

## **INFORME DE GESTIÓN**

### **INFORME DE LOS ADMINISTRADORES**

#### **1. Actividad y entorno**

##### **1.1 Descripción y actividad**

La Sociedad es un holding que controla un Grupo de sociedades dedicadas a la prestación de servicios de telecomunicaciones. La Matriz está constituida en el Reino Unido, por lo que está sujeta a la ley de sociedades mercantiles vigente en dicho país.

El Grupo es un proveedor de servicios de telecomunicaciones con tres segmentos diferenciados de clientes:

- Residenciales: JAZZTEL ofrece servicios de telefonía fija, banda ancha fija y móvil a clientes residenciales de toda España, por medio de una amplia gama de paquetes dobles y triples que hacen uso de sus redes DSL (Digital Subscriber Line o «línea de abonado digital») y FTTH (Fibre-To-The-Home o «fibra hasta el hogar»).
- Empresas: JAZZTEL ofrece soluciones de telecomunicaciones a medida para pequeñas oficinas/oficinas domésticas y pymes.
- Mayoristas: la Sociedad presta una amplia gama de servicios a otros operadores de telecomunicaciones que no cuentan con una red propia en España.

Para ofrecer estos servicios, el Grupo aprovecha dos activos clave:

- Una red propia, compuesta por los siguientes activos:
  - Red troncal: 18.584 kilómetros
  - Fibra de acceso local: 20.608 kilómetros
  - Centrales ULL (desagregación del bucle de abonado) locales: la Sociedad ha implantado equipos en 1.123 centrales ULL locales del operador incumbente, que proporcionan acceso a más del 75 % de las líneas fijas de España.
  - FTTH: la Sociedad cubre con su propia red FTTH un total de 4.015.658 hogares españoles a 30 de junio de 2015.
- Centros de atención al cliente propios: la Sociedad cuenta con dos centros de atención al cliente propios, ubicados en Colombia y España.

## INFORME DE GESTIÓN

### 1.2 Estructura de capital

- La Sociedad solo tiene acciones de una clase, con las siguientes características:
  - No conceden derecho alguno a ingresos fijos.
  - Conceden derecho a voto en las Juntas Generales.
  - Únicamente conceden los derechos de las acciones de las que se sea titular.
  - Están completamente liberadas.
  - No están sujetas a restricciones específicas con respecto al volumen que puede tenerse en propiedad o traspasarse.
- El capital emitido a 30 de junio de 2015 era de 261.369.832 acciones.
- Las acciones de la Sociedad cotizan en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid y formaban parte del IBEX 35, índice de referencia de la bolsa española, hasta el 25 de Junio de 2015, fecha en la que fue excluido, como consecuencia de la Oferta Pública de Adquisición (en adelante OPA) sobre la sociedad realizada por parte de Orange, S.A.
- La Sociedad está sujeta al control y la supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).
- La capitalización bursátil de la Sociedad a 30 de junio de 2015 ascendía a 3.342 millones de euros.
- El pasado 25 de Junio de 2015, Orange, S.A. anunció que la OPA que había lanzado sobre la Sociedad y que había anunciado el 15 de septiembre había obtenido una aceptación final del 94,75% y por lo tanto se había cumplido la condición de la misma. El día 26 de Junio de 2015, Orange, S.A. hizo oficial su deseo de ejecutar su derecho a la venta forzosa de aquellos accionistas que no acudieron a la OPA, por lo que finalizado el proceso, el 100% del capital social de Jazztel será propiedad de Orange, S.A.
- En la Nota 18 de los estados financieros se proporciona más información sobre el capital social de la Sociedad.

### 1.3 Consejo de Administración

Las siguientes personas han formado parte del consejo durante el último año:

- Leopoldo Fernández Pujals (Dominical)
- José Ortiz Martínez (Ejecutivo)
- José Miguel García Fernández (Ejecutivo)

## **INFORME DE GESTIÓN**

- José Luís Díez García (Independiente)
- Pedro Ángel Navarro Martínez (Independiente)
- Elena Gil García (Independiente) (dimitió de su puesto el 14 de octubre de 2014).
- María Luisa Jordá Castro (Independiente)
- Mireia Pérez Sales (Independiente)
- María Antonia Otero Quintás (Independiente)

Además, y como consecuencia del éxito de la Oferta Pública de Adquisición presentada por Orange, S.A. se han producido los siguientes cambios:

- El 1 de Julio de 2015 dimitieron de su puesto Leopoldo Fernández Pujals, José Ortiz Martínez y José Miguel García Fernández en cumplimiento de los compromisos irrevocables que habían adquirido con Orange, S.A. en relación a la OPA.
- El mismo 1 de Julio de 2015 fueron nombrados los siguientes consejeros:
  - Jean Marc Vignolles (Consejero Delegado)
  - Carmen Recio Ferrer (Secretaria del Consejo/Consejera)
  - Gervais Pellisier (Presidente no Ejecutivo)
  - Pierre Louette (Dominical)
  - Jerome Berger (Dominical)
- Asimismo, el pasado 10 de Julio de 2015 dimitieron de su puesto los siguientes consejeros:
  - José Luis Díez García
  - Mireia Pérez Sales
  - María Antonia Otero Quintás.
- El mismo 10 de Julio de 2015 fue nombrado como Consejero Independiente Miguel Canalejo Larraínzar.

