

EURONA WIRELESS TELECOM.S.A.
30 de septiembre de 2015

INFORME DE GESTION
PIRMER SEMESTRE DE 2015

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”).

Índice de Contenidos

1. Introducción al Informe de Gestión del primer semestre de 2015.
2. Evolución de la actividad de Negocio durante el Primer Semestre del 2015 y resumen de los Hechos Relevantes más destacados.
3. Estados Financieros (individuales) a 30 de junio de 2015.
4. Hechos posteriores y otros factores a tener en cuenta para el año en curso.

1.- Introducción al Informe de Gestión del Primer Semestre 2015.

Tras la consolidación de la organización implantada en el 2014, donde integrábamos los negocios de Kubi Wireless y de Eurona en una sola forma de trabajar, con procesos transversales únicos y concentrada toda la actividad en dos grandes Unidades de Negocio en España, como son Eurona Hotspot y Eurona Telecom, en mayo de 2015 el Consejo de Administración de Eurona dio un paso adelante en este proceso aprobando el proyecto de fusión de las dos matrices españolas Eurona Wireless Telecom, SA y Kubi Wireless, SA.

Así, esta fusión está prevista en el artículo 49 de la Ley de Modificaciones Estructurales, en relación al artículo 51 de dicha Ley, en el que la Sociedad absorbente es EURONA WIRELESS TELECOM, S.A., provista de N.I.F. A-63134357, y la Sociedad absorbida KUBI WIRELESS, S.L.U., provista de N.I.F. B-62605928.

De esta forma, el Grupo Eurona tiene una sola matriz, Eurona Wireless Telecom, de la que dependen el resto de filiales, tanto las pertenecientes a Eurona Wireless Telecom, como aquellas que anteriormente dependían de la extinta Kubi.

La fecha a partir de la cual la fusión tendrá efectos contables es el 1 de enero de 2015, de acuerdo con el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, del Plan General de Contabilidad, Segunda Parte, Punto 21, apartado 2.2.2, por lo que las cuentas presentadas a partir de ahora, así como la auditoría de cuentas realizada por nuestro auditor Deloitte serán incluidas las del presente informe de gestión las originadas de la actividad de la nueva sociedad fusionada.

Con la fusión culminamos un proyecto iniciado a finales del 2013 con la adquisición de Kubi Wireless y donde el nuevo proyecto empresarial dispone de la plataforma necesaria para de forma natural aprovechar de las enormes sinergias y economías de escala que la unión de ambas actividades ha originado y sigue dando frutos en el desarrollo de los negocios.

Es importante destacar, como podremos comentar más adelante, que, dentro de un plan interno de control de la información, ejercicio continuado de transparencia y proceso de consolidación del grupo Eurona, la empresa inició en febrero del presente año la integración de sus sistemas de información en una plataforma moderna y escalable y entre otros proyectos debemos destacar la integración de SAP R/3 + HANA, como ERP corporativo de todo el grupo.

En línea con lo comentado en el HR del pasado 21 de agosto, la compañía ha centrado sus esfuerzos a lo largo de este primer semestre en la definición de una plataforma tecnológica muy potente que permite avanzarnos en modelos de negocio futuros tanto en Hotspot como en 4G en casa y hacerlos competitivos en el corto plazo y sostenibles en el tiempo.

En el caso de 4G en casa esto ha originado un desplazamiento del “rump up” del crecimiento de la actividad al 4to trimestre del 2015, permitiéndonos definir un modelo de franquicia muy superior en valor añadido y profesionalidad, así como disponer de la plataforma tecnológica más innovadora del mercado.

2.- Evolución de la actividad de Negocio durante el Primer Semestre del 2015 y resumen de los Hechos Relevantes más destacados.

Eurona ha conseguido en ambas actividades un crecimiento en ventas hasta los 10,6 Millones de Euros, lo que implica un 74% superior respecto al mismo período en el ejercicio anterior, con un margen bruto en línea con lo estimado de entorno al 57%.

A pesar del enorme esfuerzo en el desarrollo de negocio, se van generando economías de escala en la actividad de negocio de Eurona en España, permitiendo una mayor generación de flujos de caja. Como muestra de ello tenemos el incremento del hasta 2x veces el EBITDA de Eurona Telecom, hasta los 739 miles de euros con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Así mismo, se presenta el dato del EBITDA pre-SAC para mostrar la imagen de los Flujos de Caja recurrentes obtenidos descontando la inversión en captación de clientes.

