

DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN AL MERCADO ALTERNATIVO
BURSÁTIL, SEGMENTO PARA EMPRESAS EN EXPANSIÓN (“MAB-EE”) DE ACCIONES DE

EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.



Diciembre de 2010

El documento informativo ha sido redactado de conformidad con el modelo establecido en el Anexo I de la Circular MAB 5/2010 sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión, designándose a Solventis A.V., S.A. como Asesor Registrado, en cumplimiento de lo establecido en la circular MAB 5/2010 y Circular MAB 10/2010.

Ni la Sociedad Rectora del Mercado Alternativo Bursátil ni la CNMV han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido del Documento Informativo.

Se recomienda al inversor que lea íntegra y cuidadosamente el presente Documento Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los valores.

Solventis A.V., S.A. con domicilio social en la Calle Pedro i Pons 9-11, 6ª planta, Puerta 1ª y 2ª de Barcelona y provista de NIF A-63593552, debidamente inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona en el tomo 36.953, folio 140, hoja núm. B-292.948, Inscripción 1. Es Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil-Segmento de Empresas en Expansión (en adelante, el “**Mercado**”), actúa en tal condición respecto de Euron Wireless Telecom S.A. (en lo sucesivo la “**Sociedad**”), entidad que ha decidido solicitar la incorporación de sus acciones al Mercado, y a los efectos previstos en el apartado quinto B, 1º y 3º y C, de la Circular del Mercado 10/2010, de 4 de enero, sobre Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil, con fecha 15 de diciembre de 2010.

DECLARA

Primero. Después de llevar a cabo las actuaciones que ha considerado necesarias para ello, ha comprobado que EURONA WIRELESS TELECOM S.A. cumple los requisitos exigidos para que sus acciones puedan ser incorporadas al Mercado.

Segundo. Ha asistido y colaborado con la Sociedad en la preparación del documento informativo exigido por la Circular del Mercado 5/2010, de 4 de enero, sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión.

Tercero. Ha revisado la información que dicha Sociedad ha reunido y publicado y entiende que cumple con las exigencias de contenido, precisión y claridad que le son requeridas, no omite datos relevantes y no induce a confusión a los inversores.

Cuarto. Ha asesorado a las Sociedad acerca de los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de las obligaciones que la Sociedad ha asumido al incorporarse al segmento en Empresas en Expansión del Mercado, y sobre la mejor forma de tratar tales hechos y de evitar incumplimientos de tales obligaciones.

CONTENIDO

1. INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO	8
1.1 Persona o personas (físicas) responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante	8
1.2 Auditor de cuentas de la sociedad	8
1.3 Identificación completa de la sociedad y objeto social	9
1.4 Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes	10
1.5 Razones por las que se ha decidido solicitar la admisión a negociación en el MAB-EE	12
1.6 Descripción general del negocio de la Sociedad, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera	13
1.6.1 Introducción	13
1.6.2 El Mercado	15
1.6.3 Estrategia de posicionamiento: “ 4 océanos azules”	20
1.6.4 Posición geográfica	24
1.6.5 La tecnología	26
1.6.5.1 Tipología de las redes Radio	29
1.6.5.2 Equipos	32
1.6.5.3 Procedimientos de despliegue	34
1.6.5.4 Sistema gráfico de estado de la red	34
1.6.5.5 Sistemas de gestión y seguridad de las comunicaciones	35
1.6.5.6 Parámetros del servicio y mantenimiento de la red	37
1.6.6 Aspectos legales	39
1.6.7 Estructura organizativa de la sociedad (organigrama)	40
1.7 Estrategia y ventajas competitivas de la Compañía.....	40
1.7.1 Crecimiento en “océanos azules”	40

1.7.2	Innovación y crecimiento	41
1.7.3	Expansión y mercado	43
1.7.3.1	Desarrollo de mercado	43
1.7.3.1.1	Mercado residencial	44
1.7.3.1.2	Empresas e instituciones	44
1.7.3.2	Proyectos: administraciones públicas e instituciones	46
1.7.3.3	Política de adquisiciones en España	46
1.7.4	Análisis del sector: las 5 fuerzas de Porter	47
1.7.5	Estrategia de comercialización	48
1.7.5.1	Comercialización residencial	49
1.7.5.2	Comercialización para empresas	51
1.8	Dependencia con respecto a patentes, licencias o similares.....	52
1.9	Nivel de diversificación (contratos relevantes con proveedores o clientes, información sobre posible concentración en determinados productos.).....	52
1.9.1	Clientes	52
1.9.1.1	Clientes de cuotas	53
1.9.1.2	Clientes por proyectos	53
1.9.2	Proveedores	54
1.10	Principales inversiones de Eurona en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada (ver punto 1.19) y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento	55
1.11	Breve descripción del grupo de sociedades de la Empresa. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación de la Sociedad.....	56
1.12	Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad de la Compañía.....	56
1.13	Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes de Eurona desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento	57
1.14	Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros	57

1.15 Información relativa a los administradores y altos directivos de la Empresa.....	57
1.15.1 Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores)	58
1.15.2 Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso, de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos	61
1.15.3 Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control	62
1.15.3.1 Entrega de acciones para directivos y consejeros	64
1.15.3.2 Blindajes	64
1.16 Empleados. Número total; categorías y distribución geográfica	64
1.16.1 Número, distribución geográfica y perfil de los empleados	64
1.16.2 Organización interna	65
1.17 Accionistas principales, entendiendo por tales aquellos que tengan una participación superior al 5% del capital, incluyendo número de acciones y porcentaje sobre el capital	67
1.18 Información relativa a operaciones vinculadas	67
1.19 Información financiera	71
1.19.1 Información financiera correspondiente al ejercicio 2007.....	71
1.19.1.1 Cuenta de pérdidas y ganancias de 2007.....	72
1.19.1.2 Balance de situación de 2007.....	73
1.19.2 Información financiera correspondiente a los últimos dos ejercicios: 2008 y 2009	74
1.19.2.1 Cuenta de pérdidas y ganancias	75
1.19.2.2 Balance de situación	80
1.19.3 En el caso de existir opiniones adversas, negaciones de opinión, salvedades o limitaciones de alcance por parte de los auditores, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello	88

1.19.4	Descripción de la política de dividendos	88
1.19.5	Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre la Sociedad.....	88
1.20	Factores de riesgo	88
1.20.1	Riesgos relacionados con la actividad de la Compañía	88
1.20.2	Riesgos relacionados con el negocio	90
1.20.3	Riesgos ligados a la estrategia de la compañía	90
1.20.4	Riesgos derivados de la concentración sectorial y geográfica	90
1.20.5	Riesgos derivados de la tenencia de acciones	91

2. INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES92

2.1	Número de acciones cuya admisión se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones	92
2.2	Grado de difusión de los valores. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la admisión que se haya realizado y de su resultado	92
2.3	Características principales de las acciones y los derechos que incorporan. Incluyendo mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de administradores por el sistema proporcional	93
2.3.1	Derecho a dividendo	93
2.3.2	Derecho de voto	94
2.3.3	Derecho de suscripción preferente	94
2.3.4	Derecho de información	94
2.4	En caso de existir, descripción de cualquier condición a la libre transmisibilidad de las acciones estatutaria o extra-estatutaria compatible con la negociación en el MAB-EE	95
2.5	Pactos parasociales entre accionistas o entre la sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto	95
2.6	Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la admisión a negociación en el MAB-EE	95

2.7	Las previsiones estatutarias requeridas por la regulación del Mercado Alternativo Bursátil relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas y los pactos parasociales y los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios de control de la sociedad	96
2.8	Descripción del funcionamiento de la Junta General	97
2.8.1	Convocatoria	98
2.8.2	Derecho de asistencia	98
2.8.3	Constitución	98
2.8.4	Mesa de la junta	99
2.9	Proveedor de liquidez con quien se haya firmado el correspondiente contrato de liquidez y breve descripción de su función	99
3.	OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS	101
3.1	Información sobre El buen Gobierno Corporativo	101
4.	ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES	102
4.1	Información relativa al Asesor Registrado	102
4.2	En caso de que el documento incluya alguna declaración o informe de tercero emitido en calidad de experto se deberá hacer constar, incluyendo cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en Eurona	103
4.3	Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación al MAB-EE	103
5.	Anexo I: Informe de auditoría y cuentas anuales a 31/12/2009	
6.	Anexo II: Informe de auditoría y cuentas anuales a 31/12/2008	
7.	Anexo III: Cuentas Anuales y Balance no auditados a 31/12/2007	

1. INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

1.1 PERSONA O PERSONAS (FÍSICAS) RESPONSABLES DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL DOCUMENTO. DECLARACIÓN POR SU PARTE DE QUE LA MISMA, SEGÚN SU CONOCIMIENTO, ES CONFORME CON LA REALIDAD Y DE QUE NO APRECIAN NINGUNA OMISIÓN RELEVANTE

D. Jaume Sanpera Izoard, en nombre y representación de “EURONA WIRELESS TELECOM S.A” (la “Sociedad”, “Eurona”, la “Compañía” o la “Empresa”), en su calidad de Consejero Delegado, cargo para el que fue nombrado, según consta en escritura autorizada ante el notario de Barcelona D. Pedro Casado Martín, el día 29 de Julio de 2008, con el número 1.979 de su protocolo, asume la responsabilidad por el contenido del presente documento informativo de incorporación (en adelante el “Documento Informativo”), cuyo formato se ajusta al Anexo I de la Circular MAB 5/2010 sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión (en lo sucesivo también el “Mercado Alternativo Bursátil o “MAB-EE”).

D. Jaume Sanpera Izoard, como responsable del presente Documento Informativo, declara que la información contenida en el mismo es, según su conocimiento, conforme con la realidad y que no incurre en ninguna omisión relevante.

1.2 AUDITOR DE CUENTAS DE LA SOCIEDAD

Las cuentas anuales correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2008 y a 31 de diciembre de 2009, han sido objeto de los correspondientes informes de auditoría emitidos por Auditing S.L., entidad de nacionalidad española con domicilio social en la calle Balmes 156 08008 Barcelona, con NIF B-58862665 e inscrita en el R.O.A.C. con el número S0338 y en el Registro Mercantil de Barcelona, en el tomo 10983, libro 9902, sección 2, folio 60, hoja 128320.

Las cuentas anuales de la Sociedad correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2008 y 31 de diciembre de 2009 han sido formuladas según los principios de contabilidad generalmente aceptados en España. Auditing S.L. fue nombrado auditor de cuentas de Eurona para la revisión de las cuentas anuales de los ejercicios iniciados el 1 de enero de 2008 y el 1 de enero de 2009 mediante acuerdo adoptado por la Junta General de Accionistas.

La Sociedad, en la Junta General de Accionistas celebrada el pasado 29 de Noviembre de 2010, acordó nombrar a Deloitte como auditor de cuentas para los ejercicios 2010, 2011 y 2012.

1.3 IDENTIFICACIÓN COMPLETA DE LA SOCIEDAD Y OBJETO SOCIAL

EURONA WIRELESS TELECOM S.A., provista de C.I.F. A-63.134.357, con domicilio social en Cornellá de Llobregat, en la Carretera de l'Hospitalet número 11, constituida por tiempo indefinido bajo la denominación "Grafo Better S.L.", mediante escritura otorgada por la notario de Barcelona Doña María Inmaculada Romper Crespo, el día 18 de marzo del 2003 con el número 256 de su protocolo. Consta inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, tomo 35.408, folio 7.494, hoja B-263.195. En la Junta General de Accionistas de Grafo Better, S.L., celebrada el 16 de abril del 2003, se acordó el cambio de denominación social pasándose a denominar Eurona Wifi Networks, S.L.. Dicho cambio de denominación, se elevó a público el mismo 16 de abril del 2003 ante la misma notario que constituyó la Sociedad.

Con posterioridad, la Junta General y Universal de socios de la Compañía celebrada el 18 de julio de 2008, cuyos acuerdos fueron elevados a público mediante escritura autorizada ante el notario de Barcelona, D. Antonio Bosh Carrera, en fecha 18 de noviembre de 2008 con el número 2070 de su protocolo acordó, entre otros, la transformación de Eurona, en Sociedad Anónima, adoptándose la denominación social a Eurona Wifi Networks S.A. Finalmente fue el 29 de mayo de 2009 cuando la Junta General de accionistas aprobó el cambio de deonominación social para obtener el actualmente vigente, esto es, Eurona Wireless Telecom, S.A. Dicho cambio, fue elevado a público, ante el notario de Barcelona Pedro Ángel Casado Martín, en fecha 29 de mayo de 2009 con el número 1167 de su protocolo

El objeto social de Eurona se incluye en el artículo 4 de los Estatutos Sociales, cuyo texto literal se transcribe a continuación, y que fue aprobado en Junta General de Accionistas del 19 de febrero de 2010:

"La sociedad tiene el siguiente objeto social:

- a- La actuación como operador de comunicaciones móviles, fijas y redes.*
- b- La provisión de servicios de Internet y los servicios relacionados con esta actividad.*
- c- La concepción, realización y comercialización de equipamientos para las comunicaciones móviles y fijas.*
- d- La concepción, realización y comercialización de soluciones informáticas de valor añadido que explotan la utilización de las comunicaciones de datos para todos los sectores de actividad.*
- e- El mantenimiento y la explotación de instalaciones de comunicaciones y de gestión que dan soporte a las anteriores actividades.*
- f- La realización de ingeniería de redes de comunicaciones basadas en satélite y en otras redes de telecomunicaciones.*

- g- El diseño, desarrollo, implantación, mantenimiento y promoción de servicios y aplicaciones telemáticas, la venta de productos y servicios a través de redes de comunicaciones.*
- h- La prestación a terceros de servicios de apoyo, consultoría y otros servicios similares relacionados con las tecnologías telemáticas.*
- i- La adquisición, tenencia, administración, enajenación de toda clase de títulos, valores, activos financieros, derechos, cuotas o participaciones en empresas individuales o sociales, todo ello por cuenta propia, excluyendo la intermediación y dejando a salvo la legislación propia del Mercado de Valores y de las Instituciones de Inversión Colectiva.*

La sociedad no podrá iniciar actividades que requieran previa autorización administrativa, licencia, título habilitante o la inscripción en registro administrativo, hasta que estos no se obtengan.

No se incluyen en el objeto social las actividades reguladas por disposiciones especiales y/o específicas, cuyos requisitos no cumple la presente sociedad.

Las actividades enumeradas podrán ser desarrolladas por la Sociedad de modo directo o indirecto, total o parcialmente, mediante la titularidad de acciones o participaciones en sociedades con objeto análogo o idéntico”.

1.4 BREVE EXPOSICIÓN SOBRE LA HISTORIA DE LA EMPRESA, INCLUYENDO REFERENCIA A LOS HITOS MÁS RELEVANTES.

El 18 de marzo de 2003 se fundó Grafo Better, S.L. con el objetivo de desplegar y exportar redes Wifi para dar acceso a Internet, mediante las mencionadas tecnologías Wifi, tanto a usuarios residenciales como a empresas

Una vez creada la compañía se desplego la primera red experimental en Seva (Osona) a petición del ayuntamiento de dicha localidad. Seva, disponía de cinco núcleos separados entre sí sin acceso a Internet a los cuales Eurona debía dar servicio. Se creó una sociedad, Eurona Seva Telecomunicaciones S.L. conjuntamente con el ayuntamiento para la explotación de dicha red, que comenzó dando servicio a más de un centenar de usuarios.

Con el know-how adquirido con esta primera implantación como operador de banda no licenciada se desarrolló el departamento de Ingeniería, que permitió la puesta en marcha de diferentes proyectos llave en mano para diversas empresas y entidades de la administración pública. En esa misma época, se realizaron proyectos para empresas como Torres o Ros Roca, y para los principales ayuntamientos de Cataluña. Dichos proyectos se basaban siempre en tecnologías inalámbricas (Wifi-WiMAX).

En el año 2006, Eurona ganó el concurso para desplegar la red de Lliça d'Amunt, convirtiéndose así, en la primera operadora ACSP (Authorized Solution Provider Certificate – Proveedor Autorizado de Soluciones Certificado) de Motorola en España. Esta tecnología, desarrollada expresamente para operadores en banda no licenciada, se demostraba altamente eficaz en este tipo de despliegues. El despliegue se desarrolló de manera exitosa, y con el mismo nació Eurona operadora. Debido al éxito desarrollado, se fueron desplegando otras redes en municipios con dificultades de conexión a Internet, ampliándose así el número de usuarios.

En 2007, Eurona ya estaba presente en 100 municipios con servicio, y continuó adjudicándose numerosos concursos públicos para desplegar su tecnología, tanto en comarcas, como en grandes regiones. Ayuntamientos de toda Cataluña tenían la necesidad de hacer llegar Internet a urbanizaciones y zonas sin acceso de ADSL. Eurona había desarrollado su propia tecnología que le permitía desplegar con velocidad y de forma eficiente redes sin cables. Eurona fue adquiriendo experiencia y los buenos resultados obtenidos contribuyeron favorablemente a potenciar su desarrollo.

En 2008, se desplegó la primera red en A Coruña, empezando así su expansión a nivel nacional. Este proyecto sirvió para que la Compañía desarrollase nuevas redes en Galicia con éxito.

El mismo año, Eurona desplegó en La Garrotxa la primera red 100% WiMAX compatible de Europa (802.16-d), que permitía controlar los diferentes flujos de información dando prioridad a la voz y el video sobre los datos (calidad de servicio).

También en 2008, la Sociedad incorporó en su portafolio el servicio de telefonía dando servicios a través de su red con numeración geográfica y portabilidad de número. Ello supuso un aumento en la competitividad de la oferta comercial debido a que el usuario ya no tenía que seguir asumiendo el coste de la línea de otro operador, convirtiéndose así exclusivamente en cliente de la Compañía.

El incremento de clientes potenciales, motivado por el aumento de portafolio de productos que estos desarrollos permitían, llevó a la Compañía a establecer nuevos objetivos más ambiciosos. La financiación de estos objetivos se llevó a cabo mediante ampliación de capital, fijando al cierre del ejercicio 2009 el capital social en 3.580.000€.

En 2009 Eurona Wireless Telecom S.A., vendió su división de ingeniería y se concentró en la venta de servicios a terceros, desplegando redes para el gobierno de Aragón, Cataluña, Galicia y Madrid. El mismo año Eurona cerró, por un lado, un acuerdo con Abertis para desarrollar conjuntamente proyectos en toda España y, por el otro, un acuerdo de distribución con Overon para la venta de conexiones a Internet vía Satélite consiguiendo, de esta forma, disponer de cobertura en cualquier punto de la península.

Durante el segundo trimestre de 2010, y con el fin de financiar el futuro crecimiento de Eurona, la Sociedad ha realizado tres ampliaciones de capital por un importe conjunto de 5.678.000 € sin tener en cuenta las primas de emisión, que en los tres casos ha sido del 10% del valor del capital aportado. El detalle de fechas e importes de estas ampliaciones de capital es el siguiente:

Fecha	Importe Capital	Importe Prima Emisión	Tipo
25/05/2010	1.258.000	125.800	Aportación de acciones
25/05/2010	1.445.000	144.500	Aportación en efectivo
15/06/2010	2.975.000	297.500	Aportación en efectivo

La ampliación de capital por importe nominal de 1,258 millones de euros tuvo como contraprestación la entrega a Eurona del 100% de las acciones de la Sociedad Ingeniería Gestión y Expansión 2010, S.L. (en adelante IGE). Esta Sociedad, tenía como objeto la prestación de los servicios de planificación estratégica y financiera, de gestión y de organización para Eurona por parte de dos de sus directivos (D. Jaume Sanpera y D. Oriol Tintoré) y unos de sus accionistas (D.Jordi Martí). En la actualidad D. Oriol Tintoré no ostenta ni cargo directivo ni condición de accionista de La Sociedad). La Junta Universal de Accionistas celebrada el 25 de mayo de 2010 aprobó la integración de IGE en el balance de la Sociedad, procediéndose con posterioridad a iniciar los trámites para su liquidación. A partir del 1 de junio de 2010, los servicios prestados por IGE a la Compañía han pasado a ser realizados directamente por los directivos de Eurona.

Las dos ampliaciones de capital posteriores, se han realizado, mediante entregas de efectivo tal y como recoge la tabla anterior.

Tras estas ampliaciones de capital, el capital social actual de la Empresa asciende a 9.258.000€.

1.5 RAZONES POR LAS QUE SE HA DECIDIDO SOLICITAR LA ADMISIÓN A NEGOCIACIÓN EN EL MAB-EE

Las razones que han llevado a Eurona a solicitar la incorporación al MAB-EE son principalmente las siguientes:

- I. Mediante la incorporación al MAB-EE, la Sociedad desear potenciar el prestigio, notoriedad e imagen de marca de la Sociedad, como consecuencia de su condición de sociedad cotizada, fortaleciendo sus relaciones con clientes y proveedores, con el fin de estar en un mercado abierto que, en definitiva, facilite futuros planes de expansión y crecimiento.
- II. Permitir la captación de recursos propios en los que se pueda apoyar el futuro crecimiento de la Sociedad, tanto orgánico como a través de operaciones corporativas,

posibilitando así el cumplimiento de sus expectativas de expansión y aprovechando, a su vez, las oportunidades de crecimiento del sector.

- III. La negociación en el MAB-EE no solo supondrá un refuerzo de los fondos propios, y por tanto de la estructura financiera de la Sociedad, sino que también facilitará el acceso a otras fuentes de financiación ajena.
- IV. La admisión a negociación de las acciones de la Sociedad permitirá a Eurona ampliar la base accionarial de la Sociedad y ofrecer mayor liquidez a sus accionistas.
- V. Eurona considera relevante el poder disponer de una valoración objetiva que supone la cotización de la Sociedad, y contar así con un valor susceptible de ser ofrecido como contraprestación en posibles operaciones corporativas.

1.6 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO DE LA SOCIEDAD, CON PARTICULAR REFERENCIA A LAS ACTIVIDADES QUE DESARROLLA, A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS Y A SU POSICIÓN EN LOS MERCADOS EN LOS QUE OPERA

1.6.1 INTRODUCCIÓN

Eurona Wireless Telecom S.A. opera en el mercado de los servicios de telecomunicaciones dando servicios de Internet, conectividad y telefonía tanto a empresas como a particulares, con el objetivo de convertirse en el operador de referencia de los que se conocen como “operadores de última milla”, es decir, el operador que podrá dar servicios a aquellos usuarios finales que por su localización no tienen resuelta operativamente la comunicación entre la última instalación de telecomunicación de su entorno y el lugar donde se encuentran. En este sentido, Eurona construye y opera redes de telecomunicaciones avanzadas basadas en el nuevo estándar 802.16-2009 (base del certificado WiMAX¹), y complementadas con otras tecnologías de comunicación por radiofrecuencia, creando redes donde no existen, o completando servicios donde otros operadores no llegan.

