



**EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.
DOCUMENTO DE AMPLIACIÓN REDUCIDO PARA EL
MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL, SEGMENTO PARA
EMPRESAS EN EXPANSIÓN
("MAB-EE")**

NOVIEMBRE 2013

El presente Documento de Ampliación ha sido redactado de conformidad con el modelo establecido en el Anexo 2 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil.

Ni la Sociedad Rectora del Mercado 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 detenidamente el Documento con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los valores.

eSTRATELIS Advisors, S.L., Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil, Segmento Empresas en Expansión (en adelante, indistintamente, el “MAB” o el “MAB-EE”), actuando en tal condición respecto de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. y a los efectos previstos en la citada Circular MAB 1/2011, declara (i) haber asistido y colaborado con la entidad emisora en la preparación del presente Documento de Ampliación, (ii) revisado la información que Euronat ha reunido y publicado y que (iii) el presente Documento de Ampliación cumple con las exigencias de contenido, precisión y calidad, que le son aplicables, no omite datos relevantes ni induce a confusión a los inversores.

Contenido

1.- Incorporación por referencia del Documento Informativo de Incorporación	
1.1.- Documento Informativo de Incorporación	<u>4</u>
1.2.- Persona responsable de la información contenida en el Documento	<u>5</u>
1.3.- Identificación completa de la Sociedad	<u>5</u>
2.- Actualización de la información del Documento Informativo de Incorporación	<u>7</u>
2.1.- Finalidad de la ampliación de capital. Destino de los fondos que vayan a obtenerse como consecuencia de la incorporación de las acciones	<u>7</u>
2.2.- Factores de riesgo	<u>11</u>
2.3.- Información financiera. Referencia a las últimas cuentas publicadas por la entidad emisora	<u>12</u>
2.4.- Cuantificación de previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros (ingresos o ventas, costes, gastos enerales, gastos financieros, amortizaciones y beneficios antes de impuestos)	<u>15</u>
2.5.- Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes de la entidad emisora, desde la última información periódica puesta a disposición del Mercado hasta la fecha del Documento de Ampliación	<u>28</u>
2.6.- Información pública disponible	<u>30</u>
3.- Información relativa a la ampliación de capital	
3.1.- Número de acciones de nueva emisión cuya incorporación se solicita y valor nominal de las mismas	<u>31</u>
3.2.- Descripción de la fecha de inicio y del periodo de suscripción de las acciones de nueva emisión	<u>32</u>
1.- Periodo de suscripción preferente.....	32
2.- Periodo de asignación adicional.....	34
3.3.- Información relativa a la intención de acudir a la ampliación de capital por parte de los accionistas principales o los miembros del Consejo de Administración	<u>36</u>
3.4.- Características principales de las acciones de nueva emisión y los derechos que incorporan, describiendo su tipo y las fechas a partir de las que sean efectivos.	<u>36</u>
3.5.- En caso de existir, descripción de cualquier restricción o condicionamiento a la libre transmisibilidad de las acciones de nueva emisión, compatible con la negociación al MAB-EE	<u>37</u>
4.- Otras informaciones de interés	<u>37</u>
5.- Asesor Registrado y otros expertos o asesores	
5.1.- Información relativa al Asesor Registrado	<u>37</u>
5.2.- Declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de expertos	<u>38</u>
5.3.- Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación de las acciones de nueva emisión en el Mercado	<u>38</u>

1.- INCORPORACIÓN POR REFERENCIA DEL DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN.

1.1.- Documento Informativo de Incorporación

EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. (en adelante, la Sociedad, Eurona, la Compañía o la Emisora) preparó con ocasión de su incorporación al MAB-EE, efectuada el 15 de diciembre de 2010, el correspondiente Documento Informativo de Incorporación, de conformidad con el modelo establecido en el Anexo I de la Circular MAB 1/2008 entonces vigente (actual 5/2010), sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión.

Asimismo, la Sociedad ha preparado con anterioridad cuatro Documentos de Ampliación Reducidos, uno en julio de 2011, otro en diciembre de 2011, otro en julio de 2012 y otro en marzo de 2013. El primero de ellos, con motivo de la ampliación de capital dineraria que consta en el Hecho Relevante de fecha 20 de julio de 2011; el segundo, con ocasión de una ampliación de capital con aportaciones no dinerarias que consta en el Hecho Relevante de fecha 11 de noviembre de 2011; el tercero, con ocasión de la ampliación de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente que consta en el Hecho Relevante de fecha 15 de mayo de 2012; y el cuarto, con ocasión de una ampliación de capital con aportaciones no dinerarias y exclusión de derecho preferente de suscripción que consta en el Hecho Relevante de fecha 30 de octubre de 2012. Todos estos Documentos de Ampliación Reducidos fueron elaborados de conformidad con el Anexo 2 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil.

La Sociedad también ha preparado con anterioridad un Documento de Ampliación Completo en fecha noviembre de 2012 (en adelante DAC de noviembre 2012). Este Documento de Ampliación Completo se elaboró con motivo de la ampliación de capital dineraria acordada por el Consejo de Administración de la Sociedad en sesión celebrada el 21 de septiembre de 2012, que consta en el Hecho Relevante de fecha 27 de septiembre de

2012. Dicho documento fue elaborado de conformidad con el Anexo 1 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil.

Dichos documentos pueden consultarse en la página web de Eurona (www.eurona.net), así como en la página web del MAB (www.bolsasymercados.es/mab/esp/marcos.htm).

1.2.- Personas responsables de la información contenida en el Documento

Don Jaume Sanpera Izoard, en su calidad de Consejero Delegado y Presidente del Consejo de Administración de Eurona, y Don Joaquín Galí Rogent en su calidad de Director General de Eurona, asumen la responsabilidad del contenido del presente Documento de Ampliación Reducido, cuyo formato se ajusta al Anexo 2 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil de Empresas en Expansión.

Asimismo, Don Jaume Sanpera Izoard y Don Joaquín Galí Rogent, como responsables del presente Documento de Ampliación, declaran que la información contenida en el mismo es, según su conocimiento, conforme con la realidad y que no incurre en ninguna omisión relevante.

1.3.- Identificación completa de la Sociedad

EURONA WIRELESS TELECOM S.A., provista de N.I.F. A-63.134.357, con domicilio social en Cornellá de Llobregat, Carretera de l'Hospitalet número 11, constituida por tiempo indefinido bajo la denominación "Grafo Better S.L.", mediante Escritura autorizada por la Notario de Barcelona doña María Inmaculada Romper Crespo el día 18 de marzo del 2003, protocolo 256. Consta inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona al tomo 35.408, folio 7.494, hoja B- 263.195. La Junta General de Accionistas de Grafo Better, S.L. celebrada el 16 de abril del 2003 acordó el cambio de denominación social por la de Eurona Wifi Networks, S.L. Dicho cambio de

denominación se elevó a público el mismo 16 de abril del 2003 ante la citada Notario doña María Inmaculada Romper Crespo.

El 18 de julio de 2008 la Junta General y Universal de Socios de la Compañía acordó su transformación en Sociedad Anónima. Los acuerdos referidos a dicha transformación constan elevados a público mediante escritura autorizada por el Notario de Barcelona don Antonio Bosch Carrera el 18 de noviembre de 2008, protocolo 2070. En virtud de tales acuerdos, a la denominación, Eurona Wifi Networks, se le añadió Sociedad Anónima.

Finalmente el 29 de mayo de 2009 la Junta General de Accionistas aprobó el cambio de denominación social a la actual de Eurona Wireless Telecom, S.A. El citado acuerdo de cambio de denominación fue elevado a público mediante Escritura autorizada por el Notario de Barcelona Pedro Ángel Casado Martín el 29 de mayo de 2009, protocolo 1167.

El objeto social de Eurona previsto en el artículo 4 de sus Estatutos Sociales se acordó en la Junta General de Accionistas del 19 de febrero de 2010. A continuación se transcribe el tenor literal de dicho artículo 4:

“La sociedad tiene el siguiente objeto social:

- a.- La actuación como operador de comunicaciones móviles, fijas y redes.*
- b.- La provisión de servicios de Internet y los servicios relacionados con esta actividad.*
- c.- La concepción, realización y comercialización de equipamientos para las comunicaciones móviles y fijas.*
- d.-La concepción, realización y comercialización de soluciones informáticas de valor añadido que explotan la utilización de las comunicaciones de datos para todos los sectores de actividad.*
- e.- El mantenimiento y la explotación de instalaciones de comunicaciones y de gestión que dan soporte a las anteriores actividades.*
- f.- La realización de ingeniería de redes de comunicaciones basadas en satélite y en otras redes de telecomunicaciones.*
- g.- El diseño, desarrollo, implantación, mantenimiento y promoción de servicios y aplicaciones telemáticas, la venta de productos y servicios a través de redes de comunicaciones.*
- h.- La prestación a terceros de servicios de apoyo, consultoría y otros servicios similares relacionados con las tecnologías telemáticas.*

i.- La adquisición, tenencia, administración, enajenación de toda clase de títulos, valores, activos financieros, derechos, cuotas o participaciones en empresas individuales o sociales, todo ello por cuenta propia, excluyendo la intermediación y dejando a salvo la legislación propia del Mercado de Valores y de las Instituciones de Inversión Colectiva. La sociedad no podrá iniciar actividades que requieran previa autorización administrativa, licencia, título habilitante o la inscripción en registro administrativo, hasta que estos no se obtengan.

