

HECHO

RELEVANTE

EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.

3 de julio de 2018

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n° 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento el siguiente Hecho Relevante relativo a la sociedad EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. (en adelante “EWT” o “la Sociedad” indistintamente).

Tal y como se publicó el pasado 16 de mayo y 19 de junio de 2018, el Consejo de Administración aprobó el Plan de Negocio 2018-2022 que ha sido objeto de revisión independiente por parte de EY.

Con fecha 3 de julio de 2018, D. Fernando Ojeda ha realizado una presentación a accionistas de la Sociedad de los rasgos más destacados de dicho Plan.

Adjuntamos la mencionada presentación.

En Madrid a 3 de julio de 2018



Don Belarmino García Fernández

Presidente del Consejo de Administración de EWT

GRUPO EURONA

EN LA BOLSA DE BARCELONA

Fernando Ojeda – Consejero Delegado

Julio 2018

SUMARIO

01 De dónde venimos

02 Nuestro plan de negocio o hacia dónde vamos

03 Así será la transacción

04 Nuestro plan de acción y estatus

1

DE DÓNDE VENIMOS

DE DÓNDE VENIMOS | RESUMEN EJECUTIVO

Eurona ha redefinido su Plan de negocio con el objetivo de focalizarse en la rentabilidad operativa y el crecimiento sostenible. Para su correcta implementación, ha sido necesario reordenar el pasivo financiero y dotar al Grupo de nueva financiación.

Situación Actual

- ▶ Como consecuencia de las últimas adquisiciones realizadas (Quantis y Grupo Hablaya), Eurona presenta un nivel de apalancamiento excesivo que debe gestionar
- ▶ El flujo de caja operativo del Grupo ha sido negativo en los dos últimos años por las elevadas inversiones en CAPEX que, no obstante, van a permitir a la nueva dirección afrontar con éxito el plan de negocio diseñado
- ▶ El calendario de deuda que debía afrontar Eurona en los próximos años no estaba alineado con la generación de caja del Grupo
- ▶ El nuevo equipo directivo de Eurona ha diseñado un plan de negocio generador de valor, basado en las siguientes palancas:
 - I. **Negocio satelital como principal palanca de crecimiento:** Aprovechamiento de las inversiones ya realizadas y expansión del negocio en África y en el sector marítimo
 - II. Ejecución de un ambicioso **plan de transformación** para la reducción de costes operativos y de estructura
- ▶ Dicho plan de negocio permitirá al Grupo pasar de **€3,8 millones en 2017 a €20m de EBITDA en 2022**
- ▶ El Grupo requiere de liquidez inmediata para afrontar dicho plan de negocio con éxito

Transacción propuesta

- ▶ La transacción que se ha propuesto ha sido aprobada por unanimidad del Consejo de Administración y permitirá lo siguiente:
 - I. **Dotar al Grupo de la liquidez necesaria para afrontar el plan de negocio** (€30 m). Ya se ha dispuesto de una parte de dicha liquidez
 - II. Determinar una **nueva estructura societaria que permita a Eurona ser competitiva en el mercado** por la estructura de balance resultante
 - III. **Compromete de forma irrevocable a la Dirección, accionistas y acreedores en un proyecto de éxito común** en un Grupo con un enorme potencial para la creación de valor.

DE DÓNDE VENIMOS | RESUMEN EJECUTIVO

La nueva estructura ha sido aprobada por los principales actores implicados y debe ser ratificada en la próxima JGA del 24 de julio por al menos el 50,01% de los accionistas.