En junio de 2010 la Sociedad operaba redes en más de 300 municipios de Cataluña, Aragón Galicia y Comunidad Valenciana, dando servicio a aproximadamente a 2900 clientes con un

¹ WIMAX es el acrónimo de “Worldwide Interoperability for Microwave Access”, o “Interoperabilidad mundial para acceso por microondas”. Es una tecnología que utiliza las ondas de radio para realizar servicios de transmisión de datos y voz, sobre lo que la compañía realiza los servicios de acceso a internet y telefonía. El Emisor emplea este protocolo junto a otros sistemas de transmisión y tecnologías que le permiten ofrecer servicios a sus clientes. Para más información ver punto “1.6.5. La Tecnología” del presente documento.

ARPU² de 32,5 euros, para cuyo cálculo se han considerado tanto clientes del segmento residencial como usuarios de empresa.

Eurona se define como operador de océanos azules. Recogiendo las aportaciones que W.Chan Kim y Renée Mauborgne exponían en su obra *“Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant”*, Eurona deja atrás, en su estrategia corporativa, la competencia destructiva entre las empresas, ampliando los horizontes del mercado y generando valor a través de la innovación. Así, los océanos azules se caracterizan por la creación de mercados en áreas que no están explotadas en la actualidad, y que generan oportunidades de crecimiento rentables y sostenibles a largo plazo.

En este sentido, la Sociedad se ha centrado en la construcción de una nueva red de telecomunicaciones troncal y de acceso, basada en nuevas tecnologías de radio, que le permite dar servicios innovadores a empresas y particulares en un nicho poco competitivo para otras compañías, y genera un negocio recurrente para ser explotado a largo plazo. Al utilizar principalmente tecnologías inalámbricas de radio, sin necesidad de un despliegue físico y más costoso como el cable o las tecnologías ADSL, Eurona puede ser competitiva en estos mercados, ya que las inversiones de despliegue son menores, como se detalla más adelante al hablar de la estrategia de la Compañía (punto 1.7. del presente Documento).

Eurona es el primer operador en lanzar servicios sobre redes 802.16-2009 que permiten un mayor ancho de banda, una mejor calidad de servicio, y una gama más amplia de productos para aumentar la satisfacción de las necesidades de los clientes.

La Compañía ofrece sus servicios a través de dos vías: directamente mediante su red comercial, y a través del canal de distribución.

La posición de Eurona, tal y como se muestra en el apartado 1.7.2, donde se observa un gráfico en el cual se posicionan los “operadores de última milla”, según su ámbito de mercado y su tecnología empleada, la convierte en una referencia del sector, y le otorga una posición óptima para conducir una integración de los diferentes actores regionales que en estos momentos puedan existir. Actualmente, las compañías que desarrollan algún tipo de actividad orientada a prestar servicios de acceso a Internet en la última milla tienen un carácter local o regional, sin vocación de crecimiento más allá de sus límites actuales. Esta atomización otorga a la Sociedad de una buena posición para liderar el proceso de integración del sector.

La Sociedad es una empresa que está en una etapa inicial, y como tal, invierte intensivamente en la creación de red y en la captación de clientes. Es por ello que ha incurrido en pérdidas en el pasado, esperando alcanzar su punto muerto a lo largo del ejercicio 2011.

De este modo Eurona continúa trabajando para extender y rentabilizar el ámbito de su red dentro de las Comunidades Autónomas en las que ya se encuentra presente (Cataluña, Aragón, Galicia y Comunidad Valenciana)

² ARPU: Acrónimo de “Average Revenue Per User”, ingresos medios por usuario.

Eurona reevalúa su planes regularmente debido a la velocidad con la que avanza el mercado y la tecnología, en aras de mejorar los resultados de su negocio. El mercado ofrece nuevas oportunidades de manera constante, ya sea en forma de licitaciones públicas, aproximaciones de otras compañías operando en el mismo mercado, posibilidades de adquisición de banda licenciada o, simplemente, peticiones de cobertura en regiones deficientemente cubiertas por los servicios actuales.

1.6.2 EL MERCADO

El mercado en el que Eurona opera es el de las conexiones a Internet y los servicios de telecomunicaciones. La Sociedad está en un mercado en crecimiento, pero altamente competitivo. Por ese motivo, la Empresa centra su actividad y crecimiento en mercados donde la concurrencia competitiva es menor y donde su política de expansión de red y el uso de tecnologías de radio le permite ser competitivo.

A pesar de ofrecer servicios de telecomunicaciones en todos sus ámbitos, la Sociedad se centra principalmente en los servicios de datos y, especialmente, en la conectividad a Internet. Para entender el contexto competitivo en el que la Sociedad actúa, es preciso señalar que actualmente existen diferentes alternativas tecnológicas para proveer de servicios de acceso a Internet, que pueden dividirse en dos grandes grupos:

- I. Tecnologías de Red Fija: Son aquellas que requieren de una red “física” que permite la prestación de servicios de acceso a Internet y voz. Como elemento común a todas estas tecnologías que ofrecen diferentes prestaciones hay que destacar su carácter físico ya mencionado, es decir, requieren del despliegue hasta la misma sede del usuario, con las consiguientes repercusiones en el coste de inversión que ello supone. Dentro de este grupo podríamos diferenciar tres tipos:
 - i. Tecnologías xDSL, “Digital Subscriber Line” o líneas de suscripción digital, que engloba todas aquellas tecnologías que ofrecen una conexión digital utilizando la red de telefonía (par de cobre), como por ejemplo el ADSL.
 - ii. Tecnologías de Cable HFC (“Hybrid Fibre Coaxial” o Híbrido de Fibra Coaxial) que permiten el transporte (fibra óptica) y acceso del usuario final (mediante cable coaxial) a servicios de datos y voz, y que representan una alternativa al par de cobre con los denominados “operadores de cable”.
 - iii. Tecnologías sobre redes de fibra óptica (como “FTTx” o Fiber To The...) que permite acceder con servicios de datos y voz sobre fibra óptica hasta el usuario. Dentro de esta tecnologías existen variantes en función del punto de llegada de la fibra optica, por ejemplo FTTH (“Fiber To The Home” o Fibra hasta el hogar), FTTB (Fiber To The Building”, o Fibra hasta el edificio), etc.
- II. Tecnologías de Red Inalámbrica: Son aquellas que permiten el acceso a servicios de datos y voz de manera inalámbrica y, por lo tanto, sin necesidad de un despliegue

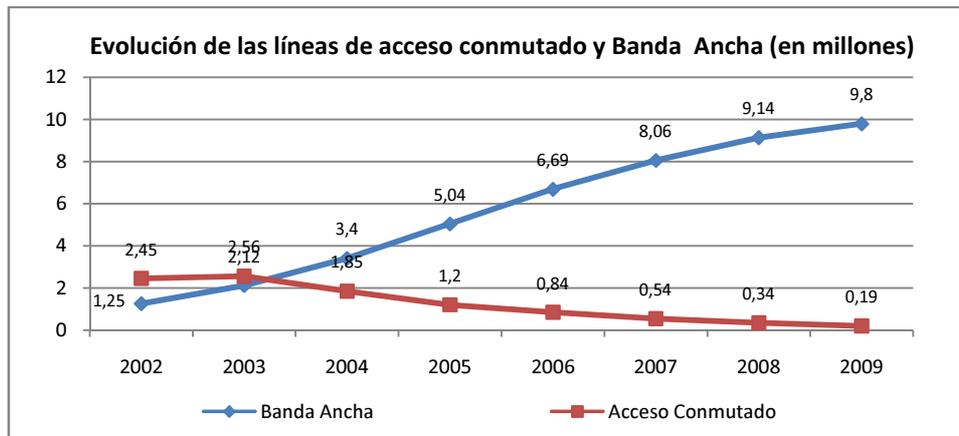
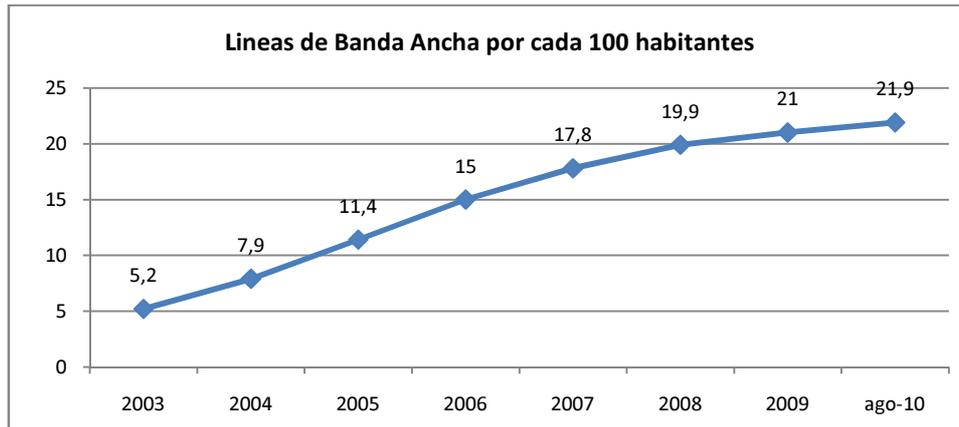
“físico” de la red, sino mediante la instalación de equipos emisores y receptores que interactúan entre sí. Esta característica permite que el coste de los despliegues sean inferiores a los de las tecnologías de red fija. Las principales tecnologías inalámbricas son:

- i. LMDS (Local Multipoint Distribution Service”, o Sistema de Distribución Local Multipunto). Utiliza una conexión vía radio inalámbrica que permite dar servicios de datos y voz en cortas distancias (de manera *local*)
- ii. WiMAX, que como se ha mencionado, permite mediante el uso de conexiones vía radio realizar servicios de datos y voz con mayores distancias de alcance.
- iii. Wi-Fi, (Marca, no acrónimo): Es un sistema que permite en espacios reducidos y con limitaciones, el enlace a puntos de acceso para la conexión a servicios de datos.
- iv. Tecnologías de Satélite: Que permiten el acceso a Internet vía satélite.

Eurona se posiciona en el mercado como un operador de telecomunicaciones especializado en la última milla, es decir, en aquellos mercados definidos como océanos azules donde la compañía puede ofrecer servicios de acceso a Internet y telefonía. Por las características de estos mercados, las tecnologías más frecuentemente utilizadas son las de redes inalámbricas mediante conexiones vía radio. Sin embargo, la Compañía no se define como operador de una tecnología específica, sino que los criterios para el desarrollo de una red están más orientados a las necesidades de mercado y a los objetivos de rentabilidad. El know-how de la compañía (como se definirá más adelante en el punto 1.7.) está en la identificación, desarrollo y explotación de mercados de última milla.

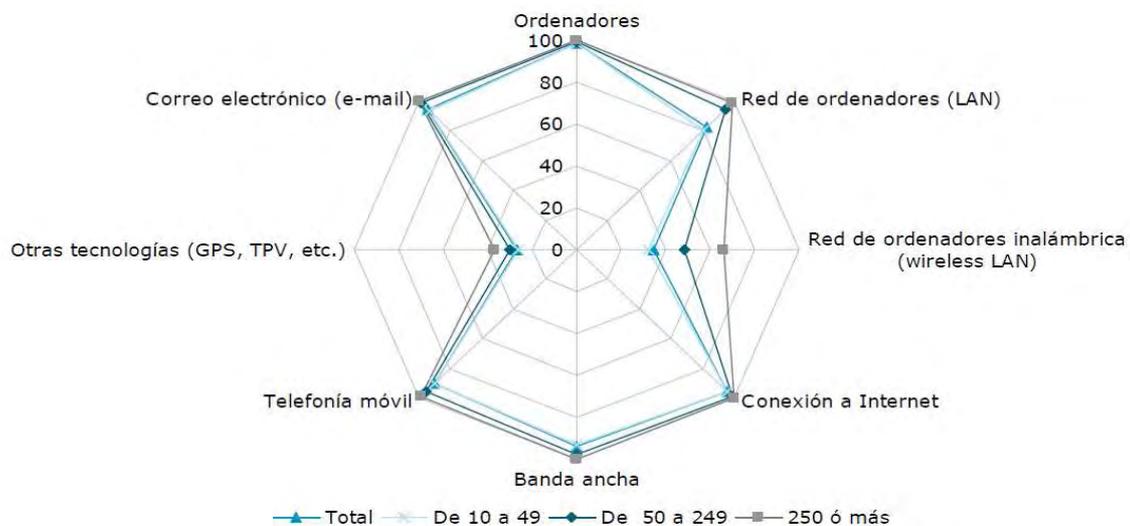
El conocimiento y la experiencia, tanto de la dinamización de estos mercados, como del usuario final, han permitido a la Compañía ofrecer soluciones y servicios eficientes, que aporten valor tanto al cliente como al accionista. La tecnología se ha convertido en un elemento dinamizador de este proceso, y al mismo tiempo, en una herramienta que debe estar al servicio de esta necesidad. Como consecuencia de ello, esta filosofía de orientación al mercado está presente desde el inicio de la actividad de Eurona.

Las múltiples posibilidades tecnológicas de transmisión de datos y voz señaladas, así como la demanda real del mercado, permiten un constante crecimiento de la oferta. Los servicios de Internet, tanto al sector residencial, como al sector empresarial, se han desarrollado estos últimos años de manera muy rápida en nuestro país. En este momento, existe una penetración creciente de Internet en los hogares y, especialmente, de Internet de banda ancha, tal y como muestran los gráficos siguientes sobre el crecimiento de la Banda Ancha en España:



Fuente: CMT

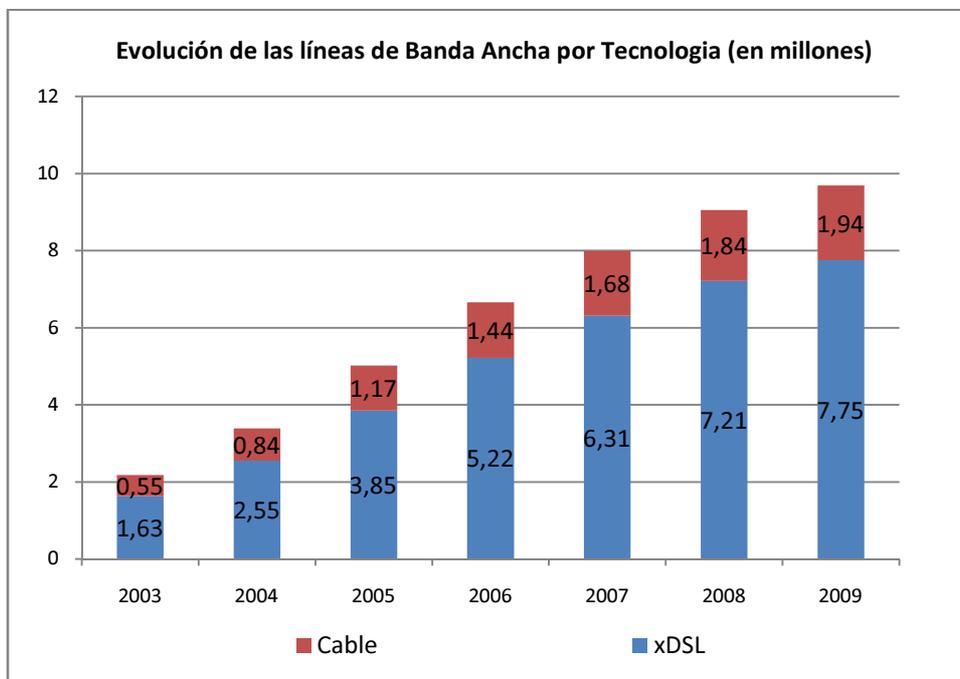
En las empresas el uso de Internet se convierte en un requisito fundamental para su funcionamiento del día a día, alcanzando una cuota de conexión a Internet de casi el 100% de las mismas tal y como se recoge en el gráfico siguiente que muestra en porcentajes, el nivel de Infraestructuras y Conectividad TIC en las empresas españolas, dependiendo del número de empleados.



Fuente: INE

La tecnología dominante: ADSL

La tecnología empleada actualmente es, en casi todas las ocasiones, coincidente tanto para el sector residencial como para la empresa. Esta tecnología, el ADSL, es la que detenta la mayor cuota de mercado a nivel nacional tal y como muestra el siguiente gráfico:



Fuente: CMT

El ADSL (Bucle de Abonado Digital Asimétrico) es una técnica de transmisión que, aplicada sobre los bucles del abonado a la red telefónica, permite la transmisión sobre ellos de datos a alta velocidad. Para ello, utiliza frecuencias más altas que las empleadas en el servicio telefónico, con el fin de no interferir en ellas, permitiendo así el uso simultáneo del bucle, tanto para el servicio telefónico, como para acceder a servicios de datos a través de ADSL.

La asimetría que caracteriza a los sistemas ADSL ofrece una mayor capacidad de transmisión en el llamado "sentido descendente" (de la red de telecomunicaciones al usuario) que en "sentido ascendente" (del usuario a la red). Esto los hace especialmente apropiados para aplicaciones como el acceso a Internet basada en sistemas Web, donde el volumen de información recibida por los usuarios es notablemente mayor que el de los comandos de control generados en la navegación.

Para acceder a estas nuevas posibilidades es preciso, en primer lugar, que la central local que presta el servicio telefónico haya sido dotada de medios ADSL por el operador de red. Asimismo, también es preciso que el servicio telefónico que se está prestando permita la implantación del ADSL. Dicho servicio se presta mediante un bucle convencional de cobre, que puede experimentar dificultades en la implantación de ADSL cuando el bucle es demasiado largo.

La tecnología ADSL tiene tres puntos débiles:

- *Velocidad:*

La velocidad de descarga o carga tiene una limitación física que en este momento está en torno a los 10 Mbps, aunque algunas operadoras llegan a ofrecer hasta 20 Mbps, para localizaciones cercanas a sus centrales locales de transmisión.

Para el usuario residencial esta limitación tiene un impacto marginal debido a que el uso mayoritario de Internet es la navegación web que no precisa de más ancho de banda que del disponible actualmente.

En las empresas el impacto de esta limitación es muy diferente. El crecimiento de las necesidades de Internet y el uso generalizado del mismo ha hecho que muchas empresas demanden más velocidad.

- *Asimetría:*

La primera letra de ADSL significa Asimétrica. Esto supone que la velocidad de bajada (download) es mucho mayor que la de subida (upload). Actualmente estamos en ratios DL/UL mayores de 1/20. Esto explica, por ejemplo, el porqué enviar un correo electrónico (a velocidad de subida de 256 o 384 kbps) es más lento que recibirlo (a velocidades de 3 o 6 Mbps).

Esta característica, poco relevante en el sector residencial, tiene gran importancia en la empresa. Aplicaciones como conexión entre sedes de la empresa, videoconferencia IP, alojamiento de servidores Web o de bases de datos, etc. no son totalmente eficaces con este tipo de conexiones.

- *Distancia:*

La tecnología ADSL nace con el fin de aprovechar una infraestructura existente, el par de cobre. Esta tecnología, permite llevar la banda ancha hasta los hogares y empresas sin tener que cablear de nuevo el acceso.

El ADSL tiene una limitación: la distancia. A partir de 3 Km. la efectividad de la señal se reduce rápidamente siendo inservible a partir de aproximadamente 7 Km. de distancia de la central telefónica. Esto significa que con el crecimiento de la población en nuevas zonas urbanizadas a las afueras de las ciudades, y con la puesta en marcha de polígonos industriales, existen muchos puntos con cobertura telefónica pero sin señal de ADSL.

Estas debilidades de la tecnología ADSL hacen que existan espacios u océanos azules fuera del alcance de la misma, que es donde se Euronas se posiciona, no a través de una tecnología (a pesar de usar mayoritariamente WiMAX), sino que lo hace en unos espacios de mercado no satisfechos.

1.6.3 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO EURONA: 4 OCÉANOS AZULES

Los océanos azules de Euronon son:



Mercado +ADSL

Este producto trata de cubrir y dar conectividad al segmento residencial y empresa donde el ADSL no llega, o bien por no estar preparada la central telefónica, o bien por la distancia desde la misma hasta la ubicación del cliente.

El mercado de Internet es un mercado en crecimiento. Anteriormente se ha remarcado la gran cantidad de usuarios de Internet, pero actualmente aún existen muchos hogares sin conexión.

Si analizamos el mercado español de Internet en el siguiente cuadro, vemos que existe un porcentaje elevado (41,8%) para el conjunto de los hogares españoles que aún no disponen de acceso a banda ancha. Si nos centramos en municipios con menor densidad de población, que es donde se encuentra el principal mercado de la Compañía, vemos que en el caso de municipios con menos de 10.000 habitantes este porcentaje alcanza el 59%. Y para municipios entre 10.000 y 20.000 habitantes, la tasa se mantiene por encima del 40%.

Tamaño municipio de residencia	Hogares	Hogares con banda ancha		Hogares sin banda ancha	
		n°	%	n°	%
De 101 a 10.000 habitantes	3.437.116	1.408.108	41%	2.029.008	59%
De 10.001 a 20.000 habitantes	1.571.549	938.306	59,7%	633.243	40,3%
De 20.001 a 50.000 habitantes	1.972.796	1.211.306	61,4%	761.490	38,6%
De 50.001 a 100.000 habitantes	1.405.549	856.165	60,9%	549.384	39,1%
Más de 100.001 habitantes	5.800.159	3.849.829	66,4%	1.950.330	33,6%
TOTAL	14.187.169	8.263.714	58,2%	5.923.455	41,8%

Eurona debe dirigir sus actuaciones hacia esos 5,9 M de hogares sin Internet y, de estos, más especialmente a los que tienen dificultades para acceder al mismo por carecer de las infraestructuras necesarias para ello.