No se incluyen en el objeto social las actividades reguladas por disposiciones especiales y/o específicas, cuyos requisitos no cumple la presente sociedad. Las actividades enumeradas podrán ser desarrolladas por la Sociedad de modo directo o indirecto, total o parcialmente, mediante la titularidad de acciones o participaciones en sociedades con objeto análogo o idéntico”.

2.-ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN.

2.1.- Finalidad de la ampliación de capital

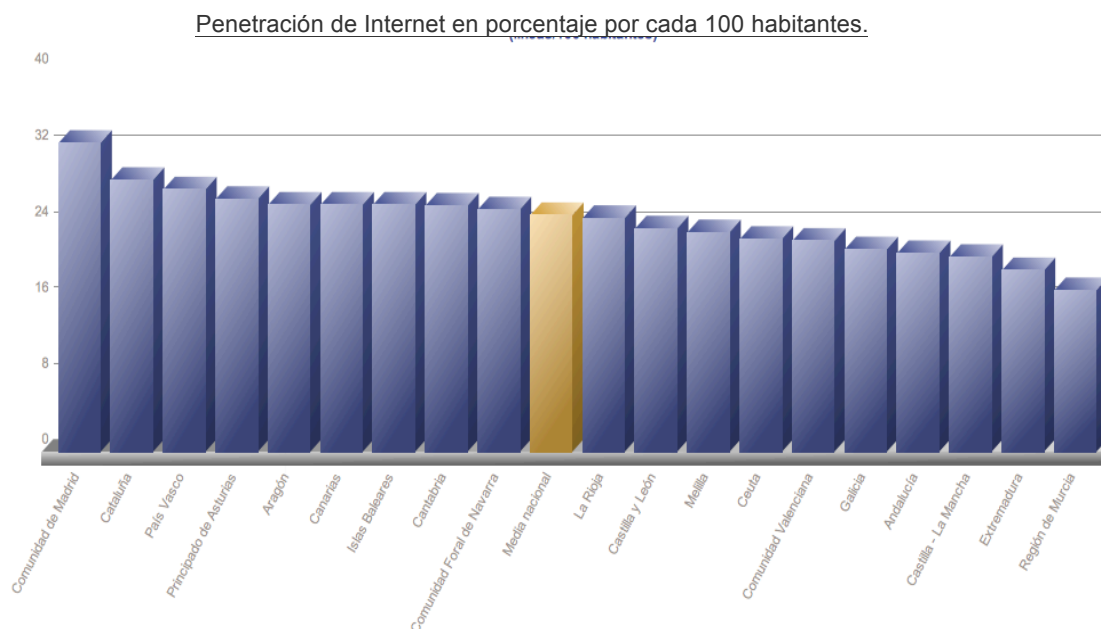
Con fecha 15 de julio la Compañía publicó un Hecho Relevante que unificaba la información publicada, mediante Hechos Relevantes, desde la presentación a Inversores realizada el 17 de junio de 2013.

Durante los meses transcurridos la Compañía ha actualizado dicho Plan, mejorando la previsible rentabilidad del negocio en España, por los requerimientos de un menor CAPEX (dado el esfuerzo ya realizado en los últimos meses en el desarrollo de la red EURONA en España) y un menor SAC (Subscriber Acquisition Cost), y aumentando los requerimientos de capital, por el mayor ritmo de la internacionalización dadas las oportunidades contrastadas en UK y Latam, básicamente.

La finalidad de la presente ampliación de capital dineraria es la captación de los fondos precisos para ejecutar el plan de inversiones previsto, desarrollando la estrategia de crecimiento, diversificación, e internacionalización de EWT, tal y como se precisa en el apartado 2.4 del presente Documento de Ampliación. A modo de síntesis presentamos las principales líneas de desarrollo de dicho plan:

1. POTENCIAR EL CRECIMIENTO DE EWT REDUCIENDO EL CAPEX

Sólo en España hay más de un millón de hogares sin acceso a internet por falta de infraestructura de los operadores dominantes.



Fuente: CMT
Última actualización 04/07/2013

EURONA es uno de los principales operadores europeos que ofrece soluciones wireless para dicha demanda. Para acceder a dicho mercado “latente” EURONA se basará en las dos estrategias siguientes:

- A) “**Business As Usual**”: EURONA ha realizado un crecimiento espectacular estos últimos años gracias a una fuerte inversión en marketing y ventas llegando a ser un actor relevante en el sector del internet no urbano. Hasta hoy era necesario reforzar el crecimiento para la consecución de un tamaño que permitiese tener las economías de escala necesarias para ser rentables así como para ser un actor relevante en el sector. Una vez alcanzada este punto la estrategia de la Compañía se centrará en obtener un crecimiento sostenible y de bajo coste, basado en los distribuidores tradicionales, que cuentan con una buena presencia en el territorio donde operan. EURONA quiere, con esta estrategia, apoyar una buena parte del crecimiento estable en un canal fiel que permanezca en el

tiempo como eje de la estrategia de la Compañía, formando parte de su implantación territorial.

- B) “**Franquiciar EURONA**”: EURONA no renuncia al crecimiento más intenso para ser el mayor operador en el mercado por lo que está cambiando el modelo de distribuidor “Gold” (con un alto coste de captación de clientes) por un modelo de ventas mediante “Franquiciados” (comisiones recurrentes frente a comisiones únicas, *one-shot*), basado en la captación de distribuidores e ISP’s (Internet Service Provider) ya existentes, para conseguir, con ello, un rápido crecimiento basado en las economías de escala con tecnología de última generación, la especialización comercial y la capilaridad en el territorio nacional.

2. POTENCIAR LA DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL: OPERADOR WIFI HOTSPOTS INDOOR

Como se ha comunicado al Mercado en el Hecho Relevante de fecha 10 de octubre, la Compañía ha firmado un contrato - para la adquisición del 82,92% del capital social de KUBI WIRELESS, que es el principal operador de Wifi Hotspot indoor de España. Ésta adquisición le permite prestar sus servicios de conexión a internet wifi en todos los Aeropuertos Españoles, los Salones de IFEMA y Feria de Barcelona y más de 40.000 plazas de hotel ubicadas en España y Estado Unidos, Portugal, Hungría, México, República Dominicana y Jamaica.

Las sinergias entre ambas compañías son muy importantes tanto en el ámbito tecnológico y organizativo, como en la reducción de costes, vía economías de escala, e incremento de ventas, mediante la actividad comercial y de marketing orientadas a usuario (*b2c*). Este incremento se realizará por complementariedad de la presencia geográfica (EURONA en Europa vs. Kubi en Latam), por la capilaridad de EURONA en el territorio, por la generación de nuevos productos y por el “expertise” de EURONA en la venta de consumo. La nueva EURONA refuerza su liderato en el mundo de las comunicaciones wireless con capacidades reconocidas en todos los ámbitos tecnológicos y enfocada siempre a nichos de mercado.

3. APOSTAR POR LA INTERNACIONALIZACIÓN

EURONA está presente en España, Italia, Irlanda, UK y Perú. Su presencia internacional, como principal operador de ámbito no urbano del continente, se ve reforzada por su estrecha relación con los principales proveedores tecnológicos como son Cambium Networks (antigua MOTOROLA) y Eutelsat.

Actualmente la Compañía ha detectado grandes oportunidades de desarrollo de negocio en UK, dónde existe un programa público de extensión de los servicios de internet (UK es el país europeo con una de las mayores brechas digitales). Para aprovechar dicha oportunidad, la Compañía está finalizando los trámites para la constitución de una joint venture que espera se materialicen antes del 15 de noviembre de 2013. Dicha joint venture será al 50 por ciento con MLL Telecom, Ltd, y le permitirá licitar en concursos públicos en el marco del programa denominado BD UK, el cual tiene un importe asignado de 456 millones de libras para la extensión de la banda ancha en zonas rurales, y, que ha de permitir a EURONA explotar y comercializar en todo el territorio de UK sus propias redes wireless. La sociedad resultante se denominará Ourbroadband, Ltd (ourbroadband.co.uk).

MLL Telecom, Ltd es la principal empresa de ingeniería de UK especializada en el despliegue de redes de comunicaciones radio.

Asimismo la Compañía está en proceso de registro de la sociedad, ya constituida, EURONA Perú, en la que ostenta el 51 por ciento del capital social, junto con la empresa peruana Group Iberia, S.A.C.. EURONA Perú ha conseguido ya un primer proyecto de ingeniería radio y espera superar el importe de 500.000 dólares hasta finales del presente ejercicio en facturación a grandes operadoras en el país andino. Su estrategia en el país será acelerar su expansión mediante la implantación de la actividad de despliegue, operación y explotación de redes wireless para ofrecer servicios de conectividad y telefonía a la población afectada por la brecha digital.

En el resto del ámbito de Europa, EURONA sigue con la misma estrategia de crecimiento estable en Irlanda e Italia, apostando especialmente en Italia por las soluciones satelitales.

Por último, a partir del año 2014, EURONA tiene previsto iniciar sus actividades en otros países de Latinoamérica como, por ejemplo, Chile y Colombia.

2.2. Factores de riesgo. Actualización de los factores de riesgo incluidos en el Documento Informativo de Incorporación.

Previo a adoptar la decisión de invertir en la suscripción de acciones de la Sociedad, deben considerarse, entre otros, los riesgos que se enumeran a continuación, en tanto que podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial de la Sociedad.

Tales riesgos no son los únicos que la Sociedad podría tener que afrontar. 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 a la situación económica o patrimonial de la Sociedad. Asimismo, debe tenerse en cuenta que todos estos riesgos podrían tener 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.

