



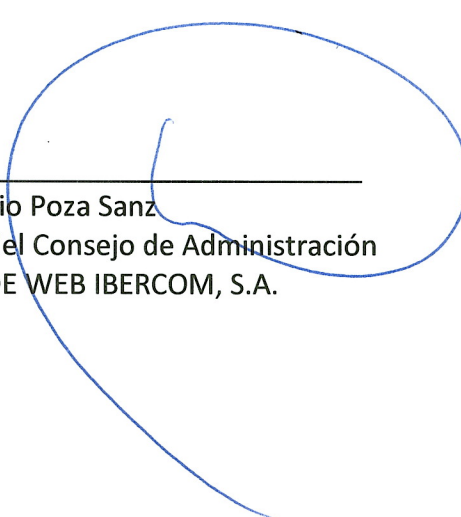
COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A.

22 de mayo de 2014

De conformidad con lo previsto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante “**MAB**”), por medio de la presente se pone a disposición del MAB la presentación de WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A. (en adelante “**IBERCOM**”) donde se adjunta detalle del Plan de Negocio 2014-2017e (estados financieros proforma) elaborado por la compañía.

En Donostia-San Sebastián, a 22 de mayo de 2014



D. José Eulalio Poza Sanz
Presidente del Consejo de Administración
WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A.

MÁSMÓV!L



Presentación Corporativa

Mayo 2014

Disclaimer legal

El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por ninguna de las sociedades mencionadas. La presente información financiera ha sido elaborada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), sin embargo, al no tratarse de información auditada, no es una información definitiva y podría verse modificada en un futuro.

La información recogida en el presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Todas aquellas manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, son manifestaciones de futuro, incluyendo, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Dichas intenciones, expectativas o previsiones están afectadas, en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con ellas.

Entre estos riesgos se incluyen, entre otros, las fluctuaciones estacionales que puedan modificar la demanda, la competencia del sector, las condiciones económicas y legales, las restricciones al libre comercio y/o la inestabilidad política en los distintos mercados donde está presente el Grupo MÁSMÓVIL IBERCOM o en aquellos países donde los servicios y productos del Grupo son distribuidos. El Grupo MÁSMÓVIL IBERCOM no se compromete a emitir actualizaciones o revisiones relativas a las previsiones a futuro incluidas en esta Información Financiera, en las expectativas o en los hechos, condiciones o circunstancias en los que se fundamentan estas previsiones a futuro.

En cualquier caso, el Grupo Ibercom, facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros de la Compañía, en los documentos que presenta ante el MAB en España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.

Índice

- **Presentación MÁSMÓVIL IBERCOM**
- Mercado y Entorno Competitivo
- La estrategia MÁSMÓVIL IBERCOM
- Proyecciones financieras

Lógica del Grupo MÁSMÓVIL IBERCOM

La creación del operador alternativo integral líder.

Operador universal

- La creación de un grupo de telecomunicaciones integral capaz de prestar
 - servicios universales (fijo/móvil/operadores)
 - a múltiples segmentos (residencial/empresa/étnico)
-

Crecimiento

- Trayectoria de crecimiento >20% anual
 - Dos compañías con un fuerte espíritu emprendedor y crecimientos sostenidos en sus respectivos mercados (IBERCOM: empresas y MASMOVIL: móvil residencial)
-

Resultado

- Resultado conjunto proforma en 2013
 - 70 MM € de facturación
 - 5 MM € de EBITDA.
-

Ventajas

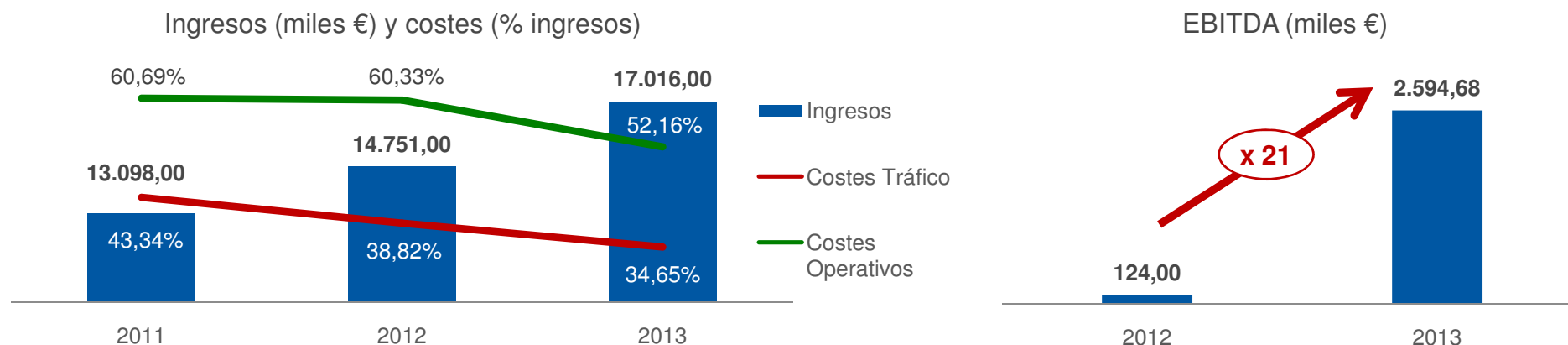
- Oferta convergente de servicios de telecomunicaciones (acceso+datos+fijo+móvil)
 - Explotar importantes sinergias.
-

