

EURONA WIRELESS TELECOM.S.A.
30 de septiembre de 2014

INFORME DE GESTION
PRIMER SEMESTRE DE 2014

De conformidad con lo previsto en la Circular 9/2010 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”).

Resumen Ejecutivo

EURONA presentó el pasado 8 de Julio las líneas maestras de su plan estratégico. Este se basa en el desarrollo de cuatro áreas principales de negocio, que continúan teniendo un crecimiento acelerado: Eurona BAU (Business As Usual), Kubi BAU, Wifi Caribe y 4G en casa. Con dos grandes polos de crecimiento en el plan estratégico: El lanzamiento y consolidación del modelo “4G en Casa” y, por otro lado, la internacionalización del grupo reforzando un posicionamiento fuerte en América Central, Caribe.

El enfoque del grupo basado en la expansión geográfica y la diversificación en nichos del grupo ha llevado a Eurona a iniciar una senda de crecimiento cada vez más representativo sobre el total del negocio, aunque sigue representando menos del 50%, poniendo de manifiesto el gran recorrido que el grupo tiene en su Plan de Crecimiento.

Eurona BAU (*Business As Usual*) prevemos que cerrará el año con una facturación agregada por encima de los veinte millones de euros, con un crecimiento cercano al 60% respecto al año 2013. Eurona Wireless Telecom SA ha crecido en el primer semestre un 24%, con una previsión de final de año con un crecimiento similar. Con ello, se pone de manifiesto la elevada capacidad de exportación de los modelos de negocio de Grupo Eurona en otros países. Por su parte, el negocio Europeo de Eurona crecerá un 38% respecto al año anterior y Eurona Perú superará los cuatro millones de euros, compañía del grupo con un año de existencia y un alto nivel de know-how en Ingeniería RF. El negocio en su conjunto aportará más de tres millones de euros de EBITDA agregado. El negocio original de la compañía sigue mostrando gran robustez en su crecimiento.

Kubi BAU (*Business As Usual*) que engloba Kubi España y su actividad de negocio en el extranjero, crecerá un 19%, y su EBITDA se estima en los 1,5 millones de euros. La reducción del EBITDA respecto al del 2013 es debido fundamentalmente a una actividad no recurrente del Ejercicio 2013 por importe aproximado de 0,5 millones de euros en EBITDA. Por otro lado, el negocio de aeropuertos, cadenas de *retail* y eventos serán los drivers de crecimiento nacional, apoyados en nuestra red de distribución y canal comercial.

Wifi Caribe. Ya en la presentación del plan Estratégico se destacó la importancia de reforzar el crecimiento orgánico con una adquisición en el área. Nuestros principales objetivos eran presencia local en la región mediante un equipo directivo experimentado, una fuerte plataforma técnica dispuesta para el crecimiento en la zona y una cartera de clientes muy amplia y de carácter internacional, que nos permitiera generar fuertes sinergias comerciales. Desde inicios de año veníamos negociando con varias empresas la incorporación a la compañía del líder del wifi en caribe, mediante la compra de uno de los targets seleccionados.

Tras un proceso de selección y negociación, se ha podido disponer del mejor target para su inmediata incorporación al grupo. Finalmente se ha firmado la LOI para la compra del 100% de ECNEX, que será efectiva a todos los efectos tras la *due dilligence* ya en marcha antes de fin de año una vez cerrada. ECNEX con presencia principalmente en Méjico pero también en Brasil, Argentina y Perú, entre otros, cuenta con servicio wifi en más de 55 mil habitaciones hoteleras y hace del grupo Eurona líder en la región, consolidando no tan solo su posición sino también su crecimiento. El negocio aportara a fin de año unos ingresos de más de tres millones de euros con un EBITDA de más de medio millón.

4G en Casa es el negocio de crecimiento de la compañía con más recorrido en España, gran polo de desarrollo del Plan de Crecimiento. En el HR del pasado 31 de julio, Eurona comunicó la previsión de tener un total de 20 ciudades en funcionamiento para este año, objetivo ambicioso aunque realizable. A día de hoy sin embargo Eurona tiene en proceso de despliegue con franquiciados aprobados de 30 ciudades y 28 en negociación. En el plan estratégico se cubrían 248 mil habitantes, en la actualidad con los 30 franquiciados daremos cobertura a más de 800 mil habitantes. Por otro lado, los clientes dados de alta en las dos franquicias ya en funcionamiento están también un 27% por encima de las previsiones, debido a la buena acogida del servicio y a espléndido funcionamiento de la tecnología de última generación utilizada en el despliegue. De esta forma, el negocio 4G en casa está desarrollándose más rápidamente de lo previsto y muy posiblemente a fin de año debamos modificar los objetivos 2015. A pesar de ello y dado el poco histórico del negocio 4G se ha decidido no modificar las previsiones a fin de año.