Los factores de riesgo incluidos en los Documentos de Ampliación Reducidos de julio, diciembre de 2011 y julio 2012 anteriormente citados y que se volvieron a reiterar y subrayar en el Documento de Ampliación Completo de noviembre 2012 siguen aplicando en su totalidad, a los cuales habría que añadir los siguientes:

Riesgo derivado del proceso de integración en EURONA de KUBI:

EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. ha adquirido en el mes de octubre de 2013 el 82,92% del capital social de KUBI WIRELESS.

Los procesos de compra de Sociedades son siempre complejos ya que, por lo general, implican periodos de adaptación y transición tanto de los equipos humanos como de los medios técnicos. Dichos periodos pueden dilatarse por circunstancias sobrevenidas difíciles de prevenir.

Riesgo derivado del proceso de internacionalización:

EURONA va a hacer en los próximos años un gran esfuerzo de internacionalización centrado en UK y en Latam.

En el caso de UK, como se explica en el punto 2.1 apartado 3 la Compañía constituirá Our Broadband Ltc. al 50% con un socio local. Existen riesgos en que la puesta en marcha de la *joint venture* presente problemas o retrasos, si bien, la Compañía estima que la complementariedad de los equipos humanos y el reparto de tareas facilitará su éxito. El socio local, MLL Telecom, Ltd aporta su trabajo como ingeniería de prestigio en UK, y EURONA aporta su amplia experiencia comercial y de producto, así como en el diseño y despliegue de red de acceso.

En el caso LATAM, la Compañía ya ha establecido una Compañía operativa en Perú en la que ostenta el 51% del capital social, si bien está pendiente de registro (ver punto 2.1 apartado 3).

A partir del 2014, EURONA espera implantarse en otros países de Latinoamérica como Colombia y Chile. La Compañía ya tiene contactos muy avanzados en ambos países y estima que seguirá el esquema asociativo de Perú. La no concreción de ambas acciones o cualquier desviación o retraso podría tener impactos en los resultados previstos por EURONA.

2.3. - Información financiera

El pasado 30 de septiembre de 2013 en cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil, EURONA presentó el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias del primer semestre del ejercicio 2013.

Tanto el referido balance de situación como la cuenta de pérdidas y ganancias del primer semestre de 2013 se encuentran a disposición de los inversores en las páginas web de la Sociedad y del MAB indicadas en el apartado 1 del presente documento.

Se transcriben a continuación el Balance de Situación y la cuenta de Pérdidas y Ganancias de Eurona a 30 de junio de 2.013.

ACTIVO	30/06/2013 (no auditado)	31/12/2012	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30/06/2013 (no auditado)	31/12/2012
ACTIVO NO CORRIENTE:			PATRIMONIO NETO:		
Inmovilizado intangible	2.445.381	2.494.139	FONDOS PROPIOS-		
Inmovilizado material	8.396.098	6.304.015	Capital	14.677.093	14.677.093
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	4.378.343	2.700.293	Prima de emisión	2.394.950	2.394.950
Inversiones financieras a largo plazo	3.167.364	2.820.342	Reservas	62.344	89.844
Total activo no corriente	18.387.186	14.318.789	Resultados negativos de ejercicios anteriores	(6.518.172)	(5.947.739)
			Resultado del ejercicio (pérdida)	(881.691)	(570.433)
			Total patrimonio neto	9.734.524	10.643.715
ACTIVO CORRIENTE:			PASIVO NO CORRIENTE:		
Existencias	198.103	118.140	Deudas a largo plazo-	7.108.999	5.637.491
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar-	1.009.521	1.529.481	Deudas con entidades de crédito	7.108.999	5.637.491
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	864.384	1.158.160	Deudas con accionistas y empresas del grupo a largo plazo	1.412	1.412
Otros deudores	145.137	371.321	Total pasivo no corriente	7.110.411	5.638.903
Inversiones en empresas del grupo y partes vinculadas a corto plazo-	17.637	-	PASIVO CORRIENTE:		
Créditos a empresas	17.637	-	Deudas a corto plazo-	1.088.603	1.815.634
Inversiones financieras a corto plazo	394.591	333.612	Deudas con entidades de crédito	848.318	1.575.347
Periodificaciones a corto plazo	251.785	48.740	Otros pasivos financieros	240.285	240.287
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	565.519	3.457.029	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar-	2.890.804	1.707.539
Total activo corriente	2.437.156	5.487.002	Proveedores y acreedores comerciales	2.821.905	1.567.610
			Otros acreedores	68.899	139.729
TOTAL ACTIVO	20.824.342	19.805.791	Total pasivo corriente	3.979.407	3.523.173
			TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	20.824.342	19.805.791

Importes en miles de euros

Las principales variaciones del balance son producto de:

- El incremento del negocio de la compañía se refleja también en un incremento lógico de la partida del inmovilizado material, por las inversiones en ampliaciones de red y nuevos despliegues que le permitirá seguir creciendo sin invertir en las áreas cubiertas en los próximos dos años así como en las inversiones realizadas por la sociedad en sus filiales.
- Disminución en el saldo de clientes como consecuencia de la dotación de una provisión por importe de 200 miles de euros en aras a reflejar una política conservadora en sus estados financieros.
- Disminución de la partida de efectivo como consecuencia del incremento de su activo fijo.
- Aumento de la deuda a largo plazo para llevar a cabo las inversiones realizadas por la compañía pese a la coyuntura económica actual.
- Aumento de la partida de acreedores comerciales como consecuencia del crecimiento llevado a cabo por la compañía.

Cuenta de Resultados	jun-13	jun-12
Operaciones continuadas:		
Importe neto de la cifra de negocios	4.912.136	2.850.380
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	79.963	-
Aprovisionamientos	(2.158.229)	(1.014.405)
Otros ingresos de explotación	1.704	2.180
Gastos de personal	(1.015.265)	(789.975)
Otros gastos de explotación:	(1.312.135)	(875.034)
<i>Servicios exteriores</i>	<i>(1.268.058)</i>	<i>809.182</i>
<i>Tributos</i>	<i>(44.077)</i>	<i>65.852</i>
		-
EBITDA	508.174	173.146
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	(200.000)	-
Amortización del inmovilizado	(1.004.835)	(650.048)
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(76.900)	-
Resultado financiero	(108.130)	70.115
EBIT	(881.691)	(406.787)

Importes en miles de euros

Durante el primer semestre, la Compañía ha registrado un importante incremento en su cifra de negocio comparado con el mismo período del año anterior producto del incremento en el número de clientes a los que la compañía presta servicio, a fecha 30 de junio de 2013 la compañía prestaba servicio a más de 25.000 clientes frente a los cerca de 13.000 clientes a junio de 2012.

El incremento significativo en el importe de aprovisionamientos responde por tanto a este crecimiento intenso llevado a cabo por EURONA.

El gasto de personal también responde a dicho efecto así como a la adecuación en las necesidades de personal para llevar a cabo el plan de crecimiento presentado por la compañía.

A lo largo del primer semestre de 2013 la compañía recoge una amortización de 1,004 millones de euros vs los 0,65 recogidos en el mismo período de 2012 como consecuencia de la inversión realizada hasta la fecha para dar servicio a dichos clientes, de esta forma la compañía tiene una capacidad instalada en red que le permitiría seguir creciendo sin invertir en las áreas cubiertas en los próximos dos años.

Asimismo la compañía en base a un criterio de prudencia ha decidido provisionar un importe de 200.000 euros para de esta manera presentar unos estados financieros más conservadores.

El resultado financiero a 30 de junio de 2013 arroja unas cifras significativamente inferiores respecto al año anterior como consecuencia de la práctica establecida por ley para el diferimiento en el pago de los intereses contraídos en el año 2012 (MITYC - PLAN AVANZA2) por un

importe de 149.000 euros así como la obtención de nueva financiación a largo plazo.

La Compañía sigue manteniendo una estricta política de control y reducción de costes, entre los que cabe destacar: Compras, logística y transporte.

La Compañía sigue trabajando en áreas de mejora como son:

- Optimización de las inversiones en red, mediante desarrollos de software gestión de redes y stock de equipos backup.
- Continúa revisión de los contratos de servicios exteriores.
- Eficiencia y ahorros procedentes de las economías de escala en comunicaciones.
- Política de adquisiciones basadas en la obtención de sinergias tecnológicas y de negocio.

El EBITDA de la compañía arroja un resultado acorde a las políticas de crecimiento y control llevadas a cabo por la sociedad representando una cifra de 508 miles de euros frente a los 176 miles de euros en junio de 2012.

2.4.- Cuantificación de previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros (ingresos o ventas, costes, gastos generales, gastos financieros, amortizaciones y beneficios antes de impuestos)

Como se anunció en los Hechos Relevantes referidos en el punto 2.1, la Sociedad tiene previsto desarrollar un plan de negocio para los ejercicios 2013- 2016 basado en tres pilares de actividad:

1. **“BUSINESS AS USUAL”**: Proseguir el crecimiento actual de la Compañía variando la estrategia de adquisición de clientes denominada GOLD y que representa el 40% del incremento actual de número de clientes, por el desarrollo de las franquicias de EURONA y el mantenimiento de las demás estrategias seguidas hasta la actualidad (Hotline y Silver) y que han representado el 60% de la adquisición de clientes. Una vez que la Compañía ha alcanzado un volumen de 25.000 clientes y ofrece cobertura en toda el área peninsular, está en disposición de generar un crecimiento basado en la penetración, facilitando el acceso a internet a clientes que se

encuentran en las zonas sin servicio por parte de las operadoras dominantes (“zonas blancas”) o con servicio de deficiente calidad (“zonas grises”) sin incurrir en las inversiones por abonado que ha requerido, hasta la fecha, la estrategia GOLD. Adicionalmente EURONA está en disposición de lanzar la oferta INTEGRADA de acceso a internet, telefonía fija y telefonía móvil, a través de un próximo acuerdo para ofrecer servicios de “operador móvil virtual”. Este nuevo enfoque permite:

- a) Obtener un crecimiento de abonados con un bajo coste comercial (SAC, subscriber acquisition cost).
- b) Maximizar los retornos de la inversión realizada en despliegue de red, ya que permite absorber, sin mayor inversión, el crecimiento previsto de abonados.

