

JAZZTEL:

**Resultados 2008
y previsiones 2009**

José Miguel García (CEO)
Ramón Quintero (CFO)

Madrid,
27 Febrero 2009



Aviso Legal



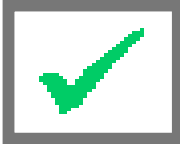
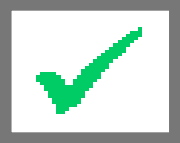
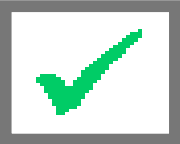
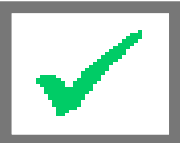
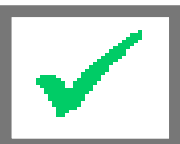
Este documento contiene proyecciones de futuro que están sujetas a riesgos e incertidumbres. Los resultados reales podrían diferir sustancialmente de los sugeridos en dichas proyecciones debido a los riesgos e incertidumbres asociadas con el negocio de Jazztel, las cuales incluyen entre otros, el desarrollo 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.



En el 2008 se han cumplido todos los objetivos del plan de negocio

JAZZTEL
se mueve

	Previsiones 2008	Real 2008	Cumplimiento
Clientes ADSL activos	350-370 (miles)	374.610	
Ingresos	340-360 mm€	348 mm€	
EBITDA	5-10 mm€	6 mm€	
Resultado Neto	(95) – (85) mm€	(79) Mm€	
Inversiones	45 – 55 mm€	37 mm€	



Se han superado las previsiones de crecimiento en clientes y se ha reducido la deuda en €24 millones

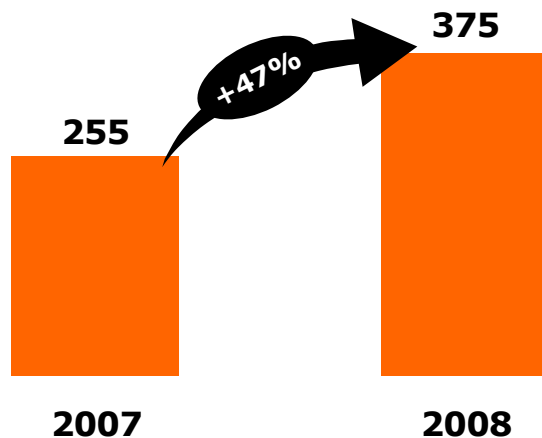


Resumen año 2008 vs 2007

JAZZTEL
se mueve

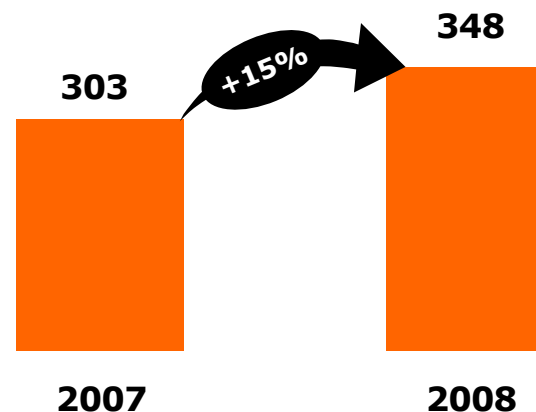
Clientes

ADSLs activos (miles)



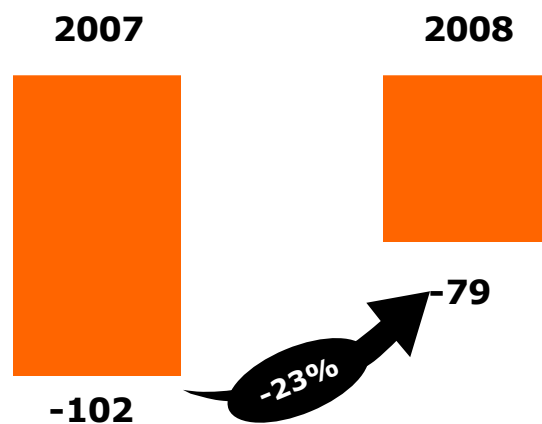
Ingresos

mm€



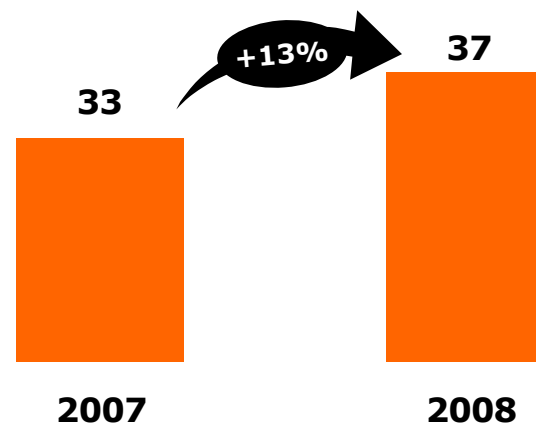
Resultado Neto

mm€



CAPEX

mm€





Los logros del 2008 establecen la plataforma para la generación de valor en los años venideros

JAZZTEL
se mueve

Objetivos estratégicos Jazztel 2008

Resultados: cifras y hechos

Captación clientes / Crecimiento rentable

Fuerte crecimiento en 2008

Operador banda ancha con mayor crecimiento del mercado español **(2008, 47% crecimiento en clientes)**

Actualmente segundo operador por cuota de altas netas tras Telefónica **(último semestre, 18% cuota de altas netas)**

Reducción del coste por alta a pesar del alto crecimiento y del perfil cada vez más "rentable" de la misma **(FULL 87% de altas en Q4-08)**

Optimización Servicio /

Refuerzo posicionamiento "alta calidad"

Hacia excelencia en producto y servicio

Operador de Banda ancha mejor valorado en 2008
(Usuarios ADSLzone, Dic.2008)

Mejor operador alternativo en servicio, atención al cliente y resolución de averías técnicas (Estudio ADECES, Dic.2008)

Disminución de los **días de provisión hasta sólo 14 días**, referente en la industria en España