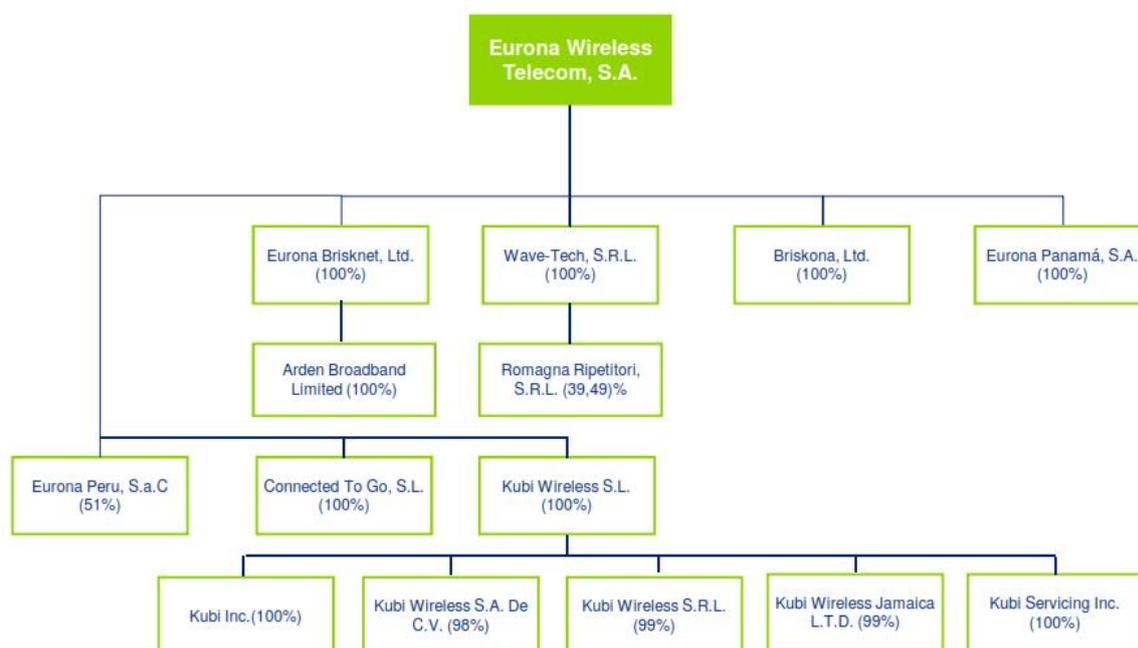
En definitiva, **el Grupo acabará el año con una facturación agregada por encima de los 32 millones de euros, lo que significa un crecimiento cercano al 63% y un EBITDA agregado de más de 5,1 millones de euros, lo que consolida a grupo Eurona como líder en las telecomunicaciones de nicho** en sus tres ámbitos, (1) internet en zonas rurales y no urbanas (Eurona BAU), (2) wifi Hotspots (Kubi Wireless y Wifi Caribe) y 4G en casa. La fusión operativa de las dos compañías Eurona y Kubi durante el primer semestre ha constituido una empresa con profesionales de extraordinaria capacidad y preparados para afrontar el futuro con éxito y superar el plan de crecimiento previsto.

El Plan de Crecimiento se consolida como un medio de expansión de las líneas de negocio básicas en los diferentes países de mayor crecimiento a medio plazo. El grupo ha definido modelos de negocio en los tres ámbitos de actuación, fixed Wireless, wifi hotspot e Internet Social, con una plataforma tecnológica innovadora y renovada para que a lo largo de este segundo semestre de desarrollo e inversión se disponga de la plataforma de operación cliente más moderna del mercado. Eurona Grupo y su organización, no obstante, sigue definiendo nuevos modelos de negocio que a medio plazo sirvan de base de futuro, como el desarrollo de una nueva metodología de administración y gestión de bases de datos e información del usuario que nos permita afrontar la nueva sociedad de la información hacia el Big Data y desarrollos digitales, hacia una Eurona Digital.

Índice de contenidos

El objetivo del presente documento es establecer un **nuevo modelo de comunicación con el mercado, un informe de gestión que aborde la evolución del Grupo Eurona en el período** a partir del cierre de los Estados Financieros a 30 de Junio de 2014 de EURONA WIRELESS TELECOM, SA. (individuales). De esta forma, la compañía podrá revisar y compartir con sus accionistas de una forma periódica (semestral) el modelo de gestión y plan de estratégico que, a partir de los resultados más recientes, se vean afectados por los acontecimientos del mercado, economía y la propia actividad de la compañía en su diferente ámbito de actuación.

El perímetro societario del Grupo Eurona en su Plan de Crecimiento comprende:



El presente organigrama contempla toda la actividad de Negocio referida en el plan de crecimiento 2014-2018 presentado el pasado 8 de Julio de 2014 en el que se presentaban unas Ventas Estimadas Agregadas de 34 Millones de Euros con un EBITDA de 5,9 Millones de Euros, revisados en el presente documento. Con motivo de ofrecer la máxima transparencia e inmediatez en nuestra visión y comportamiento del negocio en el plan estratégico del Grupo Eurona, en este formato de Informe de Gestión Semestral se explicará la evolución positiva del Grupo Eurona en el corto plazo, respecto al año anterior, es decir, se presentarán los EEFF de EURONA WIRELESS TELECOM, SA (Individuales) revisados y referidos a 30 de Junio de 2014, así como su impacto en las líneas maestras del Plan de Crecimiento a largo plazo.