Como puntos fuertes para el desarrollo de esta estrategia cabe mencionar:

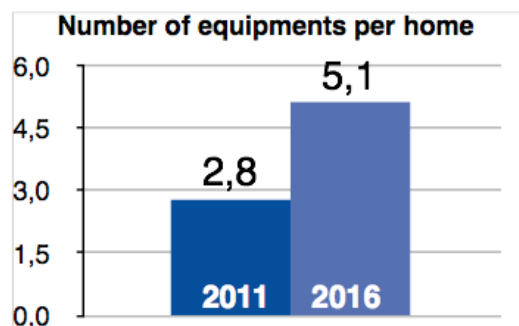
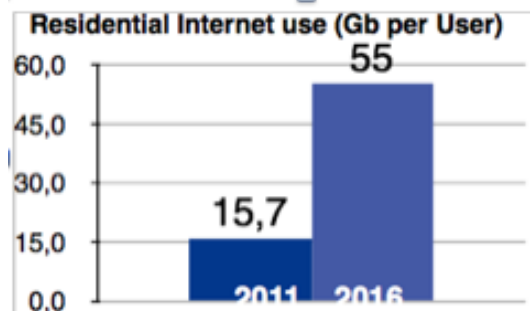
- El ratio de permanencia de abonados, medido a través del Churn rate (porcentaje de bajas) es del 8%.
- EURONA, con sus tecnologías de Fixed Wireless (FW) y Satélite ofrece servicios de voz y datos (internet). Su capacidad tecnológica y comercial le permite diseñar y ofrecer productos de mayor valor añadido, con el consecuente aumento del ingreso medio por abonado (ARPU). Tal y como se explica en párrafos anteriores, la Compañía va a ofrecer servicios de móvil (como operador móvil virtual) mediante la configuración de una oferta integrada de fijo y móvil, y servicios LTE o 4G fijo, añadiendo a su oferta actual prestaciones sólo posibles, hasta ahora, en los clientes que tienen acceso a la fibra óptica, y que EURONA puede ofrecer a través de sus tecnologías wireless.

La estrategia GOLD será sustituida por una estrategia denominada “Franquiciar EURONA”. El resultado de dicha estrategia no ha sido contemplado en las previsiones del “Business As Usual”, si bien la Compañía, estima que podrá implementarlo a lo largo del ejercicio 2014.

En España existen más de 1.000 ISP’s (Internet Service Provider) independientes que ofrecen sus servicios en pequeñas localidades o comunidades. La estrategia de franquicia, busca captar una parte de estos ISP’s, que pasarían a ser distribuidores de EURONA, como franquiciados. La tecnología de EURONA y su estrategia comercial,

ofrece a dichos ISP's, un valor diferencial para mantener sus mercados actuales, aportándoles la oferta integrada, y las tecnologías LTE y satélite, de las que ellos carecen y a las que no pueden acceder por su falta de tamaño.

Con todo ello, cabe mencionar que el mercado potencial de EURONA seguirá aumentando, ya que las necesidades de los consumidores aumentan y la tecnología "dominante" y masiva que es el ADSL tiene unos límites en su correlación negativa entre velocidad y distancia respecto de la central digital.



Fuente: Cisco VNI Global Mobile Data Traffic Forecast 2010-2015

En base a todo lo comentado, el Plan de negocio de EURONA para el período 2013-2016 contempla para éste segmento (BAU) un crecimiento de la penetración sostenido, pero menor del actual; un ARPU (ingreso medio por abonado) inferior a los 37€ obtenidos en el año 2011 y 2012 aunque creciente debido a la inclusión de la telefonía móvil en una oferta integrada y al incremento en su ponderación de producto satélite (EuronaSat) y un coste de adquisición de abonados (SAC) inferior al actual por el cambio de estrategia comercial.

BUSINESS AS USUAL				
PREVISION DE VENTAS AÑOS 2.013-2.016				
	2013	2014	2015	2016
Nº de clientes inicial	17.891	32.450	46.850	60.905
Nº de clientes final	32.450	46.850	60.905	76.131
Nº de nuevos clientes (neto)	14.559	14.400	14.055	15.226
<i>Clientes "satélite"</i>	<i>8.735</i>	<i>8.640</i>	<i>8.433</i>	<i>9.136</i>
<i>Clientes FW (fixed wireless)</i>	<i>5.824</i>	<i>5.760</i>	<i>5.622</i>	<i>6.091</i>
ARPU	32,85	33,14	36,64	36,92

A continuación se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias prospectivas de los años 2013 a 2016 actualizadas por la Dirección de EURONA, de acuerdo con los parámetros expuestos anteriormente para el negocio Business as usual:

BUSINESS AS USUAL				
CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL 2.013-2.016				
	2013	2014	2015	2016
Importe neto de la cifra de negocios en España	11.127	15.938	23.820	30.485
Coste de ventas (España)	-3.516	-5.955	-7.416	-9.419
Margen Bruto	7.611	9.983	16.404	21.066
Gastos de Personal	-2.222	-2.444	-2.933	-3.079
Marketing & Gastos operativos	-2.008	-2.098	-2.450	-2.923
Gastos generales y otros gastos de explotación	-1.243	-1.432	-1.718	-2.062
Total Gastos	-5.473	-5.974	-7.101	-8.064
EBITDA	2.138	4.010	9.303	13.002
Amortizaciones y provisiones	-2.192	-2.568	-3.086	-3.643
EBIT	-54	1.441	6.217	9.360
Ingresos financieros	200	84	88	93
Gastos financieros	315	264	211	127
Resultado financiero	-115	-180	-123	-34
Bº ANTES DE IMPUESTOS	-169	1.261	6.094	9.325

Importes en miles de euros

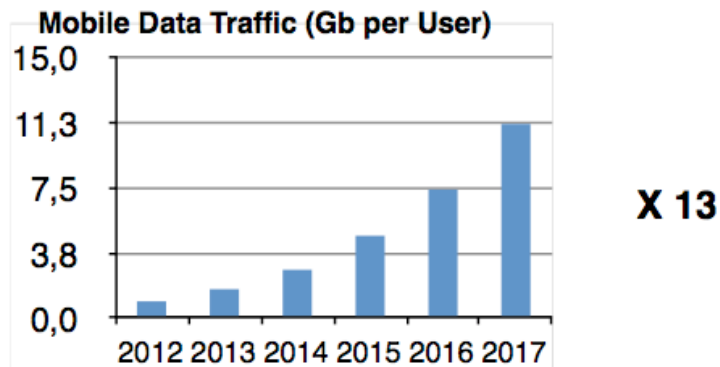
2. POTENCIAR LA DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL: **OPERADOR WIFI HOTSPOTS INDOOR**

La adquisición de KUBI permite a EURONA acceder, con capacidad de liderazgo, al negocio de WIFI Hotspot (servicio de acceso a internet a través de tecnología WIFI en entornos públicos). La Compañía ya estaba presente en este segmento operando la red WIFI pública de Zaragoza, que es la mayor red urbana de Europa (ver Hecho Relevante de 19 de mayo de 2011).

El segmento de WIFI Hotspot puede subdividirse en dos áreas: WIFI Hotspot outdoor y WIFI Hotspot indoor. El servicio operado en Zaragoza está en el área outdoor, mientras que el negocio de KUBI se centra en el área indoor, al operar en todos los aeropuertos españoles, los salones de IFEMA y Feria de Barcelona, y en 40.000 plazas hoteleras.

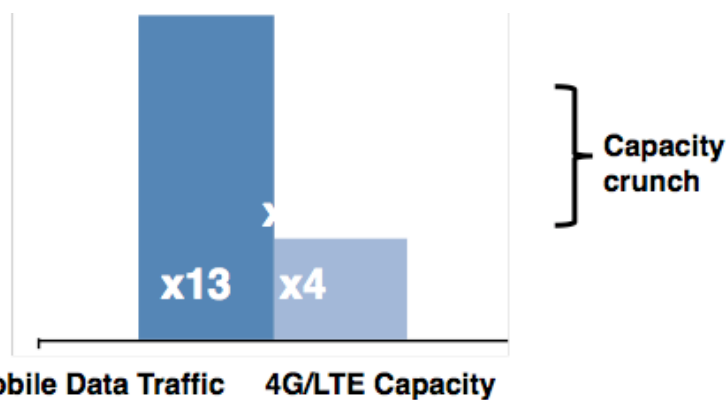
La unión de las capacidades de EURONA y de KUBI en el segmento de WIFI Hotspot convierten a EURONA en una de las empresas líderes del mercado WIFI Hotspot en los mercados geográficos en los que opera.

Las expectativas de crecimiento de este mercado son enormes, en base a las previsiones de incremento de “tráfico” en dispositivos móviles (puede multiplicar por 13 veces las necesidades actuales por usuario)



Fuente: Cisco VNI Global Mobile Data Traffic Forecast 2010-2015

y a que la tecnología WIFI es la única que puede aportar la capacidad de red para dar respuesta a dicho crecimiento, ya que la tecnología 4G se estima que “sólo” cuadruplicará las capacidades de las redes 3G actuales.