Eurona Wireles Telecom SA

	1er Semestre 2015	1er Semestre 2014
Ingresos Netos	10,607,587	6,093,106
Coste de Ventas	- 4,569,825	- 2,841,868
Margen Bruto	6,037,762	3,251,238
	57%	53%
Gastos de Personal	- 2,230,444	- 1,184,785
Otros Gastos de Explotación	- 3,068,206	- 1,704,044
EBITDA	739,112	362,409
	7%	6%
EBITDA pre-SAC	1,113,930	738,847

A continuación abordamos las partidas más relevantes de la Cuenta de Explotación, con un detalle explicativo en cada caso:

La **actividad de la compañía durante el primer semestre del 2015** se ha enfocado fundamentalmente en cuatro ejes:

- ✓ **Madurez del mercado Satelital**, donde la compañía está implementando un plan de dinamización de nuevas áreas de venta en el “dónut 2” de áreas más dispersas.
- ✓ **Modelo “4G en Casa”**, uno de los pilares de nuestro Plan de Crecimiento, La compañía ha enfocado sus recursos en perfeccionar el modelo tecnológico y de franquicias.
- ✓ El **Desarrollo de Negocio** de la actividad de Eurona, con especial énfasis en la expansión del negocio en el mercado Americano, sobre todo en el negocio de Hotspot.
- ✓ El Desarrollo de la **plataforma tecnológica Hotspot 3.0.**, en línea con la nueva tendencia de uso de internet intensiva en espacios públicos, Eurona ha desarrollado un nuevo modelo de negocio que perfecciona el aprovechamiento de cada sesión wifi.

De nuevo, como ya anticipamos en el pasado ejercicio, la consolidación de los equipos de ambas compañías es un factor clave de éxito para aprovechar las nuevas oportunidades del mercado. Y prueba de ello, es el acelerado crecimiento de nuestra actividad en el Caribe, donde el desarrollo de negocio de hotspot está teniendo un gran éxito debido fundamentalmente a la disposición de la nueva plataforma HS3.0 y al nuevo equipo de internacional enfocado en la región, permitiendo realizar planteamiento de negocio innovadores y muy competitivos. Gracias al buen desempeño del servicio en los Aeropuertos españoles que Kubi ha ejecutado hasta la fecha y junto a la nueva plataforma HS3.0, donde el modelo de Eurona Digital, ha sido decisivo para volver a ganar el concurso público para la explotación de la red de wifi de los aeropuertos españoles, con más de 200 millones de pasajeros al año.

La nueva organización consolidada ya trabaja perfectamente integrando los dos negocios *core business*, así como sus distintos ámbitos geográficos y áreas funcionales. De esta forma, se refuerza un modelo matricial donde el enfoque está en el mercado de forma vertical y en las economías de escala y eficiencia funcional en las actividades transversales.

La gran apuesta de Eurona por un modelo de telecomunicaciones *carrier grade* orientado a nichos de mercado, buscando un enfoque de negocio hacia mercados desatendidos en banda ancha (4G e Casa, FW y Sat) y otros en zonas más pobladas y con un alto grado de concentración de conexiones y circulación de público (Hotspot wifi) nos ha obligado a orientar gran parte de nuestros esfuerzos al desarrollo de una plataforma tecnológica con escalabilidad y sostenible en el tiempo por obsolescencia técnica. Por ello, tanto nuestra tecnología LTE TDD (en 3.5 GHZ) en el ámbito de Eurona Telecom, para atender mercados residenciales, como nuestra plataforma HS 3.0, para atender espacios públicos con tecnologías de acceso wifi avanzado, nos ha exigido replantear nuestro escenario temporal de actividad y trasladar al segundo semestre el gran desarrollo de 4G en Casa y de HotSpot para Eurona Digital en proyectos ya ganados como AENA.

