



**DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN AL MERCADO
ALTERNATIVO BURSÁTIL, SEGMENTO PARA EMPRESAS EN EXPANSIÓN
("MAB-EE") DE ACCIONES DE
LET'S GOWEX, S.A.**

Febrero de 2010

El presente Documento Informativo ha sido redactado de conformidad con el modelo establecido en el Anexo I de la Circular MAB 1/2008 sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión, designándose a ERNST & YOUNG, Servicios Corporativos, S.L. como Asesor Registrado, en cumplimiento de lo establecido en la Circular MAB 1/2008 y Circular MAB 4/2008.

Ni la Sociedad Rectora del Mercado Alternativo Bursátil ni la CNMV han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido de este Documento.

Se recomienda al inversor leer íntegra y cuidadosamente el presente Documento Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los valores.

ÍNDICE

1. INFORMACIÓN GENERAL RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO.....	1
1.1. Persona o personas (físicas, que deberán tener la condición de administrador) responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante.....	1
1.2. Auditor de cuentas de la sociedad.....	1
1.3. Identificación completa de la sociedad (datos registrales, domicilio...) y objeto social.....	2
1.4. Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes.....	3
1.5. Razones por las que se ha decidido solicitar la admisión a negociación en el MAB-EE.....	8
1.6. Descripción general del negocio del Emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera.....	9
1.7. Estrategia y ventajas competitivas del Emisor.....	68
1.8. En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares.....	87
1.9. Nivel de diversificación (contratos relevantes con proveedores o clientes, información sobre posible concentración en determinados productos...).....	89
1.10. Principales inversiones del Emisor en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada (ver punto 1.19) y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento.....	92
1.11. Breve descripción del grupo de sociedades del emisor. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del emisor.....	109
1.12. Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del emisor.....	109
1.13. Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del Emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento.....	109
1.14. Previsiones y estimaciones sobre ingresos y gastos futuros.....	110
1.14.1. Previsiones y estimaciones sobre ingresos y gastos futuros.	125
1.14.2. Asunciones y factores principales que puedan afectar sustancialmente al cumplimiento de las previsiones o estimaciones.....	125
1.14.3. Declaración de los administradores del emisor de que las previsiones o estimaciones derivan de análisis efectuados con una diligencia razonable.....	126

1.15. Información relativa a los administradores y altos directivos de la Sociedad.....	127
1.15.1. Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores), que habrá de tener carácter plural.....	127
1.15.2. Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos. En el caso de que alguno de ellos hubiera sido imputado, procesado, condenado o sancionado administrativamente por infracción de la normativa bancaria, del mercado de valores o de seguros, se incluirán las aclaraciones o explicaciones, breves, que se consideren oportunas.....	128
1.15.3. Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos (descripción general que incluirá información relativa a la existencia de posibles sistemas de retribución basados en la entrega de acciones, en opciones sobre acciones o referenciados a la cotización de las acciones). Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control.....	129
1.16. Información relativa a los empleados de la Sociedad: número total, categorías y distribución geográfica.....	130
1.17. Identificación de los accionistas de la Sociedad cuya participación supere el 5 % del capital.....	134
1.18. Información relativa a operaciones vinculadas significativas realizadas durante los dos ejercicios anteriores a la fecha del Documento.....	135
1.19. Información financiera.....	137
1.19.1. Información financiera consolidada correspondiente a los últimos tres ejercicios: 2006, 2007 y 2008.....	137
1.19.2. En caso de existir opiniones adversas, negaciones de opinión, salvedades o limitaciones de alcance por parte de los auditores, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello.....	152
1.19.3. Descripción de la política de dividendos.....	153
1.19.4. Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre la Sociedad.....	153
1.20. Factores de riesgo.....	153
1.20.1. Estimaciones, tendencias, previsiones y proyecciones futuras.....	153
1.20.2. Riesgos relacionados con la actividad de la Compañía.....	154

1.20.3.	Riesgos ligados a la estrategia de la Compañía.....	156
1.20.4.	Riesgos conectados con las acciones.....	157
2.	INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES.	157
2.1.	Número de acciones cuya admisión se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones.....	157
2.2.	Grado de difusión de las acciones. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la admisión que se haya realizado y de su resultado.....	157
2.3.	Características principales de las acciones y los derechos que incorporan. Mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de administradores por el sistema proporcional.....	159
2.4.	En caso de existir, descripción de cualquier condición a la libre transmisibilidad de las acciones, estatutaria o extraestatutaria, compatible con la negociación en el MAB-EE.....	161
2.5.	Pactos para-sociales entre accionistas o entre la sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto.....	162
2.6.	Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la admisión a negociación en el MAB-EE.....	163
2.7.	Descripción de las previsiones estatutarias requeridas por la regulación del Mercado Alternativo Bursátil relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas y los pactos para-sociales y los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios de control de la sociedad.....	164
2.8.	Descripción del funcionamiento de la Junta General de Accionistas de la Sociedad.....	165
2.9.	Proveedor de liquidez con quien se ha firmado el contrato de liquidez y breve descripción de su función.....	166
3.	OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS.....	167
3.1.	Información sobre Buen Gobierno Corporativo.....	167
4.	ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES.....	168
4.1.	Información relativa al Asesor Registrado.....	168
4.2.	Declaraciones o informes de tercero emitidos en calidad de experto, incluyendo cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el Emisor.....	169
4.3.	Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación al MAB-EE.....	169

ANEXO I Información financiera histórica e informes de auditoría

ANEXO II Estados Financieros intermedios del primer semestre de 2009

ANEXO III Currícula de los Consejeros y Directivos

1. INFORMACIÓN GENERAL RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO.

1.1. Persona o personas (físicas, que deberán tener la condición de administrador) responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante.

Don Jenaro García Martín, Presidente del Consejo de Administración de LET'S GOWEX, S.A. (en lo sucesivo, indistintamente, "LET'S GOWEX", la "Compañía", la "Sociedad", el "Emisor"), asume la responsabilidad por el contenido del presente Documento Informativo, cuyo formato se ajusta al Anexo I de la Circular MAB 1/2008 sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión (en lo sucesivo, "Mercado Alternativo Bursátil" o "MAB-EE").

Asimismo, D. Jenaro García Martín, como responsable del presente Documento Informativo, declara que la información contenida en este Documento Informativo es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

1.2. Auditor de cuentas de la sociedad.

Las cuentas anuales de la Sociedad, así como las de su grupo consolidado, correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006 y 31 de diciembre de 2007, han sido objeto de informe de auditoría emitido por AUDIT, S.L., domiciliada en la C/ Martín de los Heros, 59 bis, 28008 Madrid, provista de N.I.F. B-28638484 e inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S0294.

AUDIT, S.L., fue nombrado auditor por la Junta General de Accionistas de la Sociedad celebrada el 20 de noviembre de 2006, por un período de 3 años.

Posteriormente, la Junta General Extraordinaria y Universal de la Sociedad, celebrada el 26 de diciembre de 2008 designó como nuevo auditor de cuentas, por un período de nueve (9) años, a la sociedad de auditoría M&A Auditores, S.L., con domicilio social en Madrid, C/ Ayala, 116, provista de N.I.F. B-80638786 e inscrita el ROAC con el número S0987.

En virtud de dicho nombramiento, M&A Auditores, S.L., ha llevado a cabo la auditoría de las cuentas anuales individuales y consolidadas de la Sociedad correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008.

M&A Auditores, S.L. también ha llevado a cabo una revisión limitada del balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias individual y consolidada de la Sociedad correspondiente al semestre finalizado el 30 de junio de 2009.

Asimismo, M&A Auditores, S.L. ha realizado un informe especial sobre la información proyectada contenida en el apartado 1.14 del presente Documento, con el contenido descrito en el apartado 1.14.1 de éste.

Las cuentas anuales individuales y consolidadas de la Sociedad correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2006 y el 31 de diciembre de 2007 han sido preparadas de conformidad con el plan general de contabilidad aprobado por el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, mientras que las cuentas anuales individuales y consolidadas correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008, así como el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias correspondientes al primer semestre de 2009 han sido preparadas de conformidad con el plan general de contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre (en adelante, "NPGC"), de obligatoria aplicación a los ejercicios comenzados a partir del 1 de enero de 2008.

1.3. Identificación completa de la sociedad (datos registrales, domicilio...) y objeto social.

LET'S GOWEX es una sociedad anónima de duración indefinida, cuyo domicilio social se encuentra en Madrid, Paseo de la Castellana 21, entreplanta, y es titular de C.I.F. número A82370073. Fue constituida por tiempo indefinido con la denominación "Iber Band Exchange, S.A." mediante escritura autorizada el día 29 de junio de 1999 por el Notario de Madrid D. Manuel Andrino Hernández, bajo el número 2.217 de su protocolo.

Cambió su denominación por la actual mediante escritura autorizada el día 23 de mayo de 2008 por el Notario de Madrid D. Fernando Fernández Medina, bajo el número 989 de su protocolo.

Está inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 13902, Sección 8, Libro 0, Hoja: M227574, 1ª inscripción.

El objeto social de la Sociedad está incluido en el artículo 2 de sus Estatutos y se transcribe a continuación:

"La Sociedad tiene por objeto:

1º.- Servicios de telecomunicaciones.

2º.- Servicios jurídicos.

3º.- Compra, venta y explotación de bienes inmuebles.

El objeto social se podrá desarrollar directa o indirectamente, a través de otras sociedades.

Todas aquellas actividades, que por su naturaleza sean propias de las sociedades profesionales, se realizarán a través de una mera intermediación”

1.4. Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes.

▪ **1999. IBER-X crea la primera Bolsa de Telecomunicaciones en España**

El 29 de junio de 1999, D. Jenaro García Martín, a través de la sociedad Cash Devices, S.L., constituyó la Sociedad con la denominación Iber Band Exchange, S.A., con la finalidad de desarrollar y explotar la primera bolsa de telecomunicaciones en España, conocida con el nombre comercial “IberX” o la “Bolsa de las Telecomunicaciones”.

La visión de negocio que inspiró la fundación de la Sociedad comenzó a tomar forma a partir de 1996, año en el que D. Jenaro García Martín, guiado por su fuerte vocación emprendedora, orientó su carrera hacia el mercado de las telecomunicaciones, creando un ISP (proveedor de servicios de Internet, según sus siglas en inglés) dirigido a grandes empresas de seguros, farmacéuticas y también financieras, así como a otros intervinientes en el mercado de las telecomunicaciones, como los *carriers*. Esta experiencia le permitió percibir la complejidad de las relaciones entre los distintos participantes del mercado, y con ello la oportunidad de crear una plataforma que gestionara de una manera neutral el casamiento de la oferta con la demanda de servicios de telecomunicaciones.

Así, creó la Bolsa de las Telecomunicaciones sobre la base de una plataforma tecnológica B2B para el intercambio de productos de telecomunicaciones siguiendo el desarrollo de este mercado (desarrollo del suministro, desregulación, etc.).

▪ **2000. Despegue comercial de la Bolsa de las Telecomunicaciones**

En 2000, las actividades de la Bolsa de las Telecomunicaciones comenzaron con referencias de clientes prestigiosos como Jazztel, Colt Telecom, Iberdrola Telecomunicaciones, Arsys y Etrali.

La Compañía se posicionó en el mercado de una forma organizada y neutral, ya que, su intermediación entre los proveedores y clientes aportaba certidumbre, flexibilidad, eficiencia y redundancia y una concentración de la oferta y la demanda en un solo gestor: la Bolsa de las Telecomunicaciones, lo que generaba importantes ahorros en costes y calidad de servicios.

- **2001. Investigación y desarrollo I+D**

En 2001 la Compañía comienza su labor en la investigación y desarrollo e innovación tecnológica, que desde entonces se ha convertido en uno de los ejes centrales y en pieza esencial de la estrategia de negocio para el crecimiento de la Compañía y su grupo.

- **2003. Escenarios muy positivos en la Bolsa de las Telecomunicaciones**

En 2003, la Compañía alcanza una facturación de 2,7 millones de euros con un equipo comercial de reducidas dimensiones, lo que demuestra el fuerte atractivo de la Bolsa de las Telecomunicaciones para todos los actores del sector de las telecomunicaciones.

- **2004. Consolidación de la Bolsa de las Telecomunicaciones. Constitución de Iber WiFi Exchange, S.L.U.**

En 2004, la actividad de la Compañía y el comportamiento del mercado impulsaron de forma considerable la que entonces era la única actividad de aquella, es decir, la gestión y explotación de la Bolsa de las Telecomunicaciones, especialmente a través de la captación de agentes o *brokers* de telecomunicaciones como clientes o “miembros” de la Bolsa de las Telecomunicaciones, con lo que se sentaron las bases de una estrategia comercial que permitiría ampliar, indirectamente, la base de clientes y generar en los siguientes tres años un volumen reseñable de negocio, sin necesidad de sobredimensionar el equipo de ventas, al tiempo que se mantenía una estructura de costes flexible y un crecimiento de ventas más rápido.

En diciembre de 2003, la Compañía constituyó como filial íntegramente participada la sociedad Iber WiFi Exchange, S.L.U., a través de la cual puso en marcha durante el año 2004 una nueva actividad consistente en la gestión y explotación de una plataforma de *Roaming* de Wireless y Móvil, que pasaría a ser el eje del desarrollo futuro del grupo, para lo cual emprendió una política de fuertes inversiones en investigación y desarrollo cuya financiación provenía, fundamentalmente, de los fondos propios de la Sociedad.

El objetivo y función de la citada plataforma de Roaming de Wireless y Móvil es operar como plataforma técnica y lógica que permita a los proveedores de servicios de internet inalámbricos, a las empresas de telecomunicaciones móviles y demás operadores, como por ej. Operadores Móviles Virtuales, adherirse a una infraestructura de interconexión que ofrece a los usuarios finales la capacidad de conectarse y comunicarse en cualquier parte del mundo, de una forma sencilla, rápida, ubicua y transparente.

A finales de 2004, la Compañía tenía una facturación consolidada de

3,4 millones de euros y un beneficio neto de 0,3 millones de euros.

▪ **2004. Se crea la Fundación REDSINFRONTERAS.ORG**

También en 2004, la Compañía, junto con otros patronos tecnológicos, creó la Fundación Redsinfronteras.org (www.redsinfronteras.org), con el objetivo de favorecer a los marginados tecnológicos; su objetivo es que las telecomunicaciones lleguen a toda la población de manera libre, generalizada y eficiente.

▪ **2005. Cooperación nacional e Internacional**

En 2005 la Compañía pasa a formar parte de dos Plataformas tecnológicas que trabajan en los planes estratégicos globales de las Telecomunicaciones:

- (i) eMOV, la Plataforma industrial para el I+D en la industria española de wireless y movilidad.
- (ii) eMOBILITY, la Plataforma Europea Tecnológica de Comunicaciones Móviles e Inalámbricas, de la que es miembro del *Steering Board*. La Compañía es la única empresa española en la categoría PYME que forma parte del *Steering Board*, y colabora desde entonces en la estructura y gestión del 7º Programa Marco. En septiembre de 2009, la Compañía ha sido reelegida por 3ª vez como miembro del *Steering Board* y, además, como Vicepresidente de dicho órgano.

▪ **2007. Lanzamiento comercial e institucional de la plataforma de Roaming Wireles y Móvil**

El año 2007 estuvo marcado por el lanzamiento comercial de la plataforma de Roaming Wireles y Móvil con el apoyo directo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la International Telecommunication Union (ITU),

En ese año se cierran los primeros acuerdos de *roaming* con las operadoras y compañías de telecomunicaciones.

Iber WiFi Exchange, S.L.U. con el apoyo de Wifi Activa, S.L., inició también, en ese mismo año, el desarrollo de la plataforma de publicidad y contenidos geolocalizados, denominada WILOC (WiFi Location), con el objetivo de establecer un nuevo modelo de negocio basado en la generación de ingresos publicitarios y que, a su vez, garantizara la sostenibilidad económica a las Redes Wireless.

Es un año de importantes premios y galardones tecnológico para LET'S GOWEX y su grupo:

- (i) Se recibe el Premio Innovación ENISA 25 Aniversario en Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones otorgado por la Empresa Nacional de Innovación, S.A.). ENISA es una empresa de capital público adscrita al Ministerio de Industria Turismo y Comercio a través de la [Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa](#) que desarrolla su actividad en el campo de las inversiones financieras, fundamentalmente en las etapas de nacimiento y crecimiento de las empresas.
- (ii) Resulta finalista en los Premios Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial, en la modalidad de Innovación Tecnológica.
- (iii) Es elegida por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU), el organismo oficial de las Naciones Unidas para el desarrollo internacional de la Sociedad de la Información, como nuevo integrante de su comisión de desarrollo.

▪ **2008. Grupo GOWEX**

A principios de 2008, la Compañía adopta la denominación social “Let’s GOWEX, S.A.” pasando a denominar a su grupo de sociedades como “Grupo GOWEX”. En este año, se definen, claramente, sus dos principales líneas de actividad que se describen ampliamente en el epígrafe 1.6 del presente Documento Informativo:

- (i) **GOWEX Telecom Services**, Servicios de Telecomunicaciones B2B: desarrollo, gestión y explotación de la Bolsa de las Telecomunicaciones, que se posiciona en el mercado como el gestor neutral para todos los servicios y soluciones de telecomunicaciones, ofreciendo la mejor cotización y tecnología del mercado (ancho de banda, circuitos punto a punto, redes privadas virtuales (VPN’s), tráfico VoIP y collocation).
- (ii) **GOWEX Wireless**: desarrollo, gestión y explotación de soluciones que permiten la experiencia de estar “siempre y en todos los lugares conectados a Internet de manera inalámbrica”: plataforma de Roaming de Wireless y Móvil, Plataforma de contenidos, servicios y publicidad geolocalizada WILOC, Plataforma WISP Virtual, Consultoría tecnológica, económica y regulatoria y Mapa de puntos WiFi: Observatorio de Wireless.

A finales de 2008, se había alcanzado cerca de 50 acuerdos para su plataforma Roaming de Wireless y Móvil con diferentes operadores y nuevos actores: municipios.

En otoño de este mismo año se obtiene el certificado francés Oséo Anvar como “sociedad innovadora”.

▪ **2009. Posicionamiento en el mercado las Redes WiFi Municipales**

El año 2009 se ha convertido en el año de la movilidad. El crecimiento de las redes inalámbricas WiFi, WiMAX, WiFi Mesh, etc. se ha mantenido constante durante los últimos años. Sin embargo, al desarrollo de la oferta le ha seguido el “boom” de la demanda: cada dispositivo (o gadget) de nueva aparición en el mercado incorpora, de forma casi obligada, más y mejores chipsets que incrementan las velocidades de descarga, transferencia y conectividad wireless: Teléfonos duales, iPhone, Blackberry, Notebook, notepad, PDA’s, NetBook, etc. son términos ya cotidianos. La conexión a la Red de Internet desde bares, parques y playas a través de estos dispositivos se ha convertido en algo cada vez más habitual.

El ciudadano exige, cada vez más, una conexión ubicua, de calidad y democrática.

El crecimiento de las Munifis o Redes WiFi Municipales se convierte por tanto en un valor añadido más a los servicios ofertados por la Administración local, y en un atractivo más que puede impulsar el turismo de calidad o llegar hasta las zonas y personas tecnológicamente más desfavorecidas de nuestro país, entre otras muchas ventajas.

En el año 2009, LET’S GOWEX, a través de su filial IBER WIFI y con el mercado a su favor, se ha posicionado como el gestor y explotador de referencia de Redes WiFi Municipales, a través de su oferta de servicios “La Vida WiFi” que integra la experiencia adquirida y las plataformas tecnológicas desarrolladas desde 1999, en una solución que permite ofrecer la ubicuidad y transparencia en el acceso a Internet inalámbrico que demanda el mercado.

Con la integración de sus plataformas tecnológicas y gracias a los modelos de negocios sostenibles e innovadores que éstas facilitan y que permiten aglutinar a todos los actores de la Sociedad de la Información, IBER WIFI se ha convertido en el gestor neutral para la creación de ciudades WiFi.

El modelo técnico, regulatorio y económico de “La Vida WiFi” propicia la creación de un modelo de gestión de redes WiFi municipales que no sólo facilita el acceso inalámbrico a Internet a los ciudadanos sino que además propicia:

- (i) La posibilidad de crear una red abierta a los ciudadanos acorde a la regulación de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y Ley 15/1999 sobre Protección de Datos de Carácter Personal, que se financia a sí misma gracias a los

ingresos generados por la publicidad, sin competir con las operadoras privadas;

- (ii) La posibilidad de promocionar la ciudad y sus alrededores a los habitantes y turistas;
- (iii) La adquisición de una imagen pública municipal;
- (iv) El impulso del tejido empresarial y comercial municipal;
- (v) La reducción de los tiempos de implementación y despliegue de la red wireless de la ciudad y un ahorro económico al incorporar a la red los activos de las redes que pertenecen a la plataforma de Roaming de Wireless y Móvil.

La visión de negocio de LET'S GOWEX está inspirada en el convencimiento de que las Tecnologías de la Información y la Comunicación ("TIC") están llamadas a desempeñar un papel transformador y dinamizador de la sociedad y que éste será mayor cuanto mayor sea la participación de los diferentes sectores de aquélla en el acceso, la utilización y el desenvolvimiento mismo de las TIC. De ahí que LET'S GOWEX aspire a liderar proyectos "inclusivos" que involucren a diferentes "actores" de la vida municipal de todos los sectores (Universidades, asociaciones de comerciantes, empresas, etc) en el despliegue y gestión de las redes Wifi, con lo que pretende crear un mercado de abundancia que aumente los beneficios para todos.

1.5. Razones por las que se ha decidido solicitar la admisión a negociación en el MAB-EE.

Las principales razones por las que la Sociedad ha decidido solicitar la admisión a negociación en el MAB-EE y realizar la oferta de suscripción de acciones descrita en el apartado 2 del presente Documento, son las siguientes:

- (i) Potenciar la notoriedad de la Sociedad y su grupo y la visibilidad, prestigio y transparencia del mismo en los mercados nacional e internacional.
- (ii) Acelerar el desarrollo de la línea de negocio "GOWEX Wireless" y de sus servicios de valor añadido e impulsar las políticas de investigación y desarrollo del grupo.
- (iii) Fortalecer la situación financiera de la Sociedad para implementar una política selectiva de crecimiento externo por medio de adquisiciones (empresas con una gran experiencia tecnológica en el campo de las redes inalámbricas, lo que podría ayudar, especialmente, a acelerar el ritmo de obtención de nuevos

operadores y empresas de ingeniería de telecomunicaciones).

- (iv) Ampliar la base accionarial de la Sociedad y ofrecer una mayor liquidez a los accionistas de la Sociedad y disponer de valores cotizados aptos para la fidelización de clientes y personal.

1.6. Descripción general del negocio del Emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera.

1.6.1. Descripción general del negocio y de las actividades que desarrolla.

1.6.1.1. Introducción.

LET'S GOWEX opera en el sector de las telecomunicaciones, en el que ocupa una posición singular como gestor neutral de infraestructuras y prestador de servicios de interconexión a operadores que explotan redes de telecomunicaciones (tanto a los operadores "tradicionales" nacionales e internacionales (*Jazztel, Ono, Unión Fenosa Telecomunicaciones, COLT, Level3, Cogent*) como a los municipios que se han convertido en operadores de redes WiFi municipales, conocidas como "Munifis").

LET'S GOWEX se define a sí misma como un agente o actor neutral, que procura dotar al mercado de las comunicaciones electrónicas, de los instrumentos y herramientas necesarias para optimizar los recursos existentes y hacer un uso eficiente de los mismos.

Desde su creación, LET'S GOWEX se ha posicionado en el mercado a través de la optimización de intercambios de productos de telecomunicaciones entre los diferentes operadores del sector. Así, el valor más reconocible y aceptado de LET'S GOWEX es el de su neutralidad. Las principales líneas de posicionamiento estratégico de LET'S GOWEX son:

- (i) Ampliar la oferta de productos de telecomunicaciones y mejorar la calidad y la tecnología de los servicios y soluciones de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).
- (ii) Reducir los costes de los intercambios comerciales entre operadores y contribuir a la financiación de parte de su desarrollo gracias a la generación de nuevas fuentes de ingresos.
- (iii) Dotar de mayor flexibilidad, eficiencia y garantía a los intercambios entre operadores para adaptar la oferta de servicios a las necesidades de los usuarios finales.
- (iv) Potenciar el desarrollo de la Sociedad de la Información.

- (v) Convertirse en plataforma neutral y central que facilite la creación, desarrollo y sostenibilidad económica de las redes de telecomunicaciones.
- (vi) Facilitar el acceso a Internet a todos los ciudadanos, a las empresas y a las administraciones, consiguiendo provocar una dinámica generadora de desarrollo económico en las ciudades.
- (vii) Crear “Ciudades WiFi”.

Actualmente, las áreas de actividad de LET’S GOWEX se dividen en dos líneas de negocio principalmente:

1. **“GOWEX Telecom Services, Servicios de Telecomunicaciones B2B”** que comprende la gestión y explotación de la plataforma de intercambio comercial de productos y servicios del mercado de las telecomunicaciones conocida como la “Bolsa de las Telecomunicaciones” y la prestación de ciertos servicios complementarios; y
2. **“GOWEX Wireless”** que comprende la prestación, gestión y explotación de diversos servicios relacionados con las Telecomunicaciones Inalámbricas, incluidos:
 - 2.1. El desarrollo, la gestión y explotación de una plataforma de interconexión de operadores de telecomunicaciones “*wireless*” o inalámbricas;
 - 2.2. El desarrollo, la gestión y explotación de una plataforma de publicidad y contenidos “geolocalizados” para los puntos WiFi y redes inalámbricas de operadores y municipios (denominada, WILOC).
 - 2.3. El desarrollo, la gestión y explotación de una plataforma técnica que permite que los operadores o nuevos actores del mercado de las Telecomunicaciones, como los Ayuntamientos o las asociaciones de comerciantes, tengan un soporte automático, centralizado y actualizado que les permita la gestión, el registro y la validación de sus usuarios (denominado, WIFIYA).
 - 2.4. El desarrollo de proyectos y la prestación de servicios “llave en mano” encaminados a la creación y gestión de redes inalámbricas “WiFi” municipales y provinciales y que se comercializan con la denominación “La Vida WiFi” o “Mantente WiFi Ciudad”.

Las actividades de GOWEX Wireless se llevan a cabo por IBER-WIFI EXCHANGE, S.L.U, sociedad íntegramente participada por LET’S GOWEX. En el epígrafe 1.11 se describe en detalle la composición del grupo de sociedades encabezado por LET’S GOWEX y se reseñan los

datos relevantes de las sociedades citadas.

1.6.1.2. GOWEX Telecom Services.

1.6.1.2.1. La Bolsa de las Telecomunicaciones: un mercado neutral de productos de telecomunicaciones.

La Bolsa de las Telecomunicaciones es el nombre comercial de la plataforma de intercambio comercial de productos del mercado de las telecomunicaciones creada, gestionada y explotada por LET'S GOWEX.

La Bolsa de las Telecomunicaciones opera como un mercado neutral al que pueden acudir los operadores para comprar, vender, intercambiar y negociar productos del mercado de las telecomunicaciones, tales como capacidad de ancho de banda de Internet, circuitos nacionales e internacionales de transmisión de datos, servicios de voz, tanto tradicional como VoIP (voz sobre protocolo IP) y más recientemente, redes privadas virtuales.

LET'S GOWEX actúa como gestor neutral de la plataforma y como tal, gestiona la publicación de la demanda y la oferta de los servicios negociados; gestiona la liquidación de los pagos correspondientes a las transacciones realizadas y, en ocasiones, gestiona las relaciones entre los operadores que realizan operaciones a través de la plataforma.

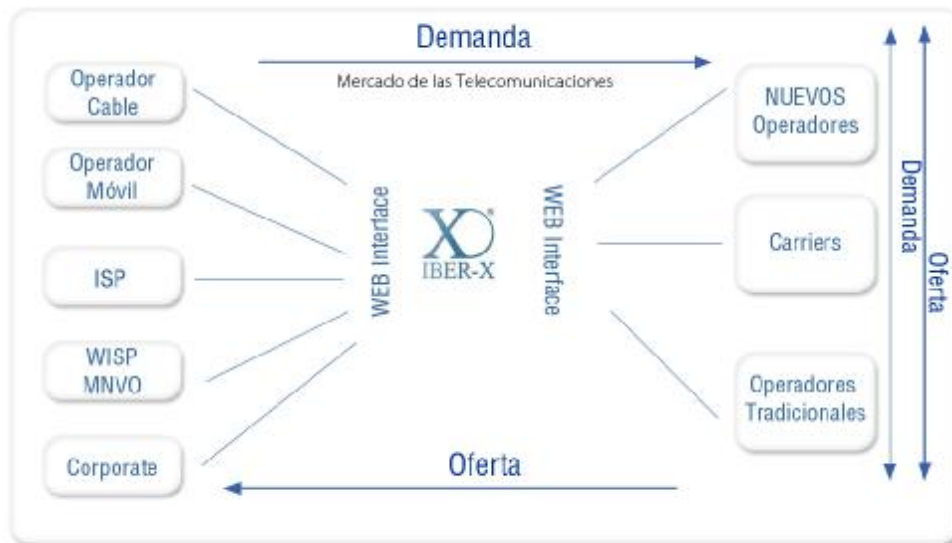
Adicionalmente, LET'S GOWEX presta determinados servicios accesorios a los operadores que realizan transacciones a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones. Tales servicios adicionales incluyen los de resolución de incidencias, consultoría de redes de telecomunicaciones, *housing* de equipos, asesoramiento en el entorno regulatorio y otros más adelante detallados.

▪ Acceso a la Bolsa de las Telecomunicaciones.

Para acceder a la Bolsa de las Telecomunicaciones, los operadores deben suscribir un "Contrato Marco de Adhesión", en el que se detallan las obligaciones de la Compañía como gestor de la plataforma y de los operadores como "miembros" del "mercado" de la Bolsa de las Telecomunicaciones.

En el siguiente gráfico se ilustra el funcionamiento de la plataforma de la Bolsa de las Telecomunicaciones y la interrelación entre los distintos operadores.

Más que un Intercambio



- **Ventajas que ofrece la Bolsa de las Telecomunicaciones a los operadores.**

Los operadores que ofrecen o demandan servicios a través de Bolsa de las Telecomunicaciones obtienen considerables ventajas.

- (i) Ahorro en costes, recursos y tiempo.

La participación en la Bolsa de las Telecomunicaciones representa importantes ahorros en costes, recursos y tiempo con respecto al proceso tradicional de operaciones de compra y venta bilaterales, fuera de mercado, concertadas entre operadores.

Las funcionalidades de La Bolsa de las Telecomunicaciones facilitan y automatizan el proceso de negociación, lo que permite a los clientes recortar gastos de negociación y facturación de forma considerable.

Los oferentes mejoran la eficiencia en su gestión de las ventas al poder prescindir de un equipo de ventas interno y ahorrar en tiempo con respecto al que emplearían en el caso de vender sus servicios a través de subasta. A su vez, los compradores se benefician de unos precios que son el resultado de un entorno competitivo en el que concurren diversos oferentes.

- (ii) Mejor uso de las capacidades de infraestructura de los operadores.

Gracias a la herramienta de seguimiento de la que dispone la Bolsa de las Telecomunicaciones, que proporciona a los operadores acceso en tiempo real a toda la oferta y demanda de productos de telecomunicaciones, así como el estado de capacidad disponible y

usada por cada operador, éstos pueden optimizar la gestión de su red al evitar pérdidas operativas.

(iii) Mayor oferta de servicios de telecomunicaciones.

Los operadores sin una red de telecomunicaciones propia, como, por ejemplo, los operadores móviles virtuales, pueden incrementar su oferta con capacidad garantizada para responder al crecimiento en la demanda de sus clientes.

(iv) Mayor flexibilidad y seguridad.

El acceso a la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones ofrece mayor flexibilidad a los operadores de telecomunicaciones al permitirles cambiar de suministrador. Asimismo, al poder encontrar a varios operadores oferentes en un mismo punto físico, si un operador interrumpe el servicio, lo reemplaza otro en menos de cuatro horas, lo que incrementa la seguridad de los servicios del demandante.

(v) Acceso a los servicios complementarios que presta LET'S GOWEX.

En el epígrafe 1.6.1.2.2. se detalla la oferta de servicios adicionales de LET'S GOWEX.

▪ **Catálogo de servicios y productos que se contratan a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones y prestaciones de ésta.**

(i) Soluciones B2B de conectividad:

Ancho de banda:

La Bolsa de las Telecomunicaciones proporciona una gran agilidad a las operaciones de compra y venta de ancho de banda al permitir el acceso a la conexión a Internet en las mejores condiciones y a un precio transparente gracias a los acuerdos de interconexión (*peering*) que LET'S GOWEX tiene con diversos carriers.

La Bolsa de las Telecomunicaciones permite no solo casar oferta y demanda de ancho de banda, sino de ancho de banda de una determinada calidad, con lo que es posible atender a los requisitos particulares de los operadores. A tal fin, la Bolsa de las Telecomunicaciones clasifica la oferta de ancho de banda en tres categorías ponderando distintas variables de capacidad y disponibilidad: A (buena calidad), B (calidad media) y C (calidad baja).

Asimismo, la Bolsa de las Telecomunicaciones publica un índice de precios de ancho de banda, que se calcula usando el peso ponderado de distintas variables en la forma de ancho de banda intercambiada y la calidad del servicio que se intercambia.

Circuitos punto a punto:

La Bolsa de las Telecomunicaciones permite la compra y venta de circuitos de transmisión de datos.

La compra de un circuito y por tanto, de su capacidad de transmisión, permite realizar grandes intercambios “privados” de datos, imágenes y voz entre puntos situados en cualquier parte del mundo. Como consecuencia de lo anterior, los adquirentes obtienen varias ventajas de acceso y gestión que pasamos a enumerar:

- a) acceso a circuitos privados y exclusivos;
- b) independencia en la administración de todos los productos;
- c) posibilidad de incrementar la integración entre sus distintas aplicaciones;
- d) disponibilidad un servicio de supervisión de las condiciones del circuito mediante monitorización;
- e) posible incremento en las velocidades de transferencia; y
- f) un sistema de *backup* de de telecomunicaciones de gran capacidad, imprescindible para cierto tipo de clientes, como por ejemplo compañías especializadas en gestión y archivo de documentos y en su almacenaje.

Redes privadas virtuales (VPN):

A través de la Bolsa de las Telecomunicaciones se pueden adquirir todos los componentes necesarios para la creación de redes privadas virtuales (“VPN” en sus siglas inglesas: *virtual private networks*). LET’S GOWEX ofrece un servicio de asesoramiento consistente en establecer para los clientes que lo demanden una VPN optimizada y segura, mediante la agregación y organización de componentes VPN contruidos por diferentes operadores y comercializados por éstos a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones.

Este tipo de VPN permite la extensión de la red de área local de una empresa a una red pública como es Internet, con las siguientes garantías:

Autenticación y autorización: *elección del usuario, equipamiento y nivel de acceso.*

Seguridad de la información: *para ello, la Compañía usa un método de comparación (Hash) para los datos transmitidos y recibidos. Los algoritmos de comparación comunes son Message Digest (MD) y Secure Hash Algorithm (SHA).*

Confidencialidad de los datos: la compañía codifica los datos usando los algoritmos de encriptación Digital Encryption Standard (DES), Triple DES (3DES) y Advanced Encryption Standard (AES).

Además, existe la posibilidad de crear tres arquitecturas de VPN en relación con los componentes VPN comercializados por los operadores en la Bolsa de las Telecomunicaciones:

- a) VPN de acceso remoto: actualmente el modelo más usado, consiste en enlazar a los usuarios y a los proveedores en ubicaciones remotas (oficinas de ventas, hoteles, aviones, etc.) usando Internet como punto de acceso. El nivel de acceso es similar al de la red de área local de una empresa.
- b) VPN punto a punto: este tipo de VPN se usa para conectar oficinas remotas directamente con la sede central de la empresa, que normalmente es la que contiene la VPN. Los empleados ubicados en distintas filiales pueden acceder a la VPN de la empresa mediante un acceso a Internet y un *túnel* (tecnología de túnel), permitiendo una mayor seguridad para los datos.
- c) VPN interna VLAN: la VLAN tipo VPN es la arquitectura de conexión menos extendida. Se parece a un acceso remoto VPN pero en vez de internet, usa la red de área local (o "LAN") de la Compañía.

(ii) Servicios y prestaciones de la Bolsa de las Telecomunicaciones :

Panel de gestión y seguimiento:

La Bolsa de las Telecomunicaciones cuenta con un sistema de gestión y seguimiento denominado *Telecom Service Manager* ("TSM") desarrollado para optimizar todas las operaciones que se realizan a través de la plataforma. El "TSM" es una herramienta esencial que permite a los operadores:

- a) acceder a un índice de precios de transacción (similar a los índices bursátiles);
- b) obtener información sobre el mercado de ancho de banda (cantidad y calidad disponible);
- c) recibir medidas de calidad con respecto a los operadores que ofrecen servicios;
- d) conocer la oferta de servicios accesible en cada momento a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones;
- e) gestionar su propia situación con respecto al mercado, obteniendo información sobre su propia capacidad; operaciones realizadas,

facturación, etc.

El TSM es asimismo la herramienta a través de la cual los operadores realizan sus operaciones en el mercado. De hecho, el TSM ha sido diseñado para facilitar el proceso de oferta y demanda, al permitir la realización de búsquedas multi-criterio (origen del circuito, distancia disponible, capacidad, duración de la disponibilidad, precio, etc.).

Los “miembros” de la Bolsa de las Telecomunicaciones pueden acceder al TSM por conexión física o virtual, a través de Internet.

Panel de control de redes VPN de acceso remoto:

Los clientes que componen su red VPN a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones disponen de una herramienta de control que les permite gestionar de forma autónoma su red VPN remota (condiciones de red respecto a disponibilidad, conectividad, estado de los circuitos, incidencias, capacidad, etc.).

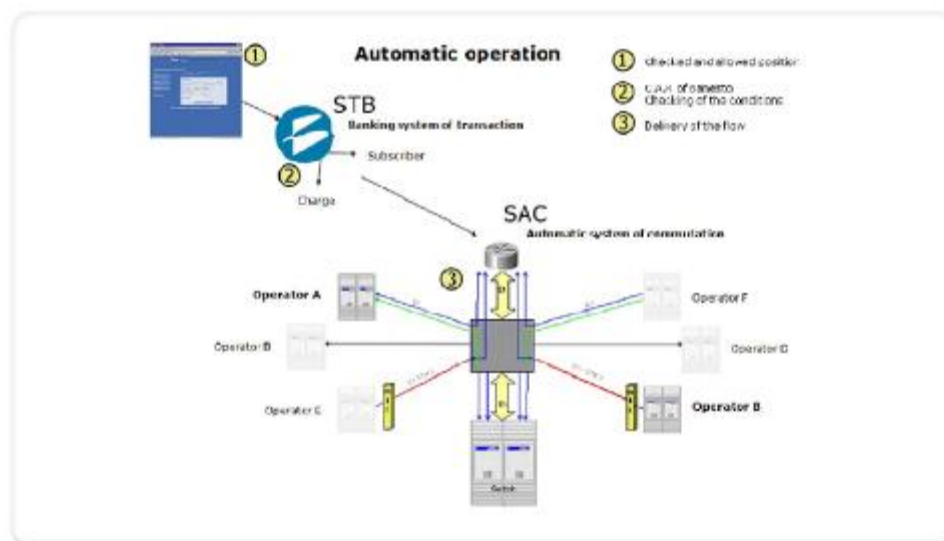
Dicha herramienta cuenta con un panel de control que muestra aspectos técnicos de forma sencilla, así como los servicios que ofrece la Bolsa de las Telecomunicaciones.

Compensación y liquidación de transacciones negociadas a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones:

LET'S GOWEX ha desarrollado un sistema de transacción entre operadores que permite que todas las operaciones se reserven y facturen y que el pago se realice de modo electrónico.

El sistema divide el pago en dos etapas: compensación y liquidación. La compensación se refiere al proceso diario en el que los operadores pueden intercambiar los pagos depositados y al final del cual se calcula el importe neto de sus obligaciones mutuas. La liquidación es el procedimiento mediante el cual cada operador realiza finalmente el pago de sus obligaciones a los otros miembros.

Sistema de transacciones



Esquema de facturación

▪ Facturación.

LET'S GOWEX ha establecido un sistema de facturación para el funcionamiento de la plataforma que permite emitir una factura mensual completa con detalles de las operaciones que se han llevado a cabo (nombre del operador, fecha, volumen de operación, tarifas, etc.). Estos servicios son accesibles a través del portal de acceso a la plataforma.

▪ Intermediación e informes.

Los equipos del LET'S GOWEX pueden actuar como intermediarios entre demandantes y oferentes para encontrar un precio equilibrado y así acelerar los intercambios.

Adicionalmente, cada día el LET'S GOWEX emite un análisis sobre los procedimientos y ofertas de todos los operadores para ofrecer la mejor respuesta/solución posible.

1.6.1.2.2. Otros servicios de alto valor añadido para las empresas.

LET'S GOWEX presta adicionalmente determinados servicios complementarios a los operadores que realizan transacciones a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones y que así lo solicitan. Tales servicios adicionales incluyen los que se detallan a continuación:

▪ Asistencia técnica.

LET'S GOWEX pone a disposición de los "miembros" de la Bolsa de las Telecomunicaciones su experiencia y conocimientos para asistirles

en la gestión de su capacidad de telecomunicaciones. En particular, LET'S GOWEX presta, entre otros, los siguientes servicios:

- a) Servicio de gestión integral de la infraestructura de red, tanto nacional como internacional.
- b) Servicios de resolución de incidencias 24x7.
- c) Servicios de gestión de equipos a distancia. Hands and eyes o remote hands.
- d) Servicios de configuración de equipos.

▪ **Alojamiento de infraestructuras (“Housing”).**

LET'S GOWEX proporciona a sus clientes la infraestructura necesaria para conectarse físicamente a la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones. A tal fin, ha negociado acuerdos con Banesto e Interxion, permitiendo que los clientes puedan disfrutar de espacio de servidor a tarifas muy competitivas. Este servicio de “housing”, permite el alojamiento de forma especializada y segura del equipamiento de los operadores de telecomunicaciones miembros y no miembros de la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones.

En el local de Banesto situado en Madrid, calle Mesena, 80, LET'S GOWEX ocupa 2.000 m².

Interxion ofrece espacio en su local sito en la calle Albasanz, 71 de Madrid a los clientes de LET'S GOWEX a una tarifa preferente.

Este alojamiento de telecomunicaciones e informática ofrece las siguientes garantías:

- a) Completa seguridad en el acceso a habitaciones restringidas, detección automática antiincendios y sistemas de extinción, una temperatura constante entre 20° y 50°, contadores eléctricos centralizados y baterías de seguridad y generadores;
- b) Vigilancia técnica que funciona 24 horas al día y que dispone de certificación Cisco Powered Network (o "CPN"); y
- c) Un centro de conexión principal que permite el acceso a los operadores principales en el mercado de las telecomunicaciones.



- **Asesoramiento.**

LET'S GOWEX presta servicios de asesoramiento dirigidos particularmente a nuevos operadores u operadores internacionales que desean adquirir la condición de “miembros” de la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones. Tales servicios incluyen, entre otros, los siguientes:

- a) Servicios de asesoramiento en el entorno regulatorio;
- b) Servicios de planificación estratégica, adquisición de clientes, adquisición de capacidad para cumplir con la demanda, posicionamiento de mercado, etc.;
- c) Servicios de asesoramiento en el crecimiento internacional y nacional.

1.6.3. Áreas de actividad: GOWEX Wireless.

1.6.3.1. Plataforma de Roaming de Wireless y Móvil.

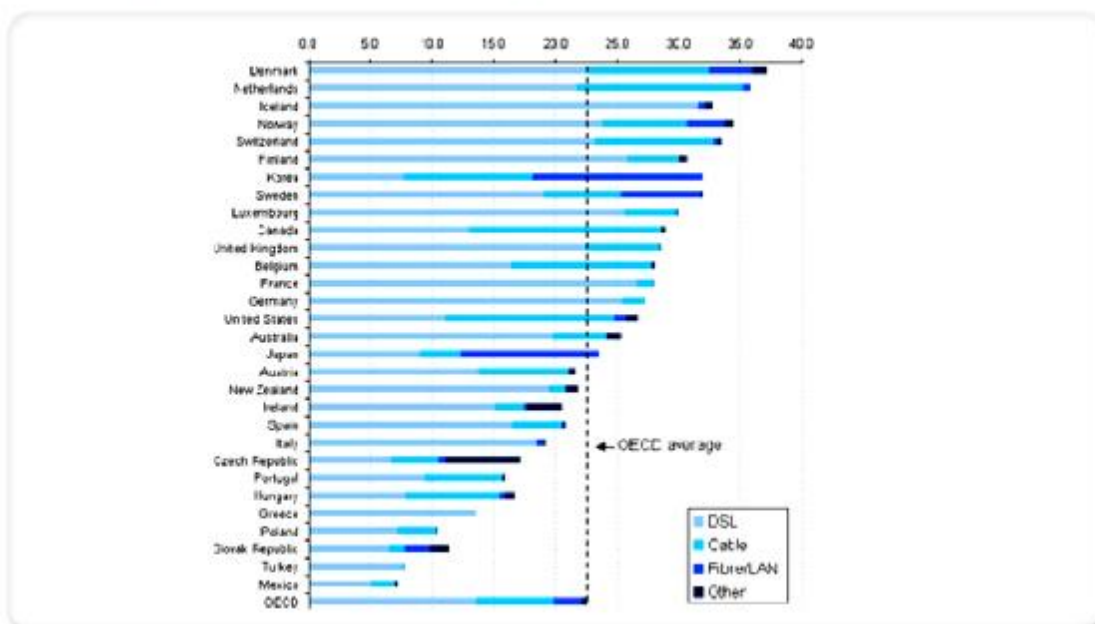
- **Introducción.**

En los últimos años el mercado de las telecomunicaciones ha venido creciendo de forma extraordinaria y, al igual que ha sucedido en otros países europeos, en España se ha producido un gran desarrollo en la oferta del sector de las tecnologías de información y comunicación (“TIC”) con un incremento notable en el número de operadores de comunicaciones electrónicas, tanto de proveedores de servicios de Internet, como de proveedores de servicios de Internet inalámbricos (WISPs) y de operadores móviles virtuales.

Por lo que se refiere al acceso a Internet de banda ancha, España ha alcanzado a finales de 2008 una cobertura de casi el 99% de su territorio (frente a una cobertura del 80 % en 2004) y una penetración en los hogares del 50%, llegándose a los 24 millones de usuarios, lo que supone un crecimiento impresionante en pocos años.

En la siguiente tabla se muestran las cifras de suscriptores de banda ancha por cada 100 habitantes en los diferentes países de la OCDE a diciembre de 2008:

Suscriptores de Banda Ancha por cada 100 habitantes



Diciembre 2008

Una vez alcanzadas las cifras mencionadas en el acceso a Internet de banda ancha desde los hogares, el mercado demanda ahora “movilidad” en el acceso a Internet. Puede afirmarse que se ha producido una “explosión” de la demanda de Internet Wireless, a la que han respondido los fabricantes de dispositivos móviles, que ofrecen cada vez mayores y mejores prestaciones de descarga, transferencia y conectividad wireless.

Los dispositivos WiFi se preparan para el crecimiento del mercado:

Más de 319 mil millones de chipsets WiFi vendidos en 2008



PREFERENCIAS DE LOS USUARIOS

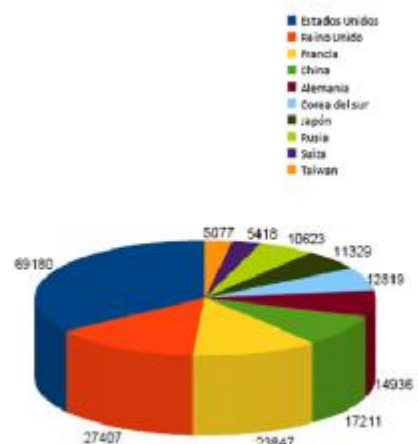
- 84% esperan WiFi en toda la ciudad
- 56% esperan pagarlo mensualmente
- 79% esperan que sea gratis
- 81% prefiere WiFi a 3G

[Http://www.muniwireless.com/2009/01/28/survey-shows-84-percent-want-citywide-wi-fi](http://www.muniwireless.com/2009/01/28/survey-shows-84-percent-want-citywide-wi-fi)

A su vez, las redes Wifi y los sistemas inalámbricos han vivido un crecimiento constante en todo el mundo, respondiendo a esa demanda, tal y como se ilustra en el siguiente gráfico:

Huella Wireless Mundial

PAÍS	HOTSPOTS
1. Estados Unidos	69180
2. Reino Unido	27407
3. Francia	23847
4. China	17211
5. Alemania	14936
6. Corea del Sur	12819
7. Japón	11329
8. Rusia	10623
9. Suiza	5418
10. Taiwan	5077
...12. España	4851



Las Redes WiFi y los sistemas inalámbricos han vivido un crecimiento constante a nivel mundial durante el pasado año

En los centros urbanos en particular, los usuarios comienzan a exigir una conexión ubicua y de calidad. Así por ejemplo, las estadísticas del Ayuntamiento de Madrid indican que “el 94% de los ciudadanos es favorable a los servicios Wi-Fi gratuitos con publicidad” (<http://www.munimadrid.es>).

Así, en el año 2009, se han incorporado de forma explosiva como operadores de redes de comunicaciones electrónicas los municipios, muchos de los cuales han comenzado a desarrollar sus propias redes de Internet inalámbrico, conocidas como “MUNIFI”. Actualmente más de 250 municipios han solicitado autorizaciones ante la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones (“CMT”) y LETS GOWEX considera que existen más de 300 municipios con alto interés de actuar en este campo.

Huella Wireless Ciudades WiFi



Más de 14 millones de usuarios WiFi |

En paralelo la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos ha reconocido a los ciudadanos, el derecho a relacionarse con las Administraciones Públicas utilizando medios electrónicos, a partir del 31 de diciembre de 2009.

En este contexto, el despliegue de las Munifis o Redes WiFi Municipales se convierte en un valor añadido más a los servicios ofertados por la Administración local y en un atractivo más que puede impulsar el turismo de calidad o llegar hasta las zonas y personas tecnológicamente más desfavorecidas de nuestro país, entre otras muchas ventajas.

Anticipándose a esa evolución del mercado, en 2004 LET'S GOWEX tomó la decisión de centrar su estrategia de crecimiento en las oportunidades que presentaba el mercado inalámbrico o *wireless* lo que dio lugar a la creación de la nueva línea de negocio "GOWEX Wireless" al desarrollo de diversas soluciones tecnológicas dirigidas a ese mercado, la primera de las cuales consiste en una plataforma que permite la interconexión entre operadores de redes inalámbricas, a la que en adelante se denomina "**Plataforma GOWEX Roaming**".

▪ **Concepto de la Plataforma GOWEX Roaming.**

La Plataforma GOWEX Roaming opera como un punto de interconexión neutral para operadores de fijo, móvil y wireless, en el que pueden compartir su infraestructura de acceso a los usuarios y con ello ofrecer a éstos la capacidad de conectarse y comunicarse cuando se encuentren fuera del ámbito de la cobertura de las redes de tecnología wireless de su operador (servicio que se denomina *itinerancia o roaming*, similar al que se presta a los usuarios de telefonía móvil cuando se realizan desplazamientos internacionales, pero referido a las tecnologías WiFi, WiMAX y celular).

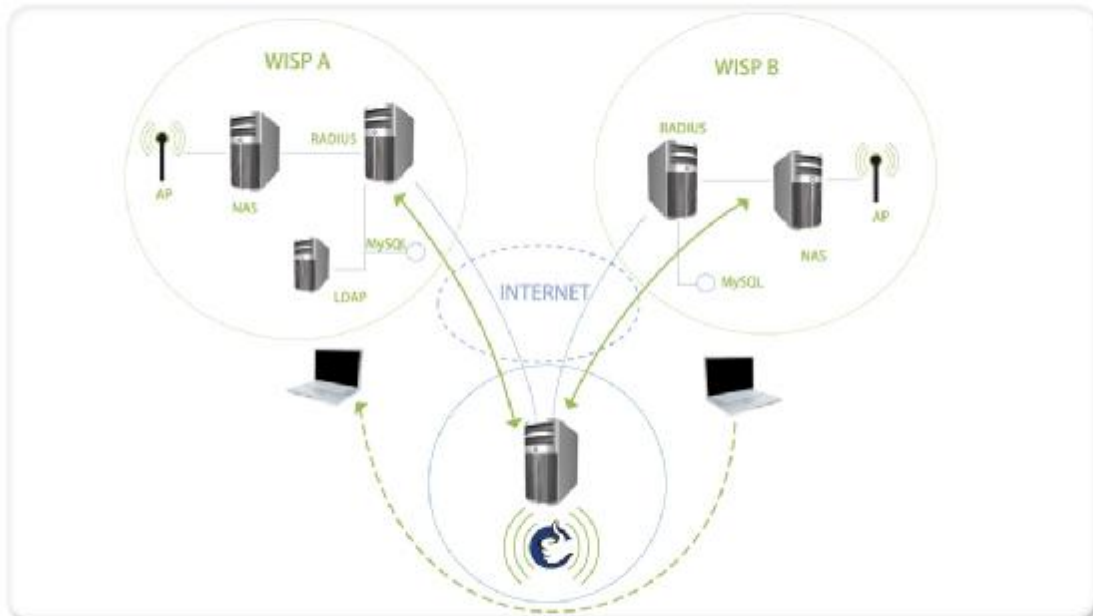
Así, la Plataforma GOWEX Roaming permite que los usuarios de un operador ("Operador Doméstico") puedan disfrutar de los servicios de acceso a Internet de otros operadores ("Operadores Itínere") fuera del ámbito de cobertura radioeléctrica del Operador Doméstico, todo ello de forma inapreciable para el usuario, que accede con sus claves habituales, recibe una única factura de su Operador Doméstico y no tiene necesidad de tener un contrato ni de mantener una relación directa con cada uno de los Operadores Itínere.

Por otra parte, la Plataforma Roaming gestiona la relación entre los Operadores Doméstico e Itínere, ofreciéndoles un servicio de *back-office* interno de gestión de usuarios y facturación entre ellos, entre otros.

La Plataforma GOWEX Roaming genera una interconexión lógica de los operadores que forman parte de la misma, actuando sobre las bases de datos (BB.DD) y se basa en un modelo *sin fricción* que usa conexiones de Internet, similar al modelo Skype, de manera que la interconexión de los operadores no requiere del uso de circuitos físicos y de esa forma el crecimiento y despliegue requiere mucho menos esfuerzo en tiempo, inversión y recursos que el negocio de un operador tradicional.

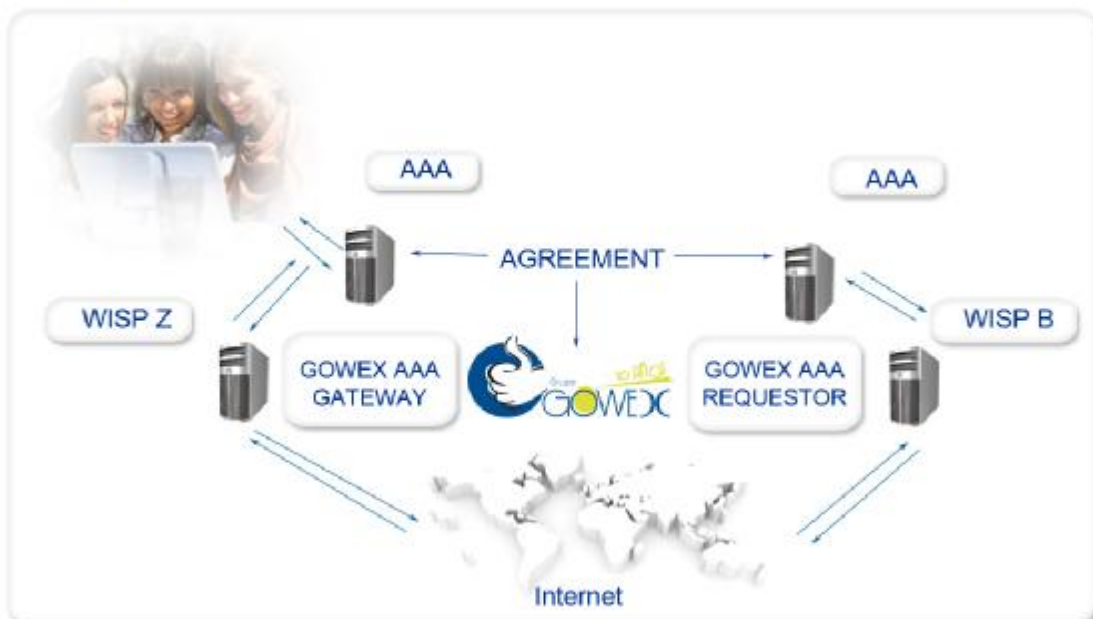
Los siguientes gráficos proporcionan una visión esquemática de la Plataforma GOWEX Roaming:

Vista esquemática técnica de la Plataforma



Movimientos y relaciones entre el Radius y las bases de datos de los operadores |

Esquema de funcionamiento de la Plataforma



Usuarios del WISP B, gracias al Roaming pueden conectarse a los hotspot del WISP Z |

- **Ubicación de la Plataforma GOWEX Roaming en el centro neurálgico de la cadena de valor del mercado de internet Wireless.**

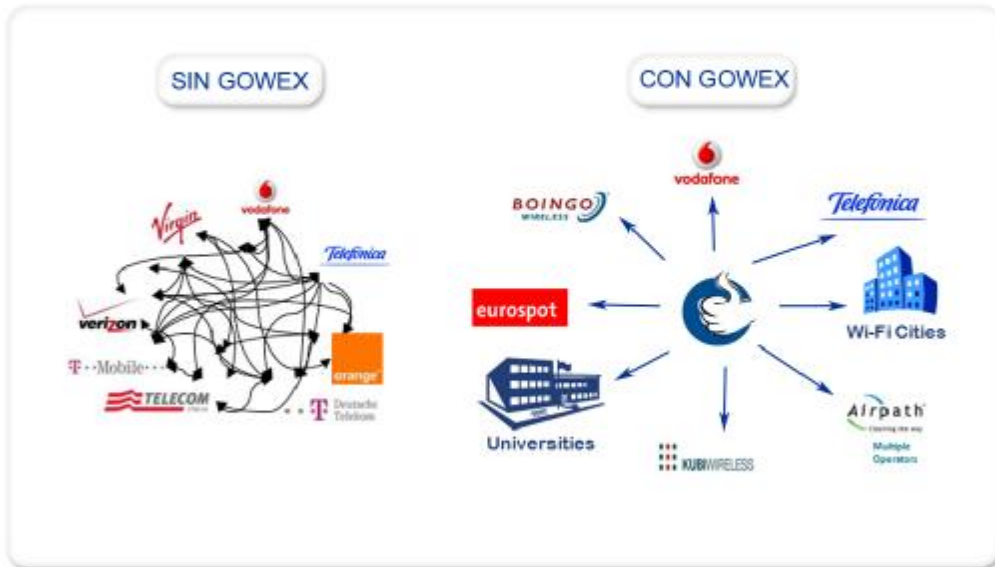
En contraste con el mercado de la telefonía móvil, en el que participan un número limitado de operadoras, el mercado de Internet inalámbrico es en la actualidad un mercado muy segmentado, en el que el servicio de *roaming* se presta a través de costosos y complicados acuerdos bilaterales entre las operadoras, que presentan problemas en la facturación al usuario final, que suele ser compleja y opaca.

En efecto, mientras que en cada país suelen operar entre tres y cuatro proveedores de servicios de telefonía móvil con licencia, en el mercado Wireless existen cientos de operadores y cada día aparecen más, con la incorporación significativa de operadores “no tradicionales”, tales como las administraciones municipales, las redes de franquicias y los operadores móviles virtuales, y todo ello en un entorno en el que el equipamiento para el acceso inalámbrico a Internet es aún insuficiente para atender a la demanda, y los costes de establecer un acceso para todos los ciudadanos son elevados.

Ante esta situación, la Plataforma GOWEX Roaming ofrece un sistema racional y eficiente de organización de las relaciones entre los operadores, al tiempo que fomenta la aparición de operadores no tradicionales (tales como las citadas administraciones municipales y otros) al facilitar el marco adecuado para que éstos puedan acceder a una infraestructura de provisión de Internet inalámbrico un coste razonable.

El siguiente gráfico ilustra de forma clara las ineficiencias en el funcionamiento del mercado sin la Plataforma GOWEX Roaming y las ventajas que ésta ofrece.

Beneficios de una Plataforma de Roaming



Con un sólo acuerdo, el operador obtiene acuerdos multilaterales

Por lo tanto, con el desarrollo de la Plataforma GOWEX Roaming, LET'S GOWEX se ha posicionado en el centro neurálgico de la cadena de valor del mercado de Internet inalámbrico, ofreciendo a todos los operadores un punto de interconexión neutral y transparente.

Así, la Plataforma GOWEX Roaming opera como un unificador de proveedores de Internet inalámbricos, uniendo a todos los operadores de la cadena de valor, al tiempo que les permite incrementar o crear sus redes con un menor coste. A su vez, la Plataforma GOWEX Roaming es "neutral" ya que no compite con los operadores que la utilizan, al no tener ningún tipo de conexión comercial con los usuarios finales.

La posición que ocupa la Plataforma GOWEX Roaming en la cadena de valor del mercado de Internet inalámbrico es asimilable a la que ocupan los emisores de tarjetas de crédito en relación con los usuarios, entidades financieras y comercios.

Los gráficos siguientes ilustran dicha similitud:

La posición clave en la cadena



VISA es una Plataforma de múltiples caras |

La posición clave en la cadena



GOWEX = VISA Plataforma de Roaming |

▪ **Perfil de los potenciales miembros de la Plataforma GOWEX Roaming.**

- (i) **Titulares de Marcas:** Algunas empresas titulares de marcas de renombre han decidido sacar provecho de su notoriedad y de la identificación de sus clientes con sus estándares y valores desarrollando una oferta de operador móvil virtual, o desarrollando una red de punto de acceso WiFi, como por ejemplo, en sus locales o tiendas, o mediante acuerdos con terceros.
- (ii) Estos operadores móviles no son propietarios de sus redes y externalizan los aspectos técnicos (ubicación del punto de acceso o capacidad) para centrarse simplemente en las ventas y el marketing. También en este caso, la Plataforma GOWEX Roaming puede facilitar la configuración de su red.
- (iii) **Propietarios de sitios web:** los propietarios de los sitios web pueden ofrecer a sus clientes acceso a Internet WiFi inalámbrico. Dado que su especialidad es la provisión de contenidos, la Plataforma GOWEX Roaming les permite subcontratar el servicio de acceso con los operadores adheridos a la misma. De esta forma, la Plataforma GOWEX Roaming facilita la creación de una red actuando como intermediario con los proveedores. Por ejemplo, a través de la Plataforma GOWEX Roaming un periódico puede ofrecer acceso a Internet Wireless a sus suscriptores (o a los compradores diarios, por el método de la cartilla) al proporcionarles la conexión con todos los operadores adheridos, lo que les permite acceder a una red de acceso de alcance nacional.
- (iv) **WISP:** (proveedor de servicios de internet inalámbrico): La Plataforma GOWEX Roaming ofrece a estos operadores WiFi, la posibilidad de ampliar sus redes y ofrecer servicios adicionales a sus clientes.
- (v) **Agregadores:** Un agregador es un operador WiFi que comercializa un acceso inalámbrico a Internet a sus clientes. Estos operadores ofrecen una mayor cobertura a sus clientes gracias a los acuerdos bilaterales que han alcanzado con distintos proveedores WISP; habitualmente tienen capacidad de llegar a acuerdos con WISP de tamaño grande o mediano, pero no son capaces por razones operativas de llegar a acuerdos con todos los operadores locales ni con los operadores de redes Wifi municipales. Por ello, la Plataforma GOWEX Roaming les proporciona la vía más eficiente para alcanzar un mayor tamaño y para conseguir una capilaridad en el entorno local y de ciudades.
- (vi) **Integradores:** Un integrador es un operador que suministra e instala todo el equipamiento informático necesario para llevar a cabo las conexiones inalámbricas a Internet. La pertenencia de los

integradores a la Plataforma GOWEX Roaming les permite incrementar los servicios de valor añadido que ofrecen a sus clientes, al permitirles ofrecer las ventajas de interconexión con otros operadores.

(vii) **Administraciones municipales:** La Plataforma GOWEX Roaming permite racionalizar y dotar de mayor eficiencia al despliegue de las redes WiFi municipales, tal y como se explica en mayor detalle en el epígrafe 1.6.3.3.

▪ **Beneficios que ofrece la Plataforma GOWEX Roaming a los operadores y usuarios.**

El acceso a la Plataforma GOWEX Roaming puede reportar numerosos beneficios a los operadores, que se resumen en los siguientes:

- (i) **Externalización de gestión interna:** el acceso a la Plataforma GOWEX Roaming ofrece a los nuevos operadores (bancos, agencias de viajes, grupos de comunicación, asociaciones comerciales, etc.) la posibilidad de entrar en el mercado de las telecomunicaciones con una pequeña inversión, permitiéndoles convertirse rápidamente en una WISP virtual gracias a un servicio totalmente externalizado y flexible garantizado por un especialista, capitalizando a su vez su base de datos de clientes.
- (ii) **Acceso a la red global:** la Plataforma GOWEX Roaming ofrece la posibilidad de intercambiar capacidad, permitiendo a todos aquellos operadores que no están presentes en el mercado inalámbrico (que no dispongan de su propio equipamiento o no dispongan de redes *Wireless* propias en determinados lugares) acceder a cualquier área geográfica.
- (iii) **Acceso a los servicios de gestión prestados por personal especializado:** LET'S GOWEX usa su experiencia en el sector de las telecomunicaciones y particularmente, en el mercado inalámbrico, para ofrecer servicios de asesoría relativos a la configuración de una nueva oferta de WISP o de operador móvil virtual.
- (iv) **Incremento de la calidad ofrecida por los operadores:** la participación de la Plataforma GOWEX Roaming aporta una labor de generación de estándares. Dado que los operadores de menor tamaño no siempre ofrecen unos niveles uniformes de calidad, lo que en momentos determinados puede influir decididamente en la satisfacción del usuario, los sistemas de control de la calidad de los servicios, así como el seguimiento y medición continuos de los estados de las redes de los operadores adheridos a la Plataforma GOWEX Roaming, permiten mejorar de forma extraordinaria la

calidad de las redes de los operadores.

- (v) **Generación de ingresos por publicidad y obtención de mayores beneficios:** la integración de la Plataforma GOWEX Roaming y la plataforma de provisión de contenidos geolocalizados “WILOC”, que se describe en el epígrafe 1.6.3.2, permite la generación de ingresos por publicidad.

Como se puede observar los anteriores son beneficios que obtienen los operadores por medio de su interconexión a la Plataforma GOWEX Roaming, la cual, como se ha dicho anteriormente, debido a su arquitectura, es altamente replicable, de fácil gestión y requiere una baja inversión de interconexión, lo que permite que su crecimiento y gestión sean eficientes y de *baja fricción*.

Por lo que se refiere a los usuarios finales el beneficio más destacable es el de acceder, a través de su operador habitual, a una plataforma nacional o internacional simplemente introduciendo su contraseña habitual y con una sola factura.

1.6.3.2. WILOC: Plataforma de publicidad, aplicaciones y contenidos “geolocalizados”.

WILOC (“WiFi Location”) es una plataforma de publicidad y contenidos “geolocalizados” y contextuales, desarrollada por LET’S GOWEX.

WILOC es la plataforma de bienvenida y validación de acceso del “hotspot” (punto de acceso inalámbrico) a través del cual los usuarios se conectan de forma inalámbrica a Internet. La solución técnica de WILOC permite localizar el “hotspot” desde el que accede el usuario y reconocer el perfil de éste, con lo que adapta su oferta de contenidos a la ubicación del usuario, ofreciéndole contenidos y publicidad “geolocalizados” y “contextuales”, es decir, contenidos que tienen relación con la ubicación geográfica del “hotspot” (p.ej. una determinada localidad, “geolocalización”) como también con las características particulares del espacio o local donde se encuentre (por ejemplo, una universidad, una biblioteca, una cafetería o un estadio de fútbol, etc.).

Con ello se obtiene una información de enorme valor para los anunciantes al permitirles conocer el perfil del usuario como consecuencia del conocimiento previo de la ubicación exacta desde la que se produce su conexión.

- **Control de acceso a WILOC.**

Debido al diseño de su programación WILOC realiza una función imprescindible para un portal de acceso a una Red WiFi como es el de la identificación del usuario.

WILOC permite que, antes de identificarse, el usuario pueda navegar solo por los contenidos y la publicidad geolocalizada al punto de acceso (hotspot desde el que se conecta). Así, se le ofrece al usuario no registrado únicamente un área de navegación restringida (lo que se conoce como “Walled Garden”). Este “Walled Garden” se convierte en un servicio que proporciona un valor limitado a los usuarios que no quieren registrarse.

WILOC obliga a los usuarios a registrarse o validarse en el “acceso usuarios” si quieren salir del perímetro del “Walled Garden” y navegar libremente por Internet, con lo que cumple con la LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos) y la LSSI (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información), ya que, automáticamente son los propios usuarios los que se responsabilizan de sus acciones.

La estructura inicial de WILOC se ilustra en las siguientes imágenes en las cuales se aprecia que la pantalla de bienvenida se completa con Banners dinámicos de publicidad que pueden tener cualquier forma y tamaño según lo desee o necesite el cliente anunciante.

WILOC la Plataforma de Publicidad y Contenidos Geolocalizados



La Plataforma de las Redes WiFi: acción inmediata e información en tiempo real |

WILOC Plataforma de contenidos y publicidad geolocalizada



- **Participación de todo tipo de anunciantes.**

WILOC es nuevamente una plataforma neutral multilateral, que permite a los nuevos operadores WIFI, administraciones municipales, editores de contenido, gestores de publicidad y marcas comerciales desarrollar un modelo de negocio o de servicio basado en la idea de que los consumidores, clientes o los demandantes de servicios, siempre estén conectados, en cualquier parte, de forma transparente, es decir, sin barreras de acceso, mediante cualquier dispositivo. Se trata de la llamada “web 3.0”.

La ventaja principal WILOC es la de rentabilizar el coste de la instalación y mantenimiento de la Redes WIFI nuevas (o existentes) y de sus sitios web WIFI locales al generar ingresos derivados de la oferta de contenidos, aplicaciones y publicidad. Por lo tanto, WILOC alimenta un modelo de negocio que permite la sostenibilidad de las Redes WiFi, tal y como se ilustra en el siguiente gráfico:

Modelo de Negocio



Sostenibilidad de las Redes WiFi |

La puesta en marcha de WILOC se basa en el diseño e implementación de un número de sitios web locales (de la localidad donde se encuentra el usuario), personalizados para cada operador inalámbrico o administraciones públicas (dueños de hotspots) y sus clientes finales (usuarios directos de internet). Así, los sitios web locales personalizados de WILOC muestran, en dispositivos que disponen de conexión WIFI (ordenadores personales, ordenadores portátiles, PDAs, iPhone, teléfonos móviles con tecnología WIFI, otros dispositivos electrónicos pequeños...), contenidos contextuales y geolocalizados, publicidad contextual, patrocinios globales y locales y servicios digitales de proveedores relevantes (como aplicaciones, videostreaming, redes sociales, música online, etc). La creación de un portal WILOC se lleva a cabo de forma altamente eficiente y sin largos tiempos de implementación o de desarrollo.

