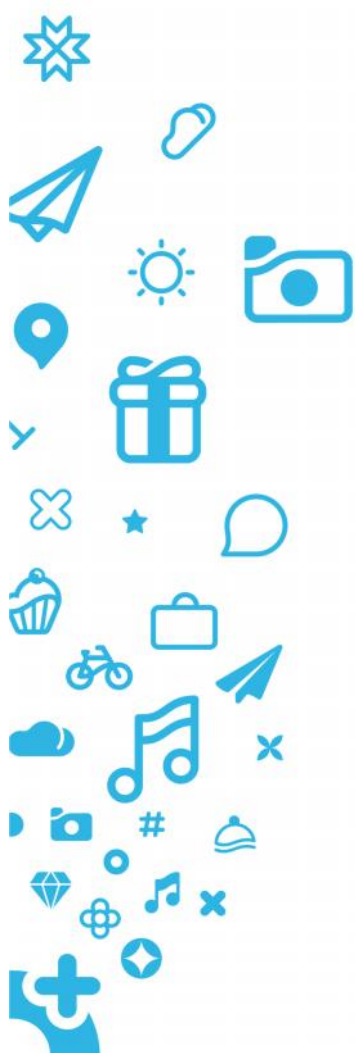


# HECHO RELEVANTE

Resultados Financieros 2015

ABRIL DE 2016



**CONEXIÓN  
REAL  
PARA UN  
MUNDO REAL**

De conformidad con lo previsto en la Circular 7/2016 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”).

## Índice de Contenidos

1. Resumen Ejecutivo.....	3
2. Evolución del Negocio en 2015 .....	5

## 1. Resumen Ejecutivo: El Grupo Eurona alcanza un EBITDA de cerca de €5m en línea con el presupuesto anunciado y concentra sus esfuerzos en sus dos actividades estratégicas

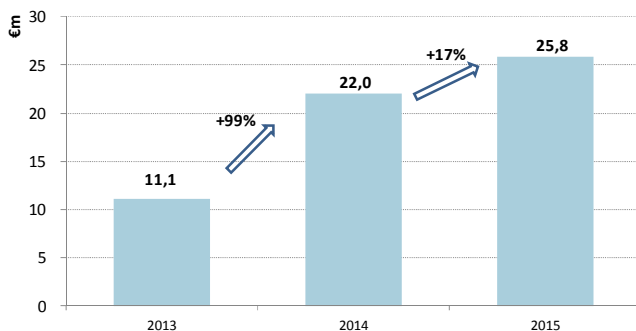
Cerramos un ejercicio más en la breve pero intensa historia de Eurona convencidos que no ha sido un año más:

- o **Eurona más transparente.** Eurona presenta este año por primera vez resultados consolidados bajo normativa IFRS. De este modo, el grupo presenta unos Estados Financieros acordes con su imagen fiel de cara a compartir con nuestra comunidad inversora, y con todo aquel con especial interés en nuestro proyecto industrial.

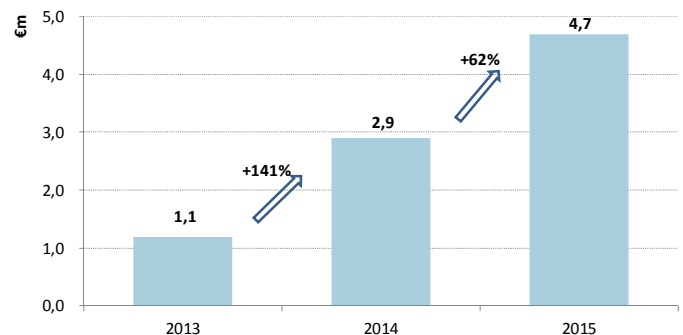
Por otro lado, la sociedad ha continuado dedicando grandes esfuerzos para la implantación de las mejores prácticas de Buen Gobierno Corporativo, consolidando y reforzando los órganos de administración colegiados (Comisiones de Auditoría y de Retribución), así como la implantación de sistemas de control interno y financieros adecuados para afrontar los nuevos retos de futuro.

