

EURONA WIRELESS TELECOM.S.A.
30 de abril de 2015

INFORME DE GESTION
SEGUNDO SEMESTRE DE 2014

De conformidad con lo previsto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil por medio de la presente ponemos a disposición del mercado la siguiente información relativa a **EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.** (la “Sociedad”).

Resumen Ejecutivo

EURONA presentó el pasado 8 de Julio las líneas maestras de su plan estratégico, que se basa en el desarrollo de cuatro áreas principales de negocio, con un crecimiento acelerado: Eurona BAU (Business As Usual), Kubi BAU, Wifi Caribe y 4G en casa. Con dos grandes polos de crecimiento en el plan estratégico: El lanzamiento y consolidación del modelo “4G en Casa” y, por otro lado, la internacionalización del grupo reforzando un posicionamiento fuerte en América Central, Caribe, con un enfoque muy claro en HS3.0 (Hotspot 3.0)

Una vez cerradas las cuentas del Grupo en 2014 las conclusiones son muy claras:

El negocio en España sigue creciendo orgánicamente de forma sostenida al 24%, cuando el mercado de banda ancha fija en España ha decrecido en un -2,5% en el 2014 según datos de la CNMC. Como resultado del crecimiento en ventas, y a pesar del enorme esfuerzo en el desarrollo de negocio, se van generando economías de escala en la actividad de negocio de Eurona Wireles Telecom, SA y Kubi Wireless, S.L., permitiendo cada vez una mayor generación de flujos de caja. Como muestra de ello, tenemos el **incremento de hasta el 28% en el EBITDA, alcanzando los 3,2 millones de euros en el 2014 en Eurona España y Kubi España.**

El negocio fuera crece de forma muy acentuada, llegando a duplicar los ingresos del año anterior, pero menos de lo estimado, alcanzando el 51% del presupuesto, y con unos costes fijos que penalizan de forma relevante el EBITDA al no alcanzar el umbral de ventas necesario, como es normal en un proceso de desarrollo e internacionalización del negocio.

A nivel de Grupo Eurona, se ha obtenido una **Cifra de Negocio de 27,1 Millones de Euros, respecto a los 19 Millones de Euros del ejercicio de 2013 (incremento del 42%), y un EBITDA de 2,6 Millones de Euros (Cifras Agregadas, no Auditadas), frente a unas ventas estimadas de 32 millones de euros y un EBITDA de 5,1 millones de euros, según el Plan Estratégico del Grupo.**

Como podremos analizar a continuación, la mayoría de las áreas de negocio han alcanzado las previsiones del 2014; sin embargo, **los dos motivos fundamentales del desvío del presupuesto son: en primer lugar, la “no adquisición” de una compañía mexicana, cuyo proceso de adquisición se ha retrasado más allá del ejercicio 2014 (anunciado en HR del 30 de septiembre de 2014) y, en segundo lugar, la actividad de ingeniería desarrollada fundamentalmente en Perú,** donde si bien es cierto que las expectativas en ventas se cumplieron (cartera de clientes superior a 15 millones de dólares), las operaciones no alcanzaron el presupuesto debido a las limitaciones de producción de un equipo de trabajo en arranque (2 millones de euros de cifra de negocios versus los más de 5 millones de euros presupuestados).

Si excluimos el efecto actividad ingeniería Perú y el efecto adquisición target mejicano estaríamos un 5% por encima de los ingresos y a un 83% del EBITDA presupuestados.

Durante el ejercicio 2014 los esfuerzos de la compañía se han seguido centrando en los dos *core business* del grupo: 4G en Casa y Hotspot. En ambos casos buscando la consolidación del

negocio en España y saliendo fuera para implantar ambos modelos, sin dejar de lado la actividad tradicional, el Grupo Eurona está enfocando tanto su estrategia como sus recursos en el Core Business descrito de 4G en Casa y Hotspot ya que son las líneas de mayor potencialidad y crecimiento del negocio de la compañía.

El proyecto 4G en casa ha evolucionado tecnológicamente hacia un producto imbatible, hasta 100Mbps, a costes extremadamente competitivos (denominado Wireless fiber) manteniendo el posicionamiento de operador de proximidad. Esta área de negocio dará grandes sorpresas en los próximos años. Este modelo de negocio se está desarrollando y avanzando con gran interés en otros países como Reino Unido, Perú y Colombia y explorando en otros países como Chile.

Por otro lado, en el caso de la unidad de negocio de Hotspot, nuestro principal esfuerzo en el ejercicio 2014, y que seguirá siendo el mismo en el 2015, es el desarrollo de la nueva plataforma tecnológica (Hotspot 3.0) que permitirá ofrecer a nuestros clientes unos servicios de valor añadido avanzados que van más allá del uso tradicional de wifi en entornos cerrados y espacios públicos abiertos. Eurona Digital es otra apuesta del grupo que completa el enfoque en el área de hotspot tanto en el entorno nacional como en el internacional, especialmente América Latina.

El presupuesto que presentamos para el ejercicio 2015 sigue en línea con la estrategia de fuerte crecimiento, es ambicioso y se caracteriza por la **consolidación del modelo 4G en Casa y el inicio de resultados sobre el esfuerzo realizado en la comercialización del modelo HotSpot 3.0 tanto en España como en el exterior.**

De esta forma, **esperamos una cifra de Negocio tota del 49 millones de Euros con un peso específico del negocio internacional superior al 35% del total del Grupo para el ejercicio 2015. El EBITDA presupuestado es de 10,5 millones de euros**, con un mayor esfuerzo todavía en España.

Índice de contenidos

El objetivo del presente documento, al igual que ocurrió en la primera versión con el Informe de Gestión del 1er semestre de 2014, es mantener **un modelo de comunicación con el mercado que aborde la evolución del Grupo Eurona en el período** a partir del cierre de los Estados Financieros a 31 de diciembre de 2014 de EURONA WIRELESS TELECOM, SA. (individuales). Adicionalmente, el presente informe de Gestión presenta los resultados del grupo agregados con ajustes derivados de un ejercicio de consolidación no auditado.

Desde la perspectiva de la gestión de la compañía, con el presente informe repasamos el modelo de gestión y sus cambios, lo que nos obliga a revisar la actualidad de nuestro plan de estratégico.

El perímetro societario del Grupo Eurona en su Plan de Crecimiento comprende las sociedades presentadas en el Informe de gestión del pasado septiembre de 2014, más dos nuevas filiales constituidas en el último trimestre del ejercicio 2014: Eurona Telecom Chile, SA y Eurona Telecom Colombia.

Con motivo de ofrecer la máxima transparencia e inmediatez en nuestra visión y comportamiento del negocio en el plan estratégico del Grupo Eurona, seguimos utilizando el Informe de Gestión Semestral como formato más idóneo para explicar la evolución positiva del Grupo Eurona en el corto plazo, respecto al año completo anterior, es decir, se presentarán los EEFF de EURONA WIRELESS TELECOM, SA (Individuales) revisados y referidos a 31 de diciembre de 2014, así como una breve descripción del resultado agregado del grupo en el 2014 que permita identificar su impacto en las líneas maestras del Plan de Crecimiento a largo plazo.

Igualmente, aprovechamos el presente informe de gestión para publicar el Budget 2015 de Eurona (EWT) y del grupo.

El contenido del Informe de Gestión Semestral de 31 de Diciembre se estructura de la siguiente manera:

1. Evolución de la actividad de Negocio durante el Segundo Semestre del 2014 y resumen de los Hechos Relevantes más destacados del ejercicio.
2. Estados Financieros (individuales) a 31 de diciembre de 2014 y Resultados agrupados del Ejercicio 2014 del grupo Eurona
3. Comparación del Cierre 2014 con el Presupuesto 2014 y Análisis de desvío
4. Presupuesto del Ejercicio 2015
5. Hechos posteriores al cierre del ejercicio 2014 y otros factores a tener en cuenta para el año en curso y ejercicios posteriores.

1.- Evolución de la actividad de Negocio durante el Segundo Semestre del 2014 y resumen de los Hechos Relevantes más destacados del ejercicio.

