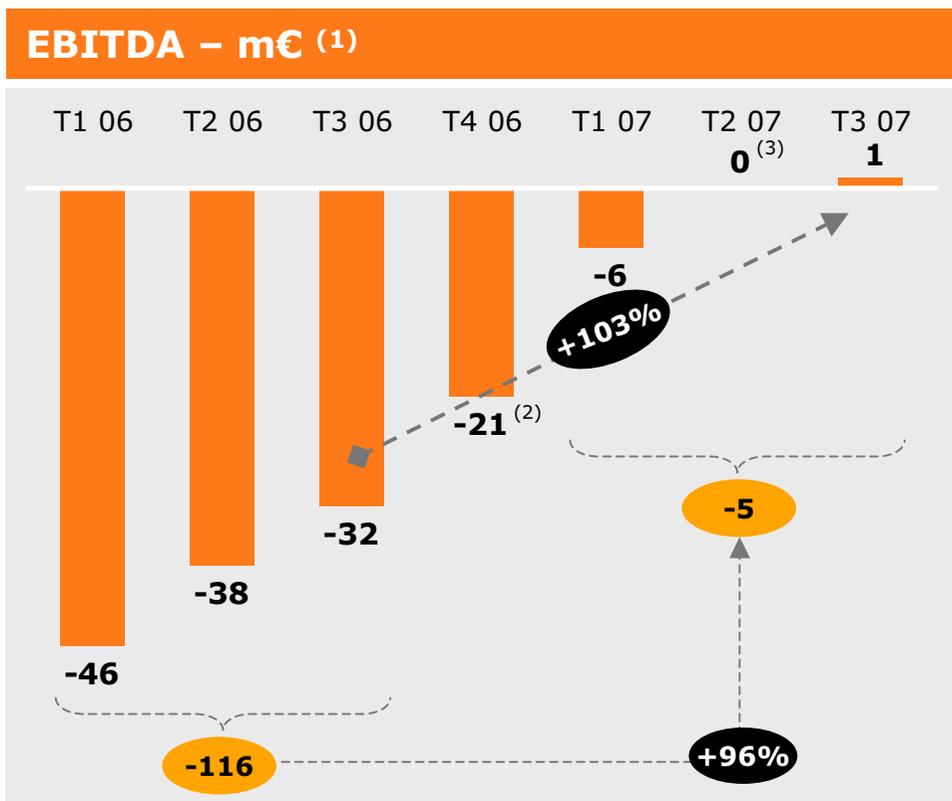
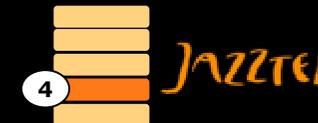
(1) Cifras proforma excluyendo CCS

(2) Incluye 6,6 millones de ingresos extraordinarios

(3) Incluye 7,6 millones de ingresos extraordinarios



JAZZTEL confirma e incluso mejora sus previsiones de EBITDA



La fuerte reducción en los costes y la mejora en el margen bruto han resultado en una reducción significativa de las pérdidas de EBITDA y en un refuerzo en la confianza en el cumplimiento de las previsiones

- (1) Cifras proforma excluyendo CCS e incluyendo ingresos extraordinarios
- (2) Incluye 6,6 millones de ingresos extraordinarios
- (3) Incluye 7,6 millones de ingresos extraordinarios

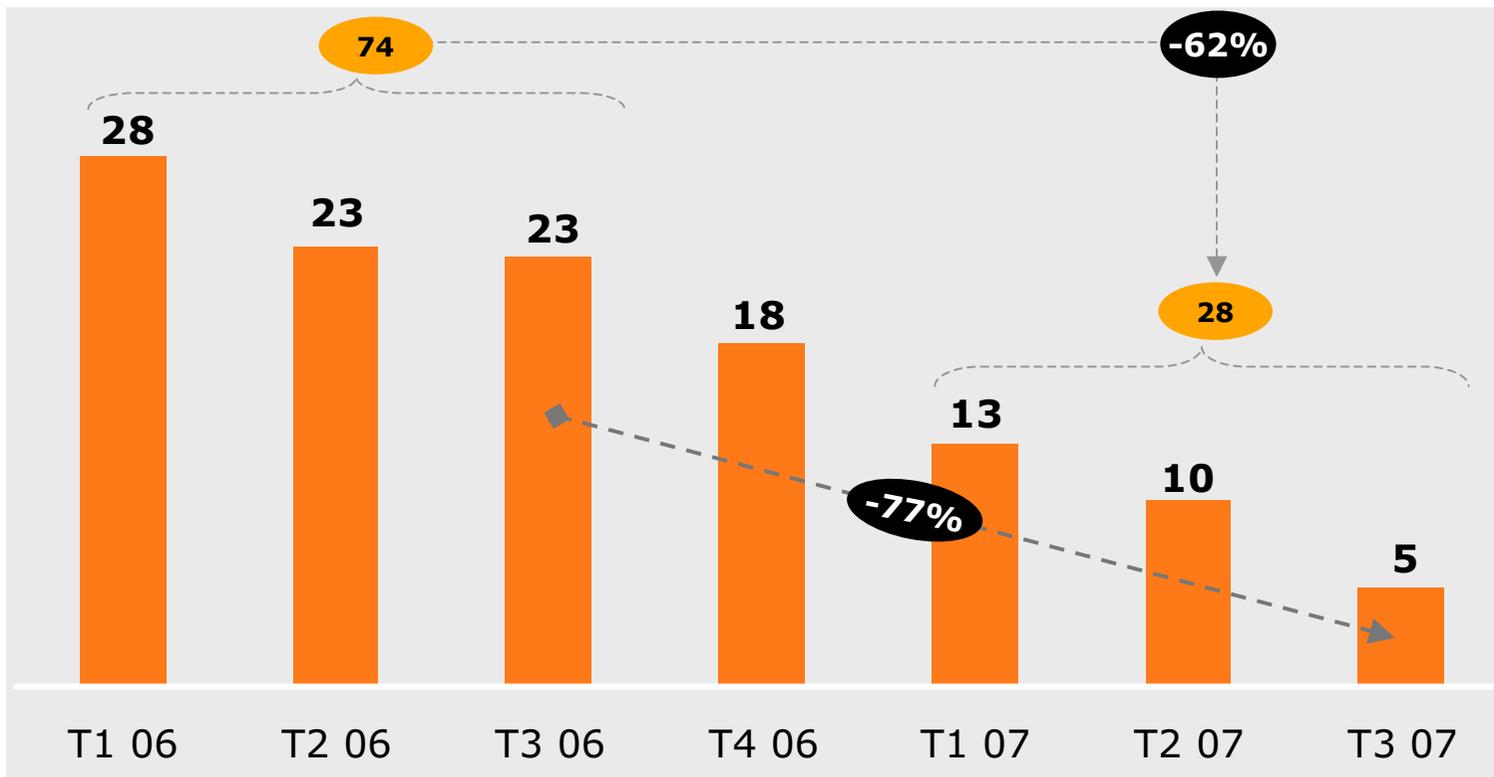


Evolución de las inversiones

La finalización del despliegue de activos ha llevado a la reducción de las inversiones



Evolución trimestral de las inversiones – m€ (1)



Las necesidades de red de JAZZTEL ya están completadas, reduciéndose las necesidades de inversiones a futuro

(1) Cifras proforma excluyendo CCS



1. Logros



2. Posición única de JAZZTEL para afrontar la convergencia

3. Oportunidades de crecimiento



Factores diferenciales

Red de última generación (NGN)

Extensa red ULL conectada con fibra

Probada experiencia en "paquetización" y activos requeridos para afrontar la convergencia



Alto reconocimiento de marca

Servicio de "factura única"

Alto potencial de crecimiento en el segmento clave del mercado



El operador alternativo con la mejor infraestructura de red en España



Infraestructura de red

- Red troncal km.: 21.569
- Acceso local km.: 4.276
- Centrales ULL: 530
- Centrales ULL conectadas con fibra óptica: 447

Permite a JAZZTEL:

- Ofrecer servicios innovadores
- Asegurar la eficiencia operativa
- Ser la red alternativa con mayor cobertura (más de 12 millones de líneas)
- Reducir los costes de red
- Desarrollar un plan de negocio a largo plazo
- Capacidad para generar rentabilidad



Probada experiencia en "paquetización"...



- **Amplia experiencia en provisión y comercialización de servicios paquetizados**

- ADSL
- Voz
- TV
- Muy pronto... móvil

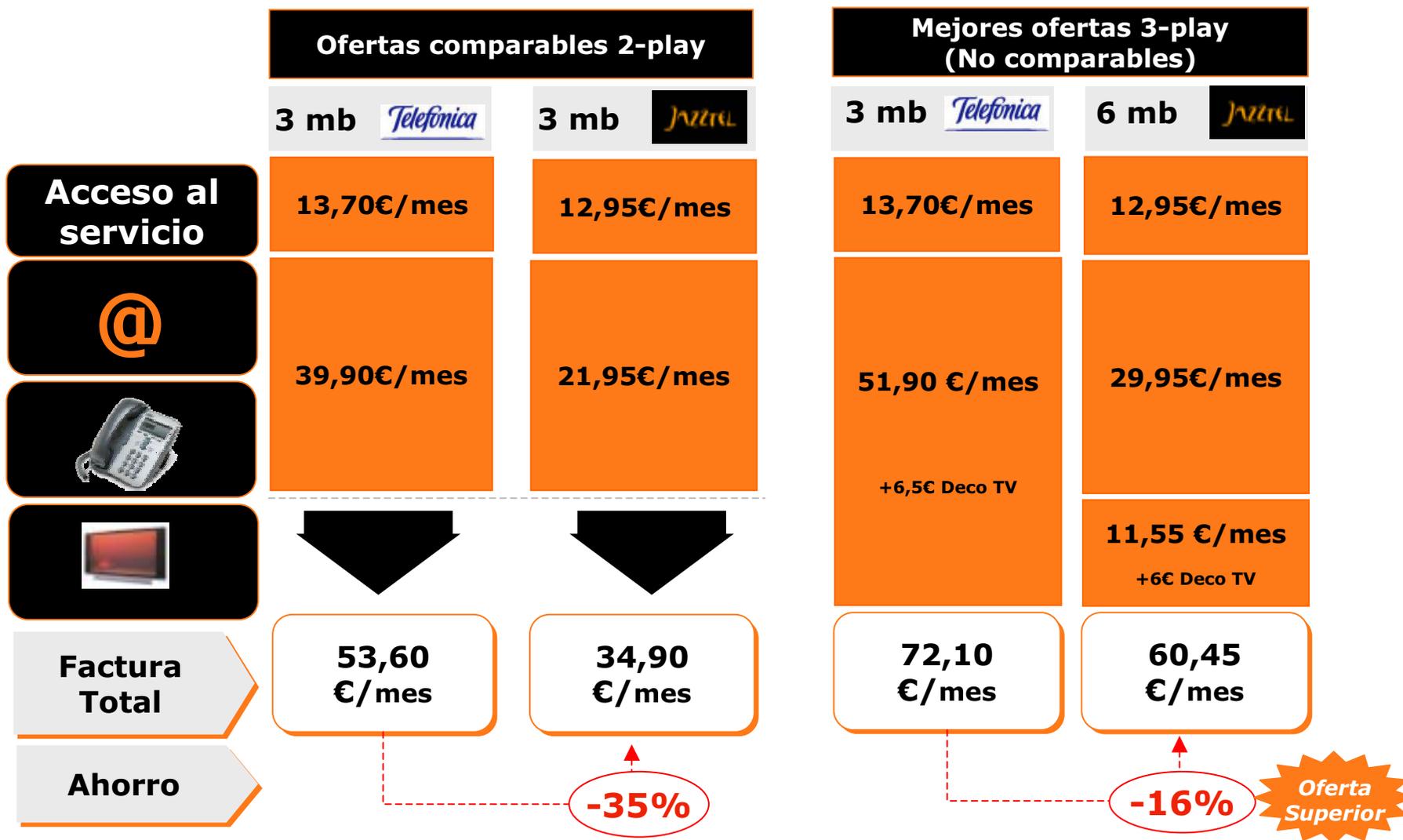


Hoy





..bajo las ofertas más competitivas



JAZZTEL es en la actualidad uno de los proveedores de servicios double y triple play más competitivos de Europa



Ventajas para el cliente

- **Comodidad para el cliente, ya que todos los servicios, incluyendo el alquiler de la línea, son suministrados y facturados por un único operador**
- **El cliente obtiene un mejor precio global y más valor añadido**

Ventajas para JAZZTEL

- **JAZZTEL incrementa su ARPU por cliente en €12,95/mes**
- **Reduce el churn**
- **Incrementa el margen bruto**



La base de clientes de JAZZTEL en servicios triple play bajo factura única es una sólida plataforma sobre la que construir el quadruple play



1. Logros

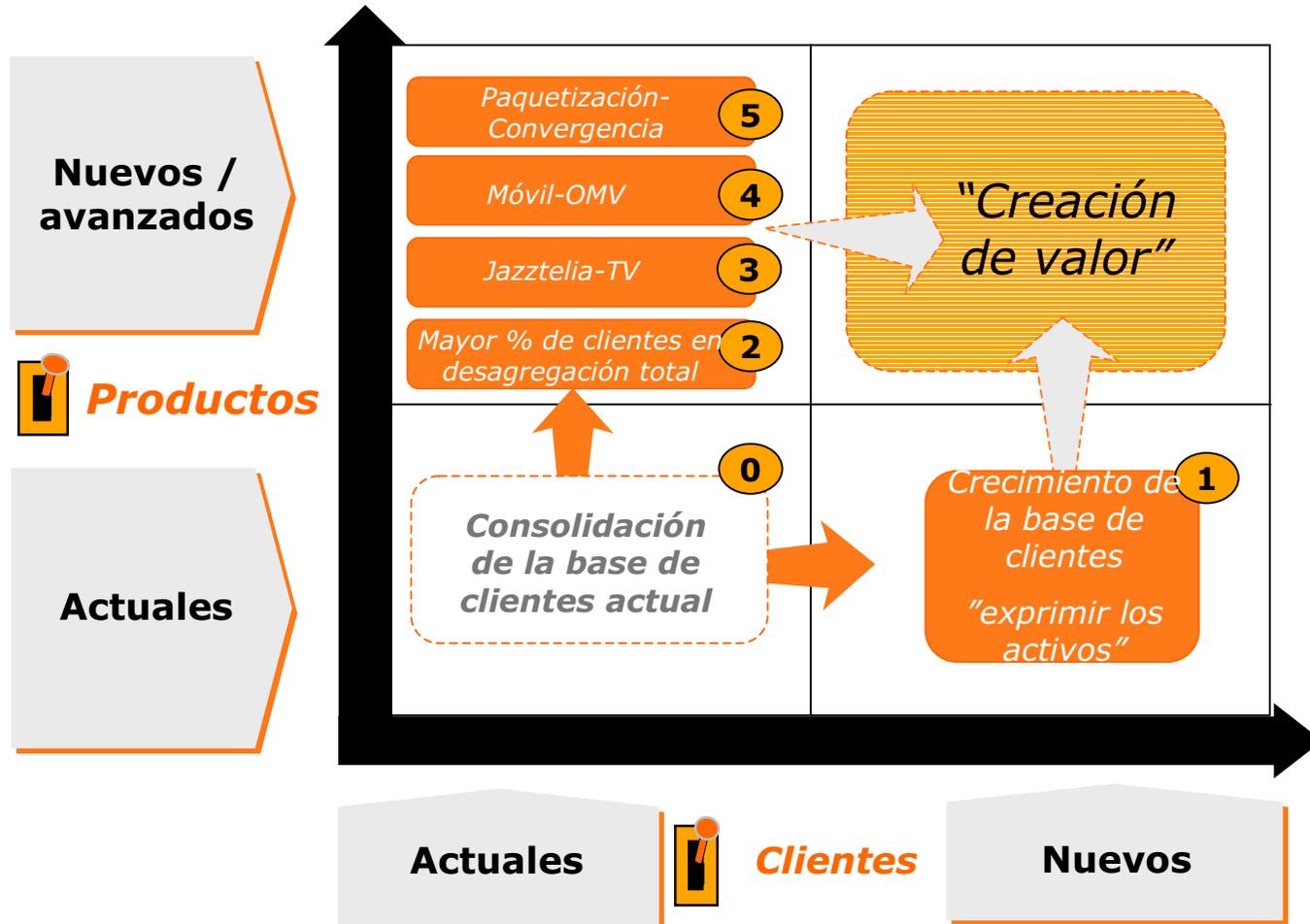
2. Posición única de JAZZTEL para afrontar la convergencia



3. Oportunidades de crecimiento



Vías de crecimiento y nuevos retos





0 Consolidación de la base de clientes actual

- **La prioridad actual de JAZZTEL es continuar trabajando en la mejora de la calidad de sus servicios**
 - Prueba de esta apuesta es la nueva campaña "si no queda satisfecho, le devolvemos su dinero"

1 Crecimiento de la base de clientes

- **Calidad del servicio**
- **Crecimiento de la cartera de productos**
- **Cobertura con desagregación total**
- **... para "exprimir los activos"**

2 Mayor % de clientes en desagregación total

- **JAZZTEL continúa concentrándose en su producto de "factura única"**
- **La estrategia de producto está centrada en la desagregación del bucle, manteniendo el porcentaje de clientes en desagregación total**



Jazztelia TV 3

- **JAZZTEL continúa mejorando su oferta de televisión IP y video sobre demanda (VoD)**

Móvil - OMV 4

- **JAZZTEL ya ha cerrado un acuerdo de intenciones con Orange que le permitirá comercializar servicios de movilidad**
- **Los servicios móviles son un gran complemento a nuestra oferta ADSL2+ con "factura única" ..**
- **..retención de clientes y crecimiento**
- **La política de acuerdos asegura un lanzamiento efectivo y minimizar los recursos necesarios**

Paquetización - Convergencia 5

- **Oferta multiservicios de alto valor para el cliente**
- **Optimización del coste de adquisición de clientes**
- **Aumento del ARPU**
- **Maximizar la utilización de los activos**

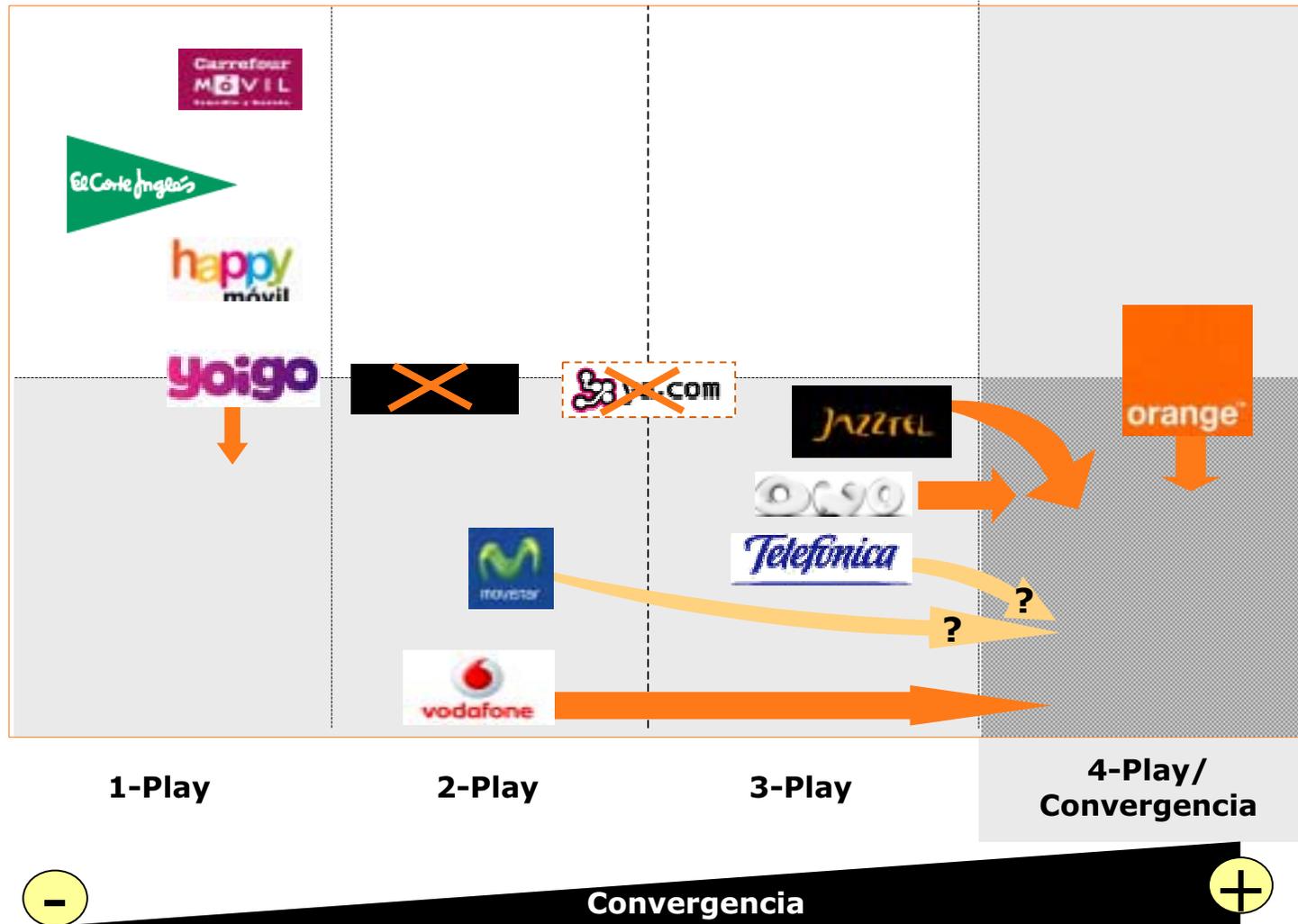


Posicionamiento de JAZZTEL ante la convergencia

JAZZTEL

Operadores sin infraestructura

Operadores con infraestructura



JAZZTEL esta preparada para jugar un papel protagonista en el mercado convergente que se avecina