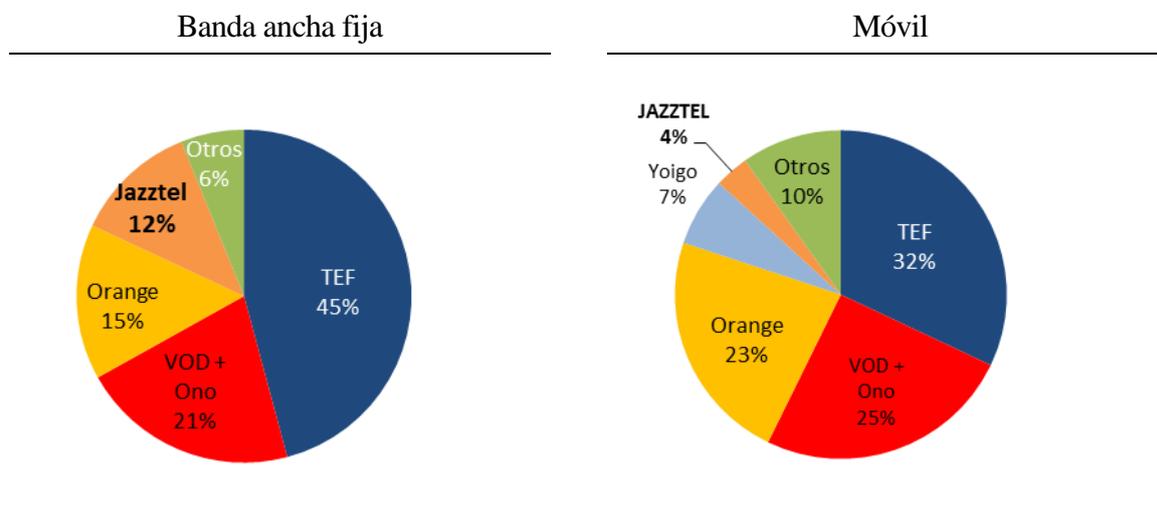
### **1.4 Entorno competitivo**

En los dos principales mercados en los que compete, banda ancha fija y telefonía móvil, la Sociedad contaba con los siguientes servicios al cierre de junio de 2015:

- Banda ancha fija: 1.593.802 servicios
- Móvil: 2.042.202 servicios

## INFORME DE GESTIÓN

Su cuota en dichos mercados es la siguiente:



Fuente: informe trimestral de la CNMC, 4<sup>º</sup> trimestre de 2014; JAZZTEL

### 1.5 Entorno regulatorio

- Con fecha 9 de Mayo de 2014 se aprobó en España la Ley 9/2014, General de Telecomunicaciones, que tiene como objetivo transponer al ordenamiento jurídico español las directivas comunitarias dictadas en materia de telecomunicaciones en 2009. La Ley General de Telecomunicaciones contempla el desarrollo de conceptos específicos ya adoptados en la legislación española con el fin de mejorar la competencia en el mercado español de las telecomunicaciones.
- La evolución del sector de las telecomunicaciones ha hecho necesaria la actualización del marco reglamentario actual. El pasado 9 de Octubre de 2014, la Comisión Europea aprobó la nueva Recomendación relativa a los mercados pertinentes de productos y servicios dentro del sector de las comunicaciones electrónicas, que reduce de 7 a 4 los mercados objeto de regulación ex ante: terminación de llamadas al por mayor en redes telefónicas públicas individuales facilitada en una ubicación fija (Mercado 1); terminación de llamadas de voz al por mayor en redes móviles individuales (Mercado 2); acceso local al por mayor facilitado en una ubicación fija (Mercado 3 a); acceso central al por mayor facilitado en una ubicación fija para productos del mercado masivo (Mercado 3b) y acceso de alta calidad al por mayor facilitado en una ubicación fija (Mercado 4).

## **INFORME DE GESTIÓN**

- El 23 de enero de 2009, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) aprobó las medidas que había venido aplicando a la regulación de las redes de banda ancha y las redes de nueva generación («NGN» en sus siglas en inglés). Esta regulación relativa a las redes de banda ancha venía a confirmar la obligación de Telefónica, operador incumbente en el mercado español, de prestar servicios de acceso desagregado, acceso compartido y acceso indirecto, servicio este último en el que Telefónica revende los servicios a JAZZTEL en aquellas zonas donde esta no tiene cobertura. Entre las medidas adoptadas por la CNMC está la obligación de Telefónica de proporcionar acceso a los conductos y las infraestructuras pasivas a precios orientados a costes. Con respecto a las NGN, la CNMC impuso a Telefónica la obligación de prestar un servicio mayorista de acceso indirecto de banda ancha de hasta 30 megas en todo el territorio español a precios orientados a costes. Además, se impone al primer operador que instale cableado vertical en edificios la obligación de proporcionar acceso a precios razonables a cualquier operador relevante interesado.
- A este respecto, el pasado 23 de diciembre de 2014, se publicó en el Boletín Oficial del Estado, (en adelante, “BOE”) el anuncio de la CNMC por la que se notifica la apertura de un trámite de información pública del procedimiento para la definición y análisis del mercado de acceso local al por mayor facilitado en una ubicación fija, y los mercados de acceso de banda ancha al por mayor, la designación de operadores con poder significativo de mercado y la imposición de obligaciones específicas (Consulta sobre Mercados 3 y 4) cuyo plazo para presentar alegaciones venció el pasado 23 de febrero de 2015. Con la finalización de este procedimiento, se establecerán las nuevas obligaciones a imponer en este mercado.
- JAZZTEL presta sus servicios de ADSL, básicamente, a través de la contratación del servicio mayorista de acceso al bucle desagregado. La CNMC en noviembre de 2008 redujo el precio del bucle desagregado a 7,79 euros. Telefónica recurrió en la Audiencia Nacional, y posteriormente en casación, la resolución de la extinta CMT por la que se procedía a reducir el precio del bucle desagregado. El pasado 18 de noviembre, el Tribunal Supremo ha dictado sentencia indicando que el cálculo por el que se estableció el precio de 7,79 euros no arroja un resultado fiable y obliga a la CNMC a sustituirlo por uno más ajustado a las cifras contables. A día de hoy la CNMC ha abierto un expediente para revisar este coste de acuerdo con lo establecido en la sentencia del TS. El nuevo precio que apruebe la CNMC será de aplicación para JAZZTEL durante el periodo 1 de noviembre de 2008 a 1 de Abril de 2011. Desde Julio de 2013 el precio del bucle desagregado es de 8,60 euros.