Siguientes pasos

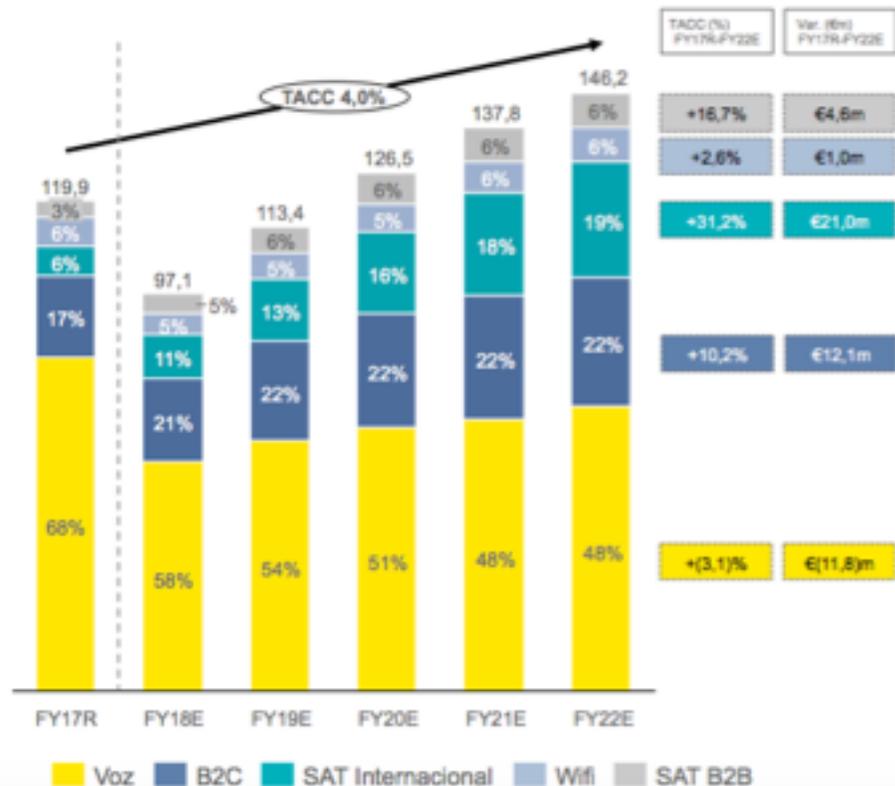
- ▶ A día de hoy hay un pacto de espera vinculante firmado por la Compañía y algunos de sus accionistas y principales acreedores. El nivel de adhesión al acuerdo a día de hoy es del 34% de los accionistas, Magnetar, el 70% de los tenedores de bonos y el 65% de los tenedores de pagarés
- ▶ Para la eficacia del contrato es preciso contar con el acuerdo del 50,01% de los accionistas que acudan a la Junta prevista para el día 24 de julio así como el del 75% de los tenedores de bonos y pagarés. Por ello es preciso que ustedes lleven a cabo las siguientes actuaciones:
 - ▶ **Adherirse al acuerdo irrevocable antes de la fecha límite del 4 de julio**
 - ▶ **Mostrar su voto afirmativo en la Junta General de Accionistas** que se celebrará el 24 de julio de 2018
- ▶ Dadas las necesidades de tesorería que afrontaba el Grupo en el muy corto plazo, se ha puesto en marcha un préstamo de liquidez aportado por Magnetar del que ya se ha realizado la primera disposición
- ▶ No obstante, es imprescindible que se cumplan las mayorías comentadas arriba para la total eficacia de los acuerdos ya firmados
- ▶ Finalmente, con las adhesiones obtenidas por Magnetar, los bonistas y tenedores de pagarés, el acuerdo podrá ser homologado al resto de acreedores que, al igual que los principales, deberán adaptarse a las esperas solicitadas en el acuerdo.
- ▶ No se plantea quita a ningún acreedor
- ▶ La puesta en marcha de este proceso permitirá al Grupo Euroná mejorar sustancialmente su valor actual

2 PLAN DE NEGOCIO O HACIA DÓNDE VAMOS

HACIA DONDE VAMOS | EVOLUCIÓN DE INGRESOS

El aumento en ventas de €26m se debe, principalmente, a la extensión del modelo de negocio de Marruecos en países emergentes y a la implantación en España de políticas de fidelización de clientes.

Evolución de las ventas (FY17R-FY22E;€m)



Principales palancas de crecimiento

Satélite Internacional

- ▶ Principal palanca de crecimiento del Grupo. Inversiones en capacidad satelital destinadas a ofrecer un servicio de conexión a internet en África. Mercado con un enorme potencial de crecimiento en tecnología SAT

Wifi /Hotspots

- ▶ Incremento de contratos para la explotación de servicios wifi en aeropuertos de Latam.