JAZZTEL
se mueve



Muévete a Jazztel

**Si no quedas satisfecho
te devolvemos el dinero.**

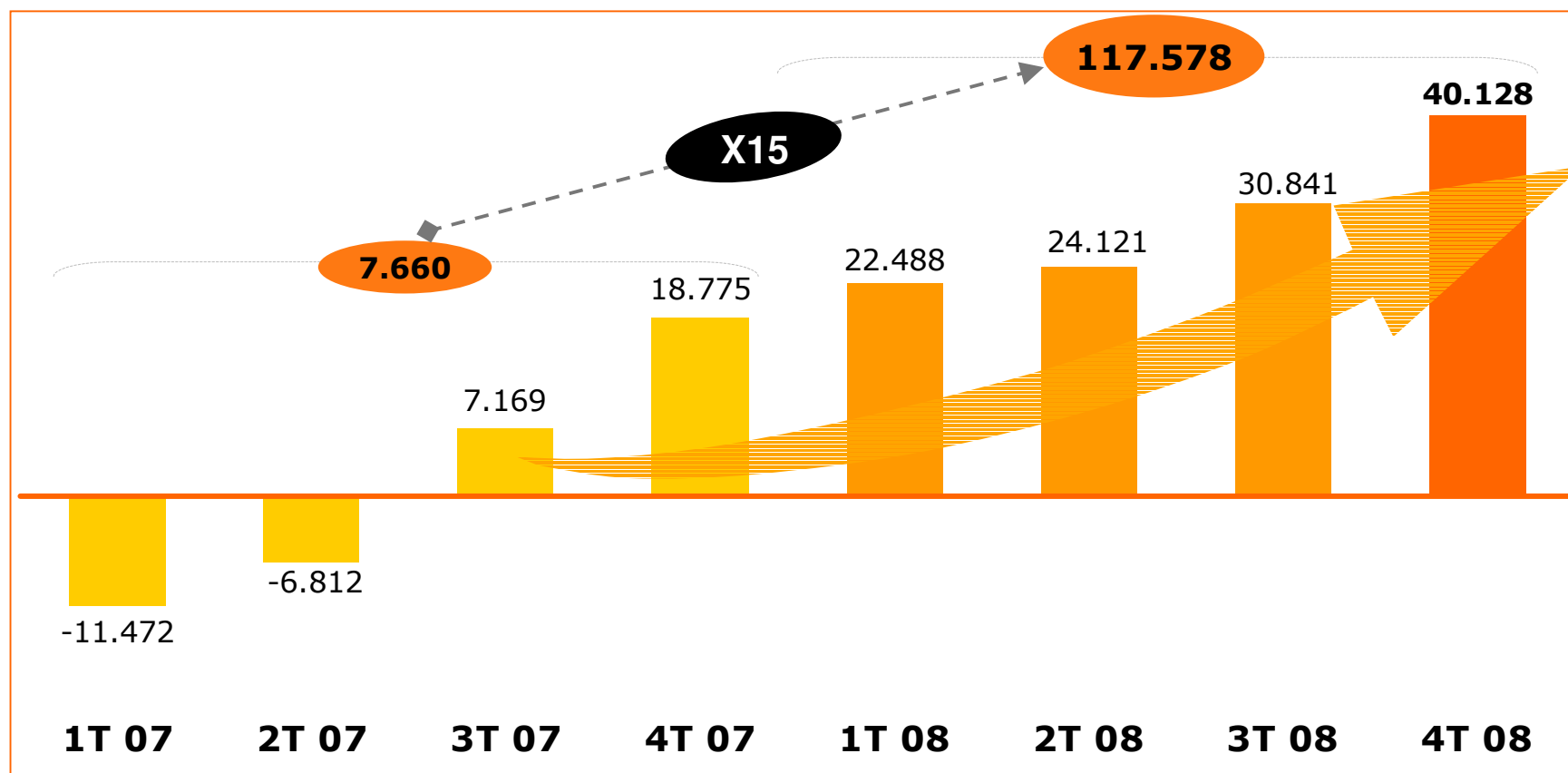
*Evolución de la
captación y base
de clientes de
JAZZTEL*



El aumento de la base de clientes supera los objetivos de 2008

JAZZTEL
se mueve

Crecimiento de la base de clientes ADSL contratados (datos trimestrales)



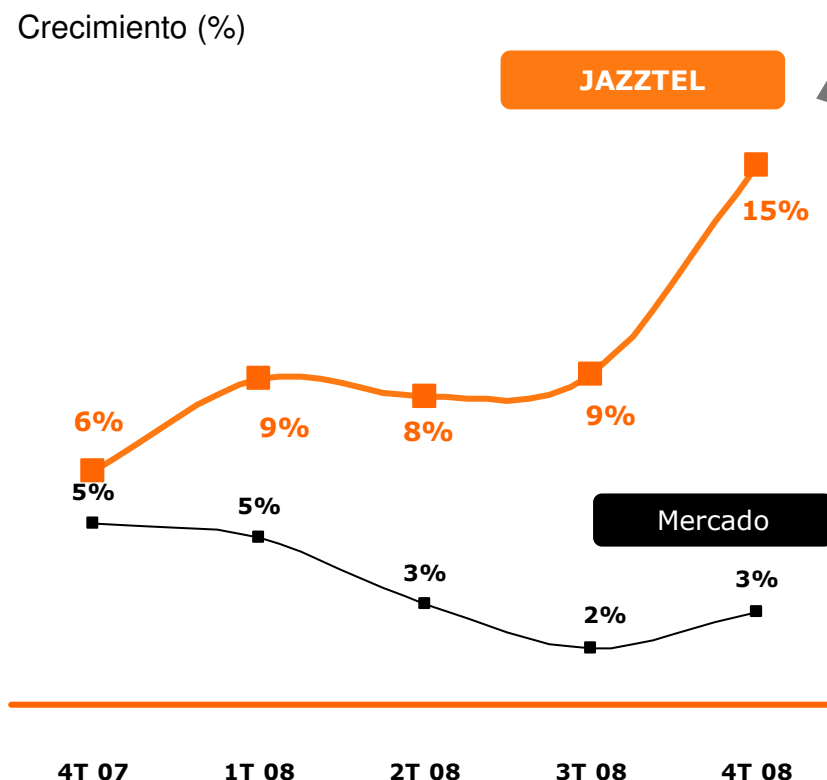
El crecimiento en la base de clientes ADSL de JAZZTEL se ha acelerado, superando los objetivos que se habían propuesto para este ejercicio.



Aunque el mercado se ralentice, JAZZTEL crece rápidamente gracias al mercado de churners

JAZZTEL
se mueve

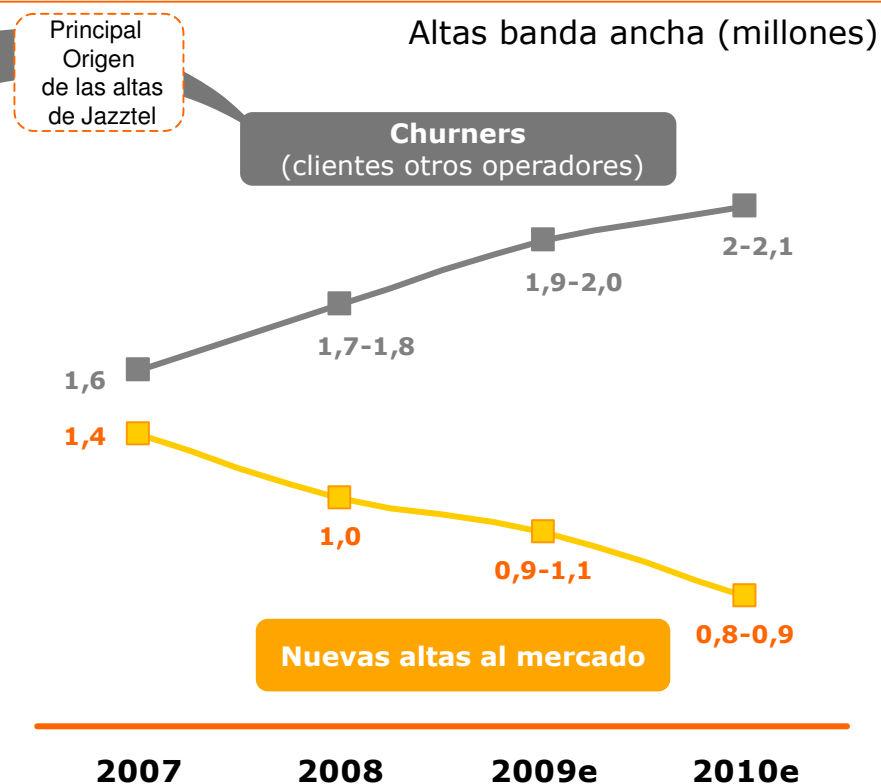
Crecimiento trimestral mercado vs crecimiento JAZZTEL



Fuente: JAZZTEL en base a datos CMT

JAZZTEL está experimentando un crecimiento orgánico mucho mayor que el del mercado...