## INFORME DE GESTIÓN

- Además, existen en España Obligaciones de Servicio Universal (OSU) en las que los operadores contribuyen a sufragar parte del coste de la obligación que el operador incumbente tiene de ofrecer servicios de telecomunicaciones en todo el territorio nacional. El 15 de Junio de 2015, la CNMC aprobó que el coste de este servicio para el año 2012 sería de 21,4 millones de euros. El pasado 14 de Julio de 2015, JAZZTEL recibió un requerimiento de información por parte de la CNMC con objeto de determinar si tiene obligación de contribuir a la financiación del servicio universal correspondiente al ejercicio 2012. Por otro lado, el 15 de Mayo de 2015, la CNMC decidió obligar a Telefónica, Telefónica Móviles, Orange y Vodafone a compartir el coste neto del Servicio Universal correspondiente al ejercicio 2011, quedando JAZZTEL exonerado de contribuir en dicho reparto. Hasta la fecha, la Sociedad no ha tenido que asumir este coste, aunque con la aprobación de la nueva LGT en la que se establece que el coste neto de la obligación de prestación del servicio universal será financiado por aquellos operadores que obtengan por la explotación de redes o la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas unos ingresos brutos de explotación anual superior a 100.000 euros, es probable que la compañía tenga que contribuir a este coste.

## 2. Análisis de la evolución del negocio

### 2.1 Indicadores fundamentales

#### Clientes

- La base de clientes con servicio de banda ancha (ADSL y fibra) contratada<sup>1</sup> aumentó en 131.933 comparado con junio de 2014, hasta 1.615.864 clientes, lo que representa un aumento anual del 9%.
- La base de clientes con servicio de banda ancha (ADSL y fibra) activo<sup>2</sup> aumentó en 130.692 comparado con junio de 2014, hasta 1.593.802 clientes, lo que representa una tasa de crecimiento anual del 9%.
- El número de servicios FTTH contratados (incluido en el número de servicios de banda ancha) aumentó en 204.920 comparado con junio de 2014, hasta los 265.617 servicios.
- El crecimiento de la base de servicios FTTH se acelera en línea con el aumento de la cobertura de la red de FTTH, crecimiento que continuará a medida que se vaya ampliando el despliegue de la red. La base de clientes FTTH alcanza ya el 16% de la base total de clientes de banda ancha, comparado con el 4% el año anterior.

---

<sup>1</sup> Cliente con servicio contratado: cliente que ha contratado el servicio pero aún no dispone de conexión.

<sup>2</sup> Cliente con servicio activo: cliente que ha contratado el servicio y ya goza de conexión.

## **INFORME DE GESTIÓN**

Esta evolución es muy importante para la compañía dado que la migración de clientes a servicios FTTH permite a la sociedad:

- Ofrecer a los clientes unos servicios más rápidos y de más calidad
  - Incrementar la fidelidad de los clientes y su valor, dado que la tasa de churn de los clientes FTTH es significativamente más baja que la de los clientes ADSL.
- El número de servicios de telefonía móvil ascendió a 2.042.202, lo que representa un aumento de 499.068 en comparación con el año anterior y un crecimiento anual de la base del 32 %.
  - El crecimiento del número de servicios de telefonía móvil registrado durante el ejercicio se debió al continuado esfuerzo realizado por la Sociedad para migrar clientes a servicios convergentes, lo que aumenta la fidelidad de los clientes y reduce la tasa de cancelación.
  - El porcentaje de servicios de banda ancha convergentes (esto es, al menos un servicio de telefonía móvil por hogar) alcanzó un 84% a 30 de junio de 2015, en comparación con un 74% en la misma fecha del año 2014.

### **Despliegue de la red de fibra hasta el hogar (FTTH)**

- El número de hogares con cobertura de red FTTH (despliegue horizontal y vertical completado) alcanzó 4.015.658 hogares españoles a 30 de junio de 2015.
- En estos hogares se incluyen los hogares en los que se ha desplegado red FTTH en virtud del acuerdo de inversión conjunta suscrito con Telefónica y aquellos en los que la red ha sido desplegada por la propia Sociedad fuera del ámbito de dicho acuerdo.
- Este despliegue adicional no incluido en el acuerdo de inversión conjunta con Telefónica forma parte del plan para alcanzar los 5 millones de hogares con cobertura de red FTTH para finales de 2015, anunciado en octubre de 2014. La inversión total para este despliegue adicional de FTTH ascenderá aproximadamente a 300 millones de euros. Esta inversión se financiará con los recursos generados por la Sociedad y con las líneas de financiación ya suscritas y a disposición de la Sociedad.

### **Otras actividades de red**

- La Sociedad desplegó 8 centrales ULL locales durante el ejercicio, alcanzando un total de 1.123 al cierre de junio de 2015.

### INFORME DE GESTIÓN

- El número total de centrales locales conectadas con líneas de fibra o de alta capacidad se sitúa en 1.057, cifra que representa un 94% del número total de centrales ULL y un aumento de 78 centrales en comparación con junio de 2014.
- Los kilómetros de fibra de acceso local han aumentado hasta 20.608, lo que representa un aumento del 69% y de 8.428 kilómetros con relación a junio de 2014, en gran medida debido a los siguientes factores:
  - El despliegue de fibra horizontal para el proyecto de FTTH anteriormente mencionado.
  - La conexión de centrales ULL con fibra óptica.
- Los kilómetros de la red troncal han experimentado un ligero descenso, de 20.635 kilómetros en junio de 2014 a 18.584 en junio de 2015 debido a la finalización de contratos de alquiler de red de tramos que habían sido ya sustituidos por contratos de fibra oscura.