LET'S GOWEX gestiona los sitios web y portales de WILOC y las redes WIFI asociadas a WILOC con el fin de asesorar, diseñar, seleccionar, tratar, implementar, mantener y actualizar dichos portales o sitios web con los contenidos y aplicaciones adecuados y proveedores de publicidad, maximizando así el valor de dichos contenidos y los ingresos obtenidos a través de dichos sitios web de tránsito. De esta forma los nuevos actores (dueños de "hotspots") consiguen reducir sus barreras de entrada en este sector.

Desde una perspectiva técnica, la plataforma WILOC puede mostrar sitios web para todo el hardware de comunicación actualmente comercializado: ordenadores portátiles, teléfonos móviles, asistentes personales, dispositivos BlackBerry y consolas de videojuegos. Además puede mostrar los contenidos referidos en párrafos anteriores mediante distintas aplicaciones:

- (i) Formato de sindicación RSS (Really Simple Syndication);
- (ii) Interfaz de programación de aplicaciones (API);
- (iii) Applets Java y aplicaciones.

La combinación de estos sistemas permite la integración global instantánea del contenido de múltiples fuentes.

Debe señalarse que el mercado español de los contenidos digitales generó un negocio de 4.982 millones de euros en 2008, dando lugar a un crecimiento del 15,8% sobre las cifras del año anterior y acumulando un crecimiento del 82% desde 2003.

<http://www.idg.es/computerworld/Buena-marcha-de-los-contenidos-digitales-en-Espana/seccion-sociedad/noticia-87386>

El siguiente gráfico muestra el esquema funcional de la conexión a una Red WiFi con integración de WILOC:



- **WILOC una plataforma de contenidos publicidad y aplicaciones en el entorno virtual y físico.**

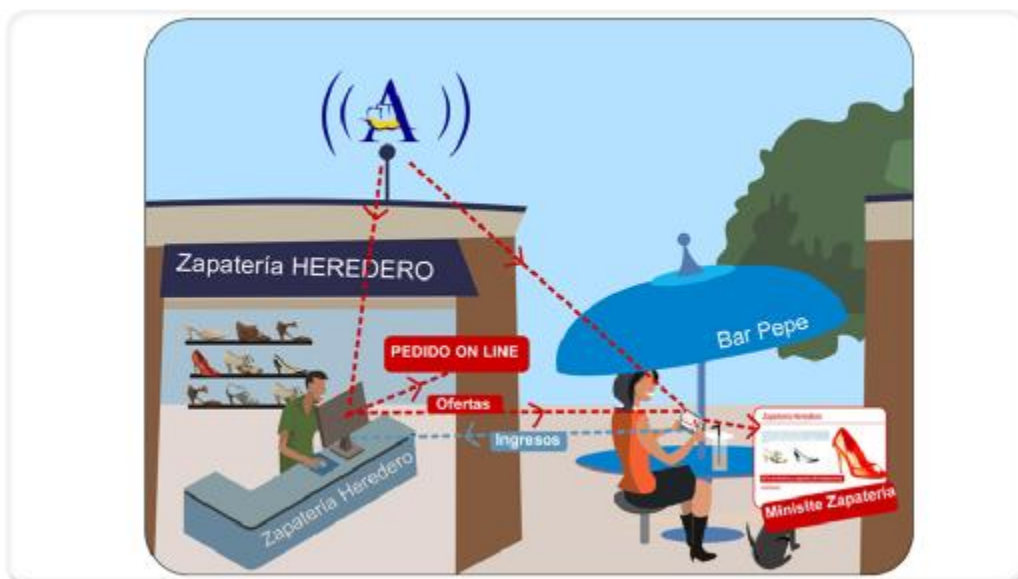
Como se ha dicho anteriormente la “geolocalización” es una característica que hace de WILOC una plataforma única en su género, dado que interactúa con el usuario de diferente forma dependiendo de si está en un lugar o en otro.

Combinando la estrategia de los contenidos, las aplicaciones y la publicidad tanto en el entorno virtual como en el entorno físico, se consigue un efecto multiplicador de las inversiones realizadas tanto para publicitar o anunciar un determinado producto o servicio, como para conseguir una mayor atracción de usuarios a la red *Wireless*.

Debe destacarse que las redes Wifi municipales gestionadas y promocionadas por LET'S GOWEX están experimentando notables incrementos en el número de accesos y conexiones.

En este sentido la experiencia de LET'S GOWEX es que el número de accesos y conexiones a las redes WiFi municipales se multiplica por diez desde que estas son gestionadas y promocionadas por LET'S GOWEX.

WILOC tiende a la Publicidad Local



Obsérvese el efecto incentivador de las compras en pequeños establecimientos

Por lo que se refiere a los elementos físicos que complementan la herramienta WILOC, es importante señalar que en cada una de las ciudades en las que se implanta la plataforma WILOC, se crean soportes que comprenden el espacio virtual de la ciudad como también su espacio físico.

Los elementos físicos más habituales son:

- (i) Señal del punto de acceso WiFi, con publicidad que sirve para adornar o incluso disimular los puntos Wifi. Ej: pegatinas, lonas, veletas, routers o equipamiento con imagen del patrocinador, etc.
- (ii) Mapa físico de promoción de la Red WiFi, con su ubicación y espacio para los colaboradores. Dípticos o piezas de publicidad cuyo objetivo es la enseñanza del uso de los servicios.
- (iii) Carteles publicitarios en eventos celebrados en las ciudades donde se explotan los proyectos de La Vida Wifi.
- (iv) Grafiti en zonas de cobertura tanto en suelo como en paredes.
- (v) Soporte en pantallas en los diferentes puntos de Wifi.

Un ejemplo de piezas físicas es el que se recoge en la imagen a continuación:

WILOC entorno físico y virtual



Ejemplos de soportes

▪ **Beneficios que proporciona WILOC a operadores y usuarios.**

A continuación se resumen los beneficios que WILOC puede proporcionar a cada categoría de operador, así como a los usuarios finales:

Proveedores de servicios de Internet inalámbrico (WISP):

- (i) El acceso a ingresos por publicidad recurrentes (a través de banners de publicidad o patrocinios) gestionados y soportados totalmente por la Compañía;
- (ii) La posibilidad de personalizar los contenidos de la página WILOC mostrada según la red del operador o la situación de la red (país, región, ciudad, distrito, etc.);
- (iii) Ahorro en inversiones y gastos de mantenimiento;
- (iv) La posibilidad de reservar espacio para proporcionar información sobre su oferta y llevar a cabo su propia publicidad.

Administraciones municipales:

- (i) La posibilidad de crear una red abierta a los ciudadanos legalmente y que se financia a sí misma gracias a los ingresos generados por la publicidad, sin competir con las operadoras privadas;
- (ii) La posibilidad de promocionar la ciudad y sus alrededores a los habitantes y turistas;
- (iii) La adquisición de una imagen pública, utilizando WILOC tanto en el entorno virtual como en el físico, a pie de calle;
- (iv) La posibilidad de adaptar los contenidos de la página de conexión, resaltando los servicios públicos, por ejemplo, de una ciudad o distrito;
- (v) Conseguir una mayor utilización de las redes wireless instaladas por la administraciones locales.

Redes de franquicia:

- (i) Potenciación de la fidelidad del cliente;
- (ii) Posibilidad de lanzar ofertas especiales de publicidad y patrocinio, ya sea en toda la red o franquicia por franquicia;

- (iii) Acceso a una gran base de datos de clientes que permite un análisis preciso de las tendencias de consumo;
- (iv) Ingresos adicionales por publicidad por los productos servidos (bebidas alcohólicas en bares, productos de tabaco en cafeterías, etc.);
- (v) Combinación del efecto geolocalizador de la plataforma WILOC con los eventos y happenings que se realicen en el entorno físico de sus promociones.

Operadores del mercado de publicidad:

- (i) La creación de nuevos actores locales;
- (ii) Una segmentación de la población muy precisa;
- (iii) Una evaluación de la base de datos de usuarios;
- (iv) Un gran público;
- (v) Combinación de las actividades físicas con las promociones online o virtuales.

Proveedores de servicios, aplicaciones y de contenidos:

- (i) Acceso a una base de clientes nueva;
- (ii) Acceso a estos en un entorno geolocalizado de alto valor;
- (iii) La posibilidad de combinar el punto de presencia del proveedor de servicios con la geolocalización. Ej: las agencias bancarias;
- (iv) Una segmentación de la población muy precisa;
- (v) Acceso a una gran base de datos de clientes que permite un análisis preciso de las tendencias de consumo y utilización de los servicios y aplicaciones;
- (vi) Acceso a un mercado en posición de compra impulsiva, similar al de los servicios de SMS de valor añadido y el de descarga de aplicaciones.

Usuarios de tecnología WiFi:

- (i) Acceso a información local (restaurantes cercanos al punto de conexión, ubicación geográfica de todos los hotspots WiFi, etc.);
- (ii) Acceso a publicidad o descuentos por parte de operadores cerca

del punto de acceso.

- **Tipología de los potenciales clientes de WILOC.**

Centrales de medios:

Se trata de actores que forman parte del panorama del marketing y de la publicidad en el ámbito nacional e internacional, cuya forma de participar en WILOC consiste en distribuir este soporte entre sus clientes finales, los anunciantes. Las centrales de medios, que hacen las veces de agencia de publicidad y gestionan los diferentes canales que tiene un anunciante para lanzar sus diversas campañas escogen a WILOC como otro canal cualificado debido al poder del dinamismo, targeting y localización. Ambas partes recogen beneficios si el usuario accede a la plataforma o hace click en el banner de la campaña promocional, dos medidores básicos, Coste por mil o Coste por click.

Ejemplos de este tipo son los acuerdos con Media Planning, Antevenio, etc agencias que revenden espacios o secciones de WILOC, a sus clientes finales, como Danone, Peugeot, etc.

Agencias gestoras de BB.DD / permission marketing:

La función de validación de usuarios de WILOC genera una base de datos de los usuarios que, previo consentimiento de éstos, pueden ser utilizados por las agencias gestoras de bases de datos para campañas de terceros.

Agencias globales de medios y contenidos:

Este tipo de empresas pueden intercalar sus servicios en WILOC. Por ejemplo, la barra contextual de Yahoo, el canal de videos de YOUTube, Canal ecommerce de Buyvip, etc.

Esto permite que las búsquedas y determinados comportamientos que el usuario tiene en esta área generen "leads" de interés para estos clientes. Esto puede ser: búsquedas patrocinadas en Yahoo, contestar a encuestas en las webs, rellenar formularios, etc.

Patrocinadores Exclusivos:

WILOC permite a los patrocinadores realizar campañas segmentadas de marketing o publicidad, obtener exclusividad en servicios como banca on line, realizar la promoción directa de sus productos e incluso patrocinar en exclusiva un segmento de la red.

En este sentido, debe destacarse el valor que le ofrece al patrocinador global la plataforma WILOC, en la que los patrocinadores globales que tienen plataformas de comercio electrónico o de banca online, se

convierten en los “merchants” en exclusiva del producto que comercializan.

Anunciantes Globales:

WILOC a su vez, permite a las grandes marcas tener presencia con sus campañas de forma directa, como es el caso de promocionar un dispositivo WiFi que permite la conectividad al “hotspot”.

Anunciantes Medios:

WILOC permite la geolocalización de cada punto WiFi de conectividad, por lo cual, es un soporte que tiende a favorecer a las empresas medias cuyo objetivo es utilizar espacios para campañas que les permitan la selección de puntos, zonas, distritos o tipologías.

Anunciantes Locales:

Otra de las ventajas competitivas de WILOC es su atractivo para los pequeños comercios al permitirles, a través de la información “geolocalizada” que proporciona WILOC, ofrecer sus servicios a los usuarios que se conectan a la red Wifi a través del “hotspot” más próximo a su ubicación.

▪ **Estrategia de desarrollo de WILOC.**

El desarrollo comercial de WILOC comenzó en 2008. En una primera etapa dicho desarrollo ha consistido en la gestión del contenido y de la operativa y procedimientos con anunciantes, agencias de medios y publicistas.

Los acuerdos con los anunciantes permiten a WILOC beneficiarse de distintos contenidos, en línea con su posición de servicio, permitiendo que la publicidad se dirija a la ubicación concreta de los usuarios. Este contenido se refiere a información, horarios, juegos online, blogs, cartas, sitios de búsqueda de empleo, buscadores, música en línea, etc.

La Compañía ha multiplicado sus contactos con grandes operadores del sector en 2009, manteniendo conversaciones con otros de gran potencial, como son: Prisacom, El Mundo, Mundinteractivos, Vocento Media Trader, Godo Group, Editorial Prensa Ibérica, Zeta Group, Multiprensa y Mas, ADN Stream, Acceso Group, Zinio.com, Europa Press y Digital Assets Deployment.

Dada su especialización y novedad, WILOC está alcanzando un posicionamiento mejor de lo esperado en el mercado de la publicidad, en este sentido hay que destacar que siendo WILOC un soporte independiente, su capacidad de geolocalizar a los usuarios, ha hecho

que, entre otros, centrales de medios de la dimensión de Media Planning, una de las centrales de medios más importantes del mundo, haya confiado campañas a WILOC, cuando este tipo de centrales de medios suelen trabajar exclusivamente con medios del tamaño de grandes marcas como El Mundo.es, el País, ABC.es, etc.

La Compañía también ha firmado un contrato de asociación con la empresa española Antevenio, permitiéndole beneficiarse de su experiencia en gestión publicitaria.

1.6.3.3. Plataforma WIFIYA, WISP VIRTUAL.

WIFIYA es una plataforma técnica que permite que los operadores de redes Wifi de nuevo cuño, como los Ayuntamientos o asociaciones, tengan un soporte automático, centralizado y actualizado que les permita la gestión, el registro y la validación de sus usuarios.

WIFIYA permite la gestión de usuarios de redes WiFi, creación de sus tarifas, gestión de contratos, estadísticas de red y monitorización real de los hotspot.

Se trata de una plataforma “llave en mano”, que consta de 3 módulos:

- 1º Autenticación y autorización de usuarios
- 2º Plataforma de operaciones
- 3º Estadísticas de la Red WiFi Municipal

Tanto el operador, como el usuario final tienen su propio panel de control, su propia zona de control y cambios.

La zona de operador es una plataforma desde la que se puede gestionar y controlar toda la información relativa a sus clientes, tarifas, sesiones, pagos y facturas.

La zona cliente, usuario final, es una Plataforma de autogestión. Desde este panel el usuario final puede gestionar, modificar, cambiar sus datos de cliente, facturación, tarifas y conocer la red WiFi disponible que le ofrece su operador.

1.6.3.4. Observatorio de Wireless.

El observatorio de Wireless, es un producto desarrollado por LET'S GOWEX desde el 2006. Se trata de un mapa online de ubicaciones de los puntos de acceso *Wireless* de la red Wifi de una ciudad, que facilita la búsqueda de los puntos de conexión inalámbrica a Internet dentro de la ciudad.

Es la única herramienta disponible en España que detecta la posición geográfica exacta de un punto de acceso inalámbrico y describe la tipografía del punto:

- (i) MUNICIPAL: punto de acceso perteneciente a un Ayuntamiento.
- (ii) PRIVADO: punto de acceso de un usuario final que lo utiliza como Red Local Inalámbrica (WLAN).
- (iii) COMERCIAL: punto de acceso perteneciente a un Operador de Internet inalámbrico (WISP) o a una empresa que lo ofrece como servicio añadido a sus clientes (Hotel, cafetería, restaurante, etc.) puede ser gratuito o de pago.
- (iv) EDUCACIÓN: Punto de acceso perteneciente a una institución dedicada a la enseñanza.
- (v) LIBRE: punto de acceso gratuito que suelen ser localizados en plazas, parques, etc...

La integración del Observatorio de Wireless y WILOC permite mostrar al usuario que se conecta a la Red WiFi Municipal a través de WILOC el mapa WiFi geolocalizado, que le informa del punto de acceso en el que se encuentra y le facilita la navegación por el mapa descubriendo más puntos de acceso municipales o de otro tipo y también información de su interés como los comercios o locales de hostelería cercanos a su posición geográfica.

Detalle Visual de La Plataforma Observatorio de Wireless, que se encuentra integrado en WILOC:

Observatorio de Wireless



El Primer Mapa WiFi

1.6.3.5. La administración municipal como nuevo operador de telecomunicaciones. La solución llave en mano “La Vida WiFi” o “Mantente WiFi Ciudad”.

▪ Introducción.

Pese a no ser propiamente una competencia municipal, un número cada vez mayor de municipios está impulsando el desarrollo, cuando no desarrollando directamente, Redes WiFi en su ámbito territorial (las denominadas, “MUNIFIS”), al percibir la cobertura inalámbrica como una extensión de los servicios municipales a los ciudadanos. Con ello no sólo facilitan el acceso a Internet a sus ciudadanos, sino que además la tecnología inalámbrica permite múltiples aplicaciones para las propias administraciones locales en la gestión de las funciones de su competencia, por ejemplo, en la provisión de información a las fuerzas del orden público, gestión remota de aparcamientos y del tráfico, etc.

Por otra parte, el desarrollo de las MUNIFIS resulta complementario a las reformas que las administraciones locales están acometiendo para hacer efectivo el derecho de acceso electrónico a los servicios públicos reconocido a los ciudadanos por la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos.

Existen además otros estímulos importantes para el desarrollo de las MUNIFIS, entre los que cabe citar muy particularmente la creación del Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local, creado por Real Decreto-ley 13/2009, de 26 de octubre (BOE de 27 de octubre de 2009). Dicho fondo permitirá financiar, a partir del 1 enero de 2010, entre otros, proyectos destinados a mejorar el acceso a las redes e infraestructuras de las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones fijas y móviles, incluyendo, en particular, las redes inalámbricas de acceso Wifi en edificios e instalaciones municipales (Anexo I “Obras financiadas con cargo al fondo estatal para el empleo y la sostenibilidad local” de la Resolución de 2 de noviembre de 2009, de la Secretaría de Estado de Cooperación Territorial, BOE de 3 de noviembre de 2009).

También cabe citar el Programa Escuela 2.0, también impulsado por el Gobierno, que trata de incentivar el uso de las nuevas tecnologías en los alumnos de primaria y que dotará de más de 400.000 ultraportátiles a los alumnos de las escuelas de España (<http://www.lamoncloa.es/ActualidadHome/2009-2/040409-Consejo.htm>).

- **La Vida WiFi.**

“La Vida WiFi” es el nombre comercial con el que LET’S GOWEX denomina a su solución llave en mano para la promoción, instalación, gestión y explotación de Redes WiFi Municipales.

Consiste en un conjunto de servicios basados en la integración de la Plataforma GOWEX Roaming y WILOC junto con otros servicios de asesoramiento y consultoría, que generan una solución única especialmente dirigida a la creación de Redes Wifi de ámbito territorial municipal o, incluso, provincial.

La Plataforma GOWEX Roaming permite crear Redes WiFi municipales ubicuas y transparentes, en las que se interconecten los servicios de los operadores públicos y privados de forma que se permita a los usuarios desplazarse sin perder el servicio. A la vez, la superposición de WILOC, permite rentabilizar las inversiones realizadas a través de los ingresos generados por publicidad, con lo que se consigue que la implantación y expansión de las MUNIFIS no se convierta en una carga financiera para la administración local, sino en un servicio sostenible.

La visión de negocio de LET’S GOWEX es, además, impulsar proyectos “inclusivos” a través de la creación de consorcios que aglutinen a las asociaciones de pequeños comercios, universidades, entidades financieras, operadores ya presentes en el municipio, etc., de manera que todos ellos participen en un sistema de infraestructura compartida. Con ello el municipio logra diferentes mejoras estratégicas, entre las que cabe destacar: la erradicación de la brecha digital, extendiendo la Red WiFi a zonas que no sean de interés comercial para los operadores tradicionales, mejorar las finanzas del ayuntamiento, resolver los problemas regulatorios con la CMT y mejorar el tejido empresarial del municipio y de su provincia.

En este contexto, LET’S GOWEX, a través de su filial IBER WIFI, espera posicionarse como líder en el asesoramiento y explotación de Redes WiFi Municipales o MUNIFIS.

- **Fases de desarrollo de un proyecto tipo de “La Vida WiFi”.**

Un proyecto de implantación de “La Vida WiFi” suele comenzar con el estudio de las áreas del municipio en las que ya existen operadores que proveen el servicio de acceso inalámbrico a Internet, lo que permite decidir el despliegue de la red inalámbrica municipal en aquéllas zonas en las que más se necesita por carecer de cobertura previa y al tiempo evitar su despliegue en las zonas que ya gozan de cobertura proporcionada por los operadores comerciales, que son las que tienen interés económico para éstos. Con ello se racionaliza el proceso de despliegue y se logran importantes ahorros y eficiencias en

recursos y tiempo.

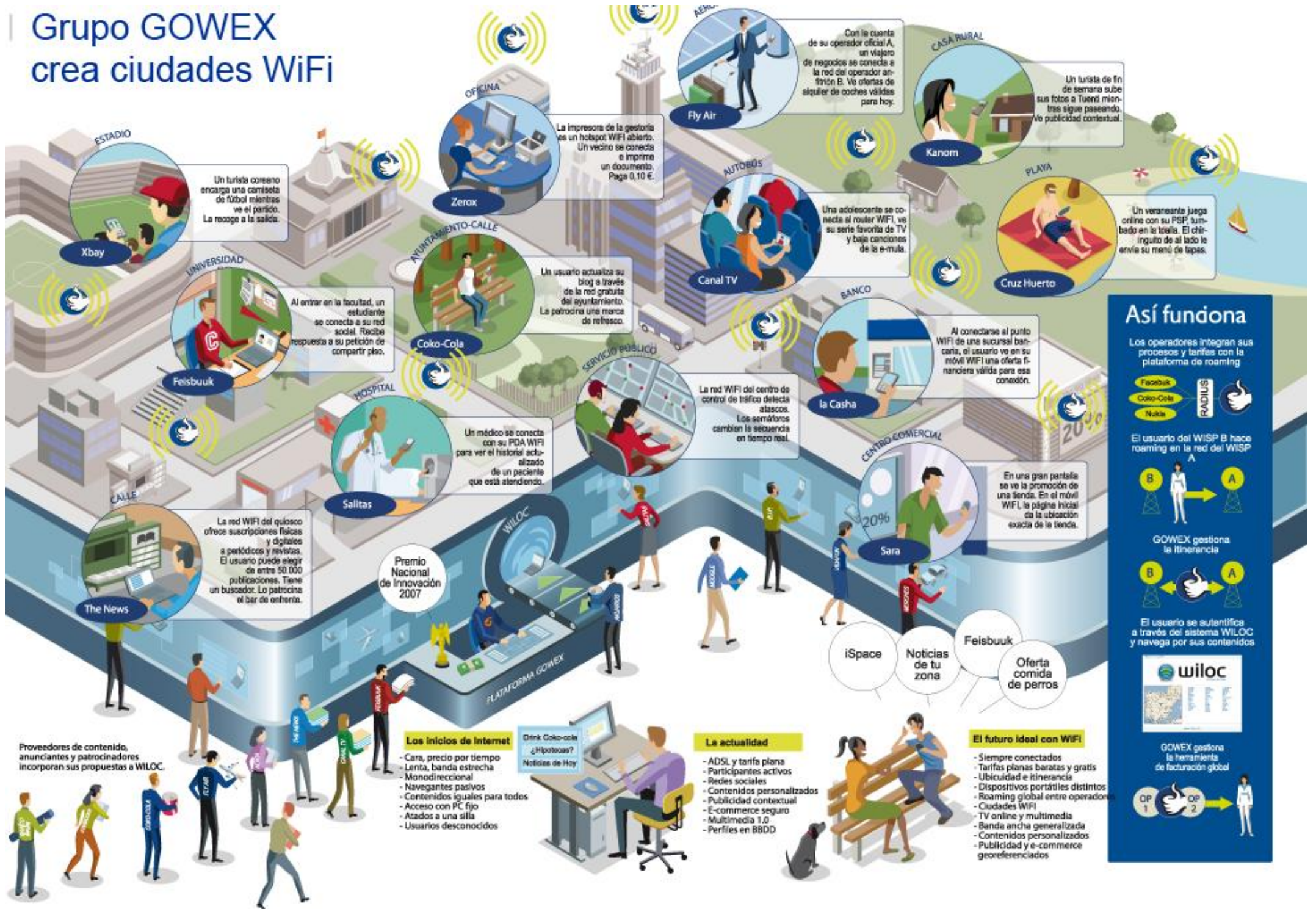
Una vez diseñado el plan de despliegue, se realiza éste y se procura la integración de los operadores existentes y de otros actores, tales como las asociaciones de comerciantes, universidades, entidades financieras, etc. El resultado final es la creación de una red WiFi cuya cobertura sea lo más amplia posible, en la que se interconecten operadores privados y públicos para ofrecer posibilidades de conexión ubicua y sencilla a los usuarios en todo su ámbito espacial, y que, además, resulte económicamente sostenible al generar ingresos por publicidad y contribuya a dinamizar y modernizar el tejido comercial del municipio.

A la fecha del presente Documento Informativo, cabe clasificar a los municipios en tres categorías, en función del papel que desempeñan en la promoción y gestión de su Red WiFi Municipal y de los servicios que les presta IBER-WIFI:

- (i) Municipios que ya tienen una Red WiFi implantada o que la implantan con sus propios medios y contratan con IBER-WIFI la labor de gestión y explotación de la Red WiFi. *Este es el caso de Avilés.*
- (ii) Municipios que contratan con IBER-WIFI el diseño, planificación y ejecución del proyecto de despliegue de la Red WiFi municipal y además la labor de gestión y explotación de ésta. *Es el caso de Burgos.*
- (iii) Municipios que contratan con IBER-WIFI la promoción integral de la Red WiFi, encargándose IBER-WIFI tanto de la implantación, como de la gestión y explotación, así como de la búsqueda de financiación integral o parcial del proyecto, sea por presupuestos públicos, nacionales o internacionales, como de financiación privada. *Este es el caso de Málaga.*

El siguiente gráfico ilustra lo que significa la vida WIFI con nuestra plataforma:

Grupo GOWEX crea ciudades WiFi



Así funciona

Los operadores integran sus procesos y tarifas con la plataforma de roaming



El usuario del WISP B hace roaming en la red del WISP A



GOWEX gestiona la itinerancia



El usuario se autentifica a través del sistema WILOC y navega por sus contenidos



GOWEX gestiona la herramienta de facturación global



1.6.4. Modelo de negocio. Descripción de las fuentes de ingreso.

1.6.4.1. Ingresos de GOWEX Telecom Services.

La facturación de GOWEX Telecom Services, concretamente de la Bolsa de las Telecomunicaciones, proviene de las siguientes fuentes:

- **Cuotas de alta de nuevos “miembros” de la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones.**

Los nuevos “miembros” de la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones deben satisfacer una cuota de alta con ocasión de su admisión como tales. Dicha cuota cubre diversos costes, incluidos los administrativos de gestión del alta del nuevo miembro; los correspondientes a las gestiones técnicas de conexión de los sistemas y de bases de datos, y los de formación en la utilización de las diversas herramientas de la plataforma.

- **Cuotas mensuales de permanencia como “miembro”.**

Los “miembros” de la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones satisfacen una cuota mensual fija de pertenencia. La cuota es sustituida por las comisiones devengadas por las operaciones realizadas por el miembro cuando el importe de éstas supera el de aquélla.

- **Coste de conexión.**

La Compañía cobra a los miembros que intercambian capacidades en un entorno de conexión física una cantidad por la cesión del espacio físico que ocupan los equipamientos de interconexión, que varía función del número y tipología de puertos utilizados y de las capacidades sobre las que pretenden realizar operaciones.

- **Comisiones por operaciones realizadas en la Bolsa de las Telecomunicaciones.**

La Compañía percibe comisiones por cada operación realizada a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones. Las comisiones se calculan como un porcentaje sobre el importe de la operación y el porcentaje varía en función del volumen, expresado en euros, de las operaciones realizadas por el operador en los doce meses anteriores, en una escala descendente.

- **Ingresos por prestación de servicios y asesoramiento accesorios a “miembros” de la Bolsa de las Telecomunicaciones.**

La Compañía percibe ingresos por los servicios prestados a los miembros de la Bolsa de las Telecomunicaciones, entre los que

destacan, por su mayor recurrencia, los siguientes:

- (i) Servicios de alojamiento de equipos;
- (ii) Servicios de soporte técnico, tanto “normal” como “avanzado”, que incluye un servicio de asistencia 24 horas por 7 días a la semana;
- (iii) Servicios de gestión, incluidos:
 - a) Monitorización” de equipos y redes;
 - b) Gestión de equipos de redes y de sistemas;
 - c) “Back-up” de equipos y de datos.

En la siguiente tabla exponemos los ingresos consolidados en esta línea de negocio:

TOTAL INGRESOS	miles	2.008	1 Sem 2009
INGRESOS GOWEX TELECOM		21.017	10.197

1.6.4.2. Ingresos de GOWEX Wireless.

1.6.4.2.1. Ingresos derivados de la explotación de la Plataforma GOWEX Roaming.

- **Cuotas de alta de nuevos “miembros” de la Plataforma GOWEX Roaming.**

Los nuevos “miembros” de la Plataforma GOWEX Roaming deben satisfacer una cuota de alta con ocasión de su admisión como tales. Dicha cuota cubre diversos costes, incluidos los administrativos de gestión del alta del nuevo miembro; los correspondientes a las gestiones técnicas de conexión de los sistemas y de bases de datos, y los de formación en la utilización de las diversas herramientas de la plataforma.

Las cuotas de alta varían en función de las características del miembro, conforme a la siguiente categorización: (i) operadores WISP; (ii) operadores “tradicionales”; (iii) centros universitarios; (iv) redes de franquicias; (v) empresas; (vi) asociaciones de empresarios; (vii) administraciones locales y (viii) operadores móviles virtuales.

- **Cuota mensual de permanencia como “miembro”.**

Los “miembros” de la Plataforma GOWEX Roaming satisfacen una cuota mensual fija de pertenencia, que es sustituida por las comisiones

devengadas por las operaciones realizadas por el miembro cuando el importe de éstas supera el de aquélla.

De nuevo la cuota mensual varía en función de la categoría a la que pertenezca el miembro.

- **Comisiones por operaciones.**

Se trata de una comisión sobre las tarifas de conexión facturadas entre sí por los operadores adheridos a la Plataforma GOWEX Roaming.

En la siguiente tabla exponemos los ingresos consolidados en esta línea de negocio:

TOTAL INGRESOS	miles	2.008	1 Sem 2009
INGRESOS GOWEX TELECOM		908	1.269

1.6.4.2.2. Ingresos de explotación de la plataforma de contenidos “geolocalizados” y contextuales WILOC.

WILOC es una plataforma que permite albergar diversos soportes publicitarios y de provisión de contenidos y que permite dirigirlos en función de la posición geográfica que ocupa el usuario en la ciudad (esto es la geolocalización). Los ingresos de WILOC se derivan de las cantidades percibidas de las diversas categorías de anunciantes y proveedores de contenido que utilizan WILOC:

- **Ingresos por patrocinio exclusivo.**

Se trata del canon que satisfacen los anunciantes que patrocinan en exclusiva diversas secciones del portal, de manera que sean el único anunciante que aparezca en, por ejemplo, una sección o “mini site”. Con ello se les concede una presencia de marca total y exclusiva en su segmento. El canon varía en función de las características de la sección respecto de la que se concede la exclusiva.

- **Ingresos por espacios o contenidos patrocinados.**

Se trata del canon que satisfacen los anunciantes por conceder más notoriedad a su marca en una determinada sección de WILOC. Dependiendo de los casos, el canon puede importar un 20% del canon por patrocinio exclusivo.

- **Ingresos por presencia en banners.**

Se trata del canon que satisfacen los anunciantes por la inserción de banners. Éstos tienen diversos tamaños, posiciones y formatos. El canon se fija en atención a las características de la campaña que realiza el anunciante.

- **Otros soportes.**

Los anunciantes abonan cánones por la utilización de otros soportes: banners especiales; pop-ups; intersitiales, etc. De nuevo el canon se fija en función de las características particulares de la campaña que desea llevar a cabo el anunciante.

- **Servicios en exclusiva.**

Determinados proveedores de servicios satisfacen un canon por ser el único proveedor de su sector de actividad que se anuncie o provea contenidos a través de WILOC en un determinado segmento. Por ejemplo, una entidad bancaria por ser el único proveedor de banca online a través de WILOC en un determinado segmento (p.ej., en un campus universitario). De nuevo estos servicios se presupuestan en función de determinadas variables, entre otras, de la amplitud del segmento respecto del que se solicita la exclusiva, etc.

- **Permission Marketing.**

El sistema de validación de usuarios que utiliza WILOC como portal de acceso a Internet wireless permite recabar de los usuarios autorización para la remisión de contenidos publicitarios, lo que se conoce como "permission marketing". Se trata de un servicio altamente demandado por su eficacia en campañas de mediano y gran tamaño ya que genera un rico feedback. Los anunciantes satisfacen un canon por utilizar este medio de publicidad a través de WILOC.

- **Coste por Click (CPC).**

El coste por clic (CPC) es un mecanismo de compra de publicidad muy atractivo y rentable para determinados objetivos de marketing. En el modelo de CPC el anunciante no paga en función de la audiencia que ve un anuncio, sino en función del usuario que responde al anuncio, realizando un clic y manifestando así su interés en visitar la web del anunciante para saber más. Los ingresos de este tipo varían en función de la campaña de la que se trata y del tipo de anunciante. Existe asimismo la posibilidad de subastar espacios, bien directamente, bien a través de agencias de publicidad.

- **Coste por mil (CPM).**

Es una forma de medir el coste de una campaña publicitaria por cada mil visitas. Este tipo de formato se suele contratar a través de centrales de medios que utilizan WILOC como canal de publicidad.

- **Ingresos por publicidad “local”.**

Se trata de los ingresos derivados de la provisión de espacio publicitario para pequeños comercios o anunciantes locales. Puede tratarse de la inserción de una reseña de un comercio o establecimiento en “mapwiloc”, lo que constituye una forma rápida, barata y eficaz de anunciarse para comercios pequeños (por ejemplo, una cafetería) o de la creación, a través de WILOC de un “mini-site” o alojamiento de dominio para comercios que carecen de página web propia.

- **Otros ingresos publicitarios: publicidad en piezas físicas.**

En cada una de las ciudades en las que se integra la plataforma WILOC, el planteamiento es global y por ello se generan soportes que comprenden el espacio virtual de la ciudad y también su espacio físico. Todo ello dado que genera una alta relevancia y notoriedad para el público con lo que acelera la adopción de los servicios wireless que se implantan por parte del ayuntamiento.

Así estos ingresos son los derivados de ofrecer a anunciantes la posibilidad aparecer con su marca en todas las piezas físicas y material “offline” que se desarrolle para promocionar los puntos de acceso “GOWEX” y la redes WiFi municipales la compañía en la promoción del punto de acceso y la Red WiFi de las ciudades. Genera una alta notoriedad y asociación de la idea de modernidad.

En la siguiente tabla exponemos los ingresos consolidados por los conceptos expuestos:

TOTAL INGRESOS	miles	2.008	1 Sem 2009
INGRESOS GOWEX TELECOM		35	128

1.6.4.2.3. Ingresos derivados de la prestación de servicios “La Vida WiFi” y otros.

Como se ha expuesto en el epígrafe 1.6.3.3., “La Vida Wifi” es una solución “llave en mano” dirigida a las administraciones locales que se disponen a desplegar una red WiFi municipal. Comprende una variada

oferta de servicios cuyo contenido exacto varía de proyecto a proyecto, dependiendo de las necesidades concretas y de las demandas del municipio del que se trate. Por otra parte, las soluciones que se ofrecen a través de esta oferta de servicios se apoyan fundamentalmente en la utilización de las plataformas tecnológicas de LET'S GOWEX, particularmente de la Plataforma GOWEX Roaming y de WILOC. En consecuencia, la ejecución de proyectos "La Vida WiFi" es una fuente de generación directa de ingresos en concepto de retribución por prestación de servicios, así como indirecta, por lo que se refiere al despliegue de la plataforma GOWEX Roaming y la combinación de ésta con la herramienta WILOC.

Adicionalmente, desde el área de negocio "GOWEX Wireless" se prestan otros servicios en materia de gestión de redes Wireless que no necesariamente se ofrecen integrados en la oferta "La Vida WiFi" y que constituyen una fuente adicional de ingresos. Estos otros servicios comprenden los siguientes:

- (i) Servicios de ingeniería y planificación de proyectos de transmisión de datos en radio: diseño de red; implementación de proyectos; soporte y mantenimiento de redes;
- (ii) Servicios de asesoramiento en el entorno regulatorio;
- (iii) Servicios de planificación estratégica;
- (iv) Servicios de asesoramiento en la promoción y mejora de redes Wireless;
- (v) Servicios de soporte técnico relacionados con redes Wireless: tanto "normal" como "avanzado", que incluye un servicio de asistencia 24 horas por 7 días a la semana
- (vi) Servicios de gestión integral de redes Wireless, incluidas las prestaciones siguientes:
 - a) "Monitorización" de equipos y redes;
 - b) Gestión de equipos y de redes;
 - c) Back-up de equipos, de conectividad y de datos.

En la siguiente tabla exponemos los ingresos consolidados en esta línea de negocio:

TOTAL INGRESOS	miles	2.008	1 Sem 2009
INGRESOS VIDA WIFI		3.220	2.269

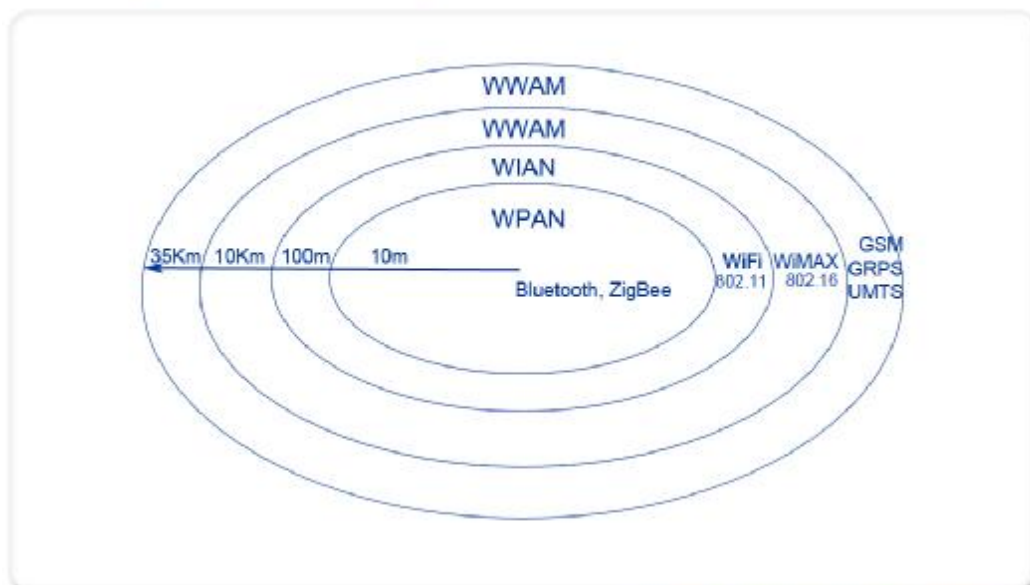
1.6.5. Consideraciones sobre los mercados relevantes para la Compañía

1.6.5.1. El entorno tecnológico Wireless

▪ Las distintas tecnologías inalámbricas.

Actualmente, hay numerosas tecnologías inalámbricas estandarizadas que diferencian a las redes inalámbricas según sus ámbitos de actividad.

Tipologías de las tecnologías inalámbricas




Fuente: Avenir Finance Corporate

Fuente: Avenir Finance Corporate

(i) Redes inalámbricas WPAN:

Las redes WPAN, o redes inalámbricas de área personal, son redes de bajo alcance inalámbrico (varias decenas de metros) y que, como su nombre sugiere, son redes de uso personal. Dichas redes están presentes actualmente con distintos nombres:

 **Bluetooth**: la tecnología Bluetooth, que es el nombre comercial del estándar IEEE 802.15.1, se usa hoy en día en multitud de dispositivos. Pese a una velocidad de 1 Mb/seg y un rango de unos 30 metros, Bluetooth ofrece muchas posibilidades gracias al bajo consumo de energía de su equipamiento. Los componentes Bluetooth se pueden encontrar en muchos ordenadores portátiles y también en varios periféricos (cámaras, teléfonos móviles, PDA).

ZigBee: con una velocidad menor que el Bluetooth, el estándar IEEE 802.15.4 (ZigBee) puede ser muy usado en los próximos años. Los principales beneficios de los dispositivos ZigBee se basan en su bajo consumo de energía y en su bajo coste.

Infrarrojos: se usan principalmente para comunicaciones de poca distancia, ya que su sensibilidad a perturbaciones impide el uso de esta tecnología en redes inalámbricas de más de diez metros.

(ii) Redes inalámbricas WLAN (estándar IEEE 802.11):

El estándar IEEE 802.11 es el estándar inicial del que se crearon otros estándares derivados para cumplir con objetivos de interoperabilidad o seguridad.

El nombre WiFi o Wi-Fi (abreviatura de *Wireless Fidelity*, o fidelidad inalámbrica en español) no designa realmente el estándar IEEE 802.11b adoptado en septiembre de 1999, sino una certificación emitida por la alianza WiFi Alliance (anteriormente, WECA, siglas de *Wireless Compatibility Alliance*, o alianza de compatibilidad inalámbrica) que se ocupa de la interoperabilidad entre dispositivos según los distintos estándares IEEE 802.11.

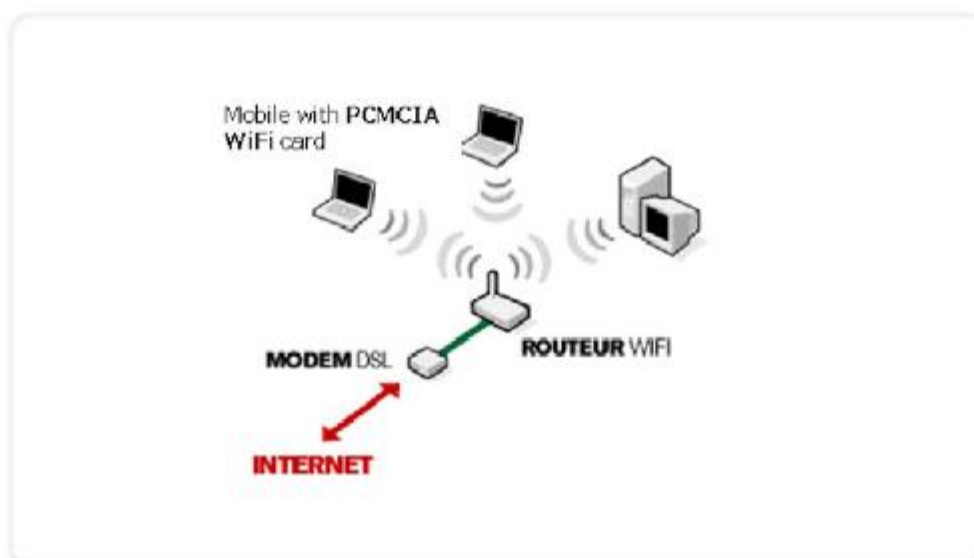
Cada uno de estos estándares tiene características de funcionamiento diferentes en lo relativo a velocidad, alcance y seguridad.

La evolución tecnológica del sistema WiFi la establece el IEEE, que aspira a mejorar el rendimiento técnico (velocidad, distancia, consumo) del estándar 802.11, y a añadir nuevas características (autenticación, seguridad, calidad de servicio), manteniendo a su vez la compatibilidad entre los equipos, las infraestructuras y los niveles de seguridad que empezaron a ser tenidos en cuenta por los operadores y fabricantes.

La facilidad de instalación de una red WiFi potenció mucho el desarrollo de esta tecnología. En Europa y en la mayoría de países de todo el mundo, no es obligatorio comprar una licencia, y los operadores WiFi sólo tienen que enviar una declaración a su organismo regulador nacional.

Además del aspecto regulador, la configuración de una red WiFi es relativamente simple. En el caso de una instalación privada tipo "kit", sólo serán necesarios unos minutos para instalar una red WiFi para todo un hogar.

| Configuración de una red WiFi



Una instalación simple y sin coste elevado |

En caso de una instalación pública, gestionada por un operador, la instalación también es simple y no tiene un coste elevado (una décima parte del coste de desarrollo de una instalación de telefonía móvil) lo que ha promovido la aparición de numerosos *hotspots* WiFi en parques, cafés, hoteles, etc.

(iii) Redes inalámbricas WMAN (estándar IEEE 802):



El estándar IEEE 802.16 es más conocido por su nombre comercial, WiMax, que realmente designa un número de estándares englobados bajo un nombre común. Técnicamente, WiMax permite velocidades de hasta 70Mbps con un rango de alrededor de 50 km, es decir, mucho más veloz y potente que el sistema WiFi.

WiMax permite un acceso de alta velocidad en áreas con baja disponibilidad de soluciones de cable (áreas rurales en países desarrollados y áreas suburbanas en países emergentes). Mobile WiMax, sistema que todavía sólo ha sido introducido en Corea del Sur, debería ser usado para proporcionar un acceso instantáneo a internet

en zonas densas, como un complemento o competencia de las redes de telefonía móvil.

(iv) Redes inalámbricas WWAN:

Las tecnologías de telefonía móvil como GSM (sistema global de comunicación móvil, según sus siglas en inglés), GPRS (servicio general de paquetes vía radio) y UMTS (sistema universal de telecomunicaciones móviles) son o serán parte de este tipo de red.

En Europa, la mayoría de operadores han lanzado los servicios 3G, pero la migración a dichos servicios es bastante lento, pese a los sucesivos despliegues de EDGE, UMTS y ahora, HSDPA.

HSDPA es un protocolo de telefonía móvil llamado a veces 3,5G o 3G+ (nombre comercial). Ofrece un rendimiento diez veces mejor que el de la tecnología 3G (UMTS R'99), siendo una evolución de *software* de esta tecnología. Esta evolución permite alcanzar un rendimiento de red casi similar al del ADSL. Esta tecnología permite descargar datos a las velocidades de 1,8 Mbit/s, 3,6 Mbit/s, 7,2 Mbit/s y 14,4 Mbit/s.

Los desarrollos de la tecnología móvil y de la tecnología inalámbrica se vieron posibilitados por la aparición de nuevos equipos que cambiaron profundamente el comportamiento y las expectativas de los usuarios finales, tanto en términos personales como profesionales.

▪ **Dispositivos móviles y de conectividad Wireless.**

(i) Ordenadores portátiles:

Los ordenadores portátiles van camino de tomar el lugar de los ordenadores de sobremesa debido a las reducciones en precio y a las mejoras en el rendimiento.

En total, en 2006 se compraron 80 millones de portátiles en todo el mundo y en 2007, esta cifra ascendió a los 98 millones, lo que implica un crecimiento del 22,5%. La mayoría de ellos llevan tecnología WiFi o 3G inalámbrica. Además, Chipset wifi lanzó más de 1.000 millones en 2007.

(ii) Nuevos dispositivos de telefonía móvil:

En general, el mercado requiere equipamiento que permita que acceder a internet sea tan fácil como realizar una llamada con su teléfono móvil, y los fabricantes se están concentrando en aquellos productos que están revolucionando el uso de internet, incluso más en dirección a la tecnología inalámbrica y contribuyendo así al desarrollo de una cultura nómada o móvil entre los usuarios de internet.

(iii) Teléfonos GSM WiFi:

Como símbolos de la convergencia de la telefonía fija y móvil, los terminales duales GSM/WiFi están experimentando un fuerte crecimiento. Permiten al usuario disponer del acceso tradicional GSM en un simple teléfono móvil, junto con al acceso WiFi. Esta naturaleza complementaria permite a los usuarios realizar llamadas mediante sus suscripción tradicional GSM y luego cambiar a las redes WiFi cuando un terminal se queda disponible, sin interrumpir la llamada y resultando más económico. Los proveedores de servicios de internet ofrecen este tipo de servicio además de su oferta tradicional de kit.

(iv) Smartphones, como el iPhone:

Un Smartphone, o teléfono inteligente en español, es un teléfono móvil con un ordenador de bolsillo o Pocket PC. Incluye características de diario además de navegación web, comprobación de correo, conexión a un cliente de mensajería instantánea, navegación, etc.

Apple diseñó el iPhone, un nuevo terminal de telefonía móvil que combina el uso de un teléfono móvil, una PDA y un reproductor de audio digital. Específicamente, es un terminal de internet equipado con aplicaciones de correo electrónico con formato HTML, enriquecido con navegación web y funciones de búsqueda y *web mapping*, con una interfaz táctil e intuitiva.

Por su parte, los competidores de Apple están desarrollando equipos similares que disponen de WiFi por unos precios que rondan los 100 €, permitiendo la demanda de conexión continua y móvil.

(v) Dispositivos móviles electrónicos:

A su vez, los fabricantes de dispositivos nómadas electrónicos están equipando sus productos con tecnología WiFi, lo que permite a sus usuarios jugar por internet (PSP de Sony) o bajarse música (iPod de Apple). La demanda de estos productos está creciendo fuertemente en el mercado.

El desarrollo tecnológico y la aparición de nuevas ofertas han fortalecido la evolución del comportamiento de los usuarios finales, tendiendo cada vez más a la demanda de movilidad y hacia un cambio radical enfocado al uso móvil de dicha tecnología.

El desarrollo del turismo, que es otro ejemplo del aspecto social de comportamiento nómada y móvil, está contribuyendo al crecimiento de la demanda de nuevas tecnologías de comunicación inalámbrica, tanto para preparativos de viajes (compra online de billetes de viajes y reservas de alojamiento) y también para la vida diaria durante dichos viajes.

- **Referencia particular a la tecnología WiFi.**

- (i) Operadores:

Los operadores WiFi son empresas que normalmente gestionan redes de acceso público a internet disponibles para todo el mundo, ya sean de pago o gratuitas (*hotspot*).

Actualmente, hay dos tipos principales de *hotspot*:

- a) el primero es visitado por varios usuarios potenciales y los operadores lo denominan *hotspot* estratégico;
- b) la segunda categoría de *hotspot*, que es el más prevalece hoy en día, incluye todas las áreas donde una concentración de personas no asegura necesariamente una facturación suficiente como para que las infraestructuras fueran rentables, pero donde una conexión WiFi abierta al público da una mejor imagen del dueño, consigue mayor clientela o ventas, como en aeropuertos y redes de franquicias grandes como hoteles, cafeterías o restaurantes (por ejemplo, McDonalds, Starbucks, etc.) o también redes ferroviarias como Thalys, que se convirtió en el primer operador ferroviario en junio de 2007 que instaló acceso a internet WiFi de alta velocidad en todos sus trenes.

Por tanto, no todos los operadores WiFi funcionan según el mismo modelo de negocio. De hecho, un operador puede decidir invertir directamente y correr con los gastos de instalación. También puede decidir esperar hasta que se produce una concentración de gente, y luego aglutinar a los pequeños operadores o tener unos cuantos sitios y firmar acuerdos de *roaming*. Si quiere conquistar el mercado hoy en día, un operador de un *hotspot* puede alquilar el sitio al dueño por una comisión y hacerse cargo de toda la inversión, pero también es posible que le pida al dueño que compartan los costes de implantación a cambio de un retorno sobre la inversión más rápido y mayor. Dependiendo de las opciones que se seleccionen, el tiempo de retorno sobre la inversión es diferente.

Actualmente, los sistemas de tarifas de precios aún no se han estabilizado. Diversas operadoras ofrecen escalas de tarifas cada vez menores dependiendo sobre el tiempo que se ha pasado conectado, mientras que otras se basan en la comercialización de una tarjeta prepagada para una conexión de una duración previamente establecida para un cierto número de sitios. Muy recientemente, los operadores móviles comenzaron a ofrecer dos tipos de tarifas principales: una suscripción independiente que ofrece GPRS y WiFi o una extensión WiFi a la suscripción GPRS. A más largo plazo, la madurez del mercado debería revelar ofertas más desarrolladas, como una

suscripción WiFi con una oferta de red privada virtual, o servicios premium con clasificaciones de servicio y garantías de velocidad.

Los métodos de remuneración de los dueños de los *hotspots* son variados hoy en día: porcentaje de la facturación, variable dependiendo del número de clientes, minutos que se ha usado, volumen transportado, etc. La distribución de ingresos depende de si el dueño del lugar donde está instalado el sistema ha realizado algún tipo de inversión económica y de su poder de negociación.

La estabilización de las tarifas de precios y de los modelos de negocio se producirá con un enfoque estructurado al *roaming*, que es esencial para asegurar una cobertura suficiente para los usuarios, así como un método de facturación unificado.

(ii) Instalación de la tecnología WiFi en los dispositivos:

El número de dispositivos WiFi está aumentando, y su introducción masiva en los terminales móviles ampliará probablemente la demanda de chips capaces de enfrentarse a los desafíos relativos a reducción de tamaño y menor consumo. Los circuitos integrados no se limitan ya sólo a los routers y a las tarjetas de ordenador, están invadiendo nuevos territorios como móviles, reproductores de audio multimedia y equipamiento electrónico a gran escala.

También es posible navegar de forma inalámbrica desde casa gracias a una conexión WiFi (la mayoría de proveedores de servicios de internet de Europa ofrecen packs que combinan telefonía, televisión e internet inalámbrico).

▪ **Referencia particular a la tecnología Wimax.**

(i) Situación a principios de 2008:

WiMax, que permite la transmisión inalámbrica de datos a grandes distancias (hasta 50 km con un simple terminal) se está desarrollando actualmente en mercados muy específicos. En primer lugar, está basado en dos niveles (fijo y móvil), tanto para redes de transporte y acceso (enlazando los *hotspots* WiFi con internet no mediante *backbones* por cable sino a través de un *backbone* radio con WiMax fijo), y para redes de servicio (directamente a dispositivos equipados con chips móviles WiMax).

Además, se están desarrollando proyectos que tratan o de la “cobertura”, incluyendo organismos gubernamentales territoriales, o el desarrollo de una amplia área en países emergentes donde las infraestructuras están poco desarrolladas.

¿Cómo trabaja WIMAX



Esquema de proyecto tipo

(ii) España, un pionero en Europa:

España está luchando particularmente para desarrollar esta tecnología con el establecimiento, por ejemplo, de un centro de investigación y desarrollo por parte de Alvarion (proveedor de acceso a internet inalámbrico y de alta velocidad especializado en redes móviles). La recepción del organismo europeo de certificación se ubicará en España. También está el ejemplo de Cataluña, que ha instalado ya 189 postes WiMax para cubrir más de 1.962 pueblos. Este desarrollo, cuyo precio se estima en 20 millones de euros y que está gestionado por el operador Iber Banda, es la primera fase de un proyecto designado para cubrir las áreas montañosas y rurales del noreste español.

Hay planeadas otras ampliaciones para alcanzar el área de Barcelona. Para finales de 2008, 2.679 ciudades deberían beneficiarse de esta tecnología. Sin embargo, pese a que las ventajas de esta tecnología son evidentes, en particular gracias a su excelente proporción coste/rendimiento, sigue estando en el aire la viabilidad de dicha tecnología en entornos que ya están equipados con infraestructuras.

(iii) Críticas y límites:

Aunque las mejores ventajas de la tecnología WiMax son su rango (hasta 50 kilómetros), su capacidad de cubrir áreas geográficas muy extensas, su alta velocidad (hasta 70Mbps), o el bajo coste de las instalaciones, no debemos olvidar su sensibilidad al relieve y a los obstáculos de todos tipos, lo que supone que su fiabilidad no está siempre garantizada.

Los operadores actuales, cuyas infraestructuras se orientan a las tecnologías 3G/3G+, no se están preparando aún para una migración de sus equipos a 4G, del que es parte la tecnología WiMax, y algunos operadores prefieren el estándar HSUPA, que es un competidor de WiMax en términos de rendimiento. Requeriría la migración de las infraestructuras preexistentes de los operadores.

El futuro de WiMax incluirá los países emergentes, los que, al no tener infraestructuras, deberían poder aprovecharse totalmente de la instalación de dicho equipamiento. Además, en 2008 comenzaron las iniciativas de los actores principales en el sector móvil con el lanzamiento de los primeros teléfonos y ordenadores equipados con chips WiMax, liderando su desarrollo en países desarrollados.

1.6.5.2. Evolución del mercado de las telecomunicaciones

▪ Desarrollo de la Sociedad de la Información en España.

El Plan Avanza, aprobado por el Consejo de Ministros del 4 de noviembre de 2005, ha movilizado fondos por más de 5.000 millones de euros en el período 2005-2008 y tenía previsto para 2009 un presupuesto de 1.516 millones de euros. Las cuatro líneas que vertebran el Plan Avanza, (i) Ciudadanía digital, (ii) Economía digital, (iii) Contexto digital y (iv) Educación y servicios digitales, implican una inversión presupuestaria que debiera permitir alcanzar en España las tasas de penetración medias de países del entorno.

A continuación se exponen ciertas opiniones de analistas que confirman el previsible crecimiento del mercado de las telecomunicaciones (Fuente: Plan Avanza, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

- (i) De los cinco países principales de Europa, España será el que muestre un crecimiento más rápido del mercado TIC en el período 2008-2009. EITO. Noviembre 2008.
- (ii) El mercado español en servicios de TI continuará siendo el de mayor crecimiento de los países de la UE-15 hasta 2012. En 2009 crecerá un 3,6%, hasta los 15 billones USD. IDC. Noviembre 2008.
- (iii) El sector de los servicios informáticos continúa sólido en 2008, con aumento de un 8,7% interanual en su cifra de negocios y de un 4,2% en el empleo hasta septiembre de 2008. INE 2008.
- (iv) Según el índice internacional "Anywhere" (que mide desarrollo de la SI, conectividad ubicua, etc.), España se sitúa en una ventajosa posición, por lo que está en disposición de ser uno de los países que lideren el cambio. Yankee Group. Noviembre de 2008.

- (v) La publicidad en Internet en España será uno de los mercados que experimente un mayor crecimiento en 2008-2012 en el mundo. PriceWaterhouse Coopers. Informe Gemo 2008-2012.
- (vi) España fue en 2007 el octavo país del mundo en términos de empleo total creado por la Inversión Extranjera Directa en el sector TIC. Informe IBM. Octubre 2008.
- (vii) España es líder de la Unión Europea en velocidad de Banda Ancha, con un 83% de las líneas por encima de 2 Mbps. El siguiente país es Holanda, 20 puntos por detrás de España. IDATE. Noviembre 2008.
- (viii) España es líder absoluto de la UE en penetración de Internet móvil de alta velocidad con un 19,5% de la población, por delante de países como Italia o Alemania. Comisión Europea. 2008.
- (ix) En 2004 era impensable que hoy hablaríamos de 9 millones de conexiones de banda ancha”. Público. Entrevista al Consejero Delegado de Telefónica. Diciembre 2008.

En definitiva, es la Sociedad de la Información una plataforma generadora de inversión en tecnología de la información que, necesariamente, revertirá en el crecimiento de aquellos mercados en los que LET'S GOWEX desarrolla sus líneas de negocio.

- **El mercado de las telecomunicaciones.**

Los mercados en los que GOWEX desarrolla sus actividades son, por definición, los mercados de las telecomunicaciones que existen en la Sociedad de la Información. El mercado mundial de servicios de telecomunicaciones ha sido de 1,36 billones de dólares en 2008, un 4,2% más que en 2007, y para 2009 se espera que alcance un valor de 1,41 billones de dólares. Con un volumen de facturación valorado en 742.200 millones de dólares en 2008, los servicios móviles suponen el 54% del mercado de los servicios de telecomunicaciones y, por sí mismos, suponen todo el crecimiento del sector. No obstante, la tasa de crecimiento anual ha caído de más de un 12% en 2007 a un 8% en 2008. La base de clientes de móvil a escala mundial creció un 17% en 2008 aunque se produjo una reducción en el ingreso medio por usuario.

Los ingresos generados por los servicios de datos, cuyo crecimiento está causado principalmente por el acceso de banda ancha, aumentaron en 20.000 millones de dólares en 2008. Por otro lado, los ingresos de la telefonía fija cayeron, aunque el impacto en la base todavía es limitado. El número de conexiones de banda ancha creció

cerca de un 20% hasta alcanzar los 415 millones a finales de 2008. (Fuente:<http://www.enter.ie.edu/cms/es/informe/5746/1>).

Según datos de la CMT, el volumen de negocio en Internet ha supuesto respecto al total mercado de telecomunicaciones-servicios finales el 9,4% en 2006, el 10,1% en 2007 y el 12,56% en 2008.

En el epígrafe 1.6.3.1. se aportan datos adicionales acerca del despliegue de las redes Wifi municipales, en particular referentes al número de ciudades cubiertas por Wifi y de aquéllas que empiezan a impulsar la cobertura en sus territorios.

Si el mercado en España se determinase por el número de usuarios, la siguiente tabla suministra los significativos crecimientos del período 2006-2008:

TOTAL INGRESOS	miles	2.006	2.007	2.008
USUARIOS WIFI		8,5	11,0	12,8
USUARIOS INTERNET		18,0	22,0	24,2

Millones de usuarios

Fuente: Wireless Broadband Alliance

Finalmente, cabe añadir los siguientes datos sobre el crecimiento del mercado de las telecomunicaciones y en particular, el mercado de los productos de telecomunicaciones móviles que muestra unas cifras impresionantes:

- **Más de 4.200 millones de usuarios habituales de teléfonos móviles (incluyendo 40 millones en España).**

<http://www.themobileworld.com/?PageID=18>

- **200 millones de usuarios esporádicos de conexión inalámbrica.**

<http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

- **Un creciente número de productos de roaming WiFi (IPOD, PSP, Book electronic readers, UMPC, etc.); y**

<http://www.abiresearch.com/press/1500-Wi-Fi+Still+Rules+as+Consumer+Electronics+Network+Connections+Grow%2C+Says+ABI+Research>

- **Más de 200 millones de teléfonos WiFi estimados para 2010.**

<http://www.idg.es/pcworldtech/Se-doblaran-las-ventas-de-telefonos-moviles-WiFi-e/doc84255-ACTUALIDAD.htm>

A pesar de la crisis financiera global, el mercado de la movilidad se está expandiendo más del 14% anualmente, y se enfrenta ahora a la aparición de nuevas tecnologías, que también facilitan la creación de nuevos operadores, como lo son los operadores móviles virtuales o MVNO (*Mobile virtual network operator*).

El mercado WiFi está atrayendo a numerosos operadores especializados y otros actores institucionales y cuenta con muchos incentivos para seguir creciendo, en España y en el mundo:

- **Más de 300 ciudades españolas quieren desplegar una red WiFi en 2010.**

http://www.elpais.com/articulo/portada/WiFi/publica/llega/calles/150/ciudades/espanolas/elpepisupcib/20090129elpcibpor_1/Tes

Los planes de estímulo de la economía impulsados por el Gobierno de España (Real Decreto-ley 13/2009, de 26 de octubre, por el que se crea el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local), incentivan la instalación de redes WiFi Municipales, lo cual producirá un efecto dominó sobre el resto de municipios que no hayan decidido crear sus propias redes Wireless.

http://www.map.es/prensa/notas_de_prensa/notas/2009/08/20090813/ext_es_files/file/FEILES_version%20definitiva.pdf

- **Previsión de que el 100% de las universidades españolas dispondrán de WiFi en 2010.**

<http://www.campusenred.es/>

- **El Programa Escuela 2.0 prevé entregar un netbook a 400.000 alumnos de primaria.**

<http://www.plane.gob.es/escuela-20/>

- **Se estima en más de 15 millones el número de usuarios de la tecnología WiFi en España.**

<http://www.lavidawifi.com/2009/01/12-millones-de-usuarios-potenciales-de-wifi-en-espana/>

- Se estima que la cobertura WiFi municipal en 2012 en España será de más de 78.000 km² (fuente ABI Research).

1.6.5.3. El mercado publicitario online

El mercado publicitario en España sigue, con cierto retraso, las tendencias inversoras en publicidad a nivel internacional. El siguiente cuadro muestra datos reales y provisionales de la inversión mundial publicitaria, destacando la cuota correspondiente a Internet que pasa del 8,66% en 2007 al 14,65% en 2011.

Fuente: Advertising Spending Worldwide, by Media, 2007-2011 (Millones de dólares)

	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011
TV	178.169	183.277	173.158	179.146	186.573
Newspapers	128.553	121.636	107.005	102.651	102.866
Internet	41.352	49.994	54.298	60.438	69.695
Magazines	57.789	55.136	49.046	47.549	48.155
Radio	38.198	37.361	33.621	33.204	34.041
Outdoor	30.546	31.395	29.276	29.914	31.792
Cinema	2.287	2.241	2.336	2.472	2.675
Total	476.894	481.219	448.740	455.373	475.797

Por su parte, la inversión real en España en los ejercicios 2006-2008 resulta del siguiente cuadro:

Millones de euros	2.006	2.007	2.008
Diarios	1.791	1.894	1.508
Revistas	688	722	617
Radio	637	678	642
Cine	41	38	21
TV	3.188	3.469	3.082
Exterior	529	568	518
Internet	310	482	610
Publicidad no convencional	7.447	8.136	7.813
Total	14.631	15.988	14.811

Una proyección de la inversión real del año 2008 al período 2009-2011 según los crecimientos previstos para el mercado mundial llevaría a una estimación para el año 2011 de 2.140 millones de euros en inversión publicitaria en Internet frente a 610 millones invertidos en 2008.

1.6.5.4. Competencia.

Por lo que respecta a la Bolsa de las Telecomunicaciones, hoy en día, no hay competidores en España, ya que los operadores realizan la mayoría de sus intercambios mediante acuerdos bilaterales.

Únicamente, dos actores internacionales están presentes en el mercado de intercambio de capacidad de telecomunicaciones:

- (i) Arbinet es una empresa americana que tiene una plataforma de intercambio de capacidad de comunicación. La compañía ha diversificado su actividad y ahora permite los intercambios entre todos los tipos de productos digitales.

La cifra de facturación de Arbinet en 2007 ascendió a 534 millones de dólares, con un margen bruto de 50 millones de dólares y un beneficio neto de 7 millones de dólares.

- (ii) Tradingcom es una empresa francesa fundada en 1999 especializada en la compraventa al por mayor de minutos de comunicación a operadores internacionales. La empresa fue adquirida a principios de 2007 por el grupo Neuf Cegetel.

La última cifra de facturación conocida de TradingCom Europe ascendió a 45,5 millones de euros en 2005.

La siguiente tabla muestra los competidores principales de la Compañía en todo el mundo:

Principales competidores de la Compañía

UK	Band - X	Trading, data; Telegeography	
USA	Arbinet	Trading, wholesale data	www.arbinet.com
USA	Rate	Trading, wholesale data	www.rateschange.com
USA	Exchange ITXC	Volp exchange, volume data	www.itxc.com
European	Interxion	Trading, wholesale data	www.interxion.com
Hong Kong	Area Capacity Exchange (ACE)	Trading, wholesale data	www.ace-asia.com

En lo relativo a la Plataforma GOWEX Roaming tampoco hay otros actores similares a LET'S GOWEX.

Los acuerdos bilaterales llevados a cabo entre los distintos operadores representan la única competencia en el sector.

Pese a ello, los agregadores son actores que representan una competencia indirecta, debido a su objetivo de crear redes de operadores. Sin embargo, éstos son también clientes potenciales de la Plataforma GOWEX Roaming (en este caso, podríamos mencionar a Trustive, el agregador que se ha hecho cliente de los servicios de la plataforma de Plataforma GOWEX Roaming).

Al contrario que LET'S GOWEX, que es una plataforma neutral y transparente diseñada para los operadores industriales, los clientes finales de los agregadores son sus clientes, a los que ofrecen acceso a las redes WISP registradas en su plataforma. Sin embargo, un cliente WISP de un agregador no tiene acceso a las redes de otros WISP registrados en la misma plataforma. Al no vender minutos al consumidor final, LET'S GOWEX permite a sus clientes operadores ampliar o crear sus redes a un menor coste. Además, al contrario que el resto de operadores, LET'S GOWEX no se considera un operador a efectos reguladores.

1.7. Estrategia y ventajas competitivas del Emisor.

1.7.1. Estrategia.

1.7.1.1. Introducción.

- **I+D+i: motor de crecimiento.**

La estrategia de LET'S GOWEX se ha centrado en posicionarse como agente neutral y central en la intermediación en las transacciones entre operadores de telecomunicaciones, ya sea en el mercado de los servicios de telecomunicaciones fijas (desde su fundación, en 1999) o en el mercado de las telecomunicaciones inalámbricas o Wireless (desde 2004)

Desde esta posición de neutralidad y apoyándose en una decidida política de inversión en investigación, desarrollo e innovación ("I+D+i"), ha logrado crear plataformas de alto crecimiento y poca fricción que le permiten generar valor para sus clientes y el mercado de las telecomunicaciones.

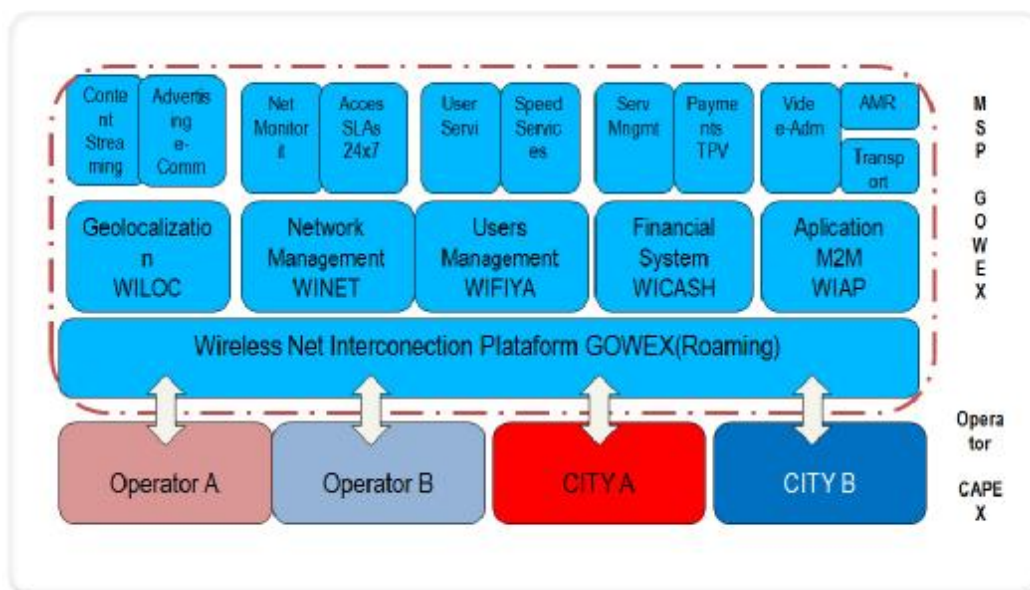
La reinversión de los beneficios obtenidos desde 2002 y procedentes de la explotación de su línea de negocio tradicional GOWEX Telecom Services, así como la aplicación de fondos propios captados con ocasión de la entrada de nuevos socios en 2006 y 2008, le ha permitido auto-financiar su actividad de I+D+i y con ello su estrategia de crecimiento.

