



Operadora de telecomunicaciones independiente que ofrece servicios de telefonía y acceso a Internet. Es un "operador de última milla" que usa tecnología de radio, con un menor coste, que le permite desplegar infraestructuras en zonas donde el resto de operadoras convencionales no les resulta atractivo para invertir.

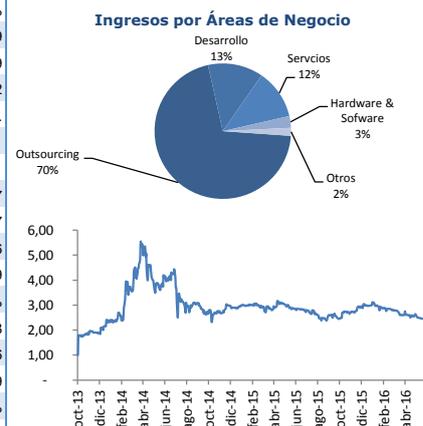
Última Actualización  
25/05/2016

EURONA | EWT | ES0133443004

Cotización Salida (14/12/2010): 1,87 | Último Precio (24/05/2016): 2,46 | Máximo: 5,85 | Mínimo: 1,74

Sector: Telecomunicaciones

	2011	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*	Rating MAB de Mabilia
<b>PER Medio</b>	-16,52	-36,08	-14,84	-16,73	-9,86	N.A.	N.A.	<b>Puntuación</b> 55,79 puntos
<b>Beneficio por Acción</b>	-0,08	-0,05	-0,12	-0,20	-0,28	N.A.	N.A.	<b>Calificación</b> ★★★
<b>Cifra de Negocio por Acción</b>	0,43	0,60	0,77	1,12	0,80	2,26	4,07	<b>Posición</b> 9ª
<b>Ebitda por Acción</b>	0,00	0,08	0,00	0,08	0,05	0,59	1,31	<b>Ratio de Sharpe</b>
<b>Cash Flow por Acción</b>	N.A.	N.A.	0,19	0,05	0,10	N.A.	N.A.	<b>31/12/2015</b> 0,152
<b>Acciones en Circulación (miles)</b>	9.314	11.761	13.897	18.926	31.179	<b>Máximos Accionistas</b>		
<b>Volumen de Negociación (miles €)</b>	6.556	5.433	7.882	95.770	26.234	Otros Accionistas 100,00%		
<b>Ampliaciones de Capital (miles €)</b>	1.852	4.249	8.024	18.376	0	<b>Dirección:</b>		
<b>Cifra de Negocio (miles €)</b>	4.020	7.037	10.769	21.229	25.095	Jaume Sanpera - Presidente del Consejo		
<b>Margen Bruto</b>	63,88%	67,94%	57,02%	38,31%	44,39%	Carlos Riopedre - Consejero Delegado		
<b>Ebitda (miles €)</b>	-49	925	-68	1.508	1.580			
<b>Margen Explotación</b>	-1,21%	13,14%	-0,63%	7,10%	6,30%			
<b>Amortización y Depreciación (miles €)</b>	-794	-1.536	-1.771	-4.341	-6.619			
<b>EBIT (miles €)</b>	-843	-611	-1.839	-2.834	-5.039			
<b>Gastos Financieros (miles €)</b>	-14	-181	-308	-851	-862			
<b>Ratio Cobertura Intereses</b>	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.			
<b>Impuestos (miles €)</b>	0	0	0	-282	-2.301			
<b>Resultado Neto (miles €)</b>	-789	-570	-1.686	-3.790	-8.883			
<b>Valor Contable por Acción</b>	0,73	0,90	1,10	1,81	0,77			
<b>Activos (miles €)</b>	14.719	19.806	31.536	56.035	65.647			
<b>Capital Circulante (miles €)</b>	6.456	5.135	-2.420	1.938	2.826			
<b>Inmovilizado Material (miles €)</b>	2.942	6.304	9.132	19.190	24.679			
<b>Rentabilidad del Capital</b>	N.A.	-5,87%	-20,26%	-20,36%	-20,72%			
<b>Deuda Financiera (miles €)</b>	7.321	7.453	8.399	16.312	18.218			
<b>Deudas por Recursos Propios</b>	1,08	0,70	0,55	0,48	0,76			
<b>Deuda Financiera Neta / Ebitda</b>	10,09	3,91	-25,04	5,36	3,59			
<b>Return on Assets (ROA)</b>	N.A.	-3,30%	-6,57%	-8,66%	-14,60%			
<b>Return on Equity (ROE)</b>	N.A.	-6,55%	-12,97%	-15,27%	-30,55%			