De todas formas, a continuación hacemos una breve descripción de cada una de las principales actividades de la compañía:

- **Mercado de Satélite.** Eurona Telecom sigue apostando por un mercado de ancho de banda rural donde la forma más eficiente y competitiva de llegar sea mediante este tipo de tecnologías. Existe un mercado desatendido muy extenso en Europa que seguirá reclamando un servicio de conectividad cuyas limitaciones geográficas exigirán soluciones satelitales. No obstante la amplitud del mercado, el mercado exige nuevas formas de llegar a él y conseguir un crecimiento neto positivo en este segmento del mercado de las telecomunicaciones.

En este sentido, Eurona está implementando un nuevo plan comercial con métodos de marketing local innovador, apoyados con nuevos canales de venta indirectos. Las campañas sobre plataformas de televenta siguen siendo necesarias para mantener un bien ritmo de altas en este mercado tan rural.

- **Mercado Fixed Wireless.** En el mercado más tradicional de Eurona, el posicionamiento de la compañía es seguir trabajando en la capacidad instalada mediante la saturación de los

sectores más interesantes y minimizar el coste de inversión, más orientado en los nuevos despliegues del 4G en casa. Estas zonas cubiertas con tecnología tradicionales serán objeto de futuros análisis de rentabilidad financiera para convenir o no, por su potencial de crecimiento, migrarlas a un modelo 4G en casa.

- **4G en Casa.** Esta Unidad de Negocio ha tenido desde el inicio un éxito rotundo tanto en su modelo de franquicia, como en la propuesta de valor al cliente, donde hemos estado ofreciendo una conectividad muy competitiva de 7 Mbps, en entornos de brecha digital y mercados no atendidos. Ante la rápida evolución de nuestra propia demanda, decidimos empezar a ofrecer conectividad a velocidades de 30 Mbps y complementarlo con telefonía móvil, para acabar ofreciéndolo a toda España.

La nueva tecnología (Huawei y la tecnología innovadora LTE TDD, sobre nuestra banda licenciada 3,5 GHz) nos posiciona de forma privilegiada en un mercado de nicho duradero en el tiempo, donde el consumo de datos y la necesidad de internet serán necesarios para todas las familias.

El proceso de negociación con Huawei se prolongó más de lo previsto, lo que nos obligó a tomar la decisión estratégica en mayo pasado de retrasar el despliegue masivo del proyecto 4G en Casa hasta que se dispusiera de la nueva tecnología, con el fin de disponer de un proyecto mucho más ambicioso y diferenciado frente al mercado y sostenible en el tiempo. Esta decisión ha repercutido en el traspaso del *ramp up* del lanzamiento del proyecto al 4Q del 2015 y 1Q de 2016, implicando un retraso de aproximadamente 6 meses en nuestras previsiones iniciales. Esta decisión estratégica, por tanto, origina un decalage en la puesta en marcha y despliegue de la mayoría de las franquicias firmadas este año y unas nuevas previsiones de cierre, que sin embargo, hacen del proyecto uno de los más sólidos y ambiciosos en el sector de las telecomunicaciones.

- **Hotspot WiFi.** Euronat ha seguido invirtiendo en despliegues hoteleros para dar servicio wifi al mismo tiempo que ha invertido en la plataforma Hotspot 3.0 que ha permitido aplicar los conceptos y requerimientos técnicos de Euronat Digital en modelos de negocio más orientados hacia el marketing de proximidad y otros tipos de *sponsoring* en el uso de internet en espacios públicos muy demandados.

Gracias a la implementación de esta plataforma Euronat ha conseguido sacar adelante el concurso más importante de WiFi en estos momentos, Aeropuertos Españoles, y presentarnos como unos de los operadores de telecomunicaciones de nicho con estas capacidades, la plataforma HS 3.0 y la experiencia acumulada para liderar el mercado wifi.

3.- Estados Financieros (individuales) a 30 de junio de 2015.

Como apartado relevante del informe de gestión, y en línea con la política de transparencia financiera de Eiróna, comunicamos y explicamos en detalle la siguiente información relativa a los Estados Financieros correspondientes al periodo comprendido entre el 1 de Enero de 2015 y el 30 de Junio de 2015, así como el grado de avance del resultado con respecto al presupuesto presentado en el Hecho Relevante del pasado 21 de Agosto de 2015.