Como se ha mencionado, el público objetivo de la Sociedad está principalmente en las poblaciones menores de 20 mil habitantes (de 101 a 10.000 y de 10.001 a 20.000). Es en este tipo de municipios donde coinciden algunos factores que posibilitan la optimización de los servicios de la Compañía. En primer lugar, estos mercados no suelen disponer de servicios de acceso a Internet de misma calidad de servicio que en otros núcleos de mayor densidad. Y en segundo lugar, porque estos municipios, debido a sus características urbanísticas, ofrecen mayor facilidad para la instalación de la red. Los despliegues vía radio se realizan, como se expondrá más adelante, mediante la instalación de equipos emisores que proveen del servicio de manera inalámbrica a varios equipos receptores de los clientes. En la medida en que el municipio ofrezca mayores facilidades para el despliegue, el número de equipos emisores será menor y, por tanto, la inversión necesaria también. De esta forma, en municipios con menor densidad y “complejidad” urbanística (en lo que a alturas se refiere), el despliegue será más económico y la masa crítica necesaria para rentabilizar la inversión menor.

Atendiendo a este criterio, y analizando los municipios de menos de 20 mil habitantes señalados, podemos concluir que existen un total de 2,6 millones de hogares con las características mencionadas que no disponen de Internet en este tipo de poblaciones. Es de interés conocer los motivos por los cuales dichos hogares no acceden a Internet.

El siguiente cuadro nos muestra según una encuesta del INE porque motivos hogares que quieren tener acceso a Internet no disponen del mismo:

	La conexión le resulta demasiado cara	No lo necesitan	No existe disponibilidad de conexión de banda ancha en su zona	Pueden acceder a través de banda ancha desde otro lugar	Por otros motivos
Hábitat: Más de 100.000 habitantes	36,5	45,7	9,7	22,9	31,8
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	35,0	37,1	13,8	17,0	23,6
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	38,6	38,5	17,8	12,8	34,1
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	18,9	45,1	24,5	9,8	15,1
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	25,5	31,7	35,5	12,6	27,9

El mercado objetivo de Eurona lo constituyen los hogares comentados anteriormente, que no tienen Internet porque no existe disponibilidad de conexión en su zona. Si se calcula la misma penetración por hogar que en la ciudad, supondría la incorporación de 873 mil hogares a Internet de banda ancha, de los cuales el 35,5% no se conecta por no disponer de Conexión de banda ancha en su zona.

La demanda de acceso a Internet no satisfecha (ARPU³ medio: 32,5€) sería, según estimaciones de la Compañía, de más de 120 M€ anuales en cuotas.

Mercado -USO

Eurona ha detectado que existe un mercado de gran potencial en zonas urbanas, de hogares con bajo uso de Internet que no precisan de una conexión de alto ancho de banda, y que hacen un uso no intensivo de la misma. Actualmente, los clientes de este mercado acceden puntualmente a servicios de acceso a Internet mediante banda estrecha, es decir, generalmente mediante un el uso de un módem telefónico (dial-up) que transforma la información que emite el ordenador para que pueda comunicarse a través de la línea telefónica convencional. Esta forma primaria de acceso a Internet es utilizada por cerca de 400 mil hogares en España, según el INE. Si a estos datos le aplicamos el coeficiente anteriormente mencionado, se establece que el 36,5% de los hogares que no se conecta a Internet mediante banda ancha, no lo hace por motivos económicos.

	Total de viviendas que tienen conexión a Internet de banda estrecha	La conexión le resulta demasiado cara
Hábitat: Más de 100.000 habitantes	148.962	36,5
Hábitat: De 50.000 a 100.000 habitantes	34.728	35
Hábitat: De 20.000 a 50.000 habitantes	41.178	38,6
Hábitat: De 10.000 a 20.000 habitantes	50.472	18,9
Hábitat: Menos de 10.000 habitantes	125.483	25,5
TOTAL	400.823	123.958

En este escenario es importante señalar que Eurona utiliza una red propia para proveer de acceso a internet y voz. Esto permite a la Empresa disponer de un menor coste para el suministro de la línea, al no tener que alquilar el bucle de abonado⁴. Los clientes de este tipo de servicio ofrecen un ARPU menor, pero al mismo tiempo y por el uso del servicio, permiten ahorrar costes de mantenimiento. El desarrollo de productos de bajo perfil a coste competitivo permitiría una expansión en este nicho de mercado.

En una primera estimación y bajo la premisa de ofrecer un producto de acceso a Internet básico más telefonía, con precios más competitivos (en la horquilla de 25-30 euros), podemos estimar que: los 123 mil hogares podrían representar un mercado anual de entre 37 y 44 M€ anuales en cuotas. Si el análisis lo ceñimos a la banda de municipios con menos de 20 mil habitantes, donde

³ Acrónimo de "Average Revenue Per User", ingresos medios por usuario

⁴ Bucle local o bucle de abonado: Cableado que se extiende desde la central telefónica hasta el punto de acceso del usuario. Generalmente, y salvo que un operador despliegue su propia red y/o cableado, el bucle local se presta como servicio mayorista de la red existente, sobre el que las operadoras pueden operar, ofreciendo servicios propios de telefonía y/o datos. Al no utilizar Eurona este cableado para ofrecer sus servicios, que se realizan en la red propia vía enlaces de radio, el coste de línea es menor.

la compañía adquiere mayor capacidad de desarrollo del mercado, las cifras oscilarían entre los 13,3 y 16 M€, a pesar de que como se ha señalado, el “océano azul” hace referencia al conjunto de este mercado.

A este valor se le debería añadir todas las conexiones de banda ancha, que ante una oferta de menor coste se sumarían a la misma debido al bajo uso que están haciendo de sus redes actuales y la mayor sensibilidad al precio derivada de la coyuntura económica actual.

Mercado + SIMETRÍA + VELOCIDAD

Analizando las tareas que realizan las empresas en relación con las TIC (tecnologías de la información y la comunicación), se han aislado algunas que implican u obligan a tener un flujo de datos saliente, y por lo tanto una conexión simétrica y/o de más velocidad.

Estas tareas son, entre otras:

	Por número de empleados			
	Total	De 10 a 49	De 50 a 249	De 250 y más
% de empresas que disponían de página web de uso interno (Intranet)	23%	19%	42%	81%
% de empresas que disponían de Extranet	15%	12%	28%	60%
% de empresas con empleados conectados a los sistemas TIC de la empresa por redes telemáticas externas	16%	13%	33%	60%
% de empresas que disponía de personal que realizaba funciones TIC específicas	24%	20%	45%	73%
% de empresas con conexión a Internet y página web para: Realización de pedidos o reservas on line	12%	11%	14%	18%
% de empresas con conexión a Internet y página web para: Pagos online	5%	4%	6%	9%
% de empresas con conexión a Internet y página web para: Seguimiento on-line de pedidos	7%	6%	9%	13%
% de empresas que intercambiaron de manera automatizada: Envío de pedidos a sus proveedores	22%	21%	22%	27%
% de empresas que intercambiaron de manera automatizada: Recepción de facturas electrónicas	41%	41%	42%	43%
% de empresas que intercambiaron de manera automatizada: Recepción de pedidos de clientes	17%	15%	24%	33%
% de empresas que intercambiaron de manera automatizada: Envío de facturas electrónicas	23%	21%	31%	40%
% de empresas que compartían con regularidad con sus proveedores: Niveles de inventario, planes de producción y previsiones de demanda	48%	47%	50%	55%
% de empresas que compartían con regularidad con sus proveedores: Estados de envíos	79%	80%	74%	73%
% de empresas que compartían con regularidad con sus clientes: Niveles de inventario, planes de producción y previsiones de demanda	37%	35%	41%	50%
% de empresas que compartían con regularidad con sus clientes: Estados de envíos	59%	57%	62%	72%
% de empresas que utilizaron para el intercambio de información: Intercambio automatizado de datos	47%	43%	59%	76%

Mediante el análisis de los resultados de esta estadística, se deduce, debido al tipo de tareas que las empresas realizan, que aproximadamente el 70% de las empresas de más de 250 empleados, y alrededor de un 50% de entre 50 y 249 empleados, necesitan conexiones simétricas.

En España existen 27 mil empresas con más de 50 empleados y menos de 500, y alrededor de dos mil con más de 500 personas en plantilla. Si se calculan los porcentajes, de la media de empresas para cada tramo de dimensión que precisan de servicios de conectividad simétrica, se obtiene lo siguiente:

	Por número de empleados			
	Total	De 10 a 49	De 50 a 249	De 250 y más
% medio de empresas		28%	36%	49%
Nº de empresas	166.931	148.145	17.000	1.786
Nº de empresas objetivo	48.275	41.203	6.197	875
ARPU medio mensual		240 €	360 €	980 €
Mercado anual	155.725.984 €	118.664.145 €	26.768.880 €	10.292.959 €

Esto configura un mercado de unas 50.000 empresas, lo que equivale a un mercado de más de 150 M€ en conexiones simétricas. Dicho mercado es muy competitivo en las ciudades donde reside la mayor parte de estas empresas, pero presenta un nivel de competencia inferior fuera de las mismas.

1.6.4 POSICIÓN GEOGRÁFICA

Eurona nació con vocación nacional. Es por ello que cada uno de sus “pasos” está destinado a añadir valor a este proceso de expansión. La presencia actual de la Compañía se detalla en el siguiente mapa:

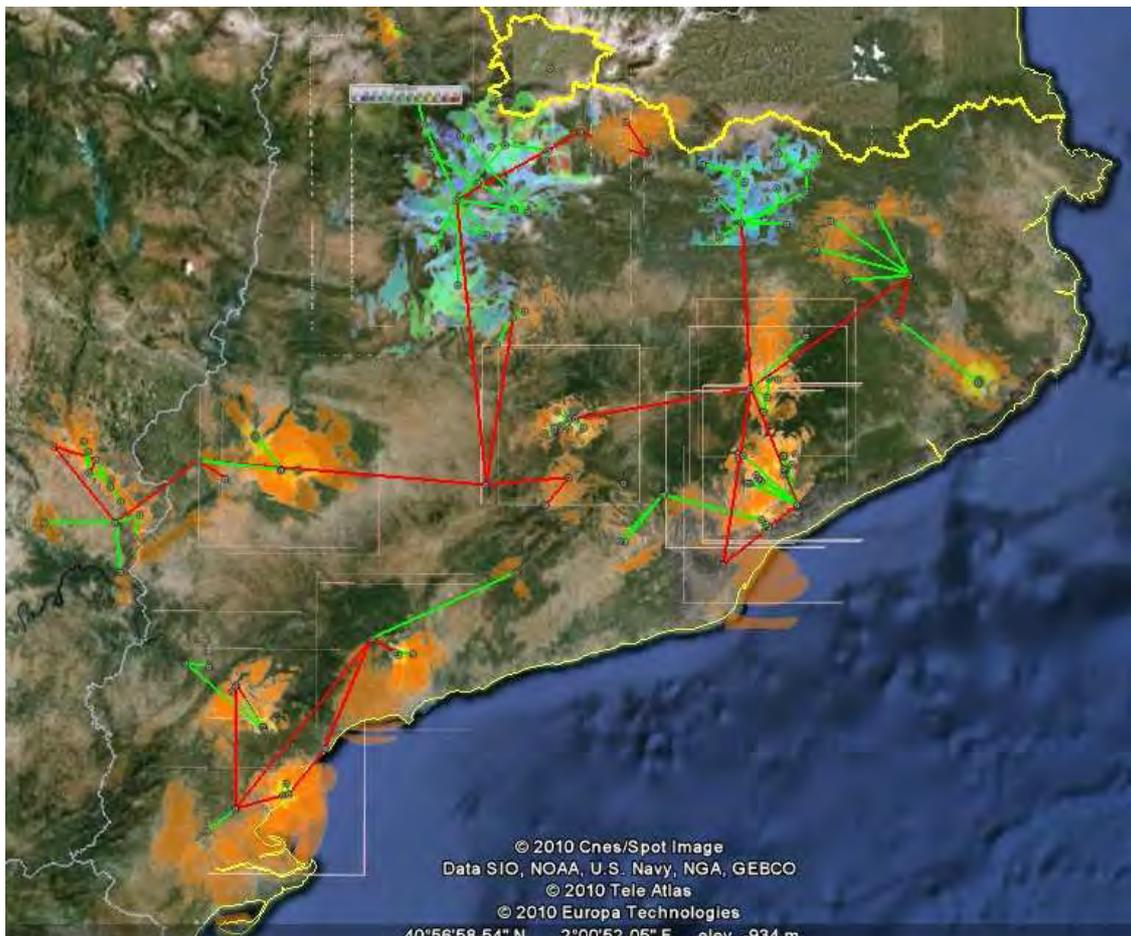


La Sociedad opera actualmente en cuatro comunidades autónomas:

- I. Cataluña, con cerca de 300 municipios cubiertos es donde la Compañía alcanza un mayor despliegue, con el siguiente desglose por provincias:
 - a. Barcelona, 125 municipios.

- b. Lleida, 67 municipios.
 - c. Tarragona, 55 municipios.
 - d. Girona, 42 municipios.
- II. Aragón: actualmente se da servicio a dos comarcas (Bajo Cinca y Albarracín).
- III. Galicia: la red actual permite cubrir varios municipios de A Coruña y Ourense.
- IV. Comunidad Valenciana: en este momento se da servicio a varios municipios de la provincia de Castellón.

La red de cobertura catalana (que como se ha comentado es la más extensa), es decir los municipios catalanes desde los cuales se puede acceder a la red de Eurona, se detalla en el siguiente mapa:



En la actualidad, los principales mercados en los que la Sociedad está trabajando para su crecimiento en el mercado nacional son los siguientes:

- Comunidad Valenciana: Eurona está en la fase inicial de varios proyectos de despliegue junto a la Administración Pública.
- Islas Baleares: Dispone de acuerdos para la realización de varios despliegues.
- Comunidad de Madrid: La Compañía ha llegado a un acuerdo para dar cobertura a una docena de municipios de los alrededores de la capital con numerosas urbanizaciones con déficit de servicio. Actualmente se encuentran en fase de estudio económico para la optimización del despliegue.
- Asturias: la Sociedad ha cerrado un acuerdo con el Gestor de Infraestructuras del Principado para la comercialización de servicios en dicha comunidad.
- Andalucía: La Compañía está realizando un estudio de viabilidad para optimizar la entrada en este mercado regional.

1.6.5. LA TECNOLOGIA

Eurona es un operador de telecomunicaciones que ofrece servicios de acceso a Internet y telefonía orientados a dar conectividad a mercados denominados de “última milla”. Para alcanzar este objetivo la Compañía emplea diferentes tecnologías, aunque se basa principalmente en tecnologías de radio.

No obstante, por necesidades de mercado, y bajo los criterios de rentabilidad de los despliegues de la compañía, la Sociedad puede realizar servicios que empleen otras tecnologías, como por ejemplo las redes neutras FTTH, que se analizarán más adelante.

A través de distintos operadores, en el mercado de última milla están presentes diferentes tecnologías tanto de red fija como de red inalámbrica. La presencia de las mismas no es homogénea, ya que al tratarse de mercados más reducidos, la inversión necesaria por cada una de ellas puede desaconsejar su despliegue en términos de rentabilidad.

De este modo, las tecnologías de Red Fija (xDSL, Cable HFC o Fibra Óptica FTTx) permiten una enorme capilaridad, pero a un coste elevado ya que requieren una importante inversión a la hora de hacer llegar la red “física” a cada usuario. El tiempo de despliegue también es elevado y, por lo tanto, en mercados de última milla son redes con un crecimiento limitado. Las tecnologías xDSL que utilizan el cable telefónico convencional y que a priori no requerirían de esta inversión de despliegue, presentan un problema fundamental, y es que para el tránsito de datos sobre la línea de voz es necesario que la distancia entre el usuario y la central de conmutación no sea muy elevada, con lo que en entornos de última milla, esta tecnología si requiere algún tipo de inversión de despliegue. Esto explica porque en la actualidad, muchos puntos geográficos con disponibilidad de línea telefónica carecen de un servicio adecuado de acceso a banda ancha.

Las tecnologías de Red Inalámbrica (LMDS, WiMAX o Wi-Fi) sin embargo, permiten conquistar la última milla mediante un enlace de radio que se establece entre la estación base y el dispositivo

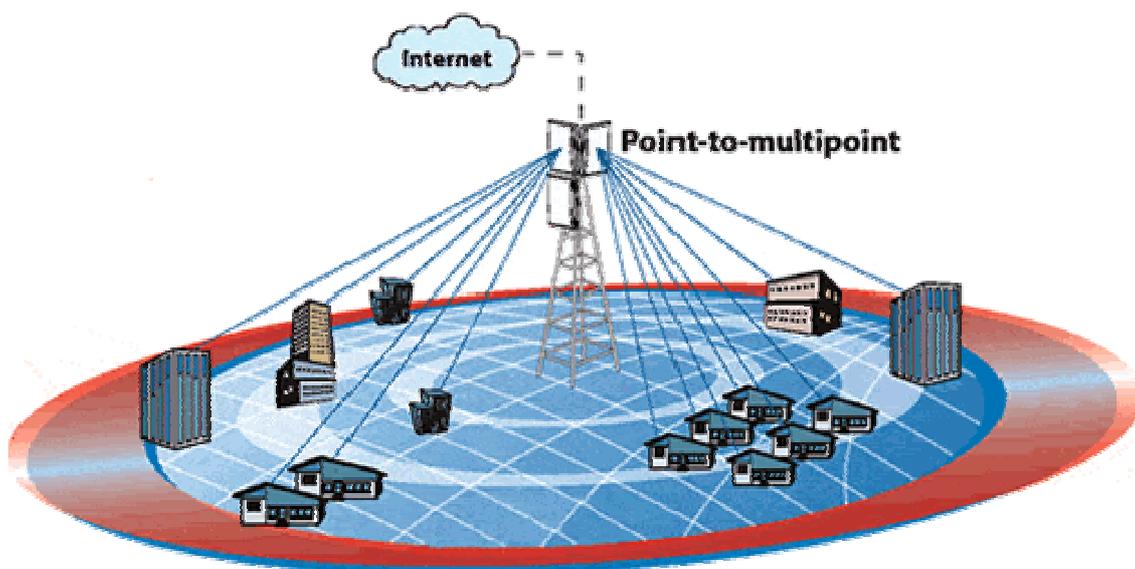
de usuario final. Es además una comunicación que se establece de manera punto-multipunto, o lo que es lo mismo, desde un punto de estación base puede darse servicio a varios puntos de cliente, como se verá más adelante.

La tecnología satélite es otro de los medios de comunicación que permiten un acceso no físico para dar servicio al cliente. No obstante, el elevado precio del equipo de cliente (que establece la comunicación directa con el satélite) la convierten en una tecnología sólo válida para aquellas zonas geográficas aisladas donde el acceso mediante red fija o inalámbrica no es posible. En este sentido, la Empresa como operador de telecomunicaciones orientado a los mercados de última milla provee servicios de satélite a través de su producto EuronaSAT.

Eurona se ha orientado en la creación y explotación de redes inalámbricas que utilizan conexiones vía radio para dar servicio en los mercados de última milla, de manera que esta tecnología es la mayoritaria en el despliegue de sus redes y en el conjunto de su actividad. Desde un punto de vista técnico, y según los estándares de la Organización Americana de Certificación de Estándares IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers), la Compañía utiliza mayoritariamente el estándar 802-16-2009, comercialmente conocido como WiMAX.

WiMAX es el acrónimo de “Worldwide Interoperability for Microwave Access”, es decir, “Interoperabilidad Mundial de Acceso por Microondas”. De este modo, este protocolo permite realizar transmisiones de datos por microondas de manera interoperable con cualquier equipo que cumpla el estándar o el protocolo (independientemente del fabricante) a nivel mundial. Las principales características y beneficios asociados para la Empresa que aporta WiMAX son:

1. ACCESO MULTIPUNTO: Permite establecer una conexión inalámbrica entre un punto del operador y varios puntos de acceso de usuario. De este modo, mediante una estación base de radio común, puede proporcionarse servicio a varios de clientes, y conectar viviendas y sedes de empresa.

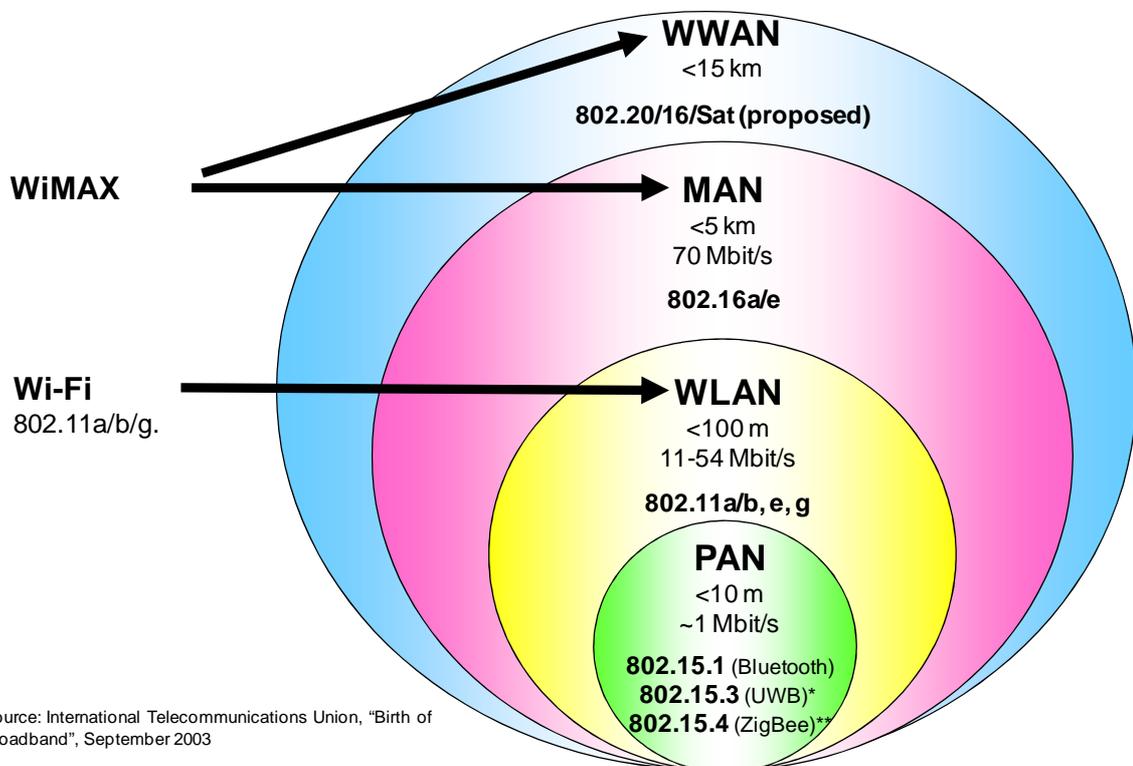


2. INTEROPERABLE: Por interoperabilidad se entiende la posibilidad de conectar equipos de diferentes fabricantes a la estación base que da cobertura a una zona. Entre las ventajas de la interoperabilidad destacan, que permite una economía de escala a la hora de fijar el precio de los equipos y, al mismo tiempo, elimina la dependencia tecnológica respecto a una marca. Una de las claves estratégicas de este estándar es que permite reducir los costes de acceso a la tecnología.