#### **Cuenta de pérdidas y ganancias**

- Los ingresos del semestre ascendieron a 599,1 millones de euros, lo que representa un aumento del 4 % con relación a los 577,7 millones de euros del primer semestre de 2014.
- El aumento de los ingresos de la Sociedad se debió en gran medida a la división minorista, que creció un 9% hasta los 534,5 millones de euros en el primer semestre 2015, en comparación con los 490,7 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior.
- El crecimiento de los ingresos del mercado minorista durante el primer semestre se debió al éxito de la oferta convergente de la Sociedad, que se tradujo en los siguientes resultados:
  - Fijo: los ingresos de telefonía fija ascendieron a 368,4 millones de euros, que representan un crecimiento anual del 2% con respecto al primer semestre de 2014. Las causas de esta evolución han sido las siguientes:
    - Un crecimiento anual del 7 % de los ingresos de datos hasta los 338,7 millones de euros, fruto del aumento de la base de clientes de banda ancha mencionado anteriormente.
    - Un descenso del 33% de los ingresos de voz hasta 29,7 millones de euros, debido en gran medida a la inclusión progresiva de minutos gratis de fijo a móvil en los paquetes de ADSL y al cambio regulatorio en las tarifas de terminación de tráfico que tuvo lugar a finales de 2014.

## INFORME DE GESTIÓN

- Móvil: los ingresos de telefonía móvil experimentaron en el primer semestre de 2015 un crecimiento anual significativo del 28% hasta los 166,2 millones de euros en consonancia con el éxito comercial de las ofertas convergentes.
- Los ingresos del mercado mayorista ascendieron a 64 millones de euros en el primer semestre de 2015, lo que representa un descenso anual del 26% con relación al mismo periodo de 2014. Dicha disminución se ha debido al foco de la división en la rentabilidad durante el semestre al disminuir su presencia en los negocios menos rentables y enfocarse en los negocios de mayor margen.
- El margen bruto de la Sociedad<sup>3</sup> representó el 59,7% de los ingresos del primer semestre de 2015, un aumento de más de 4 puntos porcentuales en comparación con el 55,6% del primer semestre de 2014. Este aumento se debió en gran medida a los siguientes factores:
  - La mejora del margen bruto en el negocio de telefonía fija, debida a la migración de clientes de productos de ADSL a productos de FTTH.
  - El menor peso de los ingresos del mercado mayorista en los resultados globales de la Sociedad, descenso que se está acrecentando debido al foco de la división en el beneficio durante el semestre.
- En términos absolutos, el margen bruto del semestre ascendió a 357,7 millones de euros, cifra que representa un crecimiento del 11 % en comparación con los 321 millones a junio de 2014 y que sigue la línea del crecimiento registrado en los ingresos y al aumento del margen bruto como porcentaje de los ingresos, tal y como se ha mencionado anteriormente.
- Los gastos generales, de ventas y de administración<sup>4</sup> del semestre se elevaron a un total de 248,5 millones de euros, un 15% más con relación al ejercicio anterior. Las causas de esta evolución fueron principalmente las siguientes:
  - La reducción de los gastos de marketing y adquisición debido a que el crecimiento de la base de telefonía móvil registrado durante el ejercicio fue menor que en el primer semestre de 2014, así como al descenso en las bajas de los clientes de banda ancha (debido al aumento de clientes convergentes y al aumento del peso de los clientes FTTH).
  - Aumento de los gastos de red, resultante del aumento considerable de la cobertura de la red FTTH durante el ejercicio.

---

<sup>3</sup> Margen bruto: ingresos menos la parte de los costes de red e interconexión que es variable —principalmente, las cuotas mensuales de ULL y los costes de interconexión—.

<sup>4</sup> Gastos generales, de ventas y de administración: costes de personal, otros gastos de explotación y la parte de los costes de red e interconexión que sea única y no variable —principalmente, cuotas de establecimiento de ULL y otros costes de red.

## **INFORME DE GESTIÓN**

- Aumento de los gastos de telefonía móvil, resultante de los gastos de alquiler de terminales, debido al crecimiento de la base de clientes móviles.
- Registro de los gastos derivados de la oferta pública de adquisición realizada por Orange, S.A. sobre la Sociedad que se corresponden principalmente con abogados, consultores y asesores financieros, así como a los planes especiales de acciones a los empleados, gastos que ascienden en total a 12,1 millones de euros en el semestre.
- En el primer semestre de 2015, el EBITDA<sup>5</sup> creció un 5% hasta los 109,2 millones de euros en comparación con los 104,3 millones de euros del mismo periodo de 2014. En términos de porcentaje de los ingresos, el margen del ebitda fue del 18,2 %. Sin tener en cuenta los 12,1 millones de euros extraordinarios referidos en el párrafo anterior, el EBITDA hubiera sido de 121,3 millones de euros, un 16% superior al primer semestre de 2014.
- El beneficio neto del ejercicio se redujo un 39% hasta los 24,9 millones de euros, principalmente por el aumento de las amortizaciones y los gastos financieros y el descenso del ingreso fiscal por impuesto de sociedades. El beneficio neto del ejercicio representó el 4,2% de los ingresos.

