



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

GRUPO MASMOVIL

30 de Septiembre de 2015

De conformidad con lo dispuesto en la circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante MAB), así como en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores y demás normativa aplicable, por medio de la presente se comunica la siguiente información relativa a la sociedad MASMOVIL IBERCOM, S.A. (en adelante “**Grupo MASMOVIL**”, “**MASMOVIL**” o “**la compañía**” indistintamente).

RESULTADOS FINANCIEROS PRIMER SEMESTRE 2015

1. Principales hitos del semestre	2
2. Análisis de la cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada (no auditada)	3
3. Análisis del Balance de Situación Consolidado (no auditado)	7
4. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Proforma y grado de cumplimiento del Plan de Negocio	9
5. Hechos posteriores al cierre del semestre	11

1. Principales hitos del semestre

- Durante el primer semestre de 2015 **los ingresos** de la compañía ascienden a 59M€ (**67,6M€ proforma**¹), **multiplicando por casi 5 veces** los de 1S14.
- Las divisiones de **Residencial** y **Empresas** muestran un **comportamiento positivo**, registrando la mayoría de los **indicadores operativos** una **evolución favorable** (aumento de clientes de móvil, quinto operador por portabilidades netas, reducción del Churn (bajas), etc).

La evolución de la división de **Wholesale**, por debajo de las expectativas, refleja el impacto de 1) la estrategia de **liberar recursos** financieros reduciendo la actividad de Wholesale, lo que ha permitido **invertir** en áreas de **mayor rentabilidad** sin aumentar la deuda financiera neta; 2) la búsqueda de la **mejora** de la **calidad** de su **cartera** de clientes. A pesar de esto, y de las **difíciles condiciones de mercado**, se mantiene la rentabilidad de la división.

- El Margen Bruto del semestre asciende a 16,9M€, con un **Margen Bruto s/Ingresos del 28,6%**, **superior al** obtenido en el mismo periodo de **2014** (en términos comparables, excluyendo el negocio Wholesale no presente en 2014), resultado de la eficiente gestión del mix de servicios del Grupo MASMOVIL. En **términos proforma** el **Margen Bruto** asciende a **23,3M€, 34,6% sobre ventas**.
- El **EBITDA** alcanza los 2,8M€ durante los primeros seis meses del año, **aumentando** un **+127%** vs 1S14, siendo el margen EBITDA el 4,8% de los ingresos, situándose en **4,2M€ (6,2% de margen) en base proforma**. A pesar de asumir estos costes operativos adicionales en **preparación** de su **nueva fase de crecimiento**, se prevé alcanzar un EBITDA proforma de 11,5M€ para el conjunto del ejercicio.
- Se han **completado con éxito** las **adquisiciones** de *Neo Operador de Telecomunicaciones (Neo)*, *Embou Nuevas Tecnologías* y *Ebasis Sistemas*.
- Durante el primer semestre se han completado dos **operaciones de financiación corporativa**: 1) ampliación de capital por 21,1M€ destinada a la adquisición de Neo; y 2) emisión de bonos cotizados en el MARF por 27M€. Ambas operaciones **reflejan** la **confianza** depositada por **inversores** institucionales en el futuro de MASMOVIL.
- Con posterioridad al cierre del semestre, MASMOVIL comunicó² el **acuerdo** alcanzado con Orange para la **asignación** de **activos** de **banda ancha fija** de **Orange/Jazztel** que incluye infraestructura de fibra y xDSL a nivel nacional.

Esta **operación transformacional** permitirá a MASMOVIL no solo consolidarse como cuarto **operador** nacional con **oferta integral**, sino **incrementar** de forma significativa sus **expectativas de crecimiento** a medio y largo plazo.

MASMOVIL espera la **aprobación** formal de la operación por parte de la Comisión Europea en las **próximas semanas** y confía presentar en breve el **nuevo Plan de Negocio** resultante de esta operación en toda su dimensión.

