

HECHO RELEVANTE

EURONA WIRELESS TELECOM.S.A.

12 DE JULIO DE 2013

En respuesta al requerimiento del Departamento de Supervisión del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante, Mercado), por medio del presente EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. (en adelante, EURONA) comunica al Mercado la siguiente información relevante.

Con fecha 17 de junio de 2013 la Compañía publicó un Hecho Relevante que recogía la nueva propuesta de negocio dirigida a inversores con el título “Company’s Proposal presentation to Investors, June 2013”.

Con fecha 18 de junio de 2013 la Compañía publicó como Hecho Relevante los acuerdos adoptados en la Junta General de Accionistas celebrada el día 14 de junio de 2013.

Con fecha 25 de junio de 2013, la Compañía publicó un nuevo Hecho Relevante denominado “Plan de crecimiento”, que sintetizaba las líneas de negocio contenidas en la propuesta de negocio dirigida a inversores, objeto del Hecho Relevante publicado en fecha 17 de junio de 2013.

Con fecha 9 de julio de 2013, la Compañía ha publicado un Hecho Relevante denominado “Aclaración HR 17 – 25 Junio”.

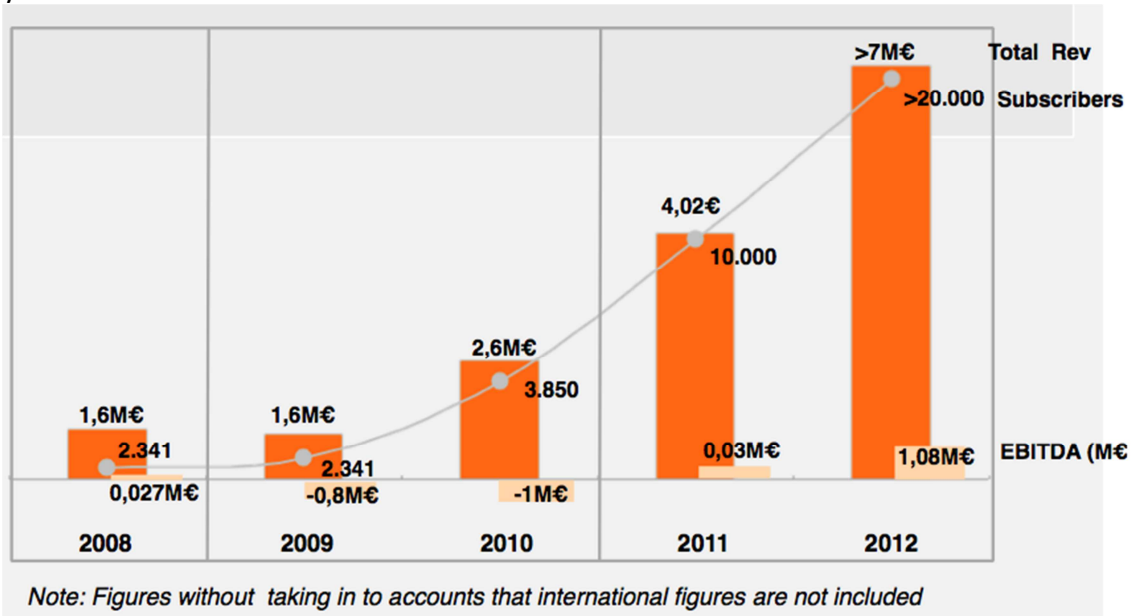
Con el fin de unificar la información contenida en todos los Hechos Relevantes arriba relacionados, detallamos a continuación la Propuesta de Crecimiento presentada a los inversores:

1. EURONA TELECOM es un operador de telecomunicaciones orientado a tecnología Wireless y que ofrece sus servicios en el mercado de Brecha Digital, en los segmentos de mercado en los que no existe competencia o el servicio es deficiente (los técnicamente denominados segmentos blanco y gris del mercado).
2. Como operador de telecomunicaciones a nivel nacional e internacional, EURONA se ha dotado de una infraestructura operativa y técnica propia, desarrollando sus plataformas de gestión (oss: operation support system/bss: business support system) y de Atención a Clientes. El equipo humano de

EURONA está formado por, aproximadamente, 70 personas con una alta cualificación y con el dinamismo y motivación que requiere una organización ágil. EURONA ha definido un programa propio de desarrollo profesional y formación, denominado Plan Omega.