Objetivo

- Objetivo: operador español integral de telecomunicaciones top 5

MÁSMÓVIL

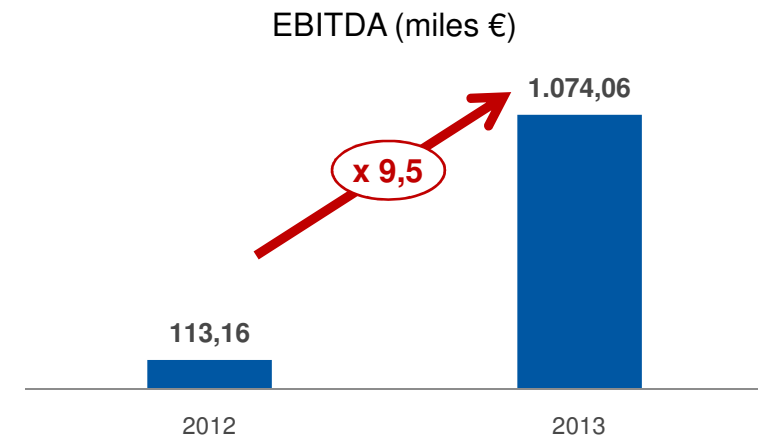
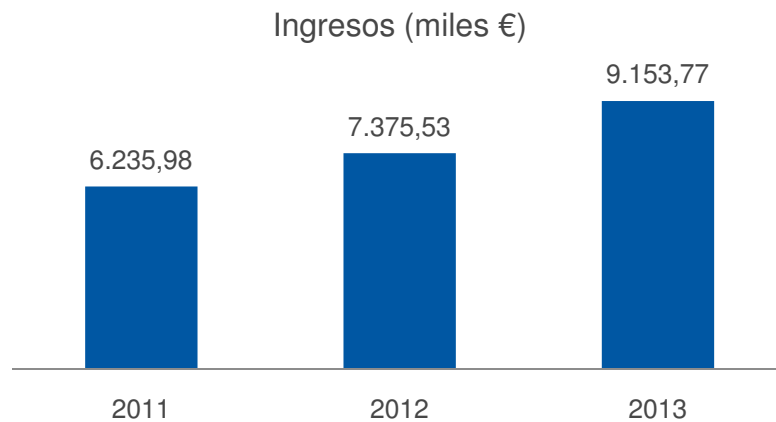
MÁSMÓVIL es uno de los OMV españoles con un mayor crecimiento.



- La compañía lanza sus servicios en 2008, tiene cerca de 150.000 clientes con una penetración importante en el segmento de expatriados de UK y Escandinavia
- Ha generado crecimientos anuales superiores al 20% y se caracteriza por lo siguiente
 - Una de las Ofertas más competitivas del mercado de telefonía móvil en precio
 - Alta satisfacción de sus clientes (95% está dispuesto a recomendarla)
 - > 250 distribuidores activos con presencia en >1.000 tiendas
 - 500 k visitas mensuales a la web
 - Call center con ratios de conversión > 50%, con el que ha generado una cartera de
- La compañía genera un EBITDA positivo en 2013 de cerca de 2,6 MM€ (+ 2,100% en relación al 2012), dado su fuerte apalancamiento operativo. Actualmente más del 50% del crecimiento de los ingresos se traslada directamente a EBITDA.

IBERCOM

La compañía IBERCOM ha conseguido consolidar un rápido crecimiento como operador de telecomunicaciones independiente para empresas.



- **Descripción:** ofrece en el segmento empresas completos de telecomunicaciones e internet ADSL y SHDSL, configuración de redes privadas virtuales (VPN) y servicios de datacenter y tiene una amplia red de partners y 19.000 clientes (entre ellos empresas del primer nivel).



- **Evolución:** La empresa ha sido capaz de generar, en un entorno altamente competitivo, un crecimiento anual acumulado de la facturación del 20% desde 2001, con un 90% de ingresos recurrentes.
- **MAB:** la compañía cotiza en el MAB desde 2012.

Oportunidades en el mercado

Oportunidad de crecimiento en el mercado de telecomunicaciones.

Tamaño

- El mercado de telecomunicaciones español: ingresos cercanos a los 23.000 MM €.

Evolución

- Operadores alternativos (OMV o las compañías especializadas en servicios de telecomunicación para la empresa) están ganando cuota de mercado.

Estrategia operadores

- Respondiendo a esta situación los operadores tradicionales han lanzado ofertas muy competitivas que combinan fijo y móvil

Reto

- Los operadores alternativos no tienen capacidad para ofrecer un servicio convergente de forma independiente (posición de desventaja a medio plazo)