De esta forma, el contenido del Informe de Gestión Semestral se estructura de la siguiente manera:

1. Evolución de la actividad de Negocio durante el Primer Semestre del 2014
2. Estados Financieros revisados (individuales) del Primer Semestre de 2014
3. Previsión del cierre del ejercicio 2014
4. Hechos posteriores al cierre del Primer Semestre de 2014

1. Evolución de la actividad de Negocio durante el Primer Semestre del 2014 y otros Hechos Relevantes.

En línea con la evolución del negocio durante el primer semestre, y debido al elevado número de operaciones corporativas llevadas a cabo durante el primer semestre de 2014, con el objetivo de clarificar la información remitida a los inversores, procedemos a realizar aquí un breve resumen introductorio de los acontecimientos más relevantes ocurridos durante el primer semestre del 2014:

- **21 de Enero de 2014: Adquisición de ConnectedToGo.**

En línea con el propósito de proporcionar conectividad más allá de la conectividad fija, EURONA ha llegado a un acuerdo de compra de ConnectedtoGo, la empresa pionera y líder en MiFi, fundada y dirigida por Javier González-Soria, con su producto especialmente pensado para viajeros -WiFi Everywhere-, para poder ofrecer al usuario –especialmente al viajero- la solución que en cada momento mejor se adapte a sus necesidades. La solución de ConnectedtoGo permite a los viajeros en roaming disfrutar de conectividad a través de un hotspot móvil generado por el MiFi.

- **22 de Enero de 2014: Adquisición del 17,08% restante del capital social de Kubi.**

Por medio del presente hecho relevante, se pone en conocimiento del mercado que EURONA y la sociedad INVERSIONES EN KUBI WIRELESS, S.L. han suscrito un acuerdo para la transmisión de las participaciones sociales representativas del 17,08 % restante de KUBI. Dicho acuerdo, por tanto, implica que, una vez ejecutado, EURONA será titular del 100 por 100 de KUBI WIRELESS, S.L. Según lo pactado por ambas partes, dicha transmisión se efectuaría antes del 28 de febrero, y sus condiciones no difieren sustancialmente de lo pactado en su día con los anteriores socios de KUBI.

- **25 de Febrero de 2014: Ampliación de capital en Kubi Wireless.**

El Consejo de Administración, por delegación de la Junta General de Accionistas, aprueba la ampliación de capital de 1 Millón de Euros en KUBI para el impulso de la actividad y desarrollo del negocio de Caribe, anticipándose al Plan de Crecimiento.

- **14 de Abril de 2014: Acuerdo con Nextel en Perú para la construcción de Sitios de telecomunicaciones.**

En fecha de 3/04/2014 , EURONA PERU SAC, sociedad peruana participada en un 51% por Eurona Wireless Telecom ha llegado a un acuerdo con la empresa Nextel del Perú, adquirida en su totalidad en 2013 por Entel Chile, para participar en la construcción de la red nacional de implementación de estaciones base celulares.

- **27 de Mayo de 2014: Acuerdo tecnológico con Telrad**

Con objeto de completar las necesidades para lanzar el plan de crecimiento de Eurona Telecom en todo el territorio español basado en el modelo “4G en casa”, Eurona

Telecom ha cerrado un acuerdo estratégico para el suministro de tecnología 4G y *vendor finance* con TELRAD NETWORKS (www.telrad.com), empresa israelí puntera en tecnologías de telecomunicaciones y con fuerte expansión en mercados de nicho de las telecomunicaciones. Este acuerdo permite a Eurona Telecom completar finalmente, con la licencia de 3,5 GHz, el lanzamiento del gran proyecto “4G en casa” en todo el territorio nacional, mediante el apoyo de nuestra red de distribuidores locales. Este nuevo enfoque de negocio es de tal importancia para Eurona Telecom en sus nuevas perspectivas en España que modifica sustancialmente las proyecciones presentadas en el Plan de Negocio de noviembre de 2013, replanteando las mismas hacia un escenario donde el nuevo modelo “4G en casa” asentará las bases del nuevo crecimiento del grupo.

- **27 de Mayo de 2014: Lanzamiento del Servicio de telefonía Móvil**

En línea con el desarrollo de un negocio sostenible en nuestro mercado rural y no urbano, Eurona Telecom ha alcanzado un acuerdo para la distribución y comercialización de telefonía móvil bajo la marca EURONA a todos sus clientes. Eurona Telecom puede ya ofrecer servicios de telefonía móvil sobre la red de “Orange” a todos sus clientes en el territorio nacional. La provisión de servicios móviles conjuntamente con el “4g en casa” configurará la oferta integrada más competitiva para los clientes de Eurona existente actualmente en el mercado dando continuidad a la conexión de alta velocidad en casa a cualquier lugar de España

- **5 de junio de 2014: Consolidación de una nueva etapa para la organización de Grupo Eurona**

En un período de cierre de etapa y entrada de otra nueva, (1) Don Luis Malagarriga Santamaría opta por renunciar al cargo de Consejero de EURONA y, por tanto, al de Vicepresidente, por, según sus manifestaciones, haber culminado la fase más importante de la integración del equipo y actividad de KUBI WIRELESS, S.L. con EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.. (2) Dicha integración supuso la definición de la nueva organización para Grupo y se vio plasmada con el (3) traslado de las oficinas centrales de EURONA y KUBI a un nuevo edificio corporativo ubicado en la calle Taulat número 27 de Barcelona.