La política de I+D+i ha venido centrándose por un lado en la creación de nuevos productos y servicios, siempre dentro de su posicionamiento como agente neutral y central y, por otro, en la consecución de mejoras en la generación de eficiencias y en la construcción de un modelo de plataforma sin fricción, que permita sustentar un modelo de crecimiento rápido.

Por ello, las plataformas creadas por el Grupo GOWEX son "escalables" al permitir añadir nuevos servicios y nuevas aplicaciones de forma altamente eficiente, de manera que cada nuevo desarrollo realizado para atender a una nueva necesidad o demanda presentada se integra con la plataforma central de la que se trate, añadiendo nuevos módulos asociados. Esto proporciona una gran ventaja competitiva y supone una barrera de entrada para nuevos competidores.

Esta característica de las plataformas tecnológicas de la Compañía se ilustra en el siguiente gráfico:

Plataforma GOWEX



En este esquema se trata de ilustrar la ventaja competitiva que representa para LET'S GOWEX el hecho de que su plataforma esté diseñada y basada en una arquitectura que permite su rápida replicación (en pocas semanas), así como el automatismo en la integración de nuevos municipios u operadores y de las aplicaciones (sistemas de videovigilancia, lectores automatizados y remotos de contadores, servicios (como e-administración, videostreaming, voz sobre IP, servicios de pagos online, comercio electrónico) o contenidos que los municipios u operadores demanden disfrutar. De esta forma un usuario podrá disfrutar de las mismas funcionalidades, se encuentre en la ciudad o red de operador en la que se encuentre. Todo ello de forma casi inmediata y transparente.

La Plataforma GOWEX Roaming en particular permite la interconexión transparente de los diferentes actores, gracias a su capacidad de integración sencilla y transparente, fruto de la innovación enfocada a dichos objetivos. Esta interconexión entre los diferentes actores, proporciona otra gran ventaja, como es la generación del denominado "Efecto Red", es decir, el aumento en la utilidad de la plataforma para sus usuarios (los operadores que se adhieren a la misma) a medida en que aumente el número de éstos.

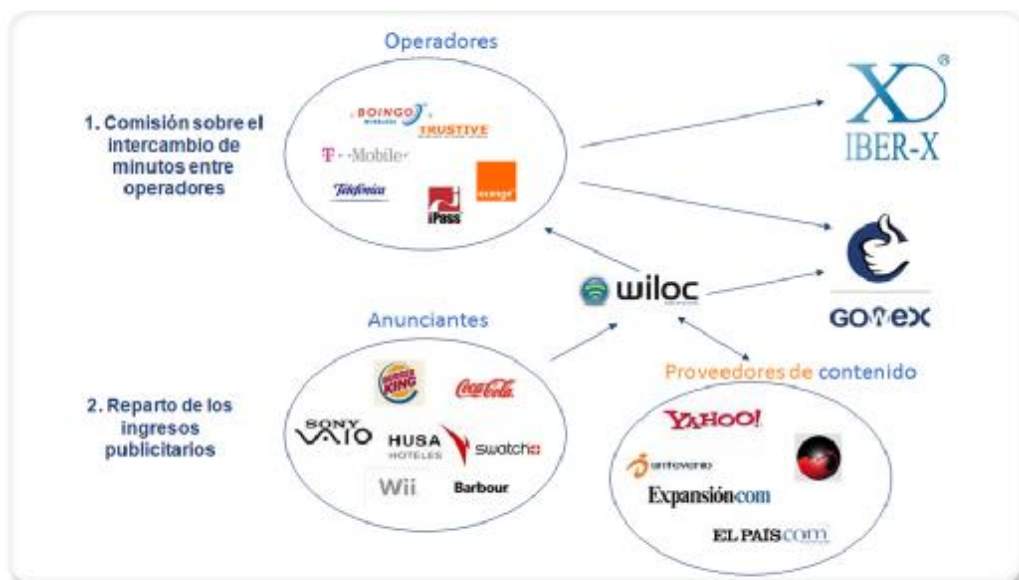
- **Crecimiento basado en un modelo de Plataforma Multi-Lateral de baja fricción.**

A través de sus diversas plataformas tecnológicas (la Bolsa de las Telecomunicaciones, Plataforma GOWEX Roaming, WILOC) el modelo de negocio del LET'S GOWEX está adquiriendo características propias de una plataforma Multi-Lateral ("Multi-Sided Platform" o "MSP"), en la

que convergen los intereses de diferentes grupos de clientes. Así, por ejemplo, los operadores de telecomunicaciones que ofrecen y demandan servicios de telecomunicaciones en entorno fijo y wireless; los anunciantes, que pagan por tener una presencia relevante en las diferentes áreas de la plataforma; los proveedores de contenidos y de servicios que ofrecen dichos servicios a cambio de conseguir tráfico y compartir ingresos con la Plataforma; finalmente, los demandantes de servicios más complejos, como pueden serlo los municipios y asociaciones de pequeños comercios, que demandan soluciones llave en mano para poder ofrecer un servicio a sus clientes finales de forma rápida, eficiente y sostenible económicamente.

La siguiente ilustración muestra gráficamente el modelo de negocio comentado:

GOWEX modelo de negocio



La multilateralidad de la plataforma GOWEX, incentiva la creación de innovadores modelos de negocio basados en la relación con los actores expuestos: municipios, operadores, comerciantes y franquicias comparten los ingresos con LET'S GOWEX y consiguen aumentar y poner en valor su red y número y satisfacción de sus clientes; los anunciantes pagan a LET'S GOWEX (WILOC) por participar y tener presencia en los medios ofrecidos a los clientes de los primeros y los proveedores de contenidos pagan por recibir tráfico a sus páginas y comparten beneficios con LET'S GOWEX por la comercialización de sus contenidos.

Este tipo de modelo MSP consigue un Efecto Red *muy apalancado*, con una capacidad de crecimiento intrínseco muy alta y, una vez conseguido un nivel determinado, crecimientos externos de expansión

geométrica. Visa, Google, Facebook, LinkedIn son ejemplos de este modelo MSP.

Basándose en el modelo MSP descrito, la estrategia del LET'S GOWEX se ha centrado por el momento en adquirir masa crítica en España, donde se han ejecutado proyectos en cinco ciudades (Madrid, Ávila, Avilés, Burgos y Málaga), *con otros siete proyectos en otros tantos municipios en proceso de ejecución.*

Asimismo, LET'S GOWEX mantiene contactos con más de treinta municipios, todos ellos con un número de habitantes mayor a 50.000, con el objetivo de que sus soluciones sean accesibles y puedan ser disfrutadas en territorios o ciudades que representen una población potencial total de quince millones, antes del fin de 2010.

Adicionalmente, la condición de España como destino turístico de primer nivel puede fomentar el interés de los operadores extranjeros por la interconexión a la Plataforma GOWEX Roaming, lo que les permitiría ofrecer el servicio de *roaming* o *itinerancia* a sus usuarios que visiten España, aumentando así el "Efecto Red".

LET'S GOWEX considera que la masa crítica de operadores se ha estado alcanzando durante el pasado ejercicio 2009 y que la masa crítica de clientes debería alcanzarse en 2010, con lo que aspira a convertirse en un referente en España y a alcanzar una posición que le permita acelerar el acceso al mercado internacional con un fuerte potencial de crecimiento. A tal fin, el LET'S GOWEX está concentrando sus esfuerzos en alcanzar acuerdos con el mayor número posible de diferentes actores y para ello prevé reforzar durante el año 2010 su fuerza comercial tanto en España como en Europa, América, Asia, Norte de África y el Golfo Pérsico.

En paralelo la Compañía está alcanzando acuerdos y alianzas comerciales con los líderes del sector, entre los que se encuentran: Intel, Media Planning, Arteixo Telecom, Maat-G, entre otros, con los que poder reforzar más si cabe, el posicionamiento y la oferta de servicios que ofrece a sus clientes.

1.7.1.2. Expansión de GOWEX Wireless.

- **Captación de nuevos clientes.**

La estrategia de crecimiento en el área de negocio GOWEX Wireless se basa en desarrollar acuerdos con el mayor número de operadores posibles para ofrecer a los usuarios la mayor cantidad de acceso WiFi a fin de adquirir la masa crítica necesaria para convertir sus soluciones *Wireless* en el estándar nacional.

La expresada estrategia está dirigida preferentemente a los siguientes clientes:

(i) **Proveedores de servicios de Internet inalámbricos:**

(WISP): al igual que los ISP, o proveedores de servicios de Internet, son operadores cuyo modelo de negocio se basa en una baja inversión. Por tanto, están interesados en usar infraestructura como la desarrollada por el LET'S GOWEX para sus operaciones. A este respecto ya se ha conseguido una cierta masa crítica, dado que se han celebrado acuerdos con cerca de 50 operadores de telecomunicaciones, tanto de ámbito nacional como internacional.

(ii) **Administraciones locales:** son los nuevos operadores de telecomunicaciones del mercado debido al despliegue de sus redes inalámbricas. La expansión por parte de los gobiernos municipales de la tecnología WiFi refleja la intención de los organismos públicos de que todos los ciudadanos tengan acceso a Internet por igual. Más de 300 ayuntamientos en España, se encuentran en proceso de proveer servicio de acceso WiFi a sus ciudadanos, fuente CMT. La solución "La Vida WiFi" (descrita en el epígrafe 1.6.4.) facilita el despliegue de las redes inalámbricas municipales y les permite reforzar su presencia en Internet y con ello ofrecer una gran variedad de servicios municipales por ese canal: información, boletines de anuncios, decretos, realización de todos los trámites que se tengan que realizar con las administración, etc.

(iii) **Cadenas Distribución y franquicias, así como bancos (por sus agencias a pie de calle) y otras tiendas y establecimientos:** la mayoría quiere desarrollarse a través de acuerdos transparentes y neutrales que les permitan interconectarse a diferentes operadores desde una sola plataforma y proporcionando contenido, acceso a Internet y servicios a un precio óptimo y unas condiciones de calidad. Un ejemplo de ello son los acuerdos firmados con las diferentes asociaciones de quioscos de prensa en España y los acuerdos con asociaciones de pequeños empresarios de diferentes ciudades, en las que está dando servicio. De esta forma todos estos actores, comienzan a prestar servicios que nunca antes habían imaginado podían prestar compartiendo además los beneficios conseguidos de la comercialización.

(iv) **Operadores móviles virtuales:** La Plataforma GOWEX Roaming ofrece a estos operadores la manera más eficiente de manejar sus acuerdos de roaming, haciéndolo en una sola plataforma para unirse al mercado y acceder a las redes de otros operadores disponibles a un precio óptimo y en condiciones de calidad, lo que les permite la entrada en un negocio nuevo.

(v) **Operadores de tecnología celular**: La Plataforma GOWEX Roaming ofrece a estos operadores los medios para conectarse a todas las redes inalámbricas y formar una red combinada con una única tecnología, beneficiándose a la vez de la ventaja de coste del WiFi. Hay que tener en cuenta que con los crecimientos esperados en los servicios de conectividad a Internet en movilidad, las empresas de celular tendrán que realizar cuantiosos esfuerzos e inversión en sus redes e infraestructuras de acceso. De acuerdo con un estudio de JBB Research, en 2013 el 50% de los norteamericanos serán usuarios habituales de Internet móvil, con lo que se convertirá en la tercera aplicación más utilizada tras el SMS. Debe tenerse en cuenta además que las tecnologías celulares no resultan óptimas para la transmisión de datos, al haber sido concebidas originalmente para la transmisión de voz, por lo que, a partir de cierto nivel de utilización, la tecnología 3G provoca cuellos de botella que resultan en cortes del servicio que afectan por igual a los clientes de Internet móvil como de voz; son los llamados “black-outs”, que se producen con frecuencia cada vez mayor en los centros urbanos. Por ello, WiFi se convierte en este caso en un complemento necesario para los operadores de celular.

(vi) **Operadores de Banda Ancha Fija**: La Plataforma GOWEX Roaming permite a las empresas de telecomunicaciones de banda ancha fija, es decir operadoras de cable y operadoras de ADSL, conectarse a las redes de los operadores inalámbricos pudiendo ofertar a sus clientes (clientes de banda ancha fija) el acceso a las redes inalámbricas de forma sencilla y transparente.

En una primera fase, la estrategia de la Compañía es la de atraer a los pequeños operadores, incluso a los operadores locales, junto con los municipios de cierto tamaño o ciudades, para conseguir de esa forma la masa crítica necesaria para atraer posteriormente a los operadores de mayor tamaño.

Entre los operadores adheridos a la Plataforma GOWEX Roaming a la fecha del presente Documento Informativo cabe citar, entre los operadores “tradicionales” internacionales a: Tatacom, Vodacom, Comcast, Unión Fenosa, Intelligent Data; y entre los operadores nacionales y operadores “nuevos”: Sea Sun Telecomunicaciones, Meteor Networks y Wytech, Wisekey, Technosite Fundación ONCE y diferentes universidades, tales como Universidad de Málaga, Universidad Rey Juan Carlos.

▪ **La Vida WiFi:**

En línea con el objetivo de captar el mayor número posible de usuarios WiFi, la celebración de acuerdos con municipios de más de 50.000 habitantes para implantar las soluciones tecnológicas de “La Vida WiFi” resulta de especial importancia estratégica para la Compañía. En el

epígrafe 1.6.3.3. se detalla el contenido y el potencial de desarrollo de este servicio.

En este sentido, la Plataforma GOWEX Roaming se encuentra ya desplegada en varios municipios (Avilés, Avila, Burgos y Málaga) y actualmente LET'S GOWEX está desarrollando proyectos en otros siete.

Asimismo, el LET'S GOWEX ha mantenido contactos con otros treinta y cuatro municipios, todas ellos con un número de habitantes mayor a 50.000, de los que espera que al menos el 50 % celebren algún acuerdo con el objetivo de que sus soluciones se apliquen en territorios que representen una población de quince millones antes del fin de 2010.

▪ **WiFi en la calle (“WiFi Outdoor”):**

Para acelerar el crecimiento de puntos de acceso (“hotspots”) conectados a su Plataforma GOWEX Roaming se ha desarrollado una estrategia de crear redes Wireless en la calle, lo que constituye el proyecto denominado “WiFi Outdoor”.

Se trata de un proyecto pionero en España del que a la fecha del presente Documento Informativo el ejemplo más sobresaliente es la celebración de un acuerdo con la Asociación de Vendedores de Prensa de Madrid, por el que 120 quioscos se han convertido en “hotspots” outdoor o “puntos WiFi” y que comprende a un total de 400 puntos WiFi en Madrid.

La Compañía pretende celebrar acuerdos similares con otras asociaciones de vendedores de prensa, con los que ya tiene firmados diversos acuerdos, que representan una red potencial de 30.000 hotspots en España y asimismo, con asociaciones de pequeños comerciantes y de restaurantes y cafeterías.

Quioscos WiFi



Modelo de quioscos WiFi de GOWEX |

Estos acuerdos multiplican la cobertura inalámbrica en la calle, “repartiendo” el coste de inversión entre multitud de actores. Por ello, cuando esta iniciativa se desarrolla en el marco de un proyecto “La Vida WiFi” se consiguen ahorros importantes para el municipio en relación con el coste de despliegue de la red Wireless municipal.

A los dueños del “hotspot” el proyecto les ofrece la ventaja de participar en los ingresos que se generan por publicidad a través de la herramienta WILOC e, incluso, la de ofrecer contenidos y servicios propios a través de WILOC.

Este modelo permite entre otras ventajas aumentar la cobertura de las redes WiFi municipales y de las ciudades en un 40% más de lo invertido por el ayuntamiento y además permite una eficacia (en términos de número de conexiones), comprobada por LET’S GOWEX en las diferentes iniciativas llevadas a cabo, treinta veces superior a la de un punto WiFi indoor tradicional.

Esquema de la red de los quioscos WiFi de Madrid



Más de 120 quioscos en Octubre de 2009

1.7.1.3. Expansión de GOWEX Telecom Services.

- **Oferta de nuevos servicios a las empresas:**

Actualmente, la estrategia de LET'S GOWEX es tratar de mantener o incrementar los márgenes comerciales y atraer a nuevos clientes.

Otro de los objetivos es la creación de nuevos productos y servicios como el de gestión de redes privadas virtuales (VPN) que ha comenzado a comercializar el pasado año y al que se ha hecho referencia en el epígrafe 1.6.2. del presente Documento Informativo. Se trata de un servicio que ofrece a las compañías asistencia en la instalación de redes privadas en toda España, ofreciendo calidad de telecomunicación genuina en todas las ubicaciones de los sitios intercomunicados de sus sedes corporativas y a unos bajos costes.

Gracias a esta nueva oferta de servicios, la Compañía está expandiendo su base de clientes a las empresas de forma notable. Así, en 2009 más de 14 empresas han contratado este tipo de servicios con la Compañía incluyendo SUZUKI.

- **Oferta de nuevos servicios a los Operadores.**

Adicionalmente, la Compañía está desarrollando una nueva oferta de servicios con la que pretende atraer a nuevos clientes operadores. Se trata de "PINVoIP", que es una plataforma que permite a los operadores VoIP (proveedores de servicios de internet, WISP, operadoras

nacionales, etc.) conectarse mediante un punto neutral controlado y administrado por LET'S GOWEX.

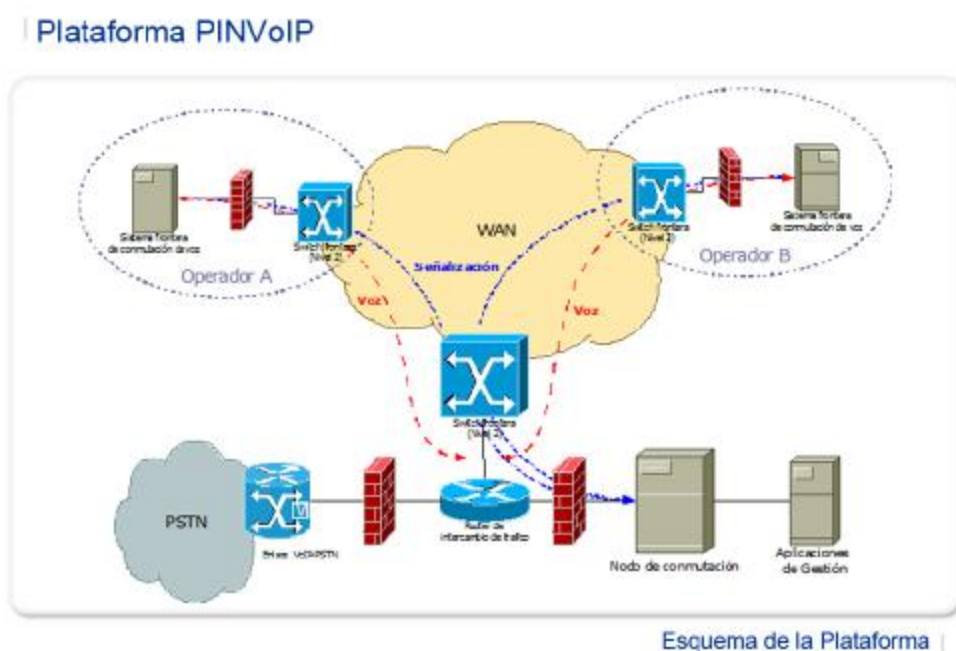
VoIP (voz sobre protocolo IP) es una técnica que permite la comunicación por voz en internet o a través de cualquier otra red que acepte el protocolo TCP/IP de un punto a otro. Esta comunicación punto a punto puede realizarse a través de un punto totalmente neutral: la Bolsa de las Telecomunicaciones.

PINVoIP genera ventajas y sinergias entre distintos operadores del mercado, creando un punto de interconexión neutral e independiente, generando una serie de ventajas que se obtienen se transmitan al usuario final.

Las ventajas generadas son las siguientes:

- (i) Ahorrar en costes multiplicando la creación de valor;
- (ii) La combinación de VoIP y tecnología inalámbrica que puede aportar un gran valor añadido a los operadores en un mercado que crece rápidamente;
- (iii) Una mejora en la calidad y tecnología VoIP, debido a la diferenciación de las redes VoIP y otros servicios de internet;
- (iv) Una solución a los problemas de mercado actuales como las economías de escala de los antiguos monopolios: la plataforma la Bolsa de las Telecomunicaciones permite la emergencia de nuevos actores que contribuirán al desarrollo de dicho segmento de mercado.

El siguiente gráfico muestra esquemáticamente el concepto de PINVoIP:



1.7.1.4. Expansión internacional.

La Compañía está convencida de que la flexibilidad, “escalabilidad” y posibilidades de crecimiento *sin fricción* que caracterizan a las soluciones tecnológicas de GOWEX Wireless pueden propiciar una rápida expansión internacional.

- **Situación actual:**

Pese a no haber contado con un responsable de expansión internacional, la Compañía ha logrado alcanzar acuerdos de adhesión a su Plataforma Roaming con operadores de cuatro continentes, pertenecientes a países tales como Panamá, Costa Rica y otros países de Latinoamérica, Estados Unidos, Sudáfrica, la India, Italia y Francia, con lo que el flujo de negocio de procedencia internacional muestra una tendencia creciente. Ello demuestra que el modelo de negocio de LET'S GOWEX es atractivo también para los operadores internacionales.

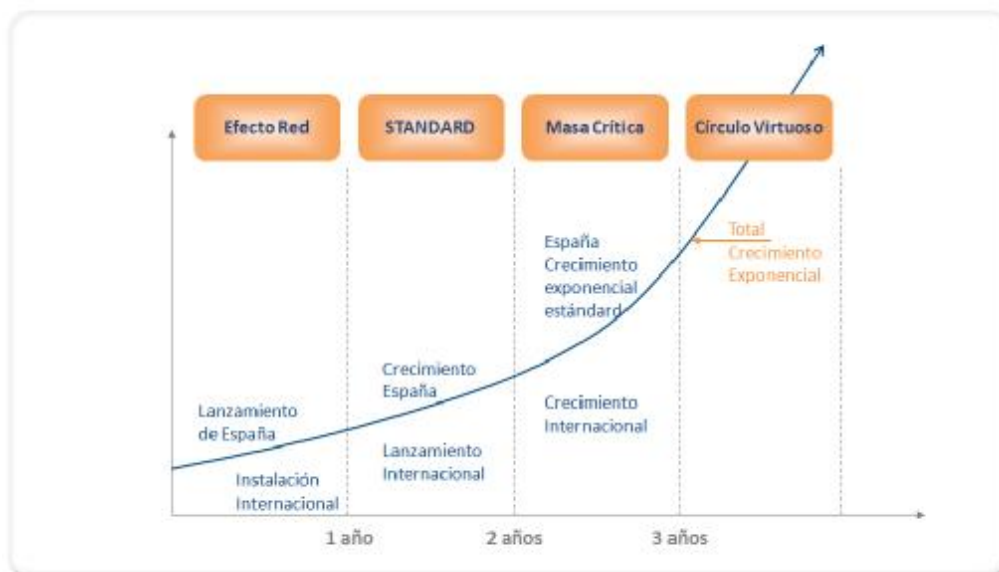
Además la Compañía se encuentra incursa en negociaciones con operadores y *partners* en China, India, Emiratos Arabes y en varios países más de Latinoamérica con vistas a cerrar varios proyectos de alto crecimiento para el año 2010.

- **Planes de expansión:**

El Grupo GOWEX planea llevar a cabo una política de expansión internacional basada en la apertura de filiales al objeto de mantener una presencia física en otros mercados que le permitan acceder más fácilmente a los operadores locales. Así, por el momento se contempla la apertura de filiales en Panamá, en Shanghai o Hong Kong y Dubai, desde donde acceder a los mercados americano, asiático y de oriente medio, respectivamente.

En Noviembre de 2009 la Compañía ha incorporado a D. Hugo Marías como director de desarrollo en Iberoamérica, como parte del fortalecimiento de LET'S GOWEX para su estrategia de expansión internacional

Círculo virtuoso de Marketing



Gráfica de Crecimiento

Por otra parte, la Compañía estima que el hecho de ser España uno de los primeros destinos turísticos del mundo facilitará el que, una vez adquirida la masa crítica necesaria en España, se adhieran a su Plataforma GOWEX Roaming nuevos operadores extranjeros adicionales a los que ya se encuentran adheridos, que quieran ofrecer a sus usuarios posibilidades de interconexión bien con las redes WiFi de las ciudades en las que se implemente la solución “La Vida WiFi” o bien con los operadores nacionales.

1.7.1.5. Política de adquisiciones.

Desde 2009, la empresa está analizando oportunidades de empresas para su adquisición. Además para este objeto la Compañía ha establecido una política muy selectiva de búsqueda y elección de oportunidades.

Como líneas básicas de esta política, podemos destacar:

- (i) Deben ser adquisiciones de empresas que coadyuven al desarrollo de la estrategia de crecimiento aportando, por una parte *valores* de los que la Compañía carezca o bien mercados o clientes (cartera) que sean importantes para la empresa.
- (ii) Deben ser auténticas oportunidades para la Compañía, que le permitan tomar ventaja de su posición de liquidez como de la fortaleza relativa del Euro frente al dólar estadounidense en la adquisición de activos denominados en esta última moneda.

- (iii) Especialmente dirigida a compañías de ingeniería con una gran experiencia en el campo de las redes inalámbricas y con cartera de clientes.
- (iv) Las decisiones se tomarán en un comité formado en el seno del consejo de administración.
- (v) Los criterios de valoración, provocarán que al consolidar los resultados de las adquisiciones, éstas aporten un incremento sustancial del valor de la Compañía en su conjunto.
- (vi) Si las adquisiciones son superiores a 500.000 euros en efectivo, se someterán a la valoración de un Banco de Inversión o un asesor externo.

La Compañía entiende que esta política de adquisiciones será especialmente importante para acelerar el ritmo al que atrae a nuevos operadores, ciudades y compañías de ingeniería de telecomunicaciones.

1.7.1.6. Política de Innovación.

La Compañía entiende la inversión en I+D+i como el factor clave del desarrollo de su negocio y como la base para su expansión.

▪ Reconocimiento externo a la política de I+D+i del Grupo GOWEX:

Desde su fundación la Compañía ha participado, en colaboración con principales operadores y entidades investigadoras nacionales y europeas, en más de treinta proyectos de I+D+i financiados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MITYC) y por subvenciones de la Unión Europea, lo que da muestra del respaldo de las autoridades españolas y comunitarias a la capacidad de innovación de la Compañía.

Asimismo, la Compañía ha recibido importantes premios, que son un reconocimiento a su dinamismo y a la calidad de sus proyectos, entre los que destacan:

- (i) Finalista en los "Premios Príncipe Felipe" de 2006 por la calidad de sus actividades y su innovación tecnológica;
- (ii) Premio ENISA en 2007 por la calidad de su innovación.
- (iii) Premio al proyecto más importante generador de cohesión social de la fundación Bip Bip en 2007
- (iv) Sello de innovación por el Banco Europeo de Inversiones para su proyecto de red Wireless rurales en 2009.
- (v) La Compañía consigue la certificación de sus redes por parte de CISCO (designación CISCO Powered Network).

Por otra parte, la Compañía participa en numerosos organismos y grupos de trabajo internacionales y nacionales cuya vocación es el desarrollo de la tecnología WiFi y de la eMovilidad. Entre éstos destacan:

- (i) En el ámbito internacional: el Grupo GOWEX es miembro del Sector de Desarrollo de las Telecomunicaciones de la **UIT** (Unión Internacional de las Telecomunicaciones) (www.itu.int), la agencia especializada de la Naciones Unidas en materia de telecomunicaciones, en el que participa junto a diversos organismos públicos y renombradas empresas de telecomunicaciones internacionales (Alcatel Lucent, Bouygues, Nokia etc.) y españolas (Correos, RTVE y Telefónica).
- (ii) En el ámbito europeo: el Grupo GOWEX es desde hace seis años miembro del “*Steering Board*” de la plataforma tecnológica europea de comunicaciones móviles e inalámbricas **e-Mobility** (www.emobility.eu.org). Asimismo, participa en los proyectos de investigación Eureka y Rocket.
- (iii) En ámbito nacional: LET’S GOWEX es miembro del comité ejecutivo de **eMov**, la plataforma tecnológica española de comunicaciones inalámbricas, que cuenta con el apoyo del MITYC, Ministerio de Educación y Ciencia y CDTI. Asimismo es miembro de **ANEI** (Asociación Nacional de Empresas de Internet), de **AETIC** (Asociación Empresas de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de España) y del Cluster TIC-Audiovisual de la Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana.

▪ **Tecnología desarrollada por Let’s GOWEX:**

El resultado más palpable de la política de I+D+i de la Compañía es el hecho de que las principales soluciones tecnológicas ofrecidas al mercado por LET’S GOWEX y descritas en el epígrafe 1.6 sean fruto de desarrollos propios de la Compañía.

Además, LET’S GOWEX en la actualidad está impulsando diversos desarrollos tecnológicos nuevos entre los que destacan:

- (i) *Desarrollo de la plataforma M2M (comunicaciones máquina a máquina):*

La Compañía está aplicando el *know-how* tecnológico adquirido en las plataformas de comunicaciones de datos entre personas al intercambio de datos automatizados de máquina a máquina, o M2M.

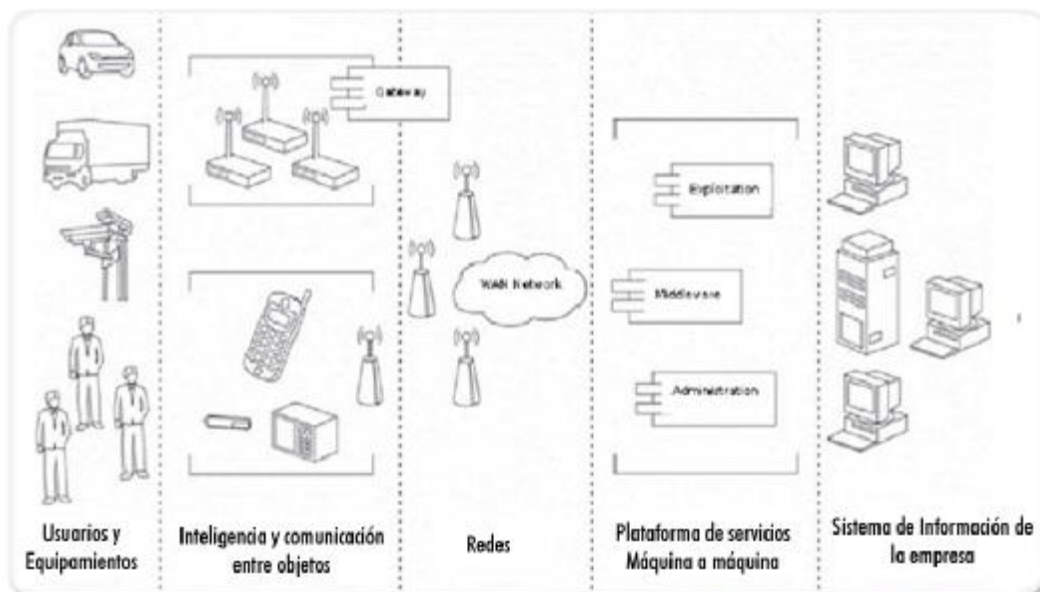
Así, la Compañía está realizando un esfuerzo importante en la generación de innovaciones que le permitan, como ocurre en el mercado de los operadores y de las ciudades, generar un gran salto

cualitativo y cuantitativo en la transmisión de datos entre máquinas de manera inalámbrica.

El mercado M2M combina soluciones que permiten a las máquinas comunicarse con un servidor central sin la necesidad de ninguna participación humana.

Los múltiples usos de M2M se pueden clasificar en seis categorías principales: gestión de flota, gestión de cadenas de suministro (por ejemplo: optimización de flujos de taxis al aeropuerto o gestión de inventario de almacén para distribuidoras comerciales), telecontrol, vigilancia de personas y propiedades (como enfermos por parte de los médicos del hospital o la supervisión remota de maquinaria industrial), automatismos de construcción (o automatismos domésticos de una compañía de servicios como electricidad, gas, agua, etc.) y tele-pago automático (como son los sistemas de recaudación del aparcamiento vigilado en los ayuntamientos).

Plataforma PINVoIP



Esquema de la Plataforma

De acuerdo con IDate, este mercado ya ha alcanzado la cifra de 20.000 millones de euros en 2005 y debería exceder los 220.000 millones de euros en 2010, lo que implica un crecimiento anual de más del 20%. En 2010, ABI Research cree que el número de objetos con comunicación en el mundo debería haber alcanzado los 100.000 millones, con más de 13.000 millones en Europa, la mayoría, con tecnología RFID.

El sector de los transportes y de los servicios son los más maduros respecto a M2M actualmente. En el sector del transporte, las aplicaciones más comunes se dirigen a la optimización de la

preparación y seguimiento de rutas y de la localización de artículos en la cadena logística. En el sector servicios, los usos más habituales se refieren al planeamiento y a la optimización en tiempo real de las tareas presenciales de los técnicos. También hay aplicaciones como la lectura remota de contadores.

La Compañía ha venido desarrollando una innovación altamente avanzada en estos áreas, más de 3 proyectos de I+D+i apoyados por ayudas europeas o nacionales, con consorcios que han contado con empresas como Telefónica, Atos Origin y universidades de España e internacionales. Como resultado, la Compañía se encuentra incurso en la creación de una empresa conjunta con un fabricante de hardware líder en el sector que le permite ofrecer en este campo una solución tan avanzada como con el resto de las plataformas que explota.

A este respecto, la Compañía participa en varios proyectos piloto en ayuntamientos de primera línea de España, para la implementación de dicha solución en sus flotas de transporte público. Además la Compañía viene desarrollando conversaciones con empresas y organismos públicos de varios países, en los que el proceso desencadenaría proyectos piloto y posterior implementación de esta solución en dichos países y entre ellos China.

(ii) Desarrollo de la plataforma WIAP (plataforma de integración de aplicaciones):

De la misma forma que WILOC, el desarrollo de la plataforma WIAP supone un salto cuantitativo con respecto a la publicidad en el entorno de Internet. La decisión de LET'S GOWEX es que las mismas características de modularidad y de escalabilidad que tienen el resto de plataformas de GOWEX, se puedan extender cada vez más a todas las áreas de las aplicaciones que tanto los clientes de LET'S GOWEX necesiten integrar en su red Wireless como LET'S GOWEX considere que es conveniente integrar. En este sentido, todo lo referido a las aplicaciones tipo e-Administración, sistemas de videovigilancia, sistemas de control de acceso de vehículos, así como todos los sistemas integrados en la plataforma de M2M, son plenamente integrables en la plataforma WIAP para que desde el momento en que el proyecto esté entregado al cliente en el formato de llave en mano, los ciudadanos de dichos ayuntamientos puedan disfrutar de todos estos servicios sin tener que sufrir los pasos de un sistema a otro o la consiguiente generación de entregas de producto en años sucesivos.

LET'S GOWEX se encuentra en estos momentos involucrado en el desarrollo de nuevos servicios dirigidos a actores del entorno de las ciudades que permiten asegurar una sucesiva llegada de nuevos actores que pueden impulsar las ventas de estos servicios con posterioridad a la generación de las redes WiFi Municipales.

1.7.2. Ventajas competitivas del LET'S GOWEX.

LET'S GOWEX opera en un sector crítico para el desarrollo económico mundial y en un mercado con un elevado potencial de crecimiento en el que desarrolla una oferta de servicios innovadora y adaptada a las necesidades del mercado, al tiempo que ocupa una posición singular de "neutralidad"; todo ello le reporta una serie de ventajas competitivas que se desarrollan en los epígrafes siguientes.

1.7.2.1. El mercado se encuentra en un momento ideal para el desarrollo de la estrategia del LET'S GOWEX.

El mercado de las telecomunicaciones se ha convertido en un elemento fundamental en el desarrollo económico mundial. Tanto en los países desarrollados, donde las telecomunicaciones fijas se encuentran en fase de madurez, pero en los que las telecomunicaciones inalámbricas tienen crecimientos extraordinarios, como en los países en vías de desarrollo, en los que las telecomunicaciones fijas e inalámbricas tienen crecimientos sin precedentes.

Los crecimientos en la demanda de servicios de comunicaciones electrónicas son por tanto muy importantes y la demanda y la necesidad de despliegue de redes *wireless* es cada vez mayor. Entre las tecnologías, la tecnología WiFi (*wireless fidelity*, tecnología de Internet inalámbrico) es de las que mayor crecimiento experimenta en las ciudades de todo el mundo.

1.7.2.2. La oferta de servicios del LET'S GOWEX da respuesta a los problemas y necesidades del sector de las telecomunicaciones y del desarrollo del mercado WiFi.

La estrategia del LET'S GOWEX se centra en dar respuesta a todos los problemas del mercado de las telecomunicaciones citados por el Instituto de Prospectiva Tecnológica (*Institute for Prospective Technological Studies* "IPTS"), uno de los siete institutos de investigación pertenecientes al Centro Común de Investigación de la Comisión Europea, en su informe de mayo de 2006 titulado *Mapping European Wireless Trends and Drivers*, en el que se pusieron de manifiesto los siguientes problemas:

- (i) Falta de estandarización;
- (ii) Falta de acuerdos de interconexión y *roaming* entre operadores;
- (iii) Complejidad en los procesos de acceso, validación y facturación;
- (iv) Déficit de cobertura.

En el mismo informe, el IPTS subrayó los factores de crecimiento estructural del mercado inalámbrico, que podrían contribuir a la expansión del LET'S GOWEX:

- (i) El desarrollo del equipamiento WiFi y el crecimiento de su tasa de adopción en la población, gracias, en particular, al descenso de los costes de fabricación y por tanto, de los precios para los usuarios finales, proporcionando la tecnología un acceso a Internet más rápido.
- (ii) Barreras bajas para la entrada de nuevos operadores y por tanto una mayor fragmentación, particularmente, el bajo coste de desarrollar una red WiFi comparado con las redes físicas o por satélite (principalmente, no es necesario adquirir ninguna licencia para entrar en el mercado).

1.7.2.3. El Grupo GOWEX mantiene una relación de cooperación habitual con organismos públicos españoles y europeos.

Debido a la incuestionable importancia del papel que desempeñan las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en el desarrollo económico y en la cohesión territorial y social, las administraciones públicas estén tomando pasos significativos tendentes a fomentar el conocimiento y el uso de las TIC y, en particular, para fomentar el acceso generalizado a Internet de alta calidad en todo el territorio nacional.

En este contexto, la Ley 11/2007, de 22 de junio de 2007 de Acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos, ha venido a sancionar el derecho de los ciudadanos a relacionarse con las administraciones públicas por medios electrónicos, que deberá ser efectivo, en relación con la Administración General del Estado, a partir del 31 de diciembre de 2009. Asimismo, en el marco de las políticas de impulso de la economía, el Gobierno ha creado el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local, al que se hace referencia en el epígrafe 1.6.3.1., que incentiva la instalación de infraestructuras de las tecnologías de la información en el ámbito municipal.

En este marco de iniciativas públicas, la Compañía ha sido capaz de desarrollar relaciones continuadas con organismos públicos, permitiendo en primer lugar la financiación de varios proyectos de I+D+i a los que se ha hecho referencia en epígrafe 1.7.1.6., y en segundo lugar, la concesión de grandes contratos por parte de varias autoridades municipales españolas, tal y como se desarrolla en el epígrafe 1.6.3.

La Compañía ha recibido y sigue recibiendo subvenciones del Ministerio de Industria y Turismo de España y de la Unión Europea (participación en varios proyectos, en particular eMobility) y es miembro de numerosos organismos nacionales e internacionales, a los que se ha hecho referencia en el epígrafe 1.7.1.6.

En el ámbito de la regulación del mercado de telecomunicaciones, la actividad llevada a cabo por parte de las administraciones locales, es seguida muy de cerca por la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones (CMT), que es la encargada de velar por el cumplimiento de la Ley General de Telecomunicaciones. La CMT ha llegado a multar a algunas administraciones locales y a prohibir algunas de sus iniciativas en la creación de redes wireless municipales.

Resulta destacable, en este sentido, que el LET'S GOWEX ha recibido el visto bueno de la CMT en su resolución RO 2007-1075 en la que considera el modelo de LET'S GOWEX como adecuado para la implantación, gestión y explotación de las redes wireless municipales en España.

1.7.2.4. Posicionamiento único de LET'S GOWEX como agente independiente y neutral.

La Compañía goza de una posición única en la industria de las telecomunicaciones como plataforma de intercambio e interconexión, equivalente al que ocupan los emisores de tarjetas de pago con respecto al sector bancario y retail o al ocupado tradicionalmente por las cámaras de compensación y liquidación con respecto a los mercados financieros.

Así, el perfil de LET'S GOWEX es el de un agente neutral e independiente.

Además, según la posición expresada por la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones en varias resoluciones, a la Compañía no se le considera un operador, lo que fortalece su posicionamiento no competitivo entre sus clientes.

La incorporación de LET'S GOWEX en el Mercado Alternativo Bursátil, Segmento de Empresas en Expansión, debería fortalecer la imagen de transparencia de la Compañía.

1.7.2.5. Capital tecnológico de LET'S GOWEX.

Gracias a su política en materia de I+D+i, a la que se hace referencia detallada en el epígrafe 1.7.1.6, LET'S GOWEX ha adquirido un considerable *knowhow* tecnológico, que ha puesto al servicio de su estrategia de crecimiento y que le permite ampliar y mejorar continuamente su oferta de servicios. Uno de los logros de esa política ha sido la de sustentar el área de negocios GOWEX Wireless en una tecnología altamente escalable que le permite ampliar su oferta a nuevos clientes de forma rápida y con una menor necesidad de recursos financieros para inversión y de personal para la implementación y mantenimiento de los servicios que presta.

1.8. En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares.

La Compañía realiza importantes inversiones en I+D+i para el desarrollo y mejora de sus plataformas tecnológicas, incluida “la Bolsa de las Telecomunicaciones” y, sobre todo, para el desarrollo de su nueva Plataforma GOWEX Roaming, al objeto de adaptarse a las nuevas tecnologías y dar cobertura a las crecientes necesidades planteadas por los usuarios, lo que redundará en una mayor, mejor y más eficiente oferta de los servicios.

El importe asignado a Investigación y Desarrollo supuso en 2007 775.000 €, equivalentes a un 4,6% de la facturación total consolidada de la Compañía y en el ejercicio 2008 dicho importe se elevó a la cantidad de 678.140 € equivalentes a un 3 % de la facturación total consolidada de la Compañía.

En consecuencia, el negocio de la Compañía y de su grupo se sustenta fundamentalmente sobre desarrollos tecnológicos e iniciativas comerciales propios, por lo que su dependencia con respecto a patentes o licencias de terceros es menor.

En la actualidad, la Compañía y su grupo han registrado tres proyectos ante el Registro de la Protección Intelectual: la plataforma de interconexión neutral GOWEX Telecom que venimos designado como Bolsa de las Telecomunicaciones (número de referencia: M007419/2005), el proyecto “Observatorio *Wireless*” (número de referencia: M007422/2005) y la Plataforma GOWEX Roaming (número de referencia: M007414/2005).

Adicionalmente, su cartera de marcas a la fecha del presente Documento Informativo es la siguiente:

Marca	Tipo	Marca distintiva	Clase	Fecha de concesión
M2534543	Mixta	XD La Bolsa de las Telecomunicaciones	16,35,36,38,41,42	03/04/2004
M2584071	Denominativa	LBER	38	14/07/2004
M2584070	Mixta	¡+D+!	38	14/07/2004
M2600656	Mixta	XD Mantente Wifi	38	12/10/2004
M2673657	Mixta	IWEX	38	22/03/2006
5348487	Mixta comunitaria	GOWEX	9,38,42	10/02/2006
M932827	Marca internacional en China, EEUU y Japón	GOWEX	38	23/10/2006
5680723	Mixta comunitaria	WILOC ESTÁS EN TU ZONA	35, 38, 42	31/01/2008

Marca	Tipo	Marca distintiva	Clase	Fecha de concesión
M2831971	Mixta	WIFI+	38	En progreso
M2831964	Mixta	WI+	38	En progreso
M2830729	Mixta	LET'S GOWEX	38	9/10/2008
M2830726	Mixta	GOWEX WIRELESS	38	9/10/2008
6183362	Mixta comunitaria	XD, IberX	9, 38, 42	9/8/2007

También se ha presentado una petición de patente para la Plataforma GOWEX Roaming en la Oficina de Armonización del Mercado Interior bajo el número P200801610.

La Compañía posee las siguientes webs y plataformas para la difusión de las soluciones de negocio:

www.iber-x.com/net	www.kioscowifi.com	www.lavidawifi.es/net/org
www.GOWEX.com/net	www.kioscowifi.com	www.mantentewifi.com
www.grupoGOWEX.com	www.quiscowifi.com	www.wifilandGOWEX.com/es
www.iwe-x.com/net	www.wifikiosko.com/net	www.observatoriodewireless.com/es
www.wiloc.com/net	www.wifiquisco.com/net	www.observatoriodewireless.com/es
www.telcommunity.com	www.miwifiya.com	www.wirelesslabmalaga.com
www.GOWEXtelecom.com/es	www.wimaxya.com	www.wirelesslivinglab.com
www.GOWEXwireless.com/es	www.miwifee.com	www.wirelesscitylivinglab.com/net
www.waypeople.com/es/net/org	www.mywifee.com/net	www.redsinfronteras.org

Web de la Compañía



Interface de las páginas web

1.9. Nivel de diversificación (contratos relevantes con proveedores o clientes, información sobre posible concentración en determinados productos...).

1.9.1. GOWEX Telecom Services.

La Compañía ha basado el desarrollo de de la plataforma neutral de intercambio “la Bolsa de las Telecomunicaciones” en atraer a agentes distribuidores o *brokers* del mercado de las telecomunicaciones, quienes, a su vez, comercian con otros operadores de telecomunicaciones y otras compañías.

Este enfoque le ha permitido, por una parte, experimentar un rápido crecimiento comercial manteniendo a su vez márgenes considerables y, por otra, mantener una estructura de costes flexibles y una externalización de costes administrativos y de producción

Por tanto, la clientela de la Compañía ha experimentado una fuerte concentración, ya que el cliente principal fue responsable de aproximadamente un 54,6% de la facturación en 2007 y el conjunto de los tres primeros clientes llegaron a un 85,2% de facturación, comparado con el 51,1% en 2006. Esta tendencia ha venido a suavizarse en los ejercicios 2008, de tal forma que el mayor cliente de la Compañía ha pasado a significar un 44% de la facturación en el último ejercicio y la facturación conjunta de los tres primeros clientes ha descendido hasta el 74%. Conforme al cierre provisional del ejercicio 2009 dichas cifras habrían continuado su descenso representando un 37 % de la facturación de dicho ejercicio y el conjunto de facturación de los tres primeros clientes se sitúa en un 47%.

Los principales clientes son:

- (i) Seasuntel que es una operadora con un negocio agente de servicios telefónicos (principalmente en centros de atención telefónica en España y a nivel internacional) y acceso a internet wireless (centrado en España, en particular, en zonas rurales).
- (ii) IPSA: Compañía de telecomunicaciones que provee soluciones de gestión documental a entidades de todo el Mundo. Sobre todo en Europa, América y Asia y siendo estas entidades de seguros, entidades financieras, entidades de correo urgente.
- (iii) Line Informática: una operadora/integrador, particularmente en el negocio de los servicios de telecomunicaciones y centros de atención telefónica donde puede proporcionar capacidad.
- (iv) Maat-G: empresa de telecomunicaciones participada por las cajas rurales que se está posicionando como el líder de provisión de

servicios de Cloud Computing en España.

- (v) Level 3 Communications LTD (empresa de comunicación internacional que opera uno de los mayores ejes principales de comunicación e internet de todo el mundo).
- (vi) Comcast, operador de telecomunicaciones estadounidense con ámbito de actuación en toda Norteamérica.
- (vii) Tatacom, uno de los operadores líderes en India, con expansión internacional y referente en el desarrollo y despliegue en redes wireless que se esta haciendo en Nueva Delhi con motivo de la CommonWealth Olympic Games a realizar en el año 2010.
- (viii) Vodacom, operador líder de telecomunicaciones en el continente africano. Ubicado en Sudáfrica, basando su expansión en tecnologías wireless.
- (ix) Intelligent Data, compañía altamente avanzada en la provisión de servicios de telecomunicaciones, tanto fijos como wireless aplicados a las entidades financieras.
- (x) Jazz Telecom (compañía de telecomunicaciones y datos tanto fijos como wireless

La base de clientes de la Compañía incluye más de 90 entidades, de las cuales un 25% no se encuentran muy activas en el aspecto comercial pero que ofrecen un potencial de desarrollo significativo.

Para la formalización de operaciones a través de la Bolsa de las Telecomunicaciones cada cliente debe firmar un acuerdo marco de "adhesión" con la Compañía. Estos acuerdos tienen una duración mínima de un año y son renovables tácitamente e incluyen una cláusula de exclusividad y una prohibición de competencia durante dos años (se recoge el compromiso por parte del operador que deja la plataforma de que no contactará directamente con otro operador con el que se han producido intercambios a través de la misma en el plazo mínimo de dos años).

1.9.2. GOWEX Wireless.

Los modelos de GOWEX Wireless y de La Bolsa de las Telecomunicaciones, son altamente sinérgicos y por ello algunos de los clientes de uno lo son a su vez del otro. Ej: Un Ayuntamiento contrata a GOWEX Wireless la labor de desarrollo e implementación de la red de acceso wireless para la ciudad y a la vez contrata a La Bolsa de las Telecomunicaciones para que le provea de los servicios de transporte del tráfico de Internet en grandes capacidades.

La estrategia de la empresa en 2007 y 2008 ha sido la captación de operadores de telecomunicaciones tanto españoles como extranjeros para su adhesión a la plataforma roaming y diversos servicios, así como la consecución de clientes de ingeniería y consultoría en el ámbito de las AAPP y de los operadores de telecomunicaciones. Ha sido en 2009 cuando las AAPP han venido creciendo derivado del primer PlanE del gobierno de España. En el 2009 es cuando la faceta de los ingresos por publicidad más ha crecido.

Derivado de lo cual, la clientela ha experimentado una menor concentración y en el ejercicio 2009, la facturación conjunta de los tres primeros clientes se ha situado en el 47%.

En este sentido debemos destacar como clientes más relevantes:

Administraciones Públicas

- (i) Ayuntamiento de Málaga
- (ii) Ayuntamiento de Burgos
- (iii) Ayuntamiento de Avilés
- (iv) Diputación de Ávila

Operadores de Telecomunicaciones

- (i) Tatacom (India)
- (ii) Vodacom (Sudáfrica)
- (iii) Comcast (USA)
- (iv) Euskaltel
- (v) Intelligent Data
- (vi) Racsa
- (vii) SeaSunTel
- (viii) Meteor (Francia)
- (ix) Wytech (Italia)
- (x) Wisekey (Suiza)
- (xi) Like Mind (EUA)

Otros

- (i) Media Planning
- (ii) Asociación de Vendedores de Prensa Profesional de Madrid
- (iii) Antevenio
- (iv) Yahoo
- (v) Google

1.10. Principales inversiones del Emisor en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada (ver punto 1.19) y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento.

1.10.1. Principales inversiones del Emisor en los ejercicios 2006-2008.

En este apartado se detallan las inversiones llevadas a cabo por el Grupo entre los ejercicios 2006 y 2008, ambos inclusive, de acuerdo a la información financiera descrita en el apartado 1.19 del presente Documento. El principal destino de tales inversiones ha sido la financiación de los Proyectos de I+D+i acometidos para el desarrollo de nuevos productos, procesos y sistemas de producción, así como la mejora tecnológica sustancial de los procesos, productos y sistemas preexistentes, como aplicación directa de los resultados de la investigación realizada en los distintos campos de las tecnologías *Wireless* y las telecomunicaciones.

Fruto de esta intensa actividad e inversiones en I+D+i han sido las distintas tecnologías y servicios que ha puesto en funcionamiento el Grupo GOWEX. Evidentemente, la Plataforma GOWEX Roaming, que soporta WiFi y WIMAX, ha sido destinataria de importantes inversiones en I+D+i y de nuevos y renovados recursos económicos y humanos para el desarrollo y programación de nuevas funcionalidades, al objeto de mantener dicha plataforma perfectamente actualizada a los nuevos requerimientos que exigen los clientes de la misma e ir adaptándola a las nuevas tecnologías de telecomunicaciones, software y hardware.

Las inversiones y gastos incurridos en I+D+i se encuentran activados en el activo de los balances de las empresas del Grupo, Let's GOWEX, S.A. e Iber WiFi Exchange, S.L.U. conforme a la información auditada de los estados contables consolidados a 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008 incluidos en el presente documento.

Los importes activados se corresponden, prácticamente, con el importe del total de la columna Financiable de los cuadros que se indican a continuación.

Según corresponda, las partidas presupuestarias de cada proyecto se llevarán a Inmovilizaciones Materiales o Inmateriales.

1.10.1.1. Resumen Proyectos 2006.

(i) MESEO: mercado secundario online de transmisión de derechos de uso del espectro radioeléctrico

FIT: 330210-2006-62

Este proyecto tiene por objeto la exposición del desarrollo de un prototipo de mercado secundario de espectro radioeléctrico sobre plataforma de negociación online en el cual los diferentes agentes que lo integrarían podrían transmitir, ceder, o arrendar sus derechos de uso sobre este recurso natural tradicionalmente gestionado y administrado por el Estado, titular del mismo.

Con este proyecto se busca la agilidad y flexibilidad necesaria para satisfacer las necesidades de los servicios de comunicaciones electrónicas actuales y futuros, al favorecer un uso eficiente y racionalizado del espectro radioeléctrico que permita desarrollar una oferta más plural de servicios en beneficio del ciudadano y una libertad de elección real, con la consecuente bajada de precios y el aumento de la competencia en tecnologías inalámbricas. Se espera que todo ello redunde en la necesaria promoción y en el desarrollo definitivo de la Sociedad de la Información en España así como en la consecución de los objetivos básicos de armonización y uso eficiente promovidos por la Unión Europea.

El objetivo perseguido es conseguir la utilización eficiente de parte o de la totalidad del abanico espectral. Existen frecuencias del espectro que actualmente o bien no reciben el uso adecuado, se utilizan a bajo rendimiento o apenas son utilizadas.

Concepto	Financiable 2006	Subvencionable 2006
Costes de aparatos y equipos	183.325	
Coste de materiales	10.340	
Gastos de personal	89.800	
Servicios externos	104.306	
Otros gastos	1.747	
TOTAL	389.518	167.473,8

(ii) X-CONT: Prototipo de inteligencia de clasificación, medición y distribución de contenidos en IP y para IPTV

FIT: 33200-2006-58

El proyecto X-CONT tiene como objetivo el desarrollo de un sistema que permite medir, clasificar y distribuir contenidos de forma inteligente y que consta de los siguientes elementos:

- Un sistema de medición y clasificación de contenidos, consistente en un conjunto de aplicaciones que permiten analizar el tráfico de red, clasificando los contenidos en función de su proveedor, cliente final, aplicación, etc.
- Un sistema inteligente de distribución de contenidos, basado en una herramienta que permite modificar, vía operador, la ruta seguida por los contenidos desde los proveedores hasta los usuarios finales en función de los resultados obtenidos del sistema de medición y clasificación.
- Una infraestructura de red que permite su reconfiguración de forma dinámica con el fin de optimizar las rutas seguidas desde el proveedor de contenidos hasta el usuario final.

Concepto	Financiable 2006	Subvencionable 2006
Costes de aparatos y equipos	144.026	
Coste de materiales		
Gastos de personal	82.400	
Servicios externos	172.352	
Otros gastos		
TOTAL	398.778	139.572,3

(iii) M: CIUDAD

FIT: 330503-2006-2

El proyecto m: Ciudad se encuadra dentro de las medidas de “Fomento de las Plataformas Tecnológicas Españolas”, en la tipología de Proyectos Científicos – Tecnológicos singulares de carácter estratégico, contribuyendo al fortalecimiento de la Plataforma de Comunicaciones

Móviles e Inalámbricas, eMOV, mediante la integración de agentes y el impulso de la transferencia de tecnología. Investiga en las bases y tecnologías para poder dotar en un futuro de movilidad –ubicuidad- a los servicios urbanos que actualmente se prestan por otros canales (Internet, presencial, etc), tanto a los ciudadanos residentes como a los visitantes.

Concepto	Financiable 2006	Subvencionable 2006
Costes de aparatos y equipos	500	
Coste de materiales		
Gastos de personal	55.700	
Servicios externos		
Otros gastos	4.500	
TOTAL	60.700	27.315

(iv) Desarrollo de plataforma de distribución de contenidos wireless. SC/TC/0008/2004 (plataforma de roaming sobre Wi-Fi)

El proyecto tiene como objetivo el desarrollo de un sistema que permite medir, clasificar y distribuir contenidos de forma inteligente. Esto se hará mediante IPTV teniendo en cuenta redes de distribución en streaming y con un gestor de IPs específicas en base de datos. Además contará con el desarrollo de una pasarela de servicios para poder coordinarlo con la plataforma wireless y que los usuarios puedan recibir contenidos en movilidad sobre dispositivos móviles.

Este proyecto contemplaba dos hitos con su correspondiente dotación presupuestaria:

- Hito 1: inicio y test de módulos. Portal clientes, backoffice y gateway, cuyo desarrollo temporal se produjo del 01-04-2004 al 31-12-2005 y cuya dotación presupuestaria fue:
 - Financiable: 339.170,00 €
 - Subvencionable: 33.917,00 €
- Hito 2: fin y beta test módulos de clientes, backoffice y Gateway. Inicio VoIP, cuyo desarrollo temporal fue del 31-12-2005 al 01-04-2006

La dotación presupuestaria de este Hito 2 se describe en el cuadro siguiente:

Concepto	Financiable 2006	Subvencionable 2006
Aparatos y equipos	50.000	5.000,00
Materiales	17.000	1.700,00
Personal	278.814	27.881,40
Servicios externos	121.127	12.112,70
Varios	30.000	3.000,00
TOTAL	496.941	46.694,10

1.10.1.2. Resumen Proyectos 2007.

(i) CONVERGENCIA IP: Proyecto Ubicuidad entre redes de transmisión de datos

FIT-330220-2007-9

El proyecto CONVERGENCIA IP tiene como objetivo el de proveer total ubicuidad a los usuarios en el uso de redes de transmisión de datos. La ubicuidad de los ciudadanos tiene un valor cada vez más importante en nuestra sociedad, y el que los usuarios de tecnologías puedan conectarse a Internet independientemente del medio de acceso es un valor añadido muy grande. Esto puede resolver situaciones de riesgo o potenciar el uso óptimo de las tecnologías.

CONVERGENCIA IP pretende poder interconectar todas las redes de transmisión de datos, de manera que un mismo usuario pueda conectarse con un dispositivo, a una tecnología, y si ésta no está disponible, cambiar a otra sin tener que hacer ninguna gestión previa. La esencia de las redes llamadas de cuarta generación radica en tener una ubicuidad total, con servicios de autenticación y autorización, además de seguridad. Éstas cuentan además con IPv6. CONVERGENCIA IP pretende resolver los primeros pasos, de manera que todas las redes utilicen un mismo núcleo de red, cambiando simplemente las redes de acceso.

Finalmente esto permitirá la ubicuidad total de los usuarios, de manera que se conecten eficientemente desde la red más accesible en cada momento, garantizando la calidad de servicio correspondiente.

Concepto	Financiable 2007	Subvencionable 2007
Costes de aparatos y equipos	40.000	
Coste de materiales		
Gastos de personal	132.000	
Servicios externos		
Otros gastos		
TOTAL	172.000	60.200

(ii) INTERRURAL: Proyecto Internet Rural mediante redes heterogéneas e itinerantes

FIT-330210-2007-57

El proyecto InterRural pretende aprovechar las ventajas de las comunicaciones por satélite mediante DVB-RCS, de tecnologías inalámbricas de transmisión de datos WiFi / WiMAX y sumarle técnicas de distribución avanzadas, para poder desarrollar nuevos modelos de negocio que consigan un despliegue de red y provisión de servicios con una minimización de los costes. Esto es de crucial importancia tanto para zonas desfavorecidas, como para escenarios rurales donde la provisión de servicios resulta ser una necesidad para el desarrollo de la Sociedad de la Información.

Concepto	Financiable 2007	Subvencionable 2007
Costes de aparatos y equipos	30.000	
Coste de materiales		
Gastos de personal	180.000	
Servicios externos	35.000	
Otros gastos	1.000	
TOTAL	246.000	110.250

(iii) Proyecto m:VIA

FIT-330503-2007-5

El proyecto m:VIA tiene como objetivo el desarrollo de nuevas técnicas de comunicaciones vehiculares de manera que el acceso a la información sea un gran valor añadido en diferentes aspectos de la vida, como puede ser la seguridad.

Concepto	Financiable 2007	Subvencionable 2007
Costes de aparatos y equipos		
Coste de materiales		
Gastos de personal	60.000	
Servicios externos	10.000	
Otros gastos	10.000	
TOTAL	80.000	34.400

(iv) Proyecto ELISA

FIT-330503-2007-10

El proyecto ELISA tiene como objetivo el de investigar en nuevas modalidades de comunicaciones para el entorno de accesibilidad, de manera que se pueda interactuar con personas con discapacidades y guiarles con procesos de localización.

Concepto	Financiable 2007	Subvencionable 2007
Costes de aparatos y equipos		
Coste de materiales		
Gastos de personal	59.058	
Servicios externos	8.859	
Otros gastos	691	
TOTAL	68.608	29.501,44

(v) Proyecto DeHiGATE

FIT-330215-2007-5

El objetivo principal del proyecto consiste en disponer, ante una catástrofe en una determinada zona que implique la necesidad urgente y temporal de un mayor ancho de banda en la misma, de un sistema de banda ancha de radio rápidamente desplegable, que solvente esta necesidad. DEHIGATE (DEployable High capacity GATeway ó Puerta Desplegable de gran capacidad), por tanto, consiste en desarrollar una puerta desplegable de banda ancha para servicios de emergencia, incluyendo el desarrollo de aplicaciones de banda ancha. Además, permitirá disponer de accesos de forma universal, es decir, se permite acceder tanto a aplicaciones privadas (BD's, vídeo, etc.) como a públicas (Internet).

Concepto	Financiable 2007	Subvencionable 2007
Costes de aparatos y equipos		
Coste de materiales		
Gastos de personal	90.000	
Servicios externos	18.000	
Otros gastos	3.000	
TOTAL	111.000	38.850

(vi) Proyecto PINVoIP – PIE/55/2007

La industria de la telefonía IP ha crecido de forma exponencial en los últimos años, con más de 50 millones de líneas VoIP en el mundo y cerca de un centenar de operadores VoIP. Sin embargo, la falta de un esquema de interconexión para el intercambio de tráfico VoIP entre los distintos operadores, y la necesidad de recurrir a la interconexión a través de la red telefónica conmutada tradicional o a través de Internet público, ha dado lugar a un escenario de “islas desconectadas” que ralentiza la adopción masiva de la telefonía IP para el usuario final. Del mismo modo, esta interconexión a través de la PSTN hace que se pierdan las principales ventajas de la telefonía IP, como son una mayor calidad de voz o la adopción de nuevos servicios como mensajería instantánea, presencia o vídeo. Este proyecto propone la creación de

una plataforma neutral de interconexión (*peering*) que permita el intercambio seguro, eficiente, monitorizado y gestionado del tráfico entre operadores VoIP a través de la misma, sin pasar por Internet público y garantizando así los niveles de QoS apropiados.

El proyecto aborda las problemáticas principales que surgen en la definición de la plataforma, como las implicaciones de enrutamiento, interoperabilidad, facturación y seguridad, con especial atención al soporte a IPv6 y siguiendo las directrices del recién constituido grupo de trabajo SPEERMINT del IETF. La plataforma propuesta dinamizará el mercado de la VoIP en España puesto que permitirá a pequeños operadores acceder a un mayor número de aplicaciones y servicios. La plataforma estará gestionada por LET'S GOWEX quien, como gestor "neutral", garantizará la equidad en las transacciones.

Concepto	Financiable 2007	Subvencionable 2007
Costes de aparatos y equipos	16.000	
Coste de materiales		
Gastos de personal	107.100	
Servicios externos	25.000	
Otros gastos		
TOTAL	148.100	51.835

(vii) M: CIUDAD

FIT: 330503-2006-2

El presente proyecto tiene un carácter plurianual, habiéndose iniciado el mismo ejercicio 2006, por lo que su descripción puede encontrarse en el apartado precedente.

Concepto	Financiable 2007	Subvencionable 2007
Costes de aparatos y equipos	41.000	
Coste de materiales	28.600	
Gastos de personal	43.200	
Servicios externos		
Otros gastos	2.200	
TOTAL	115.000	51.750

1.10.1.3. Resumen Proyectos 2008.

El cuadro siguiente resume los proyectos imputables al ejercicio 2008:

Nº Referencia	Concepto	Importe Financiable	Importe Subvencionable
ICT-215282	ROCKET. el proyecto está dirigido a proporcionar una solución ubicua inalámbrica para alcanzar cotas de más de 100Mbps con picos de más de 1Gbps, basada en redes OFDMA reconfigurables cooperativas activadas por espectro activo por uso	144.844,19 €	108.633,14 €
TSI-020400-2008-69	HNPS REDES HETEROGÉNEAS PARA SEGURIDAD PÚBLICA EUROPEA El objetivo principal del proyecto HNPS es el desarrollo de un sistema integrado en el campo de la comunicación para la seguridad pública. El trabajo incluye el desarrollo de una plataforma de pruebas abierta e interoperable. El proyecto examinará el concepto de nuevo sistema de red heterogénea y facilitará la introducción de nuevos servicios para la seguridad pública. En el proyecto Celtic colaboran tres países europeos: Luxemburgo, Francia y España.	74.980 €	33.741,00 €

Nº Referencia	Concepto	Importe Financiable	Importe Subvencionable
TSI-020301-2008-16	ELISA. Entorno de localización Inteligente para servicios asistidos. Investigación de nuevas modalidades de comunicaciones para el entorno de accesibilidad, de manera que se pueda interactuar con personas con discapacidad y guiarles con procesos de localización.	135.000 €	115.000 €
TSI-020301-2008-3	m: VIA. Autopistas de la información. Desarrollo de nuevas técnicas de comunicaciones vehiculares cuya aplicación más directa es la de minimizar al máximo los riesgos de accidentes en carretera.	103.500 €	103.500 €
TSI-020302-2008-4	TECOMVEH. Tecnologías de Comunicaciones en Movilidad y Vehiculares. Tiene como objetivo contribuir a la investigación en nuevos sistemas y servicios basados en las comunicaciones móviles y entornos vehiculares, en línea con los trabajos que se están llevando a cabo a nivel Europeo (car2car) y EEUU (v2v)	125.020 €	94.427,61 €
TSI-020400-2008-70	DeHiGate (Deployable High capacity GATEway). El proyecto desarrollará un portal de despliegue de banda ancha para los servicios de emergencia, que ampliará la capacidad de comunicación de datos mediante el uso de tecnología de radio. La pasarela de despliegue será utilizada, además para proveer de ancho de banda de voz y datos a los sistemas empleados por los servicios de emergencia. Los aspectos innovadores del proyecto residirán en las aplicaciones, el control, la gestión y la seguridad de los recursos de comunicación desarrollados.	94.800,00 €	42.660,00 €

1.10.1.3. Resumen Proyectos 2009.

El cuadro siguiente resume los proyectos imputables al ejercicio 2009:

Nº Referencia	Concepto	Importe Financiable	Importe Subvencionable
PIE/475/2009	IDESPEC: desarrollo de una plataforma que permita formas más eficientes de negociar y gestionar el espectro y realizar pruebas de cesión de derechos de uso del espectro radioeléctrico	332.019,80 €	116.206,93 €
TSI-020301-2009-28	m:VIA: dirigido a encontrar soluciones para proporcionar comunicaciones en movilidad.	63.223,00 €	37.933,80 €
TSI-020400-2008-69	HNPS: Heterogeneous Network for European Public Safety.El objetivo principal de este proyecto es el desarrollo de un sistema integrado en el campo de la comunicación para la seguridad pública	170.200,00 €	76.590,00 €
TSI-020301-2008-16	Proyecto "ELISA" destinado a encontrar nuevas soluciones de comunicación para el sector e-Inclusion.	67.500 €	67.500,00 €
ICT-215282	Rocket, el proyecto está dirigido a proporcionar una solución ubicua inalámbrica para alcanzar cotas de más de 100Mbps con picos de más de 1Gbps, basada en redes OFDMA reconfigurables cooperativas activadas por espectro activo por uso	144.844,19 €	108.633,14 €

Mención especial al proyecto IDESPEC:

Proyecto financiado por IMADE, que tiene como objetivo el desarrollo de las tecnologías y modelos de negocio necesarios para la gestión, mantenimiento y explotación más eficiente posible del espectro radioeléctrico.

Los resultados pretendidos del proyecto, son:

- (i) Una mejora sustancial de la gestión del espectro, tanto en la realización de los intercambios mercantiles del mismo, así como de los intercambios a nivel físico;
- (ii) Un aumento de las capacidades espectrales disponibles y exportables, dado que aflorará gran parte del espectro que pueda no ser utilizado o explotado en el entorno actual, aumentando la eficiencia, flexibilidad y transparencia en su uso;
- (iii) Optimización de su gestión y una mejora en los servicios que se proveen con este bien escaso

El espectro radioeléctrico, es el entorno de radio en el que se transportan las ondas que permiten la transmisión de datos, siendo fundamental para el desarrollo de todo el sector en el que más crecen hoy en día las telecomunicaciones. El espectro radioeléctrico, al contrario que el ancho de banda basado en fibra óptica, es un bien finito y su uso, cada vez más creciente, está acercándolo a la saturación en algunas bandas espectrales (rangos de utilización). De esta forma, el uso eficiente del mismo se convierte en uno de los elementos más importantes en la industria y son empresas como LET'S GOWEX, las que están liderando la investigación y desarrollo dentro del mismo.

1.10.2. Práctica contable seguida en la activación de gastos de I+D+I.

La práctica contable para activar los gastos de I+D se corresponde con el marco normativo contable vigente en las fechas en las que se formularon las cuentas anuales individuales y consolidadas del grupo y legislación complementaria, en concreto:

- (i) Código de comercio (RD 22-8-1885, reformado en materia contable por la L 9/1989)
- (ii) Ley de Sociedades Anónimas (RD Legislativo 1564/1989)
- (iii) Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada (L 2/1995)
- (iv) Plan General de Contabilidad (RD 1643/1990)
- (v) Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre de obligatoria aplicación a los ejercicios comenzados a partir del 1 de enero de 2008
- (vi) Resoluciones y notas del ICAC
- (vii) Principios AECA
- (viii) Reglamento del Registro Mercantil

En referencia a la activación de los gastos de I+D se siguió lo estipulado en el apartado a) de la norma 5ª de valoración del PGC y la norma 2ª de la Resolución del ICAC, de 21-1-92. Según esta resolución se definen como:

- (i) **Investigación:** es la indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y superior comprensión en los terrenos científico o técnico.
- (ii) **Desarrollo:** es la aplicación concreta de los logros obtenidos en la investigación hasta que se inicia la producción comercial.

