

FORO MEDCAP 2019



**EURONA, UNA PRUEBA DE
ESFUERZO PARA CORONAR UNA ETAPA**



29 mayo 2019

 @Eurona_WTelecom

www.eurona.com

“

El proyecto de **Eurona** es estratégico, de largo alcance y con unas bases muy sólidas. No hay nada improvisado, sino mucho entrenamiento y esfuerzo, como en una gran competición.

- Fernando Ojeda, Consejero Delegado de **Eurona**

”

ÍNDICE | ETAPAS

DE DÓNDE VENIMOS

HACIA DÓNDE VAMOS

CON EL OBJETIVO DE CORONAR LA ETAPA

COGIENDO IMPULSO EN EL MAPA INTERNACIONAL

DESMARQUE EN HOTSPOT

ESCAPADA EN B2B SATELITAL

SUBIENDO PUERTOS GRACIAS AL SATELITE

SPRINT EN FW

SALVANDO OBSTÁCULOS EN WHOLESALE

PRIMERA META: 2019

...Y A LA PENALIZACIÓN EN LAS CUENTAS

PESE A LA CONTRARRELOJ DE LOS RESULTADOS...

UN GRUPO ORGANIZADO MUCHO MÁS COMPETITIVO

UNA TRAVESÍA CON DIFERENTES ETAPAS Y DESAFÍOS

PROTAGONISTAS DE NUESTRA PROPIA TITAN DESERT



PROTAGONISTAS DE NUESTRA PROPIA TITAN DESERT

Eurona ha vivido en el último año una **auténtica prueba de esfuerzo** en medio de una travesía en el desierto.

Al igual que en la Titan Desert -haciendo una analogía con una de las pruebas más extremas en el desierto del Sáhara a la que Eurona lleva conexión-, **hemos ido superando distintas etapas**, a cuál más importante y exigente, con el objetivo de llegar a meta.

La meta era contar con una compañía saneada y viable para garantizar su futuro crecimiento sostenible y equilibrio patrimonial.

¡Y estamos cada vez más cerca!



UNA TRAVESÍA CON DIFERENTES ETAPAS Y DESAFÍOS

En los primeros meses de 2018, cuando la nueva cúpula directiva tomó las riendas del negocio, el Grupo Euronave se enfrentaba a la **necesidad urgente de reorganizar la compañía** para **garantizar su viabilidad y un crecimiento sostenible**.

Esto implicó tres grandes desafíos que se resolvieron con éxito a lo largo del año:



RETO OPERATIVO



Se afrontó impulsando la **integración funcional de las 3 compañías que funcionaban de forma separada**, y que ahora han pasado a funcionar de forma mucho más interrelacionada.



RETO CUENTA DE RESULTADOS



Se afrontó mediante:

- **Racionalización de costes de plantilla (100 personas menos)**
- **Cierre de varias sedes**
- **Revisión de contratos con proveedores**



RETO DE FINANCIACION Y ESTRUCTURA DE BALANCE



Se afrontó mediante:

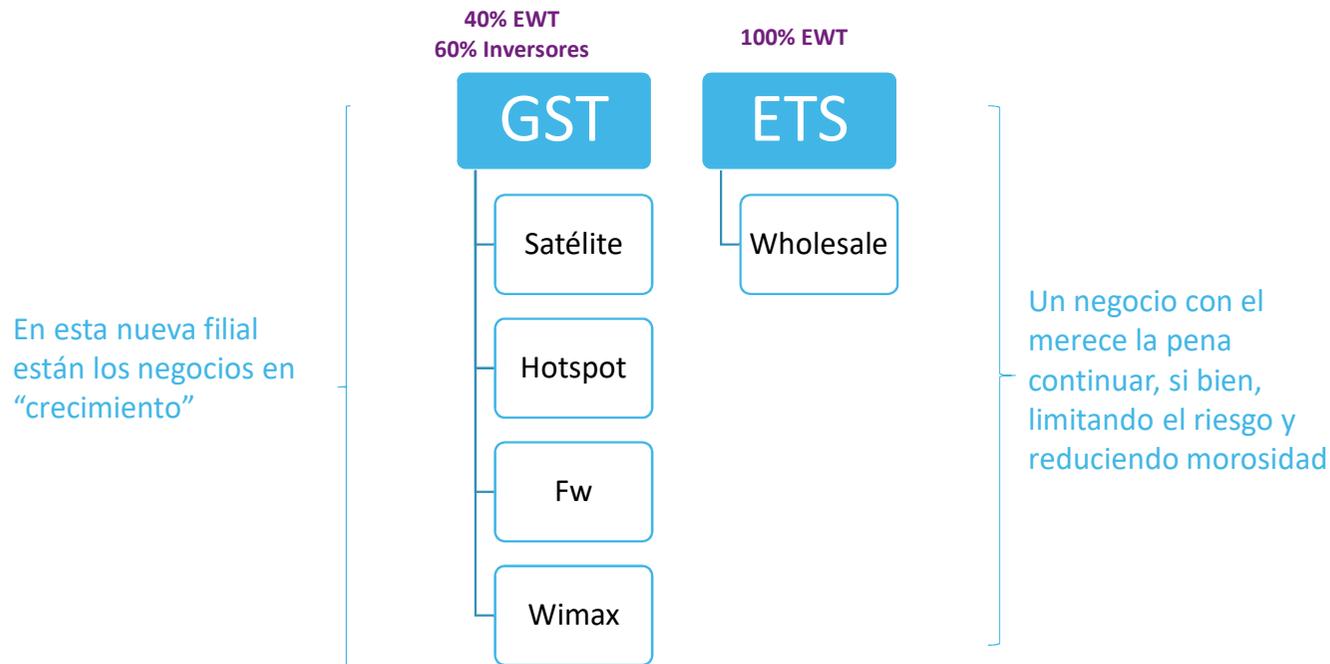
- **Reestructuración societaria y financiera**
- **Inyección de 27 millones de euros**
- **La resolución judicial de la homologación de la deuda a cinco años**

UN GRUPO ORGANIZADO MUCHO MÁS COMPETITIVO

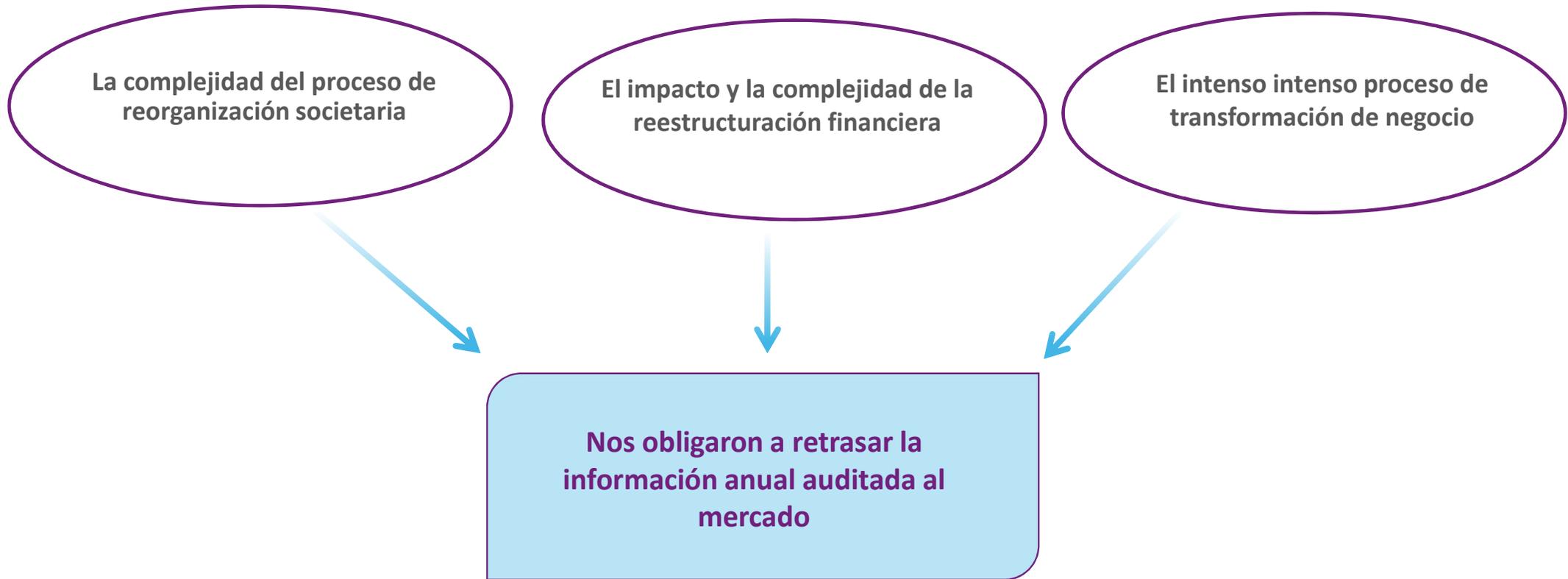
Esta travesía ha sido tan inevitable como necesaria, pero nos ha ayudado a hacer de Eureka **un grupo más sólido y competitivo, capaz de seguir creciendo de forma sostenible.**