Mercado: Nuevas altas vs Churners



Fuente: Plan de negocio Jazztel

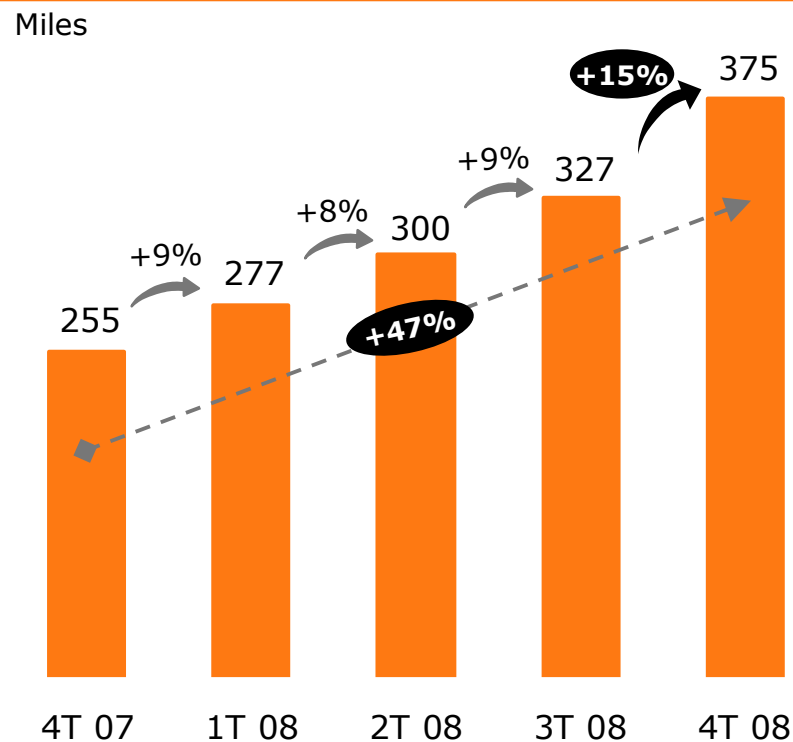
**...ya que su modelo de negocio basa su crecimiento no en altas nuevas sino en las procedentes de otros operadores.
(más del 80% de las altas de JAZZTEL)**



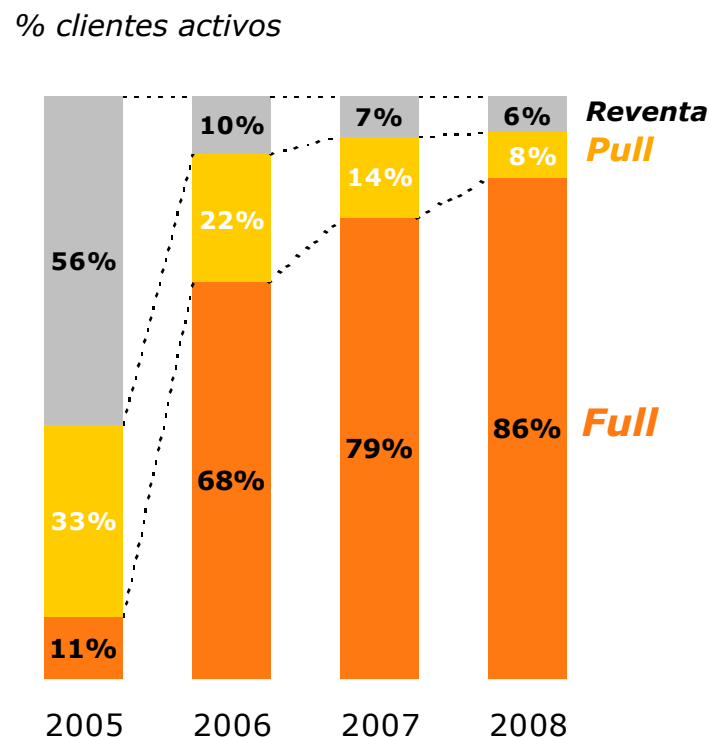
El crecimiento basado en clientes de mayor valor (Full)^(*) se acelera en el cuarto trimestre

JAZZTEL
se mueve

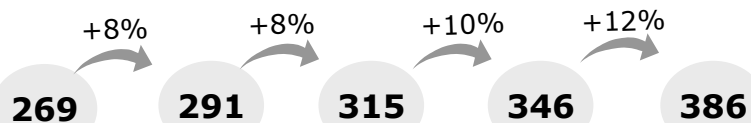
Base activa de clientes ADSL



Distribución del mix de productos ADSL



Contratados (miles)⁽¹⁾



(*) FULL: Fully Unbundled Local Loop (Bucle completamente desagregado)
PULL: Partially Unbundled Local Loop (Bucle parcialmente desagregado)

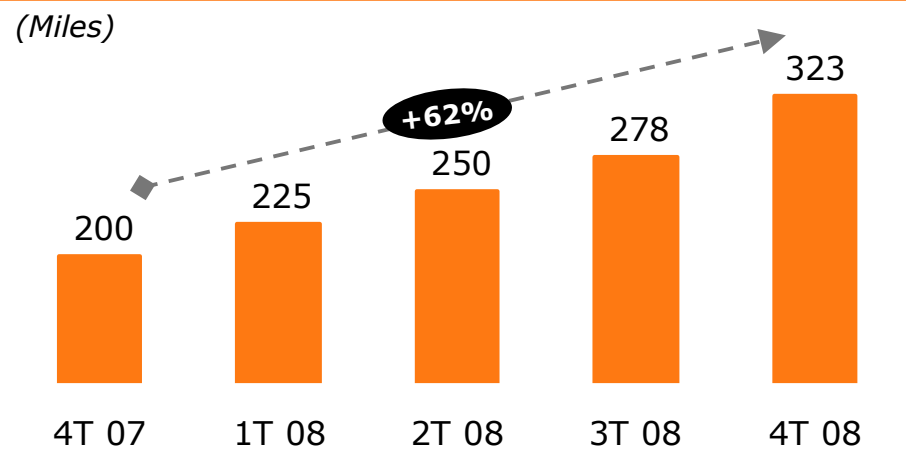
(1) Clientes activos son aquellos que ya están siendo facturados, mientras que los contratados incluyen clientes dentro del proceso de provisión, una vez han contratado ya los servicios de JAZZTEL



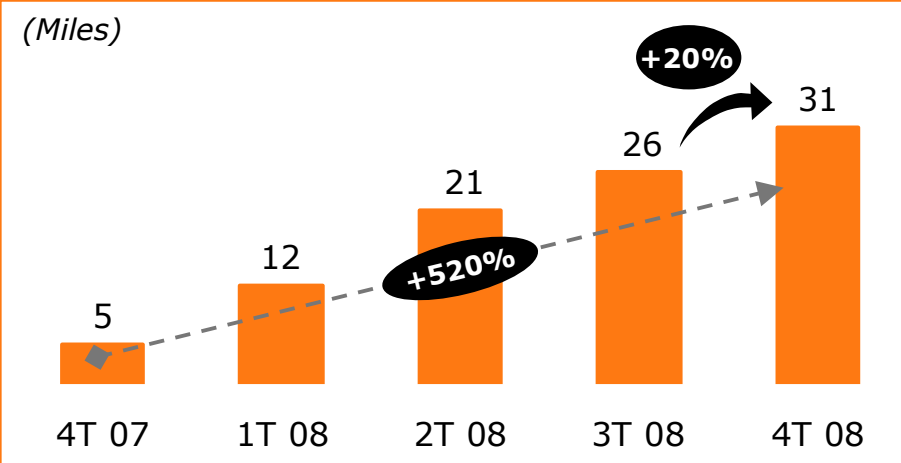
El crecimiento de JAZZTEL se basa en sus propios activos: clientes FULL