3. GLOBAL: WiMAX es un estándar global válido para todo el mundo, permitiendo otra vez economías de escala y, en un paso futuro, también movilidad de los usuarios por los distintos países sin tener que adaptar sus dispositivos a la red.

La tecnología WiMAX permite por tanto desarrollar redes de acceso que den servicio de manera inalámbrica en áreas metropolitanas, y también para facilitar las conexiones en zonas rurales. Igualmente permite realizar servicios de mayores prestaciones adaptados a las necesidades de empresas (elevadas velocidades, simetría, etc), así como para cliente residencial. A su vez, puede suponer la explosión definitiva de otras tecnologías como la VoIP (llamadas de voz sobre protocolo IP).

Otra de las ventajas que aportan las redes WiMAX es su capacidad para ofrecer conectividad en grandes distancias. En el siguiente gráfico puede apreciarse un modelo comparativo que incluye los protocolos que clasifica el organismo de estandarización IEEE, y como WiMAX puede proveer los servicios en redes superiores al kilómetro de distancia.



Las redes señaladas corresponden a: PAN (Personal Area Network o redes de área personal) WLAN (Wireless Local Area Network, o redes inalámbricas de área local), MAN (Metropolitan Area Network, o redes de área metropolitana) y WWAN (Wireless Wide Area Network o redes inalámbricas de áreas amplias).

Por todo lo señalado, WiMAX es una tecnología de transmisión de datos con alta capacidad, que garantiza la gestión de la red, es decir, que permite a la organización compartir el uso del espectro entre diferentes usuarios con las garantías de servicio (calidad de servicio) necesarias para que video, voz y datos funcionen correctamente. Por lo tanto, los servicios de WiMAX permiten ofrecer al operador, un modelo de datos equivalente al de un acceso cableado de última milla, pero incorporando todas las ventajas del acceso vía radio (inmediatez, reducción de costes...). Con esta premisa, y puesto que la sociedad de la información demanda mayor capacidad, mayor número de usuarios y aplicaciones más exigentes, WiMAX es una de las inversiones más seguras como solución para el despliegue de una Red Inalámbrica y se prevé que en un futuro próximo lo siga siendo. Por ese motivo, la Sociedad ha optado mayoritariamente por la instalación de redes de este tipo para sus despliegues, sin descartar otro tipo de redes que también optimicen el servicio al cliente.

Además, sobre esta tecnología, la Compañía puede desarrollar diferentes servicios que aporten valor añadido a su servicio principal. Entre las principales aplicaciones que permite la tecnología WiMAX pueden señalarse las siguientes:

- Acceso a Internet en Banda Ancha a polígonos y usuarios residenciales.
- Conectividad entre sedes.
- Telefonía VoIP.
- Video-vigilancia.
- Video-conferencia.
- Seguridad y emergencias.
- Telemetría.
- Transporte de vídeo.

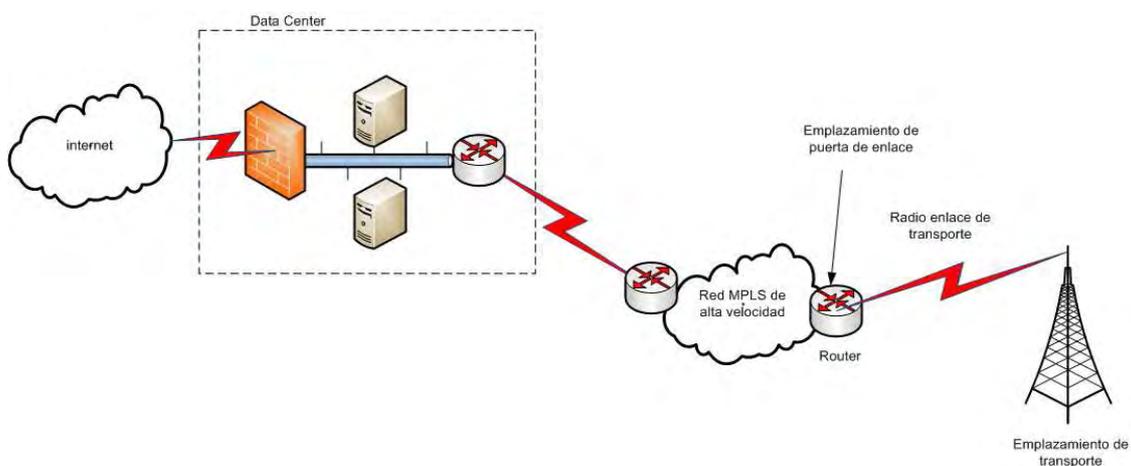
1.6.5.1 TIPOLOGÍA DE LAS REDES RADIO

La red con la cual Eurona ofrece servicios de conectividad de banda ancha está estructurada en una jerarquía con los siguientes niveles:

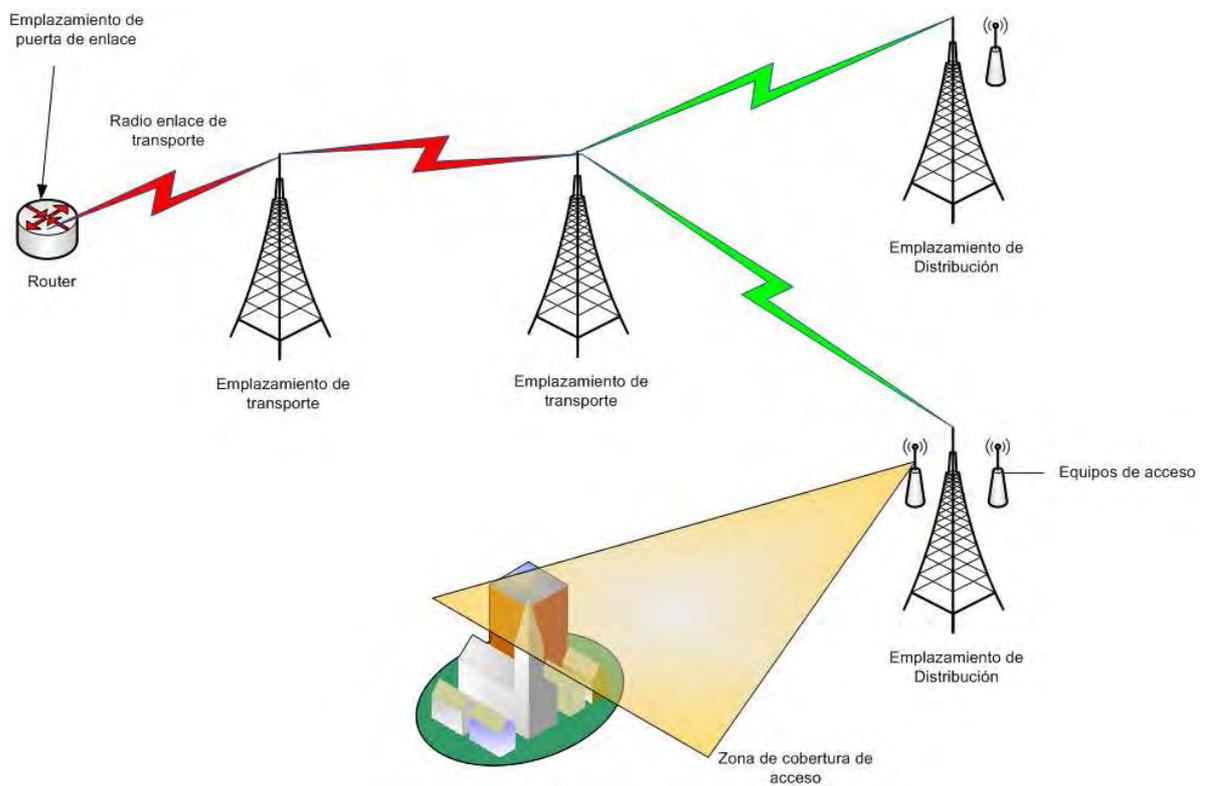
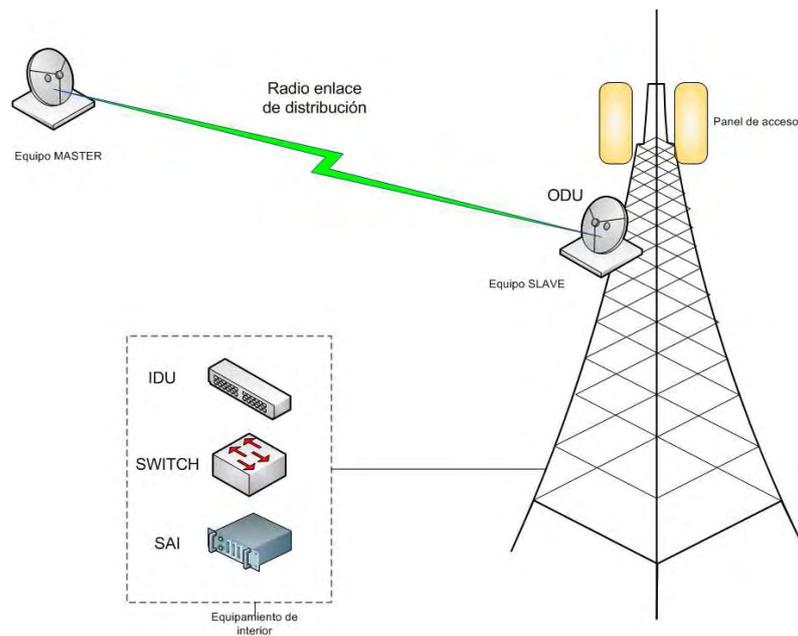
1. IDC (Internet data Center)
 - a. Centraliza las diferentes salidas a Internet y la interconexión con los varios operadores nacionales e internacionales de datos y telefonía.
 - b. Electrónica de IP Management.

- c. Electrónica de Telefonía IP.
- d. Electrónica de QoS (Calidad de servicio para el control de la telefonía IP).
- e. Electrónica de Seguridad.
- f. Servidores de OSS (Sistemas de Soporte a la Operación).
- g. Servidores de BSS (Sistemas de Soporte al Negocio).
2. Red núcleo MPLS (Multiprotocol Label Switching) de alta capacidad y baja latencia⁵ en fibra óptica.
 - a. Router de acceso L3 de frontera entre la red MPLS y de transporte radio.
 - b. Optimal Routing.
 - c. Gestión del tráfico extremo a extremo.
 - d. Tráfico de datos de acceso a internet de los usuarios finales.
 - e. Tráfico de voz de los usuarios finales.
3. Red de transporte radio
 - a. Permite llevar el acceso a la red MPLS que suele estar en zonas urbanas, a lugares menos asequibles como las torres de telecomunicaciones.
 - b. Basada en enlaces en banda licenciada Punto a Punto de alta capacidad y muy baja latencia.
4. Red de distribución
 - a. Una vez llegado a una zona de interés para la distribución de la banda ancha se buscan emplazamientos más cercanos a los núcleos habitados.
 - b. Enlaces punto a punto en banda licenciada o banda libre de baja o muy baja latencia según el número de saltos.
5. Red de acceso radio
 - a. Una vez llegados en la proximidad de una zona habitada, una estación base de acceso radio terrestre permite cubrir el pueblo con una señal radio, que las antenas instaladas en los hogares de los usuarios detectan y así establecer una conexión bidireccional que permiten al usuario disponer de los servicios de internet y telefonía IP.

Los siguientes diagramas, ayudan a comprender la posición física de cada elemento.



⁵ La latencia determina la suma de retardos temporales dentro de una red, es decir, el tiempo que transcurre entre el envío de un paquete de datos y la recepción del mismo



1.6.5.2 EQUIPOS

1.6.5.2.1 VISIÓN GENERAL DE LOS EQUIPOS

Denominaremos Emplazamiento a todas aquellas instalaciones técnicas de telecomunicación que ha desarrollado la Sociedad para tejer la red de comunicaciones que permite dar cobertura a las zonas de servicio.

En dicho emplazamiento se instalan aparatos de comunicación y control de las comunicaciones (antena emisora y equipos de gestión de las comunicaciones que emiten y reciben dichas antenas) y que sirven, o bien para dar acceso al usuario final, o bien para la instalación de equipos de transporte o distribución de la red.

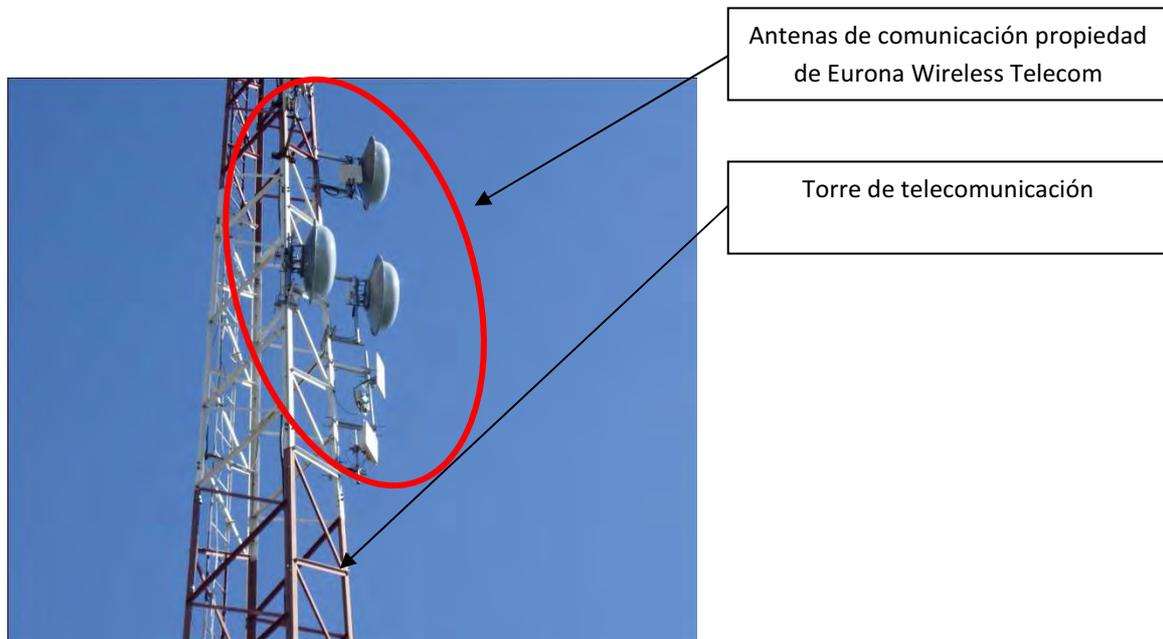
En el siguiente mapa se muestra un ejemplo de la red desplegada en Cataluña, que permitirá explicar de manera sencilla el funcionamiento de la red:



Cada uno de los puntos que encontramos en el mapa, y que están unidos por la red inalámbrica de transporte o distribución, representa un emplazamiento donde se ubican las denominadas estaciones base, que se definen como aquellas instalaciones técnicas de telecomunicación que

ha desarrollado Eurona para tejer la malla de comunicaciones que permite dar cobertura en las zonas de servicio. Estos puntos pueden estar dedicados al transporte de la señal o al servicio de acceso al usuario.

En la imagen inferior puede apreciarse un ejemplo de torre de comunicación con diferentes equipos de emisión:



Diferenciando por la capacidad de datos que transportan y su tipo de interconexión, los emplazamientos de Eurona pueden ser de tres tipos:

1. Emplazamiento de Puerta de Enlace: Corresponde a un emplazamiento en el cual la Sociedad se interconecta con un operador de transporte nacional o internacional mediante una conexión de alta velocidad. En este punto de enlace, la señal de alta velocidad se inyecta a los equipos de comunicación de radio para incorporar la señal a la red de Eurona. A partir de este punto se distribuye la señal a segundos emplazamientos para su transporte, distribución y acceso del servicio al usuario final.
2. Emplazamiento de Transporte: Corresponde a un emplazamiento al cual se ha llegado desde un emplazamiento de puerta de enlace y que mediante el uso de varios equipos radio permite pasar esta capacidad a otros emplazamientos. Los radio enlaces empleados para trasladar esta capacidad de datos se distinguen en dos niveles en base a la capacidad máxima que son capaces de transportar: enlaces de transporte de muy alta capacidad, y enlaces de distribución de media/baja capacidad. El conjunto de los enlaces de distribución constituye la red de distribución y el conjunto de enlaces de transporte constituye la red de transporte.
3. Emplazamiento de Distribución: un emplazamiento de distribución es aquel al cual se accede mediante un radio enlace de la red de distribución y que, por lo tanto, maneja

menos capacidad que los emplazamientos de transporte. En este tipo de emplazamientos también pueden haber equipos de acceso.

4. Emplazamiento de Acceso: Se trata de aquellos emplazamientos a los cuales se llega mediante red de distribución o red de transporte, y en los que hay ubicados los equipos de cobertura radio que permiten hacer llegar la señal radio a los hogares de los potenciales clientes o a las empresas de la zona. Estos equipos radios tienen la característica principal de permitir conexiones Punto a Multipunto, es decir, que permiten conectar a varios equipos de usuario.

1.6.5.3 PROCEDIMIENTOS DE DESPLIEGUE

Uno de los procedimientos internos más importantes es la selección de donde y cuando se debe desplegar. La determinación de las zonas, y el análisis del potencial de las mismas, son las partes con mayor complejidad.

La vocación de Eurona como operador de proximidad, centrado en la creación, definición y explotación de la nueva “última milla”, impulsa a generar valor mediante el desarrollo de proyectos de nuevas coberturas. El uso de la tecnología WiMAX aporta una enorme capacidad, agilidad y eficiencia a la hora de desarrollar estas ampliaciones, lo que representa, a su vez, una de las fortalezas de la Compañía con respecto a otros competidores del mercado y otras tecnologías: por el coste que supone el despliegue “físico” de las mismas (caso por ejemplo de las tecnologías DSL), o por el deficiente servicio de otras opciones, como el acceso mediante tecnologías (como 3G). Por lo tanto, esta capacidad para el despliegue de redes y el ratio de inversión/retorno en su explotación, suponen una ventaja competitiva respecto a la competencia.

Eurona elabora de manera periódica y sistematizada estudios de desarrollo de mercado que tienen como misión orientar el crecimiento de la empresa hacia mercados con alto potencial. Dirección general, departamento técnico y planificación estratégica, son las áreas funcionales de la compañía que integran el equipo de trabajo que plantea, proyecta y desarrolla estos proyectos.

1.6.5.4 SISTEMA GRÁFICO DE ESTADO DE LA RED

COX o NOC (Network operation centre) – el corazón de Eurona

La gestión de la red se realizará desde el COX (Centre de Operacions de Xarxa, o Centro de Operaciones de Red), situado en la central de la Compañía. Este departamento actúa a modo de “sala de máquinas” de Eurona para la monitorización de la red desplegada. De esta manera, el COX puede realizar un seguimiento y control del estado de la red de manera instantánea.

Este sistema permite dar cobertura a la monitorización de todos los equipos de la red para detectar en cualquier momento el estado de servicio de todos los elementos de la red. Las principales propiedades del sistema de monitorización son:

- I. Visualiza dispositivos y servicios de la red.
- II. Ilustra gráficamente los dispositivos en mapas.
- III. Monitorea dispositivos, interfaces, puertos, servicios, variables SNMP, aplicaciones compatibles con WMI y servidores Exchange y SQL.
- IV. Alerta cuando fallan dispositivos.
- V. Recolecta información y genera reportes.
- VI. Permite visualizar la red en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Además de esta función primaria, este departamento permite realizar otras actividades que aportan valor a la gestión técnica de la compañía, entre las que destaca el sistema de soporte para la atención al cliente, integrado en el sistema de gestión de altas y bajas para poder dar un soporte rápido al cliente. Desde el sistema, tanto los distribuidores como el personal de Eurona, pueden acceder a los datos de los clientes que tienen autorizados para así poder disponer de la información necesaria para resolver incidencias. Se dispone de Monitorización 24 horas y 7 días a la semana (24x7) de toda la red, así como un número 900 para asistencia comercial y otro número 902 para asistencia técnica.

1.6.5.5 SISTEMAS DE GESTIÓN Y SEGURIDAD DE LAS COMUNICACIONES

Se detalla a continuación el funcionamiento de cada uno de los dispositivos que conforman el Data Center de Eurona.

1.6.5.5.1 FIREWALL:

La seguridad de la red es la primera prioridad en la gestión de cualquier red de operador. Eurona cuenta en ese ámbito con el mejor equipamiento para garantizar la misma.

El FIREWALL empleado redefine el concepto de Firewall (Cortafuego) basándolo en una tecnología muy innovadora de identificación de aplicaciones que provee control y visibilidad sobre todo del tráfico IP de redes corporativas. El Firewall provee dicho control y visibilidad gracias a tres tecnologías exclusivas:

- ID de aplicaciones: Es una tecnología de identificación de aplicaciones que clasifica el tráfico sin preocuparse del protocolo de puerto, cifrado SSL o técnicas evasivas. App-ID es una tecnología de clasificación del tráfico pendiente de patentar, que detecta con precisión qué aplicaciones están atravesando la red utilizando hasta cuatro técnicas de identificación diferentes. Por lo que la identidad de la aplicación sirve de base para todas las decisiones relativas a la política, como la utilización apropiada y la inspección de contenidos.

- Threat Prevention: es un motor de análisis de vulnerabilidades en tiempo real que bloquea virus, spyware y software maligno de aplicaciones en un único proceso.
- Una plataforma dedicada para desempeñar funciones de seguridad, networking, prevención de vulnerabilidades y gestión de baja latencia en carga máxima.