La norma indica, como criterio general para la valoración y registro contable de los **gastos** derivados de los proyectos de I+D, que son gastos del ejercicio en que se realicen, incluidos los correspondientes a proyectos encargados a otras empresas o instituciones de investigación.

Este criterio es consecuencia de la adecuada coordinación entre los principios contables de **prudencia** y de **correlación de ingresos y gastos**, de manera que el primero de ellos debe prevalecer cuando no exista certeza de que la actividad de I+D haya de generar unos beneficios directamente vinculados a los gastos que ocasionen, ya que si bien es verdad que las operaciones futuras se pueden beneficiar de los logros de dicha actividad investigadora, existe en la práctica un alto grado de incertidumbre en el éxito de la misma y una gran dificultad en evaluar la magnitud de los beneficios futuros esperados.

No obstante lo anterior, se pueden **activar los gastos de I+D** si se cumplen todas y cada una de las **condiciones** que se detallan a continuación que la Compañía entiende satisfacen la totalidad de los proyectos de I+D que se encuentran activados en sus balances:

- (i) Existencia de un **proyecto específico e individualizado** para cada actividad de I+D.
- (ii) La **asignación, imputación y distribución** temporal de los costes de cada proyecto deben estar claramente establecidas.
- (iii) En todo momento deben existir **motivos fundados de éxito técnico** en la realización del proyecto de I+D, tanto para el caso en la empresa tenga la intención de su explotación directa, como para la venta a un tercero del resultado del proyecto una vez concluido, si existe mercado.
- (iv) La **rentabilidad económico-comercial** del proyecto debe estar razonablemente asegurada.
- (v) La **financiación** de los distintos proyectos de I+D+i ha de asegurarse para completar la realización de los mismos.

Para la valoración de los proyectos de I+D+i se tienen en cuenta dos posibilidades:

- (i) Que los proyectos de I+D+i sean **encargados a otras empresas** o instituciones, en cuyo caso se valoran por el precio de adquisición, que es el importe pagado o que la empresa se ha comprometido a pagar.

(ii) Que los proyectos de I+D+i se realicen con **medios propios de la empresa**, en cuyo caso se valoran por su coste de producción, incluyendo en particular los siguientes conceptos:

- a) **Costes del personal** afecto directamente a las actividades del proyecto de I+D.
- b) **Costes de materias primas, materias consumibles y servicios**, utilizados directamente en el proyecto de I+D+i.
- c) **Amortizaciones del inmovilizado** afecto directamente al proyecto de I+D.
- d) La parte de **costes indirectos** que razonablemente afectan a las actividades del proyecto de I+D+i, siempre que respondan a una imputación racional de los mismos.

En ningún caso se imputan a los proyectos de I+D+i los costes de subactividad, los de estructura general de la empresa ni los financieros.

La actividad y negocio del Grupo necesitan de una continua inversión en el desarrollo de nuevos productos y servicios que, una vez finalizados, pueden ser registrados como propiedad intelectual o patentes para garantizar la utilización y explotación exclusiva por parte de la Compañía.

El Grupo no distingue entre Investigación y Desarrollo, clasificando en la partida de Investigación también proyectos en fase de desarrollo.

Los proyectos en fase de desarrollo, cuyos costes se activan en esta partida, corresponden a proyectos que están en vía de desarrollo a través de medios propios del Grupo, que se encuentran perfectamente identificados de forma individualizada y de los que se tienen cierta certeza sobre su viabilidad técnica y rentabilidad económico-comercial.

Los proyectos incluidos en este epígrafe cuyo desarrollo ha finalizado, se mantienen contabilizados en este epígrafe cuando son viables y se están explotando, por si mismos o incluidos en otros procesos productivos, sin que se haya procedido a su registro como propiedad intelectual.

En el supuesto de que se estime que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, el Grupo da de baja los proyectos activados, imputándose a pérdidas del ejercicio el importe de dichos proyectos.

Asimismo, y como parte de la estrategia del Grupo, en el año 2008 se adquirió una infraestructura de red de telecomunicaciones inalámbricas en la provincia de Ávila por un importe de 864.028 euros.

La evolución del activo no corriente del Grupo durante los años 2006 a 2008 desglosado en sus epígrafes más importantes ha sido:

<i>(en miles de €)</i>	2006	2007	2008
Inmateriales	863	787	724
Materiales	346	163	1.007
Financieras		3	14

Asimismo, a partir del uno de enero de 2008 la contabilización de los gastos de I+D se han realizado conforme al plan general de contabilidad aprobado por el real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre.

En concreto, se ha estado a lo dispuesto en la norma 5ª del NPGC, la cual establece que los criterios contenidos en las normas relativas al inmovilizado material se aplicarán a los elementos del inmovilizado intangible, sin perjuicio de lo dispuesto en los apartados 1 y 2 de esta norma 5ª y de lo previsto en las normas particulares sobre el inmovilizado intangible, norma 6ª.

Los criterios específicos de valoración y registro de los gastos de investigación y desarrollo se determinan en la norma 6ª de valoración antes citada. La definición de las cuentas Investigación y Desarrollo no difiere de la expresada en el antiguo PGC, no obstante, transcribimos la definición que ofrece el NPGC de dichos conceptos:

- **Investigación:** es la indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y superior comprensión de los existentes en los terrenos científico o técnico.
- **Desarrollo:** es la aplicación concreta de los logros obtenidos de la investigación, o de cualquier otro tipo de conocimiento científico, a un plan o diseño en particular para la producción de materiales, productos, métodos, procesos o sistemas nuevos, o sustancialmente mejorados, hasta que se inicia la producción comercial.

La mayor parte de los gastos de Investigación y Desarrollo en los que incurre el Grupo GOWEX se encuadran en la definición de Desarrollo. Los importes activados en este último concepto devienen en Propiedad Intelectual cuando se inscriben en el Registro Público correspondiente (Registro de Patentes y Marcas, Registro de la Propiedad Intelectual, etc.) o en Aplicaciones Informáticas.

Los Proyectos de I+D llevados a cabo por el Grupo GOWEX cumplen con las dos condiciones necesarias para su activación, que conforme con la norma 6ª de registro y valoración, son:

- (i) Estar específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo,
- (ii) Tener motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate.

Asimismo, mientras que los gastos de Desarrollo deben activarse por cumplir los requisitos expuestos anteriormente, los gastos de Investigación pueden o no activarse aún cumpliendo con las condiciones antes mencionadas. Nuestro Grupo opta por su activación dado que dichos gastos de Investigación suponen un activo para el Grupo que le permite estar a la cabeza de la innovación de la Sociedad de la Información tal y como se ha venido exponiendo en el desarrollo del presente documento, de tal forma que procede la periodificación de los gastos incurridos en Investigación a través del proceso de amortización de dichos gastos.

Por otra parte, y cumpliendo con lo establecido en el NPGC respecto a la amortización de estos activos, por el cual:

- (i) Los gastos de investigación deberán amortizarse durante su vida útil y siempre dentro del plazo de cinco años,
- (ii) Los gastos de desarrollo deberán amortizarse durante su vida útil, que, en principio, se presume, salvo prueba en contrario, que no es superior a cinco años,

El Grupo opta por un período de amortización de cuatro años de este tipo de activos. De esta forma, aunque la normativa contable establece ese plazo máximo de cinco años para amortizar los gastos de Investigación y Desarrollo (en estos últimos podría ser un plazo mayor) con este período de amortización tenemos en cuenta la Ley de Sociedades Anónimas que insta, en cierta medida, a que la amortización de estos activos se haga cuanto antes si no se quiere tener una traba en la distribución de beneficios, dado que según el artículo 213 del TRLSA, en su apartado 3, establece lo siguiente:

“se prohíbe igualmente toda distribución de beneficios, a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual al importe de los gastos de investigación y desarrollo que figuren en el activo del balance”

Por último, y en el supuesto de que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial de alguno de los gastos activados de Investigación y Desarrollo se imputarán directamente a pérdidas del ejercicio, circunstancia que no se ha producido ni está previsto que pueda producirse.

1.10.3. Principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento Informativo.

No existen inversiones futuras comprometidas previstas por el Grupo a la fecha del presente Documento Informativo.

1.11. Breve descripción del grupo de sociedades del emisor. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del emisor.

En la actualidad la Compañía dispone de una sola filial cuyas características y actividad puedan considerarse como significativas en relación con su valoración o situación. Se trata de IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U., a la que se ha hecho referencia en el epígrafe 1.6 y cuyas cuentas anuales consolidan con las de la Sociedad.

IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U está inscrita en el Registro Mercantil de Sevilla, Sección 8ª, Hoja 61175. Tiene su domicilio en Sevilla, C/ Almirante Lobo, 2, 4º Izda. Su capital es de 3.100 Euros y la totalidad de sus participaciones son titularidad de la Sociedad, que ocupa, adicionalmente, el cargo de Administrador Único.

1.12. Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del emisor.

Dada la actividad de la Sociedad y de su Grupo, durante los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008 no se han realizado inversiones significativas en materia medioambiental.

1.13. Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del Emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento.

En el apartado 1.19 se comentan los estados financieros consolidados y auditados de la Sociedad correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2006, 2007 y 2008 y el balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias correspondientes al primer semestre del ejercicio 2009, finalizado el 30 de junio de 2009.

Los comentarios que siguen se refieren a las tendencias observadas en el segundo semestre de 2009, en el que se han conseguido importantes hitos que acrecientan las tendencias ya marcadas en periodos anteriores.

Así en el segundo semestre de 2009, se han conseguido lanzar con éxito importantes proyectos como son:

- (i) Implementación, integración y explotación de la Red Wifi Municipal de Avilés;

- (ii) Implementación, integración y explotación de la Red Wifi de la Asociación de Quioscos de Madrid, apoyada por el Ayuntamiento de Madrid;
- (iii) Consecución de un contrato de alianza comercial con la ingeniería INDRA para la ejecución conjunta de proyectos municipales de redes WiFi. GOWEX se encarga de la aplicación de la solución Vida WiFi en las ciudades en las que INDRA desarrolle el despliegue de la red Wireless;
- (iv) Se están llevando a cabo experiencias piloto de aplicación de WiFi en el mundo del transporte, tanto de particulares, como de viajeros;
- (v) Se han entregado proyectos de consultoría e ingeniería en más de cinco ciudades;
- (vi) Se han ganado varios proyectos de I+D apoyados por subvenciones de diferentes entidades y administraciones;
- (vii) Se ha conseguido la certificación de proyectos financiables por Banco Europeo de Inversiones de los proyectos de GOWEX Wireless;
- (viii) Se han generado 5 proyectos para el Séptimo Programa Marco financiado con fondos de la Unión Europea: dos de ellos como líderes del consorcio y tres involucrados como partícipes de los mismos;
- (ix) Se ha ganado la Vicepresidencia del Comité Ejecutivo de eMobility;
- (x) Avance importante a nivel comercial en Europa y Sud-América;
- (xi) La constitución Oficina Técnica de asesoramiento que ha dado soporte a más de 100 localidades interesadas en el empleo de los fondos públicos para la creación de redes WiFi municipales.

Todos estos hitos y actividades se han venido reflejando en el presente documento.

1.14. Previsiones y estimaciones sobre ingresos y gastos futuros.

En el presente epígrafe se recogen las previsiones de ingresos y gastos de LET'S GOWEX para los ejercicios 2009 (cierre provisional) 2010, 2011 y 2012. Se analizan separadamente las previsiones y estimaciones sobre ingresos, las previsiones y estimaciones sobre gastos y, finalmente, las previsiones y estimaciones sobre la evolución del margen bruto yEBITDA..

A) PREVISIONES Y ESTIMACIONES SOBRE INGRESOS

I. Estructura de ingresos

El Grupo Gowex genera sus ingresos principalmente a través de dos áreas de actividad:

(i) **GOWEX WIRELESS** que comprende la prestación de diversos servicios relacionados con las telecomunicaciones inalámbricas: consultoría, gestión y explotación de redes Wireless, la plataforma de roaming inalámbrica y la explotación publicitaria y de comercio electrónico geolocalizado de las redes wireless.

Dentro de esta División de LET'S GOWEX Wireless las fuentes de ingresos son:

- a) La prestación de servicios de ingeniería, consultoría (tecnológica, económica y jurídica) y/o de gestión y explotación de infraestructuras por medio de la oferta de servicio "La Vida WiFi", "Mantente WiFi Ciudad" y otros. Su relación con las redes municipales, puede tener diferentes formatos:
 - Gestión y explotación de la red WiFi: en aquellos municipios que ya tienen una red implantada o que desarrollan una con sus propios medios;
 - Diseño, planificación y ejecución del proyecto de despliegue de la red WiFi y su posterior gestión y explotación;
 - Promoción integral de la red WiFi, incluyendo la búsqueda de financiación del proyecto, mediante fondos públicos nacionales e internacionales, como privados.
- b) Los ingresos provenientes de WILOC: Plataforma de contenidos, servicios, aplicaciones y publicidad geolocalizada. La monetización de los usuarios de las redes wireless se realiza a través de WILOC, la plataforma de contenidos y publicidad "geolocalizada" basada en un punto WiFi. Los ingresos potenciales provienen de la publicidad, del comercio electrónico, de patrocinios, etc.
- c) Los ingresos derivados de la **Plataforma GOWEX Roaming**, que funciona de manera similar a GOWEX Telecom:
 - Las cuotas de adhesión de nuevos miembros a la plataforma roaming y de pertenencia (mensual), en función de volumen, capacidad y minutos de conectividad a intercambiar, etc.;
 - Las tarifas por conexión entre operadores.
 - Servicios gestionados.

(ii) GOWEX TELECOM SERVICES: que comprende la gestión y explotación de la Bolsa de las Telecomunicaciones, la plataforma de intercambio comercial de productos y servicios del mercado de las telecomunicaciones y la prestación de servicios accesorios.

Dentro de la División de GOWEX Telecom los ingresos provienen de:

- a) Las cuotas de adhesión de nuevos miembros (interconexión a infraestructura física) y de pertenencia (mensual), en función de volumen, líneas a conectar, etc.
- b) Las comisiones por operativa de trading compra – venta de ancho de banda en el mercado al por mayor a precios transparentes y competitivos, circuitos de transmisión de datos, servicios de voz.
- c) La prestación de servicios de asesoramiento, de gestión de infraestructuras (monitorización, gestión y back-up) y de alojamiento de equipos.

II. Previsiones de ingresos derivados de GOWEX WIRELESS

Introducción: “La Vida WiFi” o Muniwifis como introducción de los servicios provistos a las ciudades

Una de las piezas importantes de los ingresos de LET’S GOWEX son los servicios ofrecidos a los municipios, tanto en España como en el exterior. Por ello, se comentan seguidamente los objetivos que LET’S GOWEX tiene en los próximos años en la consecución de municipios como clientes.

A nivel nacional, el objetivo para los dos próximos años es expandir el número de redes wireless en ciudades gestionadas o explotadas por LET’S GOWEX, desde las cinco actuales a territorios que tengan entre 7 y 10 millones de habitantes en su conjunto. Fuera de España, el objetivo de LET’S GOWEX es conseguir gestionar y o explotar redes que cubran territorios que tengan entre 3 y 5 millones de habitantes en su conjunto.

Con estos objetivos y la visibilidad que dan los proyectos en desarrollo y en fase de negociación, se estima que en 2010 y 2011 se puedan alcanzar respectivamente 21 y 35 ciudades/proyectos, llegando a 58 en el año 2012.

Las estimaciones se han realizado, incluyendo proyectos ya firmados, así como aquellos con elevada probabilidad de ser adjudicados tanto dentro como fuera de España. En este segmento hay fuerte visibilidad en estos momentos atendiendo a la fuerte demanda y proliferación de las redes WiFi municipales. Los factores que están detrás de esta demanda son:

- a) la ejecución del Plan E2 (Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local, creado por Real Decreto-ley 13/2009, de 26 de octubre). Dicho fondo permitirá financiar, a partir del 1 enero de 2010, entre otros, proyectos destinados a mejorar el acceso a las redes e

infraestructuras de las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones fijas y móviles, incluyendo, en particular, las redes inalámbricas de acceso WiFi en edificios e instalaciones municipales y

- b) por la obligación que tienen las administraciones locales para hacer efectivo el derecho de acceso electrónico a los servicios públicos reconocido a los ciudadanos por la Ley 11/2007.

Ejemplo del modelo de negocio de un proyecto tipo de ciudad WiFi (promoción integral)

Actividad (miles de euros)	Puesta en marcha	1 año	2 año	3 año
Ingeniería	3.000	-	-	3.000
Servicios gestionados		800	800	800
%	20-30%	20-30%	20-30%	20-30%
*WILOC nacional/local		300/430	350/1.000	500/1.500
%		60-70%	60-70%	60-70%
*Acceso		250	350	450
%		60%	60%	60%
*Roaming		300	300	300
%		60%	60%	60%

Business case de una ciudad tipo de >1,5 millones habitantes

Como se puede observar las ciudades suelen contar con servicios de LET'S GOWEX en un entorno combinado, es decir, de una forma complementaria desde la parte de ingeniería y aplicando las diversas plataformas. El concepto de La Vida WiFi.

El business case anterior, trata de recoger un ejemplo tipo de ciudad en que LET'S GOWEX aplica el modelo "La Vida WiFi". En este caso con un número de habitantes superior a 1,5 millones. Con "La Vida WiFi", LET'S GOWEX aplica el abanico de servicios integral que corresponde a los siguientes epígrafes: un coste de implementación y despliegue de tres millones de euros, que recoge una reposición a los tres años por otro importe similar, tanto para la ampliación del despliegue o para reposición de equipamiento; un epígrafe de servicios gestionados por un importe de ochocientos mil euros anuales desde el año siguiente a la implementación; una línea de ingresos específica derivada de los ingresos de explotación publicitaria, de comercio electrónico y de contenidos; otra línea de ingresos derivada de los cobrados por la explotación de la red de acceso a los usuarios finales y por último, una línea derivada de los ingresos de roaming cobrado a otros operadores por la utilización de la red de la ciudad como red de "roaming in" o destino de itinerancia.

LET'S GOWEX procura aplicar Bussines case anterior a cada municipio al que oferta sus servicios.

Además de aumentar el número de ciudades/proyectos en gestión, el otro objetivo es incrementar las ventas generadas en las redes de clientes que ya están en explotación. Las previsiones de LET'S GOWEX incluyen un aumento de los ingresos de explotación de las redes provenientes tanto de ciudades como de operadores de un 200% de tasa media anual alcanzando 1,6 millones de euros en la parte de roaming en 2010 (teniendo en cuenta los niveles de partida). Esta previsión está basada en la experiencia de los proyectos adquiridos durante estos dos últimos años en los que LET'S GOWEX ha conseguido aumentos importantes del uso de las redes. Por ejemplo en la Red de Aviles, se ha conseguido multiplicar varias veces el número de accesos que el Ayuntamiento había conseguido anteriormente.

Otra fuente de ingresos se deriva del desarrollo de nuevos productos y servicios dentro de las plataformas. Como base del crecimiento de LET'S GOWEX, está el valor que ofrecen sus plataformas y en el incremento de la utilización que los usuarios finales hacen de las Redes Wireless de sus clientes, los operadores; por ello y basado en la labor de I+D que les caracteriza, LET'S GOWEX pretende incrementar tanto los servicios disponibles como los productos sobre los que aplicarlos.

Seguidamente se analizan las distintas líneas de ingresos:

1) Ingeniería, consultoría y otros servicios

En este apartado en 2010, sólo se ha contado con ciudades con contratos y en diferentes fases de ejecución o a ejecutarse el año 2010 (bien por contrato firmado o con una alta probabilidad). Estos trabajos, son fundamentalmente aplicados sobre operadores de telecomunicaciones que despliegan red para sí mismos o para clientes ayuntamientos o bien para ciudades en sí mismas, tanto en territorio nacional, como internacional.

El despliegue y desarrollo de los proyectos suelen tener una duración plurianual, pero se considera operativa desde el año en que comienza la implantación. En general, los proyectos de ingeniería en que LET'S GOWEX trabaja tienen una duración de entre 2 y 3 años, hecho que refuerza la visibilidad de ingresos. Los ingresos derivados de los proyectos se han considerado en base a su calendario de ejecución. La proporción de ingresos de un proyecto considerada en 2010, va desde el 50% para aquellos contratados en la primera mitad del año y ejecutados en la segunda y el 100% para los contratos procedentes de 2009. Los cinco proyectos ya iniciados en 2009 y su corriente de ingresos previstos para los años siguientes son:

Proyectos realizados 2009 Ingeniería (miles)	2.009	2.010	2.011	2.012
Ciudad 1	250	250		
Ciudad 2	1.500	3.250	3.250	
Ciudad 3	1.000	50	50	50
Ciudad 4	750	1.250	1.250	
Ciudad 5	140	113	113	113
TOTAL	3.640	4.913	4.663	163

Proyectos iniciados durante el 2009 sin contar con ingresos explotación u otros

En los proyectos relacionados en el cuadro anterior, se exponen los ingresos derivados de las labores de ingeniería de despliegue y los costes de mantenimiento facturados en las ciudades. No se incluyen los ingresos por explotación publicitaria, explotación de servicios de acceso al usuario final o por roaming de operadores.

En el cuadro siguiente se puede observar la evolución de nuevas ciudades o proyectos a los que se les provee trabajos y servicios de ingeniería que una vez finalizadas se convierten en ciudades en régimen de explotación.

PROYECTOS Ciudades (acumulativos)			
	2.010	2.011	2.012
Nº de proyectos	21	35	58
Nº Proyectos de Ingeniería	11	26	44

La evolución entre los ingresos de ingeniería y de Muniwifis está muy relacionada ya que todo contrato con LET'S GOWEX para realizar la Ingeniería, va unido a otro de explotación de ese proyecto. El periodo medio de implementación de las plataformas de las ciudades que contratan la explotación de sus Muniwifis a LET'S GOWEX, es de dos semanas cuando la red ya está desplegada. Además esta implementación se hace en general mediante la subcontratación con empresas de ingeniería y no por personal de LET'S GOWEX, lo que permite que el personal, no suponga un cuello de botella. Esta subcontratación se lleva a cabo tanto con ingenierías locales como nacionales o internacionales, en función del ámbito geográfico del proyecto y la magnitud del mismo.

2) WILOC Publicidad aplicaciones y servicios

En la estimación de ingresos de publicidad online y en soporte físico, se incluyen los derivados de proyectos ya contratados en los que LET'S GOWEX ya se encarga de la explotación de la red wireless municipal en exclusiva y las previsiones derivadas de proyectos con una alta probabilidad de ser contratados.

Las previsiones de ingresos de publicidad por patrocinios incluyen tanto los que pueden proceder de contratos que se están negociando en la actualidad (grandes clientes como La Caixa, ING y otras entidades financieras), como los procedentes de anunciantes y/o agencias de medios en general con las que ya existe una relación comercial.

Las estimaciones de ingresos de ventas de publicidad para pequeños comercios, la publicidad local, se basan en la experiencia de sectores comparables como las guías telefónicas y otros soportes de publicidad de ámbito local y que en el caso de nuestra oferta, incluyen los servicios de conectividad como oferta para el local comercial. Este modelo está teniendo una buena aceptación en explotaciones que ya están en marcha.

En base a dichos contratos y en las ciudades conseguidas, se han fijado una serie de parámetros que nos ayudan a establecer los ingresos de estas líneas de negocio. Partiendo de los contratos con ciudades que hemos previsto en el apartado correspondiente, las estimaciones de usuarios y de ingreso medio por usuario para los tres próximos años son:

- En el año 2010 se estiman unos 140.000 usuarios recurrentes de acceso gratuito, con una estimación de generación de 9,2 euros anuales de ingreso. Estos ingresos están siendo muy superiores en las explotaciones que ya están funcionando.
- En el ejercicio 2011, estas cifras se elevan hasta los 350.000 usuarios recurrentes de acceso gratuito, con unos ingresos por monetización de unos 8,8 euros anuales.
- El crecimiento en 2012 es mayor dado que consideramos que en España esta tendencia se va a ir acelerando en función del crecimiento de la oferta de acceso WiFi, llegando a los 855.000 usuarios gratuitos y proyectando un ingreso de unos 8 euros anuales por cada usuario.

Respecto a la publicidad en soporte físico, las estimaciones para el año 2010 están basadas en los ayuntamientos o asociaciones de comerciantes que permiten desplegar a LET'S GOWEX este tipo de soporte. Aun cuando se estima que se podría realizar un despliegue de entre 2.000 y 3.000 pantallas en 2010 y 2011 las estimaciones sólo contemplan el despliegue de 1.000 pantallas en un número de comercios similar, principalmente quioscos de prensa y similares.

En este segmento, dado que LET'S GOWEX es un nuevo entrante, se han incorporado unos ingresos unitarios un 50% de la media sectorial. Sobre estas 1.000 pantallas se ha aplicado un ingreso anual de 3.800 euros, frente a la media del sector de 8000 euros anuales. Para dar una referencia de lo que significa esto para los anunciantes, diremos que cada una de estas pantallas, será vista por unas 190 personas al día. Esto significa que todos los anunciantes pagarán en total unos 5 céntimos de euro por cada uno de los visionados que consigan en dichas pantallas al cabo del año. Tengamos en cuenta que cada una de estas pantallas está colocada en la parte exterior de los quioscos de prensa y estos tienen un impacto medio de unas 2.000 visitas diarias.

3) Plataforma GOWEX Roaming y otros servicios

Los ingresos de roaming en 2010 están basados en acuerdos actuales teniendo en cuenta el crecimiento natural de las redes (nuevas muniwifis, etc) y el crecimiento orgánico experimentado en el año 2009. El crecimiento esperado en esta área supera el 130% de media anual entre 2009 y 2010, que es similar al crecimiento de 2009. Dentro de este epígrafe se incluyen tanto los ingresos de operadores nacionales como de operadores internacionales.

Business case de Roaming España

Los ingresos de esta área, proceden de dos líneas de negocio, una sobre operadores de wireless, el roaming propiamente dicho y la segunda el roaming a usuarios de operadores ADSL o cable (a los que su operador les ofrece wireless incluido en el precio de su servicio de banda ancha fija, gracias a un acuerdo con LET'S GOWEX).

En la primera línea de negocio llamada wholesale (mayorista) a operadores wireless y tomando como base los acuerdos actuales estimados para el 2010, se ha estimado que de los 24 millones de usuarios de Internet en España, 72.000 usuarios utilizarán roaming con LET'S GOWEX basados en estos acuerdos, lo que representa un 3 por mil de los usuarios totales de Internet en España. Cada uno de estos usuarios tiene un ARPU anual de 8,64 euros que se cobran al operador con el que LET'S GOWEX tiene el acuerdo de roaming.

El crecimiento de esta línea de negocio en el año 2011, está relacionado con el propio incremento de la penetración de wireless en el total de usuarios de Internet que en este caso estimamos será de 30 millones, de los cuales aproximadamente 380.000 serán usuarios de roaming con LET'S GOWEX, es decir un 1,3% del total. En este ejercicio, se considera que el ARPU anual por usuario será de 7,2 euros anuales.

En el ejercicio 2012, las estimaciones se realizan considerando que la penetración de LET'S GOWEX en este campo alcance el 2,8% del total de usuarios de Internet y estimando un ARPU de 5,4 euros anuales.

En la línea de negocio de Roaming con operadores de banda ancha fija, se realizan acuerdos de provisión de servicios de wireless con operadores que proveen servicios en las ciudades donde LET'S GOWEX tiene acuerdos, bien con operadores de la ciudad o bien con el propio municipio. En estos casos, las previsiones que tiene LET'S GOWEX es de proveer servicio a unos 30.000 clientes de media durante el año 2010, que puesto en perspectiva, es aproximadamente el 4% de los clientes que tiene actualmente un operador como Jazztel. Hay que tener en cuenta que cada uno de los clientes de un operador de banda ancha fija son hogares o negocios y, cada uno de ellos tiene una media de 2 a 3 potenciales clientes de wireless, el porcentaje sería de aproximadamente el 2%. En este sentido el objetivo es conseguir un ARPU de 36 euros al año (que le cobra LET'S GOWEX al operador de banda ancha fija), lo que supone al operador unos 1,2 euros por cuenta vendida por mes a cada usuario final por cada ADSL. La progresión en el año 2011, es similar, llegando a los 100.000 usuarios de media anual con un ARPU de 30 euros anuales, llegando a los 200.000 usuarios en el año 2010 con un ARPU medio anual de 20 euros anuales.

Business case de Roaming Internacional

La partida de ingresos de Roaming Internacional, se basa en partidas similares, en las que por una parte se encuentra el ingreso de roaming por wholesale a operadores de wireless, con penetraciones que van desde el (10%) de la penetración conseguida en España en países de la Unión Europea en los que ya tenemos clientes de roaming. Siendo el resto de los ingresos provenientes del resto de los países y regiones en los que hemos firmado operadores en el 2009: India, Filipinas, Emiratos Arabes, Sudáfrica y varios países de Latino América. En estos casos, incluimos ingresos por cuota de miembros pertenecientes a la plataforma de roaming.

4) Servicios Gestionados

Estos servicios comprenden por una parte, los servicios de gestión integral de las infraestructuras y redes de telecomunicaciones que los clientes contratan con LET'S GOWEX y por otra la gestión de los usuarios, operadores, que se interconectan o usan dichas redes. Estos servicios permiten que titulares de las redes, como son ayuntamientos, asociaciones de comercios, o cualquier otro actor, que no tengan capacidad técnica para gestionarla, subcontraten a LET'S GOWEX para que le realice las labores necesarias para el desarrollo adecuado de dicha actividad. En este sentido se debe destacar que los ingresos derivados de esta línea de negocio se han estimado teniendo como hipótesis de partida los contratos cerrados y los crecimientos que se dan tanto de los contratos como del número de usuarios que se gestionan en los mismos. Las hipótesis de usuarios gestionados son las siguientes:

TOTAL USUARIOS FREEMIUM* (acumulativos)			
	2.010	2.011	2.012
Usuarios Totales	192.750	439.300	1.037.527
Incr.%		128%	136%

FREEMIUM incluye usuarios gratuitos y Premium

Los ingresos por dichos servicios de gestión de las redes de dichas tecnologías de acceso se establecen en paquetes en función de los servicios prestados y no son basados en el número de usuarios gestionados, dado que es la política aplicada en el sector. No obstante para dar una idea de la magnitud que se aplica en este ámbito y estableciendo una regla de cálculo simple, lo enunciamos basados en los usuarios previstos en el cuadro anterior y con ello se estiman unos ingresos recurrentes anuales por usuario o ARPU de 12 euros en el año 2010, 13 euros en el año 2011 y de 11 euros anuales en el año 2012.

Como se puede ver son cifras totalmente asumibles dado que representa aproximadamente un (1) euro mensual por cliente de pago, que es aproximadamente el (10%) de lo que se le cobra al usuario final por el servicio de WiFi y es un (5%) de lo que le costaría a dicho usuario si contratara un servicio de banda ancha móvil o servicio 3G. El coste de mantener a cada usuario es tremendamente bajo en comparación con el valor que se le provee al operador, dado que el negocio o servicio de acceso a Internet inalámbrico no es ofrecido por el operado en sí, sino por LET'S GOWEX por cuenta de aquel en un entorno de servicio llave en mano de marca blanca en la que el valor y gran parte de los ingresos son para el operador en cuestión.

Esta línea de negocio viene recogida en la partida de roaming de wireless y otros servicios así como la partida de ingeniería consultoría y otros servicios, aunque por aportar mayor claridad en la explicación de su comportamiento se ha explicado por separado.

5) I+D y activaciones

Como en el Plan de negocio en general, en este epígrafe, se ha aplicado el criterio de prudencia, dado que se ha aplicado un tercio del crecimiento de estos ingresos conseguidos en 2009 sobre el 2008, pasando de un crecimiento mayor al 200% de 2008 a 2009, a un crecimiento del 55%, en el periodo 2009 a 2010.

Esta partida se integra en el resto de partidas de ingresos en función de dónde sean aplicables el proyecto o línea de negocio en cuestión.

III. Previsiones de ingresos para GOWEX TELECOM

La estimación de los ingresos de GOWEX Telecom se basa en un crecimiento del 10% anual a pesar de que en los dos últimos ejercicios cerrados (2007 y 2008) el crecimiento medio ha sido del 20%.

Estos crecimientos se apoyan en que la estabilidad de los clientes y proveedores de GOWEX Telecom, permite decir que el crecimiento del consumo de ancho de banda de Internet es aproximadamente del 30% anual. Los precios de esta actividad habían venido descendiendo hasta hace dos años, momento en el que se comenzaron a estabilizar, gracias a que la empresa está incrementando la oferta de servicios de valor añadido.

IV. Estimaciones de ingresos consolidados por líneas de negocio de LET'S GOWEX.

En la siguiente tabla se recogen los ingresos de cada una de las líneas de negocio explicadas anteriormente y posteriormente se consolidan por líneas de negocio, a efectos de conocer las estimaciones de ingresos consolidados.

INGR. ESPAÑA	2.008	2.009	2.010e	2.011e	2.012e
GOWEX WIRELESS					
Roaming Wireless y serv.	541	1.742	4.497	13.187	24.804
Ingeniería consult. y serv.	1.970	4.874	7.166	11.172	14.063
Public. aplic. y serv. (WILOC)	35	321	5.015	12.408	18.064
GOWEX TELECOM. SERV.	20.990	24.769	28.086	33.422	35.908
TOTAL ESPAÑA	23.536	31.705	44.764	70.189	92.840
INGR. INTERNACIONAL	2.008	2.009	2.010e	2.011e	2.012e
Roaming Wireless y serv.	171	1.910	3.188	7.900	21.829
Ingeniería consult. y serv.	484	1.707	3.525	9.495	16.184
Public. aplic. y serv. (WILOC)			1.014	3.614	10.323
TOTAL INTERNACIONAL	656	3.617	7.727	21.009	48.336
CONSOLIDADO GRUPO	2.008	2.009	2.010e	2.011e	2.012e
GOWEX WIRELESS					
Roaming Wireless y serv.	712	3.652	7.684	21.087	46.633
Ingeniería consult. y serv.	2.455	6.580	10.691	20.667	30.247
Public. aplic. y serv. (WILOC)	35	321	6.029	16.022	28.388
GOWEX TELECOM. SERV.	20.990	24.769	28.086	33.422	35.908
TOTAL GRUPO	24.192	35.322	52.491	91.198	141.176

En Miles de Euros

Los datos correspondientes al año 2009 se corresponden con el cierre provisional del ejercicio.

Política de cobros y cobertura de riesgos

En lo referente a los proyectos de ingeniería, los ingresos están asegurados en 2010 y 2011 por los programas de ayuda del Plan E2 ya que son proyectos financiados al 100% por estas ayudas.

En publicidad el tipo de pago depende de cada tipo de contrato o de cliente: a) los de anunciantes y grandes anunciantes tienen condiciones exclusivas negociadas individualmente, b) los contratos con agencias de medios están respaldados por los presupuestos de sus clientes (los anunciantes) y las campañas con un periodo de pago no superior a los 3 meses y c) los anunciantes locales, que realizan los pagos de forma online por tarjeta de crédito similar a Google.

En lo referente a las actividades relacionadas con la Plataforma GOWEX Roaming y la Bolsa de las Telecomunicaciones el riesgo de cobro es poco apreciable porque se trata de sistemas de cobro en prepago o bien como ocurre con GOWEX Telecom, el contrato de adhesión firmado con los operadores exime a la compañía de obligaciones con los operadores si LET'S GOWEX no cobrase alguna de las cantidades que el operador demandante le debe.

B) PREVISIONES Y ESTIMACIONES SOBRE GASTOS

Como se ha venido explicando en el presente documento, LET'S GOWEX desarrolla un modelo de explotación que no exige de altas inversiones o CAPEX, y debido a su plataforma tecnológica y sus modelos de negocio y operacionales, en general, el crecimiento se basa en una alta dependencia de los costes variables, con lo que estos no representan una carga fija para la empresa que pueda lastrar su crecimiento en un entorno de crisis como el actual. Se ha conseguido establecer relaciones de subcontratación de las labores más intensivas en personal así como de las fuerzas de ventas, y también debido a la crisis, se consigue ponderar de forma clara las compensaciones en comisiones incentivando de esta forma su productividad.

Dada la fuerte relación operativa de algunas de las líneas de negocio, en la presentación de los costes del Grupo, que mostramos a continuación, se ha separado por actividades los costes de aprovisionamiento de cada una de ellas, para llegar al Margen Bruto de la compañía y posteriormente se han reportado los gastos de explotación consolidados que incluyen sueldos, gastos de marketing, publicidad y comisiones.

GASTOS POR AREAS DE GOWEX GRUPO	2.008	2.009	2.010e	2.011e	2.012e
GOWEX TELECOM SERV.	17.067	20.038	25.181	27.982	27.540
GOWEX WIRELESS					
Roaming Wireless y serv.	286	452	1.787	8.726	26.381
Ingeniería consult. y serv.	1.195	4.007	5.880	10.388	14.896
Public. Aplic. y serv. (WILOC)		117	3.970	7.634	13.113
Margen Bruto	5.644	10.708	15.672	36.468	59.245
Sueldos	902	1.456	2.277	3.853	5.929
Publicidad y promoción	484	832	1.460	2.470	3.801
Otros gastos	1.890	1.736	1.933	3.143	4.693
Comisiones	1.049	2.520	3.115	5.271	12.166
Otros ing.de explot/Activ I+D	-988				
Total Gastos HQ	3.337	6.543	8.785	14.737	26.589
TOTAL Gastos	21.885	31.157	45.604	69.466	108.520

En Miles de Euros

Los datos correspondientes al año 2009 se corresponden con el cierre provisional del ejercicio.

Se analizan seguidamente las distintas partidas de gastos de explotación

1) Gastos de Personal

Se han aplicado crecimientos de más del 100% entre 2009 y 2010 del 70% entre 2010 y 2011 y de más del 100% entre 2011 y 2012 a los gastos derivados de personal en base al crecimiento y expansión prevista de los diferentes negocios. La mayor parte de la contratación de personal comercial se realiza a través de contratos mercantiles. Buena parte de la compensación que recibe el personal está introducida en el apartado de comisiones.

Esta combinación de gastos de personal con un peso importante del componente variable y de comisiones, hace que la evolución de los costes pueda estar muy ligada al grado de éxito y consecución de los diferentes proyectos.

La partida de otros gastos genera un aumento del 70% en el periodo de 2010 a 2011 y del 54% entre el 2011 y 2012 derivado de los mayores gastos de transporte y mantenimiento de más personal.

2) Partida de gastos de publicidad y promoción.

Esta es una de las partidas que experimenta también crecimientos importantes debido a la situación de expansión de las nuevas actividades

de explotación de redes. Los dos conceptos que concentran mayor gasto de publicidad son:

- a) Campañas de publicidad por cada uno de los proyectos de ciudades lanzados. La media por proyecto es de un gasto de 60.000 euros por proyecto al año. Siendo modulado en función de los retornos que dicha campaña tenga. Se trata de unas acciones altamente segmentadas y en entorno de marketing guerrilla combinadas con publicidad online.
- b) Publicidad de captación de clientes online, tipo Adwords: en este sentido, estamos estimando aproximadamente 400.000 euros, siendo el ratio de conversión de entre 7 y 15 euros por cliente captado de contrato anual o plurianual.

3) Gastos Financieros

No existen apenas gastos financieros por la posición de caja positiva y que la deuda apenas tiene servicio de capital por ser subvencionado este por las AAPP.

4) Otros Gastos o Generales

En esta partida, se incluyen los gastos, entre otros, los gastos derivados del transporte, manutención de los empleados en sus desplazamientos, arrendamientos, servicios profesionales o externos y aquellos derivados de los proyectos de I+D.

En este caso son gastos que vienen teniendo un crecimiento acorde al crecimiento de la empresa, pero siempre en proporción menor a los años anteriores.

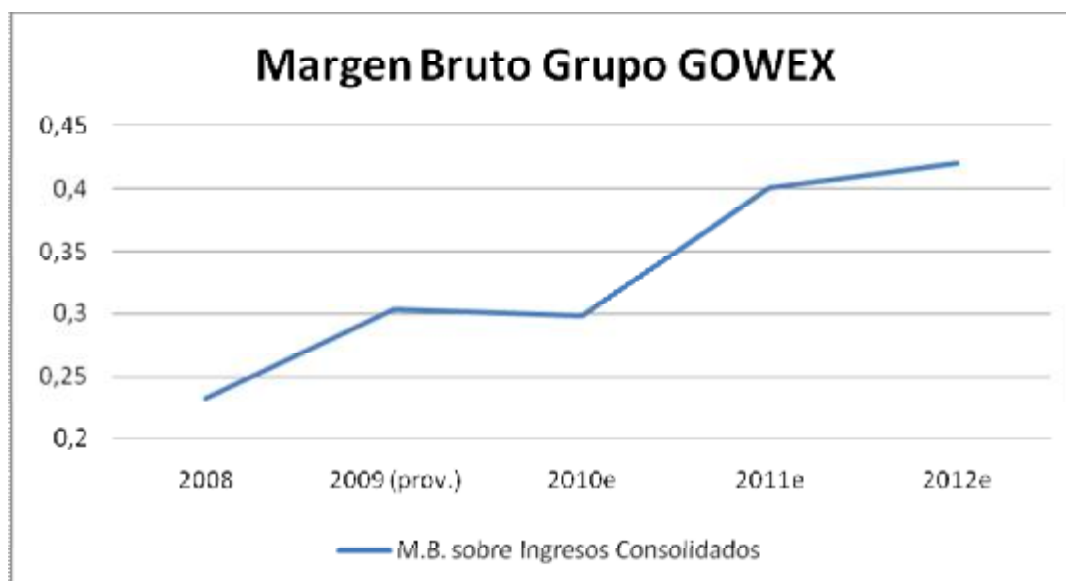
C) OTRAS PREVISIONES PARA EL GRUPO CONSOLIDADO

Uno de los objetivos del grupo es mantener la tendencia de incremento del margen bruto consolidado (ingresos menos coste de los ingresos) que se ha apreciado desde 2007. Esto se puede conseguir gracias a la evolución del mix de negocio, en el que se va reflejando la potenciación de GOWEX Wireless frente a GOWEX Telecom.

El Margen Bruto de GOWEX Telecom se reduce ligeramente del 17% actual al 15% del 2010, aunque en términos absolutos estimamos que se mantendrá una cantidad similar a la de 2009, gracias al aumento de las ventas.

Debido a que desde 2007 en que LET'S GOWEX centró su estrategia en la potenciación de GOWEX Wireless, el margen bruto se ha mantenido creciente en la mayoría de los años. En 2006, cuando el negocio venía derivado fundamentalmente del negocio GOWEX Telecom el margen bruto alcanzaba el 18%, pasando en 2007 al 24% con las primeras

actividades de GOWEX Wireless, y llegando al 27% en 2009 cuando el desarrollo de GOWEX Wireless comienza a incrementar su aportación.



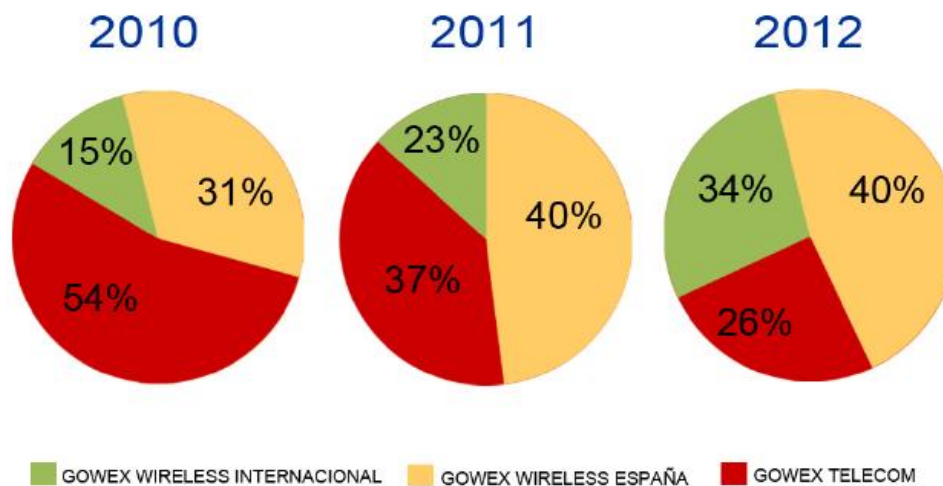
Como combinación de las previsiones de Ingresos, Gastos y márgenes, obtenemos las siguientes estimaciones de EBITDA para los siguientes años:

GRUPO CONSOLIDADO	2.008	2.009	2.010e	2.011e	2.012e
INGRESO GRUPO	24.191	35.322	52.491	91.198	141.176
Coste de las Ventas	-18.548	-24.614	-36.818	-54.729	-81.931
MARGEN BRUTO	5.644	10.708	15.672	36.468	59.245
Margen Bruto (% s/ingresos)	23%	30%	30%	40%	42%
Gastos de Explotación	-3.337	-6.543	-8.785	-14.737	-26.589
EBITDA CONSOLIDADO	2.307	4.165	6.887	21.732	32.656
Margen EBITDA (% s/ingresos)	9,5%	11,8%	13,1%	23,8%	23,1%

En Miles de Euros

Los datos correspondientes al año 2009 se corresponden con el cierre provisional del ejercicio.

Otro aspecto relevante es la evolución de la contribución de las dos áreas de negocio al total así como el peso del negocio internacional.



1.14.1. Confirmación de que las previsiones y estimaciones se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica.

Las previsiones y estimaciones contenidas en el punto 1.14 del presente documento han sido elaboradas utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2008, presentada por LET'S GOWEX en el apartado 1.19 del presente Documento Informativo, al haberse elaborado con arreglo a los mismos principios y criterios contables aplicados por la Sociedad en las cuentas anuales correspondientes al citado ejercicio. En relación con esta información, M&A Auditores, S.L. ha emitido un informe especial sobre la información proyectada contenida en el punto 1.14, verificando que las previsiones de beneficios se han elaborado siguiendo criterios de uniformidad con la información financiera histórica de LET'S GOWEX.

1.14.2. Asunciones y factores principales que puedan afectar sustancialmente al cumplimiento de las previsiones o estimaciones.

Los siguientes factores y asunciones son, de entre los utilizados por la Sociedad, los que podrían afectar en mayor medida al cumplimiento de las previsiones y proyecciones elaboradas en el punto 1.14:

- (i) Un importe superior al 50% de los ingresos estimados para los próximos ejercicios procederá de nuevas líneas de negocio relacionadas con el WiFi y, en especial, del negocio internacional.
- (ii) El número de ayuntamientos y usuarios estimados no tienen un contraste histórico.
- (iii) Los ingresos publicitarios crecerán por encima de las estimaciones del sector.

- (iv) Mantenimiento del vigente marco regulatorio.
- (v) El incremento en gasto comercial y en publicidad es, proporcionalmente, equivalente al crecimiento en los ingresos estimados.

El apartado 1.20 de este Documento Informativo recoge una serie de factores que podrían afectar adicionalmente al cumplimiento de las previsiones o estimaciones elaboradas por la Sociedad.

1.14.3. Declaración de los administradores del emisor de que las previsiones o estimaciones derivan de análisis efectuados con una diligencia razonable.

La información financiera incluida en el epígrafe 1.14 se basa en la situación económica, de mercado y regulatoria actual, y en la información que posee la Sociedad a la fecha de presentación de este Documento Informativo. Las alteraciones que puedan producirse con posterioridad a dicha fecha podrían modificar las cifras reflejadas en el mencionado epígrafe.

La información financiera incluida en el mencionado epígrafe incluye estimaciones, proyecciones y previsiones que son, por su naturaleza, inciertas y por tanto podrían ser susceptibles de no cumplirse en el futuro. No obstante, con la información conocida hasta la fecha, LET'S GOWEX cree que las expectativas que han servido de base para la elaboración de las previsiones y estimaciones son razonables.

Asimismo, el Consejo de Administración de la Sociedad no garantiza las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores ajenos a su control que influyen en los resultados futuros de la Sociedad, ni por tanto, del cumplimiento de las perspectivas incluidas en el epígrafe 1.14.

La Sociedad adquiere el compromiso de informar al mercado, a través del MAB, en cuanto se advierta como probable que los ingresos y costes diferirán significativamente de los previstos o estimados.

1.15. Información relativa a los administradores y altos directivos de la Sociedad.

1.15.1. Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores), que habrá de tener carácter plural.

El órgano de administración de la Sociedad es, por disposición del artículo 16 de sus estatutos, el Consejo de Administración, que habrá de estar integrado por tres miembros como mínimo y nueve como máximo, elegidos por la Junta General, que decide el número exacto.

Los miembros del Consejo de Administración son elegidos por un plazo de seis años y pueden ser reelegidos una o más veces por un plazo igual. Para ser miembro del Consejo de Administración no es necesario ser accionista de la Sociedad. No pueden ser elegidos quienes se hallen comprendidos en causa de incapacidad o incompatibilidad legal para ejercer el cargo.

A la fecha del presente Documento, el Consejo de Administración está integrado por seis miembros de los cuales tres realizan funciones ejecutivas, dos son consejeros externos dominicales y uno tiene la consideración de independiente. Los miembros del Consejo de Administración, a la fecha del presente Documento, son los siguientes:

Consejero	Cargo	Carácter del cargo	Fecha de expiración del cargo
D. Jenaro García Martín	Presidente del Consejo de Administración	Ejecutivo	16/12/2013
D. Francisco Martínez Marugán	Secretario del Consejo de Administración	Ejecutivo	16/12/2013
D. Javier Solsona Piera	Vocal	Ejecutivo	16/12/2013
Dña. Florencia Maté Garabito	Vocal	Dominical	16/12/2013
D. Abraham Warshenbrot	Vocal	Dominical	20/06/2014
D. Ricardo Moreno Warleta	Vocal	Independiente	Seis años a partir de la fecha de admisión a negociación

Se hace constar que D. Jenaro García Martín es titular, directa e indirectamente de 7.804.000 acciones, representativas del 79.66 % del capital de la Sociedad a la fecha del presente Documento. Dicha participación resulta de la suma de las acciones de las que son titulares

las sociedades Cash Devices, S.L., y Biotelgy, S.A. ambas controladas por D. Jenaro García Martín. D. Jenaro García Martín desempeña, adicionalmente, las funciones de Director General de la Sociedad, en régimen laboral.

Dña Florencia Maté Garabito es cónyuge de D. Jenaro García Martín y ha sido designada a propuesta de las sociedades citadas Cash Devices, S.L., y Biotelgy, S.A.

D. Javier Solsona Piera ha sido designado a propuesta del accionista Alvasebi, S.L. No obstante, se le considera consejero ejecutivo ya que ostenta un cargo directivo en la Compañía.

D. Abraham Warshenbrot ha sido designado a propuesta de la accionista Dña. Shin Hee Cho.

A excepción de D. Jenaro García Martín y su cónyuge Dña Florencia Maté Garabito ninguno de los miembros del Consejo de Administración, como tampoco el personal de la alta dirección de la Sociedad es titular, directa o indirectamente, de acciones en el capital de la Sociedad.

1.15.2. Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos. En el caso de que alguno de ellos hubiera sido imputado, procesado, condenado o sancionado administrativamente por infracción de la normativa bancaria, del mercado de valores o de seguros, se incluirán las aclaraciones o explicaciones, breves, que se consideren oportunas.

La trayectoria y perfil profesional de los administradores y principales directivos de la Sociedad se describe en el Anexo III del presente Documento.

Ninguno ha sido imputado, procesado, condenado o sancionado administrativamente por infracción de la normativa bancaria, del mercado de valores o de seguros.

Los principales directivos de la Sociedad se identifican en el siguiente cuadro:

Nombre	Cargo
D. Jenaro García	Director General, Presidente del Consejo de Administración
D. Francisco Martínez	Director Financiero, Secretario del Consejo de Administración
Dña. Tania Roel	Directora de Desarrollo de Negocio
D. Luis Manuel Calvo	Director de Ingeniería y Operaciones
D. Hugo Marías	Director de Desarrollo para Iberoamérica
D. Javier Solsona	Director de Desarrollo Corporativo, Vocal del Consejo de Administración

1.15.3. Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos (descripción general que incluirá información relativa a la existencia de posibles sistemas de retribución basados en la entrega de acciones, en opciones sobre acciones o referenciados a la cotización de las acciones). Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control.

La Junta General Universal de la Sociedad, en su sesión celebrada el 18 de enero de 2009 acordó remunerar al consejero D. Ricardo Moreno Warleta con una retribución fija anual, pagadera por mensualidades y en efectivo. Ninguno de los restantes miembros del consejo de administración de la Sociedad ha recibido, ni le ha sido asignada, retribución alguna por su pertenencia al consejo de administración.

D. Jenaro García Martín y D. Francisco Martínez Marugán, presidente y secretario del consejo de administración, respectivamente, perciben una retribución salarial en efectivo derivada, respectivamente, del desempeño de las funciones de director general y director financiero, en régimen laboral.

La totalidad de los altos directivos salvo D. Javier Solsona, perciben retribuciones dinerarias.

No existen acuerdos de blindajes ni de garantía con ninguno de los empleados ni directivos de la Sociedad ni de su grupo.

D. Jenaro García Martín, a través de la sociedad Cash Devices, S.L., titular a la fecha del presente Documento Informativo de 4.004.000 acciones, representativas del 40.87 % del capital social, ha acordado entregar acciones de su titularidad a algunos de los empleados,

directivos y colaboradores externos de la Sociedad en ciertas condiciones. Dichos acuerdos tienen por finalidad incentivar la producción y la vinculación con la Sociedad en el medio y largo plazo de las personas beneficiadas y en ningún caso representan obligaciones para la Sociedad. El número de acciones afectado representa aproximadamente un 7% del total de capital existente a la fecha del presente Documento.

1.16. Información relativa a los empleados de la Sociedad: número total, categorías y distribución geográfica.

1.16.1. Número, distribución geográfica y perfil de los empleados

A 30 de noviembre de 2009 el número de empleados de Grupo GOWEX era de 31, de los cuales el 50 % aproximadamente desempeñaba sus funciones en el departamento de ingeniería e investigación y desarrollo I+D.

El cuadro siguiente muestra el número medio de empleados de la Sociedad en los últimos tres ejercicios y a 30 de noviembre de 2009, y su clasificación por área de dedicación:

<i>Dedicación</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>11/2009</i>
Dirección	1	5	6	5
Administración	3	2	3	3
I+D	4	12	14	16
Ventas / desarrollo	2	3	6	7
Total	10	22	29	31

El cuadro siguiente muestra la distribución de los empleados por línea de negocios:

<i>Sociedad</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>11/2009</i>
LET'S GOWEX	4	5	10	5
IBER-WIFI	6	17	19	26
Total	10	22	29	31

La Sociedad tiene un único centro de trabajo, ubicado en Madrid, en el domicilio social.

La política de la contratación de LET'S GOWEX es una política de contratación a largo plazo. Todos los contratos laborales son contratos indefinidos.

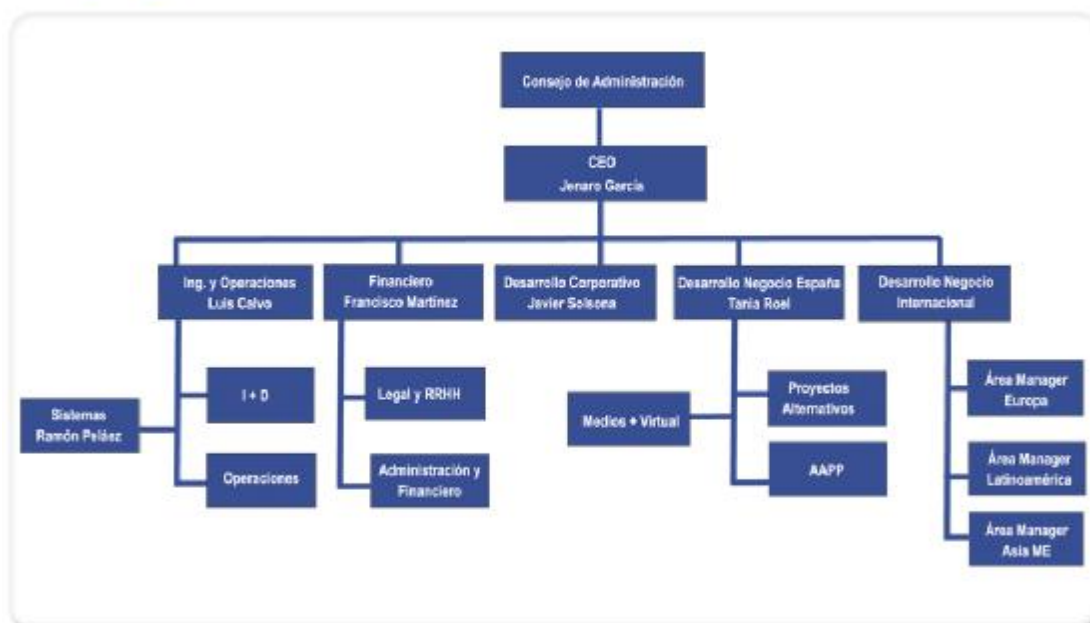
Debido a la circunstancia de estar realizando proyectos en diversas partes del mundo existe una considerable subcontratación de personal para la realización de tales proyectos, tanto en contratación de empresas como de autónomos.

LET'S GOWEX ha tratado de componer grupos humanos, jóvenes, innovadores y dinámicos, altamente comprometido con proyectos de alto crecimiento y con un enfoque prioritario a la consecución de resultados.

1.16.2. Organización interna

A continuación se muestra el organigrama de la Sociedad:

Organigrama de la Sociedad



El Grupo GOWEX está organizado en torno a los siguientes departamentos:

- (i) Dirección
- (ii) Ingeniería y Operaciones
- (iii) Desarrollo de Negocio
- (iv) Financiero y Servicios generales
- (v) Desarrollo Corporativo

- **Dirección:**

En el epígrafe 1.15.2. se identifica a los principales directivos del grupo, quienes ejecutan las directrices marcadas por el Comité de Dirección y el Consejo de Administración. A su vez, la dirección se organiza en torno a varios comités inter-departamentales:

Comité de Dirección (COMDIR): Desempeña la labor de establecer las premisas de actuación de cada uno de los departamentos para la máxima eficacia en el desempeño de los objetivos y estrategias establecidas en el Consejo de Administración. Se reúne semanalmente bajo la dirección de por Jenaro García como Director General.

Comité de Operaciones (OPEX): Planifica y gestiona los proyectos y genera el pipeline y planificación del área operaciones con el traslado de los proyectos comerciales.

Comité Comercial (DEPCOM): Planifica y gestiona la política comercial de la empresa.

- **Departamento Ingeniería y Operaciones:**

D. Luis Manuel Calvo, desempeña las funciones de dirección en las siguientes áreas:

- (i) I+D: se encarga de llevar a cabo la estrategia de I+D de la empresa fijadas por el Comité de Dirección. Esta política se ha centrado siempre en la ayuda a la estrategia general de la empresa, tanto en la creación de nuevos productos, como en la generación de las máximas capacidades para las plataformas y productos actuales. En este sentido, I+D se encarga de ejecutar los proyectos decididos, consiguiendo, en el caso en que hubiese las ayudas externas, tanto de universidades y centros de investigación, como de los colaboradores que proactivamente puedan ayudar al desarrollo de estos proyectos. La importancia de la innovación dentro de la compañía se pone de relieve al contar con más del 50% de su personal en esta área.
- (ii) Operaciones: es el área responsable de llevar a cabo todas las labores, colaboraciones y trabajos técnicos de desarrollo e implementación de los proyectos pedidos por los clientes.
- (iii) Sistemas y soporte: Tiene la responsabilidad de mantener y asegurar el correcto funcionamiento de los sistemas, plataformas y comunicaciones de las mismas tanto de los clientes como de las plataformas internas.

La experiencia de los ingenieros que forman parte de este departamento está comprobada tanto en proyectos España, como en proyectos internacionales en Europa y fuera de ella. Cada uno de ellos tiene más de cinco años de experiencia y una media de diez proyectos de innovación a mediana y gran escala.

Nº de trabajadores a 30 de noviembre de 2009: 16

▪ **Desarrollo de Negocio:**

Se trata de un departamento altamente enfocado en atracción de clientes y en el desarrollo de negocio con los existentes, así como nuevos negocios. Es el departamento que más importancia está teniendo actualmente y la decisión es de reforzarlo tanto con la incorporación de nuevo personal, como por la suscripción de acuerdos de colaboración comercial, tanto con individuos como con organizaciones.

El departamento está dividido en dos áreas geográficas: España e Internacional, dirigidas respectivamente por Dña Tania Roel y D. Jenaro García.

Desarrollo de Negocio Nacional:

Se divide a su vez en las siguientes áreas:

- (i) Área de administraciones públicas AAPP, centrado en la captación de negocio en el entorno de las AAPP locales, tanto ayuntamientos como diputaciones y autonomías.
- (ii) Proyectos alternativos: se trata de la involucración de una serie de proyectos complementarios dentro de cada ciudad que se consigue como cliente. Asociaciones de vendedores de prensa o de comerciantes.
- (iii) Medios y comunidades virtuales y contenidos: responsable de las ventas de los medios, como WILOC y la encargada de construir, hacer crecer y gestionar comunidades alrededor de WILOCy GOWEX y de su cultura de hiperconectividad y de generación de acceso ubicuo y transparente en las ciudades. En esta área se desarrolla la política de marketing y comunicación dentro de la estrategia establecida en el Comité de Dirección.

Nº total de trabajadores a 30 de noviembre de 2009: 9 personas

Desarrollo de negocio internacional:

Se divide a su vez en las siguientes áreas geográficas:

- (i) Región Europa: principalmente desarrolla la labor comercial en países del continente europeo apoyado en la interacción que tienen con España y la posición de privilegio que tiene GOWEX.
- (ii) Región Latinoamérica: de la misma forma que en Europa, se ha basado las máximas interacciones e influencia que tiene España sobre la región.
- (iii) Región Asia, Medio Este y África: de forma oportunística y basado en el entorno de atracción de la plataforma GOWEX Roaming.

La región Latino América se ha visto reforzado con la incorporación de Hugo Marías.

Tanto en Europa como en Asia, se unirán Área Managers de perfil comercial senior, complementando in situ la labor realizada hasta ahora por Jenaro García.

Nº total de trabajadores a 30 de noviembre de 2009: 2 personas

▪ **Departamento Financiero y Servicios Generales:**

Dirigido por D. Francisco Martínez Marugán, se descompone en las siguientes áreas:

- (i) Departamento Financiero: La política es de subcontratar gran parte de la actividad del mismo.
- (ii) Administración, legal y organización de personas: de la misma forma que el anterior se subcontrata en una gran medida

Nº total de trabajadores a 30 de noviembre de 2009: 3 personas

▪ **Departamento de Desarrollo Corporativo:**

Dirigido por D. Javier Solsona, es el departamento responsable de seleccionar, analizar y proponer al Comité de Dirección o al Consejo de Administración, en función de la política de crecimiento por adquisiciones de la empresa, las oportunidades que se presenten para la misma.

1.17. Identificación de los accionistas de la Sociedad cuya participación supere el 5 % del capital.

El cuadro siguiente muestra a los accionistas de la Sociedad a la fecha del presente Documento, con indicación del número de acciones y derechos de voto de los que es titular cada uno de ellos y su porcentaje sobre el total:

Nombre	Número		%	Derechos de voto
	Acciones	Derechos de voto	Acciones	
Cash Devices, S.L	4.004.000	4.004.000	40,87%	40,87%
Biotelgy, SA	3.800.000	3.800.000	38,79%	38,79%
Alvasebi, S.L.	1.377.176	1.377.176	14,06%	14,06%
Doña Shin Hee Cho	510.200	510.200	5,21%	5,21%
Arcole Venture	96.154	96.154	0,98%	0,98%
PJ Gris Inversiones, S.L.	9.615	9.615	0.10%	0,10%
Total	9.797.145	9.797.145	100,00%	100,00%

Los accionistas Cash Devices S.L., y Biotelgy, S.A., están directa e indirectamente, respectivamente, controladas al 100 % por D. Jenaro García Martín, Presidente del Consejo de Administración.

1.18. Información relativa a operaciones vinculadas significativas realizadas durante los dos ejercicios anteriores a la fecha del Documento.

A los efectos del presente apartado, se entiende como operación significativa aquella cuyo importe excede del 1 % de los ingresos o de los fondos propios de la Sociedad, considerándose como una sola operación todas las realizadas con una misma persona o entidad.

En consecuencia, sobre la base de la información contenida en el cuadro siguiente, se han considerado como significativas las operaciones de importe superior a 57.395 € con respecto al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2007 y 86.525 € con respecto al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008.

Base de cálculo	2007 (importes en €)	2008 (importes en €)
Ingresos totales (incluyendo financieros)	17.985.767	25.221.005
Fondos propios	5.739.528	8.652.468
1% Ingresos	179.858	252.210
1% Fondos propios	57.395	86.525

De acuerdo con la Orden EHA/3050/2004 se considera operación vinculada toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre las partes vinculadas con independencia de que exista o no contraprestación, incluidas, en todo caso, las siguientes: compras o ventas de bienes, terminados o no; compras o ventas de inmovilizado,

ya sea material, intangible o financiero; prestación o recepción de servicios; contratos de colaboración; contratos de arrendamiento financiero; transferencias de investigación y desarrollo y acuerdos sobre licencias; acuerdos de financiación, incluyendo préstamos y aportaciones de capital, ya sean en efectivo o en especie; intereses abonados o cargados o aquéllos devengados pero no pagados o cobrados; dividendos y otros beneficios distribuidos; garantías y avales; contratos de gestión; remuneraciones e indemnizaciones; aportaciones a planes de pensiones y seguros de vida; prestaciones a compensar con instrumentos financieros propios (planes de derechos de opción, obligaciones convertibles, etc.) y compromisos por opciones de compra o de venta u otros instrumentos que puedan implicar una transmisión de recursos o de obligaciones entre la Sociedad y la parte vinculada.

▪ **Operaciones realizadas con los accionistas significativos:**

No ha habido operaciones significativas entre la Sociedad y sus accionistas en el periodo analizado. En el año 2008 se han producido ventas de Iber WiFi Exchange, S.L.U., al accionista Cash Devices, S.L., por importe de 65.398 €.

▪ **Operaciones realizadas con administradores y directivos:**

No ha habido operaciones entre la Sociedad y sus administradores y directivos distintas de las resultantes de la relación laboral que vincula a D. Jenaro García Martín y a D. Francisco Martínez Marugán con la sociedad Iber WiFi Exchange, S.L.U., filial al 100 % de la Sociedad, por la que ambos perciben una retribución en efectivo.

▪ **Operaciones realizadas entre personas, sociedades o entidades del grupo:**

Las compañías del grupo desarrollan relaciones inter-societarias que consisten, fundamentalmente, en trabajos de desarrollo, consultoría e ingeniería para proyectos de I+D+i.

Las transacciones entre sociedades del grupo ascendieron en 2007:

		LET S GOWEX	IBER WIFI
LET'S GOWEX	Compras	0	135.307
	Ventas	0	0
IBER WIFI	Compras	0	0
	Ventas	135.307	0

Las transacciones entre sociedades del grupo ascendieron en 2008:

		LET S GOWEX	IBER WIFI
LET'S GOWEX	Compras	0	608.518
	Ventas	0	730.491
IBER WIFI	Compras	730.491	0
	Ventas	608.518	0

1.19. Información financiera.

En el presente epígrafe se incorpora la información financiera consolidada relativa a los ejercicios completos de los años 2006, 2007 y 2008, así como la información relativa al primer semestre del año 2009. Las Cuentas Anuales Consolidadas completas así como los informes de auditoría consolidados de los ejercicios 2006, 2007 y 2008 se incorporan como Anexo I del presente Documento. También se incorporan como Anexo II, los estados financieros intermedios y el informe de revisión limitada de los auditores relativos al primer semestre del ejercicio 2009.

La información financiera consolidada del Grupo GOWEX que aparece en este apartado, así como el resto de la información financiera contenida en el presente Documento Informativo, está revisada por los antiguos (ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2006 y 2007) y actuales (ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008) auditores del Grupo, Audit S.L. y M&A Auditores, S.L. respectivamente.

1.19.1. Información financiera consolidada correspondiente a los últimos tres ejercicios: 2006, 2007 y 2008.

Las Cuentas Anuales Consolidadas de los ejercicios 2006, 2007 y 2008 formadas por el Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, la Memoria, y en el caso de las cuentas del 2008 además por el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y el Estado de Flujos de Efectivo, se han elaborado a partir de los registros contables de la Sociedad, habiéndose aplicado las disposiciones legales vigentes en materia contable en tales fechas, con el objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del Grupo, siendo, la información incluida en las Cuentas Anuales, relevante y fiable, tal y como queda recogido en los informes de auditoría que se adjuntan al presente Documento.

En este apartado se expone información financiera extractada de las Cuentas Anuales Consolidadas citadas anteriormente.

Las Cuentas Anuales Consolidadas del Grupo a 31 de diciembre de 2008 han sido formuladas según las disposiciones del Nuevo Plan

General de Contabilidad (en lo sucesivo también, “NPGC”) aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por lo que no son perfectamente comparables con las Cuentas Anuales Consolidadas de los ejercicios anteriores, formulados de acuerdo al Plan General Contable anterior. El ajuste de las cuentas anteriores al NPGC tiene un efecto reducido en las Cuentas Anuales Consolidadas del Grupo, como se detalla a continuación, por lo que se ha optado por trabajar con las Cuentas Anuales Consolidadas 2006-2007 en su formato auditado, aunque utilizando la nomenclatura del NPGC

Los principales efectos cuantificados de la transición a las nuevas normas contables al 1 de enero de 2008 son los siguientes:

- i) Se han traspasado los valores netos contables de los elementos adquiridos mediante contratos de arrendamiento financiero desde el “Inmovilizado intangible al “Inmovilizado material”.
- ii) Los saldos mantenidos con empresas del grupo por cuentas corrientes, han sido traspasadas desde “Deudores” a “Inversiones en E. Grupo y asociadas a corto plazo”.
- iii) Se ha incluido el saldo de subvenciones pendientes imputar a resultados como mayor importe del patrimonio neto del grupo neto del impuesto sobre beneficios, que ha sido clasificado como “Pasivos por impuesto diferido”.