### **Inversiones**

- Las inversiones del Grupo ascendieron a 244,6 millones de euros en los seis primeros meses de 2015, un 45% más en comparación con los 169,1 millones de euros de inversión a junio de 2014.
- Las causas de este aumento fueron las siguientes:
  - La aceleración de la inversión en el despliegue de la red FTTH durante el ejercicio.
  - La continuación del despliegue de la red FTTH en otros dos millones de hogares no incluidos en el acuerdo de inversión conjunta con Telefónica, tal y como se ha mencionado en la sección «Despliegue de la red de fibra hasta el hogar (FTTH)».

## **2.2 Política medioambiental**

- La sostenibilidad y el estricto cumplimiento de las leyes y la regulación en materia medioambiental son algunos de los principios básicos que aplica la dirección de JAZZTEL en las operaciones diarias del Grupo.

---

<sup>5</sup> Ebitda: beneficio de explotación antes de gastos de depreciación y amortización.

# INFORME DE GESTIÓN

- La Sociedad aplica varias políticas medioambientales, entre ellas:
  - Gestión de residuos: la Sociedad aplica estrictas políticas de gestión de residuos que cumplen la regulación local y nacional.
  - Eliminación de equipos obsoletos: la Sociedad cuenta con programas de gestión de la eliminación de equipos tecnológicos obsoletos, con el fin de minimizar su impacto en el medioambiente.
  - Facturación electrónica: la Sociedad comenzó a utilizar la facturación electrónica entre sus clientes en 2013 con el fin de reducir el consumo de papel, las emisiones de CO<sub>2</sub> y la generación de residuos.
  - Movilidad sostenible: la Sociedad fomenta el uso del transporte público y el uso compartido del vehículo entre sus empleados.
  - Conciencia medioambiental: la Sociedad transmite y aplica constantemente políticas respetuosas con el medioambiente en sus operaciones diarias.

### **2.3 Desarrollo de los empleados:**

#### **Formación**

- El Plan de Formación anual de JAZZTEL se diseña atendiendo a las necesidades del negocio y con el objetivo de aumentar el valor de sus profesionales.
- El plan es fruto de un análisis de las necesidades formativas realizado por el departamento de recursos humanos en todas las áreas de la Sociedad.
- Todos los empleados de JAZZTEL tienen la responsabilidad de potenciar, desarrollar y aumentar su talento, demostrando iniciativa y voluntad para autogestionar su trayectoria profesional.
- Con el fin de velar por el equilibrio entre trabajo y vida personal, todas las acciones formativas se realizan en horario laboral y dentro de las instalaciones.
- La Sociedad cuenta con acuerdos económicos especiales con importantes escuelas de negocios para los empleados.

#### **Valoración de las aportaciones**

- La dirección tomó la decisión de evolucionar en las políticas de gestión de personas hacia un modelo que potencie e integre el desarrollo individual del empleado en el marco estratégico del negocio.
- Para ello, se decidió iniciar el desarrollo de un sistema de valoración de las aportaciones que permitiera generar una cultura de valoración y responsabilidad entre los directores con relación al apoyo que prestan a sus equipos en las

## INFORME DE GESTIÓN

diferentes fases del proceso (fijación y comunicación de los objetivos, seguimiento y reacciones).

- La valoración de las aportaciones es un proceso continuo de mejora y desarrollo de los colaboradores mediante el que se reconoce la aportación de una persona (en sus funciones, competencias y objetivos) y se establecen planes de acción encaminados a reforzar, mejorar o corregir aquellos elementos que permitan mejorar su rendimiento laboral.

### **Movilidad interna**

- La Sociedad pone en marcha políticas de movilidad interna dirigidas a garantizar el desarrollo profesional de sus empleados. Las vacantes disponibles se anuncian de forma interna, de tal modo que los empleados que lo deseen puedan optar a oportunidades de desarrollo en el seno de la empresa.

## **3. Recursos propios y liquidez**

### **3.1 Liquidez**

- La liquidez de JAZZTEL<sup>6</sup> a 30 de junio de 2015 ascendía a 108,2 millones de euros, lo que representa un incremento del 12 % con relación a los 96,2 millones de euros registrados a 30 de junio de 2014. Este incremento se debió a la eficiente gestión de tesorería llevada a cabo por la sociedad durante los primeros seis meses de 2015.

### **3.2 Deuda**

- El primer semestre de 2015 se cerró con una deuda neta<sup>7</sup> de 503,5 millones de euros, lo que representa un aumento del 119 % con relación a los 230,1 millones de euros al cierre del primer semestre de 2014. Este aumento se ha debido a la utilización durante el ejercicio de los préstamos y líneas de crédito que la Sociedad tenía contratados, con el fin de financiar los diferentes proyectos de inversión de la Sociedad.
- El ratio deuda neta-EBITDA fue de 2,31x, en comparación con 1,1x al final del primer semestre de 2014.

---

<sup>6</sup> Liquidez: otros activos líquidos y caja y equivalentes de caja.

<sup>7</sup> Deuda neta: deuda bruta (deuda bancaria, líneas de factoring y arrendamientos financieros, sin incluir derechos irrevocables de uso) menos liquidez.

## **INFORME DE GESTIÓN**

### **3.3 Actividades de financiación**

- Durante el primer semestre de 2015, la Sociedad no ha firmado ningún contrato de financiación nuevo.
- Sin embargo, la Sociedad ha continuado utilizando líneas de financiación ya existentes para financiar sus actividades de inversión:
  - Durante el semestre, la Sociedad ha utilizado 79 millones de euros de su línea de financiación con el China Development Bank (CDB) con el objetivo de financiar su plan de despliegue de red FTTH. De esta manera, la Sociedad todavía cuenta con 97 millones de euros disponibles para utilizar en el futuro del total de los 450 millones de euros que suponían el total de la línea de financiación.
  - Asimismo, durante la primera mitad del ejercicio, la Sociedad ha utilizado un total de 83 millones de euros de su línea de financiación con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) destinado igualmente a la financiación del plan de despliegue de FTTH. Con dicha utilización, la Sociedad ha utilizado el total de dicha financiación que ascendía a 150 millones de euros.

