

**EURONA WIRELESS TELECOM.S.A.**  
**20 de agosto de 2015**

**Hecho Relevante**  
**Actualización de los resultados 2015**  
**y del plan estratégico**

De conformidad con lo previsto en la **Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil** y en virtud de la evolución del negocio en el ejercicio 2015, el Consejo de Administración de **EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.** ha aprobado las siguientes previsiones de cierre para 2015, así como la actualización del Plan de Negocio, comunicado al mercado en Julio de 2014 y comentado en el Informe de Gestión de cierre de 2014, publicado el pasado 30 de abril.

## Previsiones de Cierre del ejercicio 2015

Tras disponer de un cierre previsional del primer semestre y en línea con nuestra revisión de actividad en cada una de las áreas de negocio del grupo Eurona, **nuestras previsiones de cierre para el ejercicio en curso son de 32,1 Millones de Euros de Ventas totales, un 28% superior al cierre del ejercicio pasado, y 5,2 Millones de Euros de EBITDA, un 97% superior al 2014.** No obstante, estos resultados serán inferiores a nuestras previsiones presupuestadas inicialmente para todo el ejercicio 2015, que preveían unas ventas de 49 millones de euros y un EBITDA de 10,5 millones de euros.

Eurona prevé crecer en ingresos en sus negocios tradicionales en España al 17%, en internacional, aunque lejos del objetivo por encima del 20%. la actividad Hotspots preveemos crecerá al 28% en España y en caribe al 100%. En Peru cuya actividad se ha relanzado esperamos un 40%.

En EBITDA en la división de Telecom prevemos crecerá un 47% y en la división de Hotspot un 240% resultando para el grupo un muy importante incremento del 97% pero no alcanzando lo previsto.

Estamos pues ante un crecimiento orgánico de todos las áreas de negocio tanto en ingresos como en EBITDA muy importantes aunque ha habido tres decisiones estratégicas que si bien refuerzan el modelo de negocio de grupo Eurona, haciéndolo tecnológicamente muy sólido e innovador en el enfoque de marketing para las dos actividades del core business, también afectan al desarrollo de la actividad de negocio en el ejercicio en curso, postergando parte del rump up esperado en el año, como veremos a continuación.

Los **principales factores** que explican la diferencia entre lo previsto inicialmente y el presupuesto actualizado son:

- 1. Mejora plataforma tecnológica.** La implementación de la **plataforma tecnológica más avanzada basada en LTE TDD sobre nuestra banda de 3.5GHz**, nos permitirá un crecimiento muy escalable basado en un *core* centralizado, con una propuesta de valor al cliente de 30 Mbps de velocidad en nichos de mercado. Sin embargo, esta decisión ha ocasionado una replanificación de aproximadamente 6 meses sobre nuestras previsiones en esta Unidad de Negocio.
- 2. El retraso en la compra de la empresa mexicana en el grupo Eurona.** El proceso de adquisición de la empresa "Ecnex" se ha ido retrasando sucesivamente y, a pesar de seguir adelante, la compañía ha considerado conservador retirarlo de las previsiones del presupuesto para el 2015 de Hotspot, revisándolo a la baja, a pesar del buen resultado en internacional y la mejora iniciada en España.
- 3. Revisión de nuestras expectativas en la actividad de ingeniería y en la economía peruana,** con la consecuente estimación a la baja del presupuesto para el ejercicio 2015, así como de la actividad en el resto de nuestras proyecciones.

Eurona focaliza sus esfuerzos más que nunca en dos áreas: 4G en casa y wifi Hotspots para cerrar el año con un crecimiento del EBITDA recurrente del 100% y de las ventas del 28%.

## 1. Mejora Plataforma Tecnológica de 4G en Casa

La Unidad de Negocio 4G en Casa ha tenido desde el inicio un éxito rotundo tanto en su modelo de franquicia, como en la propuesta de valor al cliente, donde hemos estado ofreciendo una conectividad muy competitiva de 7 Mbps, en entornos de brecha digital y mercados no atendidos. Ante la rápida evolución de nuestra propia demanda, decidimos empezar a ofrecer conectividad a velocidades de 30 Mbps y complementarlo con telefonía móvil, para acabar ofreciéndolo a toda España.

Desde febrero de 2015 experimentamos con diferentes tecnologías para poder ofrecer de forma general y sostenible un producto competitivo (conectividad de 30 Mbps y móvil) hasta que concluimos la mejor opción: Huawei y la tecnología innovadora LTE TDD, sobre nuestra banda licenciada 3,5 GHz.

Finalmente, **la nueva tecnología nos posiciona de forma privilegiada en un mercado de nicho duradero en el tiempo**, donde el consumo de datos y la necesidad de internet serán necesarios para todas las familias.