Los hechos acontecidos en el segundo semestre de 2014 se centran en la consolidación de la nueva organización de Grupo Eurona en Kubi Wireless y el desarrollo de un nuevo modelo de negocio orientado al mercado americano, nueva plataforma tecnológica HotSpot 3.0, y a la consolidación del modelo 4G en Casa, con la adquisición de la Banda Licenciada en 3,5 GHz.

No obstante lo anterior, a continuación resumimos los acontecimientos más relevantes ocurridos durante el segundo semestre del 2014:

- **7 de Julio de 2014: Acuerdo estratégico con la Italiana Go Internet (WaveMax)**

Eurona comunica que se ha alcanzado un acuerdo de intercambio accionarial con la empresa líder en 4G indoor de Italia ratificando así la continuidad y fuerza de la estrategia anunciada en el hecho relevante de 2 de junio de 2014. Así mismo se indica que se va a proponer por parte del Consejo de Administración, en la próxima Junta de Accionistas la delegación en el Consejo de Administración para analizar la admisión a cotización de sus acciones en las Bolsas de Valores Españolas, en el marco de la Ley de Financiación pendiente de aprobación.

- **8 de Julio de 2014: Acuerdo de JGA para Ampliaciones de Capital**

Se comunica que en fecha 8 de julio de 2014 se ha celebrado Junta General y Extraordinaria de Accionistas, y en la que se han llegado a los siguientes acuerdos: Ampliación de Capital por importe máximo de 211.873€ mediante aportación no dineraria, que corresponde al segundo tramo y último acordado en la compra del capital de KUBI WIRELESS S.L, Ampliación de capital por importe de 10.842€, mediante aportación no dineraria, que se inscribe en la operación de compra del capital de CONNECTEDTOGO S.L y Ampliación de capital por importe de 40.717€, por compensación de créditos, que se inscribe dentro de la operación de compra de CONNECTEDTOGO S.L

- **8 de Julio del 2014: Presentación Líneas Maestras Plan Estratégico del Grupo Eurona.**

Se presentan las Líneas Maestras del Plan estratégico para los ejercicios 2014-2018, basándose principalmente en: 1) La consolidación del negocio tradicional del Grupo Eurona (Fixed Wireless y Hotspot); y 2) Desarrollo acelerado de dos polos del negocio claves para el Grupo Eurona.

- **9 de Julio de 2014: Acuerdo de Adquisición de la Banda Licenciada 3,5GHz**

En línea con el Plan de Negocio y obedeciendo al objetivo estratégico de Eurona de expandir su actividad como Operador de Telecomunicaciones, ésta ha cerrado un

acuerdo con la operadora GRUPO MRF CARTUJA S.A, para la transmisión de la concesión de dominio público radioeléctrico en la banda 3,5GHz, de la que es titular. Dicho acuerdo se circunscribe al polo de desarrollo 4G en Casa comunicado al Mercado mediante HR del 8 de Julio de 2014 Líneas Maestras del Plan Estratégico del Grupo Eurona.

- **16 de Julio de 2014: Acuerdos del Consejo de Administración sobre Aumentos del capital social.**

En fecha 14 de Julio, mediante reunión del Consejo de Administración de Eurona, se adoptan los siguientes acuerdos: Proponer una Ampliación de capital dineraria con supresión del derecho de suscripción, por tratarse de un futuro acuerdo destinado a los inversores institucionales y con características muy determinadas y concretas, Ampliación de capital no dineraria sin derecho preferente de adquisición, como consecuencia de la adquisición de la BANDA LICENCIADA y Ampliación de capital no dineraria correspondiente a la aportación al capital de la Sociedad de las Acciones de la Sociedad S.P.A ARDEN.

- **31 Julio 2014: Acuerdo con Nextel Perú**

Con fecha 14 de Abril se comunicó que EURONA PERU SAC, había alcanzado un acuerdo con la Empresa Nextel Perú para participar en la construcción de la red nacional de implementación de estaciones celulares, y que la facturación esperada alcanzaba la cifra de 5 millones de USD, y que en estos momentos y una vez finalizado el período de evaluación del Concurso Público, EURONA PERU SAC, ha sido adjudicataria de dos contratos por importe de 12 millones de USD a desarrollar en los 2 próximos años.

- **31 de Julio 2014: Lanzamiento del “4G en Casa”**

En línea con la estrategia del grupo, Eurona comunica que en relación a la línea de negocio 4G EN CASA, se ha completado la primera etapa de dicho plan con gran éxito, y que a día de hoy 17 franquiciados han confirmado su participación en el proyecto 4G en casa, lo que supera la cifra inicialmente prevista.

- **2 de Septiembre de 2014: Acuerdos del Consejo de administración. Propuesta de ampliación de Capital.**

En reunión del 29 de agosto de 2014, el consejo de Administración adopta los siguientes acuerdos: Modificación de los importes de la propuesta de ampliación de capital dineraria con supresión del derecho preferente acordada en la sesión del Consejo del 14 de julio del 2014 de cara a modificar la prima de emisión dentro de un umbral de entre 1,60 € y 1,80€.

- **30 de Septiembre de 2014: Operación corporativa *WIFI-Caribe*.**

Dentro del marco estratégico de la compañía, y con el fin de reforzar el desarrollo de negocio en Latinoamérica, comunica que se ha suscrito una LOI (*Letter of Intentions*) con el grupo ECNEX para la compra del 100% de las participaciones sociales del grupo.

- **30 de Septiembre de 2014: Información Financiera del 1er Semestre del 2014.**

Se publica el Informe de Gestión del PRIMER SEMESTRE DE 2014, incorporando la revisión del Plan Estratégico así como desarrollo de los EEFF a 30 de Junio de 2014.

- **10 de Octubre de 2014: Acuerdos de la Junta General de Accionistas.**

Se celebra la Junta General de Accionistas, aprobándose los siguiente: Ampliación de Capital por 57.536 acciones mediante aportación no dineraria, Ampliación de capital por importe de 2.800.000 acciones mediante aportación no dineraria y Ampliación de capital por un máximo de 5.454.544 acciones, mediante aportación dineraria, con supresión del derecho de suscripción preferente todas ellas y acompañadas del preceptivo informe de experto independiente.

- **13 de Octubre de 2014: Acuerdo para operar el WIFI de Barcelona.**

En línea con lo comunicado en el Informe de Gestión del 1er Semestre, Euron ha suscrito con el consorcio ABERTIS TELECOM un acuerdo de cooperación técnica y comercial para la implantación de la solución de Infraestructuras de Comunicaciones Urbanas para el ámbito municipal de la ciudad de Barcelona.

- **17 de Octubre de 2014: Acuerdos del Consejo de Administración.**

En reunión del Consejo de Administración de la compañía del pasado 14 de Octubre, el Consejo ha alcanzado el acuerdo respecto a la determinación del valor de las acciones de nueva emisión, según el acuerdo tercero de la Junta General de accionistas del pasado 8 de octubre de 2014, acordando un valor de cada acción a 2,60 euros, importe nominal 1 euros y prima emisión 1,60€ por acción.

- **22 de Octubre de 2014: Información sobre el negocio Internacional (Perú).**

En relación a lo comunicado mediante hecho relevante de 14 de Abril del 2014, sobre el acuerdo con la empresa NEXTEL de Perú, se comunica la adjudicación por parte de EURONA de compromisos nuevos por importe de 5 millones de USD, por lo que EURONA PERU SAC, cuenta ya con una cartera total de proyectos por importe de 20 millones de USD, lo que permite consolidar así su presencia en Perú.

- **10 de Noviembre de 2014: Información sobre el Gobierno corporativo.**

Con fecha 31 de Octubre de 2014, se ratificó en Consejo de Administración la nominación efectiva de Consejeros Delegados a Joaquin Galí Rogent y Carlos Riopedre

Saura, en la nueva estructura organizativa del Grupo tras culminar con éxito la integración de KUBI WIRELESS, S.L. dentro del Grupo Euroná.