- o **Eurona más fuerte.** Evolución positiva de los resultados operativos consolidados con **crecimientos tanto a nivel ventas (+17%) alcanzando los €25,8m en 2015 vs. €22,0m en 2014, como a nivel EBITDA (+63%), alcanzando los €4.7m en 2015 vs. €2.9m en 2014.**

Evolución de Ventas (2013-2015)



Evolución del EBITDA (2013-2015)



Este resultado implica el **cumplimiento del presupuesto de en torno a €5m de EBITDA** (HR del 21 de Agosto de 2015). Ello a pesar de la existencia de un cierto retraso en el despliegue y comercialización de la nueva plataforma tecnológica de Huawei para el negocio de 4G en casa y de la entrada en operación plena del modelo de explotación publicitaria en la plataforma digital Hotspot 3.0.(retrasos que ya fueron comentados en diversos HR a lo largo del año y que se esperan recuperar plenamente a lo largo del ejercicio 2016)

Cabe destacar, un margen EBITDA sobre ventas superior al ejercicio anterior (+18% en 2015 vs. +13% en 2014) gracias al foco en rentabilidad.

Durante el ejercicio 2015, **la inversión ha superado los 10 Millones de Euros** y la previsión del Grupo es de hasta 25 Millones de Euros, principalmente para el despliegue en la división de 4G en Casa.

El Grupo Eurona es el primer operador Satélite y WiMAX en España en número de clientes, el operador 4G LTE TDD con mayor despliegue en la banda de 3,5 GHz, el primer gestor de WiFi aeroportuario del mundo y el primer operador WiFi de resorts en el Caribe.

- **Eurona más focalizada.** Eurona sólo quiere estar en aquellos negocios en los que tiene capacidad de liderar. Por ello el Consejo ha decidido concentrar los esfuerzos del Grupo en el crecimiento acelerado de sus dos negocios estratégicos
  - **Eurona Telecom** (4G LTE-TDD / Satélite): Destaca el lanzamiento y consolidación del modelo “4G en casa” en las localidades de menos de 100,000 habitantes en donde Eurona oferta un producto imbatible en calidad / precio vs. competidores.
  - **Eurona Hotspot** (Hotspot en entornos públicos en España y Caribe): Destaca el proceso de internacionalización del grupo con el crecimiento en el segmento de hoteles en el Caribe junto a la consolidación en entornos con gran afluencia gracias a la nueva plataforma de Hotspot 3.0.

Como consecuencia de ello, el Consejo ha decidido poner en venta / desinvertir las áreas no estratégicas del Grupo y no generadoras de Beneficio (negocio de ingeniería en Perú y UK) y deteriorar el valor contable de los activos vinculados a la infraestructura WiMAX para adecuarla a la vida útil estimada, teniendo en cuenta la firme apuesta del Grupo por la tecnología 4G LTE-TD.

Estas decisiones permiten al Grupo concentrar todos sus recursos gerenciales y financieros en sus negocios estratégicos de Telecom y Hotspot. Implican, así mismo, el reconocimiento de ajustes contables recurrentes en 2015 por deterioros de inversión por valor de €5,7m en las cuentas de resultados de 2015, sin impacto alguno en la generación de caja.

## 2. Evolución del Negocio en 2015: Ventas + 17% / EBITDA +63%

**Eurona ha incrementado su Cifra de Negocios en un 17% vs. 2014, mientras el EBITDA ha aumentado un 63% hasta los €4.7m (vs. €2,9m in 2014)**

Un año más, el grupo Eurona continúa con su crecimiento de doble dígito en ventas (+17% vs. 2014) hasta los €25,8m. Destaca el fuerte perfil de crecimiento de sus dos áreas principales de crecimiento: Eurona Telecom y Eurona Hotspot

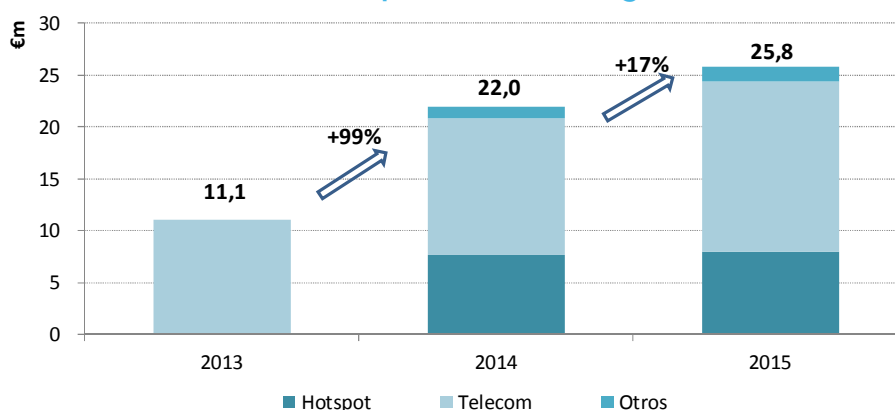
- **Eurona Telecom (65% de las ventas totales): La división ha crecido a doble dígito en 2015** gracias al crecimiento en la división de Satélite y el negocio de 4G en casa. **A cierre de 2015, Eurona Telecom da cobertura a cerca de 40,000 clientes**