ACTIVO		Normativa anterior	Nuevas normas	Diferencia
Inmovilizado intangible	i	1.643.782	1.622.022	(21.760)
Inmovilizado material	i	559.642	581.402	21.760
Inversiones en E. Grupo y asociadas a largo plazo		1.500	1.500	0
Inversione financieras a largo plazo		13.587	13.587	0
Activos por impuesto diferido		267.131	267.131	0
Deudores comerciales y otros	ii	17.593.341	17.492.983	(100.358)
Inversiones en E. grupo y asociadas a corto plazo	ii	0	100.358	100.358
Inversiones financieras a corto plazo		871.840	871.840	0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		2.324.434	2.324.434	0
TOTAL ACTIVO		23.275.257	23.275.257	0

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		Normativa anterior	Nuevas normas	Diferencia
PATRIMONIO NETO		6.325.974	6.150.040	(175.934)
Fondos propios				
Capital		459.059	459.059	0
Prima de emisión		3.108.141	3.108.141	0
Reservas		2.175.700	2.175.700	0
Pérdidas y ganancias		(3.372)	(3.372)	0
Subvenciones, donaciones y legados	iii	586.446	410.512	(175.934)
PASIVO		16.955.813	17.131.747	175.934
Deudas a largo plazo		914.293	914.293	0
Deudas con E grupo y asociadas a largo plazo		5.328	5.328	0
Pasivos por impuesto diferido	iii	352.090	528.024	175.934
Deudas a corto plazo		1.944.479	1.944.479	0
Deudas con E grupo y asociadas a corto plazo		150.113	150.113	0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar		13.589.510	13.589.510	0
TOTAL PATRIIMONIO NETO Y PASIVO		23.281.787	23.281.787	0

La conciliación entre la cifra de fondos propios consolidados según la anterior normativa y el patrimonio neto consolidado de apertura según las nuevas normas contables es como sigue:

Fondos propios según anterior normativa		5.739.528
Subvenciones, donaciones y legados	iii	586.446
Efecto fiscal de las subvenciones	iii	(175.934)
Patrimimonio neto según nueva normativa		6.150.040

Dado el efecto reducido de tales ajustes, y como se ha mencionado anteriormente, no se ha procedido a adaptar las Cuentas Anuales Consolidadas de los ejercicios 2006 y 2007 al NPGC.

1.19.1.2. Evolución del Activo de Let's GOWEX 2006 – 2009.

Grupo Gowex (Cifras en euros)										
ACTIVO [Consolidado]	2006	% s/T.Activo	2007	% s/T.Activo	2008	% s/T.Activo	30-06-08	% s/T.Activo	30-06-09	% s/T.Activo
A) ACTIVO NO CORRIENTE	1.948.649	13%	2.492.172	11%	3.221.543	13%	2.366.110	8%	2.237.749	7%
I. Inmovilizado Intangible										
Bienes y derechos Inmateriales	1.691.790		2.479.207		2.852.176		2.642.362		2.906.036	
Amortizaciones	-418.972		-835.425		-1.123.383		-969.693		-1.447.149	
	1.272.818		1.643.782		1.728.793		1.672.669		1.458.887	
II. Inmovilizado Material										
Otro Inmovilizado	1.102.035		1.205.269		2.272.896		1.420.481		2.337.290	
Amortizaciones	-437.382		-699.097		-997.160		-950.256		-1.158.922	
	664.653		506.172		1.275.736		470.225		1.178.368	
IV. Inversiones Emp. Grupo y asoc. l/p	0		1.500		1.500		11.172		10.538	
V. Inversiones Financieras l/p	11.178		23.587		17.095		14.225		17.095	
VI. Activos por impuesto diferido	0		267.131		198.419		197.819		72.881	
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	456	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Gastos por intereses diferidos	456		0		0		0		0	
ACTIVO CORRIENTE	13.189.590	87%	20.789.615	89%	21.756.741	87%	25.716.676	92%	35.470.367	93%
III. Deudores comerciales y otras clas. com.										
Clientes por ventas y prestación de servicios	11.956.988		17.512.668		19.003.582		23.493.636		26.270.096	
Personal	0		9.949		7.971		7.066		15.346	
Otros créditos con Administraciones Públicas	45.749		70.724		422.326		103.127		722.128	
	12.002.737		17.593.341		19.433.879		23.603.829		27.007.570	
IV. Inversiones en empr. grupo y asoc. c/p	100.358		100.358		0		100.358		2.532	
V. Inversiones financieras a c/p	652.675		771.482		1.211.123		832.844		820.152	
VII. Tesorería y otros activos líquidos	433.820		2.324.434		1.111.739		1.179.645		7.640.113	
TOTAL ACTIVO	15.138.695	100%	23.281.787	100%	24.978.284	100%	28.082.786	100%	38.208.116	100%
Ratios de balance G. GOWEX	2006		2007	Variación	2008	Variación	30-06-08		30-06-09	Variación
1. Días de cobro	354		320	-10%	244	-24%	689		591	-14%
Variación partidas de Balance	2006/2007		2007/2008		2006/2008		jun/08-jun/09			
1. Activo No Corriente	28%		29%		65%		16%			
2. Activo Corriente	58%		5%		65%		38%			
3. Total Activo	54%		7%		65%		38%			

Los aspectos más destacados de la evolución del Activo del Grupo GOWEX en los tres últimos ejercicios son:

- (i) El Activo Total del Grupo ha crecido a una tasa media interanual del 35%.
- (ii) La inversión en el desarrollo de nuevos servicios y productos ha provocado que el incremento del Activo No Corriente haya crecido a una tasa media interanual del 23%, siendo el incremento de dicha masa patrimonial entre el ejercicio 2006 y 2008 del 40%.
- (iii) El Activo No Corriente a 31 de diciembre de 2008 supone el 14% del Activo Total. Dicho porcentaje se ha mantenido constante, en términos relativos, como resulta lógico en una empresa de servicios.
- (iv) En el Inmovilizado Intangible del Grupo GOWEX se contabilizan los productos y servicios propiedad del Grupo, tanto en su fase de explotación como de desarrollo. La procedencia de dicho Inmovilizado es consecuencia de la intensa actividad del Grupo en el desarrollo y ejecución de su política de Investigación y Desarrollo, para estar en la vanguardia de la tecnología y, de esta manera, ofrecer desarrollo y servicios únicos dentro del sector de las telecomunicaciones.
- (v) La partida Clientes por ventas y prestación de servicios representa, en general, un peso importante dentro del Activo Total representando un 73% del mismo, y, en particular, del Activo Corriente, con un peso del 67 % sobre el importe neto de la cifra de negocios a 31 de diciembre del ejercicio 2008.
- (vi) No obstante lo anterior, durante el ejercicio 2008 se ha producido un descenso de tres puntos porcentuales del porcentaje que dicha partida representa sobre al Activo Total del Grupo. Esta tendencia se confirma con el drástico decrecimiento de los días de cobro a clientes, que en términos absolutos supuso pasar de los 415 días de cobro en el ejercicio 2006 a 270 días en el año 2008. En términos relativos este decrecimiento ha sido de un 54%.

Como puede observarse el peso que sobre el Activo Total tiene el Activo No Corriente, se mantiene estable, a pesar del crecimiento que ha tenido el Total Activo entre junio de 2008 y junio de 2009. Dicho Activo No Corriente ha tenido un incremento interanual del 21%. Por lo que se mantiene la tendencia de invertir los beneficios en nuevos activos para el Grupo, de tal forma que se asegure su competitividad y siga estando en la vanguardia de la tecnología para ofrecer nuevos y más eficientes servicios que están siendo demandados por los clientes actuales y futuros del Grupo.

La nueva inversión bruta en el período transcurrido entre junio de 2008 y junio de 2009 ha sido de 1,2 millones de €, dicho incremento se ha producido por los siguientes factores:

- (i) Activación de nuevos Proyectos de I+D, los cuales se encuentran apoyados y financiados en gran medida por organismos públicos, como la Secretaría de Estado para las Telecomunicaciones y Sociedad de la Información, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- (ii) El despliegue de redes WiFi que permiten atraer nuevos operadores y clientes a nuestras plataformas de intercambio y roaming, así como poner en valor y rentabilizar nuestra plataforma publicitaria y otros servicios complementarios para nuevos WISP que quieran acceder al mercado.

Por otra parte, el Activo Corriente mantiene estable su porcentaje respecto al Activo Total, representando a 30 de junio de 2009 el 92% del Activo, mismo porcentaje que a 30 de junio de 2008, creciendo entre dichas fechas un 28%.

Es importante destacar que continúa la tendencia de decrecimiento en el período de cobro a los clientes, tal y como se refleja en el hecho que durante el período transcurrido entre junio de 2008 y junio de 2009 este ratio haya descendido un 24% a pesar del crecimiento en ventas en el mismo período de un 31%, por lo que es muy probable que a finales del ejercicio 2009 este ratio presente un resultado mejor que a 31 de diciembre de 2008.

Como causa principal de este repunte a mitad de año del epígrafe de Clientes debemos señalar la estacionalidad de las ventas de nuestro negocio, como ya se ha comentado al analizar la evolución y tendencias de la cuenta de Pérdidas y Ganancias. No obstante, a 30 de junio de 2009 se habían realizado 6,4 millones de € más de cobros que a la misma fecha de 2008.

▪ **Inmovilizado Intangible:**

Esta partida supone, en términos de valor añadido o Know-how, una gran aportación al valor del Grupo, *siendo, el 14%, un porcentaje con menos relevancia sobre el Activo Total del Grupo GOWEX.*

En el Epígrafe 1.10.1 del presente Documento Informativo se ofrece toda la información sobre los conceptos del inmovilizado intangible, el importe invertido y el importe subvencionado.

En las tablas siguientes, se desglosan los movimientos que representan los proyectos de I+D+i desarrollados en el ejercicio 2006 en la partida del Activo Intangible.

a) El movimiento del ejercicio por grupos de elementos es:

	Saldo al <u>31/12/05</u>	Adiciones	Ajustes	Saldo al <u>31/12/06</u>
Proyectos de I+D sobre IP	890.677	122.570	(320.000)	693.247
Proyectos de I+D sobre wireless	131.132	740.089	0	871.221
DSB Arrendamiento financiero	<u>125.292</u>	<u>0</u>	<u>2.030</u>	<u>127.322</u>
	<u>Importe Bruto</u>	<u>1.147.101</u>	<u>862.659</u>	<u>(317.970)</u>
				<u>1.691.790</u>

b) El movimiento de las amortizaciones durante el ejercicio 2006 ha sido:

	Saldo al <u>31/12/05</u>	Dotación	Ajustes	Saldo al <u>31/12/06</u>
Proyectos de I+D sobre IP.....	486.984	150.771	(338.278)	299.477
Proyectos de I+D sobre wireless	12.330	32.783	(6.165)	38.948
DSB Arrendamiento financiero	<u>38.446</u>	<u>31.831</u>	<u>10.269</u>	<u>80.547</u>
	<u>Amortizaciones Acumuladas</u>	<u>537.760</u>	<u>215.385</u>	<u>(334.175)</u>
				<u>418.972</u>
Valor neto de I. Intangible: a) – b)	<u>609.341</u>			<u>1.272.818</u>

En las tablas siguientes, se desglosan los movimientos que representan los proyectos de I+D+i desarrollados en el ejercicio 2007 en la partida del Activo Intangible.

c) El movimiento del ejercicio por grupos de elementos es:

	Saldo al <u>31/12/06</u>	Adiciones	Bajas	Saldo al <u>31/12/07</u>
Proyectos de I+D sobre IP.....	693.247	161.815	0	855.062
Proyectos de I+D sobre wireless	871.221	612.497	0	1.483.718
Aplicaciones Informáticas	0	13.105	0	13.105
DSB Arrendamiento financiero	<u>127.322</u>	<u>0</u>	<u>2.030</u>	<u>127.322</u>
	<u>Importe Bruto</u>	<u>1.691.790</u>	<u>787.417</u>	<u>0</u>
				<u>2.479.207</u>

d) El movimiento de las amortizaciones durante el ejercicio ha sido:

	Saldo al <u>31/12/06</u>	Dotación	Bajas	Saldo al <u>31/12/07</u>
Proyectos de I+D sobre IP	299.477	173.633	0	473.110
Proyectos de I+D sobre wireless	38.948	217.805	0	256.753
DSB Arrendamiento financiero	<u>80.547</u>	<u>25.015</u>	<u>0</u>	<u>105.562</u>
<u>Amortizaciones Acumuladas</u>	<u>418.972</u>	<u>416.453</u>	<u>0</u>	<u>835.425</u>
Valor neto de I. Intangible: a) – b)	<u>1.272.818</u>			<u>1.643.782</u>

En las tablas siguientes, se desglosan los movimientos que representan los proyectos de I+D desarrollados en el ejercicio 2008 en la partida del Activo Intangible.

e) El movimiento del ejercicio por grupos de elementos es:

	Saldo al <u>31/12/07</u>	Adiciones	Saldo al <u>31/12/08</u>
Proyectos de I+D	2.338.780	496.524	2.835.304
Aplicaciones Informáticas	13.105	3.767	16.872
Arrendamientos Financieros	<u>127.322</u>	<u>-127.322</u>	<u>0</u>
<u>Importe Bruto</u>	<u>2.479.207</u>	<u>372.969</u>	<u>2.852.176</u>

f) El movimiento de las amortizaciones durante el ejercicio ha sido:

	Saldo al <u>31/12/07</u>	Dotación	Saldo al <u>31/12/08</u>
Proyectos de I+D	729.863	386.865	1.116.728
Aplicaciones Informáticas	2.763	3.891	6.654
DSB Arrendamiento financiero	<u>102.799</u>	<u>-102.799</u>	<u>0</u>
<u>Amortizaciones Acumuladas</u>	<u>835.425</u>	<u>287.957</u>	<u>1.123.382</u>
Valor neto de I. Intangible: a) – b)	<u>1.643.782</u>		<u>1.728.794</u>

1.19.1.3. Evolución del pasivo

Grupo Gowex (Cifras en euros)										
PASIVO (Consolidado)	2006	% s/T. Pasivo	2007	% s/T. Pasivo	2008	% s/T. Pasivo	30-06-08	% s/T. Pasivo	30-06-09	% s/T. Pasivo
A) PATRIMONIO NETO	4.099.567	27%	6.325.974	27%	9.498.062	38%	8.591.675	31%	10.504.130	27%
I. Capital suscrito	480.717		459.859		489.857		484.568		489.857	
II. Otras Reservas de la Sociedad Dominante										
Otras reservas de la sociedad dominante	811.153		1.260.651		2.175.709		2.090.190		2.916.678	
Prima de emisión	1.156.463		3.108.141		5.127.942		4.582.631		5.127.942	
Reservas no distribuíbles	78.040		82.147		-3.372		82.147		58.591	
	2.045.696		4.450.939		7.299.679		6.754.968		8.102.611	
III. Reservas en soc. consolidadas por integración global	21.982		832.902		0		0		0	
IV. Pérdidas y ganancias atribuibles a la soc. dominante										
Pérdidas y ganancias consolidadas	1.234.385		-3.372		862.932		769.377		854.128	
	1.264.505		-3.372		862.932		768.977		834.128	
V. Subvenciones, donaciones y legados recibidos	356.667		586.646		845.594		584.161		1.017.524	
B) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	32.429	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Provisión para responsabilidades	32.429		0		0		0		0	
C) PASIVO NO CORRIENTE	1.290.566	8%	1.271.711	5%	1.206.952	5%	1.357.065	5%	1.277.140	3%
I. Deudas a largo plazo										
Deudas con entidades de crédito	210.853		158.168		206.061		228.309		657.519	
Entidades de arrendamiento financiero	6.680		5.809		0		0		0	
Otros pasivos financieros	0		0		600.601		560.855		300.656	
	217.453		264.977		806.662		789.164		958.175	
II. Deudas con otras empresas del grupo	5.328		5.328		0		0		0	
III. Otros acreedores										
Otras deudas	977.785		870.316		0		0		0	
Pasivos por impuesto diferido	0		352.890		400.330		567.901		318.971	
	977.785		1.223.206		400.330		567.901		318.971	
D) PASIVO CORRIENTE	9.896.673	65%	15.684.102	67%	14.279.230	57%	14.131.046	65%	26.426.850	68%
I. Deudas e corto plazo										
Deudas con entidades de crédito	132.388		778.899		303.758		96.117		1.120.991	
Entidades de arrendamiento financiero	36.238		0		0		0		0	
Otros pasivos financieros	0		0		548.996		685.015		127.680	
	218.696		778.899		852.754		781.132		1.248.671	
II. Deudas con otras empresas del grupo	172.664		190.113		0		0		828	
III. Acreedores comerciales										
Deudas por compras o prestación de servicios	9.062.245		11.192.072		13.340.967		16.876.648		24.676.011	
IV. Otras deudas no comerciales										
Administraciones Públicas	342.284		197.438		92.085		447.259		258.495	
Otras deudas	70.264		1.866.184		-11.676		26.612		242.745	
	412.548		2.063.622		80.409		473.871		501.240	
TOTAL PASIVO	15.138.695	100%	23.281.787	100%	24.978.284	100%	23.082.786	100%	38.208.110	100%
Ratio de balance G. GOWEX	2006		2007	Variación	2008	Variación	30-06-08		30-06-09	Variación
1. Nivel de pago	37%		36%	-1%	18%	-18%	16%		64%	15%
2. Apalancamiento	0,7		0,6	-14%	0,3	-50%	0,5		0,3	-40%
3. Deuda/EBITDA	0,8		3,0	275%	0,9	-70%	2,7		1,5	-44%
Unidad porcentual de balance	2006/2007		2007/2008		2006/2008		30-06-08		30-06-09	
1. Patrimonio Neto	34%		50%	16%	132%				22%	
2. Pasivo No Corriente	8%		5%	-3%	1%				-6%	
3. Pasivo Corriente	60%		9%	-9%	46%				46%	

El incremento en el periodo 2006-2008 en el Patrimonio Neto del Grupo, ha sido el 61% con una tasa media de crecimiento interanual del 40% aproximadamente. Este incremento en el Patrimonio Neto, se ha debido a dos factores: primero, la reinversión de los beneficios obtenidos por el Grupo durante la vida de este, al objeto de incrementar la solvencia del Grupo y la capacidad de crecer con recursos propios y segundo por las sucesivas ampliaciones de capital.

La tasa de apalancamiento financiero es del 0,3, lo cual resulta ser un ratio muy favorable con respecto la media del sector y que viene a reforzar la buena salud financiera del Grupo.

Siendo bajo este endeudamiento, además este corresponde a la financiación parcial de los proyectos por diferentes administraciones públicas con créditos de tipos de interés subvencionado. Como por ejemplo el Ministerio de Industria Comercio y Turismo de España.

El mayor componente del Pasivo Corriente se corresponde a aprovisionamientos, esto es así en tanto en cuanto y según nuestros contratos el Grupo no está obligado a liquidar a sus proveedores mientras no haya cobrado de sus clientes, por tanto existe una correlación directa entre la partida de clientes del Activo del Balance y la partida acreedores comerciales del Pasivo del Balance del Grupo.

1.19.1.4. Evolución de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Las tablas siguientes muestran la evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias del Grupo desde 2006 hasta el primer semestre de 2009 así como ciertos ratios relevantes de la cuenta de resultados en ese mismo período.

Grupo Gowex (Cifras en euros)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada	2006		2007		2008		30-06-08		30-06-09	
		% s/Tot. Ingr.		% s/Tot. Ingr.		% s/Tot. Ingr.		% s/Tot. Ingr.		% s/Tot. Ingr.
Importe neto de la cifra de negocios	10.495.353	90%	16.963.521	94%	24.191.422	96%	10.575.352	96%	13.799.826	99%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	862.658	7%	774.309	4%	708.375	3%	286.710	3%	52.453	0%
Otros ingresos de explotación	0	0%	73.800	0%	280.394	1%	151.112	1%	136.233	1%
Aprovisionamientos	-8.309.440	-71%	-12.750.520	-71%	-18.547.233	-74%	-8.209.114	-75%	-10.304.603	-74%
Gastos de personal	-554.962	-5%	-787.590	-4%	-902.377	-4%	-360.852	-3%	-488.587	-3%
Servicios exteriores	-240.064		-2.349.637		-3.122.826		-859.235		-1.086.955	
Tributos	-275		-22.226		-14.585		-14.585		-32.424	
Pérdidas, deterioro y variación prov. Op. Com.	-158.013		-234.399		-285.289		0		0	
Otros gastos de gestión corriente	-112.248		-786.804		-265.400		-116.398		-372.380	
Otros gastos de explotación	-510.600	-4%	-3.395.066	-19%	-3.708.180	-15%	-990.218	-9%	-1.491.759	-11%
Amortización del Inmovilizado	-411.995	-4%	-678.168	-4%	-760.246	-3%	-385.426	-3%	-501.133	-4%
Deterioro y Resultado por enajenación del Inmovilizado	0	0%	0	0%	-104.400	0%	0	0%	0	0%
Ingresos excepcionales	269.601		159.525		0		0		0	
Gastos excepcionales	-403.414		-136.814		0		0		0	
Otros resultados	-133.813	-1%	22.711	0%	0	0%	0	0%	0	0%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.437.201		223.047		1.157.756		998.504		1.262.411	
Ingresos financieros	8.844	0%	14.562	0%	41.415	0%	28.314	0%	14.866	0%
Gastos financieros	-23.221	0%	-45.626	0%	-61.985	0%	-22.937	0%	-25.581	0%
Diferencias de cambio (neto)	0	0%	0	0%	-3.806	0%	-3.806	0%	-105	0%
RESULTADO FINANCIERO	-14.377		-31.064		-24.377		2.571		-10.820	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.422.824		191.983		1.133.379		1.000.135		1.191.611	
Impuesto sobre beneficios	-158.319	-1%	-195.355	-1%	-270.447	-1%	-230.158	-2%	-357.483	-3%
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.264.505	-11%	-3.372	0%	862.932	-3%	769.977	-7%	834.128	-6%
Ratio Cto. Resultados G. GOWEX										
	2006		2007		2008		30-06-08		30-06-09	
1. Crecimiento de ventas	87%		62%		43%				30%	
2. Margen Bruto	2.185.913		4.213.051		5.644.189		2.306.238		3.495.223	
3. Margen en % de vtas.	21%		25%		23%		22%		25%	
4. EBITDA	2.141.022		1.112.903		2.307.690		1.383.990		1.703.564	
5. EBITDA/ventas	20%		7%		10%		13%		12%	
6. ROS, rentab. s/ventas	12,0%		0,0%		3,6%		7,3%		6,0%	
7. CFO, cash flow operac. (en miles de €)	1.677		675		1.623		1.155		1.335	
8. EBIT/intereses	67,7		4,4		18,7		43,5		47,0	

Con el fin de facilitar el entendimiento del cuadro anterior en el que se refleja la cuenta de pérdidas y ganancias, se definen a continuación algunos de los conceptos incluidos en la misma:

Aprovisionamientos.

En este epígrafe se incluyen las compras de todos los servicios de telecomunicaciones destinados, directamente, para su venta. Dichos servicios se desglosan, principalmente, en: Ancho de Banda, Circuitos, VoIP.

Asimismo, se recogen también los trabajos y servicios encargados a otras empresas para la ejecución de los proyectos de ingeniería y consultoría relacionados directamente con la venta de dichos proyectos.

Por tanto, este epígrafe se encuentra directamente relacionado con el de ingresos por ventas.

Servicios exteriores.

Este epígrafe se encuentra incluido en la partida de Otros Gastos de Explotación de la cuenta de Pérdidas y Ganancias del Grupo.

En dicho epígrafe, registramos los servicios de naturaleza diversa adquiridos por la empresa, no incluidos en la partida de aprovisionamientos por no referirse a la compra de servicios destinados directamente para su venta, ni a las compras de existencias y que no forman parte del precio de adquisición del inmovilizado o de las inversiones financieras a corto plazo.

Dichos servicios hacen referencia a los siguientes conceptos:

Gastos en investigación y desarrollo, que comprende los gastos de investigación y desarrollo por servicios encargados a otras empresas o entidades de carácter científico. La política de activación de estos gastos, como ya se ha comentado en el presente documento, consiste en activar aquellos gastos que conforme a la normativa son susceptibles de activación y que se encuentren financiados por organismos oficiales tales como el actual Ministerio de Industria, Turismo y Comercio o el Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE) entre otros. De esta forma nos aseguramos la financiación de los distintos proyectos de I+D que acomete el Grupo y se refuerza la calificación de los proyectos activados como actividades de I+D. Estos gastos conforman el mayor componente de los servicios exteriores.

Arrendamientos y cánones

- (i) Reparaciones y conservación, principalmente de los CPD's con que cuenta el Grupo, así como los servicios de mantenimiento del equipamiento de infraestructuras de telecomunicaciones del Grupo.
- (ii) Servicios de profesionales independientes, que incluye a parte de los servicios contables, fiscales, laborales y jurídicos del Grupo todos aquellos servicios y trabajos que no pudiéndose incluir en otros epígrafes sean necesarios para el normal desarrollo de la actividad del Grupo, de tal forma, que no se transformen en gastos fijos para el Grupo, de tal forma que una parte del personal trabaja para el Grupo mediante contratos mercantiles.
- (iii) Transportes
- (iv) Primas de seguros
- (v) Servicios bancarios y similares
- (vi) Publicidad, propaganda y relaciones públicas
- (vii) Suministros
- (viii) Otros servicios

Por último, indicar que el variación producida en este epígrafe entre los ejercicios 2006 y 2007 ha sido como consecuencia del desarrollo y puesta en marcha del negocio wireless que ha supuesto un incremento de las partidas destinadas a:

- Contratación de procesos y desarrollos intensivos en mano de obra que se han articulado a través de contratos mercantiles.
- Gestión y mantenimiento de las distintas plataformas que conforman la oferta de servicios de Gowex Wireless

Impuesto sobre beneficios.

La explicación de la diferencia que existe entre el importe neto de los ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible (resultado fiscal) se debe, principalmente, a la aplicación de la libertad de amortización, a las deducciones fiscales por actividades de I+D+i acometidas por el Grupo durante su dilatada existencia, así como la inclusión del Grupo, desde el ejercicio 2008, en el régimen de consolidación fiscal. Entre las ventajas de dicho régimen de consolidación podemos destacar las siguientes:

- Es posible compensar en el mismo ejercicio bases imponibles negativas generadas por algunas compañías del grupo con las bases imponibles positivas generadas por otras.
- Todas las operaciones intra-grupo que hayan sido realizadas por las compañías, por ejemplo venta de inmovilizado, no ven sometidos a tributación los beneficios generados hasta el momento en que dicho beneficio no sea realizado frente a un tercero.
- Facilita la gestión de las obligaciones documentales respecto a la normativa doméstica y bilateral de las operaciones vinculadas.

Entre los ejercicios 2006 a 2008, el Grupo generó el derecho a aplicar deducciones fiscales por el desarrollo de actividades de I+D+i, pero no pudo aplicarlas de forma efectiva en sus declaraciones del Impuesto sobre Sociedades, dado que los importes de deducción superaban los límites establecidos en la normativa fiscal (35%/45% de la cuota del impuesto).

De este modo, surgía el derecho de la sociedad de aplicar estas deducciones en ejercicios futuros. Bajo la normativa contable vigente en dichos ejercicios (Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad), y por aplicación del principio de prudencia, que tenía prevalencia sobre el resto de principios contables, únicamente se podían registrar los créditos fiscales cuya realización futura estuviera razonablemente asegurada y no hubiera dudas lógicas acerca de su recuperación. Basándose en los criterios de prudencia citados, el Grupo no reconoció en su balance los activos por créditos fiscales consistentes en deducciones del Impuesto sobre Sociedades pendientes de aplicar.

En el ejercicio 2008, se produce un cambio en la normativa contable, mediante la aprobación de un nuevo Plan General de Contabilidad por el R.D. 1514/2007, de 16 de noviembre, por el cual el principio de prudencia debe ponderarse en igualdad de condiciones con el resto de principios contables. Asimismo, la nueva normativa contable permite reconocer en el balance los créditos fiscales por deducciones pendientes de aplicar cuando resulte probable que la empresa disponga de ganancias fiscales futuras en cuantía suficiente que permitan su aplicación. El desarrollo de un Plan de negocio, verificado por nuestros auditores, permite al Grupo Gowex evidenciar que en los ejercicios futuros tendrá capacidad para generar beneficios suficientes para poder aplicar las deducciones fiscales pendientes, por lo que se ha procedido a reconocer contablemente en el activo de la sociedad dichos créditos fiscales frente a la Hacienda Pública por los importes generados en el ejercicio 2008 y los pendientes de reconocer procedentes de ejercicios anteriores.

Evolución de las ventas.

El crecimiento de las ventas del Grupo ha sido del 43% en el año 2008, y del 64% en promedio anual durante los últimos tres años. Asimismo, en el primer semestre del año 2009 ya se ha alcanzado un crecimiento del 31% con respecto al mismo período del año anterior, por lo que es previsible que el incremento de ventas en el ejercicio 2009 supere al que se produjo en 2008, teniendo en cuenta que, aproximadamente, el 40% de las ventas se producen en el último trimestre de cada ejercicio. Esta estacionalidad de las ventas se debe, principalmente, a los siguientes factores:

- En el negocio proveniente de GOWEX Telecom Services:
 - (i) se regularizan las operaciones habidas durante el año con los distintos distribuidores y agentes del mercado de las telecomunicaciones y,
 - (ii) es en el último trimestre de cada año cuando se produce mayor demanda de los distintos servicios de telecomunicaciones por parte de operadores, carriers y empresas.
- En el negocio proveniente de GOWEX Wireless se incrementa sustancialmente el tráfico en las redes que forman parte de la plataforma de roaming a causa de las masivas e intensas campañas de publicidad y comunicación por motivos navideños.

Asimismo, este crecimiento de las ventas está sostenido:

- En el negocio de GOWEX Telecom Services porque:
 - (i) es un servicio que se adapta a los períodos de crisis en tanto en cuanto ofrece una disponibilidad de servicios de telecomunicaciones eficientes en precios y calidad.
 - (ii) se han cerrado nuevos acuerdos de distribución con nuevos agentes.
- En el negocio de GOWEX Wireless porque:
 - (i) se han incorporado nuevos actores a la plataforma de roaming.
 - (ii) se han cerrado nuevos acuerdos de publicidad
 - (iii) se han creado nuevas redes WiFi

Por otra parte, y atendiendo a los dos componentes que constituyen el crecimiento de las ventas del Grupo, la Sociedad estima que el mayor crecimiento vendrá por parte de GOWEX Wireless por los motivos expuestos anteriormente y por la expansión internacional del Grupo.

El margen bruto, en términos relativos, se ha mantenido constante en torno al 23% de las ventas durante los ejercicios 2006 a 2008. Sin embargo, en el transcurso del primer semestre del año 2009 experimenta un acusado repunte, pasando ya a situarse a 30 de junio de 2009 en el 26% de las ventas, estimándose que se sitúe alrededor del 30% al final de 2009.

El incremento alcanzado por el margen bruto a mitad del año 2009 ha sido del 54% con respecto al mismo dato tomado del primer semestre del ejercicio 2008. Si se compara con el crecimiento medio experimentado por dicho indicador durante el período 2006 a 2008, que se ha situado en el 63%, se observa que éste ha tenido un crecimiento parecido al obtenido durante todo el período antes mencionado. Esto es así dado que el margen bruto proveniente de GOWEX Wireless es muy superior al obtenido en la Bolsa de las Telecomunicaciones, aportando el primero más del 50% del margen que obtiene el Grupo lo que, que unido al mayor incremento de ventas de GOWEX Wireless, hace previsible que el margen bruto del Grupo GOWEX crezca a un ritmo muy elevado en los próximos ejercicios.

El incremento, en términos relativos, alcanzado por el EBITDA a mitad del año 2009 ha sido del 23% con respecto al mismo dato tomado del primer semestre del ejercicio 2008. Si lo comparamos con el crecimiento experimentado por dicho indicador durante el período 2006 a 2008, que se ha situado en el 10%, se observa que éste ha crecido un 13% más que durante todo el período antes mencionado, es decir, los gastos generales, aprovisionamientos y salarios han crecido menos que las ventas. Lo cual viene a demostrar que el crecimiento del Grupo se está realizando de una manera ordenada y eficiente lo que permitirá abordar el futuro con un gran grado de certidumbre.

El beneficio sobre ventas y el cash flow operativo siguen su senda de recuperación y expansión como consecuencia de la buena salud del resto de los indicadores, lo que permitirá al Grupo continuar con la reinversión de sus beneficios y hacer frente sin ninguna dificultad a su escasa deuda.

1.19.2. En caso de existir opiniones adversas, negaciones de opinión, salvedades o limitaciones de alcance por parte de los auditores, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello.

Las opiniones expresadas por los auditores de la Sociedad con respecto a los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2006, 2007 contienen la salvedad siguiente: *“según figura en la nota 2.b) de la memoria, los Administradores presentan la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con el modelo de “Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica del Plan General de Contabilidad, en lugar de*

utilizar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias establecido en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas". Dicha salvedad agota sus efectos en los propios ejercicios a los que se refiere, no trasladándose al ejercicio 2008, con respecto del cual, el informe de auditoría no contiene ni salvedades ni limitaciones. Los informes de auditoría referidos a los ejercicios citados se acompañan al presente Documento Informativo como Anexo I.

1.19.3. Descripción de la política de dividendos.

La Sociedad no ha distribuido dividendos desde su constitución. Los beneficios obtenidos por la Sociedad han sido reinvertidos en la misma.

Es intención de la Sociedad seguir reinvertiendo los beneficios que se generen, aunque no se descarta distribuir dividendos en el futuro.

1.19.4. Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre la Sociedad.

A la fecha de elaboración del presente Documento Informativo no existen litigios significativos.

1.20. Factores de riesgo.

Antes de adoptar la decisión de invertir adquiriendo acciones de la Compañía, deben tenerse en cuenta, entre otros, los riesgos que se enumeran a continuación, los cuales podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial de la Compañía.

Estos riesgos no son los únicos a los que la Compañía podría tener que hacer frente. Podría darse el caso de que futuros riesgos, actualmente desconocidos o no considerados como relevantes en el momento actual, pudieran tener un efecto en el negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial de la Compañía. Asimismo, debe tenerse en cuenta que todos estos riesgos podrían tener un efecto adverso en el precio de las acciones de la Compañía, lo que podría llevar a una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

1.20.1. Estimaciones, tendencias, previsiones y proyecciones futuras.

El presente Documento informativo contiene en su apartado 1.14 estimaciones, tendencias, previsiones futuras que por su naturaleza son inciertas y susceptibles de no verse cumplidas en el futuro. A pesar de que la Compañía cree que las expectativas son razonables, tales previsiones están basadas en hechos futuros e inciertos cuyo

cumplimiento es imposible determinar o asegurar a la fecha del presente Documento.

1.20.2. Riesgos relacionados con la actividad de la Compañía.

- **Un factor clave en el desarrollo de la estrategia de crecimiento de la Compañía es la captación de una masa crítica de clientes suficiente como para convertir la Plataforma GOWEX Roaming en la solución de referencia en el mercado:**

El desarrollo de la Compañía y sus perspectivas de rentabilidad a corto y medio plazo son difíciles de predecir.

El mercado de *roaming* de productos de telecomunicaciones inalámbricos es un mercado nuevo. El éxito del modelo económico de la Compañía depende de su capacidad de conseguir rápidamente la adhesión de un gran número de operadores a su plataforma para así convertirse en el actor principal y líder de este mercado. Actualmente, la competencia se traduce en acuerdos bilaterales entre varias operadoras de telecomunicaciones.

A pesar de los buenos resultados desde que comenzó la comercialización de la Plataforma GOWEX Roaming, no existe la certeza de que la Compañía sea capaz por un lado de conseguir un número de afiliados que permita que se alcance una masa crítica rápidamente y, por otro lado, que sea capaz de fidelizar a los mencionados afiliados.

- **La Compañía podría no ser capaz de detectar adecuadamente y adaptarse a los cambios en las nuevas tecnologías:**

La Compañía, para desarrollar su Plataforma GOWEX Roaming, ha confiado en su experiencia y know-how tecnológico en el mercado de intercambio de telecomunicaciones y datos a través de un servidor proxy.

La Compañía ha intentado construir su plataforma usando lenguajes de desarrollo y siguiendo un modelo de integración que podrá evolucionar usando estándares tanto actuales como futuros a la perfección (Java, .net, web 2.0, ajax, xml) desarrollados internamente y/o usando códigos abiertos que le permiten mantener una total independencia respecto de los proveedores.

Sin embargo el éxito de la Compañía depende de su capacidad de integrar estas vanguardistas tecnologías y no puede garantizar que será capaz de adaptar su plataforma a un desarrollo tecnológico inesperado tan rápido como sería deseable y en las mejores condiciones para sus clientes.

- **La Compañía depende en buena medida de determinado personal clave:**

La Compañía depende en buena medida de su equipo de alta dirección, que atesora una amplia experiencia de gestión en el sector y, en particular, de su fundador D. Jenaro García Martín.

A fecha del presente Documento Informativo, no hay ninguna previsión de que don D. Jenaro García Martín vaya a cesar en sus funciones, ni existe ninguna restricción en los Estatutos de la Sociedad para su continuidad en el cargo. No obstante, D. Jenaro García Martín no tiene obligaciones de permanencia en la Compañía como directivo, y si dejara de prestar funciones ejecutivas ello podría tener un efecto negativo para ésta.

Dado que el éxito de la Compañía reside particularmente en las contribuciones de sus directivos fundadores, en caso de que dichos directivos dejaran la Compañía, ésta no puede garantizar que ello no pueda causar un impacto negativo en la estrategia, resultados y situación financiera de la Compañía, así como en la implementación de nuevos proyectos necesarios para crecer y para su continuidad.

La Compañía ha suscrito un seguro sobre la vida de D. Jenaro García Martín por importe de 2 millones de euros, del que es beneficiaria la Compañía.

- **La facturación actual de la Compañía se encuentra muy concentrada:**

La clientela de la Compañía está concentrada, ya que el cliente principal fue artífice de aproximadamente el 44 % de la facturación de 2008 y los tres primeros clientes, de un 74 %.

A pesar de ello, la base de clientes de la Compañía incluye más de 90 entidades, de las cuales un 25% no son muy activas aunque ofrecen un potencial de desarrollo significativo.

La pérdida de alguno de los tres clientes principales o la incapacidad de obtener nuevos clientes o de renovar los contratos comerciales con dichos clientes tendría un efecto significativo sobre la Compañía, su situación financiera y sus resultados.

La Compañía lleva trabajando con estos clientes más de cuatro años y mantiene relaciones estrechas con ellos, lo que le ha permitido mantenerlos durante ese período de tiempo. Asimismo, el riesgo de pérdida se reduce de forma considerable debido a la naturaleza de sus actividades, ya que estos agentes necesitan a su vez proveer a sus propios clientes.

- **La aparición de nuevos competidores puede afectar a la estrategia de mercado de la Compañía:**

Gran parte de las compañías operadoras de telecomunicaciones están intentando actualmente optimizar la gestión de su rango de productos para ofrecer nuevos servicios en un contexto de reducción de precios con la finalidad de incrementar su rentabilidad y fidelizar a sus clientes.

La Compañía no puede descartar el hecho de que uno o más actores puedan desarrollar una plataforma similar a la suya y puedan adquirir una fuerte presencia en este mercado en su perjuicio.

- **El mantenimiento de la seguridad informática en el intercambio de información en la Plataforma GOWEX Roaming es esencial para el desarrollo de negocio de la Compañía:**

La Compañía ha puesto en práctica un número de medidas para garantizar la seguridad en el intercambio de datos de su plataforma (acceso asegurado por VPN, http, conexión segura). Ha fortalecido estas medidas de forma notable mediante la colaboración con una compañía especialista del sector llamada Wisekey para el desarrollo de un nuevo sistema de encriptación con el fin de proporcionar un mayor grado de seguridad en las comunicaciones.

Sin embargo, la Compañía, al igual que ocurre con la mayoría de empresas del sector, no puede garantizar que el sistema sea 100% fiable, existiendo el riesgo de que se conecten personas no autorizadas, ataques de virus informáticos, interrupción por cualquier causa posible de sus servicios (error humano, problemas de equipamiento debidos a fuego, corte de electricidad o acto de vandalismo, un corte de intercambios debido a un fallo por parte del proveedor de telecomunicaciones, etc.).

1.20.3. Riesgos ligados a la estrategia de la Compañía.

- **Política de adquisiciones:**

Dentro del marco de su desarrollo futuro, la Compañía tiene intención de realizar adquisiciones estratégicas. Estas transacciones contienen factores de riesgo específicos debido a la combinación de problemas técnicos, financieros y organizativos.

La Compañía no puede garantizar que estas adquisiciones sean un éxito, ya que contienen riesgos de naturaleza humana (relativos al desarrollo de la fidelización de los empleados), o de naturaleza organizativa (redefinición de la configuración operativa), de una naturaleza legal y financiera (las posibles responsabilidades de las compañías adquiridas, limitación de las sinergias anticipadas) o de

naturaleza tecnológica (notablemente, por las adquisiciones de compañías ubicadas fuera de España).

1.20.4. Riesgos conectados con las acciones.

- **Mercado para las acciones:**

Las acciones de la Compañía no han sido anteriormente objeto de negociación en ningún mercado de valores y, por tanto, no puede asegurarse que las acciones vayan a ser objeto de negociación a un precio igual o similar al que se realice la Oferta.

- **Revocación automática de la Oferta en caso de no admisión a cotización:**

Si las acciones de la Compañía no fuesen admitidas a cotización en el MAB antes del 30 de marzo 2010, la Oferta quedaría automáticamente revocada en los términos descritos en el epígrafe 2.

2. INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES.

2.1. Número de acciones cuya admisión se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones.

A la fecha del presente Documento, el capital social de LET'S GOWEX es de 489.857,25 euros, y está representando por 9.797.145 acciones de 0.05 euros de valor nominal cada una de ellas. Todas las acciones se encuentran suscritas y han sido íntegramente desembolsadas, pertenecen a una única clase y serie y confieren a sus titulares idénticos derechos políticos y económicos. No se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones.

2.2. Grado de difusión de las acciones. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la admisión que se haya realizado y de su resultado.

2.2.1. Acuerdos relativos a la Oferta de Suscripción.

En sesión celebrada el día 18 de enero de 2010, la Junta Extraordinaria y Universal de la Sociedad acordó realizar una oferta de suscripción de acciones (en adelante, la "Oferta de Suscripción") y, a tal efecto, al amparo de lo previsto en el artículo 153.1 (b) de la Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (en lo sucesivo "**Ley de Sociedades Anónimas**"), acordó delegar en el Consejo de Administración las facultades de definir los términos y condiciones y demás características de

dicha Oferta de Suscripción y acordar el correspondiente aumento de capital. Asimismo, y fin de posibilitar la Oferta de Suscripción, la totalidad de los accionistas renunciaron a su derecho de suscripción preferente, y se comprometieron a ratificar su renuncia si fuera necesario para la ejecución del aumento de capital.

En ejercicio de las citadas facultades delegadas por la Junta Extraordinaria y Universal de la Sociedad, el Consejo de Administración, en sesión celebrada el 18 de enero de 2010, adoptó los acuerdos oportunos relativos a la Oferta de Suscripción y, entre ellos, los de aumentar el capital social, solicitar la admisión a negociación de las acciones en el MAB-EE, designar a la Sociedad Gestora de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U., conocida como “Iberclear”, como entidad encargada de la llevanza del registro contable de anotaciones en cuenta de la sociedad, en sustitución de BNP Paribas Securities Services, Sucursal en España, y delegar en el Presidente del Consejo de Administración, D. Jenaro García Martín, las facultades necesarias para la ejecución de los anteriores.

Está previsto que la admisión a negociación en el MAB-EE de las acciones de la Sociedad, incluidas las de nueva emisión, que constituyen el objeto de la Oferta de Suscripción, se produzca antes del 30 de marzo de 2010. En el caso de que las acciones no hubieran sido admitidas a negociación antes de las 24:00 horas del día 30 de marzo de 2010, y salvo prórroga de tal fecha comunicada previamente al MAB-EE, la Oferta de Suscripción quedará revocada y resuelta.

2.2.2. Importe inicial de la Oferta de Suscripción.

La Oferta de Suscripción comprende 2.449.286 acciones de nueva emisión, de 0.05 euros de nominal cada una, con lo que el importe nominal total asciende a 122.464 euros.

Caja Madrid Bolsa, S.A., Sociedad de Valores actúa como entidad colocadora y entidad agente y, asimismo, y como se detalla en el apartado 2.9, como proveedor de liquidez (en adelante, indistintamente, la “Entidad Colocadora” o la “Entidad Agente” o el “Proveedor de Liquidez”).

2.2.3. Destinatarios de la Oferta de Suscripción.

La Oferta de Suscripción se dirige exclusivamente a inversores cualificados residentes en España, en el sentido del artículo 39 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción y del folleto exigible a tales efectos, así como a inversores cualificados residentes en otros estados miembros de la Unión Europea.

La Oferta de Suscripción no será objeto de registro en ninguna jurisdicción, ni las acciones objeto de la misma serán ofrecidas en ningún estado distinto de los citados en párrafo precedente.

En particular, las acciones objeto de la Oferta de Suscripción no serán ofrecidas en los Estados Unidos de América, por lo que no han sido registradas bajo la *United States Securities Act* de 1933 ni aprobadas por la *Securities and Exchange Commission* ni por ninguna otra autoridad ni agencia estadounidense.

2.3. Características principales de las acciones y los derechos que incorporan. Mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de administradores por el sistema proporcional.

El régimen legal aplicable a las acciones de la Sociedad es el previsto en la ley española y, en concreto, en las disposiciones incluidas en la Ley de Sociedades Anónimas y en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, así como en sus respectivas normativas de desarrollo.

Las acciones están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallan inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores S.A.U., (“**Iberclear**”), con domicilio en Madrid, Plaza Lealtad nº 1 y de sus entidades participantes autorizadas (en adelante, las “**Entidades Participantes**”).

Las acciones están denominadas en euros.

Todas las acciones, incluidas las que constituyen el objeto de la Oferta de Suscripción, son ordinarias y confieren a sus titulares los mismos derechos, entre los que destacan los siguientes:

Derecho a participar en el reparto de dividendos

Las acciones confieren a sus titulares el derecho a participar en el reparto de dividendos y del patrimonio resultante de la liquidación en las condiciones previstas en los estatutos de la Sociedad y la Ley de Sociedades Anónimas, sin que existan diferencias entre unas acciones y otras, al ser todas ellas ordinarias.

Las acciones de nueva emisión que constituyen el objeto de la Oferta de Suscripción darán derecho a participar en los dividendos que se acuerden a partir del día de su admisión a negociación en el MAB-EE (en adelante, la “**Fecha de Operación**”).

No obstante lo anterior, la futura política de distribución de dividendos y el importe que, en su caso, se apruebe distribuir, dependerá de varios factores, incluyendo, entre otros, los resultados de la Sociedad, su

situación financiera, sus necesidades de tesorería y cualesquiera otros factores relevantes en cada momento.

Los rendimientos que produzcan las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que se determine para cada caso y el plazo de prescripción del derecho a su cobro prescribirá a los cinco años, de conformidad con lo previsto en el Código de Comercio. El beneficiario de la prescripción será la Sociedad. Salvo previsión distinta del acuerdo de reparto, el dividendo se hará efectivo en el domicilio social y a partir del día siguiente a la adopción del acuerdo.

Derechos políticos

Las acciones confieren a sus titulares el derecho de asistir y votar en la Junta General de Accionistas y de impugnar los acuerdos sociales de acuerdo con el régimen general previsto en los estatutos de la Sociedad y en la Ley de Sociedades Anónimas.

En particular, por lo que respecta al derecho de asistencia, los estatutos de la Sociedad, en su artículo 14, prevén que podrán asistir a la Junta General los accionistas que sean titulares de acciones, cualquiera que sea su número, se hallen inscritos como tales en el correspondiente registro contable de anotaciones en cuenta de alguna de las Entidades Participantes con cinco días de antelación a la fecha señalada para la celebración de la Junta General y se encuentren al corriente de pago de los dividendos pasivos.

Cada acción confiere un derecho de voto y no se prevén limitaciones al número máximo de votos que pueden ser emitidos por cada accionista.

Cada accionista con derecho de asistir podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista.

Derecho de suscripción preferente

Las acciones confieren a sus titulares, en los términos establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas, el derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones (ordinarias o privilegiadas) y en la emisión de obligaciones convertibles en acciones, salvo exclusión del derecho de suscripción preferente de acuerdo con el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Las acciones que se emiten en el marco de la Oferta de Suscripción han sido emitidas mediante aumento de capital con derecho de suscripción preferente, si bien la totalidad de los accionistas de la Sociedad ha renunciado al ejercicio de dicho derecho, según consta en acuerdo de la Junta General Extraordinaria Universal de 18 de enero de 2010.

Asimismo, todas las acciones confieren a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido en la propia Ley de Sociedades Anónimas en los supuestos de aumento de capital con cargo a reservas.

Derecho de información

Las acciones confieren a sus titulares el derecho de información recogido en el artículo 48.2 d) de la Ley de Sociedades Anónimas, y con carácter particular, en el artículo 112 del mismo texto legal, así como aquellos derechos que, como manifestaciones especiales del derecho de información, son recogidos en el articulado de la Ley de Sociedades Anónimas.

2.4. En caso de existir, descripción de cualquier condición a la libre transmisibilidad de las acciones, estatutaria o extraestatutaria, compatible con la negociación en el MAB-EE.

Las acciones de la Sociedad no están sujetas a ninguna restricción estatutaria a su transmisión.

No obstante lo anterior, existen las siguientes limitaciones a la transmisibilidad de las acciones, en los términos que a continuación se exponen:

510.204 acciones pertenecientes a Dña. Shin Hee Cho

En fecha 22 de enero de 2009 ha sido admitida a trámite en el juzgado de primera instancia número 68 de Madrid demanda presentada por D. Yun Soo Paik frente a Dña Shin Hee Cho y la Sociedad, en la que solicita se declare que las acciones respecto de las que aparece como titular Dña Shin Hee Cho pertenecen a D. Yun Soo Paik y se condene a la Sociedad a estar y pasar por la anterior declaración. Asimismo, la parte demandante ha solicitado la adopción de medida cautelar consistente en (i) suspensión de los derechos políticos y económicos de Dña Shin Hee Cho sobre las acciones de su titularidad; (ii) anotación preventiva de la demanda en el libro registro de acciones nominativas y (iii) anotación preventiva de la demanda en la hoja abierta a la Sociedad en el Registro Mercantil.

Por medio de Auto de 10 de febrero de 2010 el Juzgado de 1ª Instancia nº 68 de Madrid resolvió desestimar la medida cautelar consistente en suspender los derechos políticos y económicos de Dña Shin Hee Cho y acordar la anotación preventiva de la demanda en el Registro Contable de valores representados como anotaciones en cuenta de la Sociedad así como en la Hoja de la Sociedad abierta en el Registro Mercantil, todo ello previa prestación de caución de 100.000 Euros.

Debe señalarse que la parte demandante no ha solicitado reparación o indemnización alguna frente a la Compañía.

Acuerdos entre accionistas relativos a la no transmisión de acciones

Existen ciertos acuerdos entre los accionistas de la Sociedad relativos a la no enajenación de las acciones durante cierto plazo a partir de la fecha de admisión a negociación, que se reseñan con mayor detalle en los epígrafes 2.5 y 2.6 del presente Documento.

2.5. Pactos para-sociales entre accionistas o entre la sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto.

Acuerdo de accionistas suscrito entre Cash Devices, S.L., Biotelgy, S.A., y Alvasebi, S.L.

El 28 de noviembre de 2006 los accionistas Cash Devices, S.L., Biotelgy, S.A., y Alvasebi, S.L., suscribieron un acuerdo de accionistas, complementado por otro posterior de fecha 3 de julio de 2007, por el que Alvasebi, S.L., se obligó frente a las anteriores a

- (i) mantener la titularidad, libre de cargas, del 100 % de las acciones de su titularidad durante un plazo de seis meses desde la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, y del 50 % durante los seis meses siguientes a la finalización de dicho plazo;
- (ii) votar en las juntas generales de accionistas en el mismo sentido y de conformidad con D. Jenaro García Martín (accionista mayoritario de Cash Devices, S.L. y Biotelgy, S.A.) salvo pacto expreso en contrario.

Contrato de suscripción de acciones y adopción de otros acuerdos entre la Sociedad, Cash Devices, S.L., Biotelgy, S.A., y Dña Shin Hee Cho

El 18 de septiembre de 2007, la Sociedad, Cash Devices, S.L., Biotelgy, S.A., y Dña Shin Hee Cho suscribieron un contrato, modificado por otro posterior, de fecha 1 de febrero de 2008, por el que Dña Shin Hee Cho se obligó a mantener la titularidad, libre de cargas, del 100 % de las acciones de su titularidad durante un plazo de seis meses desde la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, y del 50 % durante los seis meses siguientes a la finalización de dicho plazo.

Adicionalmente, Dña Shin Hee Cho se ha comprometido a prorrogar el plazo inicial de seis meses de no transmisión de acciones hasta la fecha en que por el Juzgado de Primera Instancia número 68 de los de Madrid sea resuelta la medida cautelar instada en el procedimiento seguido ante el citado Juzgado consistente, entre otras ajenas al presente compromiso, en la suspensión de los derechos políticos y económicos sobre las acciones de su titularidad, al que se refiere el epígrafe 2.4.

Asimismo, por virtud del citado contrato, Cash Devices, S.L. y Biotelgy, S.A. se obligaron frente a Dña Shin Hee Cho, y por el tiempo en el que la

participación de ésta en el capital de la Sociedad sea igual o superior al 5 %, a no votar, sin su consentimiento, a favor de ningún acuerdo:

- (i) por el que se modifique la estructura del órgano de administración de la Sociedad, pero sin incluir los acuerdos de designación y sustitución de consejeros, ni los de designación de cargos en el seno del Consejo de Administración, ni de fijación del número de sus miembros;
- (ii) conducente a la pérdida de control sobre IBER WIFI EXCHANGE, o a que la participación de la Sociedad en el capital de aquélla sea menor al 50 %;
- (iii) por el que se destituya a D. Abraham Warshenbrot como miembro del Consejo de Administración.

Las citadas obligaciones de Cash Devices, S.L., y Biotelgy, S.A., frente a Dña Shin Hee Cho relativas al ejercicio de sus derechos de voto, dejarán de ser exigibles a partir del momento en el que la participación de ésta en el capital de la Sociedad sea inferior al 5 %, con independencia de que, con posterioridad a dicho descenso, su participación alcance nuevamente el referido umbral.

2.6. Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la admisión a negociación en el MAB-EE.

Tal y como se describe en el epígrafe 2.5 del presente Documento, existen sendos compromisos de no venta a cargo de los accionistas Alvasebi, S.L., y Dña Shin Hee Cho, en los términos detallados en dicho epígrafe.

Asimismo, los accionistas Cash Devices, S.L., y Biotelgy, S.A., se han obligado frente a la Entidad Colocadora a no ofrecer, pignorar, vender, ni de otra forma disponer de, ni transferir, las acciones de las que son titulares en el capital social de la Sociedad, ni realizar directa ni indirectamente ninguna operación que pueda tener un efecto similar a las anteriores, durante los setecientos veinte (720) días naturales siguientes a la fecha de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en el MAB-EE, sin el consentimiento previo y escrito de la Entidad Colocadora, que no podrá denegarlo injustificadamente. Queda, sin embargo, excluida del citado compromiso la entrega de acciones de la Sociedad por Cash Devices, S.L., a empleados o directivos de aquélla por virtud de los acuerdos a los que se refiere el apartado 1.15.3 del presente Documento o de los que, de naturaleza análoga, pueda alcanzar en el futuro.

2.7. Descripción de las previsiones estatutarias requeridas por la regulación del Mercado Alternativo Bursátil relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas y los pactos para-sociales y los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios de control de la sociedad.

La Junta General Extraordinaria Universal de la Sociedad, en su sesión de 18 de enero de 2010, adoptó el acuerdo de aprobar un nuevo texto de sus estatutos sociales, con el objetivo de adaptar los mismos a las exigencias requeridas por la regulación del Mercado Alternativo Bursátil relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas y los pactos para-sociales y los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios de control de la sociedad. Se transcriben a continuación los artículos en los que se recogen las previsiones relevantes en relación con las cuestiones citadas:

Artículo 23º.- Comunicación de participaciones significativas.

El accionista estará obligado a comunicar a la Sociedad las adquisiciones de acciones, por cualquier título y directa o indirectamente, que determinen que su participación total alcance, supere o descienda del 10% del capital social y sucesivos múltiplos.

Si el accionista es administrador o directivo de la sociedad, esa obligación de comunicación se referirá al porcentaje del 1% del capital social y sucesivos múltiplos.

Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de los cuatro días hábiles siguientes a aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la comunicación

La Sociedad dará publicidad a tales comunicaciones de acuerdo con lo dispuesto en la normativa del Mercado Alternativo Bursátil..

Artículo 24º.- Comunicación de pactos.

El accionista estará obligado a comunicar a la Sociedad los pactos que suscriba, prorrogue o extinga y en virtud de los cuales se restrinja la transmisibilidad de las acciones de su propiedad o queden afectados los derechos de voto que le confieren.

Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de los cuatro días hábiles siguientes a aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la comunicación.

La Sociedad dará publicidad a tales comunicaciones de acuerdo con las reglas del Mercado Alternativo Bursátil.

Artículo 25°.- Transmisión en caso de cambio de control.

El accionista que quiera adquirir una participación accionarial superior al 50% del capital social deberá realizar al mismo tiempo una compra dirigida en las mismas condiciones, a la totalidad de los restantes accionistas.

El accionista que reciba de un accionista o de un tercero una oferta de compra de sus acciones, por cuyas condiciones de formulación, características del adquirente y restantes circunstancias concurrentes, deba razonablemente deducir que tiene por objeto atribuir al adquirente una participación accionarial superior al 50% del capital social, solo podrá transmitir acciones que determinen que el adquirente supere el indicado porcentaje si el potencial adquirente le acredita que ha ofrecido a la totalidad de los accionistas la compra de sus acciones en las mismas condiciones.

Artículo 26°.- Exclusión de negociación.

En el caso en que la Junta General adopte un acuerdo de exclusión de negociación de sus acciones del Mercado Alternativo Bursátil que no estuviese respaldado por la totalidad de los accionistas, la Sociedad estará obligada a ofrecer a los accionistas que no hubieran votado a favor la adquisición de sus acciones al precio que resulte de la regulación de las ofertas públicas de adquisición de valores para los supuestos de exclusión de negociación.

2.8. Descripción del funcionamiento de la Junta General de Accionistas de la Sociedad.

La Junta General de Accionistas se rige por lo dispuesto en la Ley, en los Estatutos y en el Reglamento de la Junta General, que completa y desarrolla la regulación legal y estatutaria en las materias relativas a su convocatoria, preparación, celebración y desarrollo, así como al ejercicio de los derechos de información, asistencia, representación y voto de los accionistas.

El citado Reglamento de la Junta General fue aprobado por la Junta General Extraordinaria Universal de la Sociedad, en su sesión celebrada el día 18 de enero 2010, y entrará en vigor en el momento en que las acciones de la Sociedad sean admitidas a negociación en el MAB-EE.

Los accionistas, constituidos en Junta General, decidirán por la mayoría legal o estatutariamente establecida en los asuntos propios de la competencia de la Junta. Todos los accionistas, incluso los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, quedan sometidos a los

acuerdos de la Junta General, sin perjuicio de su derecho de impugnación y separación en los términos fijados por Ley.

El Órgano de Administración deberá convocar la Junta General ordinaria para su celebración dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio. Asimismo convocará la Junta General siempre que lo considere conveniente para los intereses sociales y, en todo caso, cuando lo soliciten uno o varios socios que sean titulares de, al menos, un cinco (5) por ciento del capital social, expresando en la solicitud los asuntos a tratar en la Junta.

Podrán asistir a la Junta General, los accionistas, cualquiera que sea el número de acciones de que sean titulares siempre que conste previamente a la celebración de la Junta la legitimación del accionista, que quedará acreditada mediante la correspondiente tarjeta de asistencia nominativa o el documento que, conforme a Derecho, les acredite como accionistas, en el que se indicará el número de las acciones de su titularidad, así como el número de votos que puede emitir.

Será requisito para asistir a la Junta General que el accionista tenga inscrita la titularidad de sus acciones en el correspondiente registro contable de anotaciones en cuenta, con 5 días de antelación de aquél en que haya de celebrarse la Junta y se provea de la correspondiente tarjeta de asistencia o del documento que, conforme a Derecho, le acredite como accionista.

2.9. Proveedor de liquidez con quien se ha firmado el contrato de liquidez y breve descripción de su función.

Con fecha 15 de febrero de 2010, el Emisor ha formalizado un contrato de liquidez (el “**Contrato de Liquidez**”) con Caja Madrid Bolsa, S.A., Sociedad de Valores (en adelante, el “**Proveedor de Liquidez**”).

En virtud de dicho Contrato, el Proveedor de Liquidez se compromete a ofrecer liquidez a los titulares de acciones de la Sociedad mediante la ejecución de operaciones de compraventa de acciones de LET'S GOWEX en el Mercado de acuerdo con el régimen previsto al respecto por la Circular 3/2008, de 22 de enero, sobre normas de contratación de acciones de Empresas en Expansión a través del MAB (la “**Circular MAB 3/2008**”), la Circular 1/2009 de 9 de julio, de modificación de la Circular MAB 3/2008, y su normativa de desarrollo.

El Proveedor de Liquidez dará contrapartida a las posiciones vendedoras y compradoras existentes en el Mercado de acuerdo con sus normas de contratación y dentro de sus horarios ordinarios de negociación, no pudiendo dicha entidad llevar a cabo las operaciones de compraventa previstas en el Contrato de Liquidez a través de las modalidades de contratación de bloques ni de operaciones especiales, tal y como éstas se definen en la Circular 3/2008.

En virtud de lo previsto en el Contrato de Liquidez, el Emisor se compromete a poner a disposición del Proveedor de Liquidez, con anterioridad a la entrada en vigor del Contrato de Liquidez, una combinación de efectivo y de acciones del Emisor, por un valor conjunto de 600.000 euros y en una proporción del 50% (300.000 euros) de efectivo y del 50% (300.000 euros) de acciones de la Sociedad, con la exclusiva finalidad de permitir al Proveedor de Liquidez hacer frente a los compromisos adquiridos en virtud del Contrato de Liquidez.

El Contrato de Liquidez tendrá una duración indefinida, entrando en vigor en la fecha de admisión a negociación de las acciones del Emisor en el Mercado y pudiendo ser resuelto por cualquiera de las partes, en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del mismo por la otra parte, o por decisión unilateral de alguna de las partes.

3. OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS.

3.1. Información sobre Buen Gobierno Corporativo.

La Compañía, con la motivación de aumentar la transparencia y seguridad de los inversores y a pesar de que las recomendaciones contenidas en el Código Unificado de Buen Gobierno (en adelante, "**Código Unificado**") son únicamente aplicables a las sociedades cuyas acciones estén admitidas a cotización en un mercado secundario oficial de valores, ha implantado varias de las recomendaciones establecidas al respecto por el Código Unificado.

A este respecto, se destacan las siguientes prácticas de Buen Gobierno (recomendaciones del Código Unificado), que a fecha del presente Documento Informativo, cumple la Compañía:

- **Tamaño del Consejo de Administración que permita la participación de todos sus miembros en los debates que se establezcan:** A fecha del presente Documento Informativo, el número de consejeros es de seis, permitiendo un funcionamiento eficaz y participativo, y se encuadra dentro del rango aconsejado por el Código Unificado (entre 5 y 15 consejeros). En los Estatutos Sociales de la Compañía se establece un máximo de 9, que encuadra también dentro del rango aconsejado por el Código Unificado.
- **Incorporación de Consejeros Independientes, entendiendo por tales los que no tienen funciones ejecutivas, no representan a ningún accionista significativo y, además no tienen relación con ninguno de los dos grupos anteriores:** La Compañía ha acordado la incorporación de un consejero independiente en el seno de su Consejo

de Administración, con lo que el número de consejeros externos dominicales e independientes es de tres sobre un total de seis.

- **Duración de los mandatos:** El artículo 16 de los estatutos sociales de La Compañía establece que los administradores ejercerán su cargo durante el plazo de seis (6) años, incluyendo a todos los consejeros, independientemente de su categoría, cumpliendo de esta forma con la recomendación 29 del Código Unificado que recomienda que los consejeros independientes no permanezcan como tales durante un período continuado superior a 12 años.

Por último, para reforzar la transparencia a los inversores, la Compañía ha aprobado un Reglamento de la Junta General que contendrá las medidas concretas tendentes a garantizar la mejor administración de la Sociedad, así como un Reglamento Interno de Conducta.

4. ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES.

4.1. Información relativa al Asesor Registrado.

La Compañía designó con fecha 13 de noviembre de 2009 a Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. como Asesor Registrado, cumpliendo así el requisito que establece la Circular 1/2008 del MAB. En dicha Circular se establece la necesidad de contar con un Asesor Registrado en el proceso de incorporación al MAB para empresas en expansión y en todo momento mientras la sociedad esté presente en dicho mercado.

La Compañía y Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. declaran que no existe entre ellos ninguna relación ni vínculo más allá del de Asesor Registrado, descrito en el presente apartado.

Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. fue autorizada por el Consejo de Administración del MAB como Asesor Registrado el 29 de septiembre de 2009, según se establece en la Circular MAB 4/2008, y está debidamente inscrita en el Registro de Asesores Registrados del MAB.

Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. se constituyó en Madrid el día 15 de julio de 1970, por tiempo indefinido, y está inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 9195, Folio 213, Hoja M-147960, con C.I.F. B-28246163, y domicilio social en Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1, 28020 Madrid.

Su objeto social incluye la prestación directa o indirecta de todo tipo de servicios relacionados con cualesquiera necesidades de gestión, administración y organización interna de empresas o relacionados con la actividad propia de las mismas y, entre otros, servicios de contabilidad, consultoría y asesoramiento empresarial, la planificación de la gestión, administración y organización de empresas, el asesoramiento en la

selección y programación de inversiones de cualquier tipo, la realización de valoraciones o peritaciones en calidad de experto independiente, la prestación de servicios de desarrollo y mantenimiento de programas de ordenador, servicios de seguridad informática y servicios de evaluación y certificación tecnológica, la realización de trabajos de revisión y apoyo a transacciones corporativas, análisis de riesgos y servicios de auditoría interna y la prestación de toda clase de servicios de mediación y tramitación ante organismos y administraciones públicas por cuenta de empresas o del personal de las mismas.

Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. tiene experiencia dilatada en todo lo referente a los mercados de valores y el equipo de profesionales de Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. que presta el servicio de Asesor Registrado está formado por un equipo multidisciplinar de profesionales que aseguran la calidad y rigor en la prestación del servicio.

Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. actúa en todo momento, en el desarrollo de su función como Asesor Registrado, siguiendo las pautas establecidas en su Código Interno de Conducta.

4.2. Declaraciones o informes de tercero emitidos en calidad de experto, incluyendo cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el Emisor.

No ha habido participación de terceros en la capacidad indicada.

4.3. Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación al MAB-EE.

Además de Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. como Asesor Registrado y Caja Madrid Bolsa, S.A., Sociedad de Valores como Entidad Colocadora, Entidad Agente y Proveedor de Liquidez, han prestado sus servicios en relación con la Oferta objeto del presente Documento Informativo:

- (i) M&A Auditores, S.L., auditor de cuentas de la Compañía y entidad encargada de la revisión de la información financiera del presente Documento Informativo, con los alcances mencionados en el mismo.
- (ii) AUDIT, S.L., auditor de cuentas de la Compañía y entidad encargada de la revisión de la información financiera del presente Documento Informativo, con los alcances mencionados en el mismo.
- (iii) Ernst & Young Abogados, S.L., despacho encargado del asesoramiento legal en derecho español de LET'S GOWEX. Se hace constar que Ernst & Young Abogados, S.L. y Ernst & Young Servicios Corporativos, S.L. (Asesor Registrado) son entidades que pertenecen al mismo grupo.



ANEXO I

Información financiera histórica e informes de auditoría





AUDITORIA CONSOLIDADA
GRUPO LET'S GOWEX S.A Y
IBER WIFI EXCHANGE S.L.U.
2008





Audidores S.L.

AUDITORIA Y CONSULTORIA

Nº PROTOCOLO
12/09

FECHA
31 JULIO 2009

INFORME DE AUDITORIA

DE LOS ESTADOS CONTABLES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 DEL GRUPO CONSOLIDADO LET'S GOWEX Y SDAD. DEPENDIENTE

EMITIDO POR

M. A. AUDITORES S.L., MIEMBRO NUMERARIO DEL INSTITUTO DE CENSORES JURADOS DE CUENTAS DE ESPAÑA, E INSCRITO EN EL REGISTRO OFICIAL DE AUDITORES DE CUENTAS CON EL NUMERO S-987.

DESIGNADO POR

EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL GRUPO CONSOLIDADO LET'S GOWEX S.A. Y SOCIDAD. DEPENDIENTE.

Informe de Auditoría de Cuentas Anuales Consolidadas

A los Accionistas del Grupo **LET'S GOWEX S.A.**

Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de la "LET'S GOWEX" y sociedad dependiente que comprenden el Balance de situación consolidado al **31 de Diciembre de 2008**, la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, el estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, el estado de flujos de efectivo consolidado y la memoria consolidada de las cuentas anuales correspondientes, al ejercicio anual **terminado** en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales consolidadas en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.

Las cuentas anuales consolidadas del ejercicio **2008** adjuntas son las primeras que los Administradores de la Sociedad Dominante formulan aplicando los cambios introducidos en la legislación mercantil por la Ley 16/2007, el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007 y el régimen transitorio. Que incluye el citado Real Decreto. En este sentido, de acuerdo con lo establecido en el apartado 1 de la Disposición Transitoria Cuarta del citado Real Decreto 1514/2007, se han considerado las presentes cuentas anuales consolidadas como cuentas anuales consolidadas iniciales, por lo que no se incluyen cifras comparativas. En la nota 1º de la memoria "Aspectos derivados de la transición a las nuevas normas contables" se incorpora el balance de situación consolidado y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada incluidos en las cuentas anuales consolidadas aprobadas del ejercicio **2007** que fueron formuladas aplicando el Plan General de Contabilidad vigente en dicho ejercicio junto con una explicación de las principales diferencias entre los criterios contables aplicados en el ejercicio anterior y los actuales así como la cuantificación del impacto que produce esta variación de criterios contables en el patrimonio neto al **1 de Enero de 2008**, fecha de transición. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio **2008**. Con fecha **20 de Junio de 2008** otros auditores emitieron su informe de auditoría acerca de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio **2007**, formuladas de conformidad con los principios y normas contables generalmente aceptados en la normativa española vigentes en dicho ejercicio, en el que expresaron una opinión **favorable**.



Auditores **S.L.**

AUDITORIA Y CONSULTORIA

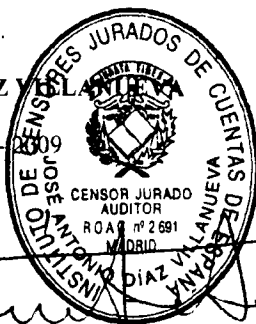
En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio **2008** adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de **LET'S GOWEX S.A.** y sociedad dependiente al **31 de DICIEMBRE de 2008** y de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto consolidado y de los flujos de efectivo consolidados correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con los principios y normas contables generalmente aceptados en la normativa española que resultan de aplicación.

El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio **2008** contiene las explicaciones que los Administradores consideran oportunas sobre la situación del Grupo, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión consolidado concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio **2008**. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la **LET'S GOWEX** y sociedad dependiente.

M.A. AUDITORES, S.L.

JOSE ANTONIO DIAZ VILLANUEVA

MADRID 30 - JULIO - 2009





Auditores S.L.