- **13 Noviembre de 2014. Suscripción completa de la Ampliación de Capital Social.**

Se comunica que se ha suscrito íntegramente la ampliación de capital acordada en fecha 8 de Octubre del 2014, consistente en la emisión de 5.454.544 acciones de 1 euro de valor nominal cada una de ellas, y con una prima de emisión de 1,60 euros por acción.

- **24 de Noviembre de 2014: Información sobre ampliación de Capital.**

Se comunica que tal y como se puso de manifiesto en el Hecho Relevante publicado el 13 de Noviembre de 2014, la ampliación de capital dineraria por importe de 14.181.814.4€ fue totalmente suscrita, y en su mayor parte por relevantes inversores institucionales. Que en orden a difundir información veraz y evitar informaciones inexactas, la compañía ha acordado, conjuntamente con Nmás1 Asset Management, S.I.I.I.C, S.A.U, informar de la suscripción de ésta, de parte de las acciones emitidas en dicha ampliación de capital, que asciende a un 9,89%, lo que supone una inversión de 7.540.000 euros.

El resultado de todos estos acontecimientos ha sido relevante y de gran impacto en el crecimiento del Grupo Euroná durante el primer y segundo semestre de 2014. A día de hoy los hechos referidos vienen implementando el Plan Estratégico comunicado en el mes de Julio de 2014.

Hay que remarcar en este ejercicio el esfuerzo de la compañía en el desarrollo internacional y que se ha traducido en la apertura de dos filiales más, Chile y Colombia.

Dentro de este modelo de crecimiento basado en la implantación de nuestro modelo 4G en Casa y HotSpot WiFi en España y fuera de ella, cabe destacar el éxito en la consecución de proyectos emblemáticos como la cobertura de la ciudad antigua de Cartagena de Indias, o la entrada en cadenas hoteleras americanas y españolas con fuerte presencia en el Caribe y una orientación al cliente de poder adquisitivo alto.

2.- Estados Financieros (individuales) a 31 de diciembre de 2014 y Resultado agrupados del Ejercicio 2014 del grupo Eurona.

Como apartado relevante del informe de gestión, y en línea con la política de transparencia financiera de Eurona, comunicamos y explicamos en detalle la siguiente información relativa a los Estados Financieros correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de Diciembre de 2014, así como la evolución de las Líneas de su Plan de crecimiento publicadas en el Hecho Relevante del pasado día 8 de Julio de 2014.

2.a) Estados Financieros (Individuales) correspondientes al ejercicio 2014 de EURONA WIRELESS TELECOM, SA.

Eurona Telecom ha conseguido mejorar substancialmente la cuenta de resultado de 2014 respecto al ejercicio anterior, con unas ventas de 13,7 Millones de Euros, un 24% superior, con un margen bruto en línea con lo estimado de entorno al 58%.

A pesar del lanzamiento del modelo de negocio 4G en Casa y de la incorporación de personal destinado al desarrollo de negocio internacional, la masa salarial a penas se ha visto incrementado en un 9%, hasta los 2,4 millones de euros.

Cabe destacar el incremento de otros gastos de explotación en un 13%, debido fundamentalmente a la actividad corporativa en el cierre de operaciones y ampliaciones de capital.

Cuenta de Resultados a 31 de Diciembre de 2014 Individualizada (Auditado)

	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ingresos Netos	13.743.761	11.102.730
Coste de Ventas	(5.781.672)	(4.628.227)
Margen de Bruto	7.962.089	6.474.503
	58%	58%
Gasots Personal	(2.350.680)	(2.162.626)
Otros Gastos de Explotación	(3.561.079)	(3.153.297)
EBITDA	2.050.330	1.158.580
	15%	10%
Depr.	(2.411.335)	(2.003.431)
Prov.	(786.780)	(994.218)
EBIT	(1.147.785)	(1.839.069)
Int.	(120.835)	153.560
EBT	(1.268.620)	(1.685.509)

Como resultado del crecimiento en ventas, y a pesar del enorme esfuerzo en el desarrollo de negocio, se van generando economías de escala en la actividad de negocio de Eurona, permitiendo poco a poco una mayor generación de flujos de caja. Como muestra de ello tenemos el incremento del hasta 1,8x veces el EBITDA de Eurona Telecom, hasta los 2,1 millones de euros.

A continuación abordamos las partidas más relevantes de la Cuenta de Explotación, con un detalle explicativo en cada caso:

Evolución de la Cifra Neta de Negocios

Respecto al Ejercicio 2013, la Cifra Neta de Negocios ha incrementado en un 24% lo cual consolida el crecimiento de los últimos años, teniendo en cuenta solamente el negocio de España sin sus filiales de la parte Internacional, ni Kubi Wireless, S.L.

La **actividad de la compañía durante el ejercicio 2014** se ha enfocado fundamentalmente en cuatro ejes:

- ✓ La **consolidación de la integración entre Eurona y Kubi**.
- ✓ Consolidación del **crecimiento en el mercado Satelital**.
- ✓ **Lanzamiento del modelo “4G en Casa”**, uno de los pilares del Plan de Crecimiento.
- ✓ El **Desarrollo de Negocio** de la actividad de Eurona, con especial énfasis en la expansión del negocio en el mercado Americano.

La consolidación de los equipos ha sido un éxito, lo que ha permitido estructurar la compañía de forma eficiente para aprovechar las nuevas oportunidades del mercado (ver Hecho Relevante del 9 de Febrero). La nueva organización integra perfectamente los dos negocios *core business* de cada una de las empresas, así como sus distintos ámbitos geográficos y de actuación. Esta estructura mantiene enfocado y autónomo el negocio en cada mercado, y, a su vez, integrar todos los recursos que realmente están en régimen de economías de escala, permitiendo ahorros y eficiencias en el grupo. No obstante lo anterior, existe un proceso de la fusión jurídica de ambas entidades Eurona Wireless Telecom SA y Kubi Wireless, SA, como culminación a la consolidación del nuevo Grupo, lo cual se ha previsto dentro del primer semestre de 2015, con fecha efectiva 1 de enero de 2015.

En cuanto al “4G en casa”, los desarrollos realizados durante el 2014 han permitido lanzar con éxito las primeras franquicias y empezar a operar clientes directamente. A día de hoy, la compañía ya ha cerrado acuerdos con más de 40 franquiciados que cubren poblaciones que en conjunto alcanzan más de 1,5 millones de habitantes, y ha desplegado y/o está desplegando cerca de 30 poblaciones. Cabe destacar aquí la importancia del enfoque profesional que se ha dado al modelo de franquicia para “4G en Casa”, tanto desde la perspectiva comercial de la marca, como desde la aproximación del producto con una visión muy local, crítica para un servicio de telecomunicaciones en el mercado rural y no urbano. Este modelo sólo se ha conseguido con la creación de un equipo de profesionales especializado en canal de telecomunicaciones y en el desarrollo de franquicias.

La apuesta de Eurona por un modelo de telecomunicaciones *carrier grade* dentro de la evolución natural de su negocio tradicional ha exigido un empleo mayor de los recursos de la empresa en el desarrollo y despliegue del 4G en Casa y, por tanto y dentro de las previsiones de la compañía, se ha producido una progresiva ralentización en la actividad del negocio tradicional de Eurona en España (Satélite y Fixed Wireless).

- **Mercado de Satélite.** Eurona Telecom apuesta por un mercado de ancho de banda rural donde la forma más eficiente y competitiva de llegar sea mediante este tipo de tecnologías. Existe un mercado “sin servicio” muy extenso en Europa que seguirá reclamando un servicio de conectividad cuyas limitaciones geográficas exigirán soluciones satelitales. No obstante la profundidad del mercado, el crecimiento previsto en este segmento irá reduciéndose progresivamente a medida que la penetración de la solución satelital vaya penetrando.

Eurona Telecom es ya el mayor distribuidor de España, triplicando el número de clientes del segundo distribuidor, y el segundo Distribuidor Europeo del producto Satelital Residencial (Fuentes: EUTELSAT Retail, Skylogic).