- **19 de Junio de 2014: Nuevo domicilio social de Eurona Wireless Telecom.**

En sesión celebrada el 19 de Junio de 2014, la Junta General de Accionistas aprobó el traslado del Domicilio Social de la compañía EURONA WIRELESS TELECOM, SA a un edificio corporativo sito en el distrito 22@ (distrito tecnológico) de la ciudad de Barcelona, posteriormente, la compañía KUBI WIRELESS, SL también aprobó en su Junta General de Accionistas el traslado a las mismas oficinas. Dichos traslados, han plasmado la integración tanto de negocios como de equipos prevista al inicio del año.

El resultado de todos estos acontecimientos ha sido relevante y de gran impacto en el crecimiento del Grupo Eurona durante el primer semestre de 2014. A día de hoy los hechos referidos vienen implementando el Plan Estratégico comunicado el pasado mes de Julio junto con otros Hechos posteriores ocurridos durante el segundo semestre del corriente.

2. Estados Financieros revisados (Individuales) correspondiente al Primer Semestre de 2014 de EURONA WIRELESS TELECOM, SA.

En línea con la política de transparencia financiera, EURONA comunica al Mercado la siguiente información relativa a los Estados Financieros publicados para el primer semestre de 2014 así como la evolución de las Líneas de su Plan de crecimiento publicadas en el Hecho Relevante del pasado día 8 de Julio de 2014.

Seguidamente se adjuntan tanto la Cuenta de Resultados como el Balance de Situación referidos al primer semestre de 2014.

	01/01/2014 a 30/06/2014	01/01/2013 a 30/06/2013
OPERACIONES CONTINUADAS		
Importe neto de la cifra de negocios	6.093.106	4.913.840
Aprovisionamientos	(2.841.868)	(2.078.266)
Consumo de mercaderías	(2.090.176)	(1.287.063)
Coste Alquiler Licencia BA 3,5GHz	(200.000)	
Trabajos realizados por otras empresas	(551.692)	(791.203)
Margen Bruto	3.251.238	2.835.574
	53%	58%
Gastos de personal	(1.184.785)	(1.015.265)
Otros gastos de explotación	(1.704.044)	(1.312.135)
EBITDA	362.409	508.174
	6%	10%
Amortización del inmovilizado	(1.223.428)	(1.081.735)
Provisiones	(209.739)	(200.000)
EBIT	(1.070.758)	(773.561)
Ingresos financieros	82.480	20.361
Gastos financieros	(89.539)	(128.491)
EBT	(1.077.817)	(881.691)
Impuestos sobre beneficios	-	-
RESULTADO DEL PERIODO (PÉRDIDA)	(1.077.817)	(881.691)

Dentro de las anteriores Cuentas cabe mencionar especialmente ciertas partidas de **costes directos imputables a actividad de negocio ajena a la actividad del Business As Usual de EURONA**, que no corresponden directamente a la explotación de la actividad del primer semestre; a continuación destacamos los costes directamente imputables al desarrollo de nuevas líneas de negocio como son el desarrollo de "4G en Casa" y Expansión internacional (apertura nuevos mercados / LATAM):

Cifras en (000 €)

Gastos Imputables al Proyecto 4G en Casa	=>	448 €
Gastos Imputables a Expansión	=>	234 €
Total Gastos Imputables (no BAU)	=>	682 €

De esta forma, ésta cifra debería ajustarse al EBITDA arrojado a 30 de Junio de cara a tener una comparabilidad más acorde con la evolución del negocio con respecto al Ejercicio 2013, implicando un EBITDA superior al 1 millón de euros, es decir, un 17% de margen sobre ventas:

Cifras en (000 €)

EBITDA a 30.06.2014	=>	362 €
+ Gastos Imputados otros Proyectos (no BAU)	=>	682 €
EBITDA corregido a 30.06.2014	=>	1.044 €

En comparación con 2013, los ingresos han experimentado un crecimiento del 23%, mientras que el EBITDA ajustado de un 1 millón de euros implicaría un crecimiento superior al 100% respecto al mismo período del año pasado.