En las **áreas remotas**, el grupo Eurona continúa **consolidando su posición de líder** de conectividad vía Satélite.

En **áreas rurales** (localidades con población < 100,000 habitantes), Eurona continúa con el **proceso de expansión del producto 4G en casa** con gran aceptación en el mercado. El aspecto negativo, es el retraso en el despliegue y comercialización de la nueva plataforma tecnológica de Huawei, que se espera recuperar a lo largo de 2016.

- **Eurona Hotspot (32% de las ventas totales): La división de Eurona Hotspot ha crecido también a doble dígito en 2015** liderado por el crecimiento en el sector hotelero en el Caribe, donde gestiona a cierre de 2015 cerca de 14,000 habitaciones, principalmente en México, República Dominicana y Jamaica. En el mercado doméstico, Eurona está aún creciendo, aunque lo hace aún moderadamente debido al cambio de modelo, al aumento de competencia en el negocio de Hoteles, y al retraso en la operativa del modelo de explotación publicitaria de aeropuertos (AENA) a través de la nueva plataforma Hotspot 3.0., que se espera recuperar también plenamente a lo largo de 2016.

**Evolución de Ventas por línea de negocio (2013-2015)**



**El EBITDA en 2015 ha aumentado un 63% vs. 2014 hasta alcanzar los €4.7m** (vs. €2.9m en 2014) **consiguiendo aumentar el margen EBITDA sobre ventas hasta el 18%** (vs. 13% en 2014). Esto se debe fundamentalmente al enfoque en rentabilidad en las dos áreas principales<sup>1</sup>:

**Eurona Telecom: El impacto en el crecimiento del EBITDA de esta división ha sido muy relevante.** Esto se debe principalmente a las economías de escala en el negocio de Satélite y a la evolución operativa del negocio de 4G en casa, que compensan los gastos extraordinarios de despliegue y marketing derivados del proceso de expansión en el nuevo producto para áreas rurales.

**Eurona Hotspot: El impacto en el crecimiento del EBITDA de esta división ha sido más moderado,** liderado fundamentalmente por el crecimiento del negocio de hoteles en Caribe, que tiene márgenes superiores al mercado doméstico. En el caso de España, el cambio de modelo en el negocio hotelero, junto al retraso en la puesta en marcha del modelo de explotación publicitaria, ha impactado negativamente, impidiendo mejorar la rentabilidad a ritmos superiores. La Compañía espera reactivar los márgenes del negocio doméstico a lo largo de 2016 gracias a la operativa de la nueva plataforma 3.0. que aporta gran potencial de mejora de ingresos por publicidad con escasos costes operativos asociados.

**El EBIT ajustado<sup>2</sup> es de €2.1m negativo vs. €2.7m negativo en 2014. La razón del mantenimiento de un EBIT negativo es el aumento de las amortizaciones, principalmente relacionado con las nuevas inversiones en despliegue de red** para el negocio de 4G en casa, que se encuentra aún en proceso de penetración comercial, por lo que no muestra aún su impacto potencial pleno en ingresos. Eurona espera comenzar a aflorar un EBIT positivo a medida que dicho proceso de penetración comercial vaya afianzándose.

**El resultado consolidado ajustado<sup>1</sup> del ejercicio en 2015 ha sido de €3.2m negativo vs. €3.8m negativo en 2014.**

---

<sup>1</sup> No se desglosa el Ebitda por líneas de actividad al haber fusionado las dos compañías durante 2015

<sup>2</sup> Ajustado por los deterioros de los activos vinculados a tecnología WiMAX, las actividades excluidas del perímetro en 2015 y otros pequeños ajustes no recurrentes.