La compañía quiere seguir creciendo para reforzar dicha área de negocio apostando por las sinergias ofrecidas así como la oportunidad del mercado. A destacar el siguiente plan de acciones acometido ya desde el segundo semestre de 2014:

- 1) **Seguir trabajando el canal tradicional de Distribuidores** de Eurona Telecom e incentivando la venta proactiva desde la red de ventas propia. Durante el año 2014 se apostó por una política restrictiva del SAC (Coste de adquisición del Cliente), con el objetivo de contener su coste y enfocarnos más en el canal; este año, pretendemos potenciar la iniciativa del canal en la decisión del gasto de marketing.
 - 2) **Apoyar la actividad comercial con campañas de publicidad co-financiadas con el operador EUTELSAT a través de la marca Tooway** (Marca con la que se comercializa el producto de Satélite comercializado por EURONA WIRELESS TELECOM, SA), ya iniciada en septiembre.
 - 3) **Lanzamiento de un producto B2B** (Producto dedicado al segmento empresas) que complemente la oferta actual al mercado residencial. Con un menor impacto en las cuentas, pretendemos ir desarrollando una estrategia específica para el mercado corporativo, orientado a la PYMEs, con soluciones tecnológicas mixtas y canal especializado.
- **Mercado Fixed Wireless.** En el mercado más tradicional de Eurona, el posicionamiento de la compañía es enfocarnos en la capacidad instalada y minimizar el coste de inversión, más orientado en los nuevos despliegues del 4G en casa. Esto, como ya teníamos previsto en nuestro plan estratégico, ha implicado no aumentar la capacidad sobrante en la red actual y, por tanto, disminuir el ritmo de altas respecto al año 2013.

Por tanto, la posición de la empresa en la explotación de las redes de Fixed Wireless existentes en España está orientada hacia:

- 1) **Optimizar la red desplegada existente**, y consumir capacidad instalada desarrollando campañas locales para saturar los sectores disponibles.
- 2) **Hacer más eficiente la red existente**, amortizando sites no rentables y substitución por tecnologías alternativas más apropiadas para geografías más dispersas.

Margen Bruto

El Margen Bruto para el Ejercicio 2014 se sitúa en el 58%, en línea el 58% del año 2013. Recalcar que aislando el lanzamiento del 4G en Casa y EURONA DIGITAL, los cuales tienen un impacto sobre el Coste de Ventas, la evolución del Margen Bruto de 2014 respecto a 2013 sería marcadamente superior.

Gastos de Personal

En línea con el período anterior, Eurona sigue acometiendo un proceso de revisión continua del modelo organizativo y de gestión, de cara a ganar en eficiencia dentro de sus procesos de negocio. No obstante la evolución de la partida de Gastos de Personal sigue alineada con la política de contención de gastos de la empresa, cabe destacar el incremento de un 9% la masa salarial, respecto al ejercicio 2013, debido fundamentalmente a la contratación de personal en Desarrollo de Negocio internacional y a la dotación de personal cualificado en 4G en Casa. En comparación con el crecimiento de la Cifra de Negocio este coeficiente marca un claro enfoque de escalabilidad del Negocio en su conjunto.

Otros gastos de explotación

Intrínsecamente relacionado con la evolución del negocio, no corresponde hacer mayor mención a este epígrafe salvo el efectivamente relacionado con el esfuerzo en el impulso de las ventas, es decir, el correspondiente incremento del SAC (*Suscription Acquisition Cost* – Coste de Adquisición de Clientes) de la compañía.

Con un criterio de rigor y prudencia, la compañía todavía no activa dicho coste de Adquisición de Clientes, práctica habitual en el sector donde opera, debido fundamentalmente a que se le asimila a un esfuerzo de recurso asociado a la vida del cliente y, por tanto, a la capacidad de generación de ingresos del mismo.

Teniendo en cuenta el ajuste del SAC mencionado, el EBITDA pre-SAC ascendería a 2.811 Miles de Euros.

A continuación puede verse detalle de la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Compañía a 31 de diciembre de 2014:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL EJERCICIO 2014

(Euros)

	2014	2013
OPERACIONES CONTINUADAS		
Importe neto de la cifra de negocios	12.957.734	10.769.496
Prestación de servicios	12.957.734	10.769.496
Trabajos realizados por la empresa para su activo	511.619	307.720
Aprovisionamientos	(5.781.672)	(4.628.227)
Consumo de mercaderías	(4.686.137)	(3.139.726)
Trabajos realizados por otras empresas	(1.095.535)	(1.488.501)
Otros ingresos de explotación	274.408	25.514
Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	274.408	25.514
Gastos de personal	(2.350.680)	(2.162.626)
Sueldos, salarios y asimilados	(1.900.686)	(1.730.685)
Cargas sociales	(449.994)	(431.941)
Otros gastos de explotación	(4.347.859)	(4.147.515)
Servicios exteriores	(3.205.591)	(3.048.583)
Tributos	(152.489)	(104.714)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	(986.778)	(994.218)
Otros gastos de gestión corriente	(3.001)	-
Amortización del inmovilizado	(2.255.700)	(1.770.908)
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(155.635)	(232.523)
Deterioros y pérdidas	(155.635)	(232.523)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(1.147.785)	(1.839.069)
Ingresos financieros	147.587	194.127
De valores negociables y otros instrumentos financieros	147.587	194.127
- En empresas del grupo y asociadas	147.587	194.127
- En terceros	-	-
Gastos financieros	(361.091)	(308.136)
Por deudas con terceros	(361.091)	(308.136)
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	92.669	267.569
Resultados por enajenaciones y otros	92.669	267.569
RESULTADO FINANCIERO	(120.835)	153.560
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(1.268.620)	(1.685.509)
Impuestos sobre beneficios	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (PÉRDIDAS)	(1.268.620)	(1.685.509)

2.b) Balance de Situación a 31 de Diciembre de 2014 Individualizado

Como se puede observar, la evolución del Balance de Situación a 31 de diciembre de 2014, con respecto al cerrado en 2013, ha ido marcada por los epígrafes seguidamente detallados:

Inmovilizado Intangibles

En esta partida figura registrada la Licencia de 3,5 GHz adquirida en el segundo semestre de 2014 y cuya compra fue comunicada al mercado en Hecho Relevante del 9 de Julio de 2014 por un importe de 14,100 Millones de Euros. A fecha de cierre, el Consejo encargó un informe

de valoración independiente para soportar el test de valor del Intangible, dicha valoración ha arrojado un importe superior al registrado por la compañía.

Inmovilizado Material

En el ejercicio 2014, la sociedad había registrado altas por valor de 1,4 Millones de Euros lo que afianza la evolución de las inversiones en CAPEX de Usuario, dicho incremento ha supuesto un 26% respecto al año anterior en esta partida.

La inversión se deriva principalmente del incremento de ventas / altas de servicio y la provisión de las mismas mediante equipo / dispositivos electrónicos de acceso a la red, elementos todos ellos asociados al cliente activo que genera unos ingresos recurrentes. El seguimiento de esta partida nos permite estar aplicando altas y bajas siempre asociadas al *churn (ratio de baja de clientes)* de la cartera de clientes.

Inversiones en Instrumentos de Patrimonio

El incremento en esta partida viene dado por el aumento en la participación de la filial KUBI WIRELESS, SL durante el primer semestre al materializarse la adquisición del restante 17,82% alcanzando con ello el control del 100% de la misma por parte de EURONA.

Por otro lado, y en línea con el Plan de Desarrollo internacional, se han realizado inversiones en las filiales por valor de 3,4 Millones de Euros. Como hechos destacados cabe mencionar:

En la Filial de Perú se ha invertido en Fondo de Maniobra para abordar el fuerte crecimiento que la compañía está experimentando en este ejercicio 2014 y 2015.

En la filial de Irlanda, tras un proceso de reestructuración, se ha procedido a la actualización tecnológica de la red para aprovechar el *footprint*, las zonas cubiertas y optimizar la población objetivo.