¹ Asumiendo la consolidación de Neo y de Youmobile (ver Hechos posteriores al cierre del semestre) desde el 1 de enero de 2015

² Hecho Relevante del 10 de agosto de 2015

2. Análisis de la cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada (no auditada)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada (€ miles)	Enero-Junio 2014	Enero-Junio 2015	% Variación
Importe neto de la cifra de negocios	12.107	59.048	388%
Trabajos realizados por la empresa para su inmov.	1.200	680	-43%
Aprovisionamientos	-8.345	-42.845	413%
Margen Bruto	4.963	16.882	240%
% Margen Bruto	41,0%	28,6%	-12,4 p.p.
Otros ingresos de explotación	268	0	-
Gastos de Personal	-1.887	-6.968	269%
Otros Gastos de Explotación	-2.095	-7.077	238%
EBITDA	1.249	2.837	127%
% EBITDA	10,3%	4,8%	-5,5 p.p.
Amortización del inmovilizado	-844	-2.078	146%
Imputación de subvenciones de inmov. no financ.	143	51	-65%
Otros resultados	18	-6	-134%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (EBIT)	566	804	42%
% Resultado de Explotación (EBIT)	4,7%	1,4%	-3,3 p.p.
Resultado Financiero	-168	-514	206%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	398	290	-27%
% Resultado antes de Impuestos	3,3%	0,5%	-2,8 p.p.
Impuesto de Sociedades	188	n.d.	-
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	586	290	-50%
% Resultado del ejercicio	4,8%	0,5%	-4,3 p.p.
Resultado atribuido a la minoría	0	0	-
RESULTADO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE	586	290	-50%

Evolución de los Ingresos

Durante el primer semestre de 2015 los **ingresos** de la compañía ascienden a **59,1M€** multiplicando por casi 5 veces los ingresos del mismo periodo del año anterior.

Este **aumento** tan significativo de la **actividad** se debe no solo a la evolución propia de la compañía, sino a la consolidación durante todo el periodo de las adquisiciones realizadas a lo largo del 2014 (y ampliamente comunicadas en previos informes de resultados) así como a la materialización de las anunciadas a finales del ejercicio pasado, específicamente:

- *Ebesis Sistemas S.L.*, (“Ebesis”) proveedor de infraestructuras cloud para empresas en Aragón con data center propio.
- *Embou Nuevas Tecnologías S.L.* (“Embou”) operador de telecomunicaciones y líder en zonas rurales de Aragón. Ambas compañías han sido adquiridas conjuntamente mediante una combinación de efectivo y acciones a entregar en 2016 y 2018. La operación se comunicó con Hechos Relevantes el 11 de diciembre de 2014 y el 13 de abril de 2015.
- *Neo Operador de Telecomunicaciones S.L.U.* (“Neo”), operador de telecomunicaciones especializado en el segmento de empresas y administraciones públicas y que basa su oferta principal de acceso a internet en infraestructura sobre frecuencia de 3,5 GHz.

MASMOVIL

El precio de la operación ha ascendido a 27,1M€ y ha sido estructurado mediante una combinación de pago en efectivo y en acciones, lo que ha permitido incorporar a MASMOVIL un accionista institucional relevante como es Gala Capital. La operación se comunicó mediante Hechos Relevantes de fecha 23 de diciembre de 2014 y 15 de mayo de 2015.

Análisis de los Ingresos

La distribución de Ingresos y Margen Bruto por divisiones¹ del primer semestre de año ha sido la siguiente:

Distribución por Divisiones (%)	Ingresos	Margen Bruto
Residencial	21%	44%
Empresas	35%	50%
Wholesale	44%	6%
MASMOVIL	100%	100%

Las divisiones de **Residencial** y de **Empresas** muestran una **evolución positiva**, mientras que la de **Wholesale**, registra un comportamiento **por debajo** del esperado.

Residencial (21% de los Ingresos, 44% del Margen Bruto)

- Buen comportamiento del negocio de telefonía móvil en el semestre, aumentando la base de clientes móviles por encima del 35% frente al final del primer semestre del 2014, con alrededor de 400.000 líneas activas a finales de junio.
- Las altas registradas aumentan a doble dígito vs 1S14, al tiempo que se reduce el churn (bajas), reflejando la importancia estratégica dada por MASMOVIL a la atención al cliente, así como la percepción de calidad del servicio de los clientes de la compañía.
- La compañía se posiciona como el quinto operador del mercado español por portabilidades netas totales en los primeros seis meses del año, habiéndose mejorado la posición competitiva hasta alcanzar el cuarto lugar durante el tercer trimestre del ejercicio (hasta mediados de septiembre). En el mes de septiembre MASMOVIL probablemente haya superado a Yoigo y Lowi en portabilidades netas y se sitúa prácticamente al mismo nivel que Simyo, alcanzado el tercer puesto en el ranking mensual de operadores.