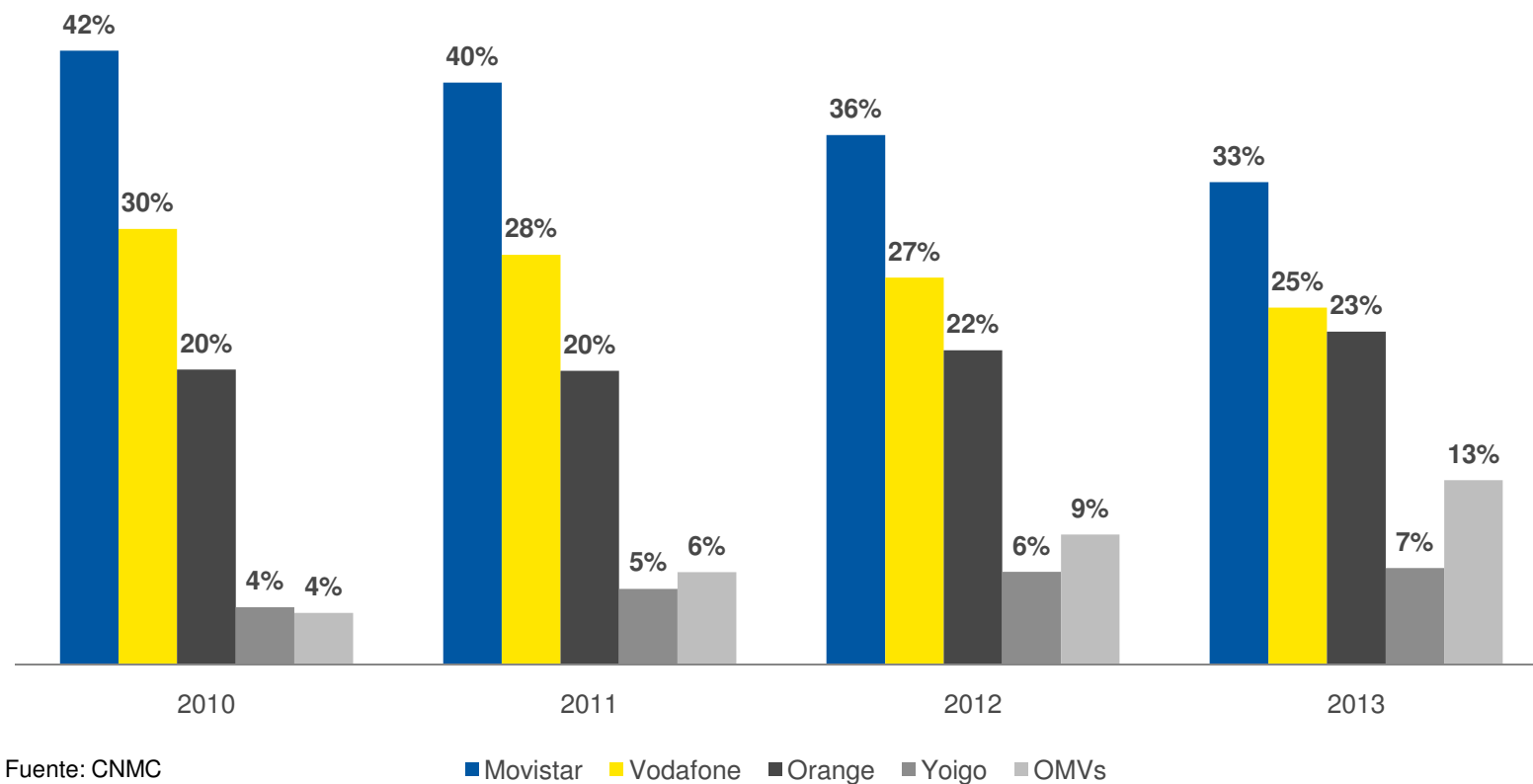
Oportunidad

- El Grupo dispone **de claras oportunidades de crecimiento inorgánico** para consolidar su plan estratégico, a partir de compañías muy receptivas a operaciones de integración (convergencia como condición necesaria para competir a largo plazo).
- **Se han identificado distintas oportunidades de adquisición** en campos como el de OMV étnicos, compañías centradas en la prestación de servicios de voz sobre IP, operadores wholesale que complementen geográficamente la actual cartera de Quantum y compañías tecnológicas diferenciales de servicios OTT o soluciones de comunicación M2M.

Evolución del mercado de telefonía móvil

Han crecido las OMVs, Yoigo y, en menor medida, Orange en cuota de mercado
Solo los OMVs parecen tener potencial de crecimiento significativo