AUDITORIA Y CONSULTORIA

**LET'S GOWEX, S.A. Y SDAD. DEPENDIENTE
BALANCE DE SITUACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008**

<u>ACTIVO</u>	Nota Memoria	Saldo 31-12-2008
ACTIVO NO CORRIENTE		3.221.543'29
Inmovilizado intangible	(6)	1.728.792'83
" material	(7)	1.275.736'03
Inversiones Emprsas. grupo y asocdas L P	(8)	1.500'00
Inversiones Financieras Largo Plazo	(8)	17.094'91
Activos por Imptos. Diferidos		198.419'42
ACTIVO CORRIENTE		21.756.740'72
Deudores comerciales y Ctas a cobrar	(9)	20.877.020,10
Deterioro de créditos comerciales		- 1.443.141,14
Inversiones Financieras Corto Plazo		1.211.123'14
Tesorería y otros Activos líquidos	(12)	1.111.738'62
TOTAL ACTIVO		24.978.284,01

<u>PASIVO</u>	Nota Memoria	Saldo 31-12-2008
PATRIMONIO NETO		9.498.061'89
Capital suscrito	(13)	489.857'25
Prima de emisión	(13)	5.127.341'55
Reservas no distribuibles Sdad. dominante	(13)	2.175.709,24
Resultados del Ejercicio		862.931'95
Resultads. Ejercs. Anteriores		- 3.372,00
Subvenciones, donaciones y legados recibis	(14)	845.593'90
PASIVO NO CORRIENTE		1.206.992'94
Deudas Largo Plazo	(15)	806.662'66
Pasivos por impuesto diferido		400.330'28
PASIVO CORRIENTE		14.273.229,18
Deudas corto plazo	(17)	851.854'52
Acreedores comerciales y otras Ctas. a pagar	(18)	13.421.374,66
TOTAL PASIVO		24.978.284,01

F. ADORES:

D. JENARO GARCIA MARTIN
D. M. FLORENCIA MATE GARABITO
D. JAVIER SOLSONA PIERA
D. FRANCISCO M. MARTINEZ MARUGAN
D. ABRAHAM WARSHENBROT

Ados. LET'S GOWEX S.A.
Reprstdo por D. JENARO GARCIA MARTIN

LET'S GOWEX S. A Y SDAD. DEPENDIENTE
CTA. DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

<u>OPERACIONES CONTINUADAS</u>	Nota Memoria	Saldo al 31-12-2008
Importe neto de la cifra de negocios		24.191.422,49
Trabajos realizados por la Sdad para su activo		708.374,91
Otro ingresos de explotación		280.393,72
Aprovisionamientos		- 18.547.233,16
Gastos de personal		- 902.376,92
Otros gtos. de explotación		- 3.708.180,08
Amortización del Inmovilizado		- 760.245,58
Deterioro y Resultdo. por venta inmovilizado		- 104.399,70
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN		1.157.755,68
Ingresos financieros		41.414,60
Gastos financieros		- 61.985,04
Diferencias de Cambio		- 3.806,23
RESULTADO FINANCIERO		-24.376,67
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS		1.133.379,01
Impuesto sobre Beneficios		270.447,06
RESULTADO DEL EJERCICIO		862.931,95

FIRMA
ADORES:

D. Jenaro Garcia Martin

D^a M^a Florencia Maté Garabito

D. Javier Solsona Piera

D. Francisco M. Martinez Marugan

D. Abraham Warshenbrot

Ador. LET'S GOWEX S.A.
Rprstdo. por D. Jenaro Garcia Martin

Handwritten signatures of the auditors and the company representative, including a large signature for Florencia Maté Garabito.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO NORMAL

PN2.1

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto

NIF: A82370073

DENOMINACIÓN SOCIAL

LET'S GOWEX/IBER WIFI
EXCHANGE S.L.U CONSOLIDADO

D JENARO GARCIA MARTIN
Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO
D JAVIER SOLSONA PIERA
D FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN
D.ABRAHAM WARSHENBOROT

D JENARO GARCIA MARTIN

		CAPITAL		
		ESCRITURADO	(NO EXIGIDO)	PRIMA DE EMISIÓN
		01	02	03
A) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2006 (1)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio del ejercicio 2006 (1) y anteriores	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2006 (1) y anteriores	513			
B) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2007 (2)	514			
I. Total Ingresos y gastos reconocidos	515			
II. Operaciones con socios o propietarios	516			
1 Aumentos de capital	517			
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			
C) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2007 (2)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio en el ejercicio 2007 (2)	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2007 (2)	513			
D) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2008 (3)	514	459 059,00		3 108 141 00
I. Total Ingresos y gastos reconocidos	515			
II. Operaciones con socios o propietarios	516	30 798,00		2 019 200 00
1 Aumentos de capital	517	30 798,00		2 019 200 00
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			
E) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2008 (3)	525	489 857 00		5 127 341 00

(1) Ejercicio N-2
(2) Ejercicio anterior al que van referidas las cuentas anuales (N-1)
(3) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales (N)

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

MONTAÑA Y PAGO

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO NORMAL

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto

PN22

NIF: A82370073

DENOMINACIÓN SOCIAL

LET'S GOWEX/IBER WIFI
EXCHANGE S L U CONSOLIDADO

D JENARO GARCIA MARTIN
Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO
D JAVIER SOLSONA PIERA
D.FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN
D ABRAHAM WARSHENBOROT

D JENARO GARCIA MARTIN

Florencia Mate
Jenaro Garcia Martin

		RESERVAS	(ACCIONES Y PARTICIPACIONES EN PATRIMONIO PROPIAS)	RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES
		04	05	06
A) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2006 (1)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio del ejercicio 2006 (1) y anteriores	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2006 (1) y anteriores	513			
B) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2007 (2)	514			
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515			
II. Operaciones con socios o propietarios	516			
1 Aumentos de capital	517			
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			
C) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2007 (2)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio en el ejercicio 2007 (2)	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2007 (2)	513			
D) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2008 (3)	514	2 175 709.00		
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515			
II. Operaciones con socios o propietarios	516			-3 372.00
1 Aumentos de capital	517			
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			-3 372.00
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			
E) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2008 (3)	525	2 175 709.00		-3 372.00

NO APTO PARA SU PRESENTACION COMO DEPOSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL VIENE DE LA PAGINA PN2 1

(1) Ejercicio N-2
(2) Ejercicio anterior al que van referidas las cuentas anuales (N-1)
(3) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales (N)

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO NORMAL

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto

PN2.3

NIF: A82370073

DENOMINACIÓN SOCIAL

LET'S GOWEX/IBER WIFI
EXCHANGE S.L.U. CONSOLIDADO

D JENARO GARCIA MARTIN
Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO
D. JAVIER SOLSONA PIERA
D FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN
D ABRAHAM WARSHENBOROI

D JENARO GARCIA MARTIN

		OTRAS APORTACIONES DE SOCIOS	RESULTADO DEL EJERCICIO	(DIVIDENDO A CUENTA)
		07	08	09
A) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2006 (1)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio del ejercicio 2006 (1) y anteriores	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2006 (1) y anteriores	513			
B) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2007 (2)	514			
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515			
II. Operaciones con socios o propietarios	516			
1 Aumentos de capital	517			
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			
C) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2007 (2)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio en el ejercicio 2007 (2)	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2007 (2)	513			
D) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2008 (3)	514		-3 372,00	
I. Total Ingresos y gastos reconocidos	515		862 931,00	
II. Operaciones con socios o propietarios	516			
1 Aumentos de capital	517			
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			
E) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2008 (3)	525		862 931 00	

(1) Ejercicio N-2
(2) Ejercicio anterior al que van referidas las cuentas anuales (N-1)
(3) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales (N)

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL
 VIENE DE LA PAGINA PN2 2

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO NORMAL

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto

PN2

NIF:

A82370073

DENOMINACIÓN SOCIAL

LET'S GOWEX/IBER WIFI
EXCHANGE S L U CONSOLIDADO

D JENARO GARCIA MARTIN
Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO
D JAVIER SOLSONA PIERA
D FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN
D ABRAHAM WARSHENBOROT

D JENARO GARCIA MARTIN

		OTROS INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO	AJUSTES POR CAMBIOS DE VALOR	SUBVENCIONES DONACIONES Y LEGADOS RECIBIDOS
		10	11	12
A) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2006 (1)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio del ejercicio 2006 (1) y anteriores	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2006 (1) y anteriores	513			
B) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2007 (2)	514			
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515			
II. Operaciones con socios o propietarios	516			
1 Aumentos de capital	517			
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			
C) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2007 (2)	511			
I. Ajustes por cambios de criterio en el ejercicio 2007 (2)	512			
II. Ajustes por errores del ejercicio 2007 (2)	513			
D) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2008 (3)	514			586 446.00
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515			-231 193.00
II. Operaciones con socios o propietarios	516			
1 Aumentos de capital	517			
2 (-) Reducciones de capital	518			
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519			
4 (-) Distribución de dividendos	520			
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521			
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522			
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523			
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524			490 341.00
E) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2008 (3)	525			845 593.00

(1) Ejercicio N-2
(2) Ejercicio anterior al que van referidas las cuentas anuales (N-1)
(3) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales (N)

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPOSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

VIENE DE LA PAGINA PN2.3

S. P. S. P. S.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO NORMAL

PN2.5

B) Estado total de cambios en el patrimonio neto

NIF:	A82370073		
DENOMINACIÓN SOCIAL	LET'S GOWEX/IBER WIFI EXCHANGE S.L.U CONSOLIDADO	D JENARO GARCIA MARTIN Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO D JAVIER SOLSONA PIERA D FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN D.ABRAHAM WARSHENBOROT	
		D JENARO GARCIA MARTIN 	
		D JENARO GARCIA MARTIN 	
		TOTAL	
		13	
A) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2006 (1)	511		
I. Ajustes por cambios de criterio del ejercicio 2006 (1) y anteriores	512		
II. Ajustes por errores del ejercicio 2006 (1) y anteriores	513		
B) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2007 (2)	514		
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515		
II. Operaciones con socios o propietarios	516		
1 Aumentos de capital	517		
2 (-) Reducciones de capital	518		
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519		
4 (-) Distribución de dividendos	520		
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521		
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522		
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523		
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524		
C) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2007 (2)	511		
I. Ajustes por cambios de criterio en el ejercicio 2007 (2)	512		
II. Ajustes por errores del ejercicio 2007 (2)	513		
D) SALDO AJUSTADO, INICIO DEL EJERCICIO 2008 (3)	514	6 325.974,00	
I. Total ingresos y gastos reconocidos	515	631 738,00	
II. Operaciones con socios o propietarios	516	2 540 347,00	
1 Aumentos de capital	517	2 049 998,00	
2 (-) Reducciones de capital	518		
3 Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión de obligaciones, condonaciones de deudas)	519		
4 (-) Distribución de dividendos	520		
5 Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)	521		
6 Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	522		
7 Otras operaciones con socios o propietarios	523	- 490 341,00	
III. Otras variaciones del patrimonio neto	524		
E) SALDO, FINAL DEL EJERCICIO 2008 (3)	525	9 498 059,00	

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL VIENE DE LA PAGINA PN2.4

(1) Ejercicio N-2
 (2) Ejercicio anterior al que van referidas las cuentas anuales (N-1)
 (3) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales (N)

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO NORMAL

F1.1

NIF: A82370073

DENOMINACIÓN SOCIAL
LET'S GOWEX/IBER WIFI
EXCHANGE S L U CONSOLIDADO

D. JENARO GARCIA MARTIN
Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO
D JAVIER SOLSONA PIERA
D FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN
D ABRAHAM WARSHENBOROT

D. JENARO GARCIA MARTIN

NOTAS EJERCICIO 2008 (1) EJERCICIO 2007 (2)

A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN

1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	61100	1 133 379,00	
2. Ajustes del resultado	61200	1 095 206,00	
a) Amortización del inmovilizado (+)	61201	760 427,00	
b) Correcciones valorativas por deterioro (+/-)	61202		
c) Variación de provisiones (+/-)	61203	437 271,00	
d) Imputación de subvenciones (-)	61204	-231 188,00	
e) Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado (+/-)	61205	104 399,00	
f) Resultados por bajas y enajenaciones de instrumentos financieros (+/-)	61206		
g) Ingresos financieros (-)	61207	-41 414,00	
h) Gastos financieros (+)	61208	61 985,00	
i) Diferencias de cambio (+/-)	61209	3 806,00	
j) Variación de valor razonable en instrumentos financieros (+/-)	61210		
k) Otros ingresos y gastos (-/+)	61211		
3. Cambios en el capital corriente	61300	-5 492 651,00	
a) Existencias (+/-)	61301		
b) Deudores y otras cuentas para cobrar (+/-)	61302	-3 183 321,00	
c) Otros activos corrientes (+/-)	61303	-439 641,00	
d) Acreedores y otras cuentas para pagar (+/-)	61304	32 267,00	
e) Otros pasivos corrientes (+/-)	61305	-1 901 956,00	
f) Otros activos y pasivos no corrientes (+/-)	61306		
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	61400	-326 629,00	
a) Pagos de intereses (-)	61401	-61 985,00	
b) Cobros de dividendos (+)	61402		
c) Cobros de intereses (+)	61403	41 414,00	
d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios (+/-)	61404	-306 058,00	
e) Otros pagos (cobros) (-/+)	61405		
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1 + 2 + 3 + 4)	61500	-3 590 695,00	

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales
(2) Ejercicio anterior

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO NORMAL

F1.2

NIF: A82370073

DENOMINACIÓN SOCIAL

LET'S GOWEX/IBER WIFI
EXCHANGE S.L.U. CONSOLIDADO

D JENARO GARCIA MARTIN
Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO
D JAVIER SOL SONA PIERA
D FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN
D ABRAHAM WARSHENBOROI

D JENARO GARCIA MARTIN

NOTAS

EJERCICIO 2008 (1)

EJERCICIO 2007 (2)

B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

6. Pagos por inversiones (-)

- a) Empresas del grupo y asociadas
- b) Inmovilizado intangible.
- c) Inmovilizado material
- d) Inversiones inmobiliarias
- e) Otros activos financieros
- f) Activos no corrientes mantenidos para venta
- g) Unidad de negocio
- h) Otros activos

62100		-798 084,00	
62101			
62102		-85 011,00	
62103		-709 565,00	
62104			
62105		-3 508,00	
62106			
62107			
62108			
62200		68 713,00	
62201			
62202			
62203			
62204			
62205		68 713,00	
62206			
62207			
62208			
62300		-729 371,00	

7. Cobros por desinversiones (+)

- a) Empresas del grupo y asociadas
- b) Inmovilizado intangible
- c) Inmovilizado material
- d) Inversiones inmobiliarias
- e) Otros activos financieros
- f) Activos no corrientes mantenidos para venta
- g) Unidad de negocio
- h) Otros activos

8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (6 + 7)

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales
(2) Ejercicio anterior

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO NORMAL

F1 3

NIF:

A82370073

DENOMINACIÓN SOCIAL

LET'S GOWEX/IBER WIFI
EXCHANGE S.L.U. CONSOLIDADO

D JENARO GARCIA MARTIN
Dª Mª FLORENCIA MATE GARABITO
D JAVIER SOLSONA PIERA
D FRANCISCO M MARTINEZ MARUGAN
D ABRAHAM WARSHENBOROT

D JENARO GARCIA MARTIN

NOTAS

EJERCICIO 2008 (1)

EJERCICIO 2007 (2)

C) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN

9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio

- a) Emisión de instrumentos de patrimonio (+)
- b) Amortización de instrumentos de patrimonio (-)
- c) Adquisición de instrumentos de patrimonio propio (-)
- d) Enajenación de instrumentos de patrimonio propio (+)
- e) Subvenciones, donaciones y legados recibidos (+)

10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero

- a) Emisión
 - 1 Obligaciones y otros valores negociables (+)
 - 2 Deudas con entidades de crédito (+)
 - 3 Deudas con empresas del grupo y asociadas (+)
 - 4 Deudas con características especiales (+)
 - 5 Otras deudas (+)
- b) Devolución y amortización de
 - 1 Obligaciones y otros valores negociables (-)
 - 2 Deudas con entidades de crédito (-)
 - 3 Deudas con empresas del grupo y asociadas (-)
 - 4 Deudas con características especiales (-)
 - 5 Otras deudas (-)

11. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio

- a) Dividendos (-)
- b) Remuneración de otros instrumentos de patrimonio (-)

12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9 + 10 + 11)

	NOTAS	EJERCICIO 2008 (1)	EJERCICIO 2007 (2)
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio		3 172 085,00	
a) Emisión de instrumentos de patrimonio (+)	63100		
	63101	2 912 938,00	
b) Amortización de instrumentos de patrimonio (-)	63102		
c) Adquisición de instrumentos de patrimonio propio (-)	63103		
d) Enajenación de instrumentos de patrimonio propio (+)	63104		
e) Subvenciones, donaciones y legados recibidos (+)	63105	259 147,00	
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero		-64 717,00	
a) Emisión	63200		
1 Obligaciones y otros valores negociables (+)	63201	400 330,00	
2 Deudas con entidades de crédito (+)	63202		
3 Deudas con empresas del grupo y asociadas (+)	63203	400 330,00	
4 Deudas con características especiales (+)	63204		
5 Otras deudas (+)	63205		
b) Devolución y amortización de	63206		
1 Obligaciones y otros valores negociables (-)	63207	-465 047,00	
2 Deudas con entidades de crédito (-)	63208		
3 Deudas con empresas del grupo y asociadas (-)	63209	-465 047,00	
4 Deudas con características especiales (-)	63210		
5 Otras deudas (-)	63211		
63212			
11. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio	63300		
a) Dividendos (-)	63301		
b) Remuneración de otros instrumentos de patrimonio (-)	63302		
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9 + 10 + 11)	63400	3 107 368,00	

D) Efecto de las variaciones de los tipos de cambio
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (5 + 8 + 12 + D)

Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio

Efectivo o equivalentes al final del ejercicio

	64000		
	65000	-1 212 696,00	
	65100	2 324 434,00	
	65200	1 111 738,00	

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales

(2) Ejercicio anterior

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

LET'S GOWEX, S.A. Y SU SOCIEDAD DEPENDIENTE

MEMORIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2008

1.- Información general sobre la entidad y sus sociedades dependientes

a) Denominación y domicilio

La Sdad. LET'S GOWEX S.A., sociedad dominante, se constituyó con fecha 29 de junio de 1999 y su domicilio social esta establecido en Madrid, Pº de la CASTELLANA Nº 21 entreplanta.

Con fecha 16 de Diciembre del 2007, la Junta General de Accionistas acordó cambiar la denominación de la Sdad. por "LET'S GOWEX, S.A." con la modificación del art. 1 de los Estatutos Sociales.

b) Actividad de la Sociedad

La actividad de la Sdad. dominante esta centrada en el mercado de las telecomunicaciones, a través de la constitución de la bolsa neutral de intercambio entre oferentes (operadores Carriers) y demandantes (operadores, ISP, ASP, Corporates) de servicios de telecomunicaciones, principalmente compra y venta de ancho de banda en Internet a otros operadores de mercado, comercialización de líneas de comunicaciones y alojamiento de sistemas de información.

c) Perímetro de consolidación

Esta constituido por la Sdad dominante y su dependiente IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U. la cual se consolida por integración global. Los datos de dicha Sdad. son los siguientes:

Iber Wifi Exchange S.L.U. , domicilio social C/Almirante Lobo 2º izq. (Sevilla). Capital social: 3.100 Euros. Porcentaje participación de LET'S GOWEX S.A.: 100%

Su Actividad consiste en la creación y explotación de servicios de roaming entre redes inalámbricas. Todo ello, mediante la plataforma tecnología de roaming donde se interconectan las redes gireles y móviles de los distintos operadores, ofreciendo movilidad y ubicuidad en todos los puntos de acceso inalámbrico. Además ofrece el asesoramiento y consultoría para la implantación, desarrollo y validación de soluciones wireles tanto de entornos rurales como urbanos.

2.- Bases de presentación y normas de valoración.

a) Bases de presentación:

Las Cuentas Anuales del ejercicio 2008 han sido formuladas por los Administradores a partir de los registros contables de las sociedades que forman el grupo consolidado habiéndose aplicado las disposiciones legales vigentes y específicamente el Real Decreto 1514/2007 por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad en España y el Real Decreto 1815/1991 de normas para la formulación de Cuentas Anuales Consolidadas. Habiéndose hecho la primera consolidación con fecha 2005.

b) Comparación de la información:

De acuerdo con el Real Decreto 1514/2007 las Cuentas Anuales se consideran iniciales por lo que no se incluye información comparativa del ejercicio anterior. En Anexo 1 se incluyen el Balance y la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio terminado en 31 de diciembre del 2007.

3.- Transición de las nuevas normas contables.

Se ha realizado con fecha 1 de Enero del 2008 por lo que todo el proceso contable se ha desarrollado de acuerdo con las nuevas normas.

4.- Normas de registro y valoración.

Los criterios de valoración aplicados en las siguientes partidas son:

a) Inmovilizado inmaterial

Las aplicaciones informáticas se valoran a su coste de adquisición o coste de producción y se amortizan de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años.

Los gastos de I + D se contabilizan por los gastos incurridos durante el ejercicio para su desarrollo, y se amortizan también de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años.

Se activan los gastos derivados de los proyectos de I + D realizados en el ejercicio, incluidos los correspondientes a otros proyectos encargados a otras empresas o instituciones de investigación.

Los proyectos de I+D encargados a otras empresas o instituciones se valoraran por el precio de adquisición.

En el caso de que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el Activo se imputan directamente a pérdidas y ganancias del ejercicio.

b) Inmovilizado material

El inmovilizado material se valora a su coste de adquisición. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil y el valor residual del bien, Los tipos de amortización son los siguientes:

Mobiliario	15%
Equipo Informático	25%
Resto Inmovilizado	25%

Los gastos de mantenimiento y reparación que no suponen un incremento de la vida útil de los activos son cargados a resultados del ejercicio en que se producen.

c) Inversiones Financieras.

Las participaciones en Capital en empresas del grupo se valoran por su precio de adquisición o de mercado, entendiéndose como tal el valor teórico a la fecha de cierre.

Las fianzas y depósitos se valoran por los desembolsos realizados.

d) Clientes y Deudores de dudoso cobro, y provisión para insolvencias.

La administración con su criterio experimentado, determina los saldos de difícil cobro, dotando la correspondiente provisión

e) Ingresos a distribuir en varios ejercicios.

Las subvenciones obtenidas de los organismos oficiales para la financiación de los proyectos de I+D.

Figuran en el balance como subvenciones de capital están valoradas por el importe neto menos los importes traspasados anualmente a los resultados del ejercicio. El traspaso como ingreso a la cuenta de resultados se realiza en función a la vida útil de los elementos subvencionados, que en este caso es de cuatro años.

f) **Deudas con entidades de crédito.**

Figuran por el capital pendiente de devolución en el caso de los préstamos. El saldo con entidades de Arrendamiento financiero figura por la cuota pendientes de pago, contabilizándose en el activo por su Valor de contado.

g) **Clasificación de créditos y Deudas.**

Los créditos y deudas cuyo vencimiento de pago es igual o inferior a un año se clasifican dentro del grupo de Acreedores a corto plazo los restantes acreedores de vencimiento mayor a un año en Acreedores a largo plazo.

h) **Impuesto sobre beneficios.**

El Impuesto de Sociedades recoge el importe devengado durante el ejercicio por este concepto, incluyendo las diferencias temporales generadas por la existencia de contratos de arrendamiento financiero.

i) **Ingresos y gastos**

La imputación de ingresos y gastos se realiza en función del consumo o utilización de los bienes o servicios que los mismos representan, con independencia del movimiento financiero de los mismos.

5.- Distribución del Resultados.

El Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas la distribución del porcentaje correspondiente a Reserva Legal y el resto a Reservas voluntarias.:

Bases de reparto	
Pérdidas y ganancias	862.931
	862.931
Distribución	
Resultados de ejercicios anteriores	3.372
Reserva Legal	7.433
Reserva Voluntaria	852.126

6.- Inmovilizaciones Inmateriales

Concepto	Saldo a 1-1-08	Movimiento	Saldo a 31-12-08
Proyectos de I+D	2.338.780	496.524	2.835.304
Aplicaciones Informáticas	13.105	3.767	16.872
Arrendamientos Financieros	127.322	-127.322	-----
TOTAL	2.479.207	372.969	2.852.176

El movimiento de amortizaciones durante el ejercicio ha sido:

Concepto	Saldo a 1-1-08	Movimiento	Saldo a 31-12-08
Proyectos de I+D	729.863	386.865	1.116.728
Aplicaciones Informáticas	2.763	3.891	6.654
Arrendamientos Financieros	102.799	-102.799	-----
TOTAL	835.425	287.957	1.123.382

Todos los proyectos de I + D realizados durante el ejercicio han sido financiados por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, o el Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE).

El detalle de las Adiciones producidas en el Inmovilizado Inmaterial, correspondiente a la empresa IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U. I durante el ejercicio ha sido:

Nº Referencia	Título	Importe Financiable	Importe Activado
FIT-330503-2006-2	M:CIUDAD. Investiga en las bases y tecnologías para poder dotar en un futuro de movilidad (ubicuidad) a los servicios urbanos que actualmente se prestan por otros canales (Internet, presencial, etc.)	115.000 €	5.496 €
FIT-330503-2007-5	m:VIA. Autopistas de la Información Desarrollo de nuevas técnicas de comunicaciones vehiculares cuya aplicación más directa es la de minimizar al máximo los riesgos de accidentes en carretera	80.000 €	62.096 €
FIT-350503-2007-10	ELISA. Entorno de localización Inteligente para servicios asistidos. Investigación de nuevas modalidades de comunicaciones para el entorno de accesibilidad, de manera que se pueda interactuar con personas con discapacidad y guiarles con procesos de localización	68.608 €	61.151 €
TSI-020301-2008-16	ELISA. Entorno de localización Inteligente para servicios asistidos Investigación de nuevas modalidades de comunicaciones para el entorno de accesibilidad, de manera que se pueda interactuar con personas con discapacidad y guiarles con procesos de localización.	202.500 €	145.235 €
TSI-020301-2008-3	m: VIA Autopistas de la información. Desarrollo de nuevas técnicas de comunicaciones vehiculares cuya aplicación más directa es la de minimizar al máximo los riesgos de accidentes en carretera.	103.500 €	83.974 €
TSI-020302-2008-4	TECOMVEH. Tecnologías de Comunicaciones en Movilidad y Vehiculares Tiene como objetivo contribuir a la investigación en nuevos sistemas y servicios basados en las comunicaciones móviles y entornos vehiculares, en línea con los trabajos que se están llevando a cabo a nivel Europeo (car2car) y EEUU (v2v)	125.020 €	91.718 €
TSI-020400-2008-69	HNPS. Heterogeneous Network for European Public Safety El objetivo principal del proyecto HNPS es el desarrollo de un sistema integrado en el campo de la comunicación para la seguridad pública. El trabajo incluye el desarrollo de una plataforma de pruebas abierta e interoperable. El proyecto examinará el concepto de nuevo sistema de red heterogénea y facilitará la introducción de nuevos servicios para la seguridad pública	245.180 €	75.565 €
TSI-020400-2008-70	DeHIGate. Deployable High capacity GATEway. El proyecto desarrollará un portal de despliegue de banda ancha para los servicios de emergencia, que ampliará la capacidad de comunicación de datos mediante el uso de tecnología de radio. La pasarela de despliegue será utilizada, además para proveer de ancho de banda de voz y datos a los sistemas empleados por los servicios de emergencia. Los aspectos innovadores del proyecto residirán en las aplicaciones, el control, la gestión y la seguridad de los recursos de comunicación desarrollados	94.800 €	85.737 €
Project Number 215282	ROCKET. Reconfigurable OFDMA-based cooperative Networks Enabled by Agile SpecTrum Use	108.633 €	108.633 €
	Total Proyectos I+D sobre wireless	1.143.241 €	719.605 €

Las adiciones de "Proyectos de I+D" corresponden a gastos incurridos durante el ejercicio para su desarrollo y que han sido activados con abono a "Trabajos realizados por la empresa para su activo"

7.- Inmovilizaciones materiales.

El detalle del movimiento del inmovilizado material durante el ejercicio es el siguiente:

Concepto	Saldo a 1-1-08	Movimiento	Saldo a 31-12-08
Mobiliario.....	9.028	-----	9.029
Equipos Informáticos.....	1.245.291	143.189	1.388.480
Otro Inmovilizado Material....	10.950	864.437	875.387
TOTAL	1.265.269	1.007.626	2.272.896

El movimiento de las amortizaciones durante el ejercicio ha sido:

Concepto	Saldo a 1-1-08	Movimiento	Saldo a 31-12-08
Mobiliario.....	5.488	815	6.303
Equipos Informáticos.....	686.108	297.213	983.321
Otro Inmovilizado Material....	7.501	35	7.536
TOTAL	699.097	298.063	997.160

Del total de adquisiciones del Inmovilizado material un total de 862.069 Euros se han realizado a la empresa SEA SUNTEL S.L. El material esta asegurado a todo riesgo.

La política del grupo es concertar pólizas de seguro para hacer frente a los riesgos a que está sujeto el inmovilizado material.

8.- Inmovilizado Financiero.

El detalle del saldo y el movimiento del ejercicio es el siguiente:

Concepto	Saldo a 1-1-08	Movimiento	Saldo a 31-12-08
Participaciones en capital	4.600	-----	4.600
Depósitos y Fianzas a l/p	13.587	3.468	17.055
TOTAL	18.187	3.468	21.655

Las participaciones corresponden a IBER WIFI EXCHNAGE, S.L.U. al 100% (3.100 Euros) y a WIFI ACTIVA, S.L. el 50% (1.500 Euros). Al ser 3.100 Euros correspondientes a IBER WIFI EXCHANGE S.L.U., se procede a su correspondiente ajuste en el saldo de dicha partida. La información relevante de las mismas es la siguiente:

Nombre de la Sdad.	Actividad	Capital	Reservas	Resultados
IBER WIFI EXCHANGE	Servicio Itinerancia	3.100	776.147	231.888
WIFI ACTIVA	Inactiva	3.010	-----	-----

9.- Clientes por ventas y prestación de servicios.

El detalle del saldo de clientes es:

Conceptos	Saldo 31-12-08
Clientes por ventas y servicios	19.073.539
Clientes dudoso cobro	1.373.184
Otros deudores	430.297
TOTAL	20.877.020
Provisión para insolvencias	(1.443.141)
	19.433.879

Durante el ejercicio se han dotado provisiones por importe de 285.289 Euros

El saldo comparativo de los principales clientes del periodo con las ventas es:

Nombre de los clientes	Saldo 31-12-08	Ventas ejercicio
SEA SUNTEL S.L.	8.218.648	12.226.207
LINE INFORMATICA S.L.	1.102.381	3.284.056
AS TIC BROKER, S.L.	1.967.070	1.967.070
VIRTUAL KNOWLEDGE	522.000	522.000
INTELLIGENT DATA	167.040	638.000
COMCAST WIRELESS	136.858	136.858
PANEL CONSULTING S.L.	1.708.723	4.756.133
CI NETCOM TIC BROKER	1.566.292	1.566.292
GRUOP, S.L.		
RICARDO CASERO Y ASOCIAD.	1.332.134	680.000
TOTAL	16.721.146	26.260.792

La estrategia de expansión de la Sociedad Dominante LET'S GOWEX S.A. se ha apoyado, básicamente, en potenciar las ventas a través del canal de distribución de los brokers, como son, en la actualidad y principalmente. SEA SUNTEL S.L., LINE INFORMATICA S.L. y PANEL CONSULTING S.L. Las ventas tienen un carácter estacional, pues se materializan en el último trimestre, asimismo, se regularizan en ese trimestre con los brokers las operaciones realizadas en el año.

Igualmente sucede con los proveedores pero en sentido inverso, lo que da como resultado un equilibrio de la tesorería.

10.- Saldos con Empresas del Grupo

El detalle de saldos con empresas del grupo es el siguiente:

Nombre	Saldo Cliente	Saldo Proveedor
CASH DEVICES S.L.	-----	-----
IBER WIFI EXCHANGE S.L.U	-1.374.460	42.827
LET'S GOWEX S.A..	-42.827	1.374.460

Al analizar los Estados de Cuentas Consolidados, procedemos a realizar los correspondientes ajustes a los saldos de proveedores y clientes, dados a que corresponden a operaciones intrasocietarias.

11.- Inversiones financieras temporales

El detalle del saldo es:

Concepto	Importe
Depósitos e imposiciones	1.072.865
Ctas. Socios y Administr.	10.000
Creditos empresas	125.308
Fianzas	2.950
TOTAL	1.211.123

12.- Imposiciones a plazo y depósitos bancarios.

Existen imposiciones a plazo fijo de 597.108 Euros, correspondiente a LET'S GOWEX S.A. y el resto son depósitos bancarios y c/cs, de ambas sociedades.

13.- Fondos propios

Tiene el siguiente detalle:

Conceptos	Saldo 1-1-08	Movimientos	Saldo 31-12-08
Capital social	459.059	30.798	489.857
Prima de emisión	3.108.141	2.019.200	5.127.341
Reserva legal	82.767	8.391	91.158
Reservas voluntarias	2.092.933	-8.382	2.084.551
Resultados neg.ej.ante.		-3.372	-3.372
Perdidas y Ganancias	-3.372	866.303	862.931
TOTAL	5.739.528	2.912.938	8.652.466

Durante el ejercicio 2008 se han producido tres ampliaciones de capital, la primera por importe de 25.510 euros, mediante la emisión de 510.200 nuevas acciones con una prima de emisión de 1.474.490 euros, la segunda por un importe de 4.807 euros, mediante la emisión de 96.154 nuevas acciones con una prima de emisión de 495.193 euros y la tercera por un importe de 481 euros, mediante la emisión de 9.615 nuevas acciones con una prima de emisión de 49.517 euros.

Al estar compuesto el capital social de IBERWIFI EXCHANGE S.L.U. (3.100 Euros), en su totalidad, por acciones a nombre de LET'S GOWEX S.A., se procede a realizar el ajuste correspondiente, al tratarse de analizar estados consolidados.

14.-Subvenciones de Capital

El detalle del movimiento del periodo es:

Saldo 1-01-08	Recibido	Traspaso a Perd. Y Gananc.	Saldo 31-12-08
586.446	490.341	231.193	845.594

Las subvenciones de capital recibidas corresponden a ayudas obtenidas de organismos oficiales para la financiación parcial de los proyectos de I+D activados

15.-Deudas a Largo plazo

El detalle del saldo:

Concepto	Largo Plazo
Deudas varias	600.602
Impuesto sobre beneficio diferido	400.330
Deudas con entidades de crédito	206.060
TOTAL	1.206.992

Las deudas a largo plazo de LET'S GOWEX S.A. están compuestas por los siguientes de préstamos:

1) Banco de Valencia: Préstamo Plan Avanza.....	72.727
2) Bankinter.....	133.333
3) Préstamo Enisa.....	240.330
4) Otros prestamos.....	360.272
Total	806.662

16.- Deudas a corto plazo

El detalle del saldo:

<u>Concepto</u>	<u>Corto Plazo</u>
Deudas varias	548.596
Proveedores	11 581.151
Administraciones Públicas	92.084
Deudas con entidades de crédito	303.257
Acreedores	1.759.815
Remuneraciones pendientes de pago	-11.676
TOTAL	14.273.229

Las deudas a corto plazo de corresponden a:

Banco de Valencia (Plan Avanza)	69.749	
Banesto	166.610	
Bankinter	66.898	
Préstamo ENISA	187.500	
Consorcio Tecomwech	127.159	
Préstamo Profit	73.940	
Deudas CDTI	78.125	
Otras deudas	81.873	851.854

El préstamo correspondiente al Plan Avanza y el préstamo tecnológico del CDTI no devenga interés, el préstamo de ENISA devenga un interés referenciado a los resultados de la Compañía al ser un préstamo participativo y el tipo de interés de la póliza de crédito está referenciada al Euribor

También podemos detallar las deudas entre empresas de grupo de LET'S GOWEX S.A. con IBER WIFI EXCHANGE S.L.U. en concepto de crédito entre empresas del grupo por 153.085 Euros, por lo que al analizar los estados consolidados se procede a su ajuste correspondiente en el saldo de la partida.

Análisis grupo de Proveedores- Compras:

<u>Proveedores</u>	<u>Saldo 1-1-08</u>	<u>Compras</u>	<u>Saldo 31-12-08</u>
LINE INFORMATICA	837.659		
SEA SUNTEL	7.660.843	15.031.432	2.116.046
PANEL CONSULTING	1.380.533		
RICARDO CASERO	275.000		175.000
HUMANIA	202.660	765.600	968.260
BPC 21 TELECOMUNICACIO		2.628.524	2.628.524
BTE Y E		2.579.461	2.579.461
BD SOLUCIONES TELECOM		2.614.814	2.614.814
L&N WORLD TELE. BROKER		519.744	519.744
F&M 21 TELECOM NETWORK		518.501	518.501
KNOWLEDGE PROF.		174.000	174.000
TOTAL	10.356.695	24.832.076	12.294.350

Al analizar los Estados de Cuentas Consolidados, se ha procedido a realizar los correspondientes ajustes a los saldos de proveedores y clientes que corresponden a operaciones intrasocietarias.

17.- Provisión para Insolvencias

Presenta el siguiente detalle:

<u>Concepto</u>	<u>Saldo 1-1-08</u>	<u>Dotación Perd. Y Gananc.</u>	<u>Saldo 31-12-08</u>
Provisión Insolvenc. Tráfico	1 157.852	285.289	1 443.141

18.- Administraciones Públicas

El detalle del saldo es el siguiente:

Concepto	Saldos deudores	Saldos acreedores
Hacienda Pública Iva	226.459	1.548
Hcda. Públ. retenc. pagos a cta.		40.597
Deudora por Subvenciones	205.834	8.980
Hcda. Pública por Impto. Sdades.	2.744	15.903
Organismos de la Seguridad Soc.		37.769
H.P Impuesto beneficio diferido.	198.419	400.330
TOTAL	633.456	505.127

19.- Ventas y prestación de Servicios

Los Administradores dadas las circunstancias especiales de este tipo de mercado, no consideran oportuno dar esta información, por problemas con la competencia.

20.- Otros gastos de Explotación

El detalle del saldo por conceptos del gasto es.

Concepto	Importe
Gastos de I+D	1.608.358
Serv. Prof .Independientes	1.158.623
Variación Provisiones	285.289
Reparaciones y Conservación	243.650
Otros servicios	285.480
Arrendamientos y canones	55.314
Servicios Bancarios	28.203
Transportes y Seguros	14.551
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	10.362
Tributos	14.585
Suministros y Servicios	3.765
TOTAL	3.708.180

21.- Información sobre medio ambiente

No existen activos ni gastos relevantes dedicados a medio ambiente.

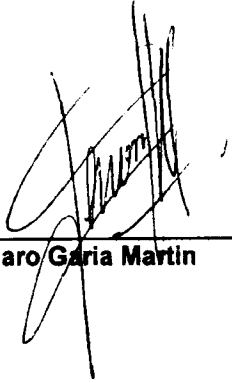
22.- Información sobre los Administradores

- Los miembros del Consejo de Administración no han percibido durante el ejercicio 2008 ninguna cantidad en concepto de retribución como miembros del Consejo
- En cumplimiento de lo establecido en la Ley 26/2003, se informa de las participaciones que poseen en el capital de otras sociedades con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituye el objeto social, así como los cargos o las funciones que en ellas ejercen así como que no se han realizado por cuenta propia o ajena, otras actividades del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye el objeto social.

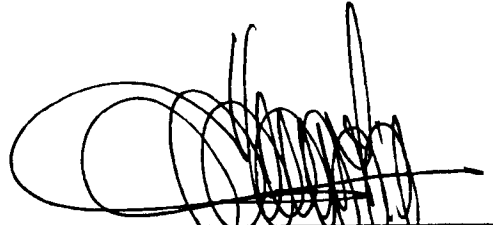
Administrador	Sociedad	Actividad	%	Funciones
Jenaro García Martín	Cash Devices S.L.	Venta Equipos Informáticos	99%	Director

23.-Remuneración de los Auditores

En cumplimiento de lo establecido en la Disposición Adicional 14ª de la Ley 44/2002, de medidas de reforma del sistema financiero, informamos de que los honorarios devengados por la auditoría de las cuentas anuales consolidadas y de las cuentas anuales individuales de las sociedades del grupo han ascendido a once mil quinientos Euros.



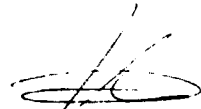
Jenaro Garcia Martin



Francisco M. Martinez Marugan



Mª Florencia Maté Garabito



Javier Solsona Píera

D. Abraham Wrashenbrot



**Reprstdo. por Jenaro Garcia Martin
Ador. unico LET'S GOWEX S.A.**

ANEXO - 1

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 (notas 1 y 2)
 (Importes en euros)

ACTIVO	Nota	Saldo al 31/12/2007	Saldo al 31/12/2006	PASIVO	Nota	Saldo al 31/12/2007	Saldo al 31/12/2006
INMOVILIZADO		2.492.172	1.948.649	FONDOS PROPIOS	(10)	5.739.528	3.742.900
Inmovilizaciones inmateriales	(4)			Capital suscrito		459.059	410.737
Bienes y derechos inmateriales		2.479.207	1.691.790	Otras reservas de la sociedad dominante			
Amortizaciones		(835.425)	(418.972)	Reservas distribuibles		4.368.792	1.967.656
		<u>1.643.782</u>	<u>1.272.818</u>	Reservas no distribuibles		82.147	78.040
						<u>4.450.939</u>	<u>2.045.696</u>
Inmovilizaciones materiales	(5)			Reservas en soc. consolidadas por integración global		832.902	21.962
Otro inmovilizado		1.265.269	1.102.035	Pérdidas y ganancias atribuibles a la sociedad dominante			
Amortizaciones		(699.097)	(437.382)	Pérdidas y ganancias consolidadas		(3.372)	1.264.505
		<u>566.172</u>	<u>664.653</u>				
Inmovilizaciones financieras				INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	(11)	586.446	356.667
Inversiones en empresas asociadas		1.500	0	Subvenciones de capital		586.446	356.667
Otros créditos	(9)	13.587	11.178				
Administraciones públicas a largo plazo	(8)	267.131	0	PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	(12)	0	32.489
		<u>282.218</u>	<u>11.178</u>	Provisión para responsabilidades		0	32.489
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS		0	456	ACREEDORES A LARGO PLAZO		1.271.711	1.200.566
Gastos por intereses difendos		0	456	Deudas con entidades de crédito			
				Préstamos y otras deudas	(13)	238.168	210.853
				Entidades de arrendamiento financiero	(14)	5.809	6.600
						<u>243.977</u>	<u>217.453</u>
				Deudas con otras empresas del grupo	(7)	5.328	5.328
				Otros acreedores			
ACTIVO CIRCULANTE		20.789.615	13.189.590	Otras deudas	(15)	670.316	977.785
Deudores				Administraciones públicas a largo plazo	(8)	352.090	0
Clientes por ventas y prestación de servicios	(6)	17.512.668	11.956.988			<u>1.022.406</u>	<u>977.785</u>
Otras empresas del grupo deudoras	(7)	100.358	100.358	ACREEDORES A CORTO PLAZO		15.684.102	9.806.073
Administraciones públicas	(8)	70.724	45.749	Deudas con entidades de crédito			
Otros deudores		9.949	0	Préstamos y otras deudas	(13)	278.095	182.398
		<u>17.693.699</u>	<u>12.103.095</u>	Entidades de arrendamiento financiero	(14)	0	36.238
						<u>278.095</u>	<u>218.636</u>
Inversiones financieras temporales	(9)	771.482	652.675	Deudas con otras empresas del grupo	(7)	150.113	172.644
Tesorería				Acreedores comerciales			
Caja y bancos		2.324.434	433.820	Deudas por compras o prestación de servicios	(16)	13.392.072	9.002.245
				Otras deudas no comerciales.			
				Administraciones Públicas	(8)	197.438	342.284
				Otras deudas	(15)	1.666.384	70.264
						<u>1.863.822</u>	<u>412.548</u>
TOTAL ACTIVO		23.281.787	16.138.695	TOTAL PASIVO		23.281.787	16.138.695

Madrid, 30 de marzo de 2008

Jenaro Martínez Martín

Maria Florencia Mate Garabito

Francisco M. Martínez Mangán

Javier Solesna Peña

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA CONSOLIDADA
DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

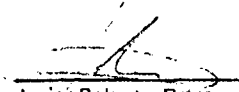
<u>CONCEPTO</u>	<u>Nota</u>	<u>Saldo al 31/12/2007</u>	<u>Saldo al 31/12/2006</u>
Ventas netas. Prestación de servicios y otros ingresos de explotación	(17)	16 963 571	10.495 353
Otros ingresos de la explotación		73 800	0
Trabajos efectuados por el grupo para su inmovilizado	(4)	774 309	862 658
VALOR DE LA PRODUCCIÓN		17.811.680	11.358.011
Compras netas	(16)	12 750 520	8 309 440
Gastos externos y de explotación	(18)	3 160 667	352.587
Gastos de personal	(19)	787 590	554 962
		<u>(16 698 777)</u>	<u>(9 216.989)</u>
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN		1.112.903	2.141.022
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	(4)(5)	678 168	411.995
Insolvencias de créditos y variación de las provisiones de tráfico	(6)	234 399	158.013
		<u>(912 567)</u>	<u>(570.008)</u>
RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN		200.336	1.571.014
Ingresos financieros		14 562	8.844
Gastos financieros		45 626	23 221
		<u>(31 064)</u>	<u>(14.377)</u>
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS		169.272	1.556.637
Ingresos excepcionales	(11)	159 525	269.601
Gastos excepcionales	(12)	136 814	403.414
		<u>22.711</u>	<u>(133 813)</u>
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		191.983	1.422.824
Impuestos sobre sociedades	(8)	(195 355)	(158 319)
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS - (PÉRDIDAS)		(3.372)	1.264.505

Madrid, 30 de marzo de 2008


 Javier García Martín


 Francisco M. Martínez Marugán


 María Florencia Maté Galabito


 Javier Solsona Piera

INFORME DE GESTION

LET'S GOWEX, S.A y Sociedad dependiente IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.

En el año 2002 nuestro grupo decidió llevar a cabo una estrategia de crecimiento autofinanciada con los recursos de la propia empresa, basada además, en el desarrollo de nuevas tecnologías líderes y en la experiencia acumulada en los últimos años. En estos años hemos comercializado además nuestras plataformas de intermediación en las telecomunicaciones y los nuevos productos desarrollados dentro de la empresa. Los esfuerzos realizados en estos años comienzan a dar sus frutos de forma bastante satisfactoria.

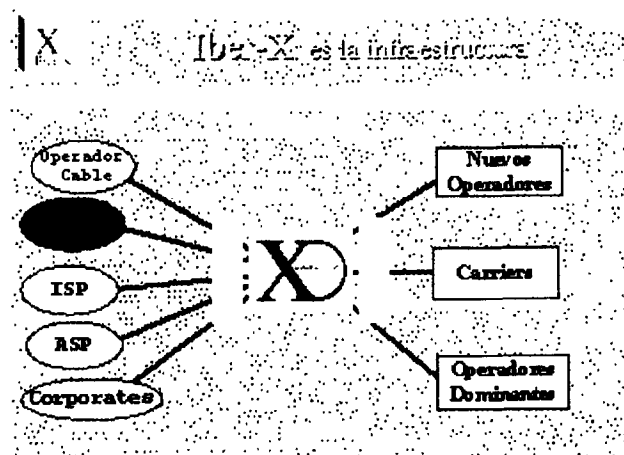
El ejercicio 2008 ha sido un año que nos ha permitido incrementar de forma importante la facturación consolidada en un 43%.

En la parte del negocio Gowex Telecom, este crecimiento ha supuesto un 30% respecto de las ventas del año pasado, a pesar de la crisis económica sufrida en España. Dicho incremento esta basado, fundamentalmente, en el crecimiento orgánico de nuestros clientes principales, los brokers, en los que venimos invirtiendo un gran esfuerzo para conseguir maximizar nuestro valor y vinculación.

En la parte del negocio Gowex Wireless el incremento neto de la cifra de negocio con respecto al año 2007 ha sido del 238%, debido al aumento de la actividad y de los actores dentro de la Plataforma de Roaming, la generación de ingresos publicitarios y el despliegue y explotación de nuevas redes WiFi.

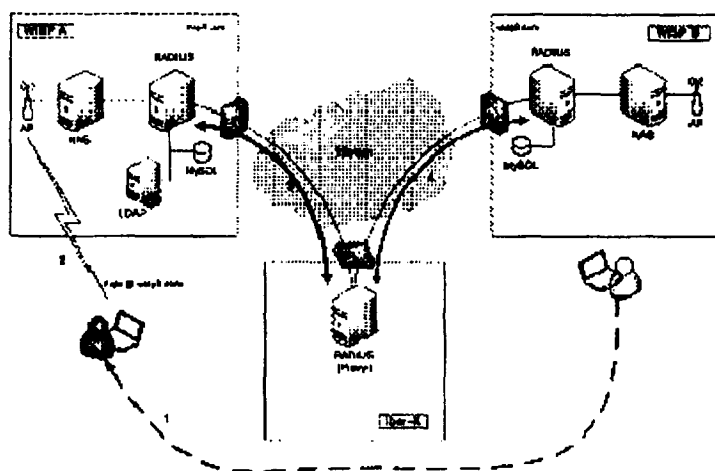
Explicación somera del mercado Gowex Telecom

El mercado organizado y neutral aporta certidumbre, flexibilidad, eficiencia, redundancia que beneficia altamente a los operadores que venden, dado que pueden vender más, por la concentración de demandantes generando oportunidades, y más barato, porque prescinde de los costes de emplear a sus propias fuerzas comerciales.



Explicación somera de la Plataforma de Roaming

Su actividad consiste en la creación y explotación de servicios de roaming entre redes inalámbricas. Todo ello, mediante la plataforma tecnológica de roaming donde se interconectan las redes wireless y móviles de los distintos operadores, ofreciendo movilidad y ubicuidad en todos los puntos de acceso inalámbrico.



En la actividad desarrollada desde nuestra filial Iber WiFi Exchange, S.L.U., hemos comenzado a obtener resultados en lo que ha sido uno de nuestros propósitos más importantes para 2008, que nuestros ingresos de wireless basados en fuentes recurrentes crezcan y no se basen exclusivamente en consultoría.

Comercialmente tenemos que decir que el esfuerzo iniciado en el último trimestre de 2007 está comenzando a dar sus frutos. Trasladándose esto a hechos como que nuestro pipeline de clientes y de proyectos ha aumentado de forma extraordinaria.

En el capítulo de proyectos de desarrollo y el esfuerzo en I+D+i nuestra estrategia viene realimentándose desde sus inicios con la reinversión en el Grupo de los beneficios obtenidos, y ya contamos con numerosos proyectos en fase de explotación provenientes de la política de inversión en I+D realizada por el Grupo. Como apoyo a nuestro esfuerzo inversor en el año 2008, la financiación obtenida por parte de distintos entes públicos, como la administración central española, Comunidad de Madrid y la Comisión Europea dentro del Séptimo Programa Marco, ha visto incrementada de nuevo su participación en el desarrollo y ejecución de nuestros proyectos de I+D.

Hemos conseguido avanzar de forma decisiva en la consecución de fondos para desarrollar nuestra estrategia de expansión basada en los dos negocios. Hemos conseguido mantener la confianza de nuestros accionistas y hemos una alta rentabilidad sobre la inversión realizada.

Dentro de nuestros accionistas tenemos inversores cualificados y con experiencia en inversiones tecnológicas. Alvasebi, S.L. nos proporciona su alto conocimiento en los mercados financieros, dada su proveniencia del sector de los seguros, en el caso de Mrs Cho, nos proporciona su visión del sector de la alta

tecnología y más concretamente de un mercado tan importante como es el mercado asiático.

La inyección de capital que hemos conseguido nos ha permitido aumentar los fondos propios de forma relevante, pasando de los 4,96 millones de euros a los 7,64 millones de euros lo que nos da un aumento de más de un 50%. Hemos conseguido en paralelo una reducción total de la deuda que solamente se mantiene para aquellos proyectos de I+D que por ser avalados o con financiación subvencionada por la administración nos permite conseguir una rentabilidad financiera neta positiva.

Durante el año 2008 se ha realizado además un importante esfuerzo para profesionalizar la gestión y la organización de la empresa, para ello se han seguido los procedimientos recomendados por la consultora Mazars tras la realización de su trabajo de Due Diligence y, además, se han realizado las auditorías legales de los años corrientes y se ha pasado una revisión de cuentas de mitad de ejercicio sin ningún tipo de salvedad. En paralelo, y a pesar de la crisis, se ha incrementado la plantilla media del Grupo, incorporando nuevo personal.

En el capítulo de nuestra imagen pública, debemos decir que 2008 ha sido también un gran año

La crisis financiera, que se inició en marzo de 2007 y llegó a su máximo apogeo en agosto de 2007, continuó y se agravó en 2008, además la crisis financiera contagió a la economía real, produciéndose una desaceleración de la misma. Por ello, todo lo conseguido en este año, lo hemos conseguido en un entorno de mercados financieros que ha sido bastante reactivo a la inversión en nuevos proyectos.

Evolución previsible del Grupo

En el mercado nacional, las perspectivas son buenas, dado que los crecimientos en el uso de ancho de banda siguen sin precedentes, derivado tanto del aumento de los usuarios como del consumo mayor de ancho de banda que las aplicaciones que utilizan los usuarios están reportando. Por ello el negocio tradicional de Let's Gowex, S.A. se verá favorecido por dicho entorno y nuestros principales clientes nos reportarán importantes crecimientos. En este sentido, debemos señalar que en vista de que el ROI que estamos consiguiendo con estos clientes, es muy superior a las rentabilidades típicas proporcionadas por los productos financieros de activo, nuestra decisión de seguir financiando en cierta medida a dichos clientes y brokers nos está reportando importantes diferenciales de rentabilidad sobre las citadas alternativas financieras. Además dicha inversión nos proporciona lo que es más importante el crecimiento de nuestro negocio basado en operadores que dependen de nosotros para desempeñar una parte cada vez mayor de su actividad.

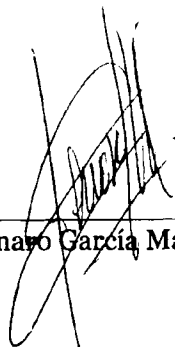
La labor comercial que se comenzó a finales del año 2007 nos ha permitido cerrar nuevos contratos, tanto por el aumento de clientes en maduración, con ofertas generadas y presentadas o con incluso aceptaciones verbales o contratos firmados ha aumentado de forma significativa. Dichos contratos se verán implementados durante el año 2009 y nos reportará un aumento de la facturación de clientes nuevos que se dejará notar en 2009, así como aumentos superiores durante el año 2010 y siguientes.

Debemos tener en cuenta que la crisis que comenzó en 2007, y que como ya hemos dicho, se ha agudizado en 2008 y se prevé que continúe durante los siguientes años, no nos ha sido desfavorable. Nuestra experiencia en anteriores crisis, por ejemplo la acaecida en 1999 y siguientes, nos enseñó que en época de crisis los operadores y sobre todo las empresas siempre tratan de minorar sus gastos corrientes y

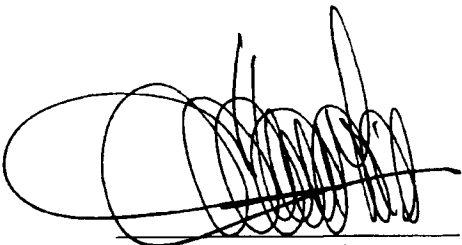
normalmente buscan soluciones más eficientes como la subcontratación de servicios. Es por ello que la dirección de la empresa está apostando fuerte por continuar con un esfuerzo considerable aumentando la fuerza comercial y el desarrollo de los nuevos productos.

La actividad internacional se ha visto materializada y se ha derivado del esfuerzo que hemos venido realizando en ejercicios pasados. Nuestra previsión es que durante el 2009 se sigan cerrando contratos con operadores internacionales y que se materialicen los esfuerzos realizados tanto en América Latina como en Europa y Asia. Se trabajarán también los mercados de Norte de África y Medio Oeste, basados tanto en los nuevos accionistas, como en nuestras importantes apoyos en entidades internacionales como ITU (International Telecommunications Unit) y la actividades desempeñadas en eMobility.

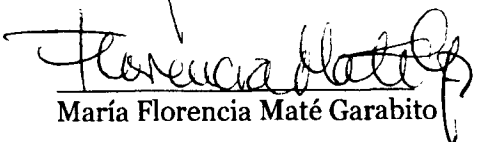
Para desarrollar totalmente nuestro plan estratégico hasta 2010 no descartamos acudir a la financiación, bien mediante créditos comerciales a largo plazo o bien con financiaciones provenientes de organismos públicos como el BEI (Banco Europeo de Inversiones).




Jenaro García Martín



Francisco M. Martínez Marugán



María Florencia Maté Garabito



Javier Solsona Piera

D. Abraham Warshenbrot



Ador. unico LET´S GOWEX S.A.
Jenaro Garcia Martin

miembro del producto de
ABANTE
auditores



IBER BAND EXCHANGE, S.A.

INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS
ANUALES CONSOLIDADAS Y CUENTAS
ANUALES CONSOLIDADAS DEL EJERCICIO 2007



Informe de auditoría de cuentas anuales consolidadas

A los accionistas de IBER BAND EXCHANGE, S.A.:

1. Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de IBER BAND EXCHANGE, S.A. y su sociedad dependiente, que comprenden el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2007, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria consolidadas correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad Dominante. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.
2. De acuerdo con la legislación mercantil, los Administradores de la Sociedad Dominante presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance consolidado y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, además de las cifras del ejercicio 2007, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007. Con fecha 5 de noviembre de 2007 emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006 en el que expresamos una opinión con salvedades.
3. Según figura en la nota 2.b) de la memoria, los Administradores presentan la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con el modelo de "Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica" del Plan General de Contabilidad, en lugar de utilizar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias establecido en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.
4. En nuestra opinión, excepto por los efectos de la salvedad anterior, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera consolidada de IBER BAND EXCHANGE, S.A. y sus sociedad dependiente al 31 de diciembre de 2007 y de los resultados consolidados de sus operaciones durante el ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados en España, que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.
5. El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2007 contiene las explicaciones que los Administradores consideran oportunas sobre la situación del Grupo, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2007. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables del Grupo.

AUDIT, S.L.

inscrita en el R.O.A.C. con el nº 50294


José María Hinojal Sánchez

socio-auditor de cuentas

AUDIT S.L.

Martín de los Heros, 59 bis - 1º ob. izq. - 28008 MADRID

Tel. 91 541 80 36 / 42 • Fax 91 541 80 42 • www.abanteauditores.com • E-mail: madrid@abanteauditores.com

Inscrita en el R.O.A.C. de Atocha 3 Tomo 4707, Libro 0, Folio 202, Hoja M 77322 Sección B • Inscrita en el R.O.A.C. con el n.º 50294 y en el R.E.A. • CIF: B-2869491

ALBACETE • ALMURIA • BARCELONA • CADIZ • MADRID • MARBILLA • MURCIA • OVIEDO • VALLADOLID • VITORIA

20 de junio de 2008

100 Independient Auditor y
BKR
INTERNATIONAL

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 (notas 1 y 2)
 (Importes en euros)

<u>ACTIVO</u>	Nota	Saldo al 31/12/2007	Saldo al 31/12/2006	<u>PASIVO</u>	Nota	Saldo al 31/12/2007	Saldo al 31/12/2006
INMOVILIZADO		2.492.172	1.948.649	FONDOS PROPIOS	(10)	5.739.528	3.742.900
Inmovilizaciones inmateriales	(4)			Capital suscrito		459.059	410.737
Bienes y derechos inmateriales		2.479.207	1.691.790	Otras reservas de la sociedad dominante			
Amortizaciones		(835.425)	(418.972)	Reservas distribuibles		4.368.792	1.967.656
		<u>1.643.782</u>	<u>1.272.818</u>	Reservas no distribuibles		82.147	78.040
						<u>4.450.939</u>	<u>2.045.696</u>
Inmovilizaciones materiales	(5)			Reservas en soc. consolidadas por integración global		832.902	21.962
Otro inmovilizado		1.265.269	1.102.035	Pérdidas y ganancias atribuibles a la sociedad dominante			
Amortizaciones		(699.097)	(437.382)	Pérdidas y ganancias consolidadas		(3.372)	1.264.505
		<u>566.172</u>	<u>664.653</u>				
Inmovilizaciones financieras				INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	(11)	586.446	356.667
Inversiones en empresas asociadas		1.500	0	Subvenciones de capital		586.446	356.667
Otros créditos	(9)	13.587	11.178				
Administraciones públicas a largo plazo	(8)	267.131	0	PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	(12)	0	32.489
		<u>282.218</u>	<u>11.178</u>	Provisión para responsabilidades		0	32.489
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS		0	456	ACREEDORES A LARGO PLAZO		1.271.711	1.200.566
Gastos por intereses diferidos		0	456	Deudas con entidades de crédito			
				Préstamos y otras deudas	(13)	238.168	210.853
				Entidades de arrendamiento financiero	(14)	5.809	6.600
						<u>243.977</u>	<u>217.453</u>
				Deudas con otras empresas del grupo	(7)	5.328	5.328
				Otros acreedores:			
				Otras deudas	(15)	670.316	977.785
				Administraciones públicas a largo plazo	(8)	352.090	0
						<u>1.022.406</u>	<u>977.785</u>
				ACREEDORES A CORTO PLAZO		15.684.102	9.806.073
ACTIVO CIRCULANTE		20.789.615	13.189.590	Deudas con entidades de crédito			
Deudores				Préstamos y otras deudas	(13)	278.095	182.398
Clientes por ventas y prestación de servicios	(6)	17.512.668	11.956.988	Entidades de arrendamiento financiero	(14)	0	36.238
Otras empresas del grupo deudoras	(7)	100.358	100.358			<u>278.095</u>	<u>218.636</u>
Administraciones públicas	(8)	70.724	45.749	Deudas con otras empresas del grupo	(7)	150.113	172.644
Otros deudores		9.949	0	Acreedores comerciales:			
		<u>17.693.699</u>	<u>12.103.095</u>	Deudas por compras o prestación de servicios	(16)	13.392.072	9.002.245
Inversiones financieras temporales	(9)	771.482	652.675	Otras deudas no comerciales:			
Tesorería				Administraciones Públicas	(8)	197.438	342.284
Caja y bancos		2.324.434	433.820	Otras deudas	(15)	1.666.384	70.264
						<u>1.863.822</u>	<u>412.548</u>
				TOTAL PASIVO		23.281.787	15.138.695
						<u>23.281.787</u>	<u>15.138.695</u>

TOTAL ACTIVO
 Madrid, 30 de marzo de 2008

Jenaro Martín

Maña Florencia Maté Garabito


Francisco M. Martínez Marugán

Javier Solsona Píera

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA CONSOLIDADA
DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007


<u>CONCEPTO</u>	Nota	Saldo al 31/12/2007	Saldo al 31/12/2006
Ventas netas. Prestación de servicios y otros ingresos de explotación	(17)	16.963.571	10.495.353
Otros ingresos de la explotación		73.800	0
Trabajos efectuados por el grupo para su inmovilizado	(4)	774.309	862.658
VALOR DE LA PRODUCCIÓN		17.811.680	11.358.011
Compras netas	(16)	12.750.520	8.309.440
Gastos externos y de explotación	(18)	3.160.667	352.587
Gastos de personal	(19)	787.590	554.962
		<u>(16.698.777)</u>	<u>(9.216.989)</u>
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN		1.112.903	2.141.022
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	(4)(5)	678.168	411.995
Insolvencias de créditos y variación de las provisiones de tráfico	(6)	234.399	158.013
		<u>(912.567)</u>	<u>(570.008)</u>
RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN		200.336	1.571.014
Ingresos financieros		14.562	8.844
Gastos financieros		45.626	23.221
		<u>(31.064)</u>	<u>(14.377)</u>
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS		169.272	1.556.637
Ingresos excepcionales	(11)	159.525	269.601
Gastos excepcionales	(12)	136.814	403.414
		<u>22.711</u>	<u>(133.813)</u>
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		191.983	1.422.824
Impuestos sobre sociedades	(8)	(195.355)	(158.319)
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS - (PÉRDIDAS)		(3.372)	1.264.505

Madrid, 30 de marzo de 2008


 Jenaro García Martín


 Francisco M. Martínez Marugán


 María Florencia Maté Garabito



 Javier Solsona Piñera

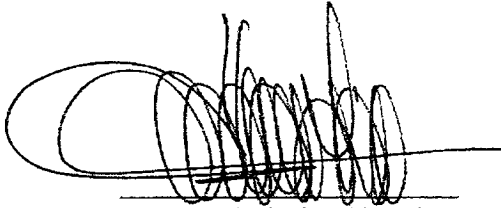
IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
ESTADO DE MOVIMIENTO DE LOS FONDOS PROPIOS
DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007
(Notas 1 y 2)

	Saldo al 31/12/2006	Aumento de capital	Distribución resultados	Resultado ejercicio	Otros movimientos	Saldo al 31/12/2007
Capital suscrito	410.737	48.322	0	0	0	459.059
Prima de emisión	1.156.463	1.951.678	0	0	0	3.108.141
Reservas no distribuibles sociedad dominante	78.040	0	4.107	0	0	82.147
Otras reservas sociedad dominante	811.193	0	449.458	0	0	1.260.651
Reservas en sociedades consolidables - global	21.962	0	810.940	0	0	832.902
Pérdidas y ganancias atribuibles soc. dominante	1.264.505	0	(1.264.505)	(3.372)	0	(3.372)
	<u>3.742.900</u>	<u>2.000.000</u>	<u>0</u>	<u>(3.372)</u>	<u>0</u>	<u>5.739.528</u>

Madrid, 30 de marzo de 2008


 Jenaro García Martín


 María Florencia Maté Garabito



 Francisco M. Martínez Marugán

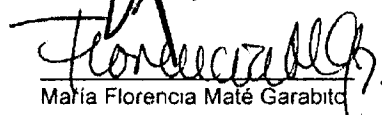

 Javier Solsona Piera

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007
(Notas 1 y 2)

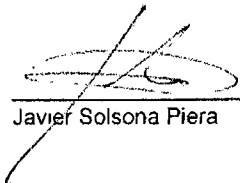
<u>CONCEPTO</u>	Nota	Saldo al 31/12/2007	Saldo al 31/12/2006
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		742.689	(347.883)
Resultado del ejercicio		(3.372)	1 264.505
Amortización del inmovilizado		678.168	411.995
Impuestos diferidos y anticipados	(8)	84 889	0
Provisiones para riesgos y gastos		(32.489)	32 489
Subvenciones traspasadas a resultados	(11)	(153 125)	0
Resultado de ajustes al inmovilizado		0	(11.343)
Cambios en el capital corriente			
Deudores y otras cuentas a cobrar		(5.590.604)	(9.256 651)
Inversiones financieras temporales		(118.807)	1.147
Acreedores a corto plazo		5.878 029	7 209 975
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		(954.034)	(1.209.851)
Pagos por inversiones			
Inmovilizaciones inmateriales	(4)	(787.417)	(862 658)
Inmovilizaciones materiales	(5)	(163.234)	(347.193)
Inmovilizaciones financieras		(3.383)	0
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		2.101.959	1.732.505
Aportaciones de accionistas			
Desembolsos de capital	(10)	48 322	20 537
Desembolsos de prima de emisión de acciones	(10)	1.951 678	995.463
Obtención de financiación a largo plazo			
Subvenciones de capital	(11)	382.904	356.667
Deudas con entidades de crédito		26.524	254 718
Otras deudas		0	500.000
Pagos de deuda a largo plazo			
Deudas con entidades de crédito		0	(216 947)
Deudas con empresas del grupo		0	(28.606)
Otras deudas		(307 469)	(149 327)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) DE LA TESORERÍA		1.890.614	174.771
Tesorería al inicio del ejercicio		433.820	259.049
TESORERÍA AL CIERRE DEL PERIODO		2.324.434	433.820

Madrid, 30 de marzo de 2008


 Jenaro García Martín


 María Florencia Maté Garabito


 Francisco M. Martínez Marugán


 Javier Solsona Piera

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SU SOCIEDAD DEPENDIENTE

MEMORIA DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL **31 DE DICIEMBRE DE 2007** **(Importes en euros)**

1.- Información general sobre la entidad y sus sociedades dependientes

a) Denominación y domicilio

La sociedad IBER BAND EXCHANGE, S.A., (sociedad dominante) se constituyó con fecha de 29 de junio de 1999 y su domicilio social desde el año 2006 está establecido en Madrid, Paseo de la Castellana, nº 21 entreplanta.

Con fecha 16 de diciembre de 2007, la Junta General de Accionistas acordó cambiar la denominación social de la sociedad por "LET'S GOWEX, S.A.", con la consiguiente modificación del artículo 1 de los estatutos sociales

Igualmente, en la citada Junta General Extraordinaria, los accionistas acordaron la modificación del Órgano de Administración, pasando a ser regida la Sociedad por un Consejo de Administración.

Dichos acuerdos está aún pendientes de elevación a público y en consecuencia, de inscripción en el Registro Mercantil.

b) Actividad de la sociedad

La actividad de la sociedad dominante está centrada en el mercado de las telecomunicaciones, a través de la constitución de la bolsa neutral de intercambio entre oferentes (operadores, carriers) y demandantes (operadores, ISP, ASP, Corporates) de servicios de telecomunicaciones, principalmente, compra y venta de ancho de banda en Internet a otros operadores del mercado, comercialización de líneas de comunicaciones y alojamiento de sistemas de información

c) Perímetro de la consolidación

Está constituido por la sociedad dominante y su dependiente Iber Wifi Exchange, S.L.U., la cual se consolida por integración global. Los datos de dicha sociedad son los siguientes.

Denominación	Domicilio	Inversión	% Participado
Iber Wifi Exchange, S.L.U.	C/Almirante Lobo, 2 -4ºIzq. Sevilla	3.100	100%

La sociedad mencionada no cotiza en Bolsa, ha cerrado su ejercicio económico anual el 31 de diciembre de 2007, y su actividad consiste en la creación y explotación de servicios de roaming entre redes inalámbricas. Todo ello, mediante la plataforma tecnológica de roaming donde se interconectan las redes wireless y móviles de los distintos operadores, ofreciendo movilidad y ubicuidad en todos los puntos de acceso inalámbrico

Otros servicios que ofrece Iber Wifi Exchange, S.L.U. son el asesoramiento y consultoría para la implantación, desarrollo y validación de soluciones wireless tanto en entornos rurales como urbanos

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

2.- Bases de presentación y normas de valoración aplicadas en la preparación de las cuentas anuales consolidadas.

a) Bases de presentación.

Los cuentas anuales consolidadas del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2007 se han preparado a partir de los registros contables de las sociedades que forman el grupo constituido por **IBER BAND EXCHANGE, S.A.** y su sociedad dependiente, habiéndose aplicado las disposiciones legales vigentes en España en materia contable con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del ejercicio terminado en dicha fecha, del grupo mencionado y específicamente el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.

La formulación de las cuentas anuales consolidadas del grupo constituido por **IBER BAND EXCHANGE, S.A.** y su sociedad dependiente ha sido realizada por los Administradores para su presentación a terceros al no existir obligación legal

De acuerdo con el artículo 22.3 de la norma legal mencionada, se considera que la incorporación de las sociedades dependientes al grupo, o fecha de primera consolidación, se produjo en la fecha de comienzo del primer ejercicio en que el grupo pasó a formular cuentas anuales consolidadas, es decir, el ejercicio 2005.