1.6.5.5.2 CONTROL DE TRÁFICO:

Para el control del tráfico del sistema se dispone de un servidor de Deep Packet Inspeccion que es capaz de gestionar y modelar 10Gbps de tráfico. Se accede al servidor mediante el software Servidor, que permite un control del tráfico del sistema. En los siguientes apartados se detallan las características del servidor:

Deep Packet Equipment (DPI): los dispositivos de optimización de servicio empleados proporcionan la visibilidad granular y el control dinámico que los operadores de red necesitan para optimizar el suministro, el rendimiento y la rentabilidad de los servicios de banda ancha y WAN. Estos dispositivos se utilizan en cientos de instalaciones de todo el mundo, donde se aplica la tecnología DPI avanzada para ayudar a que los operadores identifiquen, clasifiquen, prioricen y den forma al tráfico de red por aplicación y por usuario.

En términos generales, los proveedores de servicios están redefiniendo el valor de sus canales de banda ancha. Para combatir la transformación de los servicios de banda ancha, cable, xDSL, y móvil avanzado en un producto de consumo masivo, los proveedores han decidido trasladarse a otras áreas como por ejemplo: la música, los juegos, la TV a través del protocolo IP (IPTV), voz sobre IP (VoIP), la mensajería instantánea y otros servicios IP multimedia. Para proporcionar este tipo de contenidos los proveedores de servicios, no sólo necesitan disponer de una red rápida, sino también deben tener un sistema de red-a-red inteligente el cual tenga en cuenta las aplicaciones y proporcione una visión más profunda y amplia del uso del ancho de banda; además de la posibilidad de controlarlo y garantizar un servicio de calidad. Lo mismo ocurre con las redes empresariales, gubernamentales y educativas que se están convirtiendo en proveedores de acceso a la banda ancha y servicios IP por derecho propio.

Las soluciones empleadas basadas en DPI han sido diseñadas para ofrecer este tipo de visibilidad y control. Los dispositivos hardware y software de administración, permiten a los proveedores de servicios potenciar la propiedad de los canales sin tener que realizar actualizaciones costosas, garantizando un funcionamiento de los servicios eficaz, seguro y rentable.

- **DPI Management Software:** el software de administración de la plataforma DPI proporciona una visión consolidada de todo el tráfico en la red. Este sistema de administración centralizada trabaja conjuntamente con los dispositivos de control ubicados en la red, con el fin de proporcionar la inteligencia de red necesaria para optimizar los servicios de banda ancha. Dispone de una interfaz intuitiva, múltiples funciones y una amplia

gama de reportes bajo demanda, que ayudan a los operadores de red a realizar las siguientes tareas:

- ✓ Efectuar seguimientos del uso del ancho de banda por aplicación y por usuario.
- ✓ Analizar patrones de tráfico y tendencias de uso.
- ✓ Identificar el tráfico malicioso y neutralizar los ataques.
- ✓ Convertir las decisiones empresariales en políticas de control de tráfico y servicio.

1.6.5.5.3 IP Management

Los equipos empleados están especialmente diseñados como dispositivos hardware de alto rendimiento que forman los cimientos de los servicios básicos de la red. Los dispositivos hardware integrados funcionan sobre un sistema operativo optimizado para la seguridad y el servicio multi-protocolo en el núcleo de la red. Todos los modelos pueden ser desplegados de forma individual o en pares de alta disponibilidad (HA) para un servicio óptimo.

La plataforma integra distintos servicios de red entre los que destacan los siguientes: DNS, DHCP, servidor de hora (NTP), gestión de usuarios mediante IP (IPAM) y distribución de archivos de seguridad en los equipos de red.

1.6.5.6 PARÁMETROS DEL SERVICIO Y MANTENIMIENTO DE LA RED

Uno de los puntos más importantes en la gestión de la red es el mantenimiento de la misma y de los ANS (Acuerdos de Nivel de Servicios) autoimpuestos para dar un buen servicio. A continuación se detalla cada uno de ellos y sus parámetros que configuran parte del servicio de Eurona.

1.6.5.6.1 DISPONIBILIDAD Y PROVISIÓN

El tiempo de provisión del servicio determinado por Eurona es inferior a 4 semanas en el 95% de los puntos. El tiempo de provisión del servicio, se define como el tiempo transcurrido desde la recepción del contrato o confirmación de aceptación del servicio, hasta que el cliente es contactado por el personal de Eurona para informarle de que el servicio ha sido activado.

Durante este intervalo de tiempo se llevan a cabo las siguientes acciones:

- ✓ Alta del contrato en los sistemas de Eurona.
- ✓ Comprobación de cobertura.

- ✓ Instalación del equipo en el domicilio del cliente.
- ✓ Provisión del servicio y pruebas de calidad.

No se considera tiempo a contabilizar el pasado desde la primera visita al cliente hasta la obtención de permisos en el inmueble si éstos fueran necesarios.

Eurona ofrece una disponibilidad del servicio con unas garantías del 99,9% en todos sus niveles: residencial, empresa y celda. Esta disponibilidad del servicio suministrado al cliente, se define como el % del tiempo que el servicio prestado por Eurona ha estado disponible. El tiempo de indisponibilidad se calcula incluyendo en el cálculo las incidencias de pérdida total del servicio, tanto si son reportadas por el cliente, como si han sido detectadas proactivamente por Eurona.

Se definen tres niveles de avería:

- I. Avería severidad 1: incidencia que provoca la pérdida total del servicio, es decir, incomunicación total.
- II. Avería severidad 2: incidencia que provoca una degradación parcial del servicio. Se define como pérdida parcial del servicio, una degradación que permite el uso práctico de las comunicaciones aunque no al nivel contratado.
- III. Avería severidad 3: Incidencia que provoca una leve degradación del servicio.

Eurona monitoriza 24x7 (24 horas, siete días a la semana) sus equipos de transporte, celda y los CPE de los clientes empresa, detectando con tan solo un retraso de 30 segundos cualquier avería de nivel 3.

Los errores imputables al equipo CPE del cliente residencial deben ser reportados directamente por el mismo, mediante una llamada telefónica desde un punto con acceso al mismo para testar que la indisponibilidad del servicio es imputable al CPE y no al PC del cliente. Las llamadas se realizan al número 902 de Eurona de lunes a domingo de 9 a 22h.

1.6.5.6.2 TIEMPOS DE RESPUESTA A CLIENTE

El objetivo de tiempo medio de respuesta ante averías de severidad 1 en las incidencias anuales del servicio suministrado al cliente es: de no mayor a seis horas para el cliente residencial y de no mayor a dos horas para el cliente empresarial.

Se define el tiempo de respuesta ante una avería como el tiempo transcurrido entre la notificación de la avería, y la primera comunicación al cliente del estado de la incidencia, con el análisis de las causas de la avería y una lista de acciones correctivas.

El tiempo de resolución de averías de severidad 1 en las incidencias anuales del servicio suministrado al cliente es: a nivel empresarial inferior a dos horas para una resolución remota e

inferior a ocho horas para una resolución in-situ. A nivel residencial inferior a ocho horas para la resolución remota e inferior a 48 horas para la in-situ.

Se define el tiempo de resolución de averías, como el transcurrido entre la respuesta a una comunicación de avería de severidad 1 (comunicación al cliente del diagnóstico y plan de acción) y la resolución de la misma.

1.6.5.6.3 TIEMPOS DE RESPUESTA A LA RED

El objetivo de tiempo de respuesta ante averías de severidad 1 en las incidencias de la red, es no mayor de dos horas.

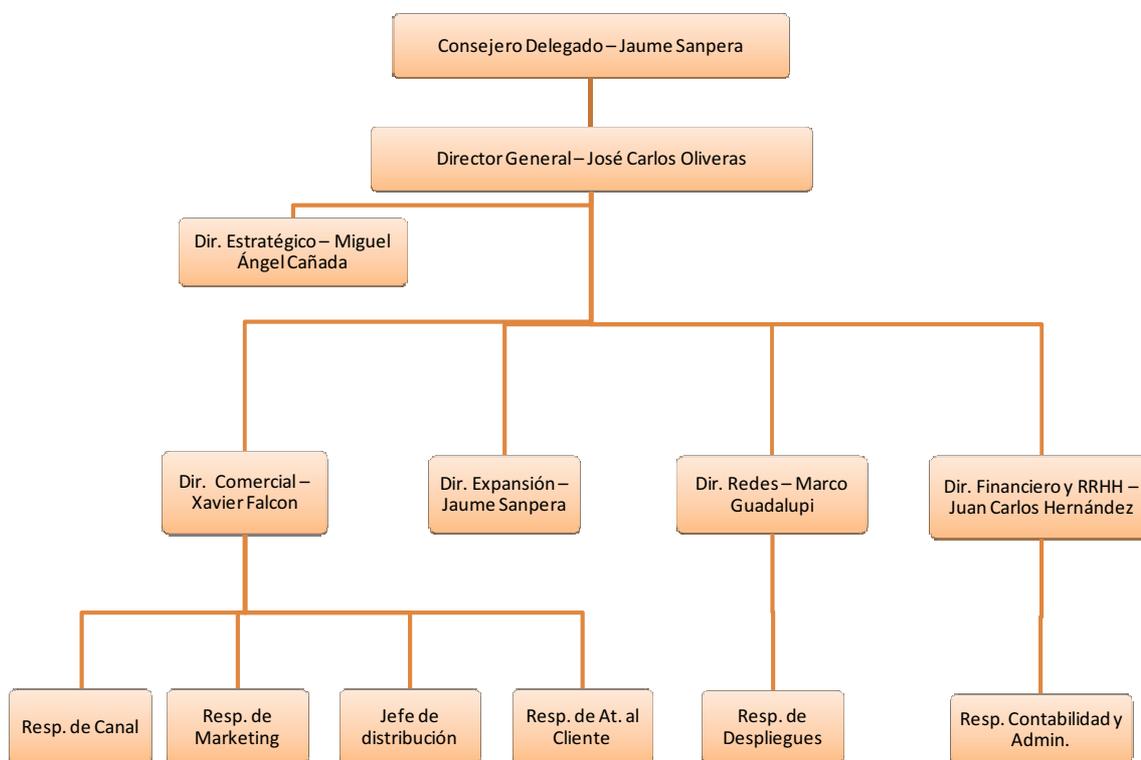
El tiempo de resolución de averías es inferior a seis horas si la avería es directa de Eurona o inferior a 24 si no lo es. Se considera directo a Eurona, las averías sobre elementos y servicios ofertados mediante tecnología activa que instala y mantiene directamente Eurona. Para aquellas averías que requieran intervención “in-situ” y no estén ubicadas en capitales de comarca, el objetivo del tiempo medio de resolución de averías por Eurona directo es de 8 horas. Se considera Eurona indirecto si parte de la infraestructura activa de acceso la proporciona y mantiene otro operador.

1.6.6 ASPECTOS LEGALES

A continuación se exponen las licencias de operador de Eurona Wireless Telecom:

Nombre	Servicio	Fecha de Resolución
Eurona Wireless Telecom S.A.	CE EXPLOTACIÓN DE UNA RED PÚBLICA DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS	11/07/2005
Eurona Wireless Telecom S.A.	CE EXPLOTACIÓN DE UNA RED PÚBLICA DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS	22/03/2006
Eurona Wireless Telecom S.A.	CE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS DISPONIBLES AL PÚBLICO	11/07/2005
Eurona Wireless Telecom S.A.	CE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE DATOS DISPONIBLES AL PÚBLICO	25/05/2006
Eurona Wireless Telecom S.A.	CE SERVICIO TELEFÓNICO SOBRE REDES DE DATOS EN INTEROPERATIVIDAD CON EL SERVICIO TELEFÓNICO DISPONIBLE AL PÚBLICO	02/04/2008

1.6.7 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA SOCIEDAD (ORGANIGRAMA)



1.7 ESTRATEGÍA Y VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA COMPAÑÍA

1.7.1 CRECIMIENTO EN OCÉANOS AZULES

Euron Wireless Telecom S.A. opera en el mercado de los servicios de telecomunicaciones mediante servicios de acceso a Internet, conectividad y telefonía. Como desarrollador y operador de redes, Euron está orientada a proveer servicios tanto a instituciones y administraciones, como al público final (residencial y empresa), creando redes y servicios asociados allí donde no existen, o completando la oferta donde otros operadores no llegan.

Para alcanzar este objetivo Euron se ha focalizado en una estrategia de identificación y explotación de océanos azules. Su modelo de negocio consiste en la localización, dinamización y desarrollo de mercados con una baja implantación de redes de acceso a Internet y servicios asociados. Esta orientación permite a la Sociedad huir de mercados con competencia destructiva y centrar sus esfuerzos en zonas azules, es decir, aquellos nuevos mercados poco explotados en los que la Compañía genera valor y un rápido crecimiento a través de redes, productos y servicios basados en la innovación.

Al mismo tiempo, las características de la tecnología WIMAX permiten abordar estas zonas de baja concurrencia competitiva con productos y servicios innovadores y de gran penetración, ya que los costes y tiempos de despliegue son notablemente inferiores a los de otras tecnologías, como ADSL o cable. La permanente actualización e innovación de los equipos, redes y soluciones de la oferta, junto a la implementación en estos nichos, explican que Eurona haya crecido de forma superior al mercado en el que opera. Así, durante 2009, la Empresa consiguió un incremento del número de clientes del 292%.

Debido a esta estrategia Eurona se ha convertido en un operador experto en la identificación y el desarrollo de zonas con demanda no atendida por otros operadores, muchas de ellas, pertenecientes a la denominada brecha digital de acceso a Internet, en los que la compañía adquiere una posición predominante. La repetición de este modelo de éxito confiere un know-how para la dinamización de estos mercados. Actualmente la compañía dispone de las herramientas y experiencia para la creación de nuevas redes, el desarrollo de productos más adaptados a las necesidades del entorno, y una mayor capacidad para localizar y desarrollar estos océanos azules. La experiencia de negocio es, en sí misma, una barrera de entrada para potenciales competidores.

De manera constante y paralela, y para reforzar esta estrategia, Eurona busca mediante la investigación soluciones más eficientes. Por ello, la Compañía desarrolla políticas de I+D+i (adaptadas a su tamaño) individualmente y en colaboración con proveedores y partners para la obtención de equipos y soluciones que se ajusten a las necesidades específicas de su ámbito de trabajo. Esto no solo contribuye a mejorar la eficiencia y el rendimiento de las redes, sino que al mismo tiempo representa otra barrera tecnológica para operadores que quieran posicionarse en este nicho.

1.7.2 INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO: BASE TECNOLÓGICA COMO PUNTO DE PARTIDA DE UNA ESTRATEGIA MULTINIVEL

Eurona apuesta por la innovación como uno de los ejes de su crecimiento. Las políticas de I+D+i permiten generar valor en los mercados “azules”, en primer lugar, estimulando la demanda, y en segundo, generando barreras de entrada que minimicen la concurrencia competitiva, o que otorguen una posición de privilegio a la Sociedad frente a los competidores.

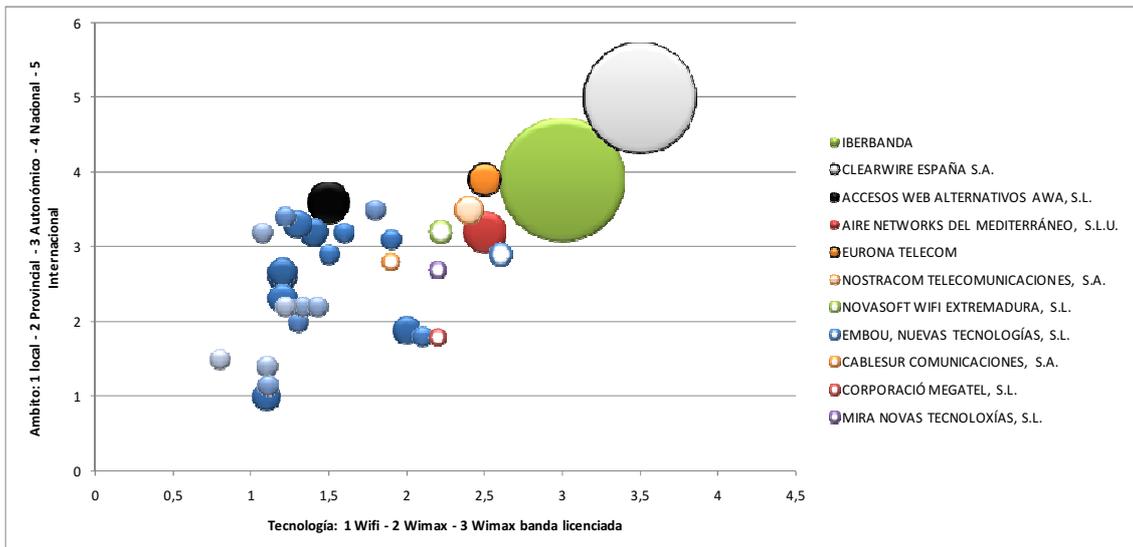
La compañía utiliza la tecnología WIMAX como nexo inicial para el desarrollo de soluciones. Sobre esta base, y a través de la innovación constante, desarrolla una estrategia de crecimiento multinivel que le permite incrementar el valor de sus inversiones y la rentabilidad de los despliegues realizados. En una segunda fase de implantación desarrolla, conjuntamente con sus partners y clientes, soluciones que generan valor añadido sobre los servicios y la tecnología.

De este modo, en un primer nivel, la Sociedad establece productos de acceso a Internet y telefonía adaptados a las necesidades del cliente residencial, provee de conexiones de velocidad simétrica y servicios de interconexión para empresas, desarrolla redes que dan cobertura a municipios en brecha digital en colaboración con administraciones públicas, genera para

instituciones públicas y privadas proyectos de desarrollo socioeconómico basados en la implantación de nuevas tecnologías, etc.

En niveles posteriores, sobre la base de sus servicios, la Sociedad tiene la posibilidad de trabajar con el cliente empresarial e institucional para desarrollar de forma conjunta soluciones específicas y con alto valor añadido. Así, por ejemplo: se puede dar soporte a cámaras de vigilancia y control de tráfico en infraestructuras de comunicación terrestre (por ejemplo, autopistas), establecer sistemas de control de flotas para empresas públicas y concesionarias de transporte urbano, desarrollar soluciones inalámbricas para la transmisión de datos de servicios municipales (controladores de zona azul, gestión de datos para el control de infracciones de policías locales), etc.

La vocación de crecimiento en el ámbito nacional e internacional, junto a su capacidad de innovación en optimizar las soluciones ofrecidas por los fabricantes del sector, confiere a Eureka una posición de privilegio en relación a los operadores de su entorno, tal y como muestra el gráfico siguiente:



Fuente: CMT

El eje vertical representa los ámbitos geográficos de actuación, donde se observa, que Eureka se coloca como tercera compañía que consigue posicionarse con presencia nacional, detrás de las 2 grandes operadoras del sector (Iberbanda y Clearwire España).

Por su parte el eje horizontal recoge la tecnología utilizada con mayor frecuencia, pasando de la tecnología más básica WiFi a la tecnología más avanzada WiMAX banda licenciada. El gráfico nos muestra que la tecnología utilizada por Eureka se sitúa, como en el caso anterior, detrás de Iberbanda y Clearwire España, pues la práctica totalidad de la tecnología utilizada es WiMAX.

1.7.3 EXPANSIÓN Y MERCADO

La estrategia de negocio de la Sociedad, se basa en un modelo escalable, que le permite acceder eficientemente a las zonas de mercado definidas como estratégicas. El desarrollo de la red se nutre de las mejoras alcanzadas previamente, y el plan de actuación técnica y comercial ejecuta modelos de desarrollo ya mejorados con anterioridad en otros despliegues. La expansión estratégica dentro del área de servicios/mercado emplea la siguiente metodología:

- I. Identificación de océanos azules: Búsqueda y selección de zonas de baja competencia competitiva con niveles de demanda y potencial de mercado.
- II. Implantación y desarrollo del mercado:
 - Desarrollo de la red y del mercado final: Construcción de la red troncal.
 - Implementación de mejoras fruto de las políticas de I+D+i: De forma paralela a la explotación del negocio, Eurona invierte y desarrolla soluciones y equipos que permitirán optimizar la inversión de la red, mejorar sus prestaciones y modular mejores servicios para los clientes. Estas mejoras técnicas y metodológicas contribuyen decisivamente a que la Compañía mejore su experiencia de negocio y alcance mayores estándares de calidad y eficiencia para próximos desarrollos. En este sentido le aporta eficiencia a la “escalabilidad” del modelo de negocio.
- III. Rentabilización y explotación recurrente del negocio en dos fases:
 - Penetración y Punto de Equilibrio: Implementación de políticas agresivas para la obtención del punto de equilibrio (en mercados receptivos por la carencia y/o la adecuación de la oferta).
 - Desarrollo Multinivel: Innovación en el producto y soluciones para el crecimiento sostenido del mercado con estrategias de incremento del valor para el cliente.

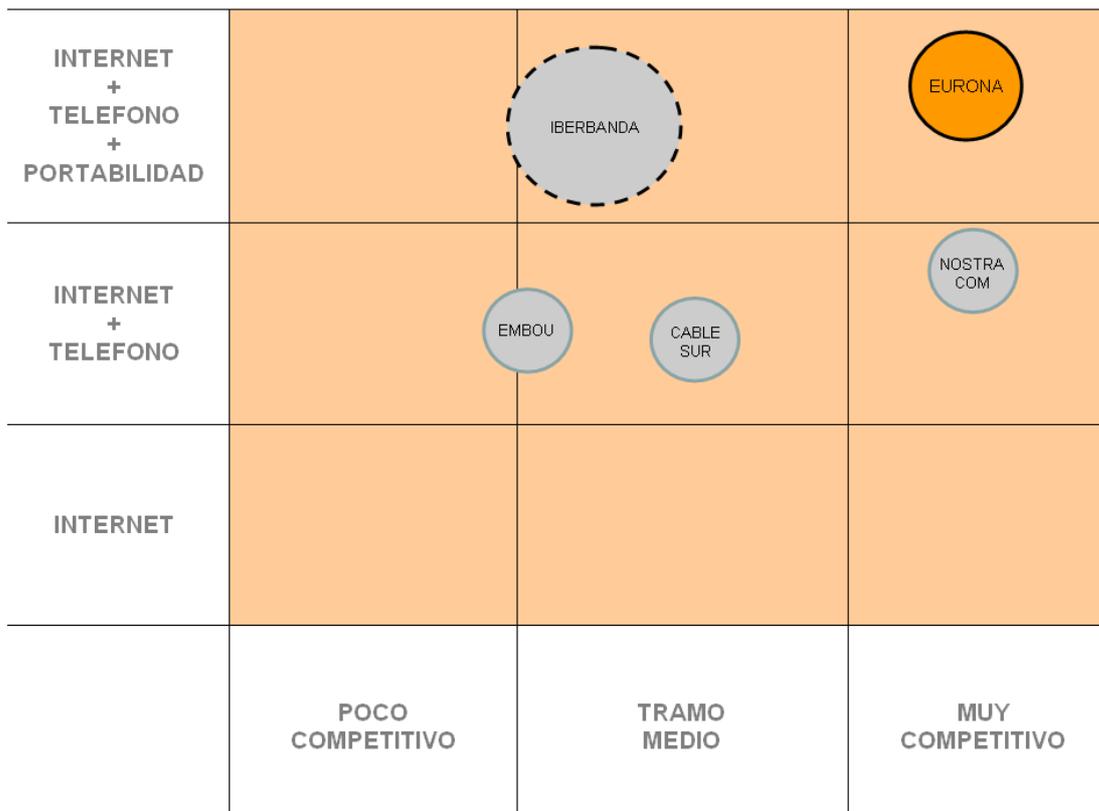
Para el crecimiento de la compañía, Eurona ha diferenciado dos ámbitos de actuación: Por un lado, el desarrollo del mercado mediante servicios a usuario final, y por otro, la generación e implantación de proyectos con Instituciones y Administraciones Públicas. Ambas líneas de negocio generan sinergias, ya que del desarrollo de un proyecto se deriva la explotación de la red resultante. Y en algunas ocasiones en sentido contrario, es mediante la explotación de un mercado, cuando surge la posibilidad de desarrollar proyectos en ámbitos geográficos cercanos.