Evolución de la Cifra Neta de Negocios

La **actividad del grupo durante este primer semestre** se ha enfocado fundamentalmente en tres ejes:

- ✓ La **consolidación de la integración entre Eurona y Kubi.**
- ✓ **Lanzamiento del producto “4G en casa”**, uno de los pilares del Plan de Crecimiento.
- ✓ La **expansión del negocio en el mercado Americano.**

La consolidación de los equipos ha sido un éxito, lo que ha permitido estructurar la compañía de forma óptima para aprovechar las nuevas oportunidades del mercado. La nueva organización integra perfectamente los dos negocios tradicionales de cada una de las empresas, así como sus distintos ámbitos geográficos y de actuación.

En cuanto al “4G en casa”, los desarrollos realizados durante el primer semestre han permitido lanzar con éxito los dos primeros pilotos del servicio durante el verano. En septiembre, la compañía ya ha cerrado acuerdos con 30 franquiciados que cubren poblaciones que en conjunto alcanzan cerca de 0,8 millones de habitantes, y tiene en negociaciones muy avanzadas otras 28 franquicias para cubrir un mercado similar en tamaño. Estas cifras son muy superiores a las previstas inicialmente para el período de lanzamiento del servicio, donde se esperaba cerrar el presente ejercicio con 20 franquicias firmadas.

Este enfoque de negocio ha supuesto una ralentización en las ventas del negocio tradicional de Eurona en España (satélite y Fixed Wireless), debido a que los recursos empleados se han destinado a actividades ajenas a las ventas del Eurona BAU, como la red de comerciales, más enfocados a Franquicias, p.e. No obstante, se ha revisado la situación en línea con el cumplimiento del presupuesto en este segundo semestre del año:

- **Mercado de Satélite**, se espera un relanzamiento durante el último trimestre del año debido a:
 - 1) **Agresiva campaña comercial liderada por el operador EUTELSAT a través de la marca Tooway** (Marca con la que se comercializa el producto de Satélite comercializado por EURONA WIRELESS TELECOM, SA), ya iniciada en septiembre,

donde hay una fuerte inversión en marketing y publicidad por parte del grupo Skylogic.

2) **Lanzamiento de un producto B2B (Producto dedicado al segmento empresas) que complemente la oferta actual** al mercado residencial.

- **Mercado Fixed Wireless**, la compañía ha optado por centrar las inversiones en los nuevos despliegues del 4G en casa, lo que ha implicado no aumentar la capacidad sobrante en la red actual y por tanto disminuir el ritmo de altas respecto al año 2013.
 - 1) **Optimizar la red desplegada existente**, y consumir capacidad instalada desarrollando campañas locales para saturar los sectores disponibles.
 - 2) **Hacer más eficiente la red existente**, amortizando sites no rentables y sustitución por tecnologías alternativas más apropiadas para geografías más dispersas.

Margen Bruto

Una vez corregido el efecto de la imputación de la Licencia para el proyecto 4G en Casa, no imputable al BAU de 2014, el Margen que obtenemos asciende al 57%, lo que se alinea con el del período anterior y acorde con la actividad de negocio.

Gastos de Personal

En línea con el período anterior, Eirona ha acometido un proceso de reestructuración interna de cara a ganar en eficiencia dentro de sus procesos externalizando ciertos servicios de valor como son el *Customer Care*, lo que ha supuesto una importante reducción de gastos salariales.

Otros gastos de explotación

Intrínsecamente relacionado con la evolución del negocio, no corresponde hacer mayor mención a este epígrafe salvo el efectivamente relacionado con el esfuerzo en el impulso de las ventas lo que ha supuesto también un incremento del SAC (*Suscription Acquisition Cost* – Coste de Adquisición de Clientes) de la compañía.

Como política de transparencia, la compañía no ha activado dicho coste de Adquisición de clientes, lo que suele ser común en el sector donde opera.

Una vez aplicado el Ajuste mencionado, el EBITDA quedaría ajustado a 1.044 Miles de Euros lo que aplicaría sobre un EBITDA pre-SAC de 1.421 Miles de Euros.

BALANCE DE SITUACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2014
(Euros)

ACTIVO	30/06/2014	31/12/2013
Inmovilizado intangible	2.115.425	2.326.861
Cartera de clientes	1.953.092	2.179.444
Aplicaciones informáticas	162.333	147.417
Inmovilizado material	9.577.391	9.131.713
Instalaciones técnicas (Red)	3.568.467	3.246.905
Instalaciones técnicas (Usuarios)	5.882.102	5.752.625
Otros elementos del inmovilizado material	126.822	132.183
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	15.093.490	9.425.780
Instrumentos de patrimonio	10.210.809	6.506.228
Créditos a empresas	4.882.681	2.919.552
Inversiones financieras a largo plazo	2.926.932	2.804.939
Valores representativos de deuda	2.701.949	2.643.727
Otros activos financieros	224.983	161.212
ACTIVO NO CORRIENTE	29.713.238	23.689.293
Existencias	117.182	115.619
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.235.739	1.039.390
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	1.208.662	1.001.666
Otros créditos con las Administraciones Públicas	27.077	37.724
Inversiones financieras a corto plazo	266.550	311.563
Valores representativos de deuda	258.751	303.764
Otros activos financieros	7.799	7.799
Periodificaciones a corto plazo	302.450	320.407
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	710.235	6.059.995
Tesorería	710.235	6.059.995
ACTIVO CORRIENTE	2.632.156	7.846.974
TOTAL ACTIVO	32.345.394	31.536.267

Como se puede observar, la evolución del Balance de Situación a 30 de Junio de 2014, con respecto al cerrado en 2013, ha ido marcada por los epígrafes seguidamente detallados:

Inmovilizado Material

En el período de 6 meses finalizado el 30 de Junio de 2014, la sociedad había registrado altas por valor de 1.364 Miles de Euros lo que afianza la evolución de las inversiones en CAPEX.