JAZZTEL
se mueve

Cientes Full ADSL activos (2P & 3P)

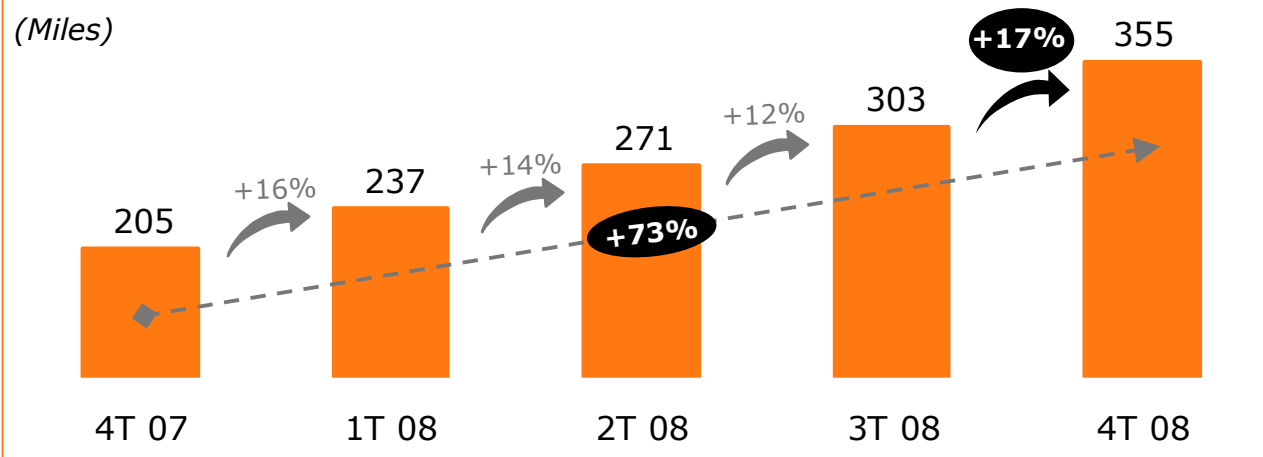


Cientes Full "línea Jazztel⁽¹⁾" activos



(1) Clientes de factura única que solo tienen servicio de voz

Total clientes activos Full ADSL y "línea Jazztel" factura única





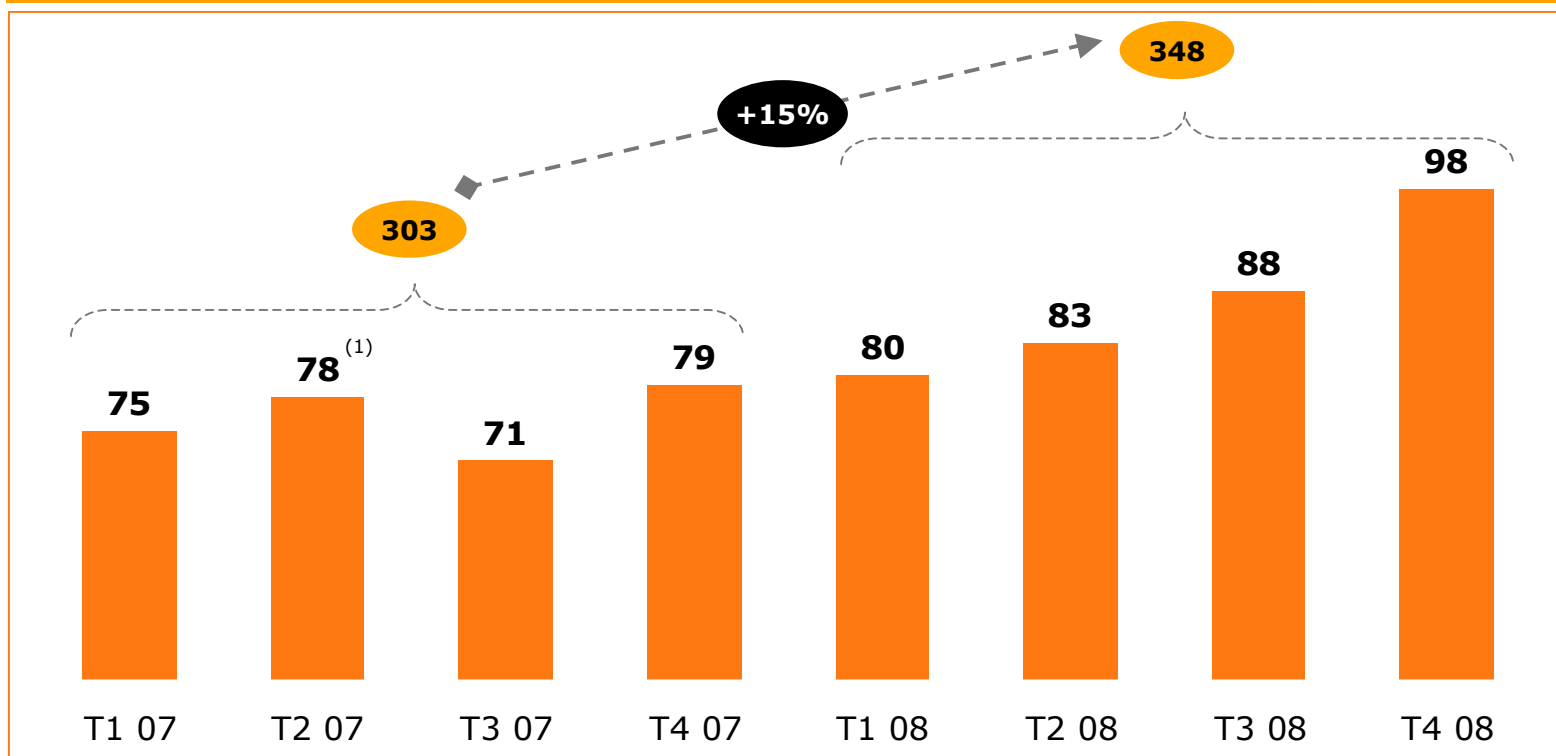
Resultados financieros y conclusiones



JAZZTEL mantiene un crecimiento de dos dígitos a pesar de la complejidad del entorno

JAZZTEL
se mueve

Ingresos trimestrales - mm€



Impulsado por el importante crecimiento de la base de clientes ADSL, los ingresos de la compañía han aumentado un 15%

(1) Incluye 7,6 € millones de ingresos extraordinarios



Los ingresos de minoristas son el principal impulsor del crecimiento...