Eurona en Italia está haciendo un esfuerzo por la implantación del modelo español de distribución nacional y orientando su venta a euronat y, a su vez, a la optimización de la red existente, mediante la integración operativa de la red de Wave-tech con Romagna Repettitori, de la cual a cierre, la compañía ha incrementado su control sobre la misma hasta el 52%.

Finalmente en el caso de Reino Unido, tras el reenfoque estratégico de abordar proyectos de ancho de banda rural mediante proyectos locales y comunitarios, se ha optado por una estructura de personal muy orientada a las operaciones. Este planteamiento de abordar proyectos de forma local y de menor envergadura está permitiendo un crecimiento sostenible y realizar proyectos de ancho de banda rural basados en enfoques de tecnología mixta, cada vez más orientados hacia un modelo *Wireless Fibre*.

Ambos conceptos, evidencian la fuerte apuesta por el crecimiento de la compañía tanto en el ámbito Internacional como de Negocio.

Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar

Ligado con el incremento de la facturación y el importe de provisión de saldos sobre clientes comerciales, dicha partida ha sufrido un incremento del 166% derivada sobre todo a partidas pendientes con clientes B2B.

Tesorería

Como ya se comunicó en Hecho Relevante del 24 de Noviembre de 2014, la compañía realizó una ampliación de capital dineraria por 14,1 Millones de Euros. Dichos fondos han tenido principalmente tres aplicaciones a fecha de cierre: compra de la Banda Licenciada de 3,5 GHz; Financiación del despliegue de la red de 4G en Casa; así como financiación del Circulante necesario en Perú y la inversión de UK y Caribe.

Respecto al ejercicio 2013, el Fondo de Maniobra se incrementa hasta alcanzar los 3 Millones de Euros, lo cual pone de manifiesto la estrategia de la compañía de seguir hacia una estructura de pasivo a largo, sin penalizar el Circulante y así poder disponer de recursos para lanzar nuevas inversiones, tal y como se expone en el Plan Estratégico.

BALANCE DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE DE 2014

(Euros)

ACTIVO	Notas de la Memoria	31/12/2014	31/12/2013
ACTIVO NO CORRIENTE		46.703.569	23.689.293
Inmovilizado intangible	4	16.017.128	2.326.861
Patentes, licencias, marcas y similares		14.100.721	-
Cartera de clientes		1.731.908	2.179.444
Aplicaciones informáticas		184.499	147.417
Inmovilizado material	5	10.926.400	9.131.713
Instalaciones técnicas (Red)		3.530.944	3.246.905
Instalaciones técnicas (Usuarios)		7.239.934	5.752.625
Otras instalaciones		34.488	2.891
Mobiliario		17.154	18.584
Equipos para procesos de información		35.504	66.128
Elementos de transporte		1.735	2.419
Otro inmovilizado		66.641	42.161
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	7.1.	18.244.778	9.425.780
Instrumentos de patrimonio		10.617.911	6.506.228
Créditos a empresas	13.3.	7.626.867	2.919.552
Inversiones financieras a largo plazo		1.515.263	2.804.939
Valores representativos de deuda	7.2.	499.519	2.643.727
Otros activos financieros		1.015.744	161.212
ACTIVO CORRIENTE		9.306.107	7.846.974
Existencias		195.921	115.619
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar		2.066.609	1.039.390
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	8	1.669.566	1.001.666
Deudores varios		387.904	-
Personal		4.201	-
Activos por impuesto corriente		-	5.816
Otros créditos con las Administraciones Públicas	11.1.	4.938	31.908
Inversiones financieras a corto plazo		699.794	311.563
Instrumentos de patrimonio a corto plazo		476	476
Créditos a terceros a corto plazo		-	-
Valores representativos de deuda		-	303.764
Otros activos financieros		699.318	7.323
Valores representativos de deuda	3.15	72.530	320.407
Periodificaciones a corto plazo		72.530	320.407
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		6.271.253	6.059.995
Tesorería		6.271.253	6.059.995
TOTAL ACTIVO		56.009.676	31.536.267

BALANCE DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE DE 2014

(Euros)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31/12/2014	31/12/2013
PATRIMONIO NETO	45.584.759	15.349.325
<i>FONDOS PROPIOS-</i>		
Capital	29.327.446	18.493.137
Capital escriturado	29.327.446	18.493.137
Prima de emisión	26.872.567	5.447.785
Reservas	(1.142.954)	(387.917)
Otras reservas	(1.142.954)	(387.917)
Resultados de ejercicios anteriores	(8.203.680)	(6.518.171)
Resultados negativos de ejercicios anteriores	(8.203.680)	(6.518.171)
Resultado del ejercicio	(1.268.620)	(1.685.509)
PASIVO NO CORRIENTE	4.881.984	5.920.106
Deudas a largo plazo	4.706.797	5.920.106
Deudas con entidades de crédito	1.141.334	1.394.651
Otros pasivos financieros	3.565.463	4.525.455
Provisiones a largo plazo	175.187	-
PASIVO CORRIENTE	5.542.933	10.266.836
Deudas a corto plazo	2.742.640	2.478.556
Deudas con entidades de crédito	1.556.217	1.364.774
Otros pasivos financieros	1.186.423	1.113.782
Deudas con partes vinculadas a corto plazo	77.294	4.031.829
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.722.999	3.756.451
Proveedores	684.860	746.960
Acreedores varios	1.820.885	2.556.260
Personal	88.285	7.198
Pasivos por impuesto corriente	98.091	445.286
Anticipos de clientes	30.878	747
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	56.009.676	31.536.267

Fondos Propios

Durante el 2014 se han acometido una serie de ampliaciones de Capital dinerario y no dinerario, lo que ha supuesto un incremento del Capital Suscrito y desembolsado, poniendo

de manifiesto un incremento del Patrimonio Neto de la Compañía. Dicha partida sobre el total del Balance supone un 80%, reforzando la solvencia y la sostenibilidad del proyecto de la compañía, así como su capacidad de auto-financiación de sus necesidades, en escenarios de crecimiento estable.

Endeudamiento a Largo Plazo

Tanto el Endeudamiento a L/P como el de C/P no han sufrido incrementos significativos respecto a 2013. Por otro lado, el ritmo de Amortización de Deuda ha sido importante, alcanzando a los 3 Millones de Euros este año 2014.

2.b) Estados Financieros Agregados (No Auditados) correspondientes al ejercicio 2014 del GRUPO EURONA

En línea con el Ejercicio de transparencia comprometido con el mercado, la dirección de la compañía presenta un Balance y una Cuenta de Resultados Agregados de cara a poder tener un elemento de comparabilidad más real respecto al grado de cumplimiento del presupuesto de 2014 dado que en el anterior Informe de Gestión publicado el pasado 30 de Septiembre de 2014 se detalló un Forecast Agregado.

De cara a abundar en un mayor detalle de esas cifras se presenta también un Balance de Situación agregado (Sin consolidar y no Auditado) de todo el perímetro del Grupo.

GRUPO EURONA (Agregado)

BALANCE DE SITUACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

(Euros)

ACTIVO	31/12/2014	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31/12/2014
ACTIVO NO CORRIENTE:		PATRIMONIO NETO:	
Inmovilizado intangible	18.265.268	FONDOS PROPIOS-	
Inmovilizado material	15.380.880	Capital	29.327.446
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	19.282.034	Prima de emisión	26.872.567
Inversiones financieras a largo plazo	1.551.695	Reservas	(1.142.954)
Activo por impuesto diferido	1.261.060	Resultados negativos de ejercicios anteriores	(8.203.680)
Total activo no corriente	55.740.938	Resultado del ejercicio	(3.062.933)
		Total patrimonio neto	43.790.446
		PASIVO NO CORRIENTE:	
ACTIVO CORRIENTE:		Provisiones a largo plazo	222.560
Existencias	418.482	Deudas a largo plazo-	7.385.000
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar-	6.926.688	Deudas con partes vinculadas a largo plazo	1.159.525
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	94.204	Pasivo por impuesto diferido	17.952
Inversiones financieras a corto plazo	1.242.242	Total pasivo no corriente	8.785.037
Periodificaciones a corto plazo	265.995	PASIVO CORRIENTE:	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	7.036.938	Deudas a corto plazo-	5.363.217
Total activo corriente	15.984.549	Deudas con partes vinculadas a corto plazo	5.662.200
TOTAL ACTIVO	71.725.487	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar-	8.124.586
		Total pasivo corriente	19.150.003
		TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	71.725.486

Respecto a la Cuenta de Resultados, se presenta una síntesis por Unidad de Negocio y por Negocio generado en España e Internacional de manera Agregada y sin Consolidar.