Cuota de mercado (en líneas), %

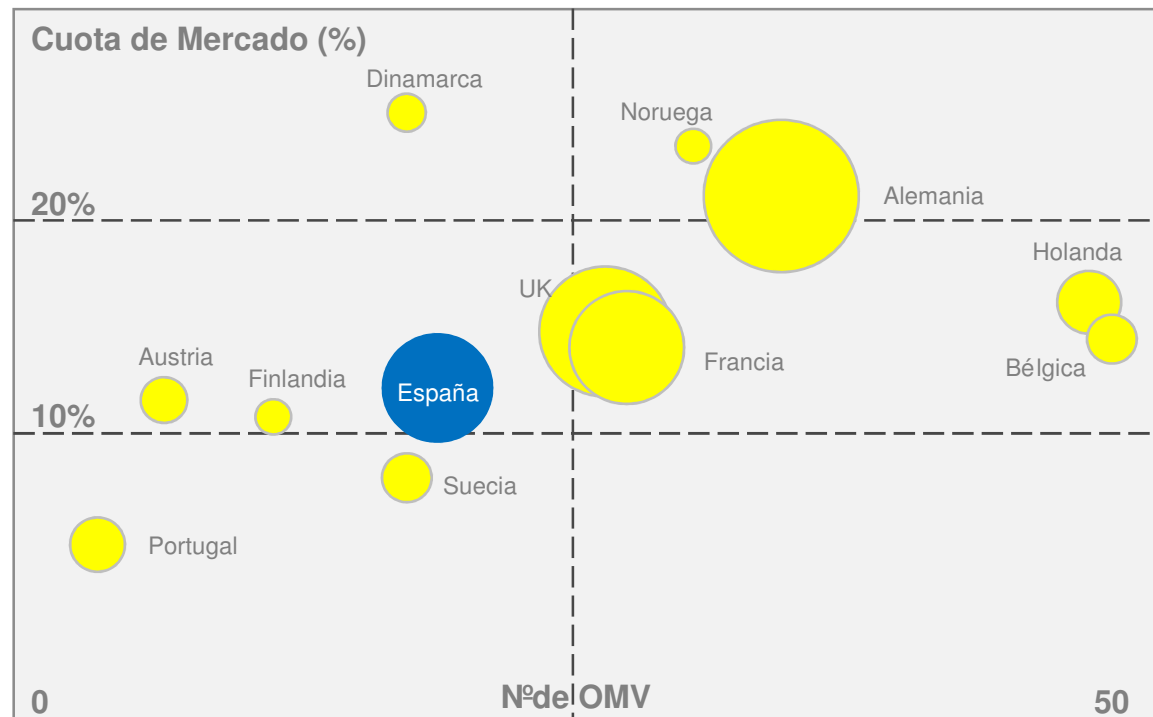


Comparativa OMVs en Europa

OMVs todavía tienen recorrido en España

Número y cuota de mercado de los OMV's en los principales países de Europa

● Tamaño del mercado



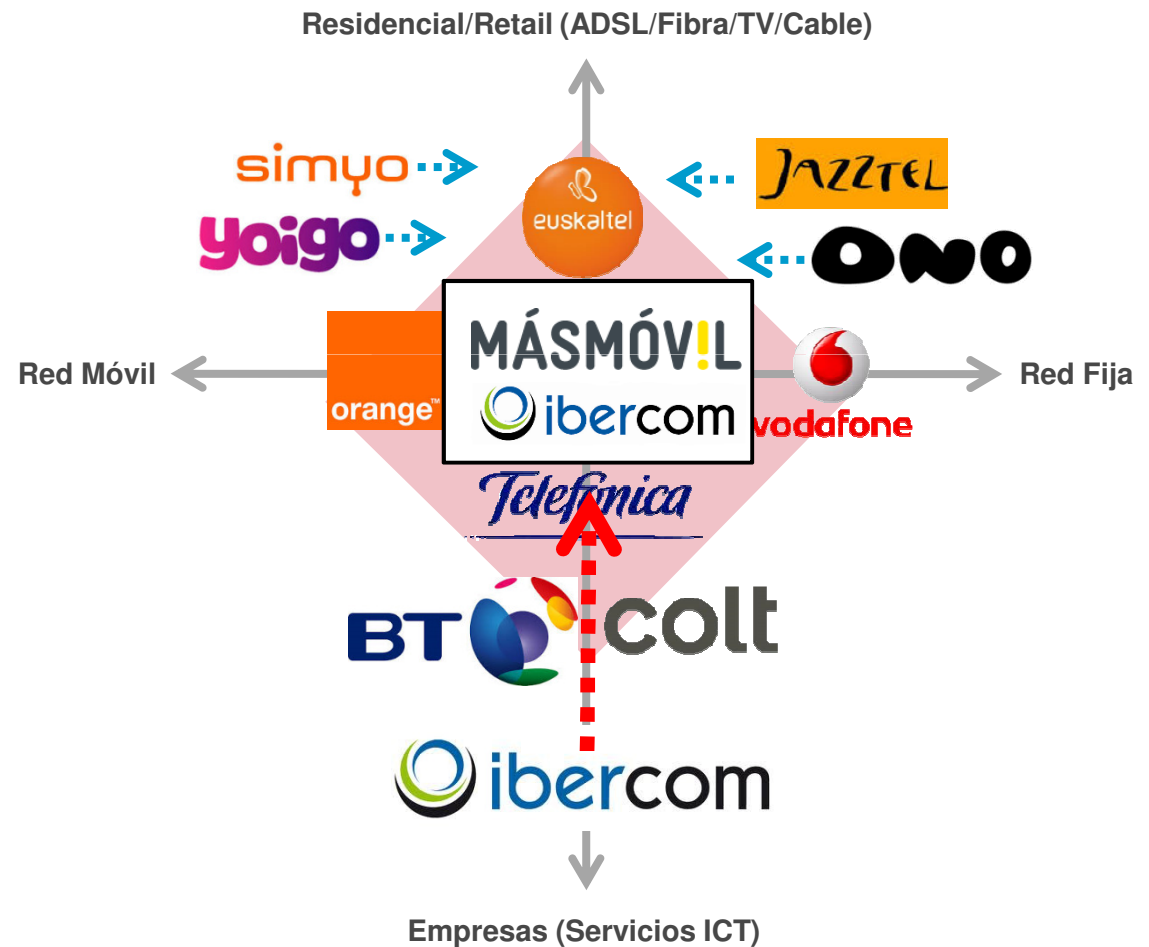
- Las OMV han incrementado sus ingresos en el mercado móvil, gracias al incremento constante de su cuota de mercado y a unos costes de estructura más reducidos.
- A pesar de su fuerte crecimiento, la cuota de los OMVs tiene recorrido de crecimiento en comparación con la situación en otros países Europeos.

Ventajas segmento empresas

Ventajas de la operación en el segmento del mercado empresarial

Ventajas

- Oferta de una **solución global** de telecomunicaciones (ACCESO+DATOS+VOZ+MÓVIL) especialmente adaptada a sus necesidades.
- Incorporación del **conocimiento** y de los productos propios de un operador de **telefonía móvil**.
- Posibilidad de ofrecer **servicios de valor añadido** de software y aplicaciones móviles. Las tecnologías basadas en el tráfico de datos por redes móviles y sus aplicaciones presentan un fuerte potencial de desarrollo, esperándose crecimientos del 100% para los próximos 5 años.