JAZZTEL
se mueve

Origen del crecimiento de ingresos

Margen bruto (%)

Contribución al EBITDA de JAZZTEL (%)²

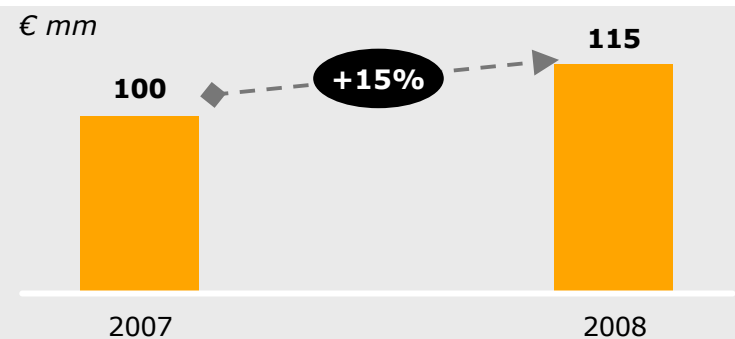
Minorista⁽¹⁾



65%

84%

Mayorista



12%

16%

(1) Minorista: Unidad de negocio residencial y masivo

(2) Contribución al EBITDA antes los gastos de estructura no imputables a los servicios minoristas y mayoristas



Minorista es la unidad que más colabora a la generación EBITDA y es el segmento que está experimentando un mayor crecimiento



El margen bruto de la compañía, en línea con los ingresos, ha experimentado un importante aumento

JAZZTEL
se mueve



Aumento del % de clientes sobre tecnología FULL

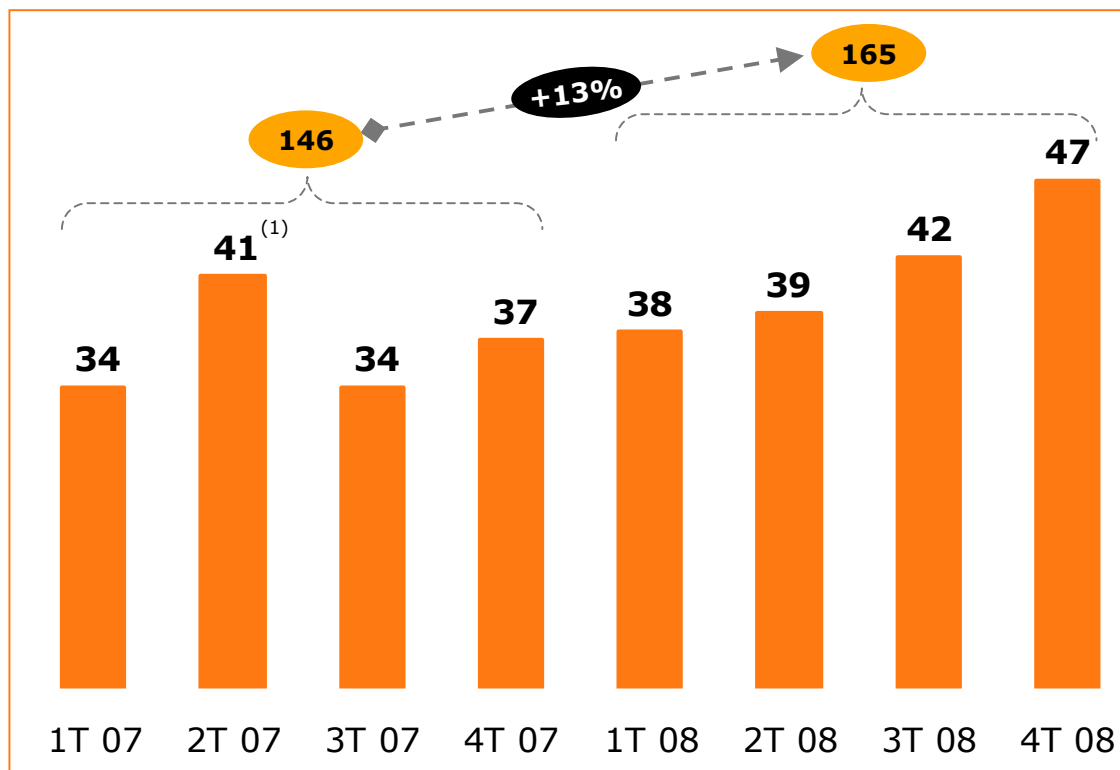


Aumento de los márgenes en unidad "empresas"



Leve erosión de los márgenes unidad mayorista

Margen bruto – mm€



% ingresos

45%

53%

48%

47%

47%

47%

48%

48%



JAZZTEL continua generando un alto margen bruto como % de los ingresos, por lo que el margen absoluto continua creciendo debido al fuerte crecimiento de las ventas.

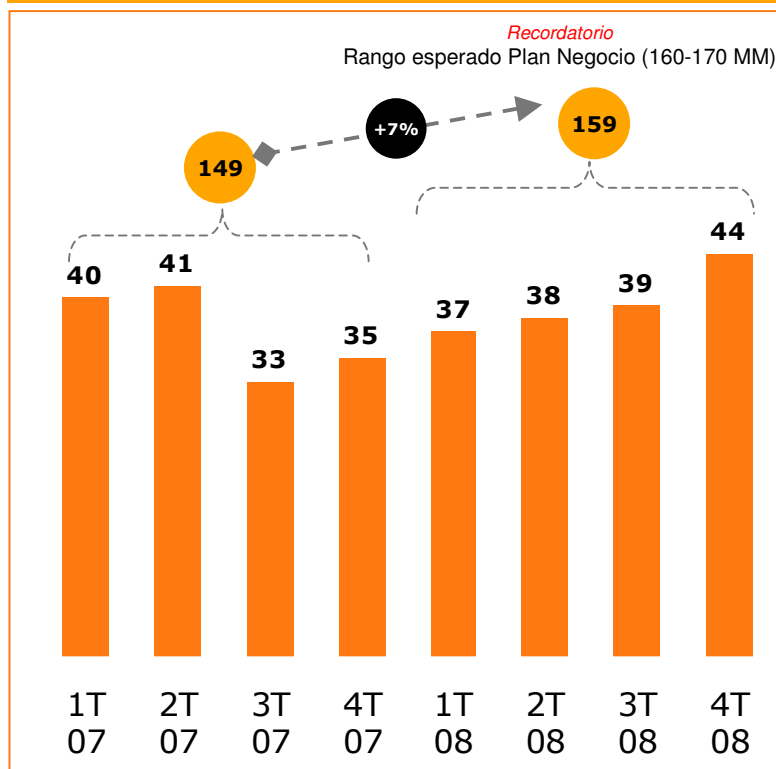
(1) Incluye €7.6 millones de ingresos extraordinarios



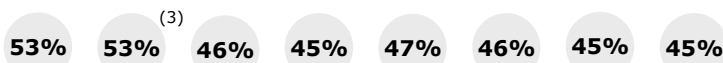
Los gastos generales se han mantenido bajo control gracias a un modelo eficiente