## Análisis de la Cuenta de Resultados

Como mencionado, Eurona ha decidido conservadoramente depreciar totalmente el valor de inversión de las actividades no estratégicas y no generadoras de Beneficio (Perú y UK) como paso previo a su puesta en venta o desinversión. Así mismo, se ha decidido ajustar el valor de sus activos vinculados a tecnología WiMAX para ajustarlos a su vida útil. Ambas decisiones de deterioro no han tenido impacto en caja pero si han tenido un impacto contable no recurrente en el resultado del ejercicio.

A continuación, se adjunta una tabla donde se segrega el efecto de los ajustes no recurrentes a efectos de determinación del Resultado ajustado y su comparación con el ejercicio 2014:

## Análisis de la Cuenta de Resultados ajustada 2015

Cifras en (€ Miles)

	Nota Memoria	2015 Reportado	Aceleracion Amortz.	Deterioro Activos	Deterioro Particip.	Deterioro Cartera	Total Ajustes	2015 Ajustado
Ingresos		25.831						25.831
Coste de las Ventas		(9.256)						(9.256)
<b>Margen Bruto</b>		<b>16.575</b>						<b>16.575</b>
Sueldos y Salarios		(4.698)						(4.698)
Gastos Generales		(7.145)						(7.145)
<b>EBITDA</b>		<b>4.731</b>						<b>4.731</b>
Deterioros	Nota 5 y 6	(1.857)		(1.625)		(157)	(1.782)	(75)
Amortizaciones	Nota 6 y 8	(6.619)	(308)	(683)			(991)	(5.628)
Provisiones		(1.111)					-	(1.111)
<b>EBIT</b>		<b>(4.856)</b>	<b>(308)</b>	<b>(2.308)</b>	-	<b>(157)</b>	<b>(2.773)</b>	<b>(2.083)</b>
Resultados Financieros		(711)					-	(711)
Resultados por enajenaciones y otros	Nota 18	(1.656)			(1.656)		(1.656)	(0)
Resultado Sociedades Puestas en Equivalencia		(781)			(453)		(453)	(329)
Resultado Extraordinario		(183)					-	(183)
<b>EBT</b>		<b>(8.188)</b>	<b>(308)</b>	<b>(2.308)</b>	<b>(2.109)</b>	<b>(157)</b>	<b>(4.882)</b>	<b>(3.306)</b>
Impuestos		109					-	109
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas	Nota 27	(804)			(804)		(804)	(0)
<b>Resultado Consolidado del Ejercicio</b>		<b>(8.883)</b>	<b>(308)</b>	<b>(2.308)</b>	<b>(2.913)</b>	<b>(157)</b>	<b>(5.686)</b>	<b>(3.197)</b>

El reconocimiento de ajustes contables no recurrentes en 2015 por deterioros de inversión alcanza un valor de €5,7m, sin impacto alguno en la generación de caja, que se desglosa en los siguientes conceptos:

- **Amortización Acelerada.** Se ha tomado la decisión de acelerar la amortización de los equipos de Usuario de la tecnología WiMAX.
- **Deterioro de Activos.** En línea con el criterio de prudencia valorativa mencionado, se ha decidido deteriorar parte de la red WiMAX.
- **Deterioro de la Participación** en las divisiones de ingeniería de Perú y UK al poner en venta /desinversión ambas divisiones.
- **Deterioro de Cartera.** Como referenciado en la memoria de las CCAA, la compañía ha decidido aplicar un deterioro inmaterial sobre dos carteras (Unidades Generadoras de Ingresos).

Seguidamente, se presenta la cuenta de Resultados en el formato ajustado con el comparable con 2014 de cara a analizar la evolución de las principales magnitudes:

### Cuenta de Resultados 2015 ajustada vs. 2014

Cifras en (€ Miles)