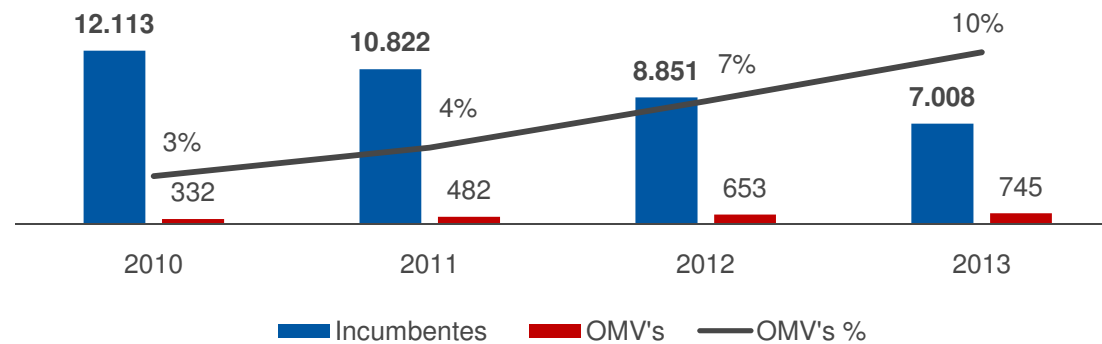


Ventajas segmento móvil

Sinergias de la operación en el segmento del mercado móvil

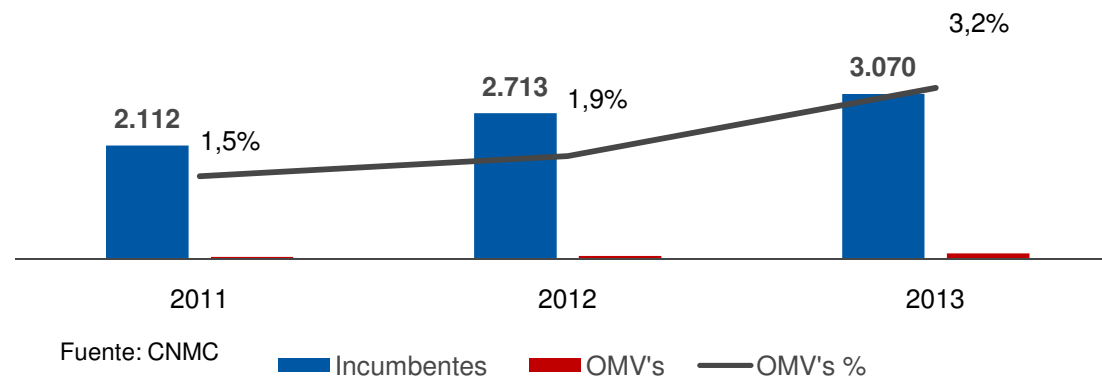
- MÁSMÓVIL ha sido uno de los OMV que ha acumulado un mayor crecimiento gracias a una oferta competitiva y su eficiencia operativa.
- La integración con IBERCOM permitirá a MÁSMÓVIL disponer de una plataforma OMV full, que se traducirá en
 - un incremento de su margen,
 - mayor capacidad de complementar su oferta, y
 - la posibilidad de desarrollar servicios diferenciales.

Evolución de Ingresos Telefonía Móvil (voz) (miles €)



Fuente: CNMC

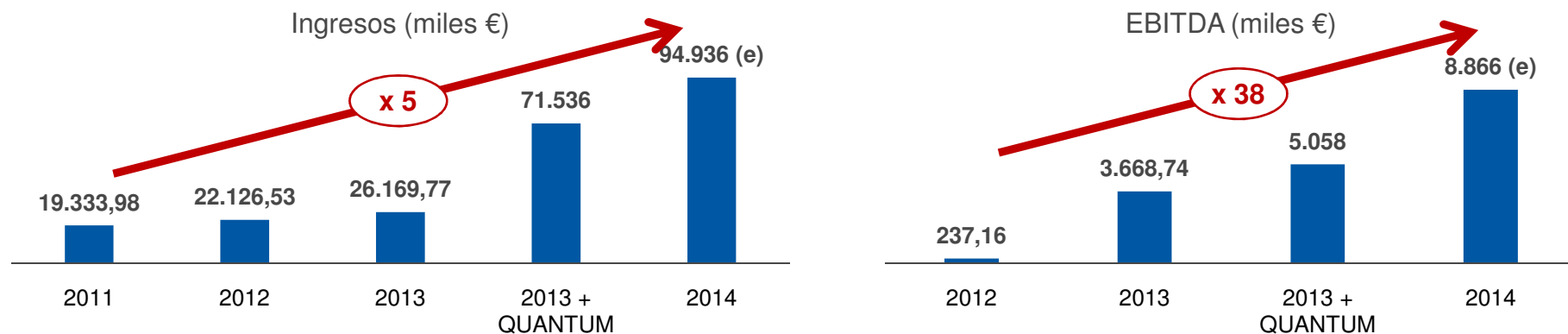
Evolución de Ingresos Telefonía Móvil (datos) (miles €)



Fuente: CNMC

Evolución de resultados conjuntos

Resultados conjuntos demuestran un crecimiento muy alto



- **Oferta universal:** el grupo MÁSMÓVIL IBERCOM, realizada la adquisición de Quantum, se convierte en el un operador alternativo integral (fijo, móvil) de servicios de telecomunicaciones para el mercado residencial, empresarial y de operadores.
- **Rentabilidad:** compañías con crecimientos sostenidos y una capacidad de generar un EBITDA esperado en 2014 > 8 MM €.
- **Tamaño:** ingresos recurrentes conjuntos entorno el 90% con más de 23.000 empresas y autónomos y unos 150.000 usuarios finales.
- **Sinergias:** incrementos adicionales de los resultados.
 - Comerciales (servicios OTT, aportación red comercial de MÁSMÓVIL a IBERCOM) y
 - Económicas (reducción de inversión y gastos como OMV Full, y potencial ahorro de costes de red)

Índice

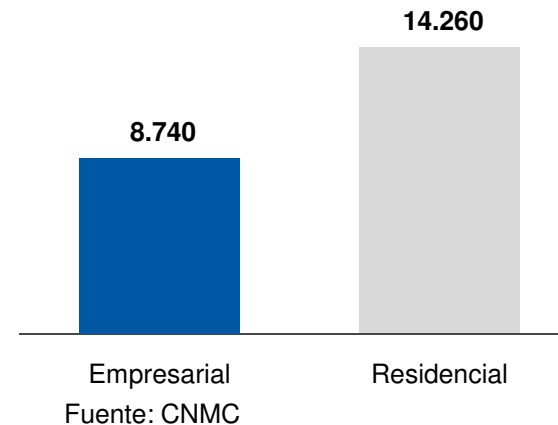
- Presentación MÁSMÓVIL IBERCOM
- **Mercado y Entorno Competitivo**
- La estrategia MÁSMÓVIL IBERCOM
- Proyecciones financieras