## Análisis

El grupo Eurona aún no ha podido demostrar el fruto de su inversión en redes de telefonía e Internet.

Su expansión se ha visto reflejada con el aumento progresivo de su cifra de negocio, con un incremento medio (TCAC) de un 58,06% anual. En cambio, los resultados por acción de la compañía se han mantenido negativos.

Una de las razones, es la contracción del margen de resultados a lo largo de los años, que ha pasado de un 63,88%, en 2011, a un 44,39% en el ejercicio 2015. Por otro lado, el margen de explotación ha seguido una evolución irregular.

Hasta la fecha, Eurona se ha servido de sucesivas ampliaciones de capital, por un total de 32,5 millones de euros, para su proyecto de incrementar la red inalámbrica y los puntos de servicio. Mientras que, por otro lado, su dependencia de recursos ajenos se ha ajustado moderadamente, con un ratio de deuda por patrimonio de 0,76 según la última presentación de resultados.

Mientras que la rentabilidad del capital invertido ha sido negativo los últimos años, debido a las pérdidas registradas, la empresa ha apostado fuertemente por sus inmovilizados. Entre 2011 y el 2015, el crecimiento de esta partida lo ha hecho en un 70,19% medio anual.

Teniendo en cuenta que en un futuro, estas infraestructuras requerirán el mantenimiento y una posible sustitución, la empresa deberá alcanzar los beneficios e incrementarlos substancialmente para poder conseguir rentabilidades superiores al coste de su capital.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

## Modelo de Negocio

Eurona desarrolla su modelo de negocio en un sector en plena expansión, buscando un nicho específico: las zonas rurales donde las grandes compañías aún no han conseguido entrar. Creemos que esta estrategia requiere una actuación rápida en el desarrollo de las operaciones, además de fidelizar una base de clientes, antes que lleguen los competidores de mayor tamaño.

Para ello, Eurona cuenta con activos intangibles únicos y costes de producción reducidos, como las principales ventajas competitivas que le permiten desarrollar sus actividades, con un margen de protección frente posibles amenazas del mismo mercado.

A pesar de contar con estas barreras de entrada, estimamos que a la empresa aún le queda margen de mejora para consolidarse como un jugador fuerte, dentro de su nicho específico.

## Integración del negocio de Kubi

La adquisición de Kubi Wireless, anunciada durante el ejercicio 2013, dio acceso a Eurona en el nuevo segmento de negocio de *wifi* público, con un mayor potencial de crecimiento.

Esta operación le ha permitido cerrar acuerdos que le conducen a una mayor base de usuarios, como es el reciente contrato con Aena. Esta operación le permitirá en los próximos dos años ofrecer *wifi* a los aeropuertos gestionados por el operador español.

\* Estimaciones de la compañía respecto los ejercicios 2016, 2017 y 2018

© Mabilia 2016, propiedad de Integra IMB Iuris Consultor, S.L. división financiera del grupo IMB. Todos los derechos reservados. La información, datos, análisis y opiniones presentados en este documento no constituyen ningún tipo de asesoramiento financiero, ni asesoramiento concreto a ningún inversor de forma personal. No representan una oferta de compra o venta de acciones. Tampoco se garantiza que la información contenida sea correcta, completa o precisa; y está sujeta a cambios sin previo aviso. Mabilia no se hace responsable de ninguna decisión comercial, daños u otras pérdidas resultantes de, o relacionadas con la información, datos, análisis u opiniones o su uso. La información en este documento no se podrá reproducir, de cualquier manera sin el consentimiento previo por escrito de Mabilia.