Los cuentas anuales consolidadas cerradas al 31 de diciembre de 2007 no han sido sometidas aún a la aprobación de la Junta General de Accionistas. Los Administradores propondrán su aprobación de en la próxima Junta General, esperando que sean aprobadas sin modificaciones.

b) Aplicación de principios contables

Al objeto de facilitar la comprensión de los resultados del grupo, los Administradores han decidido presentar la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con el modelo de "Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica" del Plan General de Contabilidad, en lugar de utilizar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias establecido en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.

Asimismo, y en aras de facilitar la comprensión de los flujos financieros que ha desarrollado el grupo durante ejercicio, los Administradores han formulado un "Estado de Flujos de Efectivo", el cual se presenta separadamente como estado independiente

Según se observa en las nota 6 y 16, los saldos de clientes y proveedores son muy significativos en relación con las ventas y compras realizadas en el ejercicio. Esta situación, que podría generar dudas sobre la capacidad de la sociedad para realizar sus activos y liquidar sus pasivos de acuerdo con los valores y la clasificación con que se presentan en las cuentas anuales, en opinión de los Administradores, queda mitigada por las razones expuestas en la nota 6 b.1.

c) Normas de valoración

Los criterios de valoración aplicados en las siguientes partidas, son:

1) Diferencia negativa de consolidación.

Se calcula como diferencia negativa entre el valor contable de las participaciones, directas o indirectas, de la sociedad dominante en el capital de las sociedades dependientes, eliminadas en el proceso de consolidación, y el valor de la parte proporcional de los fondos propios de las mencionadas sociedades dependientes atribuible a dicha participación en la fecha de primera consolidación o de su incorporación al grupo.

Dado que el grupo hizo uso de lo dispuesto en el artículo 22.3 del RD 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas, y de acuerdo con el artículo 25.4 de dicho texto legal, la diferencia negativa que corresponde a la Sociedad dependiente **IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.**, que surgió en la primera consolidación se considera reservas de la sociedad dominante.

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

2) Transacciones entre sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación.

Se han eliminado todos los gastos e ingresos, créditos y débitos recíprocos, derivados de operaciones efectuadas entre las sociedades incluidas en el perímetro de consolidación

3) Homogeneización de partidas de las cuentas individuales de las sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación.

Se han reclasificado aquellas partidas de las cuentas individuales de las sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación que no eran coincidentes con la estructura de las cuentas anuales consolidadas.

4) Inmovilizaciones inmateriales

Las aplicaciones informáticas se valoran a su coste de adquisición o coste de producción y se amortizan de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años.

Los gastos de I+D se contabilizan por los gastos incurridos durante el ejercicio para su obtención, con abono a la cuenta de "Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado" y se amortizan de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años.

Se activan los gastos derivados de los proyectos de I+D realizados en el ejercicio, incluidos los correspondientes a proyectos encargados a otras empresas o instituciones de investigación.

Los proyectos de I+D encargados a otras empresas o instituciones se valorarán por el precio de adquisición. Si los proyectos se realizan con medios propios de la empresa, se valorarán por su coste de producción, incluyendo en particular los siguientes conceptos:

- i. Costes de personal afecto directamente a las actividades del proyecto de I+D.
- ii. Costes de materias primas, materias consumibles y servicios, utilizados directamente en el proyecto de I+D.
- iii. Amortizaciones del inmovilizado afecto directamente al proyecto de I+D.
- iv. La parte de costes indirectos que razonablemente afectan a las actividades del proyecto de I+D, siempre que respondan a una imputación racional de los mismos

Los derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero, que corresponden a equipos informáticos, se valoran por el valor al contado de los bienes. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil en un plazo de cuatro años

El resto de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero se valoran por el valor al contado de los bienes. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil y el valor residual del bien que se amortiza. Los porcentajes de amortización aplicados son iguales que para los mismos grupos de elementos del inmovilizado material.

Los intereses por pago aplazado se contabilizan en "gastos a distribuir en varios ejercicios", imputándose al resultado de cada ejercicio la parte de intereses correspondiente a las cuotas satisfechos en el mismo. Una vez finalizan los contratos de arrendamiento financiero, el valor de contado del activo y su amortización acumulada son traspasados al inmovilizado material.

5) Inmovilizaciones materiales.

El inmovilizado material se valora a su coste de adquisición. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil y el valor residual del bien que se amortiza. Los tipos de amortización aplicados a cada grupo de elementos son los siguientes:

Grupo	% amortización
Mobiliario	15%
Equipo informático	25%
Otro inmovilizado	25%

Los gastos de mantenimiento y reparación que no suponen un incremento de la vida útil de los activos son cargados a resultados del ejercicio en que se producen

6) Inversiones financieras.

Las fianzas y depósitos bancarios se valoran por la cantidad entregada en este concepto

7) Clientes y deudores de dudoso cobro y provisión para insolvencias.

La Dirección basándose en los antecedentes que obran en su poder, determina los saldos de difícil recuperabilidad, procediendo a dotar la correspondiente provisión para insolvencias.

8) Ingresos a distribuir en varios ejercicios

Las subvenciones obtenidas de organismos oficiales para la financiación de proyectos de I+D, figuran en balance como subvenciones de capital y están valoradas por el importe neto de la subvención menos los importes correspondientes, traspasados anualmente a los resultados del ejercicio. El traspaso como ingreso a la cuenta de resultados se realiza en proporción a la vida útil de los elementos subvencionados, que en este caso son cuatro años

9) Deudas con entidades de crédito.

Las deudas con entidades de crédito figuran por el capital pendiente de devolución en el caso de los préstamos. El saldo con Entidades de arrendamiento financiero figura por el total de cuotas pendientes de pago.

10) Clasificación de créditos y deudas

Los créditos y las deudas cuyo vencimiento de pago es inferior o igual a doce meses se clasifican dentro de los epígrafes de Activo circulante y Acreedores a corto plazo, figurando las restantes como Inmovilizaciones financieras o Acreedores a largo plazo respectivamente

11) Impuesto sobre beneficios.

El impuesto sobre Sociedades recoge el importe devengado durante el ejercicio por este concepto, incluyendo las diferencias temporales generadas por la existencia de contratos de arrendamiento financiero. La diferencia entre la carga fiscal devengada durante el ejercicio y la deuda tributaria generada se recoge en la cuenta de Impuesto sobre beneficios diferido

Las deducciones y bonificaciones generadas y pendientes de aplicar, figuran registradas en el activo del balance de situación bajo el epígrafe de Inmovilizado financiero. De acuerdo con el principio de prudencia, se contabilizan únicamente las deducciones y bonificaciones fiscales cuya recuperación está razonablemente asegurada por existir saldos por impuesto sobre beneficios diferido que las compensen

12) Ingresos y gastos

La imputación de ingresos y gastos se realiza en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produce la corriente monetaria o financiera derivada de los mismos. Dicho momento coincide generalmente con la fecha de facturación de los servicios.

3.- Diferencia negativa de consolidación.

De sociedades dependientes

La diferencia negativa de primera consolidación, generada por la sociedad dependiente Iber Wifi Exchange, S.L.U., en el momento de su incorporación al grupo, corresponde a beneficios obtenidos en anteriores ejercicios por dicha sociedad. De acuerdo con lo establecido en la nota 2 d 1, la sociedad consideró reservas de la sociedad dominante la totalidad de dicha diferencia negativa.

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

4.- Inmovilizaciones Inmateriales.

a) El movimiento del ejercicio por grupos de elementos es:

	<u>Saldo al</u> <u>31/12/06</u>	<u>Adiciones</u>	<u>Bajas</u>	<u>Saldo al</u> <u>31/12/07</u>
Proyectos de I+D sobre IP . . .	693.247	161.815	0	855.062
Proyectos de I+D sobre wireless	871.221	612.497	0	1.483.718
Aplicaciones Informáticas	0	13.105	0	13.105
DSB Arrendamiento financiero	127.322	0	0	127.322
Importe bruto	1.691.790	787.417	0	2.479.207

b) El movimiento de las amortizaciones durante el ejercicio ha sido:

	<u>Saldo al</u> <u>31/12/06</u>	<u>Dotación</u>	<u>Bajas</u>	<u>Saldo al</u> <u>31/12/07</u>
Proyectos de I+D sobre IP	299.477	173.633	0	473.110
Proyectos de I+D sobre wireless	38.948	217.805	0	256.753
DSB Arrendamiento financiero	80.547	25.015	0	105.562
Amortizaciones acumuladas	418.972	416.453	0	835.425

Valor neto I. Inmateriales a)-b) 1.272.818 1.643.782

Todos los proyectos de I+D realizados durante el ejercicio han sido financiados por Ministerio de Industria, Turismo y Comercio o el Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE), de tal modo que, por una parte, se asegura la financiación de los distintos proyectos de I+D para la completa realización de los mismos y, por otra, refuerza la calificación de estos proyectos como actividades de I+D

El detalle de las **Adiciones** producidas en el Inmovilizado Inmaterial durante el ejercicio ha sido

Nº Referencia	Título	Importe Total	Importe Activado
PIE/55/2007	PINVoIP. Este proyecto propone la creación de una plataforma neutral de interconexión (<i>peering</i>) que permita el intercambio seguro, eficiente, monitorizado y gestionado del tráfico entre operadores VoIP a través de la misma, sin pasar por Internet público y garantizando así los niveles de QoS apropiados	148.100	161.815
Total Proyectos I+D sobre IP		148.100	161.815
FIT-330503-2006-2	M:CIUDAD Investiga en las bases y tecnologías para poder dotar en un futuro de movilidad –ubicuidad- a los servicios urbanos que actualmente se prestan por otros canales (Internet, presencial, etc), tanto a los ciudadanos residentes como a los visitantes.	115.000	53.815
FIT-330220-2007-9	CONVERGENCIA IP: Proyecto Ubicuidad entre redes de transmisión de datos	172.000	153.099
FIT-330210-2007-57	INTERRURAL: Proyecto Internet Rural mediante redes heterogéneas e itinerantes	246.000	242.480
FIT-330503-2007-5	Proyecto m.VIA. Desarrollo de nuevas técnicas de comunicaciones vehiculares	80.000	21.264
FIT-350503-2007-10	Proyecto ELISA. Investigación de nuevas modalidades de comunicaciones para el entorno de accesibilidad, de manera que se pueda interactuar con personas con discapacidades y guiarles con procesos de localización	68.608	15.998

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

Nº Referencia	Título	Importe Total	Importe Activado
FIT-330215-2007-5	Proyecto DeHiGATE. Desarrollar, ante una catástrofe en una determinada zona que implique la necesidad urgente y temporal de un mayor ancho de banda en la misma, un sistema de banda ancha de radio rápidamente desplegable, que solvete esta necesidad.	111 000	125.841
Total Proyectos I+D sobre wireless		792.608	612.497

Total Proyectos I+D 940.708 774.312

Las adiciones de "Proyectos de I+D" corresponden a gastos incurridos durante el ejercicio para su desarrollo y que han sido activados con abono a "Trabajos realizados por el Grupo para su inmovilizado".

El saldo de "Derechos Sobre Bienes en régimen de Arrendamiento financiero" corresponde a la adquisición de diversos equipos informáticos necesarios para el desarrollo de la actividad del grupo.

5.- Inmovilizaciones materiales.

- a) El detalle del movimiento del inmovilizado material durante el ejercicio, por conceptos es:

Cuenta	Saldo al 31/12/06	Adiciones	Retiros	Saldo al 31/12/07
Mobiliario	8 730	298	0	9 028
Equipos informáticos	1.083.242	162.049	0	1.245.291
Otro inmovilizado material	10.063	887	0	10 950
Importe Bruto	1.102.035	163.234	0	1.265.269

- b) El detalle de las amortizaciones y su movimiento durante el ejercicio es:

Cuenta	Saldo al 31/12/06	Dotación	Retiros	Saldo al 31/12/07
Mobiliario	4.702	786	0	5.488
Equipos informáticos	425 516	260 592	0	686.108
Otro inmovilizado material	7.164	337	0	7.501
Amortizaciones acumuladas	437.382	261.715	0	699.097
Valor neto de I. Materiales	664.653			566.172

- c) Del total de adquisiciones de inmovilizado material, un total de 147.250 euros se han realizado a la empresa SEA SUN TEL, S.L.
- d) La política del grupo es concertar pólizas de seguro para hacer frente a los riesgos a que está sujeto el inmovilizado material.

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

6.- Clientes por ventas y prestación de servicios

a) El detalle del saldo de clientes es:

<u>Cuenta</u>	<u>Saldo al 31/12/07</u>
Cientes por ventas y servicios	17.512.668
Cientes de dudoso cobro.....	1.157.852
	<u>18.670.520</u>
Provisión para insolvencias	(1.157.852)
	<u>17.512.668</u>

Durante el periodo se ha procedido a dotar gastos debido a saldos de dudoso cobro por importe de 234.399 euros.

b) El detalle del saldo y ventas a los principales clientes durante el periodo son

<u>Cliente</u>	<u>Saldo al 31/12/07</u>	<u>Ventas del Periodo</u>
Line informática	3.503.519	2.386.288
Seasuntel	7.851.955	9.274.161
Panel Consulting, s.l.	3.597.596	2.795.841
Fundación Red Sin Fronteras	591.600	255.131
Ricardo Casero y Asociados	652.134	652.134
Otros clientes	1.315.864	1.600.016
	<u>17.512.668</u>	<u>16.963.571</u>

b.1 La estrategia de expansión de la compañía se ha apoyado, básicamente, en potenciar las ventas a través del canal de distribución de los brokers, como son, en la actualidad y principalmente: Seasuntel, Line IP y Panel C&S.

Por otra parte, la distribución mensual de las ventas presenta las siguientes características:

- Un alto componente estacional, es decir, es durante el último trimestre del año cuando se materializan el 60% de las ventas.
- Durante ese mismo trimestre del año se realizan las operaciones de regularización con los brokers de las operaciones que se han realizado durante el resto del año.

Lo expuesto anteriormente explica que al cierre de cada ejercicio se generen saldos de las cuentas de clientes que presentan importes elevados, situación que se normaliza en el transcurso del primer semestre del ejercicio económico siguiente. Asimismo, el que el saldo de las cuentas de clientes sea superior al volumen de negocio se debe a que, coyunturalmente, las cuentas de clientes arrastran saldos de ejercicios anteriores.

Adicionalmente, el saldo de la cuenta de proveedores se encuentra directamente correlacionado con el saldo de clientes por un importe aproximado de 11.650.000 euros (ver nota 16), de tal manera que si este último aumenta, el primero también lo hará, dado que, contractualmente, nuestra compañía no se encuentra obligada a pagar a los proveedores hasta que no hayamos cobrado de nuestros clientes

b.2 El desglose del saldo de la cuenta con la Fundación Red Sin Fronteras es el siguiente:

<u>Año 2006</u>		<u>Año 2007</u>		<u>Acumulado</u>	
<u>Ventas</u>	<u>Saldo</u>	<u>Ventas</u>	<u>Saldo</u>	<u>Ventas</u>	<u>Saldo</u>
596.340	596.340	255.131	591.600	851.471	591.600

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

El fin fundacional de la misma consiste en promover, desde un punto de vista de investigación y desarrollo, así como operativo, las actividades encaminadas a lograr un mejor y un mayor desarrollo del mundo de las telecomunicaciones en general, y de las nuevas tecnologías en particular, con el objetivo de poder incentivar el desarrollo de las tecnologías de la información. Así como coadyuvar, por una parte, en la difusión de la Sociedad de la Información y, por otra, en la reducción de la brecha digital en aquellos sectores de población más desfavorecidos.

7.- Saldos y transacciones con otras empresas del grupo

La totalidad de importes corresponden a la empresa del grupo CASH DEVICES, S.L. El desglose de saldos y transacciones es el siguiente

<u>Concepto</u>	<u>Saldo al 31/12/07</u>	<u>Transacciones ejercicio</u>
Cliente	100.358	0 Ventas
Proveedor	150.113	0 Compras Servicios
Otras deudas	5.328	0 Préstamos

Los préstamos no devengan intereses hasta el 31 de diciembre de 2010 y tienen fijado plazo final de vencimiento en 31 de diciembre de 2011.

8.- Administraciones públicas

a) El detalle del saldo por conceptos tributarios es:

<u>Concepto</u>	<u>Deudoras</u>	<u>Acreedoras</u>
Impuesto sobre el Valor Añadido	47.827	18.951
Impuesto sobre Sociedades	22.897	106.868
Retenciones practicadas IRPF.....	0	24.949
	<u>70.724</u>	<u>150.768</u>
Organismos de la Seguridad Social	0	15.153
Otras administraciones públicas	0	31.517
	<u>70.724</u>	<u>197.438</u>

b) El saldo acreedor por impuesto de sociedades corresponde a la liquidación del impuesto de sociedades del ejercicio. La conciliación del resultado contable del ejercicio y la base imponible del impuesto es como sigue:

Resultado contable del ejercicio		(3.372)
	<u>Aumento</u>	<u>Disminución</u>
Diferencias Permanentes		207.688
. De sociedades individuales	207.688	
Diferencias temporales		42.141
. De las sociedades individuales		
-Con origen en el ejercicio		(456.279)
-Con origen en ejercicios anteriores	498.420	
Base imponible – Resultado fiscal		<u>246.457</u>

c) El saldo de Administraciones públicas a largo plazo por importe de 267.131 euros, corresponde a las bonificaciones fiscales obtenidas por inversiones en investigación y desarrollo y que están pendientes de aplicar (ver nota 4)

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

- d) La totalidad del saldo de reservas en sociedades consolidables corresponde a la empresa Iber Band Wifi Exchange, S.L

11.- Subvenciones de capital

- a) El detalle del saldo y movimientos del periodo es:

Concepto	Saldo al 31/12/06	Importes recibidos	Traspaso a resultados	Saldo al 31/12/07
Proyectos Iber X .	139.572	67.107	(68.445)	138.234
Proyectos Wifi ...	217.095	315.797	(84.680)	448.212
	<u>356.667</u>	<u>382.904</u>	<u>(153.125)</u>	<u>586.446</u>

- b) Las subvenciones recibidas corresponden a ayudas obtenidas de organismos oficiales para la financiación parcial de los proyectos de I+D activados (ver nota 4).

12.- Provisiones para responsabilidades y gastos excepcionales

- a) El detalle del saldo de gastos excepcionales es:

Sentencia Neo Sky	70.000
Acuerdo Tiscali	66.500
Otros	314
	<u>136.814</u>

- b) Durante el ejercicio 2006 se contabilizó una provisión por 32.489 euros para cubrir las responsabilidades derivadas del litigio mantenido con NEO SKY, cuya resolución de arbitraje obligaba a la compañía a un pago de 192.000 euros aproximadamente, de los cuales 150.000 euros estaban contabilizados bajo el epígrafe de "Acreedores a corto plazo". Con fecha 18 de octubre de 2007 ha sido liquidado el importe pendiente por un total de 250.120 euros, debido a lo cual se han cargado a los resultados del periodo 70.000 euros aproximadamente para cubrir la diferencia debida principalmente a los intereses y costas del litigio.
- c) Debido a diferencias mantenidas con el proveedor TISCALI, B.V. se ha llegado a un acuerdo con él que ha implicado la regularización del saldo pendiente por importe de 66.500 euros

13.- Préstamos y otras deudas.

- a) El detalle del saldo de préstamos bancarios es:

Concepto	Largo plazo	Corto plazo	Total	Límite	Vto. final
Préstamos	238.168	59.282	297.450	297.450	2008 a 2013
Pólizas de crédito	0	218.813	218.813	1.550.000	2008 / 2009
	<u>238.168</u>	<u>278.095</u>	<u>516.263</u>		

- b) Los préstamos bancarios tienen subvencionados la totalidad de los intereses, en tanto que las pólizas de crédito devengan un interés referenciado al Euribor

14.- Entidades de arrendamiento financiero.

Todos los contratos de arrendamiento devengan un interés referenciado a EURIBOR y su vencimiento es en abril de 2008. El importe total de las opciones de compra es de 2.850 euros

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

15.- Otras deudas

a) El detalle del saldo de otros préstamos es.

Concepto	Importe pendiente	Corto plazo	Largo plazo	% Interés	Vto. final
Organismos públicos.....	78 180	0	78 180	0%	2009
Otras empresas.....	375 000	0	375 000	Euribor +0,25%	2006
Préstamo de Seasuntel.....	216.400	0	216.400	0%	2009
A cuenta de ampliación de capital	1 383 739	1.383 739	0	Ver nota 10	2008
Otras deudas no comerciales.....	283 381	282.645	736		2008
	<u>2.336.700</u>	<u>1.666.384</u>	<u>670.316</u>		

b) El detalle de deuda por otros préstamos, clasificada por vencimientos en los próximos años es.

Año	Importe
2008	1.666 384
2009	420.316
2010	125.000
2011	125 000
	<u>2.336.700</u>

16.- Deudas por compras y prestaciones de servicios

a) El detalle del saldo y compras a los principales proveedores durante el ejercicio son:

Proveedor	Saldo al 31/12/07	Compras Periodo	Servicios recibidos	Inmovilizado adquirido
Line informatica.....	1.516.499	77.000	10 000	147 250
Seasuntel.....	8 274.020	12.020.476	1 675.557	0
Panel Consulting, s.l.....	1.380 533	64.000	5 545	0
Fundación Red Sin Fronteras	1 062.282	156 291	243 095	0
Ricardo Casero y Asociados	275.000	0	275 000	0
Otros proveedores.....	883 738	432 753	917 244	15 984
	<u>13.392.072</u>	<u>12.750.520</u>	<u>3.126.441</u>	<u>163.234</u>

17.- Ventas y prestación de servicios

De acuerdo con lo establecido en el Plan General de contabilidad, los Administradores han decidido no presentar la distribución del importe neto de la cifra de negocios correspondiente a las actividades ordinarias del grupo por categorías de actividades, así como tampoco por mercados geográficos, dado que por su naturaleza puede acarrear graves perjuicios al grupo. La distribución de la cifra de negocios por cada sociedad es:

Iber Band Exchange, S A.	16.122 908
Iber Wifi Exchange, S L	840.663
	<u>16.963.571</u>

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

18.- Gastos externos

El detalle del saldo por conceptos de gasto es.

Gastos de investigación y desarrollo	79.580
Arrendamientos	56.075
Reparación y conservación	1.408.861
Servicios Profesionales Independientes	506.258
Transportes	2.391
Servicios Bancarios	26.212
Publicidad y propaganda	257.392
Suministros	12.868
Otros servicios	788.804
Tributos	22.226
	<u>3.160.667</u>

19.- Personal

a) El detalle del saldo de gastos de personal durante el ejercicio es como sigue

Sueldos y salarios	648.812
Seguridad social empresa	137.238
Otros gastos sociales	1.540
	<u>787.590</u>

b) La plantilla media del grupo durante el periodo ha sido de 22 empleados, todos ellos técnicos

20.- Otros compromisos

Las oficinas en las que las sociedades del grupo desarrollan su actividad se encuentran arrendadas mediante contrato que finaliza en junio de 2008. De acuerdo con lo estipulado en dicho contrato, los pagos a realizar ascienden aproximadamente a 26.000 euros. Está prevista la renovación del contrato de alquiler en las mismas instalaciones por un periodo de tres años, lo que supondría un compromiso de pagos de 200.000 euros aproximadamente, sin que hasta el momento exista un acuerdo firme con el arrendador

21.- Aportación a resultados de las empresas del grupo

El detalle de la aportación de cada sociedad incluida en el perímetro de la consolidación a los resultados consolidados, indicando la parte correspondiente a los socios externos, es la siguiente.

Concepto	Rdo. Sociedad dominante	Rdo. Socios externos	Resultado consolidado
<u>Por consolidación global</u>			
Iber Band Exchange, S.A	83.899	0	83.899
Iber Band Wifi Exchange, S L	<u>(87.271)</u>	<u>0</u>	<u>(87.271)</u>
	<u>(3.372)</u>	<u>0</u>	<u>(3.372)</u>

22.- Información sobre medio ambiente

Al cierre del ejercicio, no existen activos de importancia dedicados a la protección y mejora del medio ambiente, ni se ha incurrido en gastos relevantes de esta naturaleza durante el ejercicio. Igualmente, los Administradores estiman que no existen contingencias significativas relacionadas con la protección y mejora del medio ambiente, no considerando necesario registrar dotación alguna a la provisión de riesgos y gastos de carácter medioambiental.

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

23.- Avalos recibidos

La sociedad dispone de avales de entidades de crédito por las subvenciones recibidas y otros conceptos por un importe total de 487.649 euros.

24.- Información sobre los Administradores

- a) Los miembros del Consejo de Administración han percibido durante el ejercicio 88.768 euros en concepto de sueldos
- b) En cumplimiento con lo establecido en la Ley 26/2003, se informa de las participaciones que poseen en el capital de otras sociedades con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituye el objeto social, así como los cargos o las funciones que en ellas ejercen, así como que no se han realizado por cuenta propia o ajena, otras actividades del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye el objeto social :

<u>Administrador</u>	<u>Sociedad</u>	<u>Actividad</u>	<u>% Poseído</u>	<u>Funciones</u>
Jenaro García Martín	Cash Devices, S.L.	Venta Equipos Informáticos	99%	Director

25.- Remuneración a los Auditores

En cumplimiento de lo establecido en la Disposición Adicional 14ª de la Ley 44/2002, de medidas de reforma del sistema financiero, informamos de que los honorarios devengados por la auditoría de las cuentas anuales consolidadas y de las cuentas anuales individuales de las sociedades del grupo han ascendido a 7.813 euros.

26.- Acontecimientos posteriores al cierre

Con fecha 16 de diciembre de 2007, la Junta General y Extraordinaria de Accionistas tomó los siguientes acuerdos que a la fecha de formulación de las cuentas anuales están aún pendientes de elevación a público y de inscripción en el Registro Mercantil.

- a) Aumentar el capital social en 25.510 euros mediante la emisión y suscripción de 510.200 nuevas acciones y la consecuente modificación del correspondiente artículo de los estatutos sociales (ver nota 10)
- b) Cambiar la denominación social de la sociedad por "LET'S GOWEX, S.A.", con la consiguiente modificación del artículo 1 de los estatutos sociales (ver nota 1).
- c) Aceptación de la dimisión presentada por el Administrador Único, la empresa del grupo CASH DEVICES, S.L.
- d) Cambio del órgano de administración de la sociedad que será un Consejo de Administración.

27.- Impacto de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera

Las variaciones más significativas que se originarían de la aplicación de Normas Internacionales de Información Financiera en el patrimonio neto del grupo al 31 de diciembre de 2007 y en los resultados del periodo de seis meses terminado en dicha fecha son las siguientes:

EFFECTO EN FONDOS PROPIOS

Fondos propios según PGCE 5.739.528

Ajustes por aplicación NIIF

Gastos de investigación y desarrollo	a)	(1.608.917)
Subvenciones de capital	b)	586.446
Efecto fiscal	c)	332.303

Patrimonio neto según NIIF 5.049.360

EFFECTO EN RESULTADOS

Resultado contable según PCGE (3.372)

Ajustes por aplicación NIIF

Trabajos realizados para el inmovilizado	d)	(774.312)
Subvenciones de capital recibidas	b)	382.904
Dotación amortización Gastos I+D	e)	391.438
Traspaso a resultados de subvenciones	b)	(153.125)
Efecto fiscal de los ajustes	c)	49.756

Resultado del ejercicio según NIIF (106.711)


- a) Corresponden a los gastos incurridos en el desarrollo de los proyectos de investigación y desarrollo que figuran contabilizados bajo los epígrafes de "Proyectos de I+D", al no cumplirse los requisitos establecidos en la NIC 38 para su activación
- b) Corresponde al saldo subvenciones recibidas por adquisición de inmovilizado, que minorarían el coste del inmovilizado material
- c) Corresponde a la cuota tributaria calculada al que ha sido contabilizada en el ejercicio y en ejercicios anteriores, calculada al 32,50% de los gastos de I+D activados
- d) Corresponde a la eliminación de los gastos de investigación y desarrollo activados del ejercicio y que pasarían a ser gasto del ejercicio
- e) Corresponde a la dotación del ejercicio de los gastos de I+D que no habrían sido activados

28.- Cuenta de pérdidas y ganancias analítica

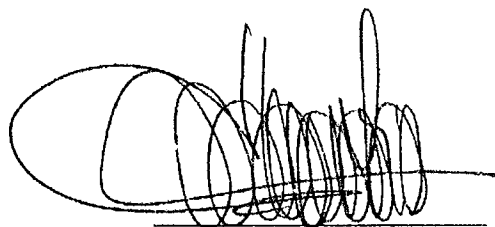
a) A continuación se presenta la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del ejercicio.

+ Ventas	16 963.571
- Compras	12 750.520
= MARGEN BRUTO	4.213.051
+ Trabajos realizados para el inmovilizado	774.309
+ Otros ingresos	233.325
- Gastos de personal	787.590
- Otros costes	3.531.880
= BAIIA	901.215
<i>BAIIA % sobre total ingresos</i>	5,31%
- Amortizaciones	678.168
= BAI	223.047
<i>BAI % sobre total ingresos</i>	1,31%
+ Ingresos financieros	14.562
- Gastos financieros	45.626
= BAI	191.983
Impuesto de sociedades	195.355
= RDI	(3.372)
<i>RDI % total ingresos</i>	-0,02%

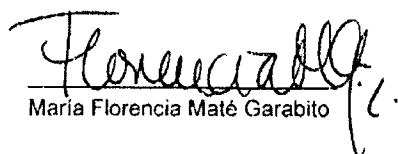
Madrid, 30 de marzo de 2008



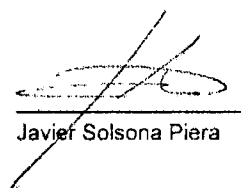
Jenaro Garcia Martín



Francisco M. Martinez Marugán



María Florencia Maté Garabito



Javier Solsona Piera

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

d) El saldo de Administraciones públicas acreedoras a largo plazo por importe de 352 090 euros corresponde a Impuesto sobre beneficios diferido por las cuotas devengadas en aplicación de la libertad de amortización para los gastos de investigación y desarrollo que están registrados en los epígrafes "Gastos de I+D" (ver nota 4).

e) Situación fiscal

Las declaraciones presentadas por las sociedades integrantes del grupo durante los últimos cuatro ejercicios por todos los conceptos impositivos que las afectan no han sido objeto de comprobación por parte de las autoridades fiscales. Las sociedades del grupo formado por IBER BAND EXCHANGE, S.A. y su participada han liquidado sus impuestos individualmente. Con fecha 26 de diciembre de 2007 dichas sociedades acordaron liquidar sus impuestos para el ejercicio 2008 de acuerdo con el régimen de conciliación fiscal.

9.- Inversiones financieras

a) El detalle del saldo es:

Concepto	Largo plazo	Corto plazo	Total	Vencimiento
Depósitos e imposiciones	0	766.761	766.761	2008
Créditos al personal	0	4.000	4.000	
Fianzas	13.587	721	14.308	
	<u>13.587</u>	<u>771.482</u>	<u>785.069</u>	

b) Del importe de depósitos bancarios, 150 000 euros están retenidos en concepto de garantía bancaria.

10.- Fondos propios.

a) El detalle del saldo y movimientos de los fondos propios durante el periodo se presenta separadamente como estado adjunto.

b) Al cierre del ejercicio, el capital social escriturado y registrado de la sociedad dominante IBER BAND EXCHANGE, S.A. asciende a 459.059 euros, y está representado por 9.181.176 acciones nominativas de 0,05 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones tienen los mismos derechos. El detalle de participaciones en el capital social es:

<u>Accionista</u>	<u>Participación</u>	<u>%</u>
Cash Device, S.L.	4.004.000	43,61%
Biotelgi VC, S.A.	3.800.000	41,39%
Alvasebi, S.L.	1.377.176	15,00%
	<u>9.181.176</u>	<u>100,00%</u>

c) Con fecha 16 de diciembre de 2007 la Junta General de Accionistas acordó una ampliación de capital con aportación dineraria por importe de 25 510 euros, mediante la emisión de 510 200 nuevas acciones con una prima de emisión de 1.474.490 euros, que ha sido íntegramente suscrito y desembolsado al cierre del ejercicio por importe de 1 383 739 euros.

Tras la ampliación de capital, el capital social de la sociedad dominante, asciende a 484.568,80 euros, y está representado por 9 691.376 acciones nominativas de 0,05 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones tienen los mismos derechos. El detalle de participaciones en el capital social es:

<u>Accionista</u>	<u>Participación</u>	<u>%</u>
Cash Device, S.L.	4 004 000	41,32%
Biotelgi VC, S.L.	3 800 000	39,21%
Alvasebi, S.L.	1.377.176	14,21%
Otros	510.200	5,26%
	<u>9.691.376</u>	<u>100,00%</u>

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SU SOCIEDAD DEPENDIENTE

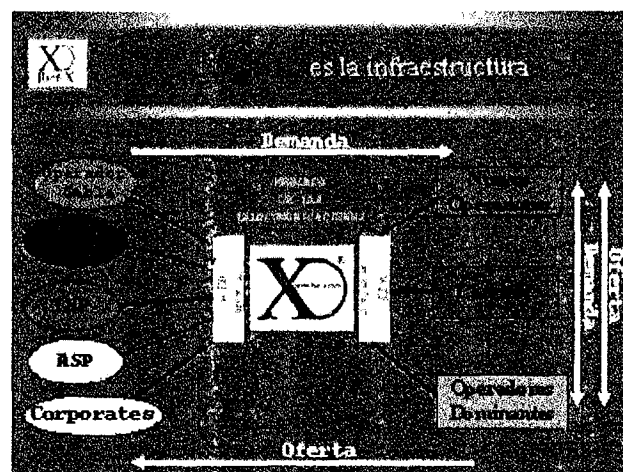
INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO

En el año 2002 nuestro grupo decidió llevar a cabo una estrategia de crecimiento autofinanciada con los recursos del propio grupo, basada además, en el desarrollo de nuevas tecnologías líderes y en la experiencia acumulada en los últimos años. En estos años hemos comercializado además nuestras plataformas de intermediación en las telecomunicaciones y los nuevos productos desarrollados dentro del Grupo. Los esfuerzos realizados en estos años comienzan a dar sus frutos de forma bastante satisfactoria.

2007 ha sido un año que nos ha permitido incrementar de forma importante la facturación en la parte del negocio tradicional, fundamentalmente basados en el crecimiento orgánico de nuestros clientes principales, los brokers, en los que venimos invirtiendo un gran esfuerzo para conseguir maximizar nuestro valor y vinculación. Hay que tener en cuenta que los crecimientos en el uso del ancho de banda de Internet han llegado a superar las expectativas de todos los actores del mercado obligando a los operadores a contratar ancho de banda en todas las fuentes de servicio.

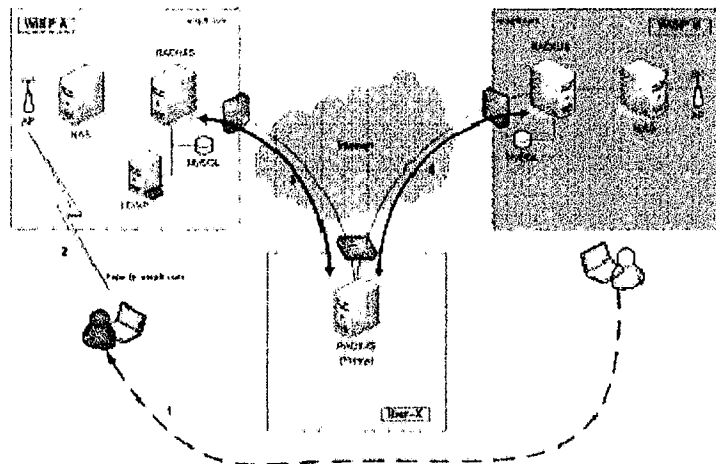
EXPLICACIÓN SOMERA DEL MERCADO IBER-X

El mercado organizado y neutral aporta certidumbre, flexibilidad, eficiencia, redundancia que beneficia altamente a los operadores que venden, dado que pueden vender más, por la concentración de demandantes generando oportunidades, y más barato, porque prescinde de los costes de emplear a sus propias fuerzas comerciales.



EXPLICACIÓN SOMERA DE LA PLATAFORMA DE ROAMING DE WIRELESS GOWEX

Su actividad consiste en la creación y explotación de servicios de roaming entre redes inalámbricas. Todo ello, mediante la plataforma tecnológica de roaming donde se interconectan las redes wireless y móviles de los distintos operadores, ofreciendo movilidad y ubicuidad en todos los puntos de acceso inalámbrico.



En la actividad desarrollada desde nuestra filial IBER WIFI EXCHANGE, S.L., hemos comenzado a obtener resultados en lo que es uno de nuestros propósitos más importantes para 2008, que nuestros ingresos de wireless basados en fuentes recurrentes crezcan y no se basen exclusivamente en consultoría.

Comercialmente tenemos que decir que el esfuerzo iniciado en el último trimestre de 2007 está comenzando a dar sus frutos. Trasladándose esto a hechos como que nuestro pipeline de clientes y de proyectos ha aumentado de forma extraordinaria.

En el capítulo de proyectos de desarrollo y el esfuerzo en I+D nuestra estrategia viene realimentándose desde sus inicios y ya contamos con numerosos proyectos en explotación de los que anteriormente se han venido invirtiendo por la empresa como proyectos de I+D, además este último año hemos conseguido el galardón de ENISA (Empresa Nacional de Innovación, dependiente del Ministerio de Industria) de empresa española más innovadora del año 2007. Añadido a esto en el año 2007 incrementamos de nuevo nuestra participación en proyectos de I+D subvencionados por las administraciones central española, Comunidad de Madrid y la Comisión Europea dentro del Séptimo Programa Marco.

Hemos conseguido avanzar de forma decisiva en la consecución de fondos para desarrollar nuestra estrategia de expansión basada en los dos negocios. Hemos conseguido mantener la confianza de nuestros accionistas y hemos conseguido una alta rentabilidad sobre la inversión realizada.

Dentro de nuestros accionistas tenemos inversores cualificados y con experiencia en inversiones tecnológicas. Alvasebi, S.L. nos proporciona su alto conocimiento en los mercados financieros, dada su proveniencia del sector de los seguros, en el caso de Mrs Cho, nos proporciona su visión del sector de la alta tecnología y más concretamente de un mercado tan importante como es el mercado asiático.

La inyección de capital que hemos conseguido nos ha permitido aumentar los fondos propios de forma relevante, pasando de los 1,46 millones de euros a los 5,74 millones de euros lo que nos da un aumento de casi un 300%. Hemos conseguido en paralelo una reducción total de la deuda que solamente se mantiene para aquellos proyectos de I+D que por ser avalados o con financiación subvencionada por la administración nos permite conseguir una rentabilidad financiera neta positiva.

Durante el año 2007 se ha realizado además un importante esfuerzo para profesionalizar la gestión y la organización del Grupo, para ello se ha contratado a la consultora Mazars que ha realizado un trabajo de Due Diligence, además se han pasado las auditorías legales de los años corrientes y se ha pasado una revisión de cuentas de mitad de ejercicio. En paralelo se ha incorporado nuevo personal directivo que en su conjunto aporta al Grupo cerca de 70 años de experiencia y que aporta conocimiento de diversos sectores como son el de la consultoría, el audiovisual y el financiero, reforzando además nuestra fuerza en el mercado de las telecomunicaciones.

En el capítulo de nuestra imagen pública, debemos decir que 2007 ha sido también un gran año.

La crisis financiera se produjo en marzo de 2007 y llegó a su máximo apogeo en agosto de 2007. Por ello, todo lo conseguido en este año, lo hemos conseguido en un entorno de mercados financieros que ha sido bastante reacio a la inversión en nuevos proyectos.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

En el mercado nacional, las perspectivas son buenas, dado que los crecimientos en el uso de ancho de banda siguen sin precedentes, derivado tanto del aumento de los usuarios como del consumo mayor de ancho de banda que las aplicaciones que utilizan los usuarios están reportando. Por ello el negocio tradicional de IBER-X se verá favorecido por dicho entorno y nuestros principales clientes nos reportarán importantes crecimientos. En este sentido, debemos señalar que en vista de que el ROI que estamos consiguiendo con estos clientes, es muy superior a las rentabilidades típicas proporcionadas por los productos financieros de activo, nuestra decisión de seguir financiando en cierta medida a dichos clientes nos está reportando importantes diferenciales de rentabilidad sobre las citadas alternativas financieras. Además dicha inversión nos proporciona lo que es más importante el crecimiento de nuestro negocio basado en operadores que dependen de nosotros para desempeñar una parte cada vez mayor de su actividad.

La labor comercial que se comenzó a finales del año 2007 nos va a permitir cerrar nuevos contratos, tanto por el aumento de clientes en maduración, con ofertas generadas y presentadas o con incluso aceptaciones verbales o contratos firmados ha aumentado de forma significativa. Dichos contratos se verán implementados durante el año 2008 y nos reportará un aumento de la facturación de clientes nuevos que se dejará notar en 2008, así como aumentos superiores durante el año 2009 y siguientes.

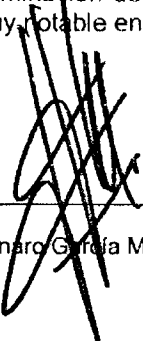
Debemos tener en cuenta que la crisis que comenzó en 2007 se va a agudizar en 2008 y siguientes años. Nuestra experiencia en anteriores crisis, por ejemplo la acaecida en 1999 y siguientes, nos enseñó que en época de crisis los operadores y sobre todo las empresas siempre tratan de minorar sus gastos corrientes y normalmente buscan soluciones más eficientes como la subcontratación de servicios. Es por ello que la dirección del Grupo está apostando fuerte por continuar con un esfuerzo considerable aumentando la fuerza comercial y el desarrollo de los nuevos productos.

La actividad internacional se va a continuar materializando derivando de un esfuerzo que hemos realizado. Nuestra previsión es que durante el 2008 se sigan cerrando contratos con operadores internacionales y que se materialicen los esfuerzos realizados tanto en América Latina como en Europa y Asia. Se trabajarán también los mercados de Norte de África y Medio Oeste, basados tanto en los nuevos accionistas, como en nuestras importantes apoyos en entidades internacionales como ITU (International Telecommunications Unit) y las actividades desempeñadas en eMobility.

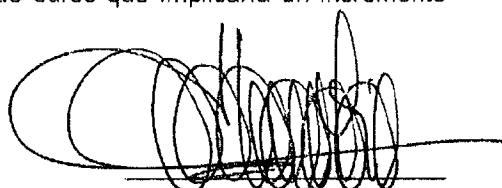
Para desarrollar nuestra estrategia de crecimiento nacional e internacional, continuaremos también con nuestro esfuerzo de consecución de fondos de nuevos accionistas y mantendremos nuestros esfuerzos por la colocación en bolsa de parte del capital de la sociedad dominante. Para ello hemos firmado, en el mes de octubre, un contrato con el Banco Francés Avenir Finance como representante ante las autoridades del regulador francés AMF para la salida a cotizar en el mercado Euronext.

Para desarrollar totalmente nuestro plan estratégico hasta 2010 no descartamos acudir a la financiación, bien mediante créditos comerciales a largo plazo o bien con financiaciones provenientes de organismos públicos como el BEI (Banco Europeo de Inversiones)

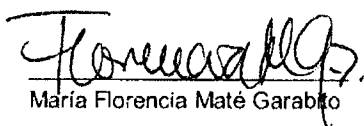
Hemos de hacer especial mención a la participación que, dentro de la actividad tradicional desarrollada por el Grupo (intercambio de ancho de banda, circuitos y VoIP), han tenido las actividades de implantación y desarrollo de la actividad de roaming de wireless y servicios asociados durante este ejercicio 2007. Bajo una perspectiva analítica, estimamos que dicha participación ascendería, aproximadamente, a un 62% de la partida de servicios exteriores contemplada para la actividad tradicional desarrollada por el mercado de las telecomunicaciones (intercambio de ancho de banda, circuitos y VoIP), lo cual supondría una disminución de costes para esta actividad de 1,9 MM de euros que implicaría un incremento muy notable en la rentabilidad de esta actividad



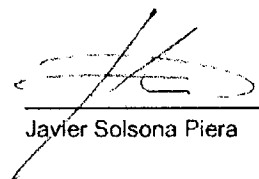
Jenaro García Martín



Francisco M. Martínez Marugán



María Florencia Maté Garabito



Javier Solsona Piera

IBER BAND EXCHANGE, S.A.

INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS
ANUALES CONSOLIDADAS Y CUENTAS
ANUALES CONSOLIDADAS DEL EJERCICIO 2006

Informe de auditoría de cuentas anuales consolidadas

A los accionistas de IBER BAND EXCHANGE, S.A.

1. Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de IBER BAND EXCHANGE, S.A. y su sociedad dependiente, que comprenden el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2006, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria consolidadas correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad del Administrador Único de la Sociedad Dominante. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.
2. De acuerdo con la legislación mercantil, el Administrador Único de la Sociedad Dominante presenta a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance consolidado y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, además de las cifras del ejercicio 2006, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio 2006. Con fecha 5 de noviembre de 2007 emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales del ejercicio 2005 en el que expresamos una opinión con salvedades.
3. Según figura en la nota 2.b) de la memoria, el Administrador Único presenta la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con el modelo de "Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica" del Plan General de Contabilidad, en lugar de utilizar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias establecido en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.
4. En nuestra opinión, excepto por los efectos de la salvedad anterior, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera consolidada de IBER BAND EXCHANGE, S.A. y sus sociedad dependiente al 31 de diciembre de 2006 y de los resultados consolidados de sus operaciones durante el ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados en España, que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.
5. El Administrador Único no ha preparado el informe de gestión de acuerdo con lo establecido en el artículo 202 de la Ley de Sociedades Anónimas.

AUDIT, S.L.

inscrita en el ROAC con el nº S0294

Jose María Hinojal Sanchez

socio-auditor de cuentas

5 de noviembre de 2007

IBERDROLA EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 (notas 1 y 2)

(Importes en euros)

<u>ACTIVO</u>	Nota	Saldo al 31/12/2006	Saldo al 31/12/2005	<u>PASIVO</u>	Nota	Saldo al 31/12/2006	Saldo al 31/12/2005
INMOVILIZADO		1.948.649	1.139.450	FONDOS PROPIOS	(10)	3.742.900	1.462.395
Inmovilizaciones inmateriales	(4)			Capital suscrito		410.737	390.200
Bienes y derechos inmateriales		1.691.790	1.147.101	Otras reservas de la sociedad dominante			
Amortizaciones		(418.972)	(537.760)	Reservas distribuibles		1.967.656	559.344
		<u>1.272.818</u>	<u>609.341</u>	Reservas no distribuibles		78.040	41.977
Inmovilizaciones materiales	(5)					<u>2.045.696</u>	<u>601.321</u>
Otro inmovilizado		1.102.035	807.654	Reservas en soc. consolidadas por integración global		21.962	0
Amortizaciones		(437.382)	(294.723)	Pérdidas y ganancias atribuibles a la sociedad dominante			
		<u>664.653</u>	<u>512.931</u>	Pérdidas y ganancias consolidadas		1.264.505	470.874
Inmovilizaciones financieras				INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	(11)	356.667	0
Cartera de valores a largo plazo		0	6.000	Subvenciones de capital		356.667	0
Otros créditos		11.178	11.178	PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	(12)	32.489	0
		<u>11.178</u>	<u>17.178</u>	Provisión para responsabilidades		32.489	0
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS		456	3.401	ACREEDORES A LARGO PLAZO		1.200.566	735.859
Gastos por intereses diferidos		456	3.401	Deudas con entidades de crédito			
ACTIVO CIRCULANTE		13.189.590	3.759.315	Préstamos y otras deudas	(13)	210.853	56.662
Deudores				Entidades de arrendamiento financiero	(14)	6.600	49.651
Clientes por ventas y prestación de servicios	(6)	11.956.988	2.787.967			<u>217.453</u>	<u>106.313</u>
Otras empresas del grupo deudoras	(7)	145.215	14.080	Deudas con otras empresas del grupo	(7)	5.328	33.934
Administraciones públicas	(8)	892	35.847	Otros acreedores			
Otros deudores		0	8.550	Otras deudas	(15)	977.785	595.612
		<u>12.103.095</u>	<u>2.846.444</u>	ACREEDORES A CORTO PLAZO		9.806.073	2.703.912
Inversiones financieras temporales	(9)	652.675	653.822	Deudas con entidades de crédito			
Tesorería				Préstamos y otras deudas	(13)	103.643	656.343
Caja y bancos		433.820	259.049	Entidades de arrendamiento financiero	(14)	36.238	36.317
						<u>139.881</u>	<u>692.660</u>
				Deudas con otras empresas del grupo	(7)	172.644	300
				Acreedores comerciales			
				Deudas por compras o prestación de servicios	(16)	9.002.245	1.662.897
				Otras deudas no comerciales			
				Administraciones Públicas	(8)	342.284	281.696
				Otras deudas	(15)	149.019	66.359
						<u>491.303</u>	<u>348.055</u>
TOTAL ACTIVO		<u>15.138.695</u>	<u>4.902.166</u>	TOTAL PASIVO		<u>15.138.695</u>	<u>4.902.166</u>


Madrid, 30 de Octubre de 2007

Cash Devisas, S.L.
 Administrador Único
 Representante persona física: Jenaro Garcia Martin

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA CONSOLIDADA
DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

<u>CONCEPTO</u>	<u>Nota</u>	<u>Saldo al 31/12/2006</u>	<u>Saldo al 31/12/2005</u>
Ventas netas Prestacion de servicios y otros ingresos de explotacion	(17)	10 495 353	5 622 746
Trabajos efectuados por el grupo para su inmovilizado	(4)	862 658	285 168
VALOR DE LA PRODUCCIÓN		11.358.011	5.907.914
Compras netas	(16)	8 309 440	3 735 430
Gastos externos y de explotación	(18)	352 587	495 242
Gastos de personal	(19)	554 962	257 274
		(9.216 989)	(4 487 946)
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN		2.141.022	1.419.968
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	(4) (5)	411 995	387 155
Insolvencias de creditos y variacion de las provisiones de tráfico	(6)	158 013	445 578
		(570 008)	(832 733)
RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN		1.571.014	587.235
Ingresos financieros		8 844	0
Gastos financieros		23 221	14 693
		(14 377)	(14 693)
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.556.637	572.542
Ingresos excepcionales	(20)	269 601	681
Gastos excepcionales	(20)	403 414	0
		(133.813)	681
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		1.422.824	573.223
impuestos sobre sociedades	(8)	(158 319)	(102 349)
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS - BENEFICIOS		1.264.505	470.874


Madrid, 30 de octubre de 2007


Cash Devices, S.L.
Administrador Único
Representante persona física Jenaro Garcia Martin

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006
(Notas 1 y 2)

<u>CONCEPTO</u>	Nota	Saldo al 31/12/2006	Saldo al 31/12/2005
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		(347.883)	94.655
Resultado del ejercicio		1.264.505	470.874
Amortización del inmovilizado	(4) (5)	411.995	387.155
Provisiones para riesgos y gastos		32.489	0
Resultado de ajustes al inmovilizado	(4)	(11.343)	0
Cambios en el capital corriente			
Deudores y otras cuentas a cobrar		(9.256.651)	(2.716.859)
Inversiones financieras temporales		1.147	(452.150)
Acreedores a corto plazo		7.209.975	2.405.635
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		(1.209.851)	(626.272)
Pagos por inversiones			
Inmovilizaciones inmateriales	(4)	(862.658)	(354.917)
Inmovilizaciones materiales	(5)	(347.193)	(271.355)
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		1.732.505	462.876
Aportaciones de accionistas			
Desembolsos de capital	(10)	20.537	0
Desembolsos de prima de emisión de acciones	(10)	995.463	0
Obtención de financiación a largo plazo			
Subvenciones de capital	(11)	356.667	0
Deudas con entidades de crédito	(13)	254.718	192.701
Otras deudas	(15)	500.000	371.050
Pagos de deuda a largo plazo			
Deudas con entidades de crédito	(13)	(216.947)	(50.501)
Deudas con empresas del grupo	(7)	(28.606)	(18.874)
Otras deudas	(15)	(149.327)	(31.500)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) DE LA TESORERÍA		174.771	(68.741)
Tesorería al inicio del ejercicio		259.049	327.790
TESORERÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO		433.820	259.049

Madrid, 30 de octubre de 2007


Cash Denices S.L.
Administrador Único
Representante persona física: Jenaro García Martín

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
ESTADO DE MOVIMIENTO DE LOS FONDOS PROPIOS
DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006
(Notas 1 y 2)

	Saldo al 31/12/2005	Aumento de capital	Distribución resultados	Resultado ejercicio	Otros movimientos	Saldo al 31/12/2006
Capital suscrito	390.200	20.537	0	0	0	410.737
Prima de emisión	161.000	979.463	0	0	16.000	1.156.463
Reservas no distribuíbles sociedad dominante	41.977	0	38.766	0	(2.703)	78.040
Otras reservas sociedad dominante	398.344	0	410.146	0	2.703	811.193
Reservas en sociedades consolidables - global	0	0	21.962	0	0	21.962
Pérdidas y ganancias atribuíbles soc. dominante	470.874	0	(470.874)	1.264.505	0	1.264.505
	1.462.395	1.000.000	0	1.264.505	16.000	3.742.900

Madrid, 30 de octubre de 2007



Cash Devices, S.L.
 Administrador Único
 Representante persona física. Jenaro García Martín

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SU SOCIEDAD DEPENDIENTE

MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 (Importes en euros)

1 - Información general sobre la entidad y sus sociedades dependientes

a) Denominación y domicilio

La sociedad IBER BAND EXCHANGE, S.A., (sociedad dominante) se constituyó con fecha de 29 de junio de 1999 y su domicilio social desde el año 2006 está establecido en Madrid, Paseo de la Castellana, nº 21 entreplanta

b) Actividad de la sociedad

La actividad de la sociedad dominante está centrada en el mercado de las telecomunicaciones, a través de la constitución de la bolsa neutral de intercambio entre oferentes (operadores, carriers) y demandantes (operadores, ISP, ASP, Corporales) de servicios de telecomunicaciones, principalmente, compra y venta de ancho de banda en Internet a otros operadores del mercado, comercialización de líneas de comunicaciones y alojamiento de sistemas de información.

c) Perímetro de la consolidación

Está constituido por la sociedad dominante y su dependiente Iber Wifi Exchange, S.L.U., la cual se consolida por integración global. Los datos de dicha sociedad son los siguientes:

Denominación	Domicilio	Inversión	% Participado
Iber Wifi Exchange, S.L.U	C/Almirante Lobo, 2 -4º Izq. Sevilla	3.100	100%

La sociedad mencionada no cotiza en Bolsa, ha cerrado su ejercicio económico anual el 31 de diciembre de 2005, y su actividad consiste en la creación y explotación de servicios de roaming entre redes inalámbricas. Todo ello, mediante la plataforma tecnológica de roaming donde se interconectan las redes wireless y móviles de los distintos operadores, ofreciendo movilidad y ubicuidad en todos los puntos de acceso inalámbrico

Otros servicios que ofrece Iber Wifi Exchange, S.L.U. son:

- a) Asesoramiento y consultoría para la implantación, desarrollo y validación de soluciones wireless tanto en entornos rurales como urbanos

2.- Bases de presentación y normas de valoración aplicadas en la preparación de las cuentas anuales consolidadas.

a) Bases de presentación.

Las cuentas anuales consolidadas se han preparado a partir de las cuentas anuales individuales y los registros contables de las sociedades que forman el grupo constituido por **IBER BAND EXCHANGE, S.A.** y sus sociedad dependiente al 31 de diciembre de 2006, habiéndose aplicado las disposiciones legales vigentes en España en materia contable con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del ejercicio terminado en dicha fecha, del grupo mencionado y específicamente el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.

La formulación de las cuentas anuales consolidadas del grupo constituido por **IBER BAND EXCHANGE, S.A.** y su sociedad dependiente ha sido realizada por el Administrador Único para su presentación a terceros, al no existir obligación legal.

De acuerdo con el artículo 22.3 de la norma legal mencionada, se considera que la incorporación de las sociedades dependientes al grupo, o fecha de primera consolidación, se produjo en la fecha de comienzo del primer ejercicio en que el grupo pasó a formular cuentas anuales consolidadas, es decir, el ejercicio 2005.

Las cuentas anuales consolidadas cerradas al 31 de diciembre de 2006 no han sido sometidas aún a la aprobación de la Junta General de Accionistas. El Administrador Único propondrá su aprobación en la próxima Junta General, esperando que sean aprobadas sin modificaciones.

b) Aplicación de principios contables.

Al objeto de facilitar la comprensión de los resultados del grupo, el Administrador Único ha decidido presentar la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con el modelo de "Cuenta de Pérdidas y Ganancias Analítica" del Plan General de Contabilidad, en lugar de utilizar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias establecido en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.

Asimismo, y en aras de facilitar la comprensión de los flujos financieros que ha desarrollado el grupo durante ejercicio, el Administrador Único ha formulado un "Estado de Flujos de Efectivo", el cual se presenta separadamente como estado independiente.

c) Normas de valoración.

Los criterios de valoración aplicados en las siguientes partidas, son

1) Diferencia negativa de consolidación.

Se calcula como diferencia negativa entre el valor contable de las participaciones, directas o indirectas, de la sociedad dominante en el capital de las sociedades dependientes, eliminadas en el proceso de consolidación, y el valor de la parte proporcional de los fondos propios de las mencionadas sociedades dependientes atribuible a dicha participación en la fecha de primera consolidación o de su incorporación al grupo.

Dado que el grupo ha hecho uso de lo dispuesto en el artículo 22.3 del RD 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas, y de acuerdo con el artículo 25.4 de dicho texto legal, la diferencia negativa que corresponde a la Sociedad dependiente **IBER WIFI EXCHANGE S.L.U.**, que ha surgido en la primera consolidación se considera reservas de la sociedad dominante.

2) Transacciones entre sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación

Se han eliminado todos los gastos e ingresos, créditos y débitos recíprocos, derivados de operaciones efectuadas entre las sociedades incluidas en el perímetro de consolidación.

3) Homogeneización de partidas de las cuentas individuales de las sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación

Se han reclasificado aquellas partidas de las cuentas individuales de las sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación que no eran coincidentes con la estructura de las cuentas anuales consolidadas.

4) Inmovilizaciones inmateriales

Las aplicaciones informáticas se valoran a su coste de adquisición o coste de producción y se amortizan de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años.

Los gastos de I+D se contabilizan por los gastos incurridos durante el ejercicio para su obtención, con abono a la cuenta de "Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado" y se amortizan de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años

Se activan los gastos derivados de los proyectos de I+D realizados en el ejercicio, incluidos los correspondientes a proyectos encargados a otras empresas o instituciones de investigación.

Los proyectos de I+D encargados a otras empresas o instituciones se valorarán por el precio de adquisición. Si los proyectos se realizan con medios propios de la empresa, se valorarán por su coste de producción, incluyendo en particular los siguientes conceptos:

- i. Costes de personal afecto directamente a las actividades del proyecto de I+D.
- ii. Costes de materias primas, materias consumibles y servicios, utilizados directamente en el proyecto de I+D.
- iii. Amortizaciones del inmovilizado afecto directamente al proyecto de I+D
- iv. La parte de costes indirectos que razonablemente afectan a las actividades del proyecto de I+D, siempre que respondan a una imputación racional de los mismos.

Los derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero, que corresponden a equipos informáticos, se valoran por el valor al contado de los bienes. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil en un plazo de cuatro años.

El resto de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero se valoran por el valor al contado de los bienes. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil y el valor residual del bien que se amortiza. Los porcentajes de amortización aplicados son iguales que para los mismos grupos de elementos del inmovilizado material.

Los intereses por pago aplazado se contabilizan en "gastos a distribuir en varios ejercicios", imputándose al resultado de cada ejercicio la parte de intereses correspondiente a las cuotas satisfechos en el mismo. Una vez finalizan los contratos de arrendamiento financiero, el valor de contado del activo y su amortización acumulada son traspasados al inmovilizado material

5) Inmovilizaciones materiales.

El inmovilizado material se valora a su coste de adquisición. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil y el valor residual del bien que se amortiza. Los tipos de amortización aplicados a cada grupo de elementos son los siguientes:

Grupo	% amortización
Mobiliario	15%
Equipo informático	25%
Otro inmovilizado	25%

Los gastos de mantenimiento y reparación que no suponen un incremento de la vida útil de los activos son cargados a resultados del ejercicio en que se producen.

6) Inversiones financieras

Las fianzas y depósitos bancarios se valoran por la cantidad entregada en este concepto.

7) Clientes y deudores de dudoso cobro y provisión para insolvencias

La Dirección basándose en la antigüedad de saldos pendientes de recuperación y a los antecedentes que obran en su poder, determina cada año los saldos de difícil recuperabilidad, procediendo a dotar la correspondiente provisión para insolvencias.

8) Ingresos a distribuir en varios ejercicios

Las subvenciones obtenidas de organismos oficiales para la financiación de proyectos de I+D, figuran en balance como subvenciones de capital y están valoradas por el importe neto de la subvención menos los importes correspondientes, traspasados anualmente a los resultados del

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

ejercicio. El traspaso como ingreso a la cuenta de resultados se realiza en proporción a la vida útil de los elementos subvencionados, que en este caso son cuatro años.

9) Deudas con entidades de crédito

Las deudas con entidades de crédito figuran por el capital pendiente de devolución en el caso de los préstamos. El saldo con Entidades de arrendamiento financiero figura por el total de cuotas pendientes de pago

10) Clasificación de créditos y deudas

Los créditos y las deudas cuyo vencimiento de pago es inferior o igual a doce meses se clasifican dentro de los epígrafes de Activo circulante y Acreedores a corto plazo, figurando las restantes como Inmovilizaciones financieras o Acreedores a largo plazo respectivamente.

11) Impuesto sobre beneficios.

El impuesto sobre Sociedades recoge el importe devengado durante el ejercicio por este concepto, incluyendo las diferencias temporales generadas por la existencia de contratos de arrendamiento financiero. La diferencia entre la carga fiscal devengada durante el ejercicio y la deuda tributaria generada se recoge en la cuenta de Impuesto sobre beneficios diferido

12) Ingresos y gastos.

La imputación de ingresos y gastos se realiza en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produce la corriente monetaria o financiera derivada de los mismos. Dicho momento coincide generalmente con la fecha de facturación de los servicios

3.- Diferencia negativa de consolidación.

De sociedades dependientes

La diferencia negativa de primera consolidación, generada por la sociedad dependiente Iber Wifi Exchange, S.L.U., en el momento de su incorporación al grupo, corresponde a beneficios obtenidos en anteriores ejercicios por dicha sociedad. De acuerdo con lo establecido en la nota 2.d.1, la sociedad consideró reservas de la sociedad dominante la totalidad de dicha diferencia negativa.

4.- Inmovilizaciones inmateriales.

a) El movimiento del ejercicio por grupos de elementos es:

	<u>Saldo al</u> <u>31/12/05</u>	<u>Adiciones</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Saldo al</u> <u>31/12/06</u>
Proyectos de I+D sobre IP	890.677	122.570	(320.000)	693.247
Proyectos de I+D sobre wireless	131.132	740.089	0	871.221
DSB Arrendamiento financiero	125.292	0	2.030	127.322
Importe Bruto	<u>1.147.101</u>	<u>862.659</u>	<u>(317.970)</u>	<u>1.691.790</u>

b) El movimiento de las amortizaciones durante el ejercicio ha sido

	<u>Saldo al</u> <u>31/12/05</u>	<u>Dotación</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Saldo al</u> <u>31/12/06</u>
Proyectos de I+D sobre IP.....	486.984	150.771	(338.278)	299.477
Proyectos de I+D sobre wireless	12.330	32.783	(6.165)	38.948
DSB Arrendamiento financiero	38.446	31.831	10.269	80.547
Amortizaciones Acumuladas	<u>537.760</u>	<u>215.385</u>	<u>(334.175)</u>	<u>418.972</u>
Valor neto de I. Inmateriales: a) – b)	<u>609.341</u>			<u>1.272.818</u>

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE

Todos los proyectos de I+D y de aplicaciones informáticas realizados durante el ejercicio han sido financiados por Ministerio de Industria, Turismo y Comercio o el Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE), de tal modo que, por una parte, se asegura la financiación de los distintos proyectos de I+D para la completa realización de los mismos y, por otra, refuerza la calificación de estos proyectos como actividades de I+D.

El detalle de las **Adiciones** producidas en el Inmovilizado Inmaterial durante el ejercicio ha sido:

Nº Referencia	Título	Importe Total	Importe Activado
FIT-33200-2006-58	X-CONT: Prototipo de inteligencia de clasificación, medición y distribución de contenidos en IP y para IPTV	398.778	122.570
Total Proyectos I+D sobre IP		398.778	122.570
FIT-330503-2006-2	M CIUDAD	60.700	26.289
FIT-330211-2005-7	Memoria de Piloto de estándar y plataforma neutral de roaming o itinerancia entre redes wireless de estándares 802.11 y 802.16	262.496	218.118
SC/TC/0008/2004	Desarrollo de plataforma de distribución de contenidos wireless (plataforma de roaming sobre Wi-Fi)	496.941	495.682
Total Proyectos I+D sobre IP		820.137	740.089
Total Proyectos I+D		1.218.915	862.659

Las adiciones de "Proyectos de I+D" y "Aplicaciones informáticas" corresponden a gastos incurridos durante el ejercicio para su desarrollo y que han sido activados con abono a "Trabajos realizados por el Grupo para su inmovilizado"

El importe de los ajustes por un importe neto de 16.205 euros corresponde al efecto de la corrección de saldos contables y amortizaciones realizada en el ejercicio.

El saldo de "Derechos Sobre Bienes en régimen de Arrendamiento financiero" corresponde a la adquisición de diversos equipos informáticos necesarios para el desarrollo de la actividad del grupo.

5.- Inmovilizaciones materiales.

a) El detalle del movimiento del inmovilizado material durante el ejercicio, por conceptos es

<u>Cuenta</u>	<u>Saldo al 31/12/05</u>	<u>Adiciones</u>	<u>Retiros</u>	<u>Saldo al 31/12/06</u>
Mobiliario	7.094	1.636	0	8.730
Equipos informáticos	792.278	343.776	(52.812)	1.083.242
Otro inmovilizado material	8.282	1.781	0	10.063
Importe Bruto	807.654	347.193	(52.812)	1.102.035

b) El detalle de las amortizaciones y su movimiento durante el ejercicio es:

<u>Cuenta</u>	<u>Saldo al 31/12/05</u>	<u>Dotación</u>	<u>Retiros</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Saldo al 31/12/06</u>
Mobiliario	3.345	1.084	0	273	4.702
Equipos informáticos.....	285.843	184.768	(42.944)	(2.151)	425.516
Otro inmovilizado material	5.535	890	0	739	7.164
<u>Amortizaciones Acumuladas</u>	<u>294.723</u>	<u>186.742</u>	<u>(42.944)</u>	<u>(1.139)</u>	<u>437.382</u>
<u>Valor neto de I. materiales: a) – b)</u>	<u>512.931</u>				<u>664.653</u>

c) Del total de adquisiciones, un importe de 334.694 euros ha sido realizado a la empresa SEASUNTEL

d) La política del grupo es concertar pólizas de seguro para hacer frente a los riesgos a que está sujeto el inmovilizado material.

6.- Clientes por ventas y prestación de servicios

a) El detalle del saldo de clientes es:

<u>Cuenta</u>	<u>Saldo al 31/12/06</u>
Cientes por ventas y servicios	11.956.988
Cientes de dudoso cobro	923.453
Provisión para insolvencias	(923.453)
	<u>11.956.988</u>

Durante el ejercicio se ha procedido a provisionar saldos de dudoso cobro por importe de 158.013 euros

b) El detalle del saldo y ventas a los principales clientes durante el ejercicio son:

<u>Cliente</u>	<u>Saldo al 31/12/06</u>	<u>Ventas del ejercicio</u>
Line informatica	3.671.142	1.650.612
Fund. Red Sin Fronteras	598.312	511.500
Seasuntel	1.650.805	1.694.407
VKCS	3.132.000	3.600.000
Panel Consulting, s.l.	1.715.389	1.478.784
	<u>10.767.648</u>	<u>8.935.303</u>

b 1 La estrategia de expansión de la compañía se ha apoyado, básicamente, en potenciar las ventas a través del canal de distribución de los brokers, como son, en la actualidad y principalmente: Seasuntel, VKCS, Line IP, Panel C&S e Intelligent Data.

Por otra parte, la distribución mensual de las ventas presenta las siguientes características.

- Un alto componente estacional, es decir, es durante el último trimestre del año cuando se materializan el 60% de las ventas.
- Durante ese mismo trimestre del año se realizan las operaciones de regularización con los brokers de las operaciones que se han realizado durante el resto del año

Lo expuesto anteriormente explica que al cierre de cada ejercicio se generen saldos de las cuentas de clientes que presentan importes elevados. Situación que se normaliza en el transcurso de los primeros meses del ejercicio económico siguiente. Asimismo, el que el saldo de las cuentas de clientes sea superior al volumen de negocio se debe a que, coyunturalmente, las cuentas de clientes arrastran saldos de ejercicios anteriores.

Adicionalmente, el saldo de la cuenta de proveedores se encuentra directamente correlacionado con el saldo de clientes (ver nota 16), de tal manera que si este último aumenta, el primero también lo hará, dado que, contractualmente, nuestra compañía no se encuentra obligada a pagar a los proveedores hasta que no hayamos cobrado de nuestros clientes.

b 2 El desglose del saldo de la cuenta con la Fundación Red Sin Fronteras es el siguiente:

Año 2005		Año 2006		Acumulado	
Ventas	Saldo	Ventas	Saldo	Ventas	Saldo
1.972	1.972	596.340	596.340	598.312	598.312

La práctica totalidad de las ventas del grupo a la Fundación Red Sin Fronteras proceden de Iber WiFi Exchange S L U dado que Gowex ha puesto a disposición de la Fundación Red Sin Fronteras su plataforma de roaming de WiFi y su "Know How" en tecnologías wireless para el desarrollo del fin fundacional de la misma, que consiste en promover, desde un punto de vista de investigación y desarrollo, así como operativo, las actividades encaminadas a lograr un mejor y un mayor desarrollo del mundo de las telecomunicaciones en general, y de las nuevas tecnologías en particular, con el objetivo de poder incentivar el desarrollo de las tecnologías de la información. Así como coadyuvar, por una parte, en la difusión de la Sociedad de la Información y, por otra, en la reducción de la brecha digital en aquellos sectores de población más desfavorecidos.

7.- Saldos y transacciones con otras empresas del grupo

La totalidad de importes corresponden a la empresa del grupo CASH DEVICES, S.L. El desglose de saldos y transacciones es el siguiente

<u>Concepto</u>	<u>Saldo al 31/12/06</u>	<u>Transacciones ejercicio</u>	
Cliente	145.215	74.378	Ventas
Proveedor	172.644	144.813 2.500	Compras Servicios
Otras deudas	5.328	0	Préstamos

Los préstamos no devengan intereses hasta el 31 de diciembre de 2010 y tienen fijado plazo final de vencimiento en 31 de diciembre de 2011.

8.- Administraciones públicas

a) El detalle del saldo por conceptos tributarios es.