Satélite B2B

- ▶ Al igual que Internacional, las inversiones en capacidad satelital han posibilitado el incremento de clientes en el sector marítimo (conexión a internet via satélite para barcos en el mar mediterráneo)

B2C /Residencial España

- ▶ Incremento de las ventas asociado a la implantación de políticas de captación, retención y fidelización de clientes con el objetivo de reducir la tasa de fuga

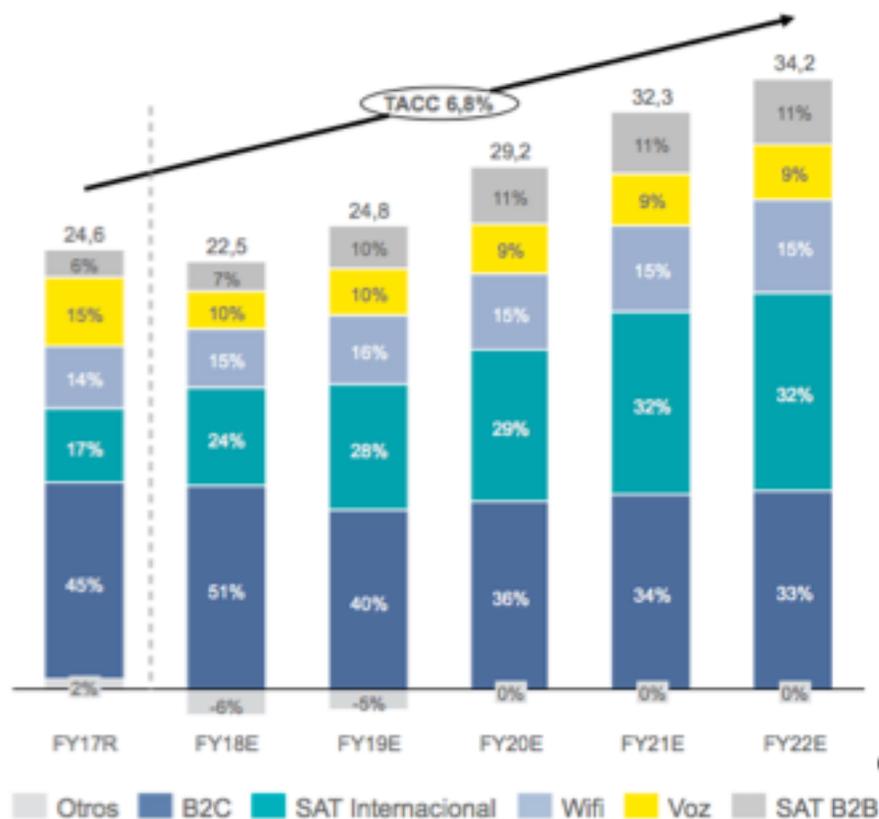
Voz

- ▶ Reducción de las ventas del -31% en 2018 respecto a 2017 asociado dado que es un negocio que requiere de un elevado consumo de recursos financieros. A partir de 2019 se estima un crecimiento moderado del negocio.

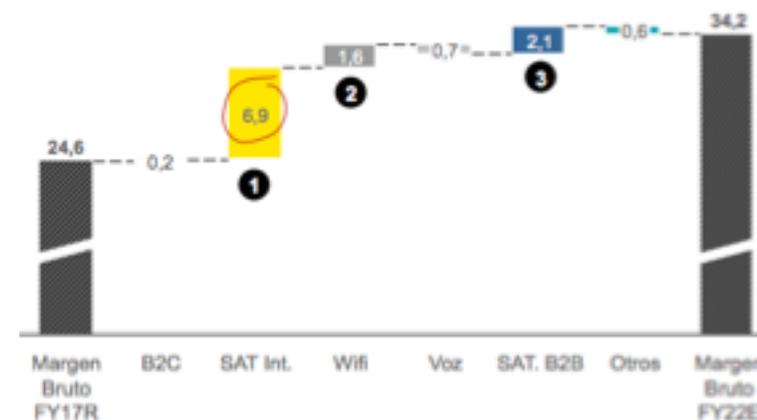
HACIA DÓNDE VAMOS | EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

Aumento del margen bruto en €10m asociado a la explotación de las inversiones realizadas en capacidad satelital y la consecución de nuevos contratos para la gestión del wifi en aeropuertos internacionales de Latam.