Inversiones en Instrumentos de Patrimonio

El incremento en esta partida vendrá dado por el aumento en la participación de la filial KUBI WIRELESS, SL durante el primer semestre en el 17,82% pendiente de suscripción para la adquisición del 100% de la misma por parte de EURONA.

Por otro lado, y en línea con el Plan de Desarrollo internacional, se han realizado inversiones en las filiales por valor de 1.963 Miles de Euros. En la Filial de Perú se ha invertido en Fondo

de Maniobra para abordar el fuerte crecimiento que la compañía está experimentando en este ejercicio 2014 y 2015. En la filial de Irlanda, tras un proceso de reestructuración, se ha procedido a la actualización tecnológica de la red para aprovechar el *footprint*, las zonas cubiertas y optimizar la población objetivo. Eurona en Italia está haciendo un esfuerzo por la implantación del modelo español de distribución nacional y orientando su venta a euronaSat y, a su vez, a la optimización de la red existente, mediante la integración operativa de la red de Wave-tech con una participada. Finalmente en el caso de Reino Unido, tras el reenfoque estratégico de abordar proyectos de ancho de banda rural mediante proyectos locales y comunitarios, se ha optado por una estructura de personal muy orientada a las operaciones.

Ambos conceptos, evidencian la fuerte apuesta por el crecimiento de la compañía tanto en el ámbito Internacional como de Negocio.

Tesorería

En línea con los objetivos marcado en el DAC publicado para ampliación de Capital de Diciembre de 2013, la compañía ha efectuado la aplicación de los fondos siguiendo los tres objetivos siguientes:

- Adquisición del 100% de la compañía KUBI WIRELESS => 2 Millones de Euros
- Inversión en el negocio Internacional => 1,9 Millones de Euros
- Inversión en CAPEX (crecimiento en red) => 1,4 Millones de Euros

De este detalle se desprende la aplicación de la caja de la ampliación de capital destinada a las partidas mencionadas.

Respecto a las partidas del pasivo, consideramos que la evolución de este primer semestre ha fortalecido la estructura financiera y establecido las necesidades operativas de fondos para la actividad en este volumen de crecimiento.

El Fondo de Maniobra negativo pone de manifiesto la propia estructura del negocio, donde seguimos financiando el circulante con el exigible a corto plazo.

BALANCE DE SITUACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2014

(Euros)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30/06/2014	31/12/2013
FONDOS PROPIOS-		
Capital	20.751.935	18.493.137
Capital escriturado	20.751.935	18.493.137
Prima de emisión	9.279.289	5.447.785
Reservas	(506.805)	(387.917)
Otras reservas	(506.805)	(387.917)
Resultados negativos de ejercicios anteriores	(8.203.681)	(6.518.171)
Resultado del periodo (pérdida)	(1.077.817)	(1.685.509)
PATRIMONIO NETO	20.242.921	15.349.325
Provisiones a largo plazo	175.187	-
Deudas a largo plazo	6.110.330	5.920.106
Deudas con entidades de crédito	1.456.931	1.394.651
Otros pasivos financieros	4.653.399	4.525.455
PASIVO NO CORRIENTE	6.285.517	5.920.106
Deudas a corto plazo	2.668.119	2.478.556
Deudas con entidades de crédito	1.711.380	1.364.774
Otros pasivos financieros	956.739	1.113.782
Deudas con partes vinculadas a corto plazo	742.439	4.031.829
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.406.398	3.756.451
Proveedores	83.241	746.961
Acreeedores varios	2.091.950	2.556.259
Personal	3.888	7.945
Otras deudas con las Administraciones Públicas	220.016	445.286
Anticipos de clientes	7.303	-
PASIVO CORRIENTE	5.816.956	10.266.836
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	32.345.394	31.536.267

Fondos Propios

Durante el primer semestre de 2014 se han acometido una serie de ampliaciones de Capital lo que ha supuesto un incremento del Capital Suscrito (12%), y desembolsado, (ver punto 4) lo que evidencia un incremento del Patrimonio Neto de la Compañía del 32%. Dicha partida sobre el total del Balance supone un 63%, o que pone de relieve la sostenibilidad del proyecto de la compañía.

Endeudamiento

Tanto el Endeudamiento a L/P como el de C/P no han sufrido incrementos significativos respecto a 2013. Por otro lado, el ritmo de Amortización de Deuda ha sido importante, llegando a ser del orden de 500 Miles de Euros sólo durante el primer semestre de 2014.