Concepto	Deudoras	Acreedoras
Impuesto sobre el Valor Añadido ...	0	81.683
Impuesto sobre Sociedades	892	116.039
Retenciones practicadas IRPF	0	26.418
Impuesto sobre beneficios diferido	0	47.384
	<u>892</u>	<u>271.524</u>
Organismos de la Seguridad Social	0	39.243
Otras administraciones públicas	0	31.517
	<u>892</u>	<u>342.284</u>

b) Cálculo del impuesto sobre Sociedades

Las sociedades del grupo constituido por **IBER BAND EXCHANGE, S.A.** y sus sociedades dependientes presentan las liquidaciones de todos sus impuestos en régimen de tributación independiente

La conciliación entre el resultado contable consolidado y la base imponible del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio es la siguiente

Conciliación entre el resultado contable y la base imponible

Resultado contable consolidado del ejercicio		1.264.505
	<u>Aumentos</u>	<u>Disminuciones</u>
<u>Diferencias permanentes</u>		95.574
. De sociedades individuales	186.574	
De los ajustes por consolidación ..		(91.000)
<u>Diferencias temporales</u>		150.062
. De las sociedades individuales		
Con origen en el ejercicio		(122.569)
Con origen en ejercicios anteriores	272.631	
Base imponible – Resultado fiscal		<u>1.510.141</u>

c) Situación fiscal

Las declaraciones presentadas por las sociedades integrantes del grupo durante los últimos cuatro ejercicios por todos los conceptos impositivos que las afectan no han sido objeto de comprobación por parte de las autoridades fiscales

9.- Inversiones financieras temporales

a) El detalle del saldo es:

Concepto	Importe	Vencimiento
Depósitos bancarios	351.917	2006
Valores deuda pública	299.926	2006
Fianzas	832	
	<u>652.675</u>	

b) Del importe de depósitos bancarios, 150.000 euros están retenidos en concepto de garantía bancaria

10.- Fondos propios.

- a) El detalle del saldo y movimientos de los fondos propios se presenta separadamente como estado adjunto
- b) Con fecha 28 de noviembre de 2006 se aprobó una ampliación de capital con aportación dineraria por importe de 20.537 euros con una prima de emisión de 979 463 euros, todo lo cual fue íntegramente suscrito y desembolsado. Con fecha 19 de enero de 2007 se produjo la inscripción de la misma en el Registro Mercantil, fecha desde la cual tiene plena efectividad ante terceros.
- c) Al cierre del ejercicio, el capital social de la sociedad dominante, IBER BAND EXCHANGE, S.A. asciende a 410.737 euros, y está representado por 8 214 737 acciones nominativas de 0.05 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones tienen los mismos derechos. El detalle de participaciones significativas en el capital social es

<u>Accionista</u>	<u>Participación</u>	<u>%</u>
Cash Device, S.L	4.004.000	48,74%
Biotelgi VC, S.A.	3.800.000	46,26%
Alvasebi, S.L	410.737	5,00%
	<u>8.214.737</u>	<u>100,00%</u>

- d) La totalidad del saldo de reservas en sociedades consolidables corresponde a la empresa Iber Band Exchange, S.L.

11.- Subvenciones de capital

El detalle del saldo y movimientos del periodo es:

<u>Concepto</u>	<u>Concedido</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Proyectos Iber X	139.572	34.893	34.893	34.893	34.893
Proyectos Wifi	<u>217.095</u>	<u>79.274</u>	<u>79.274</u>	<u>79.274</u>	<u>79.273</u>
	<u>356.667</u>	<u>114.167</u>	<u>114.167</u>	<u>114.167</u>	<u>114.166</u>

Las subvenciones recibidas corresponden a ayudas obtenidas de organismos oficiales para la financiación parcial de los proyectos de aplicaciones informáticas activados durante el ejercicio y por lo tanto comenzaran su traspaso a resultados en el momento en que comience la amortización de las mismas.

12.- Provisiones para responsabilidades

Durante el ejercicio se ha dotado una provisión por 32 489 euros para cubrir las responsabilidades derivadas del litigio mantenido con NEO SKY, cuya resolución de arbitraje obligaba a la compañía a un pago de 192 000 euros aproximadamente, de los cuales 150.000 euros estaban contabilizados bajo el epígrafe de "Acreedores a corto plazo".

13.- Deudas con entidades de crédito

- a) El detalle del saldo de préstamos bancarios es

<u>Concepto</u>	<u>Largo plazo</u>	<u>Corto plazo</u>	<u>Total</u>	<u>Vto. final</u>
Préstamos	<u>210.853</u>	<u>103.643</u>	<u>314.496</u>	2008 a 2013
	<u>210.853</u>	<u>103.643</u>	<u>314.496</u>	

Los préstamos bancarios tienen subvencionados la totalidad de los intereses.

14.- Entidades de arrendamiento financiero.

Todos los contratos de arrendamiento devengan un interés referenciado a EURIBOR y su vencimiento es en abril de 2008. El detalle de la deuda por vencimiento es:

Concepto	Largo plazo	Corto plazo	Total	Vto. final
Equipos informáticos	6.600	36.238	42.838	2008
	<u>6.600</u>	<u>36.238</u>	<u>42.838</u>	

El importe total de las opciones de compra es de 2.850 euros

15.- Otros préstamos

a) El detalle del saldo de otros préstamos es

Concepto	Importe pendiente	Corto plazo	Largo plazo	% Interés	Vto. final
Organismos públicos	234.445	78.160	156.285	0%	2009
Otras empresas	500.000	0	500.000	Euribor +0,25%	2006
Seasuntel	321.500	78.600	242.900	0%	2008
	<u>1.055.945</u>	<u>156.760</u>	<u>899.185</u>		

b) El detalle de deuda por otros préstamos, clasificada por vencimientos en los próximos años es

Año	Importe
2007	156.760
2008	203.160
2009	446.025
2010	125.000
2011	125.000
	<u>1.055.945</u>

16.- Deudas por compras y prestaciones de servicios

a) El detalle del saldo y compras a los principales proveedores durante el ejercicio son:

Proveedor	Saldo al 31/12/06	Compras ejercicio
FUNDACIÓN RED SF	1.243.834	1.081.753
LINE INFORMATICA	1.929.122	1.332.165
SEASUNTEL	3.780.223	2.813.493
PANEL CONSULTING	1.414.753	1.219.615
	<u>8.367.932</u>	<u>6.447.026</u>

17.- Ventas y prestación de servicios

La distribución de las ventas y prestaciones de servicios por ramas de actividad es como sigue

Servicios de banda ancha	31,44 %
Alojamiento de datos	13,43 %
Servicios de comunicación	28,14 %
Servicios de VoIP	16,48 %
Tecnología inalámbrica	10,51 %
	<u>100,00 %</u>

18.- Gastos externos

El detalle del saldo por conceptos de gasto es:

Arrendamientos	52.593
Reparación y conservación	405
Servicios Profesionales Independientes	87.554
Transportes	6.810
Servicios Bancarios	22.369
Publicidad y propaganda	43.538
Suministros	26.615
Otros servicios	112.428
Otros tributos	275
	<u>352.587</u>

19.- Personal

a) El detalle del saldo de gastos de personal durante el ejercicio es como sigue

Sueldos y salarios	462.277
Seguridad social empresa	92.685
	<u>554.962</u>

b) La plantilla media del grupo durante el ejercicio ha sido de 16 empleados, todos ellos técnicos

20.- Ingresos y gastos excepcionales

Los saldos de ingresos y gastos excepcionales corresponden principalmente a servicios prestados y recibidos en el ejercicio anterior y que han sido reconocidos contablemente en el ejercicio actual por haber sido conocidos con posterioridad al cierre del ejercicio 2005

21.- Otros compromisos

a) Las oficinas en las que las sociedades del grupo desarrollan su actividad se encuentran arrendadas mediante contrato que finaliza en junio de 2008. De acuerdo con lo estipulado en dicho contrato, los pagos a realizar ascienden aproximadamente a 78.548 euros.

b) El detalle de compromisos por ejercicios es:

2007	52.366
2008	26.183
	<u>78.549</u>

22.- Aportación a resultados de las empresas del grupo

El detalle de la aportación de cada sociedad incluida en el perímetro de la consolidación a los resultados consolidados, indicando la parte correspondiente a los socios externos, es la siguiente

Concepto	Rdo. Sociedad dominante	Rdo. Socios externos	Resultado consolidado
<i>Por consolidación global</i>			
Iber Band Exchange, S.A.	544.565	---	544.565
Iber Band Wifi Exchange, S.L.	719.940	---	719.940
	<u>1.264.505</u>	---	<u>1.264.505</u>

23.- Información sobre medio ambiente

Al cierre del ejercicio, no existen activos de importancia dedicados a la protección y mejora del medio ambiente, ni se ha incurrido en gastos relevantes de esta naturaleza durante el ejercicio. Igualmente, el Administrador Único estima que no existen contingencias significativas relacionadas con la protección y mejora del medio ambiente, no considerando necesario registrar dotación alguna a la provisión de riesgos y gastos de carácter medioambiental.

24.- Avaales recibidos

La sociedad dispone de avales de entidades de crédito por los préstamos recibidos de organismos oficiales y otros conceptos por un importe total de 460.334 euros

25.- Información sobre los Administradores

El Administrador Único, la empresa del grupo CASH DEVICES, S.L no ha percibido importe alguno en concepto de sueldos y salarios. Al cierre del ejercicio mantenía saldos deudores con las empresas que conforman el grupo por importe de 100 358 euros como cuentas corrientes de tesorería

Adicionalmente, el representante del Administrador Único, es a su vez administrador único de la empresa del grupo CASH DEVICES, S.L.

26.- Remuneración a los Auditores

En cumplimiento de lo establecido en la Disposición Adicional 14ª de la Ley 44/2002, de medidas de reforma del sistema financiero, informamos de que los honorarios devengados por la auditoría de las cuentas anuales consolidadas y de las cuentas anuales individuales de las sociedades del grupo han ascendido a 5.892 euros

27.- Acontecimientos posteriores al cierre.

Desde el cierre del ejercicio y hasta la fecha de formulación de las cuentas anuales individuales, no han sucedido acontecimientos que afecten significativamente a las mismas.

28.- Impacto de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera

Las variaciones más significativas que se originarían de la aplicación de Normas Internacionales de Información Financiera en el patrimonio neto del grupo al 31 de diciembre de 2005 y en los resultados del ejercicio terminado en dicha fecha son las siguientes

<u>EFECTO EN PATRIMONIO NETO</u>	
Patrimonio neto según PGCE	3.742.900
<u>Ajustes por aplicación NIIF</u>	
Gastos de investigación y desarrollo	a) (1.226.043)
Subvenciones de capital	b) 356.667
Efecto fiscal	c) 8.969
Patrimonio neto según NIIF	2.882.493

- a) Corresponden a los gastos incurridos en el desarrollo de los proyectos de investigación y desarrollo que figuran contabilizados bajo los epígrafes de "Proyectos de I+D" y "Aplicaciones informáticas", al no cumplirse la totalidad de requisitos establecidos en la NIC 38 para su activación
- b) Corresponde al saldo subvenciones recibidas por adquisición de inmovilizado, que minorarían el coste del inmovilizado material

- c) Corresponde a la cuota tributaria calculada al que ha sido contabilizada en el ejercicio y en ejercicios anteriores, calculada al 35% de los gastos de I+D activados.

EFFECTO EN RESULTADOS

Resultado contable según PCGE	1.264.505
<u>Ajustes por aplicación NIF</u>	
Trabajos realizados para el inmovilizado	e) (862.658)
Dotación amortización Gastos I+D	f) 183.554
Efecto fiscal	g) 158.319
Resultado del ejercicio según NIF	<u>743.720</u>

- d) Corresponde a la eliminación de los gastos de investigación y desarrollo activados del ejercicio y que pasarían a ser gasto del ejercicio
- e) Corresponde a la dotación del ejercicio de los gastos que no habrían sido activados.
- f) Corresponde a la diferencia de la cuota tributaria devengada en el ejercicio por la variación de los gastos, calculada al 35%.

29.- Cuenta de pérdidas y ganancias analítica

- a) A continuación se presenta la cuenta de pérdidas y ganancias analítica del ejercicio 2006.

+ Ventas	10.495.353
- Compras	8.309.440
= MARGEN BRUTO	2.185.913
+ Trabajos realizados para el inmovilizado	862.658
+ Ingresos extraordinarios	269.601
- Gastos de personal	554.962
- Otros costes	914.014
= BAIIA	1.849.196
<i>BAIIA % sobre total ingresos</i>	<i>15,9%</i>
- Amortizaciones	411.995
= BAI	1.437.201
<i>BAI % sobre total ingresos</i>	<i>12,4%</i>
+ Ingresos financieros	8.844
- Gastos financieros	23.221
= BAI	1.422.824
Impuesto de sociedades	158.319
= BDI	1.264.505
<i>BDI % total ingresos</i>	<i>10,9%</i>

Madrid, 30 de octubre de 2007


 Cash Devices, S.L.
 Administrador Único
 Representante persona física: Jenaro García Martín

IBER BAND EXCHANGE, S.A.

INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS
ANUALES CONSOLIDADAS Y CUENTAS
ANUALES CONSOLIDADAS DEL EJERCICIO 2007

miembro independiente de
ABANTE
audidores



ANEXO II

Estados Financieros intermedios del primer semestre de 2009

CUENTAS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2009



Auditores S.L.

AUDITORIA Y CONSULTORIA

REVISION LIMITADA 2009

GRUPO LET'S GOWEX



Auditores S.L.

AUDITORIA Y CONSULTORIA

Nº PROTOCOLO
16/09

FECHA
3 DICIEMBRE 2009

INFORME DE REVISIÓN LIMITADA

DE LOS ESTADOS CONTABLES AL 30 DE JUNIO DE 2009 DE LA
SOCIEDAD: LET'S GOWEX S.A. Y SDAD. DEPENDIENTE

EMITIDO POR

M. A. AUDITORES S.L. MIEMBRO NUMERARIO DEL INSTITUTO
DE CENSORES JURADOS DE CUENTAS DE ESPAÑA, E INSCRITO
EN EL REGISTRO OFICIAL DE AUDITORES DE CUENTAS CON EL
NUMERO S-987

DESIGNADO POR

EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LET'S GOWEX S.A.



Auditores S.L.

AUDITORIA Y CONSULTORIA

INFORME DE REVISIÓN LIMITADA

A LOS ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD LET'S GOWEX S.A. Y
SDAD DEPENDIENTE

M. A. AUDITORES S.L., en calidad de miembro numerario del Colegio de Auditores de Cuentas de España, emite el siguiente INFORME DE REVISIÓN LIMITADA en cumplimiento del mandato recibido.

Hemos realizado una Revisión limitada de los estados financieros intermedios consolidados, adjuntos de LET'S GOWEX S.A. y Sdad. dependiente que comprenden el Balance de Situación consolidado al 30 de junio del 2009, la cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada, el estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, el estado de flujos de efectivo consolidado y la memoria consolidada correspondiente al periodo de seis meses terminado en dicha fecha, cuya elaboración y presentación es responsabilidad de los administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una conclusión sobre estos estados financieros intermedios consolidados, basada en nuestra revisión limitada.

Nuestra revisión limitada se ha realizado de acuerdo siguiendo la norma ISRE 2400 emitida por el IFAC. Una revisión limitada de estados financieros consolidados intermedios se planifica y ejecuta con el fin de obtener una seguridad limitada de que los estados financieros no contienen errores significativos y consiste en la formulación de preguntas, principalmente al personal responsable de los asuntos financieros y contables de la Sdad. y en la aplicación de ciertos procedimientos analíticos y otros procedimientos de revisión. El alcance de una revisión limitada es sustancialmente menor que el de una auditoría y, por consiguiente no nos permite asegurar que todos los asuntos significativos que podrían ser identificados en una auditoría lleguen a nuestro



Auditores S.L.

AUDITORIA Y CONSULTORIA

conocimiento. Por tanto no expresamos una opinión de auditoria sobre los estados financieros intermedios consolidados adjuntos.

Con fecha 30 de Julio del 2009 se emitió informe de Auditoria acerca de las cuentas anuales del 2008, en el que se expuso una opinión favorable.

Como resultado de nuestra revisión limitada no ha llegado a nuestro conocimiento ningún asunto que nos haga concluir que los estados financieros consolidados adjuntos no expresan, en todos sus aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sdad. LET'S GOWEX S.A. y Sdad. Dependiente al 30 de Junio de 2009 y de los resultados de sus operaciones, y de los cambios en el patrimonio neto consolidado y de sus flujos de efectivo consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados en España.

Este informe, para su utilización fuera de la actividad normal de la Sdad. requiere nuestro consentimiento expreso.

M. A. Auditores S.L.

Jose Antonio Diaz Villanue

Censor Jurado de Cuentas



Madrid 3 Dicbre. 2009

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO AL 30 DE JUNIO DE 2009
(importes en euros)

ACTIVO	Nota	Saldo al 30/06/2009	Saldo al 31/12/2008	PASIVO	Nota	Saldo al 30/06/2009	Saldo al 31/12/2008
ACTIVO NO CORRIENTE		2.737.749	3.221.543	PATRIMONIO NETO		10.504.120	9.498.062
Inmovilizado Intangible				Fondos Propios			
Desarrollo	(6)	1.447.734	1.718.575	Capital	(12 y ECPN)	489.857	489.857
Aplicaciones Informáticas	(6)	11.153	10.218	Capital Escriturado	(12 y ECPN)	489.857	489.857
		<u>1.458.887</u>	<u>1.728.793</u>	Prima de Emisión	(12 y ECPN)	5.127.342	5.127.342
Inmovilizaciones materiales				Reservas			
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado mater	(7)	1.178.368	1.275.736	Reservas legal y estatutarias	(ECPN)	98.591	91.158
		<u>1.178.368</u>	<u>1.275.736</u>	Otras reservas	(ECPN)	2.936.678	2.084.551
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo				Resultado Ejercicios Anteriores	(ECPN)	3.035.269	2.175.709
Instrumentos de patrimonio	(8)	10.518	1.500	Resultado Ejercicios Anteriores	(ECPN)	0	(3.372)
		<u>10.518</u>	<u>1.500</u>	Resultado del ejercicio		834.128	862.932
Inversiones financieras a largo plazo				Subvenciones, donaciones y legados recibidos	(13)	9.486.596	8.652.468
Instrumentos de patrimonio	(9)	3.006	3.006			1.017.524	845.594
Otros activos financieros	(9)	14.089	14.089			1.277.148	1.206.992
		<u>17.095</u>	<u>17.095</u>	PASIVO NO CORRIENTE		26.426.850	14.273.230
Activos por impuesto diferido				Deudas a largo plazo			
Activos por impuesto diferido	(16)	72.881	198.419	Deudas con entidades de crédito	(14)	1.120.991	303.258
		<u>72.881</u>	<u>198.419</u>	Otros pasivos financieros	(14)	127.680	548.596
						<u>1.248.671</u>	<u>851.854</u>
ACTIVO CORRIENTE		35.470.367	21.756.741	Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto		928	0
Deudores				Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar			
Clientes por ventas y prestación de servicios	(10)	26.270.096	19.003.582	Proveedores	(15)	23.278.460	11.581.152
Personal	(10)	15.346	7.971	Acreedores Varios	(15)	1.397.551	1.759.815
Activos por impuesto corriente				Personal	(15)	23.324	(11.676)
Otros créditos con Administraciones Públicas	(16)	723.128	422.326	Pasivos por impuesto corriente		219.421	0
		<u>27.007.570</u>	<u>19.433.879</u>	Otras deudas con Administraciones Públicas	(16)	258.495	92.085
Inversiones en empresas del grupo y asociado a corto plazo	(8 y 23)	2.532	0			<u>25.177.251</u>	<u>13.421.376</u>
Otros activos financieros		<u>2.532</u>	<u>0</u>	TOTAL PASIVO		38.208.116	24.978.284
Inversiones financieras a corto plazo							
Instrumentos de patrimonio	(9)	305.584	1.072.865				
Créditos a Empresas	(9)	514.568	88.258				
Otros activos financieros	(9)	<u>820.152</u>	<u>1.211.123</u>				
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(11)	7.640.113	1.111.739				
Tesorería		<u>7.640.113</u>	<u>1.111.739</u>				
TOTAL ACTIVO		38.208.116	24.978.284				

Handwritten signatures and initials are present at the bottom of the page, including a large signature on the left and several initials on the right.

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA CONSOLIDADA
DEL PERIODO DE SEIS MESES TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2009
(Importes en euros)

<u>CONCEPTO</u>	<u>Nota</u>	<u>Saldo al 30/06/2009</u>	<u>Saldo al 31/12/2008</u>
1. Importe neto de la cifra de negocios	(10 y 17)	13.799.826	24.191.422
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	(6)	52.454	708.375
4. Aprovisionamientos	(15)	(10.304.603)	(18.547.233)
5. Otros ingresos de explotación	(13)	136.233	280.394
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente		13	49.200
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio		136.220	231.194
6. Gastos de personal	(19)	(488.587)	(902.377)
a) Sueldos, salarios y asimilados		(383.408)	(723.738)
b) Cargas sociales		(105.179)	(178.638)
7. Otros gastos de explotación	(18)	(1.491.759)	(3.708.179)
a) Servicios exteriores		(1.452.596)	(3.505.160)
b) Tributos		(32.424)	(14.585)
c) Pérdida, deterioro y variación provisiones operaciones comerc.		0	(285.299)
d) Otros gastos de gestión corriente		(6.739)	0
8. Amortización de inmovilizado	(6 y 7)	(501.133)	(760.246)
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras		0	0
10. Exceso de provisiones		0	0
11. Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado		0	(104.400)
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11)		1.202.431	1.157.756
12. Ingresos financieros		14.866	41.414
13. Gastos financieros		(25.581)	(61.985)
14. Variación de valor razonable en instrumentos financieros		0	0
15. Diferencias de cambio		(105)	(3.806)
B) RESULTADO FINANCIERO (12+13+14+15+16)		(10.820)	(24.377)
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)		1.191.611	1.133.379
17. Impuesto sobre beneficios	(16)	(357.483)	(270.447)
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+17)	(20)	834.128	862.932

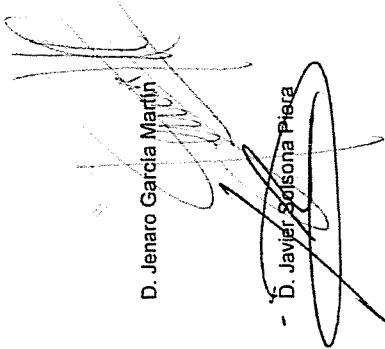



IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
DEL PERIODO DE SEIS MESES TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2009

	Saldo al 31/12/2008	Aumento de capital	Distribución resultados	Resultado ejercicio	Otros movimientos	Saldo al 30/06/2009
Capital suscrito	489.857	-	-	-	-	489.857
Prima de emisión	5.127.342	-	-	-	-	5.127.342
Reservas no distribuibles sociedad dominante	91.158	-	7.433	-	-	98.591
Otras reservas sociedad dominante	1.251.649	-	707.509	-	-	1.959.158
Reservas en sociedades consolidables - global	832.902	-	144.618	-	-	977.520
Resultados de ejercicios anteriores	(3.372)	-	3.372	-	-	-
Pérdidas y ganancias atribuibles soc. dominante	862.932	-	(862.932)	834.128	-	834.128
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	845.594	-	-	-	171.930	1.017.524
	9.498.062	-	-	834.128	171.930	10.504.120

Capital suscrito
 Prima de emisión
 Reservas no distribuibles sociedad dominante
 Otras reservas sociedad dominante
 Reservas en sociedades consolidables - global
 Resultados de ejercicios anteriores
 Pérdidas y ganancias atribuibles soc. dominante
 Subvenciones, donaciones y legados recibidos

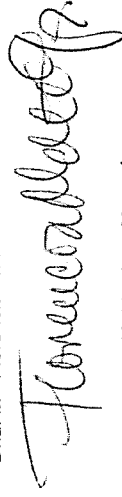
D. Jenaro Garcia Martin



D. Javier Sojisona Piera

D. Abraham Warshebrod

Dña. M^a Florencia Maté Garabito



D. Francisco M. Martínez Marugán



Iber Witr Exchange S.L.U.

D. Jenaro Garcia Martin



IBER BANO EXCHANGE, S.A. AND SUBSIDIARY
STATEMENT OF CHANGE IN FINANCIAL POSITION
FOR THE SIX-MONTH PERIOD ENDED 30 JUNE 2009

	Balance on 31.12.2008	Capital increase	Distribution of profit (loss)	FY profit (loss)	Other changes	Balance on 30.06.2009
Subscribed capital	489,857	-	-	-	-	489,857
Issue premium	5,127,342	-	-	-	-	5,127,342
Undistributed reserves of parent company	91,158	-	7,433	-	-	98,591
Other parent company reserves	1,251,649	-	707,509	-	-	1,959,158
Reserves in globally consolidated companies	832,902	-	144,618	-	-	977,520
Tax loss carryforwards	(3,372)	-	3,372	-	-	-
Profit and loss attributed to parent	862,932	-	(862,932)	834,128	-	834,128
Grants, donations and bequests	845,594	-	-	-	171,930	1,017,524
	9,498,062	-	-	834,128	171,930	10,504,120

Jenaro García Martín

María Florencia Maté Garabito

Javiera Solsona Plera

Francisco M. Martínez Marugán



Abraham Warshenbrot

Iber Wifi Exchange, S.L.U.

Jenaro García Martín

IBER BAND EXCHANGE, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
DEL PERIODO DE SEIS MESES TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2009

<u>CONCEPTO</u>	<u>Saldo al</u> <u>30/06/2009</u>	<u>Saldo al</u> <u>31/12/2008</u>
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	6.211.578	(3.590.692)
Resultado del ejercicio	834.128	1.133.379
Amortización del inmovilizado	501.133	760.427
Provisiones para riesgos y gastos	0	437.271
Subvenciones traspasadas a resultados	(136.220)	(231.188)
Resultado de ajustes al inmovilizado	(10)	104.399
Ingresos Financieros	(14.866)	(41.414)
Gastos Financieros	25.581	61.985
Diferencias de cambio	105	3.806
Cambios en el capital corriente		
Deudores y otras cuentas a cobrar	(7.573.691)	(3.183.321)
Otros activos corrientes	(2.532)	(439.641)
Inversiones financieras temporales	390.971	
Acreedores a corto plazo	11.755.875	32.267
Otros pasivos corrientes	397.745	(1.902.033)
Otros activos y pasivos no corrientes	44.179	
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación		
Pagos de intereses	(25.581)	(61.985)
Cobros de Intereses	14.761	41.414
Cobros (pagos) por impuesto de beneficios		(306.058)
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(142.867)	(729.371)
Pagos por inversiones		
Inmovilizado intangible	(53.860)	(85.011)
Inmovilizado material	(79.989)	(709.565)
Inmovilizaciones financieras	(9.018)	(3.508)
Cobros por desinversiones		
Otros activos financieros		68.713
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	459.663	3.107.368
Aportaciones de accionistas		
Desembolsos de capital		2.912.938
Desembolsos de prima de emisión de acciones		
Obtención de financiación a largo plazo		
Subvenciones de capital	308.150	259.147
Deudas con entidades de crédito	451.458	400.330
Otras deudas		
Pagos de deuda a largo plazo		
Deudas con entidades de crédito		(465.047)
Deudas con empresas del grupo		
Otras deudas	(299.945)	
AUMENTO (DISMINUCIÓN) DE LA TESORERÍA	6.528.374	(1.212.695)
Tesorería al inicio del ejercicio	1.111.739	2.324.434
TESORERÍA AL CIERRE DEL PERIODO	7.640.113	1.111.739

D. Jenaro García Martín

D. Javier Solsona Piéra

D. Abraham Warshenbrot

Dña. M^a Florencia Maté Garabito

D. Francisco M. Martínez Marugán

Iber Wifi/Exchange S.L.U.
D. Jenaro García Martín

IBER BAND EXCHANGE, S.A. AND SUBSIDIARY
CASH FLOW STATEMENT
FOR THE SIX-MONTH PERIOD ENDED 30 JUNE 2009

Item	Balance on 30.06.2009	Balance on 31.12.2008
CASH FLOWS FROM OPERATIONS	6,211,578	(3,590,692)
FY profit (loss)	834,128	1,133,379
Fixed asset depreciation	501,133	760,427
Provisions for risks and expenses	0	437,271
Grants carried to profit and loss	(136,220)	(231,188)
Results of adjustments to fixed assets	(10)	104,399
Financial income	(14,866)	(41,414)
Financial expenses	25,581	61,985
Gain (loss) on exchanges	105	3,806
Changes in working capital		
Accounts receivable	(7,573,691)	(3,183,321)
Other current assets	(2,532)	(439,641)
Current asset investments	390,971	
ST payables	11,755,875	32,267
Other current liabilities	397,745	(1,902,033)
Other non-current assets and liabilities	44,179	
Other cash flows from operations		
Interest paid	(25,581)	(61,985)
Interest received	14,761	41,414
Corporate taxes payable (receivable)		(306,058)
CASH FLOWS FROM INVESTMENTS	(142,867)	(729,371)
Payments on investments		
Intangible assets	(53,860)	(85,013)
PPE	(79,989)	(709,565)
Current asset investments	(9,018)	(3,508)
Disinvestments		
Other financial assets		68,713
CASH FLOWS FROM FINANCING	459,663	3,107,368
Shareholder investments		
Capital paid in		2,912,938
Issue premiums paid		
LT financing		
Capital grants	308,150	259,147
Payable to banks	451,458	400,330
Other payables		
LT payables		
Payable to banks		(465,047)
Payable to group companies		
Other payables	(299,945)	
INCREASE (DECREASE) IN CASH FLOWS	6,528,374	(1,212,695)
Cash at beginning of year	1,111,739	2,324,434
CASH AT END OF YEAR	7,640,113	1,111,739

Jenaro García Martín

María Florencia Maté Garabito

Javiera Solsona Píera

Francisco M. Martínez Marugán

Abraham Warshenbrot

Iber Wifi Exchange, S.L.U.
Jenaro García Martín

LET'S GOWEX, S.A.
Y SU SOCIEDAD DEPENDIENTE
IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.

MEMORIA CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEIS MESES
TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2009
(Importes en euros)

1.- Información general sobre la entidad y sus sociedades dependientes

a) Denominación y domicilio

La sociedad LET'S GOWEX, S.A. (antes IBER BAND EXCHANGE, S.A.), sociedad dominante, se constituyó con fecha de 29 de junio de 1999 y su domicilio social desde el año 2006 está establecido en Madrid, Paseo de la Castellana, nº 21 entreplanta.

Con fecha 16 de diciembre de 2007, la Junta General de Accionistas acordó cambiar la denominación social de la sociedad por "LET'S GOWEX, S.A.", con la consiguiente modificación del artículo 1 de los estatutos sociales.

b) Actividad de la sociedad

La actividad de la sociedad dominante está centrada en el mercado de las telecomunicaciones, a través de la constitución de la bolsa neutral de intercambio entre oferentes (operadores, carriers) y demandantes (operadores, ISP, ASP, Corporates) de servicios de telecomunicaciones, principalmente, compra y venta de ancho de banda en Internet a otros operadores del mercado, comercialización de líneas de comunicaciones y alojamiento de sistemas de información.

c) Perímetro de la consolidación

Está constituido por la sociedad dominante y sus dependientes Iber Wifi Exchange, S.L.U., Iber Wifi Wiloc, S.L., Iber Wifi Madrid, S.L. e Iber Wifi Malaga, S.L., las cuales se consolidan por integración global.

La sociedad Iber Wifi Exchange, S.L.U. no cotiza en Bolsa, cierra su ejercicio económico el 31 de diciembre de cada año, y su actividad consiste en la creación y explotación de servicios de roaming entre redes inalámbricas. Todo ello, mediante la plataforma tecnológica de roaming donde se interconectan las redes wireless y móviles de los distintos operadores, ofreciendo movilidad y ubicuidad en todos los puntos de acceso inalámbrico.

Otros servicios que ofrece Iber Wifi Exchange, S.L.U. son el asesoramiento y consultoría para la implantación, desarrollo y validación de soluciones wireless tanto en entornos rurales como urbanos.

Los datos de Iber Wifi Exchange son los siguientes:

Denominación	Domicilio	Inversión	% Participado
Iber Wifi Exchange, S.L.U.	C/Almirante Lobo, 2 - 4ºIzq. Sevilla	3.100	100%

Las sociedades Iber Wifi Wiloc, S.L., Iber Wifi Madrid, S.L. e Iber Wifi Malaga, S.L., son de reciente creación, y dado que a la fecha de elaboración de esta memoria explicativa del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 aún no han tenido actividad, no se han incluido en el balance y cuentas de pérdidas y ganancias consolidados.

2.- Bases de presentación y normas de valoración aplicadas en la preparación de los estados financieros consolidados del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009.

Los estados financieros consolidados del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 han sido preparados a partir de los registros contables de las sociedades que forman el grupo constituido por LET'S GOWEX, S.A. y sus sociedades dependientes, habiéndose aplicado las disposiciones legales vigentes en España en materia contable con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del ejercicio terminado en dicha fecha, así como los cambios en el patrimonio neto y los flujos de efectivo del Grupo durante el periodo mencionado y específicamente el Real Decreto 1514/2007 por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad en España y el Real Decreto 1815/1991, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.

La formulación de los estados financieros consolidados del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 del grupo constituido por LET'S GOWEX, S.A. y sus sociedades dependientes ha sido realizada por los Administradores para su presentación a terceros al no existir obligación legal.

De acuerdo con el artículo 22.3 de la norma legal mencionada, se considera que la incorporación de la sociedad dependiente Iber Wifi Exchange, S.L.U. al grupo, o fecha de primera consolidación, se produjo en la fecha de comienzo del primer ejercicio en que el grupo pasó a formular cuentas anuales consolidadas, es decir, el ejercicio 2005.

Los estados financieros consolidados cerrados al 30 de junio de 2009 no han sido sometidas a la aprobación de la Junta General de Accionistas. Los Administradores propondrán su aprobación en la próxima Junta General, esperando que sean aprobados sin modificaciones.

3.- Aspectos derivados de la transición a las nuevas normas contables.

- a) Las normas de valoración que se detallan en la nota 4 siguiente se han utilizado en la preparación de los estados financieros consolidados del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 y del balance de apertura al 1 de enero de 2009.
- b) Con fecha 1 de enero de 2008 se realizó la transición a nuevas normas contables. Los principales efectos cuantificados de la transición a las nuevas normas contables fueron desarrollados en los estados financieros cerrados a 31 de diciembre de 2008.

4.- Normas de registro y valoración.

Los criterios de valoración aplicados en las siguientes partidas, son:

- a) Diferencia negativa de consolidación.

Se calcula como diferencia negativa entre el valor contable de las participaciones, directas o indirectas, de la sociedad dominante en el capital de las sociedades dependientes, eliminadas en el proceso de consolidación, y el valor de la parte proporcional de los fondos propios de las mencionadas sociedades dependientes atribuible a dicha participación en la fecha de primera consolidación o de su incorporación al grupo.

Dado que el grupo hizo uso de lo dispuesto en el artículo 22.3 del RD 1815/1991, de 20 de diciembre, de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas, y de acuerdo con el artículo 25.4 de dicho texto legal, la diferencia negativa que corresponde a la Sociedad dependiente IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U. que surgió en la primera consolidación se considera reservas de la sociedad dominante.

b) Transacciones entre sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación.

Se han eliminado todos los gastos e ingresos, créditos y débitos recíprocos, derivados de operaciones efectuadas entre las sociedades incluidas en el perímetro de consolidación, con la salvedad de lo explicado en la nota 1 respecto de las sociedades de nueva participación que se encuentran inactivas a la fecha de elaboración de esta memoria.

c) Homogeneización de partidas de las cuentas individuales de las sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación.

Se han reclasificado aquellas partidas de las cuentas individuales de las sociedades incluidas en el perímetro de la consolidación que no eran coincidentes con la estructura de los estados financieros consolidados del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009.

d) Inmovilizado intangible.

Las aplicaciones informáticas se valoran a su coste de adquisición o coste de producción y se amortizan de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años.

Los Gastos de Desarrollo se contabilizan por los gastos incurridos durante el ejercicio para su obtención, con abono a la cuenta de "Trabajos realizados por la empresa para su activo" y se amortizan de forma lineal e indirecta en un plazo de cuatro años.

Se activan los gastos derivados de los proyectos de Desarrollo realizados en el ejercicio, incluidos los correspondientes a proyectos encargados a otras empresas o instituciones de investigación.

Los proyectos de desarrollo encargados a otras empresas o instituciones se valorarán por el precio de adquisición. Si los proyectos se realizan con medios propios de la empresa, se valorarán por su coste de producción, incluyendo en particular los siguientes conceptos:

- i) Costes de personal afecto directamente a las actividades del proyecto.
- ii) Costes de materias primas, materias consumibles y servicios, utilizados directamente en el proyecto.
- iii) Amortizaciones del inmovilizado afecto directamente al proyecto.
- iv) La parte de costes indirectos que razonablemente afectan a las actividades del proyecto, siempre que respondan a una imputación racional de los mismos

En el caso en que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el activo se imputan directamente a pérdidas del ejercicio.

e) Inmovilizado material.

El inmovilizado material se valora a su coste de adquisición. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil y el valor residual del bien que se amortiza. Los tipos de amortización aplicados a cada grupo de elementos son los siguientes:

Grupo	% amortización
Mobiliario	15%
Equipo informático	25%
Otro inmovilizado	25%

Los gastos de mantenimiento y reparación que no suponen un incremento de la vida útil de los activos son cargados a resultados del ejercicio en que se producen.

Al cierre de cada periodo se realiza un análisis del valor de los elementos del inmovilizado material para determinar si existen indicios de que dichos activos hayan sufrido pérdidas por deterioro. En caso de que existan indicios se realiza una estimación del importe recuperable de dichos activos para determinar el importe del deterioro que se registra con cargo a los resultados del ejercicio.

f) Arrendamientos

Los elementos adquiridos en régimen de arrendamiento financiero se registran dentro del epígrafe correspondiente del inmovilizado material y se valoran por el valor razonable de los bienes. Las amortizaciones se calculan aplicando el método lineal e indirecto en función del tiempo estimado de vida útil de los mismos.

g) Instrumentos financieros

Inversiones financieras

Las inversiones financieras están clasificadas según las siguientes categorías:

- i) Los préstamos y cuentas a cobrar se registran por su coste amortizado, el cual corresponde fundamentalmente al efectivo entregado, menos las devoluciones del principal efectuadas, más los intereses devengados y no cobrados en el caso de los préstamos y el valor actual de la contraprestación realizada en el caso de las cuentas a cobrar.
- ii) Activos financieros registrados a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias se refieren a la cartera de negociación mantenida por el grupo.
- iii) Inversiones financieras mantenidas hasta el vencimiento se refiere a los activos financieros distintos de préstamos y partidas a cobrar cuyos cobros son de cuantía determinable y cuyo vencimiento está fijado en el tiempo, que el Grupo tiene la intención y la posibilidad de conservar hasta el momento de su vencimiento.
- iv) Inversiones en empresas del grupo y asociadas se refieren a participaciones en el patrimonio de otras empresas que no se incluyen en la consolidación que se hallan registradas por su coste de adquisición y préstamos concedidos a empresas del grupo no incluidas en la consolidación que se registran por su coste amortizado.

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

En este epígrafe se registra el efectivo en caja, depósitos a la vista y otras inversiones a corto plazo con vencimiento no superior a tres meses que no tienen riesgo significativo de cambios en su valoración.

Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar

Los saldos de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar se registran inicialmente por el valor razonable de la transacción y se valoran por su coste amortizado utilizando el interés efectivo, siempre que tengan un plazo fijo de vencimiento superior a un año.

El Grupo sigue el criterio de contabilizar con cargo a resultados aquellos deterioros del valor de los créditos sobre los que existe evidencia objetiva de que se ha incurrido en una pérdida de valor en función de los flujos de caja esperados.

Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.

Los saldos de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar se registran inicialmente por el valor razonable de la transacción y se valoran por su coste amortizado utilizando el interés efectivo, siempre que tengan un plazo fijo de vencimiento superior a un año.

Deudas a corto y largo plazo

Las deudas a corto y largo plazo se registran inicialmente por el importe recibido y posteriormente se valoran por su coste amortizado utilizando el interés efectivo, siempre que tengan un plazo de vencimiento superior a un año.

Instrumentos de patrimonio propio

Un instrumento de patrimonio es cualquier negocio jurídico que evidencia, o refleja, una participación residual en los activos de la empresa que los emite una vez deducidos todos sus pasivos. El capital social y la prima de emisión se registran dentro del patrimonio neto siempre que se haya producido la inscripción en el Registro Mercantil, figurando hasta ese momento dentro del pasivo corriente del balance de situación.

Baja de instrumentos financieros

Los activos financieros se dan de baja cuando expiran o se ceden los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, habiéndose transferido de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a su propiedad. Los pasivos financieros son dados de baja cuando la obligación se haya extinguido.

h) Subvenciones, donaciones y legados

Las subvenciones obtenidas de organismos oficiales para la financiación de proyectos de desarrollo en el inmovilizado intangible, figuran en balance como subvenciones de capital y están valoradas por el importe neto de la subvención, incluyendo su efecto impositivo, menos los importes correspondientes traspasados anualmente a los resultados del ejercicio. El traspaso como ingreso a la cuenta de resultados se realiza en proporción a la vida útil de los elementos subvencionados, que en este caso son cuatro años.

Los importes correspondientes a la diferencia entre el importe inicial y el valor de reembolso en los préstamos sin interés, se contabilizan bajo el epígrafe de 'Subvenciones, donaciones y legados' y son traspasados a resultados de acuerdo con los gastos financieros incurridos en cada ejercicio.

i) Transacciones en moneda extranjera

Las transacciones en moneda extranjera se convierten a la moneda funcional al tipo de cambio de contado en la fecha de la transacción. Al cierre del ejercicio, los saldos correspondientes a partidas monetarias se valoran al tipo de cambio de cierre. Las diferencias de cambio, tanto positivas como negativas se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

j) Impuesto sobre beneficios.

El Grupo registra como impuesto corriente la cantidad a pagar generada como consecuencia de las liquidaciones fiscales relativas al ejercicio. Las diferencias temporarias derivadas de la diferente valoración, contable y fiscal atribuida a los activos, pasivos y determinados instrumentos de patrimonio propio de la empresa, se registran como activos y pasivos por impuesto diferido de acuerdo con los tipos vigentes o aprobados a la fecha de balance.

Los activos por impuesto diferido sólo se reconocen en la medida en que resulte probable que la empresa disponga de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de estos activos.

k) Ingresos y gastos.

La imputación de ingresos y gastos se realiza en función de la corriente real que los mismos representan, con independencia del momento en que se produce la corriente monetaria o financiera derivada de los mismos. Los ingresos por prestación de servicios se contabilizan en el momento de su realización, el cual coincide generalmente con la fecha de facturación de los mismos.

l) Transacciones con partes vinculadas

El Grupo mantiene saldos con otras partes vinculadas las cuales se valoran según los términos acordados entre las partes.

5.- Diferencia negativa de consolidación.

De sociedades dependientes

La diferencia negativa de primera consolidación, generada por la sociedad dependiente Iber Wifi Exchange, S.L.U., en el momento de su incorporación al grupo, corresponde a beneficios obtenidos en anteriores ejercicios por dicha sociedad. De acuerdo con lo establecido en la nota 4, la sociedad consideró reservas de la sociedad dominante la totalidad de dicha diferencia negativa.

6.- Inmovilizado Intangible

a) El detalle del saldo y movimiento del ejercicio por grupos de elementos y su amortización es el siguiente:

	<u>Saldo al</u> <u>31/12/08</u>	<u>Altas</u>	<u>Bajas</u>	<u>Saldo al</u> <u>30/06/09</u>
Inmovilizado Intangible				
Proyectos de I+D.....	2.835.304	52.454	-	2.887.758
Aplicaciones informáticas.....	16.872	1.406	-	18.278
	<u>2.852.176</u>	<u>53.860</u>	-	<u>2.906.036</u>
Amortización				
Proyectos de I+D.....	1.116.729	323.295	-	1.440.024
Aplicaciones informáticas.....	6.654	471	-	7.125
	<u>1.123.383</u>	<u>323.766</u>	-	<u>1.447.149</u>
Valor neto de I. Intangible				
Proyectos de I+D.....	1.718.575			1.447.734
Aplicaciones informáticas.....	10.218			11.153
	<u>1.728.793</u>			<u>1.458.887</u>

Todos los proyectos de investigación y desarrollo realizados durante el ejercicio han sido financiados por Ministerio de Industria, Turismo y Comercio o el Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE), de tal modo que, por una parte, se asegura la financiación de los distintos proyectos para la completa realización de los mismos y, por otra, refuerza la calificación de estos proyectos como actividades de desarrollo. (nota 13).

b) Las altas de "Proyectos de I+D" corresponden principalmente a gastos incurridos durante el ejercicio para su desarrollo y que han sido activados con abono a "Trabajos realizados por el Grupo para su activo", por un total de 52.454 euros.

7.- Inmovilizaciones materiales.

- a) El detalle del movimiento del inmovilizado material durante el ejercicio y su amortización, por conceptos es el siguiente:

	<u>Saldo al 31/12/08</u>	<u>Altas</u>	<u>Bajas</u>	<u>Ajustes</u>	<u>Saldo al 30/06/09</u>
Inmovilizado material					
Mobiliario.....	9.028	-	-	-	9.028
Equipos informáticos.....	1.388.480	79.989	(15.596)	-	1.452.873
Otro inmovilizado material	<u>875.389</u>	-	-	-	<u>875.389</u>
	<u>2.272.897</u>	<u>79.989</u>	<u>(15.596)</u>	-	<u>2.337.290</u>
Amortización					
Mobiliario.....	6.303	407	-	-	6.710
Equipos informáticos.....	983.321	112.235	(15.596)	(10)	1.079.950
Otro inmovilizado material	<u>7.537</u>	<u>64.725</u>	-	-	<u>72.262</u>
	<u>997.161</u>	<u>177.367</u>	<u>(15.596)</u>	<u>(10)</u>	<u>1.158.922</u>
Valor neto de I. Material	<u>1.275.736</u>				<u>1.178.368</u>

- b) La política del Grupo es formalizar pólizas de seguro para cubrir los posibles riesgos a que están sujetos los diversos elementos de su inmovilizado material.

8.- Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo y corto plazo

- a) El detalle del saldo de las inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo es el siguiente:

	<u>Saldo al 31/12/08</u>	<u>Altas</u>	<u>Bajas</u>	<u>Saldo al 30/06/09</u>
Instrumentos de Patrimonio				
Wifi Activa, S.L.	1.500	-	-	1.500
Iber Wifi Wiloc, S.L.	-	3.006	-	3.006
Iber Wifi Madrid, S.L.	-	3.006	-	3.006
Iber Wifi Malaga, S.L.	-	3.006	-	3.006
Total a largo plazo	<u>1.500</u>	<u>9.018</u>	-	<u>10.518</u>

El saldo por instrumentos de patrimonio de Wifi Activa, S.L. pertenece a la participación del 50% mantenida en esta empresa asociada, la cual permanece inactiva.

Las altas del periodo se corresponden con la inversión realizada a través de Iber Wifi Exchange, S.L.U. en las sociedades desglosadas. Estas sociedades pertenecen al 100% a la sociedad Wifi Exchange, S.L.U., y serán objeto de consolidación con el grupo a final del ejercicio 2009.

- b) Los saldos de inversiones en empresas del grupo a corto plazo corresponden con los pagos a cuenta de las tres sociedades para inscribir las sociedades en los registros correspondientes y otros gastos de notaría y tasas por cuenta de las mismas (nota 23).

9.- Inversiones financieras a largo y corto plazo

- a) El saldo de inversiones financieras a largo plazo por importe de 17.095 euros corresponde principalmente a fianzas constituidas por el arrendamiento de las instalaciones donde el grupo desarrolla su actividad.
- b) El detalle del saldo de las inversiones financieras a corto plazo, por categoría de inversión es como sigue:

Inversiones financieras corto plazo	Saldo al 30/06/09
Valores cotizados	101.599
Cuotas participativas CAM	14.985
Depósitos	<u>189.000</u>
Instrumentos de Patrimonio	305.584
IPF Banco Valencia	99.759
IPF La Caixa	150.000
IPF Unicaja	200.000
IPF Banesto	50.877
C/C con Socios y Administradores (nota 23)	10.411
Otros	<u>3.521</u>
Otros activos financieros	514.568
Total Inversiones financieras corto plazo	<u>820.152</u>

Los valores cotizados son acciones de entidades que cotizan en el mercado secundario, que la sociedad posee como activos financieros mantenidos para negociar y que a la fecha de cierre de este periodo no tiene una diferencia significativa con respecto al valor reflejado en balance. A fin de ejercicio se realizará una valoración de las mismas a fin de realizar correcciones valorativas en caso de que así procediera.

10.- Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.

- a) El detalle del saldo es el siguiente:

Cuenta	Saldo al 30/06/09
Clientes	27.713.237
Anticipos de remuneraciones	11.346
Créditos al personal	4.000
Otros créditos con Administraciones Públicas (nota 16)	<u>815.696</u>
	28.544.279
Provisión para insolvencias	<u>(1.443.141)</u>
	<u>27.101.138</u>

- b) Durante el periodo no se han dotado gastos por deterioro de los créditos comerciales ni otras cuentas a cobrar.

LET'S GOWEX, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE, IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.

c) El detalle del saldo y ventas a los principales clientes durante el periodo, incluyendo impuestos indirectos es el siguiente:

Cientes	Saldo al 30/06/09	Ventas del periodo
Sea Sun Tel S.L.	8.835.286	6.230.024
As Tic Broker, S.L.	3.382.505	2.398.970
Ci Netcom Tic Broker Group S.L.	3.155.802	2.372.656
Panel Consulting, S.L.	2.317.178	608.456
Line Informatica S.L.	1.643.301	540.921
Ricardo Casero Y Asociados, Ri	1.552.510	501.255
Knowledge Profesional Serv. Coop. V	1.218.000	-
Tata Communications Wireless	939.393	419.393
Comcast Wireless	694.579	557.720
Vodacom Wireless Lic	630.994	526.455
Virtual Knowledge Connectivity	522.000	-
	24.891.548	14.155.850

La estrategia de expansión del grupo se ha apoyado, básicamente, en potenciar las ventas a través del canal de distribución de los brokers como son, en la actualidad y principalmente: Seasuntel, As Tic Broker, Ci Netcom Tic Broker.

Por otra parte, la distribución mensual de las ventas presenta las siguientes características:

- Un alto componente estacional, es decir, es durante el último trimestre del año cuando se materializan el 44% de las ventas.
- Durante ese mismo trimestre del año se realizan las operaciones de regularización con los brokers de las operaciones que se han realizado durante el resto del año.

Lo expuesto anteriormente explica que al cierre de cada ejercicio se generen saldos de las cuentas de clientes que presentan importes elevados.

Adicionalmente, el saldo de la cuenta de proveedores (nota 15) se encuentra directamente correlacionado con el saldo de clientes de tal manera que si este último aumenta, el primero también lo hará, dado que, contractualmente, el grupo no se encuentra obligado a pagar a los proveedores hasta que no haya cobrado de los clientes.

11.- Efectivo y activos líquidos equivalentes

El detalle del saldo es como sigue:

Cuenta	Saldo al 30/06/09
Let's Gowex, S.A.	6.014.742
Iber Wifi Exchange, S.L.U.	1.625.371
	7.640.113

El efectivo en cuentas bancarias no devenga intereses significativos

12.- Fondos propios.

- a) El detalle del saldo y movimientos de los fondos propios durante el periodo se presenta separadamente como estado adjunto.
- b) A 30 de junio de 2009, el capital social escriturado y registrado de la sociedad dominante, LETS GOWEX, S.A., asciende a 489.857,25 euros, y está representado por anotaciones en cuenta cuya llevanza y registro corre a cargo de BNP Paribas sucursal en España. El número de acciones asciende a 9.797.145 y el valor nominal de cada una de ellas es de 0,05 euros, hallándose totalmente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones tienen los mismos derechos. El detalle de participaciones en el capital social es:

Accionista	Nº Acciones	%
Cash Devices, S.L.	4.004.000	40,87
Biotelgy VC, S.A.	3.800.000	38,79
Alvasebi, S.L.	1.377.176	14,06
Shin Hee Cho	510.00	5,20
Arcole Venture, S.A.	96.154	0,98
PJ Gris Inversiones, S.L.	9.615	0,10
TOTAL	9.797.145	100,00

Durante el ejercicio 2008 se produjeron tres ampliaciones de capital, la primera por importe de 25.510 euros, mediante la emisión de 510.200 nuevas acciones con una prima de emisión de 1.474.490 euros, la segunda por un importe de 4.807 euros, mediante la emisión de 96.154 nuevas acciones con una prima de emisión de 495.193 euros y la tercera por un importe de 481 euros, mediante la emisión de 9.615 nuevas acciones con una prima de emisión de 49.517 euros.

- c) El saldo de prima de emisión corresponde a la aportación realizada por los accionistas en el caso de emisión y colocación de acciones a un precio superior a su valor nominal y no existen restricciones a su disponibilidad.
- d) La totalidad del saldo de reservas en sociedades consolidables corresponde a la empresa Iber Wifi Exchange, S.L.

13.- Subvenciones, donaciones y legados recibidos

- a) El detalle del saldo y movimientos del periodo es:

	Saldo al 31/12/08	Recibidas	Aplicación	Saldo al 30/06/09
Let's Gowex, S.A.	106.658	—	(28.347)	78.311
Iber Wifi Exchange, S.L.U.	738.936	308.150	(107.873)	939.213
	845.594	308.150	(136.220)	1.017.524

- b) Las subvenciones recibidas corresponden a ayudas obtenidas de organismos oficiales para la financiación parcial de los proyectos de I+D activados (ver nota 6).

14.- Deudas a largo y corto plazo.

a) El detalle del saldo por tipos de deuda es:

	Largo plazo	Corto plazo	Total Deuda
Préstamos	958.175	459.848	1.418.023
Polizas de crédito	-	788.823	788.823
	<u>958.175</u>	<u>1.248.671</u>	<u>2.206.846</u>

b) La composición de las principales deudas por préstamos y créditos es:

	Saldo al <u>30/06/2009</u>
Deuda ENISA	375.000
CAM	131.340
BSCH	190.000
Bankinter	372.538
La Caixa	379.355
Préstamo Profit	192.788
Tecomwech	192.540

Los préstamos Profit tienen subvencionados la totalidad de los intereses y los pagos a realizar ascienden a 317.422 euros, en tanto que las pólizas de crédito devengan un interés referenciado al Euribor y tienen vencimiento en un plazo inferior a un año.

15.- Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar

a) El detalle del saldo por conceptos es:

	Saldo al <u>30/06/09</u>
Proveedores	23.278.460
Acreedores varios	1.397.551
Personal	23.324
Administraciones públicas (nota 16)	<u>258.180</u>
	<u>24.957.515</u>

b) La partida de personal corresponde a remuneraciones pendientes de pago al personal.

LET'S GOWEX, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE, IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.

- c) El detalle del saldo y compras a los principales proveedores y acreedores durante el periodo, incluyendo impuestos indirectos es el siguiente:

Proveedor / Acreedor	<u>Saldo al 30/06/09</u>	<u>Compras del periodo</u>
Bpc 21 Telecommunications E	5.931.042	3.302.518
Bte Y E Telecommunications E	5.849.725	3.270.263
Bd Soluciones De Telecomunicaciones, S.L.	5.765.831	3.151.016
L&N World Telecom Broker S.L.	1.631.583	1.111.839
Seasuntel, S.L.	1.333.415	821.620
F&M Twenty-One Telecom Network S.L.	1.289.377	1.123.740
Humania	968.260	--
F&M Twenty-One Telecom Network, S.L.	518.501	--
Texport Equipos Y Proc, Telecomuncs. S.L.	318.312	318.312
Vkcs	303.990	--
Knowledge Professional Serv. Co	174.000	--
	<u>24.084.036</u>	<u>13.099.308</u>

16.- Administraciones públicas

- a) El detalle del saldo por conceptos es:

	<u>Saldo al 30/06/09</u>	<u>Saldo al 30/06/09</u>
	<u>Deudoras</u>	<u>Acreedoras</u>
HP Deudora/acreedora por conceptos fiscales	189.364	16.580
Organismos públicos deudores por subvenciones concedidas	302.289	-
HP IVA soportado / Repercutido	230.475	197.220
Impuesto sobre Sociedades	-	(2.745)
Retenciones practicadas IRPF	-	25.124
Organismos de la seguridad social acreedores	-	16.310
Subvenciones a devolver	-	6.168
Retenciones Judiciales	-	(162)
	<u>722.128</u>	<u>258.495</u>

- b) La conciliación del resultado contable del ejercicio y la base imponible del impuesto es como sigue:

Resultado contable del ejercicio		1.191.611
	<u>Aumento</u>	<u>Disminución</u>
Diferencias Permanentes		-
. De sociedades individuales	-	-
Diferencias temporales		
. De las sociedades individuales		271.197
-Con origen en el ejercicio	-	(52.453)
-Con origen en ejercicios anteriores	323.650	-
Base imponible – Resultado fiscal		<u>1.462.808</u>

LET'S GOWEX, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE, IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.

c) La conciliación del gasto contable con la cuota líquida del impuesto es como sigue:

Gasto corriente impuesto sobre beneficios	357.483
<u>Impuesto sobre beneficios diferido</u>	
Deducción gastos por I+D aplicada	(219.421)
Deducción gastos por I+D generada	
Pasivo por diferencia temporaria imponible	(15.736)
Aplicación de pasivo por diferencia temporaria	<u>97.095</u>
Cuota tributaria	<u>219.421</u>

d) El saldo de Activos por impuesto diferido por importe de 72.881 euros, corresponde a las bonificaciones fiscales obtenidas por inversiones en investigación y desarrollo y que están pendientes de aplicar cuya parte principal puede ser aplicada hasta 2017. El detalle de movimientos de los activos por impuesto diferido durante el ejercicio es como sigue:

Saldo al inicio del ejercicio	198.419
Deducciones generadas	
Deducciones aplicadas	<u>(125.538)</u>
	<u>72.881</u>

e) El detalle del saldo de los activos y pasivos por impuesto sobre beneficios diferido es como sigue:

Impuestos diferidos	Activo	Pasivo
Let's Gowex, S.A.		35.164
Iber Wifi Exchange, S.L.U.	72.881	283.807
	<u>72.881</u>	<u>318.971</u>

f) El saldo correspondiente a aceleración de amortizaciones proviene de las diferencias temporarias imponibles generadas en aplicación de la libertad de amortización para los gastos de investigación y desarrollo que están registrados en los epígrafes "Inmovilizado Inmaterial" (nota 6).

g) Situación fiscal

Las declaraciones presentadas por las sociedades integrantes del grupo durante los últimos cuatro ejercicios por todos los conceptos impositivos que las afectan no han sido objeto de comprobación por parte de las autoridades fiscales. Hasta el ejercicio 2007, las sociedades del grupo formado por LET'S GOWEX, S.A. y su participada han liquidado sus impuestos de forma individual. Con fecha 26 de diciembre de 2007 dichas sociedades acordaron liquidar sus impuestos para el ejercicio 2008 de acuerdo con el régimen de consolidación fiscal.

17.- Ventas y prestación de servicios

Los Administradores han decidido no presentar la distribución del importe neto de la cifra de negocios correspondiente a las actividades ordinarias del grupo por categorías de actividades, así como tampoco por mercados geográficos dado que por su naturaleza puede acarrear graves perjuicios al grupo. La distribución de la cifra de negocios por cada sociedad es:

	Ventas del periodo
Let's Gowex, S.A.	10.183.243
Iber Wifi Exchange, S.L.U.	<u>3.616.583</u>
	13.799.826

18.- Otros gastos de explotación

El detalle del saldo por conceptos de gasto es:

	Gastos del periodo
Gastos de I+D	460.345
Arrendamientos	48.936
Reparación y conservación	252.425
Servicios Profesionales	279.796
Transportes	1.247
Primas de seguros	2.727
Servicios Bancarios	7.177
Publicidad y propaganda	31.420
Suministros	2.883
Otros servicios	365.641
Otros tributos	32.424
Gastos Excepcionales	6.385
Otras Pérdidas en Gestión Corriente	<u>353</u>
	1.491.759

19.- Personal

a) El detalle del saldo de gastos de personal durante el ejercicio es como sigue:

	Gastos del periodo
Sueldos y salarios	383.408
Seguridad social empresa	98.140
Otros gastos sociales	<u>7.039</u>
	488.587

LET'S GOWEX, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE, IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.

b) La plantilla media del grupo durante el periodo ha sido:

Categoría	Hombres	Mujeres	Total
Licenciados	3,6	3,0	6,6
Diplomados	3,0	2,3	5,3
Comerciales	2,5	0,6	3,1
Técnicos	6,1	2,0	8,1
Mozo	0,5	0,0	0,5
	<u>15,7</u>	<u>7,9</u>	<u>23,6</u>

20.- Aportación a resultados de las empresas del grupo

El detalle de la aportación de cada sociedad incluida en el perímetro de la consolidación a los resultados consolidados, indicando la parte correspondiente a los socios externos, es la siguiente:

	Rdo. Sociedad dominante	Rdo. Socios externos	Resultado consolidado
<u>Por consolidación global</u>			
LET'S GOWEX, S.A.	405.259	-	405.259
Iber Wifi Exchange, S.L.U.	<u>428.869</u>	<u>-</u>	<u>428.869</u>
	<u>834.128</u>	<u>=</u>	<u>834.128</u>

21.- Información sobre medio ambiente

Al cierre del ejercicio, no existen activos de importancia dedicados a la protección y mejora del medio ambiente, ni se ha incurrido en gastos relevantes de esta naturaleza durante el ejercicio. Igualmente, los Administradores estiman que no existen contingencias significativas relacionadas con la protección y mejora del medio ambiente, no considerando necesario registrar dotación alguna a la provisión de riesgos y gastos de carácter medioambiental.

22.- Aavales recibidos

La sociedad dispone de avales de entidades de crédito por las subvenciones recibidas y otros conceptos por un importe total de 358.765 euros.

23.- Información sobre partes vinculadas

a) El detalle de los saldos con empresas y personas vinculadas a 30 de junio de 2009 es el siguiente:

Concepto	Deudoras	Acreedoras
Cta. Corriente Iber Wifi Madrid	830	-
Cta. Corriente Iber Wifi Malaga	872	-
Cta. Corriente Iber Wifi Wiloc	830	-
Cash Device, S.L.	9.672	-
Cta Corriente Socios y Administradores	<u>10.411</u>	<u>23.662</u>
	<u>22.615</u>	<u>23.662</u>

Las cuentas corrientes con las sociedades Iber Wifi Madrid, Malaga y Wiloc corresponden a pagos a cuenta para inscribir las sociedades en los registros correspondientes y otros gastos de notaría y tasas por cuenta de las mismas.

LET'S GOWEX, S.A. Y SOCIEDAD DEPENDIENTE, IBER WIFI EXCHANGE, S.L.U.

Las cuentas corrientes con socios y administradores corresponden principalmente a saldos con el administrador Jenaro García Martín.

La cuenta con Cash Device corresponde a un préstamo a la sociedad dominante del grupo

- b) Los miembros del Consejo de Administración no han percibido durante el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 ninguna cantidad en concepto de retribución como miembros del Consejo
- c) En cumplimiento con lo establecido en la Ley 26/2003, se informa de las participaciones que poseen en el capital de otras sociedades con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituye el objeto social, así como los cargos o las funciones que en ellas ejercen, así como que no se han realizado por cuenta propia o ajena otras actividades del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituye el objeto social:

<u>Administrador</u>	<u>Sociedad</u>	<u>Actividad</u>	<u>% Poseído</u>	<u>Funciones</u>
Jenaro García Martín	Cash Devices, S.L.	Venta Equipos Informáticos	99%	Director

24.- Remuneración a los Auditores

En cumplimiento de lo establecido en la Disposición Adicional 14ª de la Ley 44/2002, de medidas de reforma del sistema financiero, informamos de que los honorarios devengados por la revisión de los estados financieros consolidados del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 del grupo han ascendido a once mil euros.

Los estados financieros consolidados del periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009, han sido firmados por los administradores el día 30 de octubre de 2009.



D. Jenaro Garcia Martín



Dña. Mª Florencia Maté Garabito



D. Javier Solsona Piera

D. Francisco M. Martínez Marugán

D. Abraham Warshenbrot



Iber Wifi Exchange S.L.U.
D. Jenaro Garcia Martín



Audifores S.L.

AUDITORIA Y CONSULTORIA

The current accounts with members and Directors relate mainly to balances with Director Jenaro Garcia Martin.

The account with Cash Device relates to a loan to the Group's parent company.

- b) The members of the Board of Directors did not receive any remuneration as members of the Board in the six-month period ended 30 June 2009.
- c) In compliance with what is set forth in Act 26/2003, information is given on the investments that the members of the Board have in the capital of other companies with the same or similar or additional activity as that of the Group, as well as on the positions or functions they hold in said companies. It is also stated that they have not carried out, for their own account or any third party's account, any activity which is the same as or similar or additional to the Group's authorized activity.

<u>Director</u>	<u>Company</u>	<u>Activity</u>	<u>% held</u>	<u>Functions</u>
Jenaro Garcia Martin	Cash Devices, S.L.	IT equipment sale	99%	Manager

24.- Auditors' remuneration

In compliance with Additional Provision 14 of Act 44/2002, on the financial system reform measures, it is reported that the fees accrued on the review of the Group's consolidated financial statements for the six-month period ended 30 June 2009 amounted to 11,000 euros.

The consolidated financial statements for the six-month period ended 30 June 2009 were signed by the Directors on 30 October 2009.

Mr. Jenaro Garcia Martin

Ms. M^a Florencia Maté Garabito

Mr. Javier Solsona Piera

Mr. Francisco M. Martínez Marugán


Mr. Abraham Warshenbrot

Iber Wifi Exchange S.L.U.
Mr. Jenaro Garcia Martin

ANEXO III

Currícula de los Consejeros y Directivos

Jenaro García Martín: Fundador y presidente del Consejo de Administración

D. Jenaro García comenzó su carrera como empresario a la edad de 19 años creando una empresa de importación y exportación. En 1996, se acercó al mercado de las telecomunicaciones al crear un proveedor de servicios de internet, o ISP, trabajando con grandes compañías financieras, farmacéuticas y de seguros españolas. En 1999, creó el Grupo GOWEX, la primera plataforma comercial de productos de telecomunicaciones. En 2004, creó GOWEX, la primera plataforma de roaming B2B.

Jenaro García también goza de experiencia en el sector bancario al haber trabajado para TC Investments en Miami.

Es el fundador y presidente de la fundación Red Sin Fronteras y es miembro de diversas asociaciones y fundaciones, como la asociación ADP para la mejora de la gestión.

Representa a la Compañía en la junta directiva de eMOV, la plataforma española.

También imparte conferencias con frecuencia sobre telecomunicaciones (UE, Reino Unido, España, Bélgica, Italia, Hong Kong, etc.) y escribe también sobre dicho tema.

Francisco Martínez: Jefe financiero y Director de administración, Miembro del Consejo de Administración.

Tras licenciarse en Economía, el Sr. Martínez comenzó su carrera en el sector de los seguros como controller de gestión. Además, fue director gerente de la empresa ESPABROK, una correduría de seguros. Además, durante varios años actuó de consultor para varias empresas de telecomunicaciones.

Francisco Martínez obtuvo su licenciatura en Económicas y Empresariales en la universidad de Madrid y cursó un Máster de Seguros en ICEA.

Ricardo Moreno: Miembro del Consejo de Administración, consejero independiente.

Ricardo Moreno es el Director General de Desarrollo Corporativo de Codere, S.A., una empresa española de máquinas recreativas que cotiza en la Bolsa de Madrid. El Sr. Moreno es también un consejero no ejecutivo de la Clínica Baviera, S.A., una empresa de cirugía ocular que cotiza en la Bolsa de Madrid, y un consejero no ejecutivo de Abraxa Integrated Financial Solutions, una empresa de inversión que gestiona un fondo de capital mezzanine y un fondo fotovoltaico. El Sr. Moreno también es profesor a tiempo parcial de asuntos financieros en el Instituto de Empresa de Madrid.

El Sr. Moreno fue codirector de la oficina de Madrid de Apax Partners & Co. Desde 2000 a 2004 y antes de eso, fue jefe de la oficina de servicios financieros para España y Latinoamérica de Dresner Kleinwort Benson.

Maria Florencia Maté Garabito: Miembro del Consejo de Administración.

Maria Florencia Maté Garabito cursó un Máster en Administración de Empresas y se graduó en Ciencias de la Información en la universidad de Madrid. Trabaja y ha trabajado como gestora de cuentas clave en Sánchez and Levitan PR, agencia líder en Florida, Estados Unidos, como directora de marketing en Grupo Intelideas ISP, líder en servicios corporativos, y como gestora de marketing en NERA Consulting, empresa de consultoría que pertenece al grupo Mercer Management.

Javier Solsona Piera

Se graduó en Ciencias Económicas y Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Madrid. Trabaja para la compañía de seguros MAPFRE Vida, William M Mercer y Skandia Vida como gestor en el departamento de pensiones corporativas. Fue contratado como responsable de fundación en Meridiano, S.A., consiguiendo un accionista financiero y convirtiéndose en miembro del Consejo de Administración de Meridiano, S.A., donde se ocupó de la venta de la empresa a un organismo financiero .

Actualmente está a cargo de las operaciones de la Family Office Alvasebi, SL y otras compañías del mismo grupo.

Luis Manuel Calvo Díez

Luis Manuel es Ingeniero Superior en Telecomunicaciones. Destaca su amplia trayectoria profesional en Fractalia Remote Systems desde 2005, donde ha desempeñado diferentes puestos, desde Ingeniero de Proyectos, Gestor de Proyectos, Responsable del Área de Redes Inalámbricas, Director de Ingeniería y actualmente como Director de Operaciones e Ingeniería de Proyectos.

Gestiona actualmente un equipo de 40 personas responsabilizándose del despliegue de nuevos proyectos (redes inalámbricas, puestos de internet de acceso público en aeropuertos...), mantenimiento / soporte de los productos y soluciones del Grupo, logística / outsourcing e ingeniería de proyectos.

Hugo Daniel Marías

Hugo Daniel es Ingeniero en Electrónica y Electricidad y Posgrado en Derecho de las Telecomunicaciones por la Universidad de Buenos Aires (Argentina).

Actualmente, desarrolla su carrera profesional en el SECOM (Secretaría de Comunicaciones de la Nación) como Asesor de Gabinete del Secretario de Comunicaciones de la Nación. Destaca su larga trayectoria profesional como Gerente de Responsabilidad Social Corporativa en NEC ARGENTINA, S.A. Asimismo, trabajó en MILLICOM ARGENTINA, S.A., SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD (S.E.S.), MOTOROLA INTERNATIONAL INC., así como Director de Relaciones Institucionales y Gobierno para América Latina en IMPSAT.

Tania Roel Mosquera

Tania es Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas y Máster en Marketing Relacional, Directo e Interactivo por el ESIC-ICEMD.

Actualmente desarrolla su labor profesional como ejecutiva senior de marketing y comunicaciones de GRUPO GOWEX Telecomunicaciones. Con anterioridad trabajó en 210 PUBLICIDAD y en NEXUS CREATIVOS.