Evolución del Margen Bruto (FY17R-FY22E;€m)



Bridge Margen Bruto (FY17R-FY22E;€m)

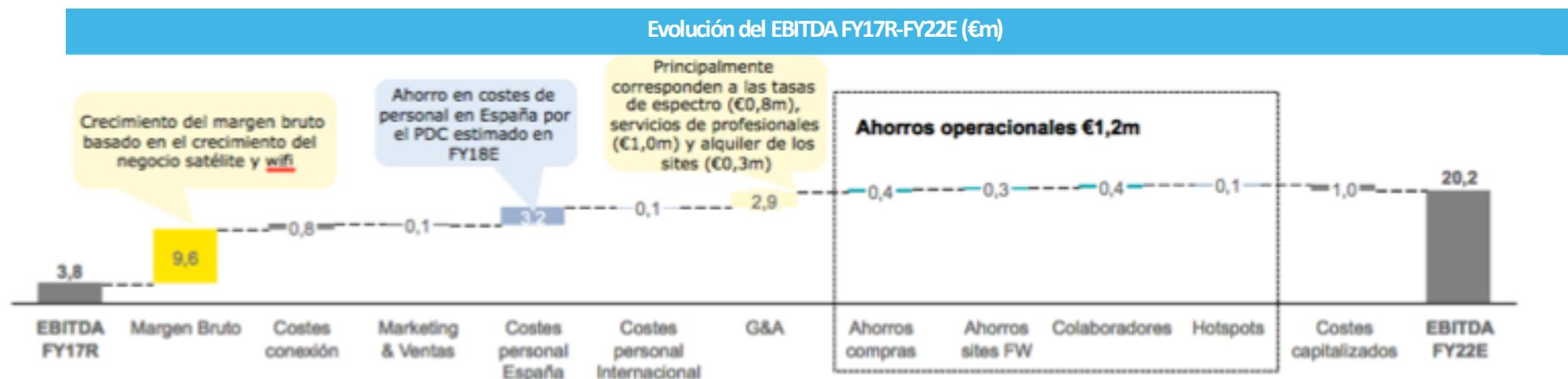


Palancas del Margen Bruto proyectado

- ▶ **Satélite internacional:** Aprovechamiento de las inversiones en capacidad satelital para crecer en la provisión de internet vía satélite en África
- ▶ **Wifi:** Incremento del servicio hotspot en aeropuertos de Latam (ampliación de la terminal de Tocumen y previsión de nuevos proyectos) junto con la discontinuación del contrato con AENA (contrato con Margen Bruto Negativo).
- ▶ **Satélite B2B:** Crecimiento de los servicios de acceso a internet vía satélite en el sector marítimo.

HACIA DÓNDE VAMOS | MEJORA DEL EBITDA

La mejora de EBITDA se debe en un 60% al aumento del margen bruto y en un 40% por eficiencias en costes de estructura.



Principales hipótesis

- ▶ El crecimiento en EBITDA se basa principalmente en las siguientes hipótesis:
 - ✓ Crecimiento del **margen bruto** del negocio satelital y wifi
 - ✓ Reducción de los **costes de personal en España** de c. €3,0m en el período como consecuencia del Plan de Despido Colectivo que ha supuesto la salida de 66 empleados.
 - ✓ Reducción de **gastos generales & administración** principalmente procedentes de la tasa de espectro y alquileres de la ubicación de estaciones base
 - ✓ **Ahorros operacionales** correspondientes a mejoras identificadas en compras por contratos de servicios cancelados o renegociados y a ahorros en Fixed Wireless por el cierre de estaciones base no rentables

Los trabajos que se están realizando para la mejora de la rentabilidad de todas las líneas de negocio (Δ Margen Bruto), el plan de ajuste de la plantilla en España y la implementación de mejoras operativas ya identificadas, serán las palancas clave del crecimiento en EBITDA proyectado