La evolución de MASMOVIL en portabilidades netas totales cobra especial relevancia en el contexto de los recientes procesos de concentración (Vodafone/Ono y Orange/Jazztel), que resulta en un aumento de la convergencia (móvil/fija/banda ancha/TV) y un mayor reto para el crecimiento de líneas de solo móvil.

- Las iniciativas comerciales de MASMOVIL en telefonía móvil, entre las que destacan la creación de nuevos bonos de alto valor en la tarifa cero, permiten mejorar los ratios de clientes de contrato frente al total de clientes, que pasan del 37% de media en 1S14 al 49% en 1S15.

¹ Asumiendo la consolidación de Neo y de Youmobile desde el 1 de enero de 2015

Empresas (35% de los Ingresos, 50% del Margen Bruto)

- La división de empresas registra una evolución positiva durante el semestre, compensándose el impacto negativo del cambio regulatorio sobre tarifas de terminación fija ocurrido a principios de año con el buen comportamiento del negocio.
- Mientras que la compañía estimaba que la caída en los precios regulados de terminación en fija se produciría de forma progresiva y lineal durante el conjunto del ejercicio, la nueva regulación implementada a principios de año ha sido más drástica, y ha resultado en una consecución de ingresos por debajo de las estimaciones de la compañía a principios de año.

Esta desviación de ingresos en el área de fija frente al presupuesto inicial se ha ido corrigiendo paulatinamente, aunque no completamente, durante el segundo trimestre, esperándose que se pueda compensar completamente al final del ejercicio.

- La mejora en el posicionamiento competitivo de la compañía en el segmento de empresas, con una oferta cada vez más completa, que incorpora servicios de LTE y cloud, se refleja en el logro de contratos con grandes cuentas.
- En el área de móvil, la captación de nuevos distribuidores evoluciona por encima de las expectativas iniciales de la compañía. Se espera que este buen comportamiento se mantenga durante el segundo semestre del año.
- Por último, es importante mencionar el retraso experimentado en la incorporación de Neo al Grupo MASMOVIL, inicialmente prevista para el primer trimestre del año, y que no se produjo efectivamente hasta mediados de mayo, impactando negativamente en el cumplimiento del presupuesto durante la primera mitad del ejercicio en curso.

Wholesale (44% de los Ingresos, 6% del Margen Bruto)

- La división de Wholesale ha experimentado una reducción significativa de los ingresos durante el semestre, situándose los mismos por debajo de las expectativas de la compañía a principios de año.
- Esta contención de los ingresos tiene su explicación en:
 1. La decisión de la compañía de reducir la actividad de la división, e invertir los recursos financieros liberados en áreas de mayor rentabilidad relativa. En concreto, y dado el consumo de capital circulante del negocio de Wholesale, la caída de ventas ha permitido liberar un importe de recursos financieros líquidos similar al empleado en el pago en efectivo de la adquisición de Neo, cuyo margen de EBITDA (superior al 30%) contrasta con el del negocio Wholesale (inferior al 5%).
 2. El objetivo de incrementar la calidad de la cartera de clientes tras las adquisiciones de Quantum Telecom y Xtra Telecom (operadores de wholesale) en los últimos meses.

MASMOVIL

3. Las difíciles condiciones de mercado, que ha experimentado un descenso significativo en el volumen de minutos de tráfico internacional como consecuencia de la expansión de los servicios “over the top”, que sustituyen llamadas de voz por internet (Whatsapp, Skype, etc).
- A pesar de lo anterior, la compañía ha mantenido durante el semestre los niveles de rentabilidad sobre ventas del negocio de Wholesale alcanzados en periodos anteriores, y se espera que estos se mantengan asimismo en la segunda parte del ejercicio.

Análisis de la Rentabilidad

El **Margen Bruto** del semestre asciende a 16,9M€. La eficiente gestión los costes directos realizada por la compañía durante los primeros seis meses del año, junto con la aportación de las empresas adquiridas, cuya rentabilidad es superior a la media del Grupo, han permitido a MASMOVIL **augmentar el Margen Bruto** sobre ingresos hasta el **28,6%**, a pesar de estar afectado por la decisión de la empresa de reducir la actividad de Wholesale.