### **3.4 Necesidades de financiación futuras**

La Dirección está trabajando en la nueva estructura de deuda que está por definir. En cualquier caso, en este proceso de refinanciación los Administradores manifiestan que la Sociedad cuenta con el apoyo financiero del Grupo Orange para posibilitar el cumplimiento de los compromisos y de las obligaciones de pago contraídas por la Sociedad, y asegurar la continuidad de sus operaciones, incluyendo la posible necesidad de repagar anticipadamente el préstamo de del CDB en caso de que la Sociedad deje de cotizar en el Mercado Continuo y el Banco ejerciera su derecho a reclamar anticipadamente el pago de la deuda, que conllevaría al supuesto de vencimiento anticipado del préstamo con el Banco Europeo de Inversiones (BEI).

## **4. Principales Riesgos e incertidumbres**

Como sucede con cualquier proyección futura, algunas hipótesis contempladas en los planes de la Sociedad están expuestas a riesgos e incertidumbres que pueden provocar que no se alcancen los objetivos. Estos riesgos e incertidumbres se analizan a continuación.

## **INFORME DE GESTIÓN**

### **4.1 Riesgos del negocio**

#### **Situación competitiva**

El Grupo opera en un mercado competitivo sujeto a cambios, presión sobre los precios y mejoras de los productos por parte de la competencia. El Grupo considera que sus hipótesis de crecimiento son razonables de acuerdo con sus últimos resultados y las tendencias previstas del mercado. No obstante, el Grupo está expuesto a que no se cumplan sus objetivos de crecimiento debido a productos de mayor calidad o de menor precio de la competencia que provoquen que el Grupo no pueda crecer o mantener su base de clientes, o que, si lo hace, sea con menores ingresos o márgenes de los previstos.

#### **Crecimiento del mercado**

El éxito del Grupo depende, en parte, del crecimiento continuo del uso de servicios de telecomunicaciones y de la adopción de nueva tecnología por parte de los clientes. En los últimos años, el uso de servicios de telecomunicaciones y la adopción de nuevas tecnologías han experimentado en España un crecimiento constante que, en opinión de la dirección, se mantendrá en el futuro. Algunos puntos críticos para el incremento del uso de estos servicios, como la seguridad, la fiabilidad, el coste, la facilidad de acceso y la calidad del servicio, pueden afectar al desarrollo del mercado de los servicios del Grupo. El Grupo no puede garantizar que la demanda de sus servicios evolucione con el volumen y a los precios previstos.

#### **Acuerdos con terceros**

El Grupo depende de acuerdos con terceros para desplegar su red y ofrecer algunos de sus servicios, terceros que en ocasiones son su competencia. Sin embargo, el Grupo no puede garantizar que estos terceros continúen prestando sus servicios en el futuro o que los presten en el plazo y con la calidad que se requiera. No obstante, hasta la fecha, las relaciones con estos terceros han sido en todo momento satisfactorias. Además, la Sociedad firma contratos que en muchos casos se prolongan durante varios años, diversifica sus proveedores cuando es posible y algunas de estas relaciones están reguladas.

#### **Cambios regulatorios**

La capacidad del Grupo para desplegar su red y prestar sus servicios depende del éxito de la implantación de los regímenes regulatorios de liberalización de las telecomunicaciones en España. Sin embargo, muchos de los aspectos de la normativa reguladora del sector de las telecomunicaciones en la Unión Europea son nuevos y están en proceso de desarrollo. Como resultado, es difícil determinar la forma en que las autoridades regulatorias interpretarán la normativa y evaluarán su cumplimiento, y cuáles serán las acciones que, en su caso, tomarán para imponer dicho cumplimiento.

## **INFORME DE GESTIÓN**

Los costes de la red de la Sociedad dependen en gran medida de precios que están regulados. La Sociedad asume que estos precios se mantendrán constantes en años venideros. La dirección de la Sociedad no puede asegurar que esta hipótesis sea correcta, ya que el regulador puede decidir aumentar algunos de estos precios regulados en el futuro.

### **Cambios tecnológicos**

El sector de las telecomunicaciones está sujeto a rápidos e importantes cambios tecnológicos. Estos cambios pueden tener lugar en cualquier momento y afectar 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 implantar nuevas tecnologías a un coste considerable para mantener su posición competitiva. Además, los competidores del Grupo podrían implantar nuevas tecnologías antes de que este fuere capaz de hacerlo, lo que les permitiría ofrecer precios más bajos, mejores servicios y tecnologías de mejor calidad, y obtener una penetración más rápida en nuevos mercados. En los últimos años, la dirección de la Sociedad ha hecho un esfuerzo por implantar la última tecnología en su red, como la tecnología VDSL2 y la innovadora red de fibra hasta el hogar (FTTH), lo que le ha permitido mantener los activos de la Sociedad en la vanguardia de la innovación tecnológica, incluso por delante de algunos de sus competidores.

### **Organización y recursos humanos**

La Sociedad ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años. Con el fin de continuar creciendo y ofreciendo servicios con la misma calidad, la Sociedad tendrá que aumentar su organización y adaptarla a la nueva coyuntura. El Grupo no puede garantizar que aumente su organización al ritmo necesario o que pueda encontrar y captar el capital humano requerido. Sin embargo, hasta la fecha, la política de recursos humanos de la Sociedad ha resultado muy eficaz a la hora de incorporar y retener capital humano en la organización, y su política de retribuciones y su atractivo proyecto han bastado para captar y retener los recursos humanos necesarios.