3. Estimación del cierre 2014.

Nuestras previsiones para el cierre del ejercicio 2014 para todo el Grupo Eureka suponen unas ventas totales superiores a los 32 millones de euros, un 63% superior al resultado de cierre del 2013, un 6% inferior a lo presupuestado (HR 8 de Julio 2014).

	2013	2014 Forecast	Variation	Variation
Revenues				
Eureka Business As Usual	12.685	20.111	7.426	59%
Kubi Business As Usual	7.053	8.398	1.345	19%
WiFi Caribbean	-	3.247	3.247	N/D
4G en Casa	-	372	372	N/D
Total Revenues Eureka Group	19.738	32.128	12.390	63%
EBITDA				
Eureka Business As Usual	1.158	3.155	1.997	172%
Kubi Business As Usual	1.774	1.428	- 346	-20%
WiFi Caribbean	-	548	548	N/D
4G en Casa	-	-	-	N/D
EBITDA Eureka Group	2.932	5.131	2.199	75%

Para Eureka Business As Usual en España revisamos un crecimiento moderado de entorno al 20%, debido fundamentalmente al esfuerzo por el desarrollo y lanzamiento de "4G en casa" y al esfuerzo originado por la integración de las dos sociedades, Kubi y Eureka.

Sin embargo, el desarrollo de negocio en Internacional experimenta un fuerte crecimiento, superior a cinco millones de euros, hasta aportar 6,7 Millones de euros en total.

Desde la perspectiva de Kubi Wireless y su perímetro societario, esperamos un crecimiento moderado del 19%, con una especial aportación en internacional superior a los 2,6 millones de euros.

A pesar del enorme esfuerzo realizado por la organización en los dos polos de crecimiento estratégico, "4G en casa" y "WiFi Caribbean", los resultados en esta área son todavía discretos, aportando respectivamente unas ventas de 0,4 y 3,2 millones de euros.

La actividad internacional tiene una contribución superior a los 12 millones de euros, es decir, un 39% sobre el total Ventas del grupo, de 32 millones de euros.

Respecto al EBITDA generado por el grupo Eureka, si bien las previsiones de grupo para el 2013 fueron de apenas 3 millones de Euros, nuestras estimaciones para finales del 2014 superan los 5 millones de euros, un 75% más en el ejercicio; sin embargo, 0,8 millones de euros menos de los presupuestados. En términos de rentabilidad sobre ventas, nuestras

estimaciones es alcanzar un 16%, por debajo todavía del 17,5% estimado para 2014, y con margen de crecimiento para alcanzar el 22% y 28% estimado para los dos siguientes años. La contribución del negocio internacional supera los 2 millones de euros, un 40% sobre el total de EBITDA del Grupo.

	2013	Spain	International	2014 Forecast	Spain	International
Revenues					121%	5.103
Eurona Business As Usual	12.685	11.077	1.608	20.111	13.400	6.711
Kubi Business As Usual	7.053	5.653	1.400	8.398	5.795	2.603
WiFi Caribbean	-			3.247		3.247
4G en Casa	-			372	372	
Total Revenues Eurona Group	19.738	16.730	3.008	32.128	19.567	12.561
		85%	15%		61%	39%
EBITDA						
Eurona Business As Usual	1.158	1.158	-	3.155	2.520	635
Kubi Business As Usual	1.774	1.340	434	1.428	562	866
WiFi Caribbean	-			548		548
4G en Casa	-			-	-	
EBITDA Eurona Group	2.932	2.498	434	5.131	3.082	2.049
		85%	15%		60%	40%

Como Conclusión, nuestra previsión de cierre del ejercicio 2014 tiene como primera lectura una consolidación de las cifras de negocio y un comportamiento de la estructura de costes muy mejorada si tenemos en cuenta el EBITDA corregido y tenemos en cuenta el enorme esfuerzo que la organización ha anticipado sobre los dos polos de crecimiento futuro en el plan estratégico (“4G en casa” y “WiFi Caribbean”), sin tener en el corto plazo resultados que compensen los recursos empleados. 4G en Casa supondrá sin lugar a dudas la gran diferencia en la cuenta de explotación nacional de Eurona a partir de 2015, dado que su contribución de negocio aportará una eficiencia de operaciones y un fuerte crecimiento con externalización del SAC, que contribuirán a un crecimiento de la rentabilidad de los recursos.

Una segunda conclusión de la interpretación de las estimaciones de cierre del ejercicio 2014 es que, después de dos años de iniciar -aunque de forma tímida- la actividad internacional, los resultados empiezan a ser relevantes en la contribución total de la actividad del grupo. En este punto cabe resaltar la profundidad del mercado, sobre todo, si tenemos en cuenta que se está replicando la actividad tradicional de negocio del Grupo en varios países a la vez: México, Perú, República Dominicana, Chile, Colombia, Reino Unido, Italia y, en menor medida, Jamaica e Irlanda.