Al mismo tiempo, la compañía ha asumido durante el semestre, y especialmente en el segundo trimestre, un **aumento** de los **costes operativos** encaminado a sentar las bases que permitan la adquisición de activos de banda ancha y su posterior explotación mediante una estrategia comercial convergente y que no estaban considerados en el Plan de Negocio anunciado el pasado mes de enero:

- Por un lado, se ha **complementado** el **equipo directivo** con profesionales de amplia experiencia en el sector de las telecomunicaciones y en los mercados financieros, reforzando las capacidades de MASMOVIL para aprovechar plenamente las oportunidades de crecimiento en el mercado de oferta convergente, puesto que la mayoría de estos profesionales han liderado proyectos de crecimiento similares en el pasado.
- Por otro lado, se han **intensificado** los **esfuerzos comerciales** (lanzando, por ejemplo una campaña publicitaria en televisión), por encima de los considerados inicialmente en el Plan de Negocio.
- Asimismo, el retraso en el cierre efectivo de la adquisición de Neo (la estimación inicial, reflejada en el presupuesto de MASMOVIL era completar la operación a principios de año, pero el cierre efectivo ocurrió a mediados de mayo) ha supuesto a su vez un retraso significativo en la capacidad de MASMOVIL de racionalizar sus gastos de estructura.
- Por último, se ha **reforzado** el **balance** con la emisión de bonos corporativos, obteniendo para ello un rating crediticio cuyo coste, así como los propios de la emisión de bonos, no estaban considerados en el Plan de Negocio.

A pesar de ello, el **EBITDA** alcanza los 2,8M€ durante los primeros seis meses del año, **augmentando** un **+127%** vs 1S14.

3. Análisis del Balance de Situación Consolidado (no auditado)

Balance de Situación (€ miles)	31/12/2014	30/06/2015	% Variación
ACTIVO NO CORRIENTE	84.853	131.178	55%
Fondo de Comercio	53.064	89.382	68%
Inmovilizado Intangible	15.040	15.461	3%
Inmovilizado Material	3.906	6.299	61%
Inversiones en Empresas Grupo	0	5.661	-
Inversiones Financieras L.P.	2.219	4.677	111%
Activos por Impuesto Diferido	10.624	9.698	-9%
ACTIVO CORRIENTE	41.696	60.614	45%
Existencias	166	159	-4%
Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar	29.349	26.527	-10%
Inversiones Financieras C.P.	2.712	2.289	-16%
Periodificaciones y otros	667	0	-100%
Tesorería	8.802	31.640	259%
TOTAL ACTIVO	126.549	191.792	52%
PATRIMONIO NETO	65.635	103.105	57%
Fondos Propios	65.273	102.477	57%
Subvenciones, Donaciones y Legados	362	628	74%
PASIVO NO CORRIENTE	16.283	46.293	184%
Deudas a largo plazo	15.211	45.061	196%
Pasivos por Impuesto Diferido	1.072	1.233	15%
PASIVO CORRIENTE	44.631	42.394	-5%
Deudas a corto plazo	8.241	12.036	46%
Acreedores Comerciales y otras cuentas a pagar	34.005	28.427	-16%
Periodificaciones	2.385	1.930	-
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	126.549	191.792	52%

La comparación del Balance Consolidado a 30 de junio 2015 con el de cierre de 2014 pone de manifiesto el aumento de dimensión experimentado por el Grupo durante el primer semestre de 2015.

- En los primeros seis meses del año la compañía ha aumentado el valor de sus activos en más de un 50%, desde 126M€ hasta 192M€.
- El Patrimonio Neto alcanza 103M€, un 57% superior al registrado a finales del 2014.

La deuda financiera neta de Grupo al final del semestre se sitúa ligeramente por encima de 23M€, (disponiendo la compañía de una tesorería de 34M€), frente a los 12M€ de deuda financiera neta a finales de 2014. La variación en el nivel de endeudamiento neto se corresponde, principalmente, con los pagos realizados durante el semestre o futuros por adquisiciones, así como la deuda financiera neta incorporada por las mismas.

Durante el semestre se ha completado la adquisición de Ebesis, Embou, y Neo, para lo cual se ha utilizado tesorería existente así como el pago en acciones de nueva emisión:

- La adquisición de Ebesis y Embou implicó el desembolso de 1,95M€, y aparte 195.000 acciones del Grupo a entregar en 2016 (20.000 acciones) y 2018 (175.000 acciones). Además, existe un “earn-out” (pago variable), que está

MASMOVIL

recogido como mayor endeudamiento por su valor razonable el cual se sitúa ligeramente por debajo de los 2 millones de euros.