1.7.3.1 DESARROLLO DE MERCADO: SERVICIOS A USUARIO FINAL.

Eurona comercializa servicios de acceso a Internet, telefonía y redes para usuario final, ya sean estos particulares, empresas o instituciones en su rol de usuario de nuevas tecnologías. Por la naturaleza de cada tipo de cliente, se han establecido dos líneas de actuación diferenciadas con necesidades específicas para atender las peculiaridades de cada tipo de demanda: Residencial y empresas/instituciones.

1.7.3.1.1 MERCADO RESIDENCIAL: USUARIO FINAL

La Compañía desarrolla servicios de acceso a Internet y telefonía para el mercado residencial. El desarrollo del uso de Internet, y la carencia o baja calidad de servicios donde Euronon está presente, proporciona a la Empresa una tasa elevada de crecimiento. En relación con su competencia, Euronon goza de un posicionamiento atractivo, tal y como muestra el gráfico siguiente:



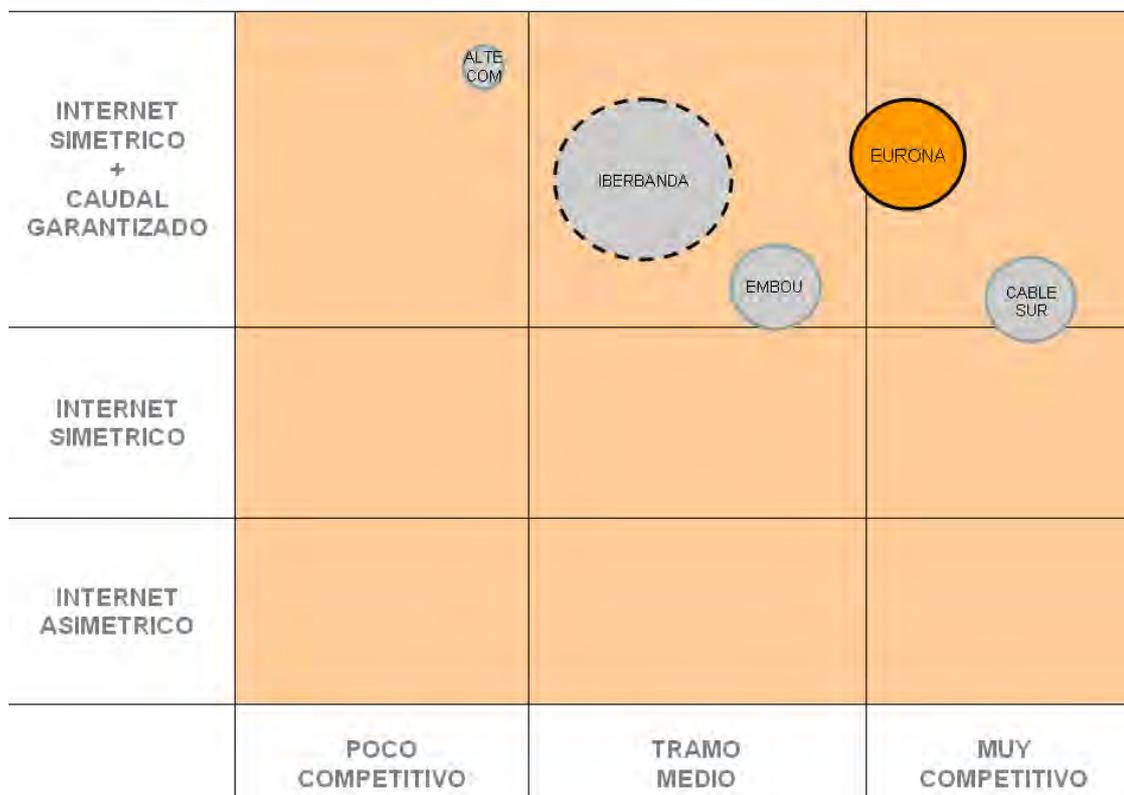
En el eje vertical se expone el nivel de empaquetamiento de servicios y gestión de los mismos. El eje horizontal representa el nivel de competitividad de la oferta mediante el siguiente ratio: servicio ofertado/precio del mismo. Para su confección se ha seleccionado el producto medio de portfolio comparativo de las compañías, para el que se han valorado la velocidad de conexión (subida y bajada) y el precio de la tarifa base. Siendo muy competitivo aquel producto que ofrece mayores prestaciones al mejor precio y poco competitivo el que ofrece menores prestaciones a mayor precio.

1.7.3.1.2 EMPRESAS E INSTITUCIONES: ACCESO A SERVICIO DE USUARIO FINAL

El área de empresas e instituciones desde el punto de vista del usuario final, supone generar clientes que aportan gran valor a la compañía. Eurona comercializa para este tipo de clientes los siguientes servicios:

- I. Acceso a Internet: Tanto con velocidades asimétricas como con velocidades simétricas en condiciones muy ventajosas respecto a otros competidores. Las tecnologías de radio empleadas permiten modular servicios de gran capacidad y calidad, con prestaciones difíciles de alcanzar para otros operadores.
- II. Telefonía: complementando el servicio anterior, con servicios de transmisión de voz.
- III. Interconexión de sedes: Para la generación de redes virtuales con elevados niveles de rendimiento en el servicio
- IV. Servicios Asociados sobre el acceso a Internet: Eurona desarrolla ad hoc servicios de valor como por ejemplo: videovigilancia, soluciones de gestión remota, etc.

El posicionamiento de la Sociedad en dicha área, se detalla en el gráfico siguiente:



El eje vertical clasifica los servicios de la compañía de productos a empresa desde la perspectiva de la simetría y la garantía del caudal⁶. En el eje horizontal se clasifican los servicios de la

⁶ Caudal garantizado hace referencia al porcentaje de velocidad contratada que es efectivamente reservada por la compañía aun en momentos de concurrencia de usuarios. De este modo, si un producto de 6Mb de velocidad contratada tiene una garantía de caudal del 50%, la compañía reserva en

compañía en relación a las características de calidad de servicio y del precio ofertado, siendo poco competitivo aquel servicio con ratio de menor prestación y mayor precio, y muy competitivo el que aporta mejor ratio en relación a más prestaciones a precio más bajo.

1.7.3.2 PROYECTOS: ADMINISTRACIONES PÚBLICAS E INSTITUCIONES

Eurona genera e implementa para Instituciones y Administraciones Públicas proyectos para la generación de redes; provee servicios de acceso a Internet para comarcas y municipios en brecha digital o ciudades WiMAX. Estos proyectos se desarrollan en base a la filosofía y la estrategia de negocio de la Sociedad, es decir, innovar sobre la tecnología WiMAX para proveer servicios y soluciones a medida que incluyan aplicaciones diversas como el acceso a Internet, la interconexión de sedes, redes públicas de acceso municipal y ciudadano, servicios de control semafórico, etc.

1.7.3.3 POLITICA DE ADQUISICIONES EN ESPAÑA

Dentro del territorio nacional ejercen su actividad de telecomunicaciones de Internet, operadores locales o regionales con una dimensión acorde al número de abonados al que dan servicio. Estos operadores presentan como principal valor añadido su cercanía al territorio y por tanto su proximidad al cliente, lo que facilita que cumplan la función de cubrir la “brecha digital” que se pueda presentar en su territorio. En general, se suele tratar de sociedades con una cartera de abonados de alrededor a los 1.000 usuarios que debido al relativamente reducido número de usuarios, pueden presentar problemas en ofrecer un servicio de atención al cliente de calidad (24 horas, 7 días a la semana).

Este tipo de sociedades que operan en el sector y que en sus zonas geográficas pueden tener un peso relevante como operador de “última milla”, se configuran como objeto de análisis por parte de Eurona para posibles adquisiciones en un futuro próximo, conformando de esta manera una línea de crecimiento corporativo de la Sociedad dadas las posibilidades de sinergias y economías de escala que pueden presentar la integración de estas sociedades con Eurona. A fecha de hoy se encuentran en fase incipiente, contactos con algunos de estos operadores locales.

El operador “objetivo” es aquel que tenga más de 500 clientes y que opere en banda no licenciada con una tecnología WiMAX o Pre-WiMAX de un proveedor fiable

su red el caudal de Mb necesarios para que en el cualquier casuística de concurrencia de usuarios en la red, el cliente disponga en el menos favorable de los casos al menos del 50% de la velocidad contratada, es decir, 3Mb. En casos de no garantía del caudal, este se calcula en torno al 10%.

Las regiones prioritarias para esta integración son:

- I. Andalucía
- II. Valencia
- III. Murcia
- IV. Baleares
- V. Aragón
- VI. Cantabria

La Empresa no descarta incluir otras regiones españolas si se ubicaran proyectos con magnitud y rentabilidad suficiente.

1.7.4 ANALISIS DEL SECTOR: LAS 5 FUERZAS DE PORTER



Realizando un Análisis del Sector, mediante las 5 Fuerzas de Porter, se obtienen los siguientes resultados:

- I. Barreras de Entrada: el sector presenta unas barreras de entrada relativamente altas debido principalmente a la inversión necesaria para el despliegue de las redes.
- II. Clientes: el poder de negociación del cliente en su conjunto es medio/medio-bajo debido a que, por un lado los clientes residenciales de cuotas tienen un poder de negociación

prácticamente nulo, pero por el otro los clientes de proyectos presentan un poder de negociación mayor.

- III. **Productos Substitutivos:** Existen productos sustitutivos cercanos a la tecnología WiMAX empleada por Eurona. Las redes que utilizan ADSL, WIFI o 3G cubren la misma necesidad, la de conexión a Internet. Sin embargo en la actualidad, por un lado la inversión necesaria para desplegar redes de ADSL es muy superior a la de la tecnología WIMAX, con lo que si los municipios donde se despliega no están altamente poblados, la inversión no resulta rentable. Por su propia definición los protocolos WiFi alcanzan un radio de cobertura menor que los de WiMAX, haciendo que WiMAX se presente como una alternativa óptima en coste y servicio para cubrir amplias zonas geográficas. A su vez la tecnología 3G, debido a su baja capacidad global (por antena), enfoca su base de negocio hacia clientes nomádicos o esporádicos que están dispuestos a pagar un ratio €/bit más elevado.
- IV. **Proveedores:** El poder de negociación de los proveedores en el momento de despliegue de la red es relativamente alto, sin embargo una vez desplegada dicho poder disminuye sustancialmente. Con lo cual podemos deducir que el poder de los proveedores en su conjunto es medio.
- V. **Competencia:** El sector de los operadores de servicios de Internet y telefonía es altamente competitivo.

Una vez analizadas las cinco fuerzas de Porter, concluimos que el sector pese a ser altamente competitivo, el nicho de mercado en el cual opera Eurona, a fecha de redacción del Documento Informativo, es atractivo.

1.7.5 ESTRATEGÍA DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de los servicios también varía según el segmento al que se dirija, diferenciando entre el sector empresa y el residencial.

1.7.5.1 COMERCIALIZACIÓN RESIDENCIAL



Plan de marketing y ventas

El equipo comercial de Eurona está dedicado a maximizar las ventas y a realizar todo tipo de promociones para tratar de aumentar la tasa de penetración.

A continuación se exponen las diferentes acciones que realiza el equipo de marketing de la Compañía con el fin de captar clientes en el ámbito residencial.

- Reunión planificación con el Ayuntamiento

Es la reunión inicial mediante la cual se explica que posibilidades ofrece el servicio de Eurona en ese municipio y que acciones de comunicación y marketing se pretenden ejecutar en el mismo. En esta primera reunión se buscan las futuras colaboraciones entre el consistorio y la Compañía, para las distintas fases del proceso.

- Convocatoria / mailing Ayuntamiento

Es una convocatoria, normalmente por carta, a los vecinos en la cual se les informa del nuevo servicio que la Sociedad está ofreciendo en esa localidad y donde se les cita a una reunión informativa. Junto a la carta, y con el fin de facilitar la comprensión, se adjunta un tríptico explicativo del servicio.

- Pancartas promocionales

Son pancartas que se colocan aproximadamente 10 días antes de la reunión informativa en las entradas de los municipios con el objetivo principal de crear notoriedad, y despertar interés y expectación entre los habitantes.

- Reunión / Jornada presencial

La reunión se realiza para informar con detalle a los interesados en el servicio. Se fomenta la participación en estas reuniones de algún miembro del Gobierno Municipal para otorgar a la nueva propuesta de confianza ante los vecinos. Habitualmente en zonas rurales o semirurales, todo aquello desconocido o ajeno al entorno inmediato suele generar cierta desconfianza o distanciamiento. Con esta colaboración del consistorio se consigue “tranquilizar” a los vecinos, buscando generar puntos de “enlace” que generen la confianza necesaria para favorecer la contratación del servicio.

- Buzoneo

Con esta acción se busca dar continuidad a la reunión informativa, y generar “Word of mouth” durante los días posteriores a la reunión. Por tanto la Compañía una vez finalizada la reunión informativa, envía a cada hogar del municipio un tríptico en el que ofrece sus servicios de Internet.

- Poster / Ticket

Se trata de colocar en los comercios de la población, en espacios públicos preparados para ello, o en cualquier sitio donde se autorice, unos posters en los que se visualiza claramente la oferta de lanzamiento de la Compañía.

- Eurona Tour – Carpa

Esta acción se lleva a cabo periódicamente, y puede celebrarse tanto en el momento del lanzamiento del servicio, como en momentos posteriores para promocionar un mayor número de conexiones.

Tras pedir las autorizaciones pertinentes, la Compañía despliega una pequeña carpa donde instala una conexión de Internet. Dicha carpa cuenta con elementos promocionales y con personal formado, con el fin de que los habitantes se informen e incluso contraten “in situ” el servicio.

- Publicidad

Como suele ser habitual todas estas acciones se ven acompañadas por elementos publicitarios más “convencionales”. En los municipios donde se ofrece el servicio, además de lo comentado se realiza publicidad en prensa, radio, etc.

1.7.6.2 COMERCIALIZACIÓN PARA EMPRESAS



La comercialización para los clientes empresariales, se lleva a cabo de la siguiente forma:

- Fuerza de venta propia

Eurona cuenta con una fuerza comercial propia que la forman:

- 1 responsable comercial.
- 2 comerciales propios que a su vez estimulan una red de, hasta el momento, 25 distribuidores externos y cerca de una decena de puntos de venta, realizando visitas, tanto a puerta fría como concertadas, para ofrecer su servicio. Dichas visitas se realizan en las zonas donde la Sociedad ya dispone de cobertura.

- Mailing

Mediante el uso de bases de datos la Empresa realiza mailings dirigidos a los responsables técnicos de las distintas empresas, donde se remarcan las capacidades de Eurona y las posibilidades que ofrece su red tales como: la interconexión de sedes, el alojamiento de servidores internos, etc.

- Acciones con distribuidores

Desde enero de este año, Eurona ha cerrado 14 nuevos acuerdos con distribuidores multiproducto, alcanzando así un total de 27. Esto le ha permitido superar la “barrera de desconfianza” de los clientes antes nuevos proveedores, debido a que dichos clientes ya confían en sus distribuidores. Actualmente la Sociedad está negociando en la incorporación de cinco nuevos distribuidores.

1.8 DEPENDENCIA CON RESPECTO A PATENTES, LICENCIAS O SIMILARES

Eurona no tiene dependencia respecto a patentes, licencias o similares.

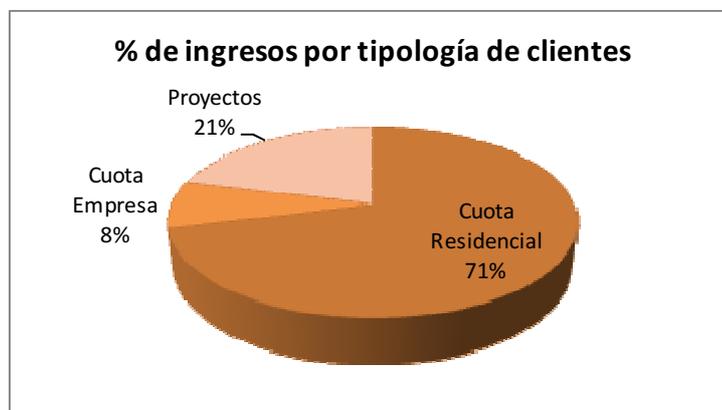
La Sociedad opera con el nombre comercial "EURONA", marca que tiene registrada hasta el 16 de noviembre de 2018 y podrá renovar indefinidamente por periodos ulteriores de 10 años.

1.9 NIVEL DE DIVERSIFICACIÓN (CONTRATOS RELEVANTES CON PROVEEDORES O CLIENTES, INFORMACIÓN SOBRE POSIBLE CONCENTRACIÓN EN DETERMINADOS PRODUCTOS.)

1.9.1 CLIENTES

La facturación de la Sociedad se divide entre ingresos por cuotas e ingresos provenientes del desarrollo e implantación de proyectos a empresas y Entidades Públicas.

A 30 de septiembre de 2010, la composición total de los ingresos de la compañía se detallaba de la siguiente forma:



El gráfico muestra que a cierre de septiembre de 2010 el 79% de la facturación corresponde a cuotas de abonados, proviniendo un 71% del mercado residencial y un 8% del mercado de empresa. La facturación por proyectos desarrollados representa únicamente el 21% de la cifra de negocios a 30 de septiembre de 2010, habiéndose reducido notablemente desde el 64% que suponía al cierre del ejercicio 2009. El aumento de los ingresos por cuotas ha permitido a la Sociedad aumentar los ingresos recurrentes e incrementar la estabilidad de la cifra de negocios.

La cartera de clientes en ingresos por cuotas está atomizada alcanzando en Septiembre del 2010 cerca de los 3.400 abonados entre particulares y empresas. En cuanto a los clientes particulares, alrededor de un 80% tiene contratado el servicio básico de 1Mb, 2 Mb ó bien 1Mb + Voz IP. Por su parte, los servicios contratados a nivel de empresa o de Entidad Pública oscilan

en función de las necesidades de cada cliente, y pueden ir desde la conexión más básica 1Mb/1Mb hasta conexión 50Mb/50Mb.

1.9.1.1 CLIENTES DE CUOTAS

El análisis de los clientes de servicios de Internet y telefonía IP muestra que la cartera de clientes está bastante atomizada, tal y como se recoge en el cuadro adjunto, mitigando de esta forma el riesgo que pudiera generar una excesiva concentración de facturación en pocos clientes. De esta forma, a fecha 30 de septiembre de 2010, la empresa contaba con el siguiente ABC de clientes:

Número de abonados	% sobre cuotas
1	6,01%
4	5,44%
11	3,37%
50	10,53%
100	12,20%
250	8,80%
1000	21,35%
1685	32,30%

Como se puede observar el cliente que más factura, ingresa algo más de un 6% de las cuotas de Eurona. Los siguientes cuatro clientes en cuanto a volumen de facturación aportan por encima del 5% de los ingresos por cuotas y así sucesivamente.

A 30 de septiembre de 2010 los principales clientes de cuotas de la Empresa eran los siguientes: Indra Sistemas, S.A., el Ayuntamiento de Sant Fost Campsentelles, La Diputación Provincial de Ourense, la Fundación Hospital Campdevàdol, Miguel Torres S.A., l' Ajuntament d'Ascó, Banaxtel BCN S.L., Schütz Ibérica S.L., Dillepasa S.L., l' Ajuntament d'Olot, l'Ajuntament d'Esterrí d'Àneu, etc.

1.9.1.2 CLIENTES POR PROYECTOS

En este epígrafe se incluyen los ingresos provenientes de la adjudicación de proyectos de telecomunicaciones para la instalación de las infraestructuras necesarias, con el fin de poder ofrecer Servicios de Conectividad a Instituciones, tanto Públicas como Privadas. El 30 de septiembre de 2010 Eurona había facturado un total de 9 proyectos cuyo peso en el total de la facturación por proyectos se recoge en el siguiente ABC

Número de clientes	% sobre proyectos
1	39,87%
2	28,23%
3	19,22%
3	12,68%

Como se puede observar en la tabla, el primer cliente ha facturado casi el 40% de los ingresos por proyectos, los 2 clientes siguientes facturaron algo más del 28% de los ingresos por proyectos y así sucesivamente... Aunque la facturación de proyectos puede verse una cierta concentración de los importes facturados en pocos clientes, Eurona ha conseguido estabilizar la facturación con un mayor importe recurrente que corresponde a las cuotas de abonados lo que ha permitido minorar el posible riesgo de la concentración de clientes de proyectos.

En la misma fecha los principales clientes a los que se les había implantado alguno de estos Servicios eran: Retevisión S.A., Ajuntament de Ódena, Ajuntament de Figueres, Ajuntament de L'Albiol, Fundació Privada Televall, Ajuntament de St. Cugat del Vallès, Ajuntament de Solsona, etc.