Así, tras el complejo proceso de reestructuración a todos los niveles. La compañía se ha organizado así:

EURONA WIRELESS TELECOM



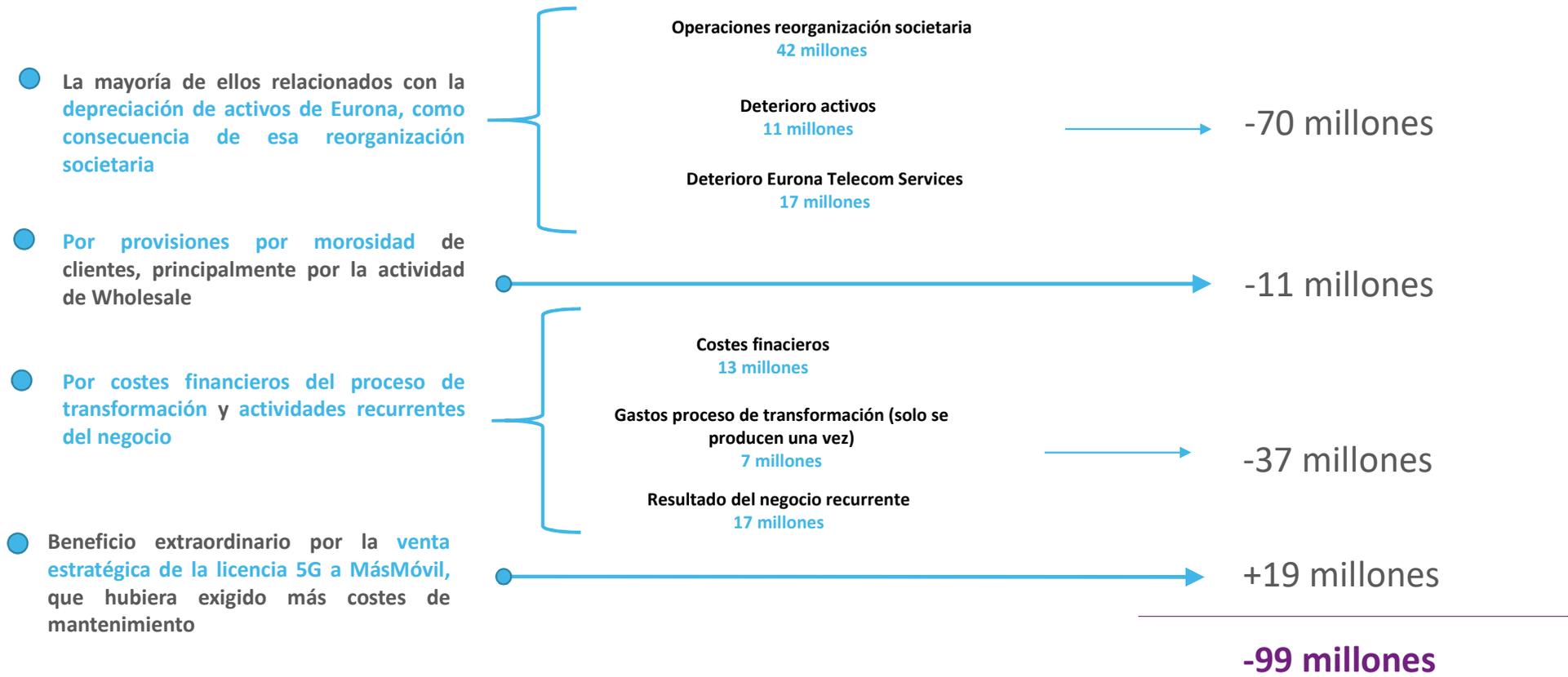
PESE A LA CONTRARRELOJ DE LOS RESULTADOS...