Agregated Method (not audited)	Fixed Wireless	Hotspot	Eurona Group
Revenues	17.623	9.482	27.105
Gross Margin	10.771	3.567	14.338
EBITDA	1.939	691	2.630

Agregated Method (not audited)	Spain	International	Eurona Group
Revenues	20.684	6.421	27.105
Gross Margin	11.572	2.766	14.338
EBITDA	3.199	- 569	2.630

La presentación de las Cifras de manera agregada es una línea más en el ejercicio de transparencia en la política de buen gobierno emprendida por la compañía al no estar el grupo en obligación de dar información Consolidada y Auditada, dicho ejercicio es meramente informativo.

Dicho lo cual, la Compañía estima que en la Cuenta de Resultados Agregada se debería aplicar un Ajuste de eliminación de operaciones cruzadas de 2,1 Millones de Euros sobre Ingresos y de 61 Miles de Euros sobre EBITDA para poder llegar a unos EEFF consolidados.

3.- Comparación del Cierre 2014 con el Presupuesto 2014 y Análisis de desvío.

A fecha de cierre de cuentas, el Grupo ha obtenido un total de **Cifra de Negocio de 27,1 Millones de Euros** y un **EBITDA de 2,6 Millones de Euros (Cifras Agregadas, no Auditadas)**, frente a unas ventas esperadas de **32 millones de euros** y un **EBITDA de 5,1 millones de euros**.

Como podremos analizar a continuación, la mayoría de las áreas de negocio han alcanzado las previsiones del 2014; los motivos fundamentales del desvío del presupuesto se centran en dos hechos propiamente ajenos a la actividad del grupo: la no adquisición de una compañía mexicana, cuyo proceso de compra se ha retrasado más allá del ejercicio 2014 (anunciada carta de intenciones en Hecho Relevante de 30 de Septiembre de 2014) y la actividad de ingeniería desarrollada fundamentalmente en Perú, donde si bien es cierto que las ventas fueron un éxito (cartera de clientes superior a 15 millones de dólares), las operaciones no alcanzaron el presupuesto debido a las limitaciones de producción del equipo de trabajo (2 millones de euros de cifra de negocios versus los más de 5 millones de euros presupuestados).

A continuación reproducimos un cuadro comparativo del presupuesto previsto para el 2014 y el ejercicio cerrado, diferenciando las cuatro unidades de negocio por su negocio nacional e internacional:

	Real 2014	Spain	International	Budget 2014	Spain	International
Revenues (,000 EUR)						
Eurona Business As Usual	17.327	12.936	4.390	20.111	13.400	6.711
Kubi Business As Usual	9.482	7.452	2.030	8.398	5.795	2.603
WiFi Caribbean				3.247		3.247
4G en Casa	296	296		372	372	
Total Revenues Euron Group	27.105	20.684	6.421	32.128	19.567	12.561
		76%	24%		61%	39%
	Real 2014	Spain	International	Budget 2014	Spain	International
EBITDA (,000 EUR)						
Eurona Business As Usual	1.939	2.254	- 315	3.155	3.520	635
Kubi Business As Usual	691	945	- 254	1.428	562	866
WiFi Caribbean	-			548	-	548
4G en Casa	-			-	-	-
Total EBITDA Euron Group	2.630	3.199	- 569	5.131	4.082	2.049
		122%	-22%		80%	40%

De cara a profundizar en la explicación de los desvíos, según se ha adelantado al inicio del presente apartado, se presenta el siguiente **Cuadro de Gaps** o desvíos:

Cuadro Explicativo de Gaps (I y II):

	[A]	[B]	[1] = [A] - [B]	[C]	[D]	[2] = [1] + [C] + [D]	
Agregated Method (not audited)	Eurona Group	Budget Eurona Group	GAP I	Target Co. Mexicana	Eurona Perú	GAP II	GAP %
Revenues	27.105	32.128	- 5.023	3.455	3.300	1.731	5%
EBITDA	2.630	5.149	- 2.519	755	902	- 863	-17%

Cifras presentadas en (.000 €)

En resumen, y tal y como se puede observar en el gráfico mostrado, el Gap respecto a las proyecciones anunciadas **vendría principalmente dado por dos factores [C] y [D]:**

[C] La línea de la no adquisición de un target, cuyo proceso, tras la firma del MOU (de 30 de septiembre de 2014 a través de Hecho Relevante), se ha prolongado más allá del ejercicio 2014, no pudiendo considerarlo en la cifra de negocio del grupo en el ejercicio 2014, aunque sí se incluyó en el presupuesto la cifra de negocio de un target similar al anunciado en plan de negocio, según HR de 8 de Julio de 2015. Esta actividad se pretende que quede incorporada en el segundo trimestre del 2015.

Tal y como se comunicó en septiembre pasado, la compañía suscribió con anterioridad una LOI (Letter Of Intentions) con la propiedad de “EuroMex” para la adquisición de la compañía y reforzar así su presencia en el mercado Centroamericano y Latinoamericano en el sector hotelero. A partir de la fecha de la firma de esa carta de intenciones, EURONA puso en marcha una *Due Dilligence* tanto de negocio como para soportar la parte económico-financiera, dicho proceso se ha alargado más allá de Diciembre de 2014 y a fecha de hoy se encuentra en su última fase.

Como ya se concretó en el informe de Gestión de Septiembre de 2014, la operación de “EuroMex” era la base del desarrollo del WiFi Caribbean dando así a la compañía una plataforma de operaciones para poder enfocar el mercado descrito anteriormente. Dicha operación agregaba en su día una Facturación y un EBITDA de 3,5 y 0,8 Millones de Euros respectivamente a las previsiones de 2014, al no concretar a fecha de cierre de 2014 la operación, EURONA considera la no realización de la misma y asume esa diferencia no como desviación propia de su actividad sino como la no consecución de una operación corporativa.

[D] El incumplimiento de producción en la línea de ingeniería, en Eurona Perú, donde las operaciones de la empresa no pudieron dar salida al mismo ritmo de la capacidad comercial de la empresa, donde las previsiones de venta sí fueron superadas, al alcanzarse una cartera de más de 15 millones de dólares. Sin embargo, el departamento de operaciones de Euron

Perú no consiguió asumir un ritmo de producción hasta inicios del segundo trimestre, por no disponer de suficientes recursos productivos; el segundo y tercer trimestre asumieron un buen ritmo de producción que sin embargo se ralentizó de nuevo en el cuarto trimestre por dedicar parte de los recursos a elaborar la propuesta técnica para un proyecto de internet social (Fitel). En resumen, con el ritmo de producción se han alcanzado 2 millones de euros de facturación, que a pleno rendimiento, como habíamos presupuestado, hubiésemos alcanzado una cifra de negocio ligeramente inferior a la prevista en presupuestos. Sin embargo, es importante destacar que el margen de contribución es superior al esperado, con lo que las economías de escala en el volumen de negocio esperado para el 2015, nos animan a esperar un EBITDA incluso superior al estimado inicialmente en el presupuesto 2014.

El *backlog* o retraso de producción se solapa en el primer semestre de 2015 al ya planificado para 2015, lo cual no significa una pérdida de la cartera sino unos ingresos de 2014 “diferidos” sobre 2015.