1.9.2 PROVEEDORES

Dado el elevado nivel de inversión en el que se encuentra inmersa la Sociedad desde el 2.008 para poder alcanzar coberturas en zonas que carecen de conectividad competitiva, los principales proveedores de la Sociedad son fabricantes y distribuidores de material de técnico de comunicaciones (antenas parabólicas, paneles de comunicación, switchs, routers, sistemas de alimentación ininterrumpida, etc.). De esta forma, los principales proveedores actuales de la Compañía son los siguientes: Sistelec Soluciones de Telecomunicación S.L., Albentia Systems S.A., CableEuropa S.A. (ONO), Orange Catalunya Xarxes de Comunicacions S.L, Tradia Telecom, S.A. (Abertis Telecom), Ingran-Micro, S.L., etc.

La compañía a 30 de septiembre de 2010 contaba con un total de 35 proveedores y la concentración de los mismos era la siguiente:

Número de proveedores	% sobre aprovisionamientos
1	34,25%
4	29,15%
10	19,30%
10	17,30%

Dado el importante peso relativo del coste de los equipos respecto al total de aprovisionamientos de la Compañía, se produce una elevada concentración en 5 proveedores, debido a que estos, son los suministradores específicos de los equipos.

1.10 PRINCIPALES INVERSIONES DE EURONA EN CADA EJERCICIO CUBIERTO POR LA INFORMACIÓN FINANCIERA APORTADA (VER PUNTO 1.19) Y PRINCIPALES INVERSIONES FUTURAS YA COMPROMETIDAS A LA FECHA DEL DOCUMENTO

Como recoge en el punto 1.19 referente a la información financiera, la Sociedad comenzó durante el 2008 su estrategia de inversión que le llevó a realizar inversiones por importe de 1.300.000€ en dicho año y de 1.800.000€ en 2009.

Los objetos de dichas inversiones se corresponden con el despliegue de diferentes estaciones de telecomunicación (Estaciones Base) repartidas por distintas regiones. Así, hasta la fecha, se han implantado más de 150 Estaciones Base localizadas básicamente en Catalunya (139), Aragón (33) y Galicia (3).

De las anteriores localizaciones, el cuadro adjunto recoge con más detalle las principales ubicaciones realizadas en 2008 y 2009:

Año 2008	Año 2009
Ripollés	Vic- CampdevànoI
Franqueses del Vallés	Sidamón
Seva	Bigues i Riells
L'Ametlla de Mar	Aiguafreda
Lliçà d'Amunt	Ódena
Esterrí d'Aneu	Cerdanya
Solsona	Llagostera
	Garrotxa
	St. Cugat del Vallès
	Bajo Cinca
	Albarracín

Con los despliegues mencionados se ha permitido ofrecer cobertura de Internet con tecnología WIMAX a cerca de 350 municipios, de los que la mayoría se encuentran en Catalunya (290 municipios).

La Sociedad prevé cerrar el ejercicio 2010 con una cifra de inversión cercana a los 1,8 millones de euros. Estas inversiones corresponden tanto a ampliaciones de instalaciones de las Estaciones Base actualmente en funcionamiento, como a nuevas localizaciones que la Sociedad ha desplegado o está acabando de desplegar en poblaciones como St. Cugat del Vallès, Montornés del Vallès o Ódena, en la provincia de Barcelona; Figueres en la provincia de Girona;

Mont-roig del Camp y La Canonja en la provincia de Tarragona. Fuera de Catalunya hay que destacar los despliegues realizados en la Comunidad de Galicia para dar cobertura a las poblaciones de los concursos allí adjudicados como son Fonsagrada, O Incio y Zas.

La totalidad de dichas inversiones se ha financiado con Recursos Propios procedentes de las ampliaciones de capital realizadas hasta la fecha.

Con las inversiones enunciadas anteriormente, Eurona cumple la totalidad de los compromisos adquiridos en el momento de ser el adjudicatario de los concursos públicos adjudicados. A la fecha de redacción del Documento Informativo no tiene contraído ningún otro compromiso adicional. Para el ejercicio 2011 Eurona tiene previsto potenciar las inversiones en las Estaciones Base ya existentes con el objetivo de poder dar cobertura adecuada al incremento de abonados que se produzca en dichos territorios.

1.11 BREVE DESCRIPCIÓN DEL GRUPO DE SOCIEDADES DE LA EMPRESA. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS Y ACTIVIDAD DE LAS FILIALES CON EFECTO SIGNIFICATIVO EN LA VALORACIÓN O SITUACIÓN DE LA SOCIEDAD

En la actualidad, Eurona posee exclusivamente una participación de un 24.60% en Eurona Seva Telecomunicaciones, S.L. Dicha sociedad se constituyó el 9 de enero de 2004 para llevar a cabo actividades relacionadas con las telecomunicaciones. Actualmente Eurona Seva Telecomunicaciones, S.L. se encuentra sin actividad, por eso la Sociedad ha acordado la liquidación de la misma en el presente ejercicio, habiéndose iniciado ya los trámites correspondientes para ello. Se espera que Eurona Seva Telecomunicaciones, S.L. esté liquidada al cierre del presente ejercicio 2010. Consecuentemente, la participación de la Compañía en Eurona Seva Telecomunicaciones, S.L. no se ha considerado como significativa en relación con la valoración de la Empresa.

1.12 REFERENCIA A LOS ASPECTOS MEDIOAMBIENTALES QUE PUEDAN AFECTAR A LA ACTIVIDAD DE LA COMPAÑÍA

Durante los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009, la Sociedad no ha realizado inversiones en instalaciones directamente relacionadas con el medio ambiente ni ha incurrido en gastos de naturaleza medioambiental.

Asimismo, tampoco se han dotado provisiones para cubrir riesgos y gastos relativos a cuestiones medioambientales, por estimar que no existen contingencias relacionadas con este tema.

No se han recibido subvenciones en materia medioambiental.

1.13 INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS SIGNIFICATIVAS EN CUANTO A PRODUCCIÓN, VENTAS Y COSTES DE EURONA DESDE EL CIERRE DEL ÚLTIMO EJERCICIO HASTA LA FECHA DEL DOCUMENTO

Desde el inicio del ejercicio 2010 y hasta la fecha de redacción de este documento, la Sociedad, por un lado ha continuado sus esfuerzos comerciales para la captación de nuevos abonados en las áreas de cobertura consolidadas de nueva creación, y por el otro ha aumentado el número de proyectos a los que se ha presentado presupuesto.

La evolución de la cifra de ingresos hasta el tercer trimestre de 2010 es la que se recoge en el cuadro adjunto:

	31/12/2009		30/09/2010		Previsión a 31/12/2010	
	Nº abonados	Facturación	Nº abonados	Facturación	Nº abonados	Facturación
Cuotas	2.150	583.155	3.359	853.705	3.835	1.275.131
Proyectos		1.019.591		230.478		691.073
Total		1.602.746		1.084.183		1.966.204

El número de clientes de Eurona se ha incrementado desde diciembre de 2009 hasta septiembre de 2010 en más de 1.200 abonados lo que supone un incremento del 56,23%. Tal y como muestra el apartado 1.19.2, la Compañía prevé cerrar el año con un total de 3.835 clientes de cuotas que supondrán una facturación en dicha unidad de negocio de 1.275.131€.

Al cierre del tercer trimestre la Sociedad tenía adjudicados concursos por valor de 448.000 euros (3 municipios de Galicia, Valldoreix y Montornés del Vallès) cuya ejecución estará finalizada al cierre del ejercicio 2010 y cuya facturación también se recogerá dentro del mismo ejercicio. Está previsto que la facturación por proyectos para el conjunto del año 2010 ascienda a 691.073€ tal y como se muestra en la tabla superior.

A su vez, tenía presentados y pendientes de ser adjudicados a Eurona por parte de la Entidad Pública correspondiente, concursos de adjudicación de servicios y obras en el sector de las telecomunicaciones por valor total de 2,6 millones de euros, localizados principalmente en la Comunidad de Valencia. Eurona no espera que la resolución de dichos concursos se produzca antes de la finalización del primer trimestre del 2011.

1.14 PREVISIONES O ESTIMACIONES DE CARÁCTER NUMÉRICO SOBRE INGRESOS Y COSTES FUTUROS

Debido a que Eurona en el momento que solicita la incorporación de sus acciones al MAB-EE, dispone de información relativa a dos ejercicios completos, no presenta estimaciones financieras de ejercicios futuros.

1.15 INFORMACIÓN RELATIVA A LOS ADMINISTRADORES Y ALTOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA

1.15.1 CARACTERÍSTICAS DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN (ESTRUCTURA, COMPOSICIÓN, DURACIÓN DEL MANDATO DE LOS ADMINISTRADORES)

De conformidad con el artículo 25 y 26 de los estatutos sociales, El consejo de Administración tendrá las más amplias facultades para administrar, gestionar, y representar a la sociedad, en juicio y fuera de él pudiendo contratar en general, realizar toda clase de actos y negocios, obligacionales o dispositivos, de administración ordinaria o extraordinaria y de riguroso dominio, respeto de toda clase de bienes muebles, inmuebles, dinero, valores mobiliarios y efectos de comercio, sin más excepción que la de aquellos asuntos que sean competencia de otros órganos o no estén incluidos en el objeto social.

Dicho Consejo de Administración estará formado por un mínimo de tres y un máximo de nueve miembros, elegidos por la Junta General, que será quien decida el número exacto. La duración del cargo de consejero es de seis años, pudiendo ser elegido una o más veces por periodos de igual duración máxima. Para ser nombrado consejero no se requerirá la condición de accionista.

El Consejo de Administración podrá nombrar en su seno cuantas Comisiones o Comités especializados estime conveniente para que le asistan en el desarrollo de sus funciones.

El actual Consejo de la Sociedad, está compuesto por siete miembros de los cuáles dos realizan funciones ejecutivas, tres actúan como dominicales y dos son consejeros independientes Los miembros del Consejo de Administración, a la fecha del presente Documento, son los siguientes:

Consejero	Cargo	Carácter del cargo	Fecha expiración
Jaume Sanpera Izoard	Presidente y Consejero Delegado	Ejecutivo	29/07/2014
Marco Guadalupi	Vocal	Ejecutivo	29/07/2014
José Carlos Oliveras	Vocal	Ejecutivo	29/11/2016
Antonio Alarcón Alzugaray	Vocal	Dominical	03/07/2015
Juan Francisco Corona Ramón	Vocal	Independiente	21/11/2014
Xavier Sanpera Izoard	Vocal	Dominical	21/11/2014
Guillem Junyent Argimon	Vocal	Independiente	24/05/2016
MONSAX, SL	Vocal	Dominical	24/05/2016
Javier Condomines Concellón	Secretario del Consejo de Administración	Secretario no consejero	03/07/2015

Se hace constar que Monsax S.L. es una sociedad patrimonial representada por Yolanda de Zuloaga Arisa. La totalidad del capital social de MONSAX, SL es propiedad de los siguientes miembros de la familia de Zuloaga Arisa: María del Carmen Arisa Pena, Eusebio de Zuloaga Arisa, Montserrat de Zuloaga Arisa, Carmen de Zuloaga Arisa, Lydia de Zuloaga Arisa y Yolanda de Zuloaga Arisa.

La trayectoria y el perfil profesional de los miembros del Consejo de Admón. es el que se recoge a continuación:

Jaume Sanpera Izoard: Presidente, Consejero Delegado y fundador de la Sociedad. Es Licenciado en Ingeniería Superior de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Catalunya (UPC) y completo su formación realizando un MBA por ESADE (1992-Barcelona). Hasta 1999 participó en diferentes proyectos relacionados con el sector de las telecomunicaciones tanto en el INSTITUT CERDÀ como en SOLVING IBÉRICA actuando en este último caso como gerente de proyectos a nivel internacional. A su vez, fue creador de diferentes iniciativas empresariales puestas en marcha desde 1995 hasta la actualidad como son las Sociedades TECHNO TRENDS (Ingeniería de telecomunicaciones especializada en videoconferencia de la que fue miembro del Consejo de Administración), AMBIENTUM-GREENTAL (Portal B2B del sector del Medio Ambiente) y la propia EURONA WIRELESS TELECOM creada como ingeniería de proyectos de telecomunicación en 2003.

Marco Guadalupi: Es Licenciado en Ingeniería de Telecomunicaciones por la Universidad de los Estudios de Boloña en Italia, titulación homologada por el Ministerio de Ciencia y Educación del Gobierno de España, completando su formación académica con el Postgrado de Auditor en Seguridad Informática por la Univesitat Oberta de Catalunya. Su experiencia profesional ha estado centrada en la coordinación y gerencia de distintos proyectos de Ingeniería de sistemas informáticos y de telecomunicaciones tanto en TECO SOFT ESPAÑA SA (Empresa de servicios informáticos del Grupo Telecom Italia) desde 1999 a 2002, como en TECHNOLOGY ASSURANCE SOLUTIONS desde 2002 a 2005. En 2005 se incorporo a EURONA WIRELESS TELECOM como Director de Red posición que ocupa actualmente.

José-Carlos Oliveras Deulofeu: Director General Operativo. Licenciado en Ciencias Económicas (Sección Empresa) con grado de sobresaliente por la Universidad Autónoma de Barcelona y "Magister der Sozial-und Wirtschaftswissenschaften" por la Universidad de Graz, Austria. Posteriormente completó su formación con el PADE, Programa de Alta Dirección de Empresa del IESE (2001-2002). Después de diversas responsabilidades en el área financiero-administrativa en Siemens (1985-93, en Viena y Budapest) asumió la fundación y Dirección General de una Empresa de Siemens en Hungría, Sysdata (1993-99). De nuevo en España, dirigió el lanzamiento de un Portal de Internet en Retevisión (1999-2001). Socio Fundador de Asetter, S.L. (2004) asumiendo entre otros proyectos la reorganización y Dirección General de Impress Diseño Iberico S.A. (2006-07). En 2010 se incorpora a Euron Wireless Telecom como Director General Operativo.

Antonio Alarcón Alzugaray: Es Graduado por la Grande Ecole de Commerce E.A.P. Ecole Europeene des Affaire y Máster en Business Administration por la E.S.C.P./E.A.P. (1991). Tras comenzar su carrera profesional como Controller de la División de Alojamiento del COOB'92, se incorporó a CÍRCULO DE LECTORES, S.A. como Director Regional de Catalunya. En 1995 fue nombrado Director General de Gran Distribución Avanzada Española, S.A. sociedad del grupo Otto Versand GMBH dedicada a la venta directa y por catálogo. En el año 2000 emprendió un nuevo proyecto liderando el start-up de Eden Spring en España. Actualmente ocupa la vicepresidencia del Grupo Eden para toda Europa del área de desarrollo de negocio que incluye nuevos productos, M&A y nuevos mercados.

Juan Francisco Corona Ramón: Es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y Catedrático de Economía Aplicada. A nivel profesional es Auditor de Cuentas, Asesor Fiscal y Analista Financiero, habiendo desarrollado sus actividades a partir de 1982 en firmas como Gabinete Ros Petit, Uniaudit, Grant Thornton, Bañares y Tejero, etc. Desde 1990 ha desarrollado una amplia actividad en el ámbito empresarial y directivo, incorporándose en el año 2000 como Director Técnico del Instituto de la Empresa Familiar, asesorando a las empresas más importantes del país y formando parte de Juntas Directivas y Comisiones de entidades tales como la Societat D'Estudis Econòmics de Foment del Treball, Asociación Española de Directivos y CEDE. Forma parte del Consejo de Administración de empresas en el ámbito sanitario, turístico y de energías renovables, siendo Presidente y Consejero Delegado de la SICAV Q-Gestió Mixta Plus.

Xavier Sanpera Izoard: Es Diplomado en Ciencias Empresariales habiendo completado su formación con sendos cursos de Dirección y Gestión para pymes en ESADE y con un Master de Dirección de Marketing en la misma entidad. Su trayectoria profesional ha estado relacionado con el negocio de la distribución retail en el sector de complementos y calzados tanto a nivel nacional como internacional. De esta forma es socio fundador de la cadena de tiendas Zapatos del Milenio, SL compaginando la gestión de este negocio con las funciones de área manager en España del Grupo Falc (multinacional del sector calzado) desde el año 2007.

Guillem Junyent Argimon: Cursó estudios de Ciencias Empresariales en la Universidad Pompeu Fabra, obteniendo a su vez el título de Técnico en Marketing y Comunicación por la Fundación EMI y cursando un post-grado en Asesoría Financiera en el Instituto Superior de Economía Aplicada de Barcelona. Ha desarrollado su carrera profesional en el área de la banca privada, donde desde 1998 a 2008 ocupó diversos puestos de responsabilidad en FIBANC-MEDIOLANUM, donde empezó como gestor de fondos y terminó como Àrea Manager. En el año 2008 fundó la sociedad ÓPTIMA Patrimonios dedicada a la gestión de patrimonios y de la que en la actualidad es Director General y Consejero Delegado coordinando el equipo comercial encargado de la comercialización de los productos en cartera.

Javier Condomines Concellón: Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona en 1991. Ha ejercido la abogacía en diversos despacho iniciándose en el Bufete Condomines desde el año 1992 al 1994, año en el que pasó a denominarse Coromina-Condomines, Abogados Asociados SCP y que tras la incorporación de otros profesionales tomó la denominación de DEYFIN, SCP, despacho en el que presta actualmente su servicio de letrado. Ha impartido clases en el Máster de Derecho de la Universidad de Barcelona, y por otro lado también ha publicado diferentes artículos en revistas especializadas en Derecho. A su vez, ha cursado varios cursos y Másters organizados por el Colegio de Abogados.

1.15.2 TRAYECTORIA Y PERFIL PROFESIONAL DE LOS ADMINISTRADORES Y, EN EL CASO, DE QUE EL PRINCIPAL O LOS PRINCIPALES DIRECTIVOS NO OSTENTEN LA CONDICIÓN DE ADMINISTRADOR, DEL PRINCIPAL O LOS PRINCIPALES DIRECTIVOS

Los principales directivos de la Sociedad se identifican en la siguiente tabla:

Nombre	Cargo
Jaume Sanpera	Presidente y Consejero Delegado
José Carlos Oliveras	Director General
Miguel Ángel Cañada	Director Estratégico
Xavier Falcon	Director Comercial
Marco Guadalupi	Director de Ingeniería y Operaciones
Juan Carlos Hernández	Director Financiero

La trayectoria y el perfil profesional de los directivos es la siguiente:

Miguel Angel Cañada: Director de Desarrollo Estratégico de Negocio. Es Licenciado en Publicidad y Relaciones públicas; y Licenciado en Periodismo, por la Universidad de Navarra (UNAV). Su experiencia profesional se ha desarrollado en el ámbito del marketing y la estrategia. Ha sido director de estrategia de CONOR CONSULTING (sector industrial). Posteriormente desarrolló su actividad como consultor en áreas de estrategia y desarrollo de negocio para el grupo INDES (marketing social), TEC DEVELOPMENT MALBA (import-export) o la Fundación Vitrubusier, entre otros. Compagina su actividad profesional con la docencia como profesor de marketing político en la escuela de negocios EAE, y colaborador docente del departamento de Empresa Informativa de la Universidad de Navarra (UNAV) y de la Facultad de Comunicación de la Universidad Internacional de Cataluña (UIC). Se incorporó a Euron Wireless Telecom, S.A. en 2009.

Xavier Falcon i Vilaplana: Director Comercial, Mercado Residencial. Es titulado Superior en Comunicación y RR.PP en la Escuela Superior de RR.PP. de la Universidad de Barcelona. Complemento su formación realizando el Máster en Dirección de Ventas por EADA, Escuela de Alta Dirección y Administración, (año 2000). Posee dilatada experiencia comercial en gestión y dirección de redes y estructuras de ventas, en operadores de telecomunicaciones, con diferentes funciones a nivel de Sales Manager, donde destacan la etapa en Airtel – Vodafone desde 1995 al 2001, y en Amena – Orange desde 2004 al 2009. Se ha incorporado en mayo de 2010 a EURONA WIRELESS TELECOM con la misión de consolidar el crecimiento de las ventas en el mercado residencial.

Juan Carlos Hernández: Director Financiero. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) completando su formación académica en 1997 con la obtención del CEFA (Certified European Financial Analyst) por el Institut d'Estudis Financers de Barcelona y en 2005 con la obtención del Postgrado de Gestión Urbanística de la UAB. Su experiencia profesional se ha desarrollado como asesor y consultor de empresa, tanto en la etapa de la antigua ARTHUR ANDERSEN como responsable de equipo de

auditoría durante 5 años, como en la etapa de consultor-implantador de PRINEX (Software de integrado de gestión para promotoras inmobiliarias). Ha completado esta experiencia con otros puestos dentro del ámbito financiero-administrativo de empresa, dentro del sector de la gestión inmobiliaria, como Responsable de Contabilidad y Admón. de Inmuebles de INMOBILIARIA COLONIAL (1995-1999) y como Responsable Financiero de URBAS ASSOCIATS (2005-2009).

1.15.3 RÉGIMEN DE RETRIBUCIÓN DE LOS ADMINISTRADORES Y DE LOS ALTOS DIRECTIVOS. EXISTENCIA O NO DE CLÁUSULAS DE GARANTÍA O “BLINDAJE” DE ADMINISTRADORES O ALTOS DIRECTIVOS PARA CASOS DE EXTINCIÓN DE SUS CONTRATOS, DESPIDO O CAMBIO DE CONTROL

Los artículos 27 y 27 bis regulan el régimen de retribución de los Administradores y Altos Directivos. La redacción literal de los mismos es la siguiente:

Artículo 27 – RETRIBUCIÓN CONSEJEROS

El cargo de Administrador será retribuido. La retribución anual de los consejeros, por su gestión como miembros del Consejo de Administración de la sociedad, se establece en un 2% sobre los beneficios líquidos de la Compañía, que sólo podrá percibirse después de cubiertas las atenciones a reserva y dividendo que la Ley determina. Esta retribución se fija con carácter general para el Consejo de Administración, correspondiendo a éste acordar la distribución entre sus miembros, pudiendo incluso acordarse de forma desigual entre ellos.

El Consejo de Administración distribuirá entre sus miembros la retribución aprobada, en la forma y cuantía que considere oportuno acordar en función de la dedicación de cada uno de ellos, haciéndose constar en la memoria anual esta información en la forma legalmente establecida.