Mercado de Telecomunicaciones

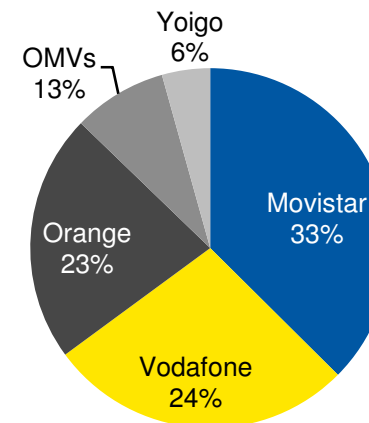
El mercado español presenta un atractivo tamaño que en gran parte está todavía en manos de los operadores tradicionales

- El mercado de las telecomunicaciones en España genera anualmente unos **ingresos cercanos a los 23.000 MM€**. Se trata de un mercado estable, recurrente en la generación de ingresos.
- El **mercado de residencial** representa unos ingresos de 14.000 MM€ y está controlado en un 87% por los operadores tradicionales.
- En el **mercado empresarial** se está reduciendo la cuota del incumbente, ya que existe un mayor número de operadores que actúan en los siguientes segmentos:
 - Telefonía móvil
 - Voz fija,
 - Banda ancha
 - Servicios hosting/housing

Tamaño mercado de 23.000 MM€, Euros (miles)



Cuota de Mercado Móvil



Fuente: CNMC.

La convergencia como respuesta

Los operadores tradicionales han lanzado ofertas muy competitivas que combinan fijo y móvil para contrarrestar la pérdida de clientes

Combinaciones de oferta convergente

Operadores Integrados



- De los operadores móviles que podían ofrecer una oferta combinada por el fijo y el móvil, solo Telefónica contaba con la infraestructura necesaria

Integraciones corporativas



- El resto de operadores ha debido buscar alianzas comerciales o incluso operaciones corporativas para poder ofrecer ambos servicios

Operadores no integrados



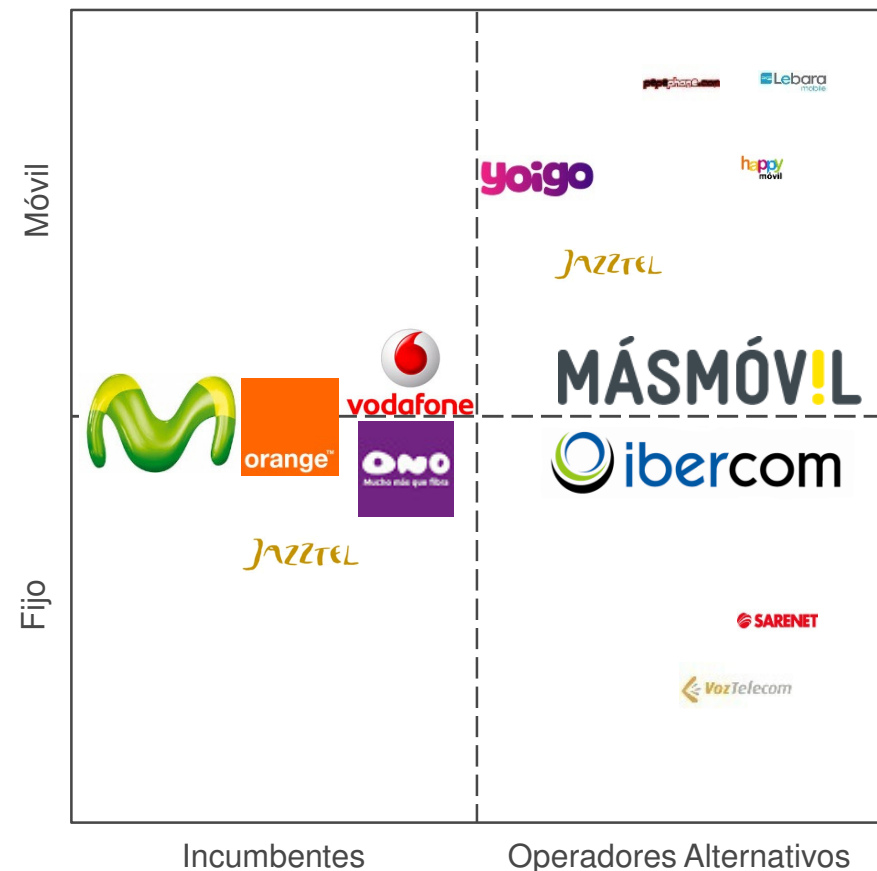
- Esta tendencia ocurre en los principales mercados ya maduros

Entorno Competitivo: el escenario futuro

El mercado se concentra en operadores incumbentes integrados que dominarán el mercado. Solo los operadores alternativos que puedan ofrecer un producto comparable podrán competir

- La consolidación hacia una oferta convergente hará que permanezcan **competitivas solo aquellas compañías que puedan ofrecer una oferta integrada**
- Los incumbentes cuentan con la red propia que les permite ofrecer este tipo de servicio, aliándose o adquiriendo aquella parte que les falta
 - Movistar: ya cuentan con todos los elementos para ofrecer este tipo de producto: Movistar Fusión
 - Vodafone: la compra de Ono es una puesta por este tipo de producto
 - Orange: está buscando vías de mejora en este aspecto
- En un mercado concentrado, **existirá menor competencia en precio** entre los incumbentes, dejando más espacio para competir para los operadores alternativos