Finalmente, como última conclusión a tener en cuenta, debemos resaltar el impacto que la reactivación económica en Europa tendrá en una mejora de los resultados estimados, tanto en el crecimiento de clientes, como en la aceleración del proyecto 4G en casa, en términos de nuevos franquiciados adscritos a nuestras previsiones, así como una progresiva y continuada mejora en el comportamiento de impagos.

Nuestras previsiones para el cierre del ejercicio, en resumen, siguen reforzando y confirmando nuestra línea estratégica de crecimiento del Grupo.

4. Hechos posteriores al cierre del Primer Semestre de 2014.

Con posterioridad al cierre del primer semestre se produjeron diferentes acontecimientos en la compañía que en mayor o menor medida afectan a la organización y estrategia de la empresa. En algunos casos fueron ajenos a la empresa y su actividad y, en otros, productos de la ejecución planificada del plan estratégico del grupo.

A continuación se hace una relación y explicación del impacto de los hechos relevantes que se produjeron:

- **7 de julio: GOWEX se desploma en los mercados**

La caída de GOWEX ha generado un impacto de desestabilización muy importante en el MAB. Al mismo tiempo ha producido, principalmente en el exterior, un sentimiento de desconfianza hacia las compañías españolas cotizadas. Este efecto de duración limitada ha afectado sin duda alguna la cotización de las compañías del MAB y a veces por contagio en compañías del mismo sector, al que Eirona ha estado especialmente asociada.

Sin embargo, el hecho de que el principal competidor en algunos ámbitos (wifi city, wifi retail y social wifi) esté en situación pre-concursal supone una enorme oportunidad de mercado.

Con la caída de GOWEX, el modelo de negocio basado en la wifi gratis han sufrido un descrédito importante, replanteándose íntegramente las estrategias de internet en espacios públicos.

Eirona está trabajando diferentes oportunidades en estos tipos de hotspot, mediante la implementación de modelos de ingresos mixtos, donde se implementan sistemas de gestión tradicional con otros más innovadores basados en sistemas de promoción y sponsorización digital, offloading, etc.

- **30 de julio: Lanzamiento del modelo franquiciado “4G en casa”**

En HR de 30 de Julio Eirona adelanto el lanzamiento de 4G en casa con un objetivo de la apertura de 20 franquicias en el segundo semestre del 2014.

El 4G en casa supone la evolución natural de la oferta de Eirona a medida que se acerca desde su territorio de nacimiento hacia las pequeñas y medianas ciudades.

En ese entorno teníamos que conseguir un producto competitivo en precio, de alta velocidad, sin limitación de descarga, sin obligación de línea telefónica y la respuesta fue la adquisición de la licencia 4G para poder configurar el producto 4G en casa a 7 Mbps por 20€ IVA incluido.

La respuesta del mercado desde su lanzamiento ha sido mayor de lo esperado. Esas 20 franquicias de este segundo semestre a día de hoy ya son 30 y suman un total de 870 mil habitantes, revisando al alza la media por población prevista.

Dentro de la selección de franquiciados se establecen cinco tipos de poblaciones para testar el comportamiento y resultado en las mismas: tres poblaciones pequeñas (1.500, 2.900 y 5.600) y dos grandes (84 y 142 mil habitantes); con el fin de demostrar la penetración en estas.

Otras 28 franquiciados más que no prevemos entren en funcionamiento esta año están en negociaciones.

- **31 de julio: Acuerdo de Eurona Peru con NEXTEL**

En HR de 31/7 se comunicó el acuerdo alcanzado con NEXTEL para el despliegue de estaciones base celulares. Este acuerdo consolida el crecimiento de eurona Perú y pone de manifiesto el potencial de la explotación del knowhow de eurona en ámbitos no urbanos en para países en vías de desarrollo. Eurona en este momento mantiene conversaciones con gobiernos de otros dos países para proyectos nacionales e extensión de la banda ancha.

- **18 septiembre: Acuerdo para la adquisición de ECNEX**

Con fecha 18 de setiembre se firmo un principio de acuerdo con el grupo ECNEX para la compra del 100% de las participaciones sociales del grupo a través de la firma de la Carta de Intenciones Condicionada (Letter of Intentions, LOI)

ECNEX ha diseñado e implementado soluciones de conectividad para hoteles y otros tipos de hotspots WiFi desde 2002. Fue la primera compañía en Latinoamérica en ofrecer soluciones de Internet de alta velocidad en la región, convirtiéndose en la actualidad en líder por número de habitaciones cubiertas.

ECNEX tiene más de 300 hoteles y más de 55.000 habitaciones con sus soluciones en países como: México; Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y República Dominicana, con acuerdos con las principales cadenas hoteleras internacionales.

ECNEX nos permitirá no tan solo consolidar la posición de eurona en Latam sino también aprovechar grandes oportunidades para las que se necesita una organización solida con presencia técnica y capacidad de implementación.

En Barcelona a 29 de septiembre de 2014



Jaume Sempere Izard
Presidente y Consejero Delegado del Consejo de Administración



Joaquín Galí Rogent
Consejero Delegado – Internacional



Carlos Riquelme Saura
Consejero Delegado – Nacional