Previo acuerdo de la Junta en los términos establecidos por la Ley de Sociedades Anónimas, los consejeros que desarrollen funciones ejecutivas podrán participar adicionalmente de planes de incentivos dinerarios o que otorguen una retribución consistente en la entrega de acciones, reconocimiento de derechos de opción sobre éstas o una retribución referenciada al valor de las acciones.

Las retribuciones previstas en los apartados precedentes serán compatibles e independientes de los salarios, retribuciones, entregas de acciones u opciones sobre acciones, retribuciones referenciadas al valor de las acciones o compensaciones de cualquier clase, establecidas con carácter general o singular para aquellos miembros del Consejo de Administración que mantengan con la Sociedad una relación laboral común, mercantil, civil o de presentación de otra clase de servicios, relaciones que se someterán al régimen legal que les fuera aplicable, y que serán compatibles con la condición de miembro del Consejo de Administración.

Asimismo, los consejeros que tengan atribuidas funciones ejecutivas podrán tener derecho a percibir una indemnización en los supuestos de cese por razón distinta del incumplimiento grave de sus funciones.

Artículo 27 bis – RETRIBUCIÓN A DIRECTIVOS Y/O TERCEROS

La Sociedad podrá remunerar mediante la entrega de acciones, reconocimiento de derechos de opción sobre éstas o mediante una retribución referenciada al valor de las acciones no solo a sus consejeros y/o directivos, sino también a cualquier tercero con independencia de la vinculación (laboral o mercantil) que tengan con ésta.

Las remuneraciones del Consejo de Administración y de la Alta Dirección se recogen en la siguiente tabla:

(En Euros)	Retribución 2008	Retribución 2009	Retribución a 30 de sept de 2010
Consejo de Administración	0	0	0
Alta Dirección (sueldo + dietas)	174.148	82.844	68.000
IGE pago fijo	23.200	265.878	100.000
Total Liquidado Alta Dirección	197.348	348.722	168.000
IGE provisión plan objetivos	216.733	494.422	0
Total Alta Dirección	414.081	843.144	168.000

Como muestra la tabla, ni durante el ejercicio 2008 ni 2009, se efectuaron retribuciones a los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad en concepto de las funciones que desempeñaron como integrantes del mismo.

Durante el ejercicio 2008 el total de la Alta Dirección percibió una remuneración total de 197.348,2 euros que corresponde al total de sueldo de la Alta Dirección propiamente dicha (174.182,2), más el importe pagado a IGE como parte fija de su prestación de servicios. IGE (Ingeniería Gestión y Expansión 2010, S.L.) era, tal y como se detalla en el apartado 1.18, la sociedad gestora, participada por tres socios de Euron, encargada del diseño y la ejecución del plan estratégico de la Sociedad en los ámbitos financiero y comercial. En virtud de los servicios prestados IGE recibía una cantidad fija más unos incentivos según un plan de objetivos.

A su vez durante el ejercicio 2008 se provisionaron 216.733 euros para hacer frente en diciembre de 2011 a los compromisos de incentivos acordados con IGE en caso de alcanzar determinados objetivos. En el apartado 1.18 sobre información relativa a operaciones vinculadas, es donde se detallan los conceptos de los pagos a IGE.

Por su parte, en el ejercicio 2009, el importe total percibido por la Alta Dirección fue de 348.722,18 euros correspondiendo 82.843,73 al sueldo de la Alta Dirección propiamente dicha, siendo el resto el correspondiente al importe pagado a IGE como parte fija de su prestación de servicios. En el ejercicio 2009 la provisión realizada para hacer frente en diciembre de 2011 a los compromisos de incentivos acordados con IGE ascendió a 494.422,31 euros.

Actualmente, en cuanto a la mencionada IGE, a los contratos con los directivos y el Plan de Incentivos establecido inicialmente a su favor, nos remitimos a lo que se indica en los apartados siguientes.

1.15.3.1 ENTREGA DE ACCIONES PARA DIRECTIVOS Y CONSEJEROS

A fecha de redacción del presente Documento Informativo la Sociedad no dispone de ningún plan de entrega de acciones ni para sus directivos, ni para sus consejeros.

1.15.3.2 BLINDAJES

Actualmente la compañía tiene firmada con uno de sus directivos la siguiente cláusula de blindaje:

En el caso de extinción del contrato de **Consejero Delegado**:

I. Por decisión de la Compañía

El Consejero Delegado tendrá derecho a percibir una indemnización equivalente al importe de tres (3) anualidades brutas de su remuneración fija y variable anual. La parte variable anual será como máximo un 4% del beneficio líquido (dicho porcentaje no dispone de una cantidad máxima), entendiéndose el mismo como el beneficio antes de impuestos (BAI) de Eurona.

(No procederá pago de indemnización alguna cuando la extinción del Contrato por decisión de la Compañía este basada en el incumplimiento grave y culpable o negligente de las obligaciones profesionales).

II. Por decisión del Consejero Delegado

El Consejero Delegado tendrá derecho a percibir la indemnización establecida anteriormente siempre y cuando la extinción del Contrato se produzca por cualquiera de las siguientes causas:

- i. Incumplimiento grave de la Compañía respecto a las obligaciones contraídas y referentes a su puesto.
- ii. Reducción y limitación sustancial de sus funciones o poderes.
- iii. Modificación sustancial de las condiciones pactadas en el Contrato.
- iv. Cambio de titularidad en el capital social de la Compañía con o sin variación de los órganos de gobierno de la empresa.

1.16 EMPLEADOS. NÚMERO TOTAL; CATEGORÍAS Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

1.16.1 NÚMERO, DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y PERFIL DE LOS EMPLEADOS

A fecha de 30 de septiembre de 2010 la Sociedad contaba con 35 empleados en plantilla. El cuadro adjunto muestra el número medio de empleados de la Sociedad en los dos últimos ejercicios y a 30 de septiembre de 2010, y su clasificación por área de dedicación:

Área	Media 2008	Media 2009	A Septiembre 2010
Dirección	3	3	5
Administración	2	3	3
Red-Operaciones	14	17	19
Comercial-Expansión	1	10	8
TOTAL	20	33	35

La tabla nos muestra que las áreas en donde la Compañía ha experimentado un mayor crecimiento en términos absolutos son el área comercial y la de operaciones.

En septiembre del 2010, el porcentaje de empleados por áreas de dedicación se detalla en el siguiente gráfico:



Debido a que la mayoría de los clientes de la Sociedad se encuentran en Catalunya y en las comarcas limítrofes de Aragón, todo el personal se localiza en la provincia de Barcelona y es desde allí desde donde la Compañía presta sus servicios. Cuando es necesario que la Sociedad realice algún servicio o proyecto fuera de las zonas mencionadas, se suele subcontratar dicho servicio a instaladores externos Eurona.

1.16.2 ORGANIZACIÓN INTERNA

La Sociedad presenta la siguiente organización departamental:

1. Dirección.
2. Red.
3. Comercial.
4. Expansión.
5. Financiero y Servicios Generales.

1.-Dirección: Esta formada por el Consejo de Administración y el Comité de Dirección, quienes marcan las directrices a llevar a cabo por la Sociedad. Dicho departamento de Dirección se organiza operativamente en torno a varios comités interdepartamentales:

- Comité de Dirección: Establece las pautas de actuación de cada departamento, con el fin, de conseguir la máxima eficacia en el desempeño de los objetivos que establece el Consejo de Administración. Se reúne con periodicidad semanal bajo la dirección del Director General de la Sociedad.
- Comité de Red y Operaciones: Planifica y gestiona los proyectos en curso, coordinando los diferentes recursos humanos y materiales para el buen fin de los mismos y su la correcta ejecución una vez adjudicados o aprobados.
- Comité Comercial: Planifica y gestiona la política comercial de la Sociedad proponiendo las acciones comerciales a realizar en cada proyecto en curso.

2.-Departamento de Red y Operaciones: Dirigido por el Director de Ingeniería y Operaciones, coordina todas la actuaciones encaminadas al despliegue de los proyectos aprobados. Se responsabiliza de cuál es la tecnología más eficiente a implantar coordinando el despliegue de la red y las operaciones de clientes, y también las siguientes áreas:

1. Despliegue: Se encarga de la puesta en marcha y desarrollo de las nuevas zonas de cobertura a las que se ha decidido ofrecer servicios de Internet, coordinando los recursos necesarios para dicho desarrollo
2. Sistemas: Mantiene y asegura el funcionamiento de los sistemas, plataformas y comunicaciones tanto de los equipos de los clientes, como de las plataformas internas.
3. Operaciones:
 - a. SAT (Servicio Atención Cliente)
 - b. COX (Centro de Operaciones de Red)

3.-Departamento Comercial: Dirigido por el Director Comercial, propone las diferentes acciones comerciales, promocionales y de marketing a desarrollar, para la consecución de los objetivos de venta presupuestados. También, compara los estudios de viabilidad de los proyectos con las posibilidades de venta que los mismos pueden generar.

4.-Departamento Financiero y Servicios Generales: Dirigido por el Director Financiero, gestiona las tareas administrativas de la Sociedad dando soporte administrativo y operativo a cada una de los otros Departamentos, con el fin, de conseguir un óptimo funcionamiento de los mismos. También, confecciona los presupuestos de la Sociedad, que revisan y aprueban los Comités de Dirección y el Consejo de Administración.

1.17 ACCIONISTAS PRINCIPALES, ENTENDIENDO POR TALES AQUELLOS QUE TENGAN UNA PARTICIPACIÓN SUPERIOR AL 5% DEL CAPITAL, INCLUYENDO NÚMERO DE ACCIONES Y PORCENTAJE SOBRE EL CAPITAL

El único accionista que posee una participación superior al 5% se detalla a continuación:

Accionista	Nº acciones	Nº derechos voto	% acciones
Jaume Sanpera Izoard	592.900	592.900	6,40%

Los accionistas principales de la Compañía no tienen distintos derechos de voto que el resto de accionistas de Euron. Todas las acciones representativas del capital social de la Empresa pertenecen a una única clase y serie, y confieren a su titular los mismos derechos y obligaciones. El capital social se encuentra íntegramente suscrito y desembolsado. A 11 de noviembre de 2010 la Sociedad presentaba el siguiente ABC de accionistas:

Número de accionistas	% sobre el capital	Numero de acciones
1	6,40%	592.900
2	9,34%	865.159
3	11,50%	1.065.000
5	11,78%	1.090.371
10	13,74%	1.272.102
20	15,34%	1.420.000
30	16,20%	1.500.000
36	15,69%	1.452.468
107	100%	9.258.000

El accionista que dispone de mayor porcentaje de la Sociedad posee un 6,40% de la misma. Los siguientes dos accionistas en cuanto a porcentaje de participación ostentan entre ambos el 9,34% de Euron y así sucesivamente.

1.18 INFORMACIÓN RELATIVA A OPERACIONES VINCULADAS

De acuerdo con la Orden EHA/3050/2004 se considera operación vinculada toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre las partes vinculadas con independencia de que exista o no contraprestación, incluidas en todo caso, las siguientes: compras o ventas de bienes, terminados o no; compras o ventas de inmovilizado, ya sea material, intangible o financiero; prestación o recepción de servicios; contratos de colaboración; contratos de arrendamiento financiero; transferencias de investigación y desarrollo y acuerdos sobre licencias; acuerdos de

financiación, incluyendo préstamos y aportaciones de capital, ya sean en efectivo o en especie; intereses abonados o cargados o aquellos devengados pero no pagados o cobrados; dividendos y otros beneficios distribuidos; garantías y avales; contratos de gestión; remuneraciones e indemnizaciones; aportaciones a planes de pensiones y seguros de vida; prestaciones a compensar con instrumentos financieros propios (planes de derecho de opción, obligaciones convertibles, etc.) y compromisos por opciones de compra o de venta u otros instrumentos que puedan implicar una transmisión de recursos o de obligaciones entre la sociedad y la parte vinculada.

En el informe de auditoría del 2009 identifica las siguientes operaciones vinculadas, con grado de vinculación a través de socios y administradores:

I. Ingeniería, gestión y Expansión 2010, S.L. (IGE)

Eurona Wireless Telecom S.A. tuvo vigente entre 24 de julio de 2008 y 31 de mayo de 2010 un contrato de gestión con la sociedad IGE, participada entonces por tres socios de Eurona Wireless Telecom S.A., uno de los cuales está también en el Consejo de Administración de la Sociedad.

Jaume Sanpera Izorard participaba en IGE en un 41,18 %

Oriol Tintoré Espuny participaba en IGE en un 29,41 %. Como se ha comentado, actualmente D. Oriol Tintoré ya no es accionista de Eurona.

Jordi Martí Taulé participaba en IGE en un 29,41 %

La misión de la gestora era el diseño y ejecución del plan estratégico en los ámbitos financiero y comercial. En virtud de este contrato IGE recibía una cantidad fija más unos incentivos según un plan de objetivos. De acuerdo con este plan, si se alcanzaban ciertos objetivos a 31 de diciembre de 2011 IGE habría recibido 1,7 millones de acciones de Eurona (o su valor en euros). Igualmente si se conseguían ciertos objetivos a 31 de diciembre de 2013 IGE volvería a recibir 1,7 millones de acciones de Eurona (o su valor en euros).

El tratamiento contable que se siguió para recoger estos incentivos fue el reconocimiento de una deuda por el importe proporcional según los días transcurridos (el contrato se firmo el 24 de julio de 2008) lo que para el ejercicio 2008 resulta un devengo de una deuda de un importe de 217 miles de euros en concepto de los servicios prestados por terceros (equivalente a 160 días). Para el ejercicio 2009 el devengo ascendió a un importe de 494 miles de euros.

En la última Junta General celebrada el 25 de mayo de 2010, los accionistas, por unanimidad, acordaron: ampliar el capital social en 1.258.000€ (1.258.000 acciones de valor nominal 1€), con una prima de emisión de 125.800€, es decir, de 10 céntimos de € por acción. Las nuevas acciones fueron íntegramente suscritas y desembolsadas, previa renuncia de todos los accionistas a su derecho de suscripción preferente, mediante la aportación del 100% de las participaciones sociales de IGE. El valor, de las participaciones sociales de IGE aportadas, se

estableció en 1.383.800€, y dicha valoración fue ratificada por un experto independiente designado por el Registro Mercantil de Barcelona.

Mediante la incorporación mencionada del 100% de las participaciones de IGE al capital de Eurona, el contrato de gestión existente entre IGE y Eurona quedó anulado y la Sociedad, decidió en Consejo de Administración celebrado el pasado 14 de octubre de 2.010, su disolución y liquidación que ya ha sido realizada en el momento de redacción del Documento Informativo.

La liquidación de IGE ha permitido integrar en la tesorería de Eurona la liquidez existente en las cuentas bancarias de IGE por un importe de 5.874 €. Por otra parte la extinción de IGE, deja sin efecto la obligación de liquidar los incentivos comentados con anterioridad y que habían llevado a Eurona a registrar una provisión a largo plazo por importe de 711 mil euros. Al no tener la obligación de liquidar dicha provisión Eurona procederá al cierre del ejercicio 2010 a su regulación contable contra resultados de dicho ejercicio.

A su vez Eurona a su vez cancelará, también a cierre del ejercicio, el valor contable de su participación en IGE, que asciende a 1.38 millones de euros, contra el resultado final del ejercicio 2010.

El efecto total resultado de la disolución y liquidación de IGE en la cuenta de resultados a cerrar el 31 de diciembre de 2010 será el registro de una pérdida de 666.770 euros.

II. EURONA ISTAR S.L.

Hasta el 1 de diciembre de 2008 Eurona tenía como una de sus líneas de negocio la realización de proyectos llave en mano basados en tecnología de telecomunicaciones (actividad de ingeniería). En estos proyectos Eurona no actuaba como operadora sino que diseñaba y vendía proyectos de telecomunicaciones a un tercero y posteriormente realizaba su mantenimiento si era requerida para ello.

Esta actividad de ingeniería fue transmitida el mencionado 1 de diciembre de 2008 a una sociedad cuya razón social actual es la de EURONA ISTAR, S.L.. En el contrato que reguló esta transmisión, Eurona concedió a EURONA ISTAR, S.L. el derecho a usar la marca EURONA para identificar los servicios propios de la rama de actividad transmitida.

Al inicio del ejercicio 2010, Jaume Sanpera Izoard participaba en EURONA ISTAR S.L. en un 60%. A fecha de redacción del Documento Informativo Jaume Sanpera ha vendido al resto de accionistas de EURONA ISTAR S.L. el total de su participación en dicha compañía.

III. WSN CATMAD ASSETS

En 2008 Eurona realizó un préstamo a la sociedad WSN CATMAD ASSETS, participada por un socio de la Sociedad el cual es también administrador de la misma.

Jaume Sanpera Izoard participa en WSN CATMAD ASSETS en un 9%.

Antonio Alarcón Alzugaray participa en WSN CATMAD ASSETS en un 5%.

Xavier Sanpera Izoard participa en WSN CATMAD ASSETS en un 0,5%.

A fecha de redacción del Documento Informativo los saldos entre la Compañía y WSN CATMAD ASSETS han sido totalmente liquidados.

IV. Q-RENTA, A.V., S.A.

En los años 2008, 2009 y 2010 Eurona contrató los servicios de Q-RENTA, A.V., S.A. para la colocación de las ampliaciones de capital acordadas. Q-RENTA, efectivamente, aportó inversores que suscribieron por completo dichas ampliaciones de capital, satisfaciendo Eurona por tales servicios los siguientes importes:

- Durante el ejercicio 2008, por un importe total de 51.000€, que corresponde a los servicios de colocación por la ampliación de capital de 1.020.000€.
- Durante el ejercicio 2009, por un importe total de 99.000€, que corresponde a los servicios de colocación por la ampliación de capital de 1.980.000€.
- Durante el ejercicio 2010, por un importe total de 243.100€ que corresponde a los servicios de colocación por la ampliación de capital de 4.420.000€.

Los Sres. Eusebio de Zuloaga Arisa y Doña Yolanda de Zuloaga Arisa, son partícipes comunes en el capital de las sociedades Q-RENTA, MONSAX SL y Eurona en los porcentajes que se indican a continuación:

Sociedad	D. Eusebio de Zuloaga	Doña Yolanda de Zuloaga
Q-RENTA	21,11%	21,11%
Eurona Wireless Telecom, SL	1,94%	0,86%
MONSAX, SL	9,64%	9,64%

A su vez, Don Eusebio de Zuloaga Arisa actúa como consejero de la sociedad Q-RENTA y por otro lado, tal y como se indica en el apartado 1.15.1, MONSAX SL actúa como consejera de Eurona estando representada para este cargo por Doña Yolanda de Zuloaga Arisa.

V. TMA ARQUITECTURA S.L.P.

En 2010 TMA Arquitectura S.L.P., sociedad cuyo único socio y administrador es el Sr. Oriol Tintoré, emitió una factura a Eurona de 12.447€ (más el IVA correspondiente), en concepto de honorarios por el proyecto y la dirección de obras, necesaria para la adecuación de la Sede Social de la Compañía. A fecha actual el Sr. Tintoré no ostenta cargo directivo ni condición de accionista de Eurona.

VI. CONTRATOS CON CONSEJEROS Y DIRECTIVOS.

La Junta General de 25 de mayo de 2010 aprobó, entre otros acuerdos, la suscripción de un contrato mercantil con el Señor Jaume Sanpera Izoard. El 16 de junio de 2010 se formalizó dicho contrato que presenta los siguientes elementos principales

Duración: desde el 1 de junio de 2010 hasta tanto dure su cargo de Consejero Delegado.

✓ Retribución:

- Fija: 144.000 euros brutos anuales.
- Variable: establece un máximo de un 4 por 100 del beneficio líquido, previa deducción de las previsiones legales. Asimismo, este concepto queda condicionado al cumplimiento de los objetivos que establezca el Consejo de Administración.

✓ Blindaje: este elemento ha sido informado en el apartado 1.15.3.2.

1.19. INFORMACIÓN FINANCIERA

En el presente apartado se incorpora la información financiera relativa a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009.

Las Cuentas Anuales, completas así como los informes de auditoría del ejercicio 2009 y 2008, se incorporan como Anexo I y II del presente Documento. Las Cuentas Anuales de 2007, que no fueron auditadas, se incorporan como Anexo III del presente Documento.

1.19.1 INFORMACIÓN FINANCIERA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2007

Las cuentas anuales del ejercicio 2007, como se ha comentado en el párrafo anterior, no fueron auditadas.

Durante el ejercicio 2007 la actividad de la Sociedad era exclusivamente la de realizar trabajos de ingeniería, mayoritariamente en el sector de las telecomunicaciones y para Administraciones

Públicas. No fue hasta el ejercicio 2008 que la sociedad comenzó la que hoy es su actividad principal de operadora de telecomunicaciones e internet, aconsejando no comparar la información entre 2007 y el periodo 2008-2009.

El balance y cuenta de resultados para el ejercicio 2007, fueron formulados según los criterios del anterior Plan General de Contabilidad, por lo que no se han presentado junto al resto de información financiera de los ejercicios 2008 y 2009, formulados estos últimos con los criterios del Nuevo Plan General de Contabilidad.

1.19.1.1 CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (2007)

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (€)	2.007
Importe neto de la cifra de negocios	1.524.982
Consumos de explotación	-678.409
Gastos de personal	-397.257
Dotaciones para Gastos financieros	-2.022
Otros gastos de explotación	-238.012
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	209.282
Ingresos financieros	397
Gastos financieros	-1.256
RESULTADO FINANCIERO	-859
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	208.423
Gastos extraordinarios	-15
Ingresos y pérdidas de otros ejercicios	1.972
Gastos y pérdidas de otros ejercicios	-488
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS	1.469
Impuesto sobre beneficios	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	209.892

El importe neto de la cifra de negocios recoge la totalidad de los trabajos de ingeniería adjudicados en concursos públicos, que se llevaron a cabo en diferentes municipios de Cataluña.

En cuanto a los epígrafes que conforman las partidas de gastos destacar que:

- ✓ El epígrafe de consumos de explotación incorpora los materiales adquiridos para su instalación.
- ✓ La partida de gastos de personal se correspondía a una plantilla media de 12 empleados, de acuerdo al siguiente detalle:

Área	Media 2007
Dirección	3
Administración	2
Ingenieros e Instaladores	7
TOTAL	12

- ✓ El epígrafe de otros gastos de explotación incluye los trabajos realizados por instaladores externos a la Sociedad.

1.19.1.2 BALANCE DE SITUACIÓN (2007)

1.19.1.2.