Fuente: Cisco VNI Global Mobile Data Traffic Forecast 2010-2015

Esta necesidad de ancho de banda no cubierta por las tecnologías actuales ni por las nuevas redes 4G se producirá tan sólo en

ámbitos donde exista una densidad de usuarios alta y donde estos requieran mucho ancho de banda. Estos entornos es donde es posible monetizar un acceso de buena calidad, ya sea a través del usuario directamente o del operador (a través de acuerdos por los que paga al propietario del hotspot para dar servicio a sus clientes).

El Plan de Negocio de la Compañía para el período 2013-2016, parte de la realidad ya consolidada de 2013 y proyecta un crecimiento del 48 por ciento acumulado en dicho periodo. Dicho Plan no incorpora las sinergias comerciales que la incorporación de KUBI puede aportar, ni las economías de escala que se producirán con su integración.

A continuación se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias prospectivas de los años 2013 a 2016, de acuerdo con los parámetros expuestos anteriormente para el negocio WIFI Hotspot:

KUBI				
CUENTA RESULTADOS PREVISIONAL 2.013-2.017				
	2013	2014	2015	2016
Ventas de hotspots actuales	4.503	4.113	4.087	4.063
Ventas de hotspots nuevos, IPTV y publicidad	3.180	4.619	6.122	7.299
Trabajos empresa para el inmovilizado	100	100	100	100
Otros ingresos de explotación	320	320	320	320
Total Ventas	8.103	9.152	10.629	11.781
Costes directos de hotspots actuales	-2.595	-2.552	-2.547	-2.543
Costes directos de hotspots nuevos, IPTV y pub.	-1.744	-2.661	-3.613	-4.307
Margen bruto	3.764	3.939	4.469	4.931
Gastos de personal	1.552	1.769	2.004	2.259
Otros gastos de explotación	484	509	534	561
Rdo.bruto explotación / Ebitda	1.728	1.661	1.930	2.112
Amortización	940	1.051	997	1.063
Rdo.neto explotación / Ebit	788	610	933	1.049
Resultados financieros	520	426	329	231
Beneficio antes de impuestos	267	184	604	818
Impuesto de sociedades	80	55	181	245
Beneficio después de impuestos	187	129	423	573

Importes en miles de euros

La facturación de KUBI en año 2012 fue de 6.418.250 euros, generando un EBITDA de 1.195.118 euros. A 30 de junio de 2013, la facturación ha ascendido a 4.089.010 euros.

El Balance de situación prospectivo del negocio WIFI Hotspot para el período de 2013 a 2016 es el siguiente:

KUBI				
BALANCE PREVISIONAL 2.013-2.017				
	2013	2014	2015	2016
Inmovilizado intangible	666	536	531	531
Inmovilizado material	3.926	3.623	3.248	2.802
Inversiones financieras a lp	1.730	1.551	1.247	952
Activo no corriente	6.321	5.710	5.026	4.285
Deudores y ctas.a cobrar	1.872	1.962	2.104	2.155
Inversiones financieras a cp				
Inversiones em empresas del grupo y asoc. cp	209	209	209	209
Peridificaciones a corto plazo	20	20	20	20
Tesoreria	943	359	415	440
Activo corriente	3.044	2.550	2.748	2.824
ACTIVO	9.365	8.259	7.774	7.110
Fondos propios	1.639	1.768	2.190	2.763
Deudas a largo plazo	5.408	4.012	2.558	1.427
Pasivo no corriente	5.408	4.012	2.558	1.427
Deudas a corto plazo	1.002	1.052	1.502	1.377
Proveedores y acreedores	1.316	1.427	1.524	1.543
Pasivo corriente	2.318	2.479	3.026	2.920
PASIVO	9.365	8.259	7.774	7.110

Importes en miles de euros

3. INTERNACIONALIZACIÓN

EURONA además de poseer licencia para operara en el mercado español de las telecomunicaciones (voz, datos, e interconectividad), ha alcanzado, en los últimos años, acuerdos con operadores en Reino Unido, Irlanda e Italia, con el siguiente esquema de participaciones:

Filial	Participación	Actividad desarrollada
Wave Tech	100,00%	Operadora Wimax en Italia
Romagna Ripetitori	39,50%	Operadora Wimax en Italia
EURONA Brisknet	100,00%	Operadora Wimax en Irlanda
Briskona	100,00%	Operadora Wimax en UK
EURONA Panamá	50,00%	Operadora Wimax en Panamá

Como se ha explicado en el punto 2.1 apartado 3, la estrategia de la Compañía en UK se basa en aprovechar las enormes posibilidades que representa los concursos públicos que se están licitando dentro

del plan BD UK, de extensión de la banda ancha a todo el Reino Unido con uno de los mayores problemas de acceso a internet:

Allocations by country	Modelled number of premises in white areas (locations eligible for public subsidy under EU state aid guidelines)
England total: £294.8 million	6,603,443
Scotland: £100.8 million	1,392,322
Wales: £56.9 million	899,867
Northern Ireland: £4.4 million	99,340

El cuadro adjunto muestra en la primera columna la cantidad a invertir por el Gobierno británico en el Plan BD UK. El Plan prevé que la Unión Económica Europea y los Gobiernos Locales inviertan, en conjunto, cifras equivalentes a la aportada por el Gobierno. En la segunda columna muestra los hogares en brecha a los que se dirige el Plan BD UK.

El Reino Unido busca con ello tener la mejor red de acceso a la banda ancha de Europa en 2015.

EURONA a través de su filial en UK ya ha sido la adjudicataria (intention to award) del Concurso Público del Council de Northumberland para el despliegue, operación y explotación de una red de acceso a internet en el ámbito rural, ello representa desarrollar la red wireless con un presupuesto de más de 5 millones de libras esterlinas y su posterior operación y explotación de la red. La explotación de dicha adjudicación, se realizará a través de la joint venture comentada en el punto 2.1 apartado 3, que operará con el nombre de Our Broadband Ltd..

EURONA Perú, ha conseguido varios acuerdos con empresas locales que le han permitido llevar a cabo contratos de ingeniería de telecomunicaciones Radio que supondrá una facturación de alrededor de 500 mil dólares hasta fin de año.

En el año 2014, la Dirección de EURONA, tiene como objetivo la implantación en Latinoamérica mediante acuerdos con socios locales.

En base a las previsiones comentadas, la Dirección EURONA ha estimado los siguientes niveles de ingreso por la actividad internacional, en el periodo 2013-2016

VENTAS INTERNACIONAL				
	2013	2014	2015	2016
Italy	1020	1137	1497	1796
UK	89	869	1469	1763
Ireland	473	576	840	1008
Perú	287	1846	3692	7385
Others Latam		2692	3365	4207
Total Ingresos Internacionales	1.869	7.120	10.863	16.159
Italy	1010	1106	1437	1725
UK	87	836	1381	1657
Ireland	464	560	806	968
Perú	258	1625	3249	6498
Others Latam		2531	3096	3870
Total Costes Internacionales	1.819	6.658	9.969	14.718
Margen Bruto	50	462	894	1.441

Importes en miles de euros

A continuación se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias prospectivas de los años 2013 a 2016 actualizadas por la Dirección de EURONA, de acuerdo con los parámetros expuestos anteriormente para el negocio nacional e internacional, ya que ambos negocios se basan en las tecnologías de “Fixed wireless” y “Satélite” que han configurado, hasta la fecha, el núcleo central de la oferta de EURONA, que en este documento denominamos “Business As Usual”:

BUSINESS AS USUAL + ACTIVIDAD INTERNACIONAL				
CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL 2.013-2.016				
	2013	2014	2015	2016
Importe neto de la cifra de negocios en España	11.127	15.938	23.820	30.485
Ingresos Internacionales	1.869	7.120	10.863	16.159
Total Ingresos	12.996	23.058	34.683	46.644
Coste de ventas (España)	-3.516	-5.955	-7.416	-9.419
Coste de ventas y gastos generales (internacional)	-1.819	-6.658	-9.969	-14.718
Margen Bruto	7.661	10.445	17.298	22.507
Gastos de Personal	-2.222	-2.444	-2.933	-3.079
Marketing & Gastos operativos	-2.008	-2.098	-2.450	-2.923
Gastos generales y otros gastos de explotación	-1.243	-1.432	-1.718	-2.062
	-5.473	-5.974	-7.101	-8.064
EBITDA	2.188	4.472	10.197	14.443
Amortizaciones y provisiones	-2.192	-2.568	-3.086	-3.643
EBIT	-4	1.903	7.111	10.800
Ingresos financieros	200	84	88	93
Gastos financieros	315	264	211	127
Resultado financiero	-115	-180	-123	-34
Bº ANTES DE IMPUESTOS	-119	1.723	6.988	10.766

Importes en miles de euros

Balance de situación prospectivo de los años 2013 a 2016 elaboradas por la Dirección de EURONA, de acuerdo con los parámetros expuestos anteriormente para el negocio nacional e internacional:

BUSINESS AS USUAL + ACTIVIDAD INTERNACIONAL. BALANCE DE SITUACIÓN				
ACTIVO	2013	2014	2015	2016
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmovilizado intangible	2.074.711	1.655.283	1.235.855	816.427
Inmovilizado material	9.212.497	10.665.479	12.144.623	13.634.583
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	3.915.425	4.306.967	4.737.664	5.211.430
Inversiones financieras a largo plazo	1.870.342	933.409	-	-
Total activo no corriente	17.072.975	17.561.138	18.118.142	19.662.440
ACTIVO CORRIENTE				
Existencias	148.140	178.140	208.140	238.140
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	2.704.098	3.214.163	3.602.809	4.610.818
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2.704.098	3.214.163	3.602.809	4.610.818
Clientes, empresas del grupo y asociadas	-	-	-	-
Otros deudores	-	-	-	-
Inversiones en empresas del grupo y partes vinculadas a corto plazo	-	-	-	-
Créditos a empresas	-	-	-	-
Otros activos financieros con accionistas	-	-	-	-
Inversiones financieras a corto plazo	333.612	333.612	303.104	303.104
Periodificaciones a corto plazo	48.740	48.740	48.740	48.740
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	8.550.855	7.741.437	12.668.802	22.098.828
Total activo corriente	11.785.445	11.516.092	16.831.595	27.299.631
TOTAL ACTIVO	28.858.420	29.077.231	34.949.737	46.962.071

Importes en euros

BUSINESS AS USUAL + ACTIVIDAD INTERNACIONAL. BALANCE DE SITUACIÓN				
PASIVO	2013	2014	2015	2016
PATRIMONIO NETO				
FONDOS PROPIOS				
Capital	18.493.137	18.493.137	18.493.137	18.493.137
Prima de emisión	5.447.785	5.447.785	5.447.785	5.447.785
Reservas	89.844	89.844	89.844	89.844
Resultados negativos de ejercicios anteriores	-6.518.172	-6.637.385	-4.913.978	2.074.528
Resultado del ejercicio (pérdida)	-119.213	1.723.407	6.988.506	10.766.262
Total patrimonio neto	17.393.381	19.116.788	26.105.294	36.871.556
PASIVO NO CORRIENTE				
Deudas a largo plazo	7.050.435	4.888.804	2.399.363	1.049.621
Deudas con entidades de crédito	7.050.435	4.888.804	2.399.363	1.049.621
Deudas con accionistas y empresas del grupo a largo plazo	1.412	1.412	1.412	1.412
Total pasivo no corriente	7.051.847	4.890.216	2.400.775	1.051.033
PASIVO CORRIENTE				
Deudas a corto plazo	1.863.506	2.161.632	2.489.441	1.349.742
Deudas con entidades de crédito	1.863.506	2.161.632	2.489.441	1.349.742
Otros pasivos financieros	-	-	-	-
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.549.686	2.908.595	3.954.228	7.689.740
Proveedores y acreedores comerciales	2.409.958	2.768.867	3.192.141	3.697.775
Otros acreedores	139.728	139.728	762.086	3.991.965
Total pasivo corriente	4.413.192	5.070.227	6.443.669	9.039.482
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	28.858.420	29.077.231	34.949.737	46.962.071

Importes en euros

En base a todo lo anterior, la Dirección de la Compañía ha preparado la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Agregada prospectiva para el período 2013 a 2016. Dicha agregación se obtiene de la cuenta de resultados “Business as Usual +Actividad Internacional” y del 82,92% de la cuenta de resultados de KUBI (es decir, el porcentaje de KUBI adquirido por EURONA,):

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL AGREGADA 2.013-2.016				
	2013	2014	2015	2016
Ingresos	19.715	30.648	43.498	56.413
Coste de ventas	-8.933	-16.935	-22.494	-29.817
Margen bruto	10.782	13.713	21.003	26.596
Gastos de Personal	-3.509	-3.911	-4.595	-4.952
Marketing & Gastos operativos	-2.008	-2.098	-2.450	-2.923
Gastos generales y otros gastos de explotación	-1.595	-1.853	-2.161	-2.527
Total cost	-7.111	-7.862	-9.206	-10.402
EBITDA	3.671	5.850	11.798	16.194
Amortizaciones y provisiones	-2.872	-3.440	-3.913	-4.525
EBIT	799	2.411	7.885	11.670
Gastos financieros	-546	-533	-396	-225
Bº ANTES DE IMPUESTOS	253	1.877	7.489	11.444

Importes en miles de euros

Los costes de venta del negocio español disminuyen por el cambio de estrategia de comercialización explicado en este documento, si bien su disminución se ve compensada por un incremento en los costes provenientes del negocio internacional.

Los costes fijos y de personal, si bien se incrementan, muestran las economías de escala que se producen por la maximización de las inversiones en estructura realizadas hasta la fecha por la Compañía, mejorando de forma muy notoria el EBITDA.

La cuenta de resultados previsional para el periodo 2013-2016, se ha formulado por agregación de las cuentas de resultados de los negocios BAU (Business as Usual, incluyendo el desarrollo de franquicias), Internacionalización y WIFI Hotspot indoor (Kubi), si bien, en ésta última, teniendo en cuenta el porcentaje de participación de EURONA, que es del 82,92 por ciento. No recoge las sinergias en ventas y optimización de las estructuras operativas y de compras, que la Dirección de la Compañía estima que se producirán, si bien, no ha cuantificado su efecto.

Respecto al Hecho Relevante publicado el 15 de julio, las previsiones adjuntas recogen un menor crecimiento en el volumen de ventas agregado, por una mayor ralentización del esquema de distribución GOLD (ver punto 2.4 apartado 1) lo cual permite, a su vez mejorar la previsible rentabilidad del negocio en España por un menor SAC (Subscriber Acquisition Cost) y la rentabilización de la inversión en red ya realizada en el primer semestre por EURONA en España.

Por el contrario las previsiones presentan un aumento los requerimientos de capital para el área de internacional, debido al mayor ritmo de la internacionalización dadas las oportunidades contrastadas en UK y Latam.

Ambos efectos (el replanteamiento del “Business As Usual” (BAU) y la internacionalización) redundan en una mejora de los EBITDA previstos para los años 2015 y 2016, en los que los esfuerzos del despliegue internacional ofrecerán su potencial a la cuenta de resultados.

Las inversiones previstas en el periodo son las siguientes:

INVERSIONES				
	2013	2014	2015	2016
Equipo Cliente	-1.770	-1.175	-1.147	-1.243
Coste instalación equipos	-1.659	-1.210	-1.181	-1.279
Equipo de red	-764	-438	-731	-755
Otras inversiones	-342	-512	-563	-620
CAPEX Business as usual + Internacional	-4.534	-3.335	-3.622	-3.896
CAPEX KUBI	-512	-512	-512	-512
TOTAL CAPEX	-5.046	-3.847	-4.134	-4.408

Importes en miles de euros

La actividad del “Business As Usual” de EURONA desarrolla su actividad de inversión acorde con las necesidades de crecimiento en el ámbito de equipos de cliente.

En el ámbito de la red de transporte y de acceso de la Compañía, se realizarán nuevas inversiones destinadas a la ampliación de red en nuevas áreas geográficas no cubiertas, dado que se sigue aprovechando de la capacidad instalada: la actual red existente permite seguir creciendo comercialmente sin necesidad de nuevas ampliaciones sobre la red existente, y mejorando con ello, la rentabilidad del proyecto.

Otras inversiones son necesidades de sistemas y mantenimientos de la plataforma tecnológica (BSS/OSS), que conforma “Eurona in the Box”, tanto en el ámbito nacional como desarrollos para su implantación en el contexto internacional.

Las inversiones previstas en KUBI, igualmente, responden al desarrollo de la actividad ordinaria de la compañía, fundamentalmente su actividad internacional en nuevos Hot-spot Indoor y Hoteles.

La política de inversión de EURONA es muy conservadora y responde a criterios de eficiencia en la implantación de la plataforma tecnológica y de rentabilidad por proyectos, en cada una de las inversiones de despliegue nuevas que se proponen en la Compañía.

La Dirección de la Compañía ha puesto un especial énfasis en reforzar los esfuerzos de inversión previstos en UK y Perú, dado que el desarrollo reciente de ambas inversiones (ver punto 2.1 apartado 3) ponen de manifiesto una oportunidad de crecimiento a corto

plazo. Dicha situación ha aconsejado incrementar en 1 millón de euros la ampliación de capital prevista en el Hecho Relevante de fecha de fecha 17 de junio de 2013.

2.5.- Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes de la entidad emisora, desde la última información periódica puesta a disposición del Mercado hasta la fecha del Documento de Ampliación

Adjuntamos la cuenta de resultados a 30 de septiembre de 2013 que corresponde al negocio definido como “Business as Usual” y al negocio Internacional iniciado de manera consistente durante el ejercicio 2013. El negocio de KUBI, no se muestra en el agregado a 30 de septiembre ya que a dicha fecha no había sido aceptada la oferta de compra. Su resultado a 31 de diciembre de 2013, será ya imputable a EURONA en la proporción del 82,92% del capital de KUBI que ha aceptado la mencionada oferta:

CUENTA DE RESULTADOS. BUSINESS AS USUAL + ACTIVIDAD INTERNACIONAL	Acumulado a 30/09/2013	Acumulado a 30/09/2012
Importe neto de la cifra de negocios	8.059.442	5.047.317
Ingresos Internacionales	1.267.365	
Coste de ventas	(2.783.272)	(2.107.590)
Coste de ventas y gastos generales (internacional)	(1.583.499)	
Margen Bruto	4.960.036	2.939.727
Gastos de Personal	(1.488.223)	(1.335.435)
Marketing y Gastos operativos	(1.537.620)	(889.144)
Gastos generales y otros gastos de explotación	(979.701)	(589.869)
EBITDA	954.493	125.279
Ajuste Provisión clientes*	(200.000)	
Ajuste Bajas Inmovilizado*	(76.900)	
Amortización	(1.599.791)	(1.053.946)
EBIT	(922.199)	(928.667)
Ingresos financieros	118.487	126.385
Gastos financieros	(235.028)	(25.406)
Resultado financiero	(116.541)	100.979
EBT	(1.038.740)	(827.687)

Importe en euros

En “Business as Usual” se consolida el incremento en la cifra de negocio que se debe fundamentalmente al incremento de actividad en la

capacidad de venta en el canal indirecto, con más de 200 distribuidores profesionales en todo el territorio nacional, y a una profesionalización de la plataforma de canal directo que ha permitido mejorar el ratio de conversión en leads y llamadas recibidas.