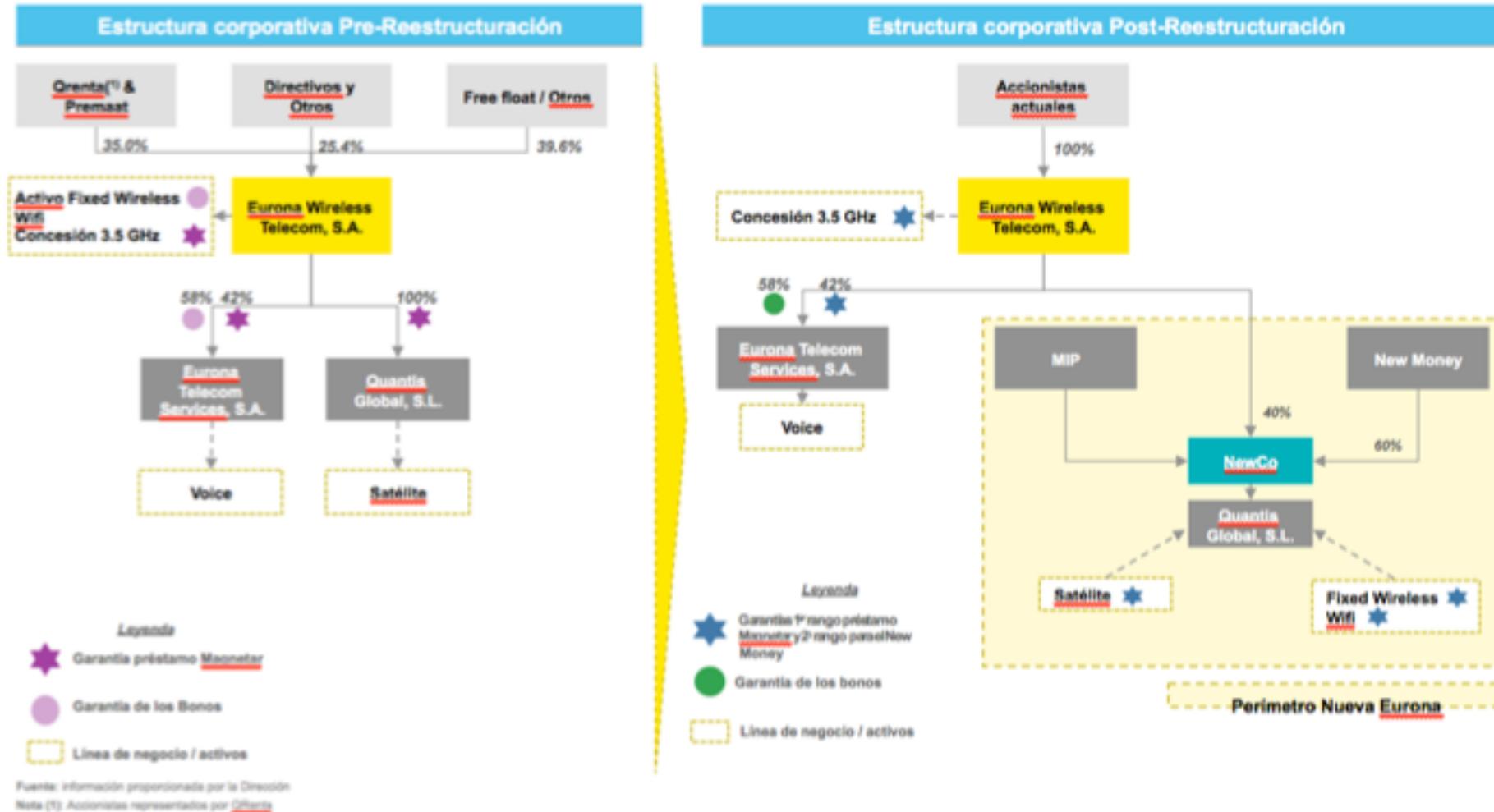
3 ASÍ SERÁ LA TRANSACCIÓN

RACIONAL DE LA TRANSACCIÓN : PRINCIPALES CONSIDERACIONES

- 1 Proporciona a la Compañía **liquidez suficiente** para acometer el Plan de Negocio con garantías
- 2 Genera una expectativa de valor en cumplimiento del plan de negocio que debería **mejora sustancialmente el actual valor en el mercado del Grupo y protege los intereses de todas las partes implicadas**
- 3 **Evita la dilución de los actuales accionistas**, que conservan la opcionalidad (vender sus títulos en el mercado ahora vs. mantenerlos hasta el cumplimiento del PdN) y que pueden verse favorecidos por potenciales incrementos del precio de la acción asociados a la inyección de liquidez que posibilitará la exitosa implementación del Plan de negocio
- 4 **Soluciona los problemas de Fondos Propios** a los que se enfrenta la Compañía
- 5 Ofrece un trato igual a todos los acreedores ya que se ofrece la **opción de participar en el dinero nuevo y ofrece los incentivos necesarios al equipo directivo** para una implementación exitosa del Plan de negocio
- 6 **Evita quitas a todos los acreedores**, que ven el valor nominal de su instrumento actual intacto y además conservan sus garantías
- 7 Acomoda las necesidades de los **inversores en el dinero nuevo** ofreciendo un paquete de garantías sólido, aspecto crucial dado que la inyección de dinero nuevo con garantías débiles o sin garantías es muy improbable dado el tiempo disponible para ejecutar la operación y en las circunstancias actuales
- 8 **Reduce el endeudamiento en el perímetro de Nueva Euraona**, lo que facilita y mejora la interacción y condiciones de la Compañía con sus principales interlocutores (proveedores, clientes y reguladores, entre otros)