Dichas disfunciones de la producción han provocado una desviación sobre el *Forecast* anunciado en el Informe de Gestión de Septiembre de 3,3 Millones de Euros de facturación y de 0,9 Millones de Euros sobre EBITDA, para el caso de Euroná Perú.

A fecha de hoy, la compañía ha acometido un plan de acción muy concreto para reconducir la situación y reforzar los recursos necesarios para atender esa producción de 2014 sin perjudicar la planificación de 2015 de cara a alcanzar la cifra de 7 Millones de Euros expuesta en el presupuesto (véase punto 4).

En el Gap II, cabe destacar un saldo neto de desvío en EBITDA equivalente a -863 miles de euros, atribuidos a la propia actividad de Grupo Euroná. El buen comportamiento de la actividad de hotspot fundamentalmente en grupos industriales españoles nos ha permitido incrementar ligeramente la generación de caja y compensar el esfuerzo inversor en el exterior, donde, afortunadamente, se está creciendo a un ritmo superior al esperado.

La actividad tradicional de Euroná se ha visto ralentizada fundamentalmente por una política restrictiva de inversión y de reducción de SAC (Coste de Suscripción de Clientes), que ha hecho decrecer el ritmo de nuevas altas en Fixed Wireless y Satélite. El 4G en Casa es el modelo que ha recibido toda la atención de recursos de la compañía y donde en el ejercicio 2015 estimamos el mejor resultado.

En el perímetro internacional de Euroná, las filiales de Reino Unido, Irlanda e Italia han sufrido un importante proceso de reordenación y enfoque de negocio que nos permite confiar en su correcta orientación, con unos costes más ajustados y negocio con futuro en cada país.

4.- Presupuesto del Ejercicio 2015.

Seguidamente se expone el Presupuesto de la compañía a ejecutar en el ejercicio 2015. Dicho presupuesto ha sido aprobado por unanimidad por el Consejo de Administración con fecha 27 de Abril de 2015 y se ha realizado teniendo en cuenta el alineamiento con el Plan Estratégico comunicado ya con anterioridad al mercado, que no se modifica dichas previsiones para los ejercicios 2016 y 2017.

A continuación, se presenta el Presupuesto en sus principales epígrafes como son el de Cifra Neta de Negocios, Margen Bruto y EBITDA (Resultado de Explotación sin Amortizaciones ni Provisiones) todo ello presentado para cada Unidad de Negocio, según se trate de negocio nacional o Internacional.

	Budget 2015	Spain	International
Revenues (,000 EUR)			
Fixed Wireless BU	18.327	15.034	3.293
Hotspot BU	15.840	9.914	5.926
Engineering BU	6.667	-	6.667
4G BU	8.487	7.200	1.287
Total Revenues Euron Group	49.320	32.148	17.172
		65%	35%

Nota: La compañía ha acometido en el primer trimestre de 2015 una reorganización de su actividad centrando la misma por Unidades de Negocio, que son los expuestos en el gráfico, a efecto de comparabilidad con el Plan Estratégico, aclarar las siguiente correspondencias de epígrafes:

- Fixed Wireless BU Corresponde al apartado EURONA BAU
- Hotspot BU Agrupa tanto el epígrafe KUBI BAU como del de WiFi Caribbean
- Engineering BU: Integrado inicialmente el apartado EURONA BAU, se desglosa como BU por separado.
- 4G BU: Corresponde al epígrafe del mismo Nombre 4G en Casa.

Negocio nacional

Fixed Wireless BU: En línea con el Core Business de la Compañía, el Grupo Euron sigue intensificando su crecimiento en esta línea de negocio apoyada sobre todo por el crecimiento en el Satélite, a fecha de hoy, y con la incorporación de la cartera de clientes de INTERNET RURAL (Véase Hecho Relevante del 4 de Febrero de 2015), EURONA es ya el primer distribuidor de producto Satelital del territorio Español y el segundo a nivel Europeo. En

cuanto al desarrollo del WIMAX, Euronet cuenta ya con una red con cobertura nacional con más de 500 sites desplegados a nivel nacional.

En esta Unidad de Negocio pretendemos seguir optimizando red existente y trabajar estrechamente con el canal tradicional de distribuidores. El crecimiento esperado será más moderado en España y sigue a buen ritmo en el resto de Europa, donde la red con tecnología actualizada permitirá seguir creciendo en banda ancha rural.

Hotspot BU: Una vez consolidada la fusión de KUBI WIRELESS, S.L., el grupo opera el negocio del Hotspot directamente como una unidad de negocio más, concentrando gran parte de su negocio en área de infraestructuras, siendo las principales: Infraestructuras, Hospitality, Smartcities, Retail, Transporte, Euronet Digital.

A fecha de hoy, la compañía opera en España cerca de 30 Mil habitaciones hoteleras, los 28 Aeropuertos españoles, Ferias de exposición como son IFEMA (Madrid) y FIRA Barcelona, WiFi Barcelona y otras localizaciones.

Al margen del negocio actual, la compañía espera finalizar durante el primer semestre de 2015 los esfuerzos realizados en I+D+i durante parte del 2014 y este ejercicio en el desarrollo e implementación de la nueva plataforma Hotspot 3.0, última generación de nuestra anterior plataforma, con la que pretendemos abordar modelos de marketing y gestión de hotspot wifi con una capacidad de servicios de valor añadido muy potente y preparada para los cambios que están aconteciendo en el uso de comunicaciones wifi y móviles en entornos públicos. Esta plataforma tecnológica nos permitirá un incremento de ventas en los Hotspots actuales a través del marketing de proximidad y otras prestaciones en la operación y explotación de la wifi y otras infraestructuras adyacentes.

La compañía considera crítico seguir invirtiendo en las líneas descritas para incrementar y fortalecer su posicionamiento de liderazgo en el mercado nacional como operador de Hotspots WiFi, en innovación y en servicios wifi de Calidad.

4G en Casa BU: Como ya se ha adelantado con anterioridad, desde el segundo semestre de 2014, la gran apuesta de la compañía es y seguirá siendo el desarrollo del concepto de 4G en Casa, donde a través de la adquisición de la Banda Licenciada de 3,5 GHz Euronet ya ofrece un producto competitivo en el mercado en poblaciones de entre 20.000 y 100.000 habitantes.

El desarrollo del concepto 4G en Casa a través del modelo del Franquiciado que se basa de nuevo en la proximidad, permite acelerar el modelo de negocio y consigue consolidar un modelo basado desde sus inicios en la simplificación de los procesos para la compañía y ofrecer un servicio de calidad al Cliente.

Internacional

Fixed Wireless BU: La compañía sigue en su planteamiento de desarrollo internacional con apoyo en tecnologías consolidadas en España como son el Fixed Wireless. A través de su *expertise*, Euronet está accediendo a nuevos mercados donde las necesidades de cobertura en

entornos no urbanos se están demostrando como una oportunidad de negocio en los mercados Europeos y Latinoamericanos. Nuestro posicionamiento fundamentalmente en Europa, Reino Unido, Irlanda e Italia en Fixed Wireless está orientado a un mercado más rural con unas necesidades de ancho de banda diferentes según el país: en el Reino Unido, estamos abordando proyectos con tecnología mixta y pretendemos dar alcance a una conectividad cada vez de mayor calidad, hacia un modelo de NGA (*New Generation Access*) a medio plazo, con lo que las redes deberán ser cada vez de mayor capacidad; en Italia, en enfoque es más rural y pretendemos seguir con la actualización de red existente y consolidar nuestra cobertura, apoyado con un crecimiento en producto satelital; finalmente, en Irlanda, probablemente la más rural, la compañía está desarrollando su actividad comercial en saturar su red ya actualizada tecnológicamente e preparándonos para una demanda más ralentizada que en UK de NGA.

Hotspot BU: Gracias al desarrollo lanzado por KUBI WIRELESS en la región de Caribe, la compañía está consiguiendo su plan de expansión con excelentes resultados, basado principalmente en el negocio hotelero; a fecha de hoy tiene presencia en más de 12.000 habitaciones hoteleras con acuerdos de explotación con las principales cadenas hoteleras Ibéricas.