Como ya comunicado con anterioridad, el 22 de Junio de 2015 la compañía publicó el Proyecto Común de Fusión por Absorción de las compañías EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. y KUBI WIRELESS, S.A., con arreglo a dicho proyecto de fusión, el día 29 de Septiembre ambas compañías suscribieron escritura pública de fusión. Dicha fusión se ha hecho con fecha efecto 1 de Enero de 2015 por lo que los Estados Financieros presentados a 30 de Junio de 2015 son ya Estados Financieros fusionados de ambas sociedades que son los que se desglosan seguidamente.

3.a) Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Individual) correspondientes al primer semestre de 2015 de EURONA WIRELESS TELECOM, SA.

En línea con su crecimiento orgánico, Euronat Telecom ha conseguido consolidar su cuenta de resultado del primer semestre de 2015 respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con unas ventas de 10,6 Millones de Euros, un 74% superior, y con un margen bruto en línea con lo estimado de entorno al 57%.

A continuación puede verse detalle de la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Compañía a 30 de junio de 2015:

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE
AL PERIODO DE SEIS MESES TERMINADO EL 30 DE JUNIO DE 2015**
(Euros)

	01/01/2015 a 30/06/2015 (no auditado)	01/01/2014 a 30/06/2014 (no auditado)
OPERACIONES CONTINUADAS		
Importe neto de la cifra de negocios	10.098.101	5.890.235
Trabajos realizados por la empresa para su activo	288.112	202.111
Aprovisionamientos	(4.569.825)	(2.841.868)
Otros ingresos de explotación	221.374	760
Gastos de personal	(2.230.444)	(1.184.785)
Otros gastos de explotación	(3.703.824)	(1.913.783)
Servicios exteriores	(2.700.768)	(1.633.806)
Tributos	(367.438)	(70.238)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	(635.618)	(209.739)
Amortización del inmovilizado	(2.178.510)	(1.079.895)
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(186.761)	(143.533)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(2.261.777)	(1.070.758)
Ingresos financieros	117.036	82.480
Gastos financieros	(309.991)	(155.639)
Diferencias de cambio	(1.544)	-
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	(48)	66.100
RESULTADO FINANCIERO	(194.547)	(7.059)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(2.456.324)	(1.077.817)
Impuestos sobre beneficios	-	-
RESULTADO DEL PERIODO (PÉRDIDA)	(2.456.324)	(1.077.817)

Con el lanzamiento y la consolidación de las diferentes líneas de Negocio lanzadas en 2014 como son el modelo de negocio 4G en Casa, la suma de la masa salarial de KUBI WIRELESS, la incorporación de personal destinado al desarrollo de negocio internacional tanto en el negocio de Hotspot como el de Fixed Wireless así como la inversión en la plataforma tecnológica e I+D+i Hotspot 3.0, la masa salarial se ha visto incrementada en un 88%, hasta los 2,2 millones de euros en línea con los 4,4 Millones presupuestados para el ejercicio 2015 para el mercado Español.

Cabe destacar el incremento de otros gastos de explotación en un 80%, debido fundamentalmente a la incorporación de los mismos gastos provenientes de KUBI y al crecimiento orgánico de los mismos en base al lanzamiento de las nuevas líneas de negocio especificadas anteriormente, dicho incremento incorpora una variante importante de sinergias entre las dos compañías fusionadas, de ahí el incremento censado por debajo del 100%.

Evolución de la Cifra Neta de Negocios

Respecto al Ejercicio 2014, la Cifra Neta de Negocios, sin contar la agregación de KUBI, ha incrementado en un 32% lo cual consolida el crecimiento de los últimos años, teniendo en cuenta solamente el negocio de España sin sus filiales de la parte Internacional.

Margen Bruto

El Margen Bruto para el primer semestre se sitúa en el 57%, por encima del mismo periodo del ejercicio anterior gracias en gran medida a la incorporación del negocio Hotspot que aporta mayores márgenes. Recalcar que aislando el lanzamiento del 4G en Casa y los recursos dedicados a la Expansión Internacional, los cuales tienen un impacto sobre el Coste de Ventas, la evolución del Margen Bruto de 2015 respecto a 2014 sería marcadamente superior.