	Nota Memoria	2015 Ajustado	Margen (%)	2014	Margen (%)	Variación (%)
Ingresos		25.831		21.992		17%
Coste de las Ventas		(9.256)		(9.051)		2%
<b>Margen Bruto</b>		<b>16.575</b>	<b>64%</b>	<b>12.941</b>	<b>59%</b>	<b>28%</b>
Sueldos y Salarios		(4.698)		(4.045)		16%
Gastos Generales		(7.145)		(5.998)		19%
<b>EBITDA</b>		<b>4.731</b>	<b>18%</b>	<b>2.897</b>	<b>13%</b>	<b>63%</b>
D&A	Nota 6 y 8	(5.628)		(4.341)		30%
Provisiones y deterioros	Nota 5 y 6	(1.186)		(1.256)		(6%)
<b>EBIT</b>		<b>(2.083)</b>	<b>n.m.</b>	<b>(2.700)</b>	<b>n.m.</b>	<b>n.m.</b>
Resultados financieros		(711)		(730)		(3%)
Puesta en equivalencia & otros	Nota 18	(512)		(192)		n.m.
<b>EBT</b>		<b>(3.306)</b>	<b>n.m.</b>	<b>(3.622)</b>	<b>n.m.</b>	<b>n.m.</b>
Impuestos		109		109		0%
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas	Nota 27	(0)		(278)		n.m.
<b>Resultado Consolidado del Ejercicio</b>		<b>(3.197)</b>	<b>n.m.</b>	<b>(3.790)</b>	<b>n.m.</b>	<b>n.m.</b>

Como se puede observar, las grandes magnitudes han evolucionado favorablemente en términos ajustados en comparación con 2014:

- **Cifra Neta de Negocios.** Crecimiento Orgánico del 17%, durante 2015 no ha habido ninguna operación inorgánica que haya podido afectar a este ratio por lo que la compañía sigue en su fase de consolidación de negocios Core.
- **Margen Bruto.** Mejora de 5 puntos porcentuales sobre ventas, pasando de un 59% en 2014 a un 64%. Dicha mejoría del margen se debe en gran medida a los incrementos de los márgenes contributivos del negocio internacional así como a las sinergias obtenidas en las operaciones a nivel doméstico con la fusión societaria de los negocios Telecom y HotSpot (EURONA WIRELESS TELECOM SA y KUBI WIRELESS SL).
- **Gastos de Personal.** En Línea con el plan de crecimiento, la compañía ha acometido en 2015 un importante esfuerzo en el crecimiento tanto de la masa salarial como de los efectivos de cara a escalar el crecimiento tanto en la parte de Ventas como en los departamentos de Despliegue y Operación de redes.
- **Gastos Generales.** Este epígrafe se ha incrementado sobre todo por los costes vinculados a la expansión de negocios en España e Internacional así como los costes no recurrentes vinculados a la emisión de deuda (Bonos).



- **EBITDA.** Con un crecimiento de 5 Puntos Porcentuales sobre Ingresos y un incremento del 63% respecto a 2014, el grupo sigue consolidando su resultado operativo para la financiación de sus actividades de inversión. El hecho del que el EBITDA crezca casi 4 veces más que los Ingresos refleja nuevamente el fuerte apalancamiento operativo del negocio de Euron, su capacidad para gestionar una estructura de costes liviana y el potencial de mejora de rentabilidad derivado de la escalabilidad del negocio a futuro.
- **Resultado Consolidado del Ejercicio.** Con respecto al año 2014, la compañía sigue reduciendo sus pérdidas (en un 15%), rebajando también el porcentaje negativo de las pérdidas sobre los ingresos totales pasando de un 17% a un 12%. Esta mejora se produce a pesar del efecto de un aumento de amortizaciones del 30% derivado de las inversiones realizadas en 4G en casa que todavía no han alcanzado su velocidad de crucero a nivel comercial.

### Análisis del Balance

Seguidamente, se detallan las partidas del Balance Consolidado más significativas así como su evolución con respecto al ejercicio 2014.

Cifras en (€ Miles)

ACTIVO	31.12.2015	31.12.2014
Fondo de Comercio	3.666	3.514
Otros activos intangibles	17.444	17.493
Inmovilizado material	24.679	19.190
Otros activos financieros no corrientes	2.369	2.813
<b>ACTIVO NO CORRIENTE:</b>	<b>48.158</b>	<b>43.009</b>
Existencias	225	458
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	4.724	4.340
Periodificaciones a corto plazo	566	210
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	11.974	8.018
<b>ACTIVO CORRIENTE:</b>	<b>17.489</b>	<b>13.026</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>65.647</b>	<b>56.035</b>

- **Activos Intangibles.** Esta partida corresponde al Fondo de Comercio afluído en la Fusión de la participada KUBI WIERELESS así como el valor de las Carteras de clientes y la Concesión de la Banda Licenciada de 3,5 GHz adquirida a finales de 2014.
- **Activos Tangibles.** Esta partida corresponde a los activos de Red y Usuarios desplegados tanto para tecnología 4G, Wimax, Satélite y HotSpot.