- El precio de la operación de Neo ha ascendido a 27,1M€ y ha sido estructurado mediante una combinación de pago en efectivo (6M€) y en acciones (emisión de 1.252.606 acciones en una ampliación de capital por compensación de créditos).

Asimismo, el 23 de junio se completó exitosamente una emisión de bonos corporativos por importe de 27M€:

- Con anterioridad a la emisión de los bonos, Axesor, agencia de rating acreditada por el ESMA a nivel europeo, publicó la concesión a MASMOVIL de una calificación crediticia (rating) de “BB con outlook positivo”. De acuerdo con el informe de Axesor las principales fortalezas de la Sociedad consisten en:
 - Posicionamiento adecuado con perspectivas favorables de consolidación.
 - Oferta convergente de servicios para competir con éxito en el mercado.
 - Estrategia focalizada en crecimiento inorgánico pero manteniendo una sólida y equilibrada estructura financiera.
 - Potencial de crecimiento de la rentabilidad tras el proceso de adquisiciones y la reestructuración del grupo.
 - Adecuada situación de liquidez favorecida por una elevada flexibilidad financiera por su condición de empresa cotizada.
- La emisión de los bonos corporativos consta de 270 bonos corporativos tipo “Senior” de 100.000€ de nominal cada uno. Los bonos fueron suscritos por 16 inversores institucionales y actualmente cotizan en el MARF. Los bonos emitidos tienen un plazo de 5 años, tienen como fecha de vencimiento el 30 de junio de 2020, y devengan un cupón anual con un tipo de interés del 5,50%.

4. Cuenta de Pérdidas y Ganancias Proforma y grado de cumplimiento del Plan de Negocio

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el primer semestre, el impacto de las adquisiciones realizadas durante el mismo y la previsible evolución del negocio de las diferentes compañías que conforman el Grupo MASMOVIL, se analiza a continuación la previsión proforma¹ de la compañía para el conjunto del ejercicio 2015, así como su comparativa con el Plan de Negocio:

- La compañía **espera** un nivel de ingresos totales superior a 146M€, lo que representa un **crecimiento de doble dígito** para la **segunda mitad del año** a perímetro constante sobre la cifra proforma del primer semestre.
- El **Margen Bruto** proforma asciende a 23,3M€ en la primera mitad de año, que permite extrapolar un importe de 50M€ para el conjunto del ejercicio, lo que representa un porcentaje de **consecución del 96%** del Plan de Negocio.

El éxito de la compañía de reducir los costes directos ha permitido alcanzar un **Margen Bruto s/Ingresos proforma** por encima del 33%, **superior** en un **10%** al esperado a principios de año y reflejado en el **Plan de Negocio** (29,4%).

La compañía espera mantener un margen bruto sobre ventas para el conjunto del ejercicio en el entorno del registrado en la primera mitad del mismo, permitiendo alcanzar más del 100% de cumplimiento del Plan de Negocio actual.

- Como se ha detallado anteriormente, el **esfuerzo realizado** encaminado a sentar las bases que permitan la **adquisición de activos de banda ancha** y su posterior explotación mediante una **estrategia** comercial convergente ha **presionado** a la baja al **EBITDA** proforma del primer semestre.

Sin embargo, merece la pena señalar que las medidas puestas en marcha o en proceso de implementación por la compañía permiten **prever** un **aumento** del **margen EBITDA** para el **segundo semestre**.

Estas **medidas** afectan no solo a la **generación de ingresos** en aquellos negocios con peor comportamiento en el primer semestre (Wholesale), sino a la **racionalización de estructuras** (se esperaba completar la adquisición de Neo a principios de año pero esta ocurrió en mayo).

Con ello, la compañía **espera alcanzar** casi el **90%** de la **expectativa de EBITDA sobre ventas** expuesta en el Plan de Negocio del pasado enero, y del 73% en EBITDA, debiéndose aproximadamente la mitad de la desviación prevista al impacto de la decisión estratégica de la compañía de reducir la actividad de wholesale.