ESTRUCTURA CORP. ANTES Y DESPUÉS DE LA REESTRUCTURACIÓN

La nueva estructura societaria está pensada para dar el mayor confort a los aportantes de Dinero Nuevo así como poder manejar la deuda (es habitual en estas situaciones)



PRINCIPALES TÉRMINOS DE LA REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Stakeholder	Principales consideraciones
<p>New Money (o "NM") Dinero Nuevo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Principal: €30m ▶ Tipo de interés: 12% PIK ▶ Vencimiento: 4 años ▶ Paquete de garantías: Garantías y prendas de 2º rango sobre el perímetro de Nueva Euron y la concesión 3.5Ghz ▶ Refinanciable en cualquier momento y cotizado en mercado no regulado ▶ Remuneración adicional: Paquete de acciones del Perímetro de Nueva Euron (60% de las acciones) con un cap de rentabilidad ▶ Participación: Abierta para todos los acreedores a pro-rata
<p>Cap de rentabilidad del NM</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Para compensar a los proveedores históricos de fondos de EWT, los nuevos inversores de NM tendrán su rentabilidad limitada tal y como se describe a continuación: <ol style="list-style-type: none"> I. Hasta 1,75x: el 100% de los fondos obtenidos en la venta de NewCo retribuirán a los nuevos inversores de NM II. Entre 1,75x y 2,25x: el 60% de esos fondos irán destinados a los inversores de NM y el 40% restante a EWT III. Superior a 2,25x: el 18% para inversores del NM y el 83% para EWT
<p>Accionistas actuales</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Se evita la dilución del valor nominal de las acciones ▶ Hasta el el 01/01/19, los accionistas actuales controlarán el 75% de NewCo España para mantener la consolidación fiscal y contable del Grupo en FY18. En adelante, EWT controlará el 40% de NewCo España
<p>Préstamo Magnetar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mantenimiento de las condiciones actuales de la deuda ▶ Paquete de garantías: Garantías de 1º rango sobre el perímetro de Nueva Euron, la concesión 3.5Ghz y el 42% de Euron Telecom Services, S.A.
<p>Bonos y Pagarés</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Carencia del principal e interés por un periodo de 5 años ▶ Conversión en PPL/acciones