JAZZTEL
se mueve

Gastos G&A – mm€

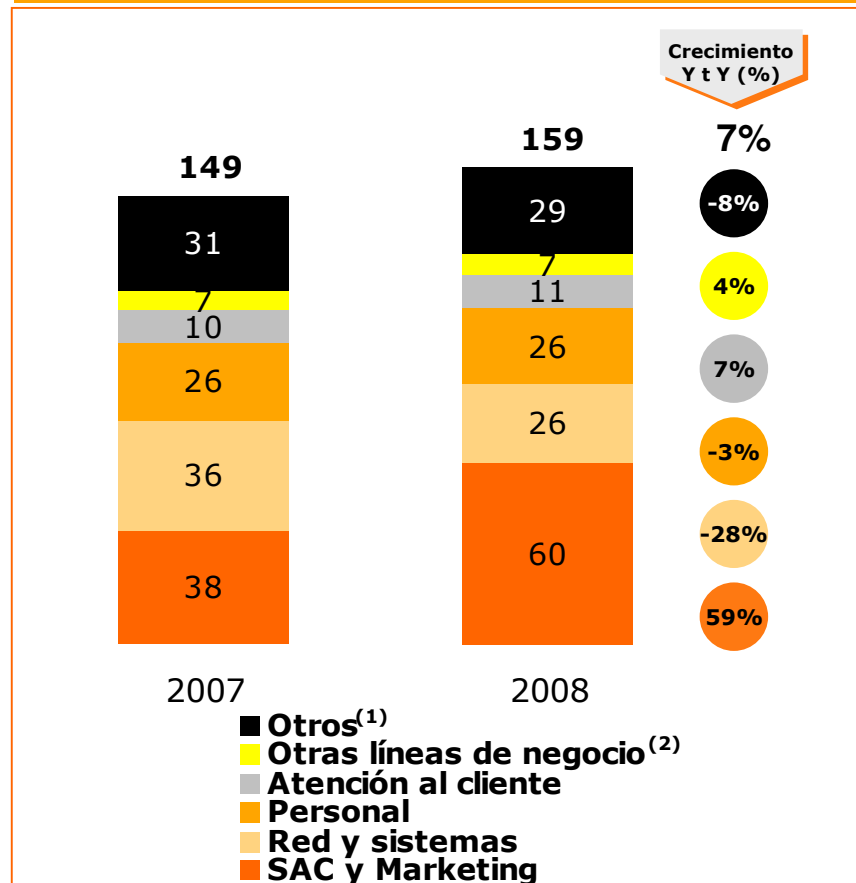


% ingresos



(3) Incluye €7.6 millones de ingresos extraordinarios

Desglose de los gastos G&A – mm€



(1) Otros incluye: facturación, insolvencias, alquileres, seguridad, costes PLC

(2) Gastos generales exclusivos de las unidades de empresas y mayoristas



JAZZTEL mantiene su muy eficiente estructura de costes, y el incremento de los gastos G&A está relacionado en gran medida con el crecimiento de la base de clientes (SAC y Marketing)



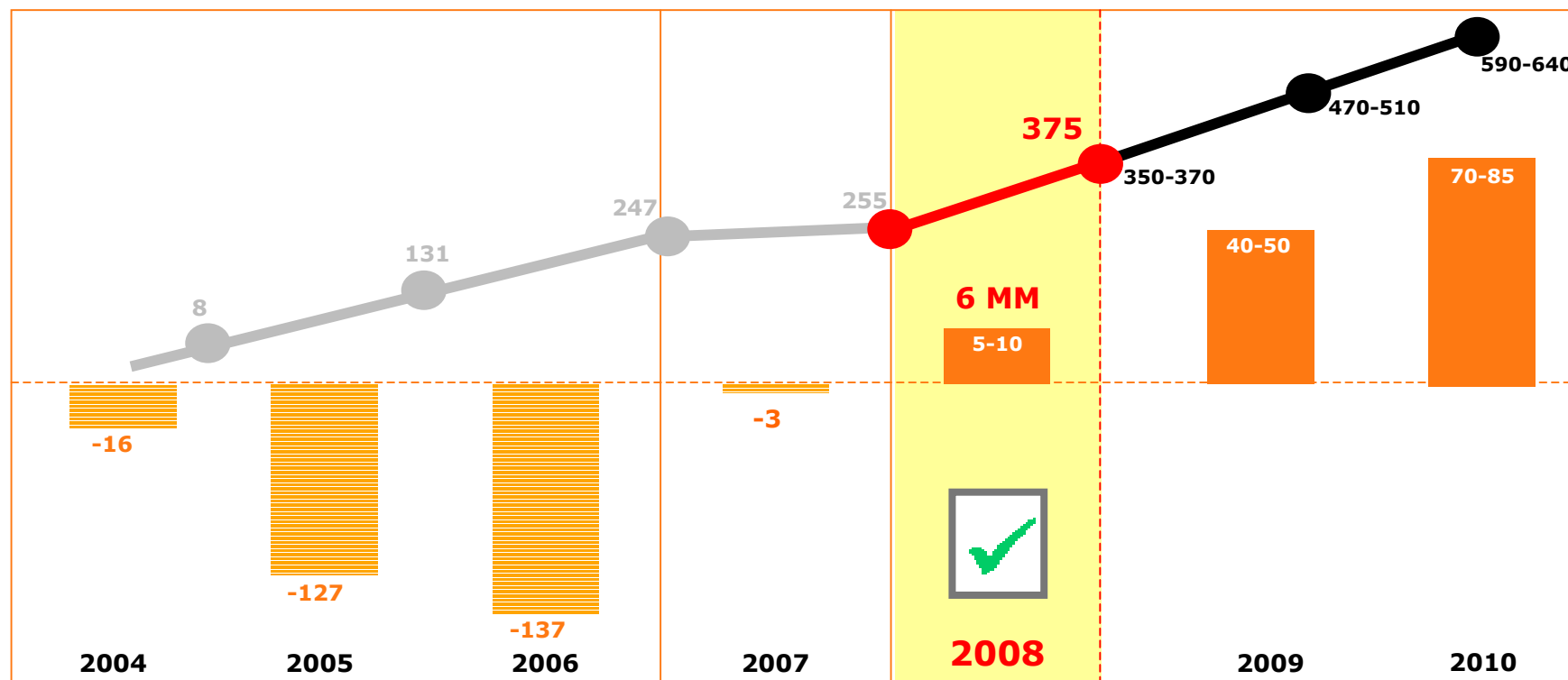
JAZZTEL muestra la solidez de su plan estratégico y alcanza un punto de inflexión en resultados operativos

Recordatorio Plan Negocio 2008-2010

Clientes activos en BP⁽¹⁾ (000)



EBITDA (€ mm)



Adquisición de
activos y
relanzamiento de marca

Enfoque
en la
Eficiencia
Teleco

Plan de negocio
2008-2010

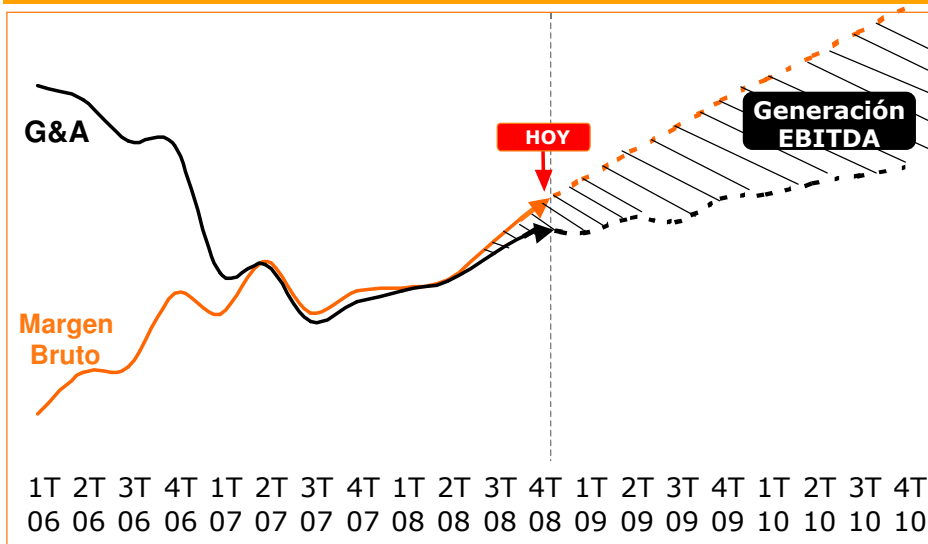
⁽¹⁾ Plan de negocio 2008 - 2010



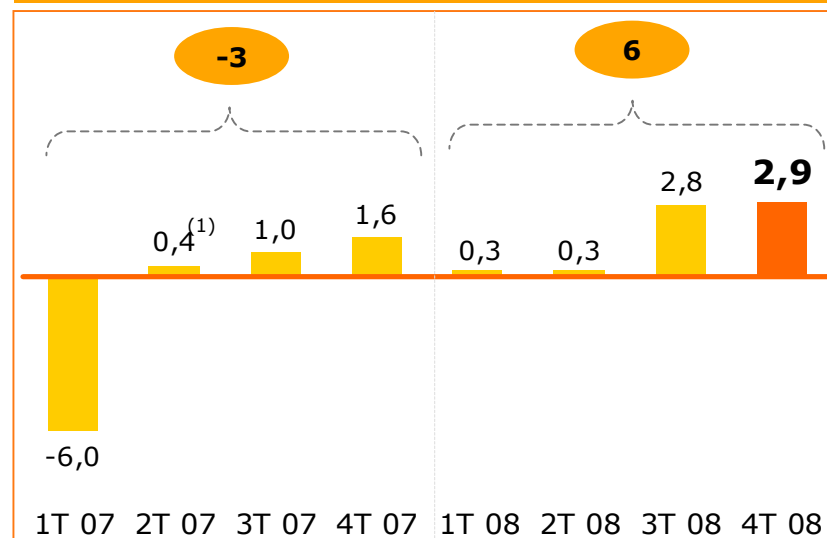
El apalancamiento operativo del modelo de JAZZTEL hará despegar aún más el EBITDA del 2009