Debemos remarcar que la actividad en servicios satélites se está consolidando en nuevas áreas geográficas, permitiendo una base de clientes mayor en crecimiento y un mayor ARPU de la compañía siendo en este momento el segundo operador de internet vía satélite a nivel europeo.

Las ventas de nuevos productos y servicios de valor añadido sigue siendo una gran oportunidad para la Compañía para aumentar su ARPU y la Dirección espera iniciar nuevas campañas en esta línea.

El margen bruto sigue mejorando debido a la implantación de eficiencias y economías de escala con el crecimiento de volumen de negocio, pero también a la optimización de la capacidad instalada en la red. Esta tendencia se irá incrementando en la medida que la base de clientes siga ascendiendo hasta un punto de estabilización.

Los gastos generales son continuistas y permiten unas economías de escala que se traduce en un EBITDA creciente, en línea con las previsiones de la Dirección de la Compañía. La progresión creciente del EBITDA en el 2013 hasta final del ejercicio se debe fundamentalmente a la incorporación mes a mes de una base de clientes cada vez más elevada.

El incremento de amortización se debe al crecimiento de la base de clientes y de la capacidad instalada de la red de EURONA.

Las ventas realizadas por las filiales internacionales a 30 de septiembre son las siguientes:

	Acumulado a 30/09/2013
Wavelech	705.454,00
Briskona	43.083,91
Brisknet	244.835,97
Perú	273.991,25
Total INT	1.267.365,13

Adicionalmente se han dado los pasos precisos para la finalización de los acuerdos referidos en el apartado 2.4 como hitos internacionales.

El Balance de situación no ha experimentado variaciones significativas desde 30 de junio de 2013.

BALANCE DE SITUACIÓN ABREVIADO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2013
BUSINESS AS USUAL + ACTIVIDAD INTERNACIONAL

ACTIVO	30/09/2013 (no auditado)	30/09/2012 (no auditado)	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30/09/2013 (no auditado)	30/09/2012 (no auditado)
ACTIVO NO CORRIENTE:			PATRIMONIO NETO:		
Inmovilizado intangible	2.364.370	2.603.005	FONDOS PROPIOS		
Inmovilizado material	8.608.841	5.229.041	Capital	14.677.093	11.989.976
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	3.537.566	1.363.362	Prima de emisión	2.394.950	929.489
Inversiones financieras a largo plazo	2.984.422	2.836.288	Reservas	62.344	271.682
Total activo no corriente	17.495.199	12.031.696	Resultados negativos de ejercicios anteriores	(6.518.171)	(5.947.739)
			Resultado del ejercicio (pérdida)	(1.038.740)	(827.687)
			Subvenciones, donaciones y legados recibidos		9.210
			Total patrimonio neto	9.577.476	6.424.931
			PASIVO NO CORRIENTE:		
ACTIVO CORRIENTE:			Deudas a largo plazo-	7.265.006	5.677.052
Existencias	198.103	110.114	Deudas con entidades de crédito	1.763.729	169.410
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar-	2.568.887	2.163.715	Otras deudas a largo plazo	5.501.277	5.507.642
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2.558.320	1.201.525	Deudas con accionistas y empresas del grupo a largo plazo	1.412	1.412
Clientes, empresas del grupo y asociados	-	246.521	Total pasivo no corriente	7.266.418	5.678.464
Otros deudores	10.367	715.669	PASIVO CORRIENTE:		
Inversiones en empresas del grupo y partes vinculadas a corto plazo-	31.022	77.440	Deudas a corto plazo-	1.283.520	1.250.232
Créditos a empresas	31.022	77.440	Deudas con entidades de crédito	1.043.235	131.709
Inversiones financieras a corto plazo	474.224	305.001	Otros pasivos financieros	240.285	1.118.523
Periodificaciones a corto plazo	298.777	75.886	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar-	3.137.639	1.632.400
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	199.041	222.175	Proveedores y acreedores comerciales	2.849.938	1.222.938
Total activo corriente	3.769.854	2.954.331	Otros acreedores	287.701	409.462
TOTAL ACTIVO	21.265.053	14.986.027	Total pasivo corriente	4.421.159	2.882.632
			TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	21.265.053	14.986.027

Importe en euros

Como ya se ha referido, se ha alcanzado el acuerdo de adquisición de la mayoría de KUBI (Hecho Relevante de fecha 10 de octubre de 2013). La cifra de negocio de KUBI a 30 de septiembre asciende a 6.144.000 euros. La Dirección de EURONA está considerando la incorporación de la contabilidad de KUBI a los sistema ERP de EURONA con el fin de unificar criterios y acelerar la obtención de información con la agilidad y fiabilidad que aporta el entorno de EURONA.

Con las consideraciones expuestas, la Dirección de la Compañía no prevé desviaciones significativas respecto de las cifras previsionales mostradas en la Cuenta de Resultados Agregada al cierre de 2013, ya que a 30 de septiembre EURONA ya ha realizado el 71,7 por ciento de la cifra de ventas prevista para “Business as Usual + Actividad Internacional” y Kubi ya ha realizado el 75,8 por ciento de la cifra de ventas prevista .

2.6.- Información pública disponible

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 9/2010 sobre la información a suministrar por Empresas en Expansión incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil, el Documento Informativo de Incorporación al Mercado de Euroná, está disponible en la página web

de la Sociedad (<http://www.eurona.net/accionistas-e-inversores/>), así como en la página web de Bolsas y Mercados Españoles (<http://www.bolsasymercados.es/mab>), donde además se puede encontrar la información relativa a la compañía y a su negocio.

Ambas páginas webs, y atendiendo a la citada Circular 9/2010, recogen todos los documentos públicos que se han aportado al Mercado para la incorporación de los valores de Eurona, así como toda la información periódica y relevante remitida con posterioridad al Mercado de conformidad con esta Circular.

3.- INFORMACIÓN RELATIVA A LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL.

3.1.- Número de acciones de nueva emisión cuya incorporación se solicita y valor nominal de las mismas.

El presente documento tiene por finalidad la incorporación de un máximo de tres millones ochocientos dieciséis mil cuarenta y cuatro (3.816.044) acciones de nueva emisión, acordada en la sesión del Consejo de Administración de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A., celebrada el 18 de octubre de 2013, en virtud de la autorización recibida de la Junta de Accionistas celebrada el 14 de junio de 2013, y comunicada al Mercado mediante el Hecho Relevante publicado el 18 de junio de 2013. Dado que el porcentaje de acciones nuevas a emitir respecto de las existentes, provoca en su proporción una fracción menor a la unidad, el Presidente de la Compañía y máximo accionista Sr. D. Jaume Sanpera Izoard renuncia a su derecho a suscribir 1 (una) acción adicional, que de dicho redondeo pudiera corresponderle.

El número máximo de acciones nuevas cuya incorporación se solicitará es de tres millones ochocientos dieciséis mil cuarenta y cuatro (3.816.044), de 1 euro de valor nominal cada una, y una prima de emisión por acción de 0,80.-€ céntimos de euro cada una.

El valor efectivo máximo, por tanto, de la ampliación es de seis millones ochocientos sesenta y ocho mil ochocientos setenta y nueve euros con

veinte céntimos de euro (6.868.879,20€), de los cuales tres millones ochocientos dieciséis mil cuarenta y cuatro (3.816.044), son de cifra de capital social (nominal) y tres millones cincuenta y dos mil ochocientos treinta y cinco euros con veinte céntimos de euro (3.052.835,20-€) son de prima de emisión.

Todas las acciones representativas del capital social de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. son de la misma clase y confieren los mismos derechos y están representadas mediante anotaciones en cuenta.

La cifra de capital tras la ampliación en caso de suscripción completa será de dieciocho millones cuatrocientos noventa y tres mil ciento treinta y siete euros (18.493.137€).

3.2.- Descripción de la fecha de inicio y del periodo de suscripción de las acciones de nueva emisión con detalle, en su caso, de los periodos de suscripción preferente, adicional y discrecional, así como indicación de la previsión de suscripción incompleta de la ampliación de capital.

A) Proceso de suscripción.

El proceso de suscripción de las nuevas acciones se llevará a cabo en las siguientes dos vueltas o etapas: 1) Periodo de suscripción preferente (primera vuelta) y 2) Periodo de asignación discrecional (segunda vuelta), en los términos y plazos que se indican a continuación.

1.- Periodo de suscripción preferente.

a) Tendrán derecho a la suscripción preferente de las nuevas acciones, en la proporción **de trece (13) acciones nuevas por cada cincuenta (50) antiguas**, los Inversores que aparezcan legitimados como tales en los registros contables de Iberclear y sus Entidades participantes, a las 23:59 horas del día de la publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil (en adelante, BORME) del anuncio del aumento de capital (es decir, el día anterior al de inicio del Periodo de suscripción preferente).

Se hace constar, en lo menester, que la Sociedad no cuenta con acciones en autocartera.

b) Mercado de derechos de suscripción preferente.