Gastos de Personal

En línea con el período anterior, Euroná sigue acometiendo un proceso de revisión continua del modelo organizativo y de gestión, de cara a ganar en eficiencia dentro de sus procesos de negocio. No obstante la evolución de la partida de Gastos de Personal sigue alineada con la política de contención de gastos de la empresa, cabe destacar el incremento de un 80% la masa salarial, respecto al ejercicio 2014, debido fundamentalmente a la incorporación de la plantilla de KUBI así como la contratación de personal en Desarrollo de Negocio internacional y a la dotación de personal cualificado en 4G en Casa. En comparación con el crecimiento de la Cifra de Negocio este coeficiente marca un claro enfoque de escalabilidad del Negocio en su conjunto.

Otros gastos de explotación

Intrínsecamente relacionado con la evolución del negocio, no corresponde hacer mayor mención a este epígrafe salvo el efectivamente relacionado con la incorporación de la estructura de gastos de KUBI que en su conjunto evidencia las sinergias y economías de Escala que han motivado la fusión de ambas entidades.

Con un criterio de rigor y prudencia, la compañía todavía no activa el coste de Adquisición de Clientes, práctica habitual en el sector donde opera, debido fundamentalmente a que se le asimila a un esfuerzo de recurso asociado a la vida del cliente y, por tanto, a la capacidad de generación de ingresos del mismo.

Teniendo en cuenta el ajuste del SAC mencionado, el EBITDA pre-SAC ascendería a 1,1 Millones de Euros.

3.b) Balance de Situación a 30 de junio de 2015 Individualizado.

Como se puede observar, la evolución del Balance de Situación a 30 de junio de 2015, con respecto al cerrado en 2014, ha ido marcada por los epígrafes seguidamente detallados:

BALANCE DE SITUACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2015

(Euros)

ACTIVO	30/06/2015 (no auditado)	31/12/2014
Inmovilizado intangible	24.885.255	16.017.128
Patentes, licencias, marcas y similares	13.686.932	14.100.721
Cartera de clientes	2.695.345	1.731.908
Fondo de Comercio	7.934.541	-
Aplicaciones informáticas	568.437	184.499
Inmovilizado material	15.104.730	10.926.400
Instalaciones técnicas (Red)	8.788.494	3.530.944
Instalaciones técnicas (Usuarios)	6.036.308	7.239.934
Otros elementos del inmovilizado material	279.928	155.522
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	12.739.756	18.244.778
Instrumentos de patrimonio	3.299.115	10.617.911
Créditos a empresas	9.440.641	7.626.867
Inversiones financieras a largo plazo	1.359.466	1.515.263
Valores representativos de deuda	499.520	499.519
Otros activos financieros	859.946	1.015.744
ACTIVO NO CORRIENTE	54.089.207	46.703.569
Existencias	424.155	195.921
Comerciales	223.531	195.921
Anticipos Proveedores	200.624	-
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	4.969.916	2.066.609
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2.483.351	1.669.566
Clientes empresas del Grupo	2.264.414	-
Otros deudores	222.151	397.043
Inversiones financieras en empresas del Grupo a corto plazo	6.240	-
Inversiones financieras a corto plazo	915.609	699.794
Instrumentos de patrimonio a corto plazo	476	476
Otros activos financieros	915.133	699.318
Periodificaciones a corto plazo	571.198	72.530
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.510.878	6.271.253
Tesorería	1.510.878	6.271.253
ACTIVO CORRIENTE	8.397.996	9.306.107
TOTAL ACTIVO	62.487.203	56.009.676

Inmovilizado Intangibles

En esta partida figura registrado el importe de 7,9 Millones de Euros correspondiente al Fondo de Comercio afluído con la fusión de los Estados Financieros de KUBI WIRELESS, S.L., la compañía está trabajando, con arreglo a la normativa, en la asignación de ese Fondo de Comercio en el Balance de Euron con el soporte de un exporto independiente que está ayudando en la asignación de los activos provenientes de KUBI.

Inmovilizado Material

Esta partida incrementa sustancialmente debido a la incorporación de los activos de la red instalada de KUBI así como al incremento propia de EURONA debido al despliegue lanzado en el negocio de 4G valorado en más de 2 Millones de Euros en el primer semestre del año.

Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar

Ligado con el incremento de la facturación y el importe de provisión de saldos sobre clientes comerciales, dicha partida ha sufrido un incremento derivada de la incorporación de la deuda con clientes provenientes del negocio B2B de KUBI.