JAZZTEL
se mueve

Comienzo generación importante de EBITDA

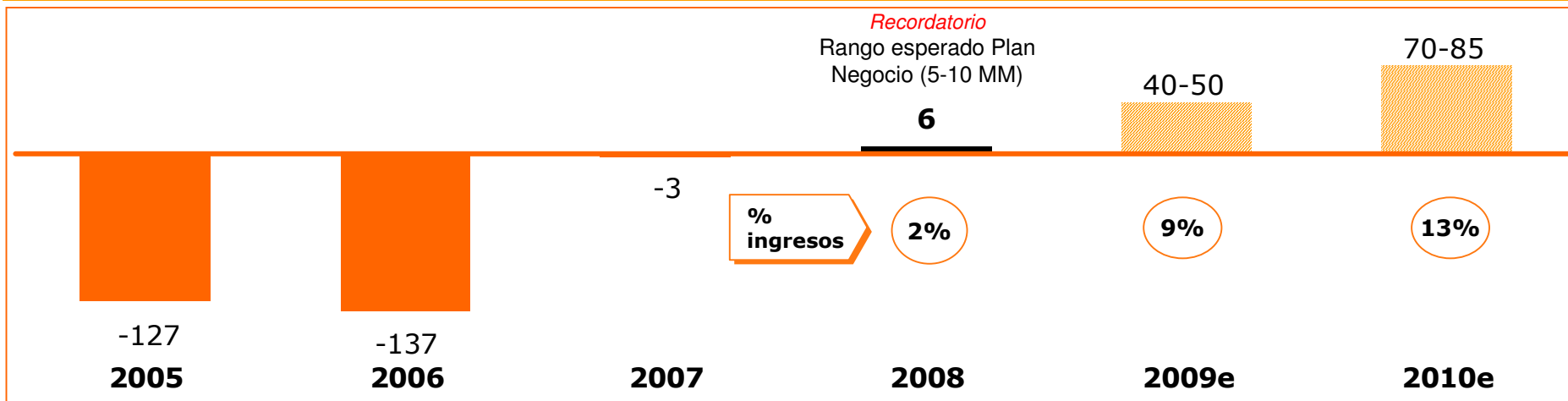


EBITDA trimestral- mm€



(1) Incluye €7,6 millones de ingresos extraordinarios

EBITDA anual - mm€



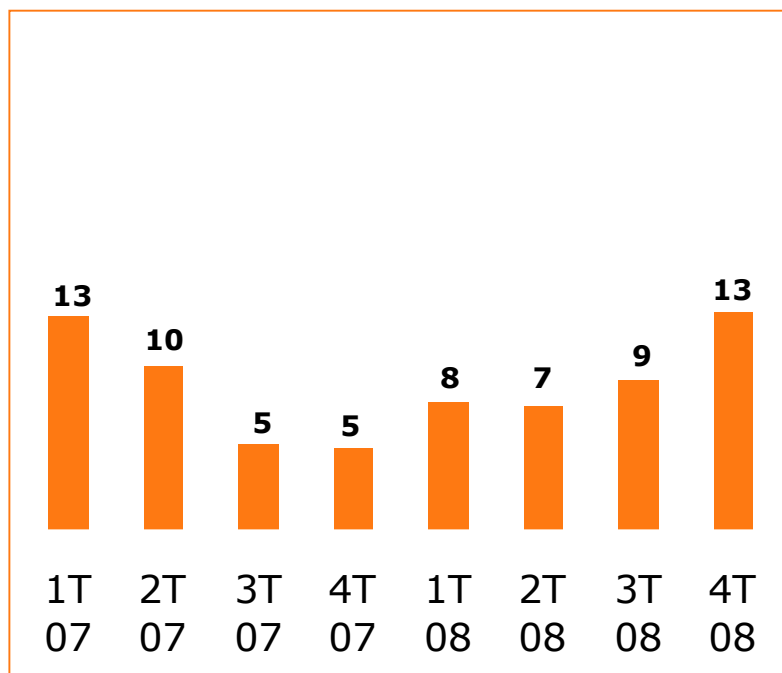
Fuente: Plan de negocio Abril 2008



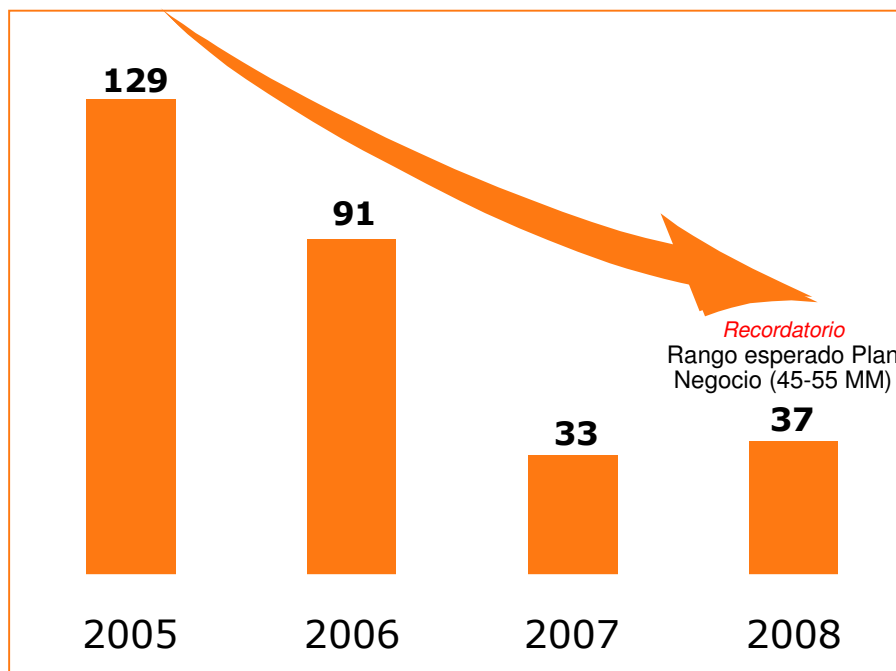
Tras el gran despliegue de red de años atrás, el nivel de inversión actual es el adecuado y está en línea con otros operadores del sector

JAZZTEL
se mueve

Evolución trimestral del Capex – mm€



Evolución anual del Capex – mm€ ⁽¹⁾



%
ingresos

59%

33%

11%

11%

(1) Datos proforma excluyendo CCS



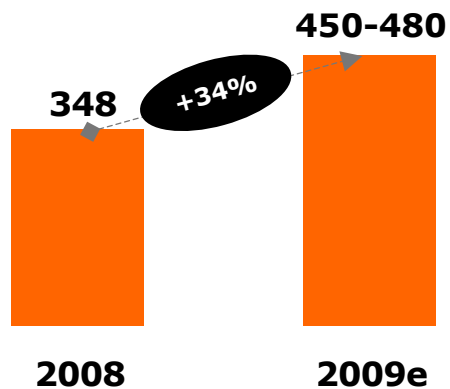
El Capex actual de JAZZTEL se ha situado por debajo de las previsiones pese a estar altamente vinculado en su mayoría al crecimiento en clientes.