Matriz de Mercado Futuro



Oportunidad de consolidación

En el nuevo entorno competitivo los operadores alternativos no integrados comienzan un periodo de consolidación

Lógica

- Tendencia de intensa consolidación en el sector
 - Los operadores alternativos no integrados son conscientes que sin producto convergente no podrán competir en el medio plazo contra los operadores incumbentes
 - Esto les hace muy receptivos a posibles operaciones de integración con operadores integrados como MÁSMÓVIL IBERCOM
-

Opex

- Importante potencial de **mejora en los márgenes operativos** de otros operadores alternativos, gracias a la integración con MÁSMÓVIL IBERCOM
-

Sinergias

- **Sinergias de front office** (comerciales) y **back office** – (administración e infraestructura de operaciones comunes)

Índice

- Presentación MÁSMÓVIL IBERCOM
- Mercado y Entorno Competitivo
- **La estrategia MÁSMÓVIL IBERCOM**
- Proyecciones financieras

Evolución de la compañía

Desde sus inicios, MÁSMÓVIL IBERCOM ha ido adquiriendo compañías para adaptarse al cambiante entorno competitivo

1997

Fundación en San Sebastián de **IBERCOM**, como operador independiente de telecomunicaciones especializado en la venta y distribución de Servicios de Internet, Datacenter y Telecomunicaciones a EMPRESAS

2000

En 2000, **adquisición de instalaciones** punteras y competitivas con una superficie de 300 m² en **San Sebastián**.

2002

Compra de la cartera de clientes de LOOP TELECOM, filial española de la multinacional americana COVAD TELECOM a los que prestaba los servicios propios de un ISP (acceso a Internet-ADSL, ...)

2005

Adquisición de los activos de BALADA, la filial del Grupo DOMINION (hoy parte de CIE AUTOMOTIVE) que prestaba servicios de acceso a Internet y Data Center

2006

Inauguración **ampliación del Data Center de San Sebastián**, alcanzando los 250 m² de superficie **Fundación de MÁSMÓVIL Obtención licencia de OMV** de CMT de Ibercom y MÁSMÓVIL.

2007

Compra a **TISCALI SpA del negocio de empresas en España y sus instalaciones ubicadas en Madrid** (con una inversión histórica acometida superior a € 8 millones), lo que le permitió incorporar los servicios de Voz Fija a su oferta

2011

Finalización de la reestructuración de la red comercial, orientando el acercamiento al mercado, principalmente, a través de Distribuidores y Re-Sellers, mientras que las grandes cuentas se gestionan directamente

2012

Salida al MAB de Ibercom: **captación de 2,5 M€**
Toma de participación mayoritaria en el capital de **COMYMEDIA POYECTOS Y SERVICIOS S.L**

2013

Inicio comercialización plataforma de OMV Full IBERCOM se convierte en operador GLOBAL de telecomunicaciones
Ampliación de capital por 4,3 MM € con una sobresuscripción del 350%

2014

Integración de MÁSMÓVIL para convertirse en el operador alternativo líder en España
Adquisición de compañías por valor agregado de facturación de 40 MM € y EBITDA de 3 MM € en sectores estratégicos

La estrategia de MÁSMÓVIL IBERCOM

MÁSMÓVIL IBERCOM se ha convertido en el primer operador alternativo en España.
La adquisición de Quantum reforzó esta posición dotándola de la interconexión necesaria



Estrategia de adquisiciones

MÁSMÓVIL IBERCOM tiene una estrategia clara de adquisiciones: las compañías target – ya en fase de selección – sumarán 40 MM€ de facturación y un EBITDA de 3,5 MM€.

- Realizar un proceso de build-up con **compañías que complementen los segmentos residencial y empresarial**, tanto para
 - generar mayor volumen de compra, como
 - dotarla de los conocimientos para los mercados emergentes como pueden ser los servicios OTT y M2M
- Las adquisiciones se realizarán a **valoraciones ajustadas** dado el entorno competitivo: pocos operadores alternativos que
 - puedan ofrecer un servicio convergente y
 - tengan capacidad de financiera para liderar un proceso de build up

Matriz de adquisiciones

Residencial	Empresas	
<ul style="list-style-type: none"> • OMV especializados 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de VoIP 	→ Adquisiciones para incrementar volumen y aprovechar sinergias operativas.
<ul style="list-style-type: none"> • Servicios OTT (móvil sobre IP) • Wholesale (mayor) 	<ul style="list-style-type: none"> • Smart Cities • Conect. M2M • Wholesale (mayor) 	→ Adquisiciones para generar servicios de valor añadido (OMV de segunda generación, comunicaciones M2M, etc) que permitan ofrecer soluciones diferenciales.

Segmentos target

La política de adquisiciones anunciada tiene como objetivo reforzar a la compañía en todos los aspectos claves para materializar su estrategia



1. **OMVs:** especial atención a OMVs étnicos que cuentan aprox. con un 30% de cuota del sector para complementar oferta, beneficiarse de mejora de márgenes y sinergias
2. **Compañías de línea fija y de acceso:** se identifica la oportunidad de adquirir diversos operadores alternativos de línea fija que no cuentan con la opción de ofertar un producto móvil realmente competitivo.
3. **Operadores wholesale:** de la misma manera que se integró a Quantum, se han identificado a operadores mayoristas de interconexión adicionales que complementan la actividad de MÁSMÓVIL IBERCOM
4. **Compañías tecnológicas que permitan servicios OverTheTop (OTT):** los servicios OTT son aquellos que funcionan sobre las redes de datos existentes, sin necesidad de acuerdos de interconexión. Éstas ofrecen un número importante de oportunidades dada la tendencia de mayor consumo de servicios, incluidos de voz, vía VoIP, la escalabilidad y el potencial de internacionalización de este tipo de soluciones.
5. **Tecnologías emergentes para mercados futuros:** se han identificado dos grandes mercados donde la tecnología de telecomunicaciones es troncal para su correcto desarrollo. Estos son las comunicaciones MachinetoMachine (M2M) y SmartCities

Conclusiones estrategia de M&A

Las adquisiciones crearán valor estratégico a largo plazo y de rentabilidad a corto plazo.