Respecto al ejercicio 2014, el Fondo de Maniobra del primer semestre se muestra negativo en debido a la deuda contraída por los despliegues acometidos en el primer semestre, la compañía sigue trabajando en su esfuerzo de búsqueda y consolidación de nuevas fuentes de financiación como son líneas de crédito con *Vendor Finance*, Financiación Bancaria y emisión de deuda para seguir financiando su plan de crecimiento, tal y como se expone en el Plan Estratégico.

Endeudamiento a Largo Plazo

Tanto el Endeudamiento a L/P como el de C/P han sufrido incrementos significativos respecto a 2014 debido principalmente a la incorporación de la Deuda de KUBI así como la firma de nuevas líneas de financiación bancaria y con *Vendor Finance* por más de 2 Millones de Euros en el 2015. Por otro lado, el ritmo de Amortización de Deuda sigue siendo importante.

BALANCE DE SITUACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2015

(Euros)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30/06/2015 (no auditado)	31/12/2014
FONDOS PROPIOS-		
Capital	29.327.446	29.327.446
Capital escriturado	29.327.446	29.327.446
Prima de emisión	26.872.567	26.872.567
Reservas	(1.221.253)	(1.142.954)
Otras reservas	(1.221.253)	(1.142.954)
Resultados negativos de ejercicios anteriores	(9.472.300)	(8.203.680)
Resultado del periodo (pérdida)	(2.456.324)	(1.268.620)
PATRIMONIO NETO	43.050.136	45.584.759
Provisiones a largo plazo	175.187	175.187
Deudas a largo plazo	6.356.254	4.706.797
Deudas con entidades de crédito	2.200.488	1.141.334
Acreeedores por arrendamiento financiero	325.303	-
Otros pasivos financieros	3.830.463	3.565.463
Deudas con empresas del Grupo a largo plazo	60.014	-
PASIVO NO CORRIENTE	6.591.455	4.881.984
Deudas a corto plazo	6.755.880	2.742.640
Deudas con entidades de crédito	2.595.178	1.556.217
Acreeedores por arrendamiento financiero	668.554	-
Otros pasivos financieros	3.492.148	1.186.423
Deudas con partes vinculadas a corto plazo	55.275	77.294
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	6.034.457	2.722.999
Proveedores	1.572.579	684.860
Proveedores empresas del Grupo	1.833.561	-
Acreeedores varios	2.059.395	1.820.885
Personal	110.192	88.285
Otras deudas con las Administraciones Públicas	437.590	98.091
Anticipos de clientes	21.140	30.878
PASIVO CORRIENTE	12.845.612	5.542.933
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	62.487.203	56.009.676

3.c) Grado de cumplimiento del Presupuesto de 2015.

En línea con el Ejercicio de transparencia comprometido con el mercado, la dirección presenta a continuación un estado del grado de cumplimiento de su negocio en España por Unidades de Negocio así como un esquema explicativo del razonamiento del cumplimiento del mismo.

Cifras en ('000) Euros	Real a 30/06/2015	Plan de Negocio 2015	Real YTD / Budget	GAP Nacional	GAP Internacional	2015 H2	Forecast 2015	Forecast / Budget
Cifra de Ingresos Netos	14.265	32.140	44%	12.786	5.089	17.931	32.195	100%
EBITDA	576	5.196	11%	3.385	1.236	4.620	5.196	100%
						1.570		
<i>EBITDA de 260 Miles de Euros de media mensuales en actividad recurrente para los 6 meses del segundo semestre, por Alta de Clientes y mejora de Margen Bruto (evolución ya alcanzada a 31 de Agosto de 2015).</i>						536		
<i>Facturación de los diferentes conceptos del modelo de Franquicias, originado fundamentalmente por el proceso de lanzamiento del nuevo Modelo, y Upselling de Facturaciones varias por proyectos.</i>						500		
<i>Subvención a Explotación otorgada para I+D+i, donde la empresa tiene una fuerte actividad en R&D que debe capitalizar.</i>						632		
<i>EBITDA derivado del crecimiento en Ingresos procedentes del modelo de negocio de HS3.0 en Aeropuertos y otros espacios públicos.</i>						208		
<i>EBITDA en Europa por facturación recurrente de UK, Irlanda e Italia prevista para el segundo semestre en línea con el Budget anunciado.</i>						1.074		
<i>Facturación y EBITDA de HOTSPOT Caribe y Latam para el segundo semestre por incremento del número de Habitaciones operadas, incremento en los ARPU por estacionalidad y nuevos proyectos.</i>						100		
<i>Producción de la cartera de pedidos de Ingeniería en el segundo semestre prevista en 1,8 Millones de Euros en Facturación que mejoran sustancialmente los costes de operación.</i>								