Sin embargo, el proceso de negociación con Huawei se prolongó más de lo previsto, lo que nos obligó a **tomar la decisión estratégica en mayo pasado de retrasar el despliegue masivo del proyecto 4G en Casa hasta que se dispusiera de la nueva tecnología, con el fin de disponer de un proyecto mucho más ambicioso y diferenciado frente al mercado y sostenible en el tiempo. Esta decisión ha repercutido en el traspaso del *ramp up* del lanzamiento del proyecto al 4Q del 2015 y 1Q de 2016, implicando un retraso de aproximadamente 6 meses** en nuestras previsiones iniciales.

Esta decisión estratégica, por tanto, origina un decalage en la puesta en marcha y despliegue de la mayoría de las franquicias firmadas este año y unas nuevas previsiones de cierre, que sin embargo, hacen del proyecto uno de los más sólidos y ambiciosos en el sector de las telecomunicaciones.

En lo que respecta a internacional, se ha decidido estratégicamente demorar el desarrollo de esta actividad, a la espera igualmente de la **consolidación del modelo tecnológico y comercial en España**. No obstante, existen dos proyectos pilotos en UK y en Irlanda.

La actividad de FW y Satélite no se ha visto afectada y sigue su crecimiento natural sobre unas áreas más estables y sin fuertes crecimientos previstos. En éste ámbito, nuestras estimaciones se cumplen en el territorio nacional tanto en Ventas como en EBITDA, poniendo de manifiesto la consolidación de un modelo rural, basado en una tecnología inalámbrica propietaria, Wimax y Satélite banda KA para aquellos entornos más dispersos

Ante nuevo enfoque tecnológico y las sinergias organizativas de la actividad de telco en el grupo Euronat, se ha considerado conveniente integrar las dos áreas de negocio – Fix Wireless & Sat y 4G en Casa- en una sola Unidad de Negocio llamada **Euronat Telecom**.

## 2. Retraso en la compra de la empresa mexicana e integración en el Grupo Euronet

Seguimos muy optimistas con la Unidad de Negocio de WiFi Hotspot, donde, sin embargo y debido fundamentalmente a la no incorporación en el grupo de la empresa mexicana Ecnex, hay disparidad de resultados y expectativas alcanzadas tras los éxitos obtenidos en diferentes acciones en materia comercial y de desarrollo tecnológico.

La no incorporación de la actividad de EcNex como empresa del grupo, que se esperaba para el 2doQ de este año, ha originado gran parte de la desviación para el cierre de este año 2015 un la Unidad de Negocio Hotspot WiFi.

De esta forma, **el impacto de la decisión de sustraer de nuestras previsiones de cierre de 2015 la aportación de negocio de la integración de Ecnex es de aproximadamente 3,4 millones de euros y un EBITDA de 0,5 millones de euros**, como veremos a continuación en la tabla resumen de nuestras previsiones de cierre.

No obstante lo anterior, el buen comportamiento de la unidad de negocio Wifi Hotspot merece una breve explicación de su evolución y estimación de cierre:

A pesar de la leve reactivación del sector en España, hemos empezado a ver una reactivación de la actividad, consiguiendo crecimientos positivos en ventas respecto al ejercicio 2014 y una sustancial mejora de la rentabilidad en España, con un EBITDA un 12% mejor al del 2014.

La actividad en internacional ha mejorado de forma esperada, con crecimiento de actividad sobre todo en Caribe y otros países como Colombia y Chile. En esta actividad las ventas crecen un 100% y pasaríamos a generar un EBITDA de un 1 millón de euros.

En línea con el enfoque tecnológico de grupo Euronet, la implantación de la nueva plataforma HS3.0 nos ha permitido consolidarnos como el mayor operador Wi-Fi del sector aeroportuario, y seguir adelante con un modelo de explotación innovador, integrando cada vez más factores de marketing de proximidad al uso de la wifi por el cliente final.

Cabe remarcar que el grupo está desarrollando alianzas estratégicas con operadoras de telecomunicaciones en los diferentes países, donde aportamos nuestro *expertise* comercial y enfoque tecnológico para abordar con más rapidez y fuerza el crecimiento en los mercados donde estamos.