### **Mantenimiento de los activos y la inversión de capital**

La continuidad del funcionamiento eficiente de los activos operativos del Grupo es muy importante para los resultados futuros 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 o el calendario de su programa de inversiones de capital para gestionar el capital circulante y la liquidez. Dicha evolución se controla con regularidad.

## **INFORME DE GESTIÓN**

### **4.2 Riesgos financieros**

#### **Riesgo de financiación**

El Grupo busca y firma periódicamente acuerdos con el fin de financiar sus proyectos de inversiones y sus operaciones. La disponibilidad, el importe y el coste de esta financiación dependen de los resultados y de la situación financiera de la Sociedad, así como de otros factores como la situación de las entidades financieras y del mercado, que, a su vez, dependen de otros factores ajenos al Grupo, como el entorno político y macroeconómico. El Grupo tiene la política de financiar su negocio mediante diferentes tipos de instrumentos y de recurrir a diferentes entidades financieras con el fin de gestionar el riesgo. Asimismo, el Grupo sigue la directriz de mantener una situación de efectivo suficiente y líneas de financiación sin utilizar en su balance, con el fin de no estar expuesto a cambios de índole política o macroeconómica.

#### **Riesgo de liquidez**

La posición de liquidez del Grupo y su capacidad para satisfacer obligaciones futuras dependen de su situación financiera y de sus resultados, los cuales, a su vez, están expuestos a condiciones económicas y competitivas generales y a factores financieros, empresariales y de otra naturaleza, muchos de los cuales escapan al control de Grupo, tal y como se explica en la sección «Riesgos del negocio» anterior.

Los Administradores estiman que el Grupo generará suficiente flujo de caja de sus operaciones para cumplir con sus obligaciones a su vencimiento, en un plazo de 12 meses a partir de la fecha de los estados financieros. Si el Grupo no estuviera en condiciones de generar flujo de caja operativo en cantidades suficientes para satisfacer sus obligaciones con respecto a su endeudamiento, el Grupo podría tomar ciertas medidas, como retrasar o reducir las inversiones, tratar de reestructurar o refinanciar su deuda, vender activos materiales u operaciones o buscar 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. Véase la Nota 1 de los estados financieros.

#### **Riesgo de tipo de interés**

Parte de la deuda del Grupo cuenta con tipos de interés variables que exponen el flujo de caja del grupo a las fluctuaciones de dichos tipos. En la gestión de su exposición a las fluctuaciones de los tipos de interés, los objetivos del Grupo son obtener deuda y hacer coincidir el pago de intereses 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 considerable en los resultados del Grupo.

## **INFORME DE GESTIÓN**

El Grupo tiene como política 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 constituido en el Reino Unido, sus operaciones se desarrollan principalmente en España y están financiadas en euros. Casi toda la caja del Grupo está en euros, por lo que las fluctuaciones de los tipos de cambio tienen un efecto limitado en el Grupo.

### **4.3 Otros riesgos**

#### **Entorno macroeconómico**

Las condiciones macroeconómicas se han deteriorado considerablemente en España a consecuencia de la crisis económica internacional. El entorno macroeconómico puede afectar al Grupo en forma de un descenso del gasto de los hogares y su efecto en el uso de servicios de telecomunicaciones y la adopción de tecnología. No obstante, el mercado de las telecomunicaciones ha demostrado un elevado grado de resistencia al entorno macroeconómico; así, el uso de servicios de telecomunicaciones y la adopción de tecnología han mantenido e incluso acelerado su crecimiento durante la crisis.

### **5. Hechos posteriores**

- Los hechos posteriores de la Sociedad se detallan en la Nota 22 de los estados financieros intermedios.

### **6. Perspectivas económicas**

- La Sociedad tiene como principal objetivo aumentar la generación de flujo de caja y los beneficios de la Sociedad, continuando aumentando su base de clientes de banda ancha y gestionándola de manera más eficiente.
- Con el fin de alcanzar el objetivo anteriormente mencionado, la Sociedad centra su estrategia en dos ideas principales:
  - Convergencia: venta de servicios móviles a clientes de banda ancha para aumentar la satisfacción y la retención de los clientes.
  - Despliegue de una red de fibra hasta el hogar (FTTH): la sustitución de la infraestructura de DSL/cobre actual por fibra permitirá a la Sociedad disfrutar de una mejor posición competitiva en el mercado y aumentar la satisfacción de los clientes y los márgenes.

## **INFORME DE GESTIÓN**

- El Grupo aprovechará dos activos clave para alcanzar sus objetivos:
  - Una red propia que abarca los siguientes activos:
    - Red troncal: 18.584 kilómetros.
    - Fibra de acceso local: 20.608 kilómetros.
    - Centrales ULL locales: la Sociedad ha implantado equipos en 1.123 centrales ULL locales del operador incumbente, que proporcionan acceso a más del 75 % de las líneas fijas en España.
    - Red de fibra hasta el hogar (FTTH): la Sociedad cubre con su propia red FTTH 4.015.658 hogares españoles a 30 de junio de 2015 y tiene previsto llegar a los 5 millones de hogares a finales de 2015.
  - Centros de atención al cliente propios: la Sociedad ofrece una gran calidad en el servicio de atención al cliente, a través de dos centros propios, ubicados en Colombia y en España.

### **7. Investigación Desarrollo e Innovación**

- El Grupo Jazztel sigue comprometido con la innovación tecnológica como herramienta fundamental para conseguir ventajas competitivas, adelantándose a las tendencias de mercado y diferenciando sus productos.
- La innovación tecnológica se orienta principalmente a:
  - Desarrollar nuevos productos y servicios.
  - Aumentar la fidelidad de nuestros clientes.
  - Mejorar las prácticas de negocios.
- Todo ello siempre dirigido a la mejora de los servicios prestados a nuestros clientes y a la mejora de la eficacia del grupo.