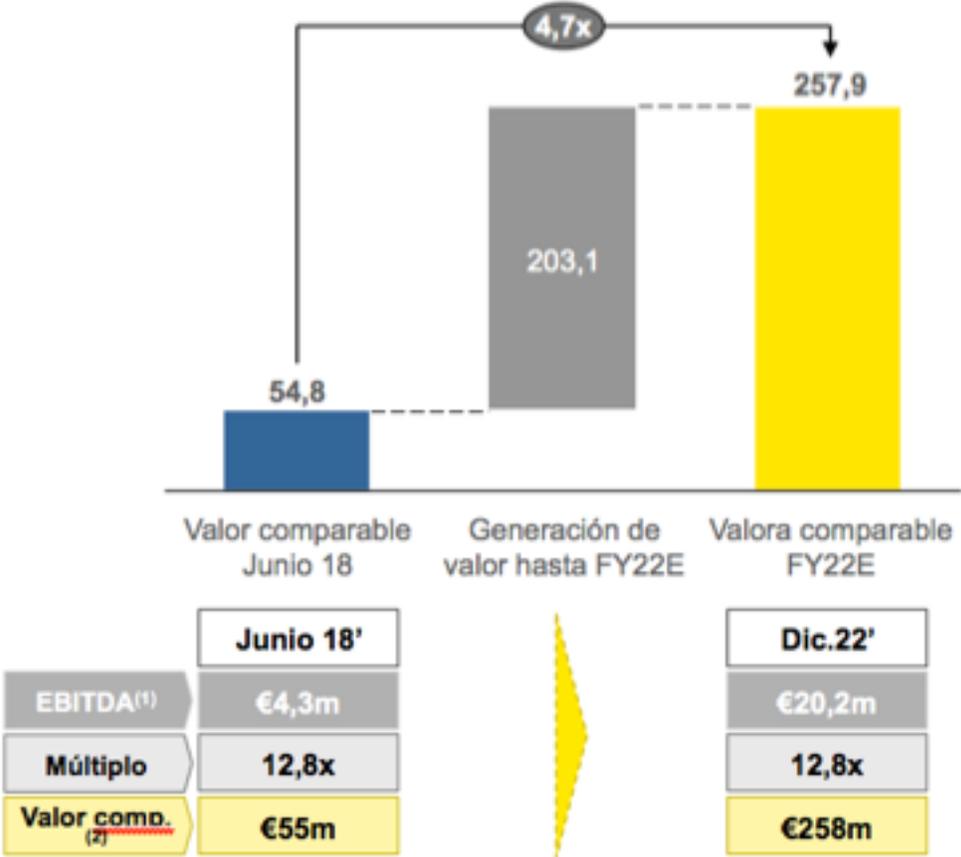
PRINCIPALES TÉRMINOS DE LA REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Stakeholder	Principales consideraciones
Deuda bancaria y leasing financieros	<ul style="list-style-type: none">▶ Carencia del principal y de intereses por un periodo de 5 años. Sujetos a homologación judicial
Vendors y deudas con AAPP	<ul style="list-style-type: none">▶ Sujetos a acuerdos bilaterales que permitan el cumplimiento del plan. No están sujetos a Homologación
Situación de los Fondos Propios	<ul style="list-style-type: none">▶ La deuda financiera se convertirá en PPL en la medida que sea necesario para solucionar el desequilibrio patrimonial▶ El PPL es un instrumento que contabiliza como fondos propios a nivel de Test de Fondos Propios de acuerdo con la Ley de Sociedades▶ Conversión de los bonos y pagarés en PPL y en la medida que sea necesario, conversión de la deuda sin garantía, y en última instancia, la deuda garantizada
Equipo directivo	<ul style="list-style-type: none">▶ Se concederá un paquete de incentivos (“MIP”), que dependerá de la creación de valor en el perímetro Nueva Euron▶ Adicionalmente, la retribución anual variable del equipo directivo dependerá de los objetivos globales del Grupo, de tal forma que esa retribución considere el cumplimiento del plan de negocio del perímetro de la Antigua Euron

EXPECTATIVA DE RETORNO PARA LOS ACCIONISTAS

Con el cumplimiento del plan de negocio, la generación de valor para el Grupo sería de c.+€200m

Expectativa de retorno de valor- (Jun18R – Dic22E;€m)