*Finalmente, esta información se presentó el pasado 19 de mayo al Mercado Alternativo Bursátil (MAB)

... Y A LA PENALIZACIÓN EN LAS CUENTAS

Esta larga travesía ha sido tan inevitable como necesaria. Hemos puesto el contador a 0 y hemos reflejado lo que vale a día de hoy la compañía. Esto nos ha obligado al mismo tiempo a asumir un **peaje en la cuenta de resultados** que terminó 2018 con un balance negativo de casi 100 millones de euros.



*2018 es el primer año de la nueva etapa de la compañía pues estas cuentas recogen todo el trabajo y toda la depuración que se ha hecho durante el año

PRIMERA META: 2019

Una vez superados estos desafíos, Eurona parte de **una posición más saneada y competitiva** para garantizar un crecimiento sostenible en el tiempo, **esperando cumplir con las previsiones para este 2019**, de acuerdo a la hoja de ruta que nos marca el Plan de Negocio y que nos llevará a la **generación del flujo de caja en 2020 y también al necesario equilibrio patrimonial**.

En estas líneas ya apuntábamos como principal **palanca de crecimiento el negocio satelital**, una de las áreas estratégicas más potentes de Eurona.

También ponemos **nuestro objetivo en la expansión en África**, donde ya nos reconocen como **operador panafricano de telecomunicaciones** tras las recientes entradas en **Senegal o Costa de Marfil**, o la extensión del modelo comercial que la empresa ya tiene en Marruecos a otros países emergentes como República Dominicana.



SALVANDO OBSTÁCULOS EN WHOLESALÉ

Seguimos empujando nuestro negocio de Wholesale, con el que llevamos los servicios de voz a clientes de todo el mundo a través de operadores trading.

- No podemos permitirnos riesgos en un negocio con un margen del 2-3%. Por eso, **nos hemos centrado en identificar nuestros perfiles objetivo para reducirlos**. Es decir, ahora invertimos menos dinero, pero lo hacemos de manera más segura y más sana, lo que representa un mayor control y menor riesgo



✓ 2019

a pesar de la fuerte reducción de ingresos...

...esperamos conseguir caja positiva con menores riesgos comerciales.

SPRINT EN FW

Respecto al negocio de FW, tras la venta estratégica de la licencia de 3.5 GHz a MásMóvil, el paso de la gestión de la red y el cierre del acuerdo mayorista para el uso de la red MM, tenemos acceso a 75k clientes potenciales adicionales.

✓ 2019

Con el lanzamiento de nuevas ofertas de voz y datos
esperamos crecer el negocio de FW en un 24%, pasando de 15
mil clientes a 19 mil a final de año.



Tenemos una gran oportunidad por delante...

SUBIENDO PUERTOS GRACIAS AL SATÉLITE

El satélite residencial en España es, sin duda, otra de nuestras grandes áreas estratégicas por ser un valor diferencial: nos permite llegar de manera inmediata y viable allí donde otros no llegan y acercar Internet a los miles de personas que viven en zonas rurales, despobladas o de difícil orografía.

- Nuestros objetivos en satélite este año pasan por aumentar nuestra penetración. Tenemos 300.000 hogares como potenciales clientes, que no poseen conexión a Internet o cuya velocidad es inferior a los 2 Mbps.
- Para ello, con el objetivo de informar y acercar la solución por satélite al público, se ha llevado a cabo una campaña intensiva de comunicación, en colaboración pública – privada, participando en distintos foros nacionales, regionales y locales para reivindicar las fortalezas de estas soluciones frente a la desconexión. Foros organizados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación para el desarrollo rural; Ministerio de Sanidad Servicios Sociales; CONAMA, etc.
- Además, se está renegociando con nuestros partners estratégicos con el objetivo de llegar mejor y antes a los potenciales clientes y hogares.