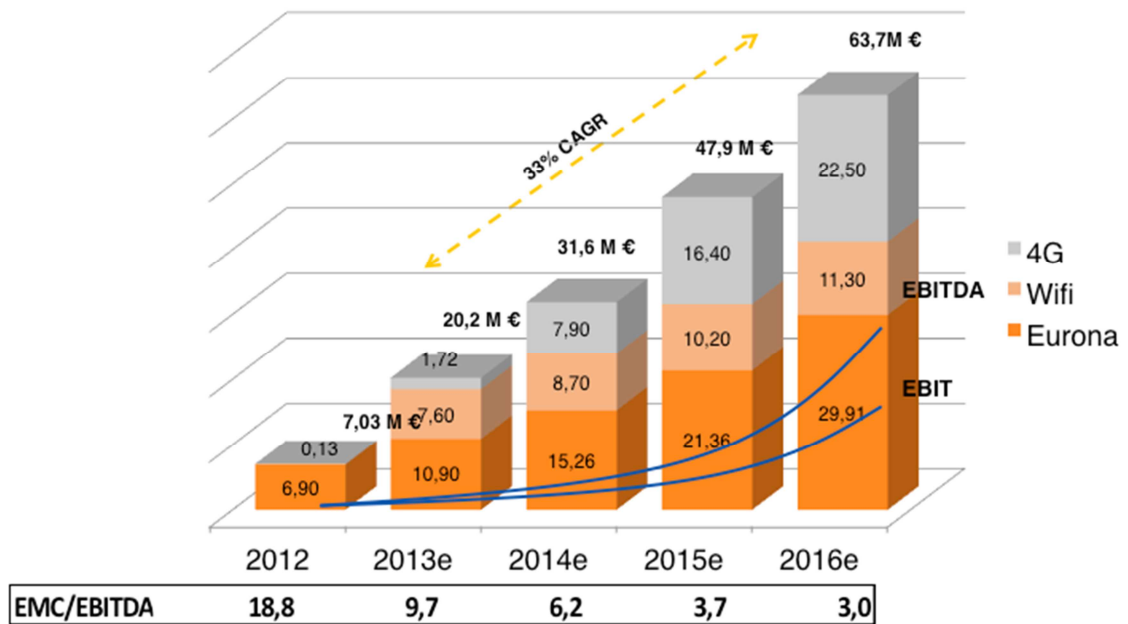
3. EURONA es una Compañía con una gran experiencia en el mundo Wireless para las telecomunicaciones. En este entorno tecnológico, EURONA tiene un equipo experto en wireless, tecnologías radio entre las que destacamos WiFi, WiMax, protocolos propietarios basados en WM o LTE y Satélite.
4. El segmento de mercado en el que opera EURONA es el “blanco” (donde no existe competencia de los operadores tradicionales: áreas no urbanas) y “gris” (donde están presentes los operadores tradicionales, si bien la calidad del servicio es insuficiente: áreas urbanas periféricas o con problemas de conectividad específicos). Para ofrecer la calidad de servicio requerida, EURONA dispone de acuerdos para el derecho de uso de la banda licenciada de 3,5 GHz. Con el enfoque comentado y la tecnología descrita, EURONA da servicio actualmente a 1.000 municipios en España, siendo su propósito dar cobertura comercial y técnica a toda España.
5. Los ingresos de EURONA provienen principalmente de las cuotas mensuales que abonan sus clientes por el servicio de telefonía (voz y datos).
6. La presentación realizada a los Inversores se basa en seguir ofreciendo los servicios de operador de telecomunicaciones, abrir un nuevo canal de comercialización y adquirir una Compañía de servicio WiFi para penetrar de una manera decidida en este nuevo entorno de negocio, según el siguiente esquema definido como los “Tres pilares de Negocio”:
 - a. Continuar con el crecimiento orgánico en los segmentos de mercado “blanco” y “gris” (es decir, donde no ofrecen servicio de calidad los grandes operadores) mediante el uso del expertise de la Compañía: Tecnología wireless (WIFI, WiMax y Satélite) y la ampliación de su infraestructura (actualmente más de 500 estaciones base (BS) y 3.000 elementos de red).
 - b. Basados en la licencia del espectro de 3,5 Ghz lanzar el servicio Franquiciado y potenciar, en base a ello, la captación de distribuidores e ISP's (Internet Service Provider) existentes, esperando conseguir un rápido crecimiento basado en la tecnología, la especialización y la capilaridad. (Modelo de franquicia EURONA).
 - c. Adquirir un operador de WIFI Hotspots. La Compañía está en conversaciones con operadores urbanos de WIFI, si bien hasta la fecha, no existe ningún acuerdo en firme. La adquisición de un operador de las características indicadas, permitiría a la Compañía el desarrollo de un nuevo servicio y complementarían el servicio actual, convirtiendo a EURONA en un operador de telecomunicaciones wireless con capacidades en todos los ámbitos tecnológicos.

7. Para avalar el Plan de Crecimiento, la Compañía muestra la evolución en Ventas y EBITDA desde el año 2008 hasta el año 2012



El importe de ventas ha pasado de 1.600.000€ en 2008 a más de 7.000.000€ en 2012 (no incorpora ventas fuera de España). El número de abonados ha pasado de 2.341 en 2008, a más de 20.000 en 2012, y el EBITDA ha evolucionado desde 27.000€ en 2008 a 1.008.000€ en 2012.