La Compañía solicitará la apertura de un período de negociación de los derechos de suscripción preferente en el MAB, que dará comienzo no antes del tercer día hábil siguiente a aquél en el que efectúe el anuncio del acuerdo de ampliación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y tendrá una duración de cinco (5) días hábiles. Dicho periodo será determinado por el Mercado mediante Instrucción Operativa.

Los derechos de suscripción preferente serán transmisibles en las mismas condiciones de las acciones de que deriven, de conformidad con lo previsto en el artículo 306.2 de la Ley de Sociedades de Capital. En consecuencia, tendrán derecho de suscripción preferente los accionistas de la Sociedad que no hubieran transmitido sus derechos de suscripción preferente y los terceros inversores que adquieran tales derechos en el mercado en una proporción suficiente para suscribir nuevas acciones.

c) Plazo para el ejercicio del derecho de suscripción preferente.

De conformidad con lo previsto en el artículo 305, apartado 2, de la Ley de Sociedades de Capital, el periodo de suscripción preferente para los Accionistas legitimados e Inversores indicados en el apartado b anterior, se iniciará el día siguiente al de la publicación del aumento de capital en el BORME y tendrá una duración de un (1) mes.

d) Procedimiento para el ejercicio del derecho de suscripción preferente.

Para ejercer los derechos de suscripción preferente, los inversores legitimados deberán dirigirse a la Entidad depositaria en cuyo registro tengan inscritos los derechos de suscripción preferente, indicando su voluntad de ejercer su derecho de suscripción preferente. Las órdenes que se crucen referidas al ejercicio del derecho de suscripción preferente se entenderán formuladas con carácter firme, incondicional e irrevocable y conllevarán la suscripción de las nuevas acciones a las cuales se refieren.

Los derechos de suscripción preferente no ejercitados se extinguirán automáticamente a la finalización del periodo de suscripción preferente.

e) Comunicaciones a la Entidad Agente.

La Entidad Agente es M&G Valores, A.V., S.A.

Las entidades participantes en IBERCLEAR comunicarán a la Entidad Agente durante el Periodo de Suscripción Preferente el número total de

nuevas acciones suscritas en ejercicio del derecho de suscripción preferente.

2.- Periodo de asignación discrecional.

Finalizado el Periodo de Suscripción Preferente, la Entidad Agente, en su caso, determinará si hay acciones sobrantes por suscribir, y se abrirá, entonces, el Periodo de Asignación Discrecional a fin de su distribución en las condiciones que se establecerán.

A tal efecto, la Entidad Agente lo pondrá en conocimiento del Consejo de Administración de la Sociedad no más tarde del día hábil siguiente a la finalización del Período de Suscripción Preferente y se iniciará el Período de Asignación Discrecional.

El Período de Asignación Discrecional tendrá una duración de dos días hábiles desde que la Entidad Agente se lo comunique al Consejo de Administración según lo previsto en el párrafo anterior. Durante este período los Accionistas e Inversores cualificados podrán cursar peticiones de suscripción de acciones sobrantes ante la Entidad Agente. Las peticiones de suscripción realizadas durante este Período de Asignación Discrecional serán firmes, incondicionales e irrevocables, salvo la facultad del Consejo de decidir su adjudicación.

A la finalización de dicho período la Entidad Agente comunicará las peticiones cursadas por los Inversores al Consejo de Administración de la Sociedad. El Consejo de Administración decidirá discrecionalmente la distribución de acciones a favor de los Inversores, sin que en ningún caso tenga la consideración de oferta pública de acuerdo con el artículo 38.1 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre.

La Sociedad comunicará la asignación definitiva de dichas acciones a la Entidad Agente a la finalización del Periodo de Asignación Discrecional. En su caso, la Entidad Agente notificará a los inversores adjudicatarios el número de acciones nuevas que les ha sido asignado en el Periodo de Asignación Discrecional.

La Sociedad manifiesta que este documento no contiene ni constituye una oferta, o propuesta de compra de acciones, valores o participaciones de la Compañía destinadas a personas residentes en Australia, Canadá, Japón o

Estados Unidos o en cualquier otra jurisdicción en la que o donde dicha oferta o propuesta pudiera ser considerada ilegal. Los valores aquí referidos no podrán ser ofrecidos o vendidos en los Estados Unidos sin registro previo conforme a la Ley de Valores de EE.UU. de 1933 y sus modificaciones (la "Ley de Valores") u otra exención o en una operación no sujeta a los requisitos de registro de la Ley de Valores. Sujeto a ciertas excepciones, los valores aquí referidos no podrán ser ofrecidos o vendidos en Australia, Canadá o Japón por cuenta o a beneficio de cualquier persona residente o ciudadano de Australia, Canadá o Japón. La oferta y venta de los valores aquí referidos no han sido ni serán registrados bajo la "Securities Act" o bajo las leyes de valores aplicables en Australia, Canadá o Japón. Tampoco habrá oferta pública de los mencionados valores en los Estados Unidos.

B.- Cierre anticipado y suscripción incompleta.

No obstante lo previsto en los apartados anteriores, la Sociedad podrá en cualquier momento dar por concluido el aumento de capital de forma anticipada una vez concluido el Periodo de Suscripción Preferente siempre y cuando hubiese quedado íntegramente suscrito.

Se autoriza expresamente la suscripción incompleta de la ampliación de capital, de modo que el capital social quedará efectivamente ampliado en la parte que finalmente resulte suscrita y desembolsada una vez concluido el Periodo de Asignación Discrecional.

C.- Desembolso.

El desembolso íntegro del precio de emisión de cada nueva acción suscrita en ejercicio del derecho de suscripción preferente se hará efectivo en el momento de presentar la solicitud de suscripción a través de las entidades depositarias ante las que se cursen las correspondientes órdenes.

Finalmente, el desembolso íntegro del tipo de emisión de las acciones asignadas en el periodo de asignación discrecional deberá realizarse en la cuenta de la Sociedad abierta al efecto, no más tarde de las 12:00 horas del siguiente día hábil tras la finalización del Periodo de Asignación Discrecional.

D.- Previsión de suscripción incompleta.

Conforme se ha indicado en el apartado B anterior, se prevé la suscripción incompleta, de suerte que el capital quedará efectivamente ampliado en la parte que resulte suscrita y desembolsada una vez concluido el periodo de asignación discrecional.

3.3.- Información relativa a la intención de acudir a la ampliación de capital por parte de los accionistas principales o los miembros del Consejo de Administración

La Sociedad no tiene conocimiento de accionistas con participación superior al 5%. Los accionistas miembros del Consejo de Administración han manifestado que no ejercerán sus derechos de suscripción correspondientes a la ampliación de capital. No obstante, tras finalizar el periodo de ejercicio del derecho preferente de suscripción, podrían considerar la posibilidad de suscribir algunas acciones de las que hayan quedado pendientes de suscripción, siempre en proporción a su participación en el capital.

3.4.- Características principales de las acciones de nueva emisión y los derechos que incorporan

El régimen legal aplicable a las acciones de la Sociedad es el previsto en la ley española, en concreto, en las disposiciones del Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital y en la Ley 21/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, así como sus respectivas normativas de desarrollo que sean de aplicación.

Las acciones de nueva emisión están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se inscribirán 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 nº1, y de sus entidades participantes autorizadas.

Las acciones están denominadas en euros.

Las acciones objeto de la ampliación son acciones ordinarias. Se hace constar que no existe otro tipo de acciones en la Sociedad, y que las acciones objeto de la ampliación gozarán de los mismos derechos políticos y económicos que las restantes acciones de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. desde su emisión.

3.5.- En caso de existir, descripción de cualquier restricción o condicionamiento a la libre transmisibilidad de las acciones de nueva emisión, compatible con la negociación en el MAB-EE.

No hay restricciones ni condicionamientos a la libre transmisibilidad de las acciones de nueva emisión.

4.- OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

No aplica.

5.- ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES

5.1.- Información relativa al Asesor Registrado

Como se ha indicado en la portada **eSTRATELIS Advisors, S.L.**, es Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil-Segmento Empresas en Expansión y actúa en tal condición respecto de Euron.

Estratelis, S.L. fue autorizado por el Consejo de Administración del MAB como Asesor Registrado el 31 de julio de 2012, según se establece en la Circular MAB 10/2010, y está debidamente inscrita en el Registro de Asesores Registrados del MAB.

Estratelis, se constituyó en Barcelona el día 9 de julio de 2010, por tiempo indefinido, y está inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona al Tomo 42.220, Folio 3, Hoja Nº B-404.536, con C.I.F. B-65382061, y domicilio social en Modolell, 23-25, Barcelona.

Estratelis, y sus profesionales tienen experiencia dilatada en todo lo referente a los mercados de valores y operaciones de capital. El grupo de profesionales de Estratelis que presta el servicio de Asesor Registrado está formado por un equipo multidisciplinar que aseguran la calidad y rigor en la prestación del servicio.

EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. y eSTRATELIS Advisors, S.L. declaran que no existe entre ellos ninguna relación ni vínculo más allá del de Asesor Registrado, descrito en el presente apartado.

5.2.- Declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de expertos

No se han efectuado declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de expertos.

5.3.- Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación de las acciones de nueva emisión en el Mercado

Además de eSTRATELIS Advisors, S.L., como Asesor Registrado de Euronas en el Mercado Alternativo Bursátil-Segmento Empresas en Expansión, ha intervenido o prestado sus servicios con relación a la ampliación de capital objeto de este documento:

DEYFIN LEGAL como asesor legal, del que es socio D. Javier Condomines Concellón, Secretario del Consejo de Administración de Euronas Wireless Telecom, S.A. desde el 25 de agosto de 2010.

M&G Valores, A.V., S.A., presta sus servicios como Entidad Agente.