2019

contemplamos un crecimiento de los
ingresos de Satélite en España del
8%

AUMENTANDO LA MARCHA EN MARRUECOS

Eurona, a través de su filial Nortis, es el **operador satelital líder en el norte de África**, al ofrecer soluciones globales de comunicación por satélite para escuelas, hogares, empresas, departamentos de seguridad y AAPP, con especial atención en las zonas rurales o con déficit de infraestructuras de comunicación.

Se han firmado **acuerdos importantes que nos permitirán incrementar nuestros ingresos en los próximos años:**


 La conexión de más de 1.000 gasolineras en Marruecos -> **2,5 millones de euros**, duración entre 24 y 48 meses.


 La conexión de 700 escuelas en las regiones marroquíes de Rabat Kénitra Sale (421 escuelas); Marrakech Safi (209 escuelas) y Tanger-Tetuán (47 escuelas) -> **600.000 euros**


 Un proyecto que ha hecho posible las consultas de telemedicina en la región oriental de Marruecos, recientemente visitado y reconocido por el ICEX, y por el prestigioso suplemento Actualidad Económica como una de las '100 Mejores ideas' de 2018 en la categoría Salud -> **200.000 euros**



DESMARQUE EN HOTSPOT

El área de Hotspot o Wifi público es uno de los negocios con más trayectoria en Euroná y también con un peso muy importante en la compañía, que ha permitido internacionalizar el negocio y adentrarnos en un área tan estratégica como el turismo en sus vertientes aeroportuaria y hospitality.

- La consecución del contrato del **aeropuerto de Panamá (casi 1 millón de euros anual)** nos aporta gran visibilidad como compañía al tratarse del gran 'hub' de las Américas.
- A destacar también nuestra **irrupción en el mundo marítimo**, ofreciendo soluciones WiFi a los Barcos de Baleària, naviera Armas.

✓ **2019**

Objetivo de crecer un 12%

con un aeropuerto más en las Américas, más ferries, y más habitaciones conectadas tanto en España como en el Caribe.



COGIENDO IMPULSO EN EL MAPA INTERNACIONAL

En último lugar pero no por ello menos importante se sitúa nuestro negocio internacional.

- Nuestra filial en **Irlanda** ya supera los 3000 clientes y el **millón de facturación**, al igual que **Italia**, también con **1 millón de euros en ingresos**, donde las características del país, muy similar a España, auguran un entorno de posibilidades para la compañía en el sector satélite.
- Igualmente, nuestro compromiso con el progreso y desarrollo en África a través de proyectos de inclusión digital también se extiende a países como **Benín**, en el que Euraon está desarrollando un proyecto de **10 millones de euros**, subvencionado en un 85% por el Gobierno de España.



En nuestro plan de negocio, **el desarrollo de África es el pilar fundamental.**



Estamos persiguiendo un proyecto de educación digital en **Senegal** y trabajamos para ser fuertes también en **Costa de Marfil** y **Ghana** (70 millones de habitantes entre los tres).

PRÓXIMOS RETOS: JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Los próximos días 18 y 19 de junio, hemos convocado una Junta General de Accionistas, donde **vamos a reducir capital**.



Con la reducción de capital y la transformación de deuda en préstamos participativos, incluida la de Magnetar, **se restablecerá el equilibrio patrimonial en Euraona Wireless Telecom y en su filial Euraona Telecom Services.**



CON EL OBJETIVO DE CORONAR LA ETAPA

Esto es solo una muestra de la **gran carrera de fondo** que se ha hecho en los últimos meses en Eurona, un esfuerzo por **reorganizar la compañía** en su sentido más amplio para coronar la etapa y alcanzar un **crecimiento rentable y sostenible**.

El proyecto de Eurona:



No hay nada improvisado, sino mucho entrenamiento y sacrificio como en una gran competición como es la **Titan Desert**.