- **Activo Corriente.** En este epígrafe, las partidas más relevantes serían tanto la de Deudores comerciales como la de Efectivo y/o equivalentes. En lo que se refiere a los Deudores, crecen un 8% (muy por debajo del crecimiento de ventas del 17%), lo que refleja el esfuerzo que está llevando a cabo el Grupo en el control y seguimiento de sus clientes. En lo que se refiere al efectivo, se observa un crecimiento sustancial respecto a 2014 y la amplia liquidez disponible actualmente para la financiación del plan de inversiones del Grupo.

Cifras en (€ Miles)

PASIVO	31.12.2015	31.12.2014
<b>PATRIMONIO NETO:</b>	<b>23.856</b>	<b>34.296</b>
Deudas Financieras a Largo Plazo	26.635	10.185
Provisiones a largo plazo	349	212
Pasivos por impuesto diferido	145	254
<b>PASIVO NO CORRIENTE:</b>	<b>27.128</b>	<b>10.651</b>
Provisiones a corto plazo	97	-
Deudas Financieras a Corto Plazo	6.584	6.128
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	7.687	4.946
Periodificaciones a corto plazo	295	14
<b>PASIVO CORRIENTE:</b>	<b>14.663</b>	<b>11.088</b>
<b>TOTAL PASIVO:</b>	<b>41.791</b>	<b>21.739</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>65.647</b>	<b>56.034</b>

- **Patrimonio Neto.** Este epígrafe agrupa los Fondos Propios / Patrimonio Neto de la compañía al cierre del ejercicio, la variación del mismo entre 2014 y 2015 se debe principalmente al impacto de los resultados recurrentes (que aún son negativos en 2015) y de los ya comentados ajustes no recurrentes al valor de los activos no estratégicos, así como el resultado de la Fusión por Absorción de KUBI durante este año.
- **Pasivo No Corriente.** Esta partida incluye principalmente las deudas a Largo Plazo detalladas en el cuadro de endeudamiento por vencimientos de la memoria en la Nota 14. Dicha Partida también incluye 1,5 Millones de Euros relativos a las Subvenciones recibidas y aún pendientes de aplicación a los resultados futuros (entrada de caja). Bajo IFRS, las subvenciones recibidas pendientes de imputar a resultados no forman parte del Patrimonio Neto. El cuadro de Endeudamiento financiero sería el siguiente una vez restado el efecto de la Subvención:

Cifras en (€ Miles)

	31.12.2015	31.12.2014
Deudas Financieras a Largo Plazo	25.087	10.185
Deudas Financieras a Corto Plazo	6.584	6.128
<b>Total Deuda Financiera</b>	<b>31.671</b>	<b>16.312</b>

- **Acreeedores Comerciales y otras cuentas a pagar.** A fecha de cierre, la compañía acumula un total de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar por importe de 7.687 Miles de Euros, con un incremento de 2.741 Miles de Euros (+55% respecto 2014). Este incremento se debe al esfuerzo en el control del Circulante de la Compañía.

### Grado de cumplimiento de los resultados

Cifras en miles de €	Real 2015	Previsión 2015	Cumplimiento (%)
<b>Ventas</b>	25,831	32,195	80,2%
<b>EBITDA</b>	4,731	5,196	91,1%
<b>Margen EBITDA sobre Ventas (%)</b>	18,3%	16,1%	113,5%

El Grupo Eurona ha alcanzado un EBITDA de cerca de €5m que está en línea con lo anunciado. A pesar de no cumplir el objetivo de ventas, debido fundamentalmente a las actividades excluidas del perímetro en 2015, la Compañía ha alcanzado un EBITDA de €4,7m, aumentando el margen EBITDA hasta el 18.3% vs. el 16,1% esperado. Esto se debe fundamentalmente al enfoque en rentabilidad en las dos áreas principales

Barcelona, a 29 de Abril de 2016.

**Jaume Sanpera Izoard**  
**Presidente y Consejero Delegado del Consejo de Administración**