- **Experiencia:** en el pasado IBERCOM ha demostrado su capacidad para integrar a compañías de manera eficaz, creando valor a corto y largo plazo.
- **Oportunidad:** el presente entorno competitivo permite MÁSMÓVIL IBERCOM adquirir compañías objetivo a valoraciones ajustadas dada la ausencia de otros posibles compradores
- **Creación de valor a corto/medio plazo (inorgánico)**
 - Acceso a operadores alternativos a precios ajustados.
 - Las compañías analizadas como potenciales adquisiciones presentan márgenes inferiores a los actuales de MÁSMÓVIL IBERCOM (creación de valor mediante este arbitraje de margen)
 - La mayor masa crítica permitirá obtener mejores costes de aprovisionamiento, mejorando el margen de forma incremental
 - Existirán importantes sinergias entre las distintas compañías dada la plataforma compartida dentro del grupo MÁSMÓVIL IBERCOM
- **Creación de valor a largo plazo (inorgánico)**
 - Las adquisiciones previstas por la compañía permitirán reforzar la competitividad de MÁSMÓVIL IBERCOM y las barreras de entrada en su segmento.
 - Estas vendrán del refuerzo e integración de todas las partes de la cadena de valor: tecnología base, acuerdos mayoristas de interconexión, línea móvil y línea fija

Drivers de crecimiento orgánico

Más allá del crecimiento inorgánico hay múltiples drivers del crecimiento orgánico

- **Creación de valor a corto/medio plazo (orgánico)**
 - Alquiler de líneas de datos para el mercado turístico
 - Incremento de la penetración de servicios de ADSL y fibra entre la cartera de clientes residenciales
 - Financiación de terminales para el mercado residencial
 - Captar mayor cuota de el negocio de la reventa móvil: explotación de la plataforma OMV full como marca blanca para terceros (operadores alternativos sin servicio de móvil)
 - Comercialización de servicios *wholesale* de terminación nacional entre los clientes de terminación internacional de Quantum aprovechando las capacidades de interconexión de Ibercom
 - Crecimiento del móvil en el sector autónomos y micropymes
 - Ampliación del canal de distribución
- **Creación de valor a largo plazo (orgánico)**
 - Lanzamiento de un OMV OTT (Full VoIP) en España y potencialmente en EE.UU.
 - Lanzamiento de servicios de data centre auto-provisionados a nivel global
 - Comercialización de soluciones avanzadas de comunicación M2M

Índice

- Presentación MÁSMÓVIL IBERCOM
- Mercado y Entorno Competitivo
- La estrategia MÁSMÓVIL IBERCOM
- **Proyecciones financieras**

Plan de negocio

Se detalla a continuación las previsiones financieras de la compañía que demuestran un importante crecimiento en facturación y EBITDA como consecuencia de la alta escalabilidad operativa que tienen intrínsecamente los operadores alternativos

PyG proforma proyectado

Pérdidas y Ganancias	2014 (e)	2015 (e)	2016 (e)	2017 (e)
Ingresos	93.623.654	119.758.610	145.387.754	166.997.110
Coste de ventas	67.043.014	82.481.756	98.360.384	111.689.825
Margen Bruto	26.580.639	37.276.854	47.027.370	55.307.284
Personal	7.139.440	7.906.440	9.048.266	9.617.742
Otros costes de explotación	10.575.030	14.190.660	16.419.538	17.748.712
EBITDA	8.866.169	15.179.754	21.559.566	27.940.831

Viabilidad del plan

El plan es realista y considera la particularidades de cada segmento de negocio

TACC %	Crec. Pasado 2001-2013*	Crec. Previsto 2014-2015
Residencial	50%	17%
Empresa	20%	62%
Mayorista	35%	15%

Para asegurar el cumplimiento del plan de negocio, se han reducido los ritmos de crecimiento, a excepción de segmento empresarial dada la nueva capacidad de ofrecer servicios móviles a este segmento

* Nota: Crecimiento MÁSMÓVIL desde 2008, año de fundación (feb 2008). Crecimiento mayorista desde 2006.

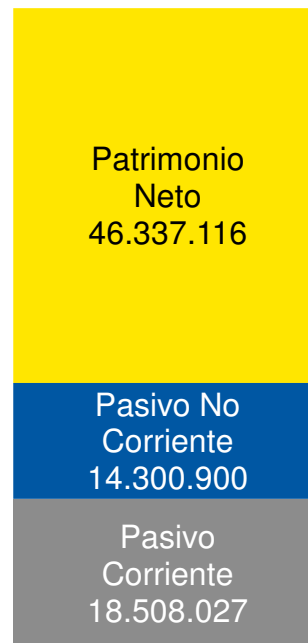
Balance provisional 30/04/2014

Se detalla a continuación el balance consolidado en el momento de la ampliación

**Total
Activo: 79 MM€**



**Total Pasivo
y FFPP: 79 MM€**



Ratios:

- Deuda N. / EBITDA:
 - 2,80x (2013)
 - 1,57x (2014e)
- Deuda N / FFPP:
 - 30% (2013)

Nota: Balance consolidado provisional IBERCOM, MÁSMÓVIL, Quantum