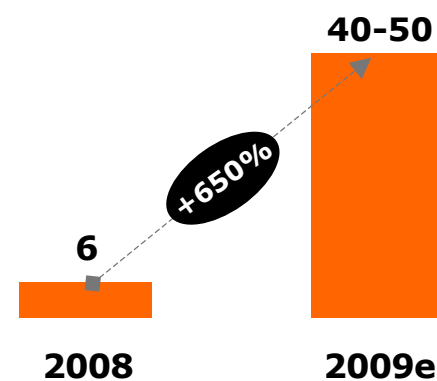
JAZZTEL confirma sus previsiones para 2009

JAZZTEL
se mueve

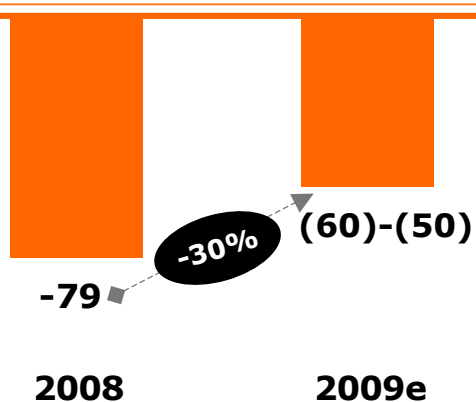
Ingresos- mm€



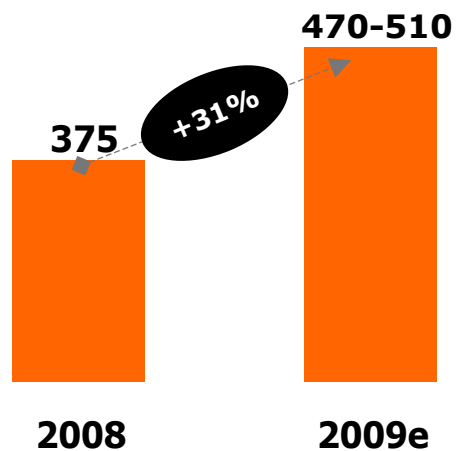
EBITDA- mm€



Resultado Neto- mm€

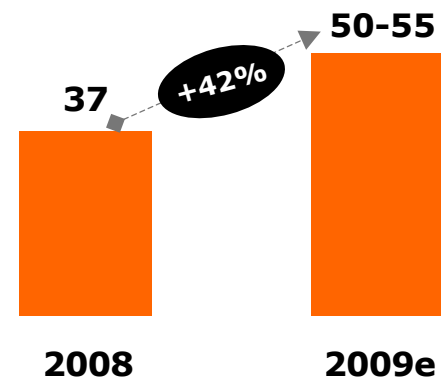


Clientes ADSL activos- miles



Incremento de la base ADSL
+ 95/135 K

Capex- mm€



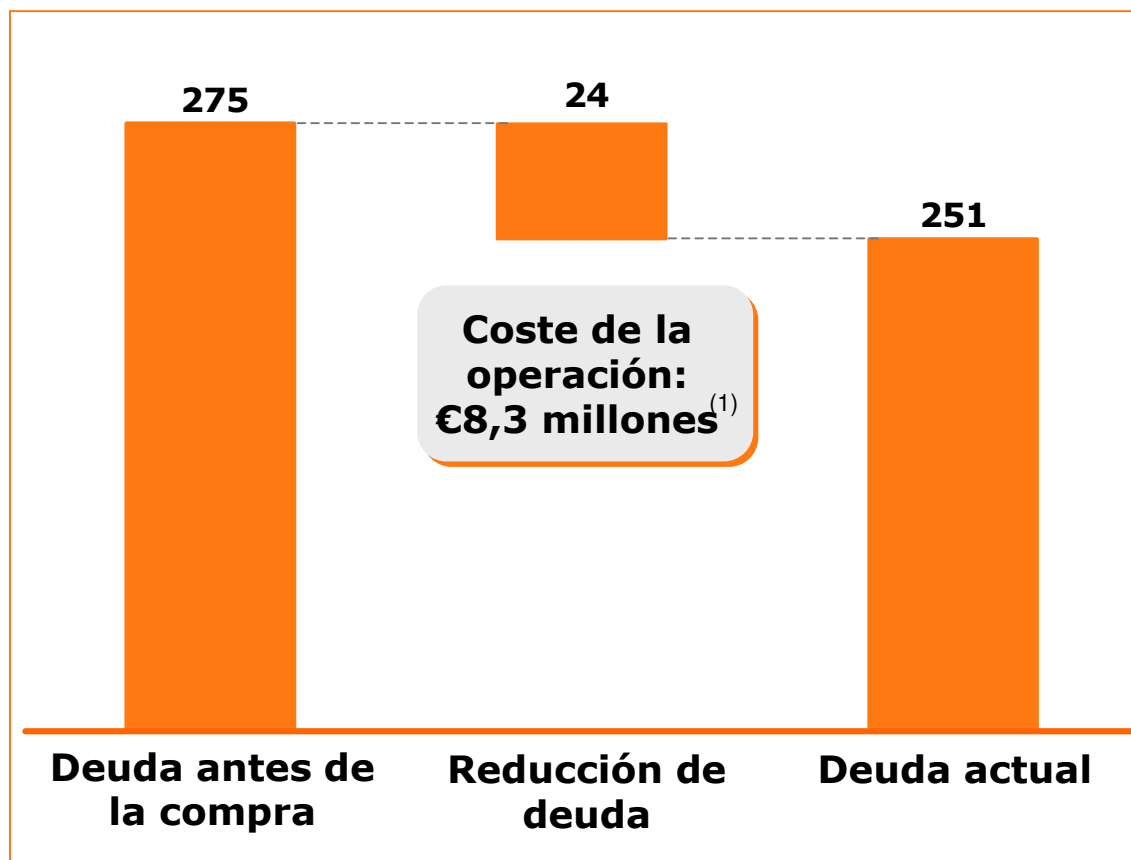
Nota: Crecimientos (%) basados en los punto medios de las previsiones 2009



JAZZTEL ha aprovechado la actual situación de los mercados para reducir el importe de su deuda

JAZZTEL
se mueve

Bono convertible - €mm



(1) Incluye pago de cupón de (€0,664 mm)

- JAZZTEL ha re-comprado en el mercado bonos por un valor nominal total de €24 millones
- El coste total de la operación ha sido de tan sólo €8,3 millones (aprox. 32% de su valor nominal)
- En la actualidad JAZZTEL se encuentra negociando el resto de la deuda pendiente por un importe de €251 millones



JAZZTEL ha reducido su deuda en 24 millones de euros por un coste de 8.3 millones de euros



Conclusión



En 2008 JAZZTEL ha demostrado al mercado:

- La solidez y credibilidad de su plan de negocio que se ha cumplido a todos los niveles
- Poseer un modelo de negocio altamente eficiente
- Su capacidad para generar crecimiento rentable
- Una clara diferenciación frente a sus competidores basada en el alto nivel de calidad tanto de los productos como del servicio que ofrece a sus clientes

Q&A

JAZZTEL
se mueve

Gracias por su atención