A pesar del impacto de Ecnex, en la **Unidad de Negocio de WiFi HotSpot estimamos una mejora respecto al ejercicio anterior de más de un 46% sobre ventas y de en torno a 200% su rentabilidad en EBITDA recurrente, hasta los 2,1 millones de euros versus 0,7 del ejercicio 2014.**

### 3. Revisión de nuestras expectativas en la actividad de ingeniería y en la economía peruana

Nuestras estimaciones en la Unidad de Negocio de Ingeniería eran más optimistas de lo que realmente estimamos para el resto del 2015 y vemos un cierre de ejercicio en ventas de 2,8 millones de euros, versus los 2 millones conseguidos en el 2014. Nuestra apuesta por esta unidad y el país excesivamente optimista se ha visto truncada por dos motivos fundamentalmente:

Uno, el país arrastra una caída del crecimiento económico desde hace varios años y se espera que durante el resto del año y parte del siguiente el país se vea excesivamente afectado por las elecciones generales de mayo de 2016. Por ello rebajamos nuestras expectativas en el país.

Segundo, el reforzamiento del equipo de operaciones se ha producido de forma muy lenta, lo que ha impedido sacar adelante gran parte de la cartera de pedidos (USD 12 millones).

A pesar de ello, creemos que en el país existen buenas oportunidades de negocio en el área de internet social que debemos seguir atendiendo aunque con cautela.

Es importante remarcar que las oportunidades que, sin embargo, el mercado peruano, igual que el resto del latinoamericano, nos ofrece en torno a “internet social” son muy importantes y debemos atenderlas de igual forma que en países como Colombia y Chile, donde el equipo internacional de Euronet está desarrollando negocio, dado que nuestro perfil de operadora de nicho encaja muy bien con las necesidades de despliegue y explotación de redes Wireless de comunicación.

## 4. Previsiones de cierre del ejercicio 2015

Como se puede observar, presentamos un cuadro ejecutivo resumiendo la evolución prevista para 2015 de cada una de las líneas de negocio de la compañía identificando los epígrafes con desviación para seguidamente detallar el origen de los mismos. Dicho ejercicio es el que ha hecho que la compañía haya tomado la decisión de revisar su Plan de Negocio.

Como se ha explicado anteriormente, la compañía sigue reforzando el enfoque de la actividad del grupo en los dos core business que tiene: 4G en Casa y Hotspot WiFi. De esta forma, las organizaciones se integran para orientarse mejor a sus respectivos mercados y aprovechar las economías de escala y sinergias del sector. Adicionalmente, existe la actividad de ingeniería que se está desarrollando fundamentalmente en Perú y que no ha sufrido ningún cambio en el grupo.

De esta forma, a **partir de ahora presentaremos los resultados en base a nuestra estructura organizativa y como consideramos que debemos enfocarnos al mercado: en tres Unidades de Negocio:**

- **Eurona Telecom**, que unifica Fixed Wireless, EuronaSat y 4G en Casa
- **Eurona Hotspot**, que incluye desarrollo de negocio de wifi hotspot en hoteles, aeropuertos, ciudades, etc.
- **Eurona Ingeniería**, que contempla fundamentalmente actividad de ingeniería en telecomunicaciones.

Cifras en '000 Euros	Ingresos			EBITDA		
	Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015	Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015
EURONA Telecom Business Unit (*)	15,963	26,814	18,817	2,009	5,803	2,962
EURONA Hotspot Business Unit *	7,088	15,840	10,523	630	3,396	2,134
ERURONA Engineering Business Unit	1,954	6,667	2,800	70	1,367	100
<b>Total</b>	<b>25,005</b>	<b>49,321</b>	<b>32,140</b>	<b>2,569</b>	<b>10,566</b>	<b>5,196</b>

Con el objeto de ofrecer unas cifras comparativas con las que estamos adelantando para el cierre del presente año, en el ejercicio 2014 se ha aplicado el ajuste de consolidación, como ya se explica en el Informe de Gestión del ejercicio 2014 en abril del presente año, por importe de - 2,1 millones de euros en ventas y - 61 miles en EBITDA, asignados íntegramente a la actividad de Hotspot.

Los números que estamos presentando para el ejercicio 2015 se han realizado bajo un ejercicio de consolidación interna, no auditada, con el fin de anticipar los resultados más fieles y realistas posibles al futuro cierre de cuentas consolidadas y auditadas de 2015. De

esta forma, podemos observar que el resultado que prevemos mejora en todas las Unidades de Negocio.

En cuanto al detalle de nuestra previsión de cierre, a continuación exponemos las tres unidades de negocio que desarrolla hoy por hoy la compañía.