8. El Plan de Crecimiento elaborado por la Compañía permite realizar una previsión de crecimiento hasta el ejercicio 2016. Las previsiones han sido realizadas partiendo de las cifras actuales de EURONA y del volumen de ventas esperado en 2013 para la Compañía de WiFi con la que EURONA ha entablado las negociaciones descritas en el punto 6.c. El Plan de Crecimiento no ha estimado economías de escala y ahorros de costes que pudieran derivarse del proceso de integración, de acabarse con éxito las negociaciones antedichas, ni presupone que ambas Compañías deban fusionarse en el futuro.



El cuadro muestra las ventas estimadas por la EURONA actual (10.900.000€ en 2013), por la Compañía WiFi comentada en el punto 6.c (7.600.000€ en 2013) y por la nueva política de comercialización “Modelo de Franquicia EURONA” (1.720.000€ en 2013). El EBITDA estimado en 2013 ascendería a un importe agregado de 3.900.000€, esperando que en 2016 alcanzase una cifra 11.800.000€ sobre una ventas totales de 63.700.000€. Las previsiones de ventas señaladas en el cuadro se basan exclusivamente en la agregación de las previsiones realizadas por EURONA y la Compañía WiFi. Las previsiones de EBIT y EBITDA están sujetas, no sólo a la evolución de las ventas sino también de los costes, por lo que la Compañía espera que su tendencia será creciente, si bien no puede precisar una magnitud esperada, hasta la efectiva toma de control de la Compañía WiFi.

El ratio EMC/EBITDA presenta la evolución esperada de la capitalización bursátil de la Compañía (EMC) respecto del EBITDA esperado, suponiendo una capitalización “constante” y tomando como base un precio por acción de 1,70€ (fecha 15 de junio de 2013) que se mantiene constante en la proyección de las magnitudes de negocio.

A partir del año 2013, dicha capitalización se ve incrementada con los 10 millones de euros de la ampliación de capital que la Compañía espera llevar a cabo durante este ejercicio. Los EBITDA sobre los que se ha calculado el ratio mencionado son los siguientes, a modo ilustrativo y sin que ello suponga, según se menciona en los párrafos anteriores, que la Compañía esté en condiciones de precisarlos:

- 2013: 3,9 millones de euros
- 2014: 5,6 millones de euros
- 2015: 9,4 millones de euros
- 2016: 11,6 millones de euros

CAGR, representa la Tasa de Crecimiento anual compuesto y ha sido calculada sobre los importes de ventas agregadas, según lo explicado en los párrafos anteriores.

9. Para ejecutar el Plan de Crecimiento descrito, la Dirección de la Compañía propone presentar a los inversores una o varias operaciones de ampliación de capital por un importe total de 10.000.000€.

Según el esquema previsto por la Compañía, una parte de la ampliación se realizaría mediante aportaciones dinerarias por un importe máximo de 5.800.000€ y otra parte se realizaría mediante aportaciones no dinerarias (canje de acciones de la Compañía WiFi descrita en el punto 6.c) por un importe máximo equivalente al 75% del importe de la operación, es decir 4.200.000€.

El Consejo de administración ha sido facultado por la Junta General de Accionistas para acordar ampliaciones de capital dinerarias por un importe de hasta 7.300.000€. Por lo tanto, la ampliación de capital no dineraria según el procedimiento legalmente establecido requerirá, en su caso, convocatoria extraordinaria de Junta General de Accionistas.

10. La eventual ampliación de capital, descrita en el punto anterior, tendrá el destino siguiente:

- a. 6.500.000€ se invertirían en la adquisición de la compañía WiFi con el siguiente desglose:
 - i. 4.200.000€ mediante la entrega de acciones de EURONA (EWT)
 - ii. 2.300.000€ en efectivo.
- b. 2.300.000€ se invertirían en activos y sistemas para el desarrollo de despliegue de la tecnología WiFi y del Modelo de franquicia Eurona (1 millón WiFi; 0,85 millones desarrollo del modelo de franquicia Eurona; 0,5 millones en nuevos sistemas)
- c. 1.200.000€ se invertirían en la consolidación de la actividad internacional europea y en el lanzamiento de nuevos proyectos comerciales en Latinoamérica (0,7 millones a la consolidación de la presencia en Europa (actualmente en UK e Italia) y 0,5 millones en el lanzamiento de la oferta de Eurona en el mercado Latinoamericano).

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Cornellá de Llobregat (Barcelona), a 12 de julio de 2013.



EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.

D. Jaume Sanpera Izoard

Presidente