Por último, es importante mencionar que la aprobación formal de la Comisión Europea al acuerdo alcanzado con Orange para la asignación de activos de banda

¹ Asumiendo la consolidación de Neo y de Youmobile desde el 1 de enero de 2015

MASMOVIL

ancha fija de Orange/Jazztel, la cual se espera ocurra en las próximas semanas, representaría un hito transformacional para MASMOVIL que modificaría sustancialmente las expectativas de crecimiento y rentabilidad de la compañía. Por ello, la compañía prevé presentar en breve el nuevo Plan de Negocio que resultaría de dicha operación y que se encuentra en estado avanzado de elaboración.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada Proforma ¹ (€ miles)				
	1S15	2015 Previsional	2015 Plan de Negocio	% Cumpl.
Total Ingresos	67.549	146.281	176.045	83%
Margen Bruto	23.340	49.950	51.786	96%
Margen Bruto s/Ingresos	34,6%	34,1%	29,4%	116%
EBITDA	4.192	11.531	15.762	73%
Margen EBITDA	6,2%	7,9%	9,0%	88%

¹ Asumiendo la consolidación de Neo y de Youmobile desde el 1 de enero de 2015

Nota: el Margen Bruto proforma 1H15 se calcula con los mismos criterios que en el Plan de Negocio

5. Hechos posteriores al cierre del semestre

El **22 de julio de 2015** se comunicó la incorporación al Consejo de Administración de tres nuevos Consejeros independientes, por lo cual el Consejo pasa a estar compuesto por siete Consejeros, tres independientes, tres dominicales y uno ejecutivo. Adicionalmente el Consejo de Administración designó a D. Eduardo Díez-Hochleitner como nuevo Presidente del Consejo. El anterior Presidente, D. Meinrad Spenger, seguirá ostentando el cargo de Consejero Delegado.

Por último, la Comisión de Auditoría se constituye por D. Josep María Echarri (Presidente); D. Carlos Abad Rico; y D. José Eulalio Poza y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones por D. Felipe Fernández Atela (Presidente); D. Germán López; y D. Eduardo Díez-Hochleitner.

El **6 de agosto de 2015** la compañía comunicó la firma por MASMOVIL y Orange de un acuerdo por el cual extienden su colaboración hasta el 2022 renovando el vigente contrato de OMV (Operador Móvil Virtual) y extendiéndolo hasta el 31 de diciembre de 2022.

El **30 de septiembre de 2015** se comunicó que se ha alcanzado un principio de acuerdo, con los actuales socios de Youmobile Telecom Spain S.L., para la adquisición del 50,01% de esta empresa, OMV étnico especializado en residentes de origen chino residentes en España.

El **10 de agosto de 2015** MASMOVIL comunicó mediante Hecho Relevante que con fecha 31 de julio de 2015, Orange (a través de Jazztel) y MASMOVIL Broadband S.L.U. (filial al 100% del Grupo MASMOVIL) han firmado varios acuerdos en relación con los siguientes activos relevantes:

1. Jazztel vende a MASMOVIL un total de 13 centrales de su red de fibra óptica (FTTH) que actualmente da acceso a aproximadamente 720.000 hogares en las principales ciudades españolas.
2. MASMOVIL obtiene acceso mayorista a un precio preferencial a la totalidad de la red de cobre xDSL de Jazztel (oferta comercial de ADSL, ADSL2+ y VDSL2) durante un período de 4 años (extensible por 4 años adicionales), lo que le permite a MASMOVIL competir de manera inmediata en el 78% del territorio español (18,6 millones de hogares).

Los acuerdos alcanzados entre las partes suponen un hito trascendental en la historia de MASMOVIL pues gracias a los mismos consigue los siguientes beneficios:

- Adquiere una red significativa de banda ancha fija, contando así con activos de infraestructura fija al igual que los operadores tradicionales,
- ... a un coste atractivo,
- ... y en una sola operación, ahorrándose así el tiempo necesario para su despliegue (Jazztel lleva invirtiendo en su red de ADSL desde el 2005 y en la de fibra desde el 2012).

MASMOVIL

- Aumentando así exponencialmente su oferta comercial tanto a empresas como a particulares.
- Y consiguiendo además una estructura de costes que le permite competir mucho más eficientemente en un mercado cada vez más convergente.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, la compañía confía en poder comunicar en breve el nuevo Plan de Negocio que resulta de dicha operación y que se encuentra en estado avanzado de elaboración.

En Madrid, a 30 de septiembre de 2015



D. Meinrad Spenger
Consejero Delegado de MASMOVIL IBERCOM, S.A.