EURONA Telecom Business Unit (*)		Ingresos			EBITDA		
Cifras en '000 Euros		Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015	Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015
España		13,555	22,234	15,916	2,254	4,437	2,900
Internacional		2,408	4,580	2,901	245	1,366	62
<b>Total</b>		<b>15,963</b>	<b>26,814</b>	<b>18,817</b>	<b>2,009</b>	<b>5,803</b>	<b>2,962</b>

  

EURONA Hotspot Business Unit		Ingresos			EBITDA		
Cifras en '000 Euros		Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015	Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015
España		5,029	9,914	6,473	884	2,402	1,061 211%
Internacional		2,059	5,926	4,050	254	994	1,074
<b>Total</b>		<b>7,088</b>	<b>15,840</b>	<b>10,523</b>	<b>630</b>	<b>3,396</b>	<b>2,134</b> 234%

  

ERURONA Engineering Business Unit		Ingresos			EBITDA		
Cifras en '000 Euros		Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015	Real 2014	Budget 2015	Forecast 2015
Perú		1,954	6,667	2,800	70	1,367	100
Otros Países							
<b>Total</b>		<b>1,954</b>	<b>6,667</b>	<b>2,800</b>	<b>70</b>	<b>1,367</b>	<b>100</b>

Nota (\*): Debido a la evolución estratégica del Grupo, hacia un enfoque al desarrollo de 4G en casa, la compañía ha decidido agrupar sus actividades de Telecom, de negocio recurrente, bajo una única estructura organizativa y, así, una nueva Unidad de Negocio llamada **EURONA Telecom**, en línea con la nueva estrategia de Marca. En cualquier caso, el desglose del negocio en España tradicional del Fixed Wireless queda con una facturación prevista para este ejercicio de 14,5 Millones (vs de 13 Millones de Euros en 2014) y de un EBITDA recurrente de 2,7 Millones para 2015 (vs de 2 Millones en 2014), con un crecimiento del 10% y 19% respectivamente.

## 5. Nuevo Plan Estratégico 2016-2018

El Plan de Negocio de la compañía queda reforzado con una definición clara de nuestro enfoque estratégico en los próximos años:

**4G en casa:** tenemos el mejor producto para una gran parte de la población sin acceso a la fibra o con acceso a la misma pero sin grandes necesidades o necesidades puntuales. Tenemos la mejor tecnología LTE HUAWEI. Tenemos el canal adecuado. Tenemos los mejores márgenes brutos del sector. Este es y será el principal foco de esta empresa los próximos años. Eurona invertirá de forma intensiva en el despliegue de su red y la comercialización de la misma. El 4G en casa será la fibra inalámbrica para esta población, será el internet flexible, será la solución ideal.

**Wifi Caribe:** Eurona está posicionada en caribe como el mejor operador wifi. Estamos creciendo a ritmos superiores al 100% con márgenes altos. Estamos dando servicios excelentes a nuestros clientes. Tenemos cerrados contratos de explotación que nos aseguran ya un gran crecimiento para el año próximo. Eurona seguirá invirtiendo en despliegues hoteleros para dar servicio wifi al mismo tiempo que la nueva plataforma Hotspot 3.0 nos permitirá ofrecer servicios de valor añadido y maximizar el conocimiento del cliente por parte del Hotelero así como la personalización de ofertas que aumenten la rentabilidad de la red.

Estos dos ejes de alto crecimiento se ven sustentados por los negocios tradicionales de Eurona en el ámbito rural, el wifi en espacios públicos y otros que siguen creciendo a ritmos menores pero sostenidos.

Cifras en ('000) Euros	Net Revenue			
	2015	2016	2017	2018
<b>EURONA Telecom</b>	18,817	37,835	82,366	106,240
<b>EURONA Hotspot</b>	10,523	26,978	37,380	45,088
<b>EURONA Engineering</b>	2,800	5,627	7,191	7,550
<b>Total Grupo Eurona</b>	<b>32,140</b>	<b>70,441</b>	<b>126,936</b>	<b>158,878</b>
<b>EBITDA Nuevo Grupo Eurona</b>	<b>5,196</b>	<b>18,526</b>	<b>40,876</b>	<b>55,012</b>



A modo recordatorio, representamos el plan de negocio previo (de julio 2014) que queda substituido por el publicado en este HR en la página anterior:

### Antiguo Plan de Negocio (substituido)

Cifras en ('000) Euros	Net Revenue			
	2015	2016	2017	2018
Fixed Wireless Business Unit	18.327	26.189	30.576	34.851
4G Business Unit	8.487	28.604	48.755	51.798
Hotspot Business Unit	15.840	28.390	36.452	39.958
Others	6.667	12.506	14.381	15.100
<b>Total Grupo Euronet</b>	<b>49.321</b>	<b>95.688</b>	<b>130.165</b>	<b>141.708</b>
<b>EBITDA Nuevo Grupo Euronet</b>	<b>10.567</b>	<b>26.269</b>	<b>39.332</b>	<b>44.237</b>
	21%	27%	30%	31%

En Barcelona a 20 de agosto de 2015



Jaume Sanpera Izoard  
**Presidente del Consejo de Administración**