Como se puede observar, la compañía espera poder cumplir al 100% con sus previsiones, ver Hecho Relevante del 21 de Agosto de 2015, para el mercado Español en base a los Hitos de negocio y facturación esperados para el segundo semestre del año.

Especial mención en el incremento progresivo del EBITDA recurrente esperado para los 6 siguientes meses nivel ya alcanzado en los primeros meses de este segundo semestre por lo que en resumidas cuentas la compañía espera cumplir con su presupuesto de 2015 y se ratifica en sus previsiones de negocio anunciadas en el Hecho Relevante del pasado 21 de Agosto para 2015, 2016, 2017 y 2018.

4.- Hechos posteriores y otros factores a tener en cuenta para el año en curso.

Con posterioridad al cierre del primer semestre, se han producido diferentes acontecimientos en la compañía que en mayor o menor medida son merecedores de mención en esta parte final del informe, dado que afectan de forma directa o indirecta a la actividad de la empresa o estrategia del Grupo.

A este respecto, seguidamente se hace una relación y explicación del impacto de los hechos relevantes que se produjeron por orden de importancia:

- **Actualización de los Resultados de 2015 y Plan Estratégico.**

Revisada la evolución del negocio durante el primer semestre del año, la compañía decide comunicar al mercado su actualización de los resultados del ejercicio de 2015 así como la revisión del Plan Estratégico 2015-2018 basado todo ello en la mejora de la plataforma tecnológica y la implantación del Hotspot 3.0.

- **Expansión Hotspot Caribe.**

Durante el ejercicio 2015, la compañía ha podido cerrar con éxito acuerdos estratégico con cadenas hoteleras de renombre internacional para el despliegue de cerca de 10.000 Habitaciones hoteleras en el Caribe, con este paso, la compañía sigue en la consolidación de su negocio Internacional de Hotspot WiFi para la zona del Caribe, dicha expansión ya aporta ingresos recurrente en el 2015, los cuales se incorporaron en el documento de revisión del Plan Estratégico.

- **Adjudicación para la explotación del servicio WiFi en los Aeropuertos de AENA.**

Un año más, la compañía ha conseguido la adjudicación directa para la explotación del WiFi de los 48 aeropuertos y helipuertos de la red de Aeropuertos de AENA para toda España, con este hito, el Grupo Euroná es ya el mayor operador de WiFi Aeroportuario del Mundo operando la red de aeropuertos del segundo destino turístico a nivel mundial, este hito permite a la compañía poder seguir abordando las oportunidades de negocio en internacional dentro del segmento de Hotspot para Infraestructuras.

- **Emisión de Bonos.**

En línea con su política de financiación de su Plan de Negocio 2015-2018 así como el saneamiento de su Pasivo, la compañía ha acometido una emisión de Bonos la cual sigue en fase de suscripción y servirá, como ya comunicado al mercado en Hecho del 6 de Agosto de 2015, entre otras cosas, para financiar el despliegue y la construcción de su plataforma tecnológica basada en LTE-TD para todo el territorio nacional.

- **Implementación de la herramienta de Gestión Empresarial SAP HANA.**

Con el fin de dar mayor confiabilidad tanto a la dirección de la compañía para la toma de decisiones como a la comunidad inversora y demás partes interesadas, la compañía lanzó en Febrero de 2015 la implantación de la herramienta de Gestión Informática Empresarial SAP. Dicha migración de Sistemas supone en sí mismo un gran reto para la compañía dentro de su política de transparencia financiera incorporando al proyecto no sólo el negocio nacional sino todo el perímetro internacional, avanzando así en su planificación de consolidación de cuentas.

En Barcelona a 30 de Septiembre de 2015



Jaume Sanpera Izoard
Presidente del Consejo de Administración