El enfoque de la compañía está muy orientado a hoteles Resort con clientes de poder adquisitivo alto de nacionalidad, básicamente, norteamericana y española.

La adquisición de una empresa implantada en la región permitiría un crecimiento mayor y ahorros de operación.

Paralelamente al desarrollo del negocio hotelero, Grupo Eurona está ya presente en países de Latinoamérica y Centroamérica como son Colombia, Perú, Chile y Panamá donde está llevando a cabo un desarrollo intensivo de su Línea de Infraestructuras y Smartcities, con acuerdos con grandes operadores locales para la provisión de servicios de acceso Outdoor.

Engineering BU: Como ya se ha informado a la comunidad inversora en anteriores Hechos Relevantes, el Grupo Eurona está desarrollando una fuerte actividad de ingeniería en Perú donde actualmente ha suscrito contratos de despliegue de redes con las principales operadoras. Durante el año 2015, al margen de atender los contratos firmados en 2014, la filial peruana espera alcanzar acuerdos con nuevos operadores locales e internacionales para el despliegue de Sites en el País. El año 2015 la compañía peruana está dotada de equipo de operaciones reforzado que permitirá alcanzar la capacidad productiva suficiente para absorber el éxito comercial en el país. Las oportunidades en Perú siguen siendo muchas y el entorno de estabilidad en el país no se espera que cambie.

4G en Casa BU: En línea con el desarrollo llevado a cabo en España, el Grupo está apostando por la expansión del modelo de negocio a través del acuerdo con operadores locales propietarios de la licencia de 3,5 GHz para asegurar el despliegue de la red en entornos no urbanos tanto en Europa como en Latinoamérica.

A fecha de hoy, la compañía espera poder alcanzar acuerdos estratégicos con operadores de ambos lados del Atlántico para la expansión de su modelo de negocio llegando en algunos casos a acuerdos para compartir las necesidades de inversión en la red.

Dicho desarrollo es el que está previsto que aporte un crecimiento acelerado, como en el caso del mercado Español.

Seguidamente se presenta el desglose del Margen Bruto y el EBITDA para cada Unidad de Negocio presentado para España e Internacional.

	Budget 2015	Spain	International
Gross Margin (,000 EUR)			
Fixed Wireless BU	10.517	8.217	2.300
Hotspot BU	7.942	4.901	3.040
Engineering BU	2.733	-	2.733
4G BU	4.481	3.902	579
Total Gross Margin Euroná Group	25.673	17.021	8.652
	52%	53%	50%
EBITDA (,000 EUR)			
Fixed Wireless BU	3.543	2.434	1.109
Hotspot BU	3.396	2.402	994
Engineering BU	1.367	-	1.367
4G BU	2.260	2.003	257
Total EBITDA Euroná Group	10.566	6.838	3.728
	21%	21%	22%

Como se puede observar, el EBITDA presentado refleja un ratio acorde al presentado en el Plan Estratégico de la compañía, fruto de la madurez de mercados y economías de escala.

5.- Hechos posteriores al cierre del ejercicio 2014 y otros factores a tener en cuenta para el año en curso y ejercicios posteriores.

Con posterioridad al cierre del ejercicio 2014, se han producido diferentes acontecimientos en la compañía que en mayor o menor medida son merecedores de mención en esta parte final del informe, dado que afectan de forma directa o indirecta la actividad de la empresa o estrategia del Grupo.

Cabe destacar especialmente la incorporación en el Consejo de Administración de QMC II, fondo gestionado por N+1 Asset Management, tras su entrada en el accionariado en la ampliación de capital dineraria llevada a cabo en el último trimestre de 2014. Esta incorporación en el Consejo de administración supone una nueva etapa en la implantación de una política rigurosa sobre gobierno corporativo donde permita a la compañía establecer unas líneas de actuación con criterios de transparencia, rigor y equilibrio en todos los flujos de información, desde el Consejo de Administración hasta el Departamento de Customer Care, pasando por la relación con los accionistas y el mercado.

A este respecto, es importante mencionar la redefinición del Consejo de Administración, donde se busca un equilibrio en el número de miembros entre independientes (3), representantes de accionistas (2) y ejecutivos (2). Otra medida importante reforzada derivada del buen gobierno es el reenfoque de dos comisiones: la de Auditoría y la de Retribuciones; que son independientes del nivel ejecutivo (ver Hecho Relevante de fecha 9 de febrero de 2015).

A continuación se hace una relación y explicación del impacto de los hechos relevantes que se produjeron:

- **5 de enero 2015: Contrato para el Despliegue de Red Wifi en Cartagena de Indias.**

Comunicamos, que de acuerdo con el Plan estratégico lanzado en el 2014, en el que el eje internacional se convertía en un motor de crecimiento futuro, se ha conseguido mediante la filial EURONA TELECOM COLOMBIA SAS, un contrato para el despliegue de red Wifi municipal de Cartagena de Indias, cubriendo las plazas más importantes, comerciales y turísticas de todo el casco antiguo.

- **7 de enero de 2015: Participaciones significativas.**

Se comunica que cumpliendo con la obligación regulada en el artículo segundo punto 1, letra a, de la Circular MAB 9/2010, EN REFERENCIA A LA OBLIGACIÓN DE COMUNICAR LA RELACIÓN DE AQUELLOS ACCIONISTAS CON POSICIÓN SUPERIOR AL 10%, DE LOS QUE SE TENGA CONOCIMIENTO, y a los efectos de cumplir con la misma, se comunica que Euroná, no tiene conocimiento de que a 31 de Diciembre de 2014, exista accionista alguno cuya participación alcance el 10% de las acciones representativas del capital social.

- **4 de febrero del 2015: Otros sobre operaciones corporativas.**

Se comunica que el pasado día 29 de Diciembre de 2014, EURONA WIRELESS TELECOM S.A, suscribió con la mercantil MIRA NOVAS TECNOLOXIAS S.L, un contrato de compraventa de activos para la adquisición de su cartera de clientes, con cerca de cuatro mil usuarios, la enseña comercial es “INTERNETRURAL”

- **9 de febrero de 2015: Composición del Consejo de administración y de Otros Órganos de Gestión. Propuesta de emisión de bonos**

Se comunica que en reunión del Consejo de Administración de la compañía del pasado 30 de enero del 2015, se alcanzaron los siguientes acuerdos: 1) Cambio en la estructura organizativa de la Sociedad, 2) Reestructuración del Consejo de Administración, acorde con las normas de buen gobierno requeridas para las sociedades cotizadas, 3) Nombramiento de consejeros por cooptación, 4) Renuncias y nombramiento en las comisiones delegadas del Consejo de Administración, 5) Se propone una emisión de bonos a largo plazo para reforzar y acelerar el plan estratégico del Grupo, 6) Se propone una modificación estatutaria que recoja las videoconferencias como medio apto para la celebración de las sesiones del Consejo.

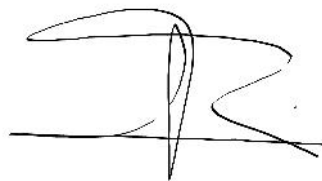
- **6 de marzo de 2015: Convocatorias y acuerdos de Junta y asambleas.**

Con fecha 6 de marzo se convoca a la Junta General de Accionistas para su celebración los días 7 y 8 de abril del 2015, en primera y segunda convocatoria respectivamente, con el siguiente orden del día: 1) Ratificar el nombramiento por cooptación de QMC DIRECTORSHIPS S.L, 2) Delegación en el Consejo de Administración de la facultad, tan ampliamente como en derecho sea necesario, de emitir, en una o varias veces, obligaciones, bonos , pagarés y otros valores de renta fija simples o garantizados, 3) Examen, y en su caso aprobación de la modificación del gravamen sobre 100.000 acciones creadas para la operación suscrita con GRUPO MRF CARTUJA S.A.

En Barcelona a 30 de Abril de 2015



Jaume Sanpera Izoard
Presidente del Consejo de Administración



Joaquín Galí Rogent
Consejero Delegado