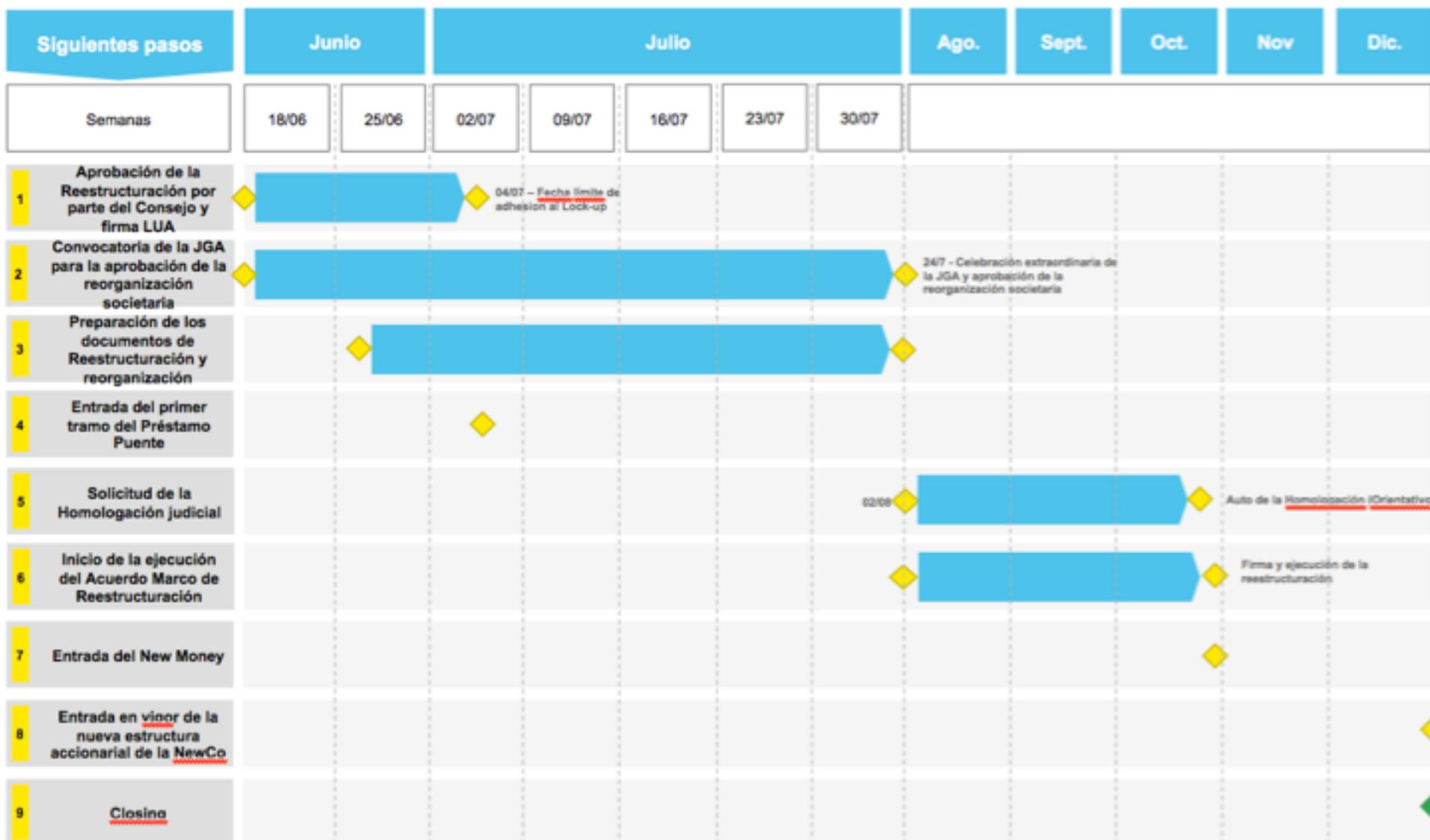
Con la capitalización bursátil actual (€54,8m) y el EBITDA LTM, el Grupo está cotizando a 12,8x EBITDA.

Asumiendo el mismo múltiplo y el EBITDA estimado al final del Plan de negocio (€20,2m), el valor del Grupo sería de 258m (4,7x mayor al valor actual)

4

NUESTRO PLAN DE ACCIÓN Y ESTATUS

CALENDARIO ESTIMADO DEL PROCESO



ADHESIONES RECOGIDAS A 29/06/2018

El contrato Lock-up requiere de las siguientes mayorías para la eficacia de la reestructuración:
 i) Accionistas $\geq 50,01\%$ y ii) Bonistas y tenedores de pagarés $\geq 75\%$

Adhesiones al Lockup - accionistas

Propietario	% Capital
Mighty Capital	9,95%
Economía y Estrategias	7,18%
<u>Annapurna</u>	4,74%
Aquilino Antuña	4,45%
PREEMAT	4,05%
Jaume Sanpera	1,94%
Esfera Capital	0,83%
Fonderoy	0,51%
Jordi Martí	0,06%
Javier Moncayo	0,06%
Belarmino García	0,04%
Total adheridos al Lock-up	33,8%

Adhesiones al Lockup – Tenedores de Pagarés

Propietario	% Pagarés
PREEMAT	60,2%
<u>Annapurna</u>	5,0%
Total adheridos al Lock-up	65,1%

Adhesiones al Lockup – Tenedores de Bonos

Propietario	% Bonos
PREEMAT	73,3%
Total adheridos al Lock-up	73,3%



LLEGAMOS DONDE OTROS NO LLEGAN