### **8. Transacciones con acciones propias**

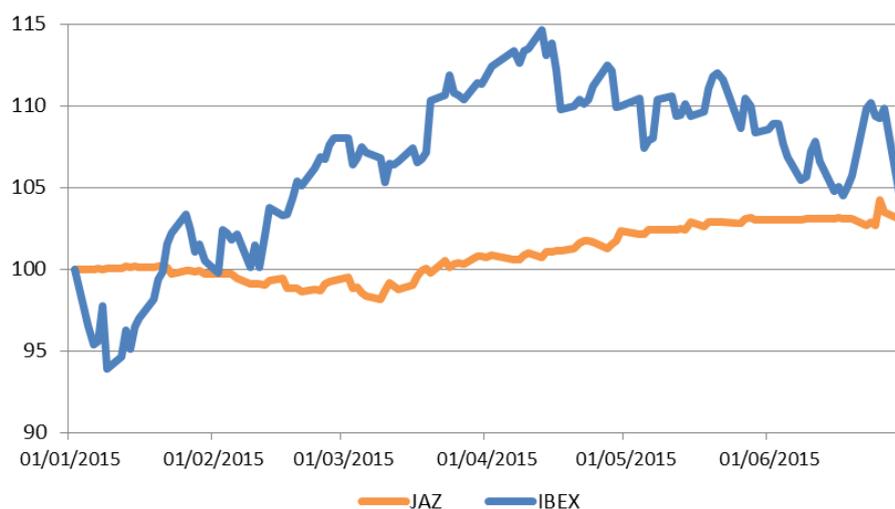
- Durante los seis primeros meses de 2015, la Sociedad no llevó a cabo ninguna transacción con acciones propias.

**INFORME DE GESTIÓN**

**9. Otra información relevante**

**9.1 Evolución bursátil**

- En el gráfico, se muestra la evolución del precio de la acción del Grupo en comparación con el IBEX 35 durante el primer semestre de 2015 (base 100):



- Los datos relativos a las acciones del Grupo al 30 de junio de 2015 y 2014 son los siguientes:

	<b>1S 2015</b>	<b>1S 2014*</b>
Capitalización (miles de euros)	3.342.199	2.695.836
Nº de acciones (miles)	258.085	256.380
Último precio período (euros)	12,95	10,515
Precio máximo período (euros)	13,25	11,49
Precio mínimo período (euros)	12,29	7,773
Volumen (miles de acciones)	606.938	240.152
Efectivo (miles de euros)	7.779.432	2.417.326

\* Datos a 02.07.2014

## **INFORME DE GESTIÓN**

### **9.2 Accionistas significativos**

Con fecha 26 de Junio de 2015, y como consecuencia de la finalización de la oferta pública de adquisición que realizó Orange, S.A, ésta comunicó a la CNMV una participación del 94,754% (244.546.780 acciones).

La fecha de toma de control de Orange SA, ha sido el 1 de julio de 2015, fecha efectiva del pago de las acciones, a los anteriores accionistas que acudieron a la OPA.

Asimismo, Orange S.A., con fecha 1 de julio de 2015, ha manifestado su intención de ejercer el procedimiento de venta forzosa de aquellas acciones que no acudan de forma voluntaria a la OPA. A fecha de publicación de estos estados financieros intermedios, no existían otros accionistas significativos en el capital de la Sociedad.

Los accionistas significativos hasta la toma de control por parte del grupo Orange han sido:

- Leopoldo Fernández Pujals (a través de Prepsa Traders, S. A.): 37.134.829 acciones (14,470 % del total).
- DNCA Finance, SA: 22.115.835 acciones (8,570 % del total).
- Credit Suisse Group AG: 17.823.633 acciones (6,924 % del total).
- UBS Group AG: 16.631.931 acciones (6,461 % del total).
- JP Morgan Chase&Co: 8.501.426 acciones (3,303% del total).
- Water Island Capital LLC: 8.491.924 acciones (3,299 % del total).
- AQR Capital Management, LLC: 7.966.001 acciones (3,104 % del total).

A fecha de publicación de estos estados financieros intermedios, no existían otros accionistas significativos en el capital de la Sociedad.

### **9.3 Política de dividendos**

- Las condiciones de la línea de financiación de 450 millones de euros obtenidos para financiar el proyecto de FTTH incluyen restricciones aplicables al pago de dividendos:
  - No se podrán abonar dividendos durante el período de disponibilidad del principal (dos años y medio a partir del 8 de febrero de 2013).
  - A partir de dicha fecha, el reparto de dividendos solo será posible si el ratio deuda neta-EBITDA de la Sociedad es inferior a 2,0x y estará limitado al 50 % de los beneficios netos del ejercicio.

## **INFORME DE GESTIÓN**

### **9.4 Audidores**

- Ernst & Young, S.L. fue nombrado durante el ejercicio y ha expresado su capacidad para aceptar el nombramiento como auditores.

### **9.5 Divulgación de información a los auditores**

Todas y cada una de las personas que eran Administradores en 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.
- Los Administradores han adoptado todas las medidas que debieran tomar como Administradores para estar al corriente de cualquier información relevante para la auditoría y para poner en conocimiento de los auditores dicha información.

Esta confirmación se realiza y debe ser interpretada de acuerdo con las disposiciones de la sección 418 de la *Companies Act* (Ley de Sociedades Mercantiles del Reino Unido) de 2006.

Aprobado por el Consejo de Administración.

Y firmado en nombre del Consejo de Administración.

Jean Marc Vignolles

Consejero Delegado

Jazztel, p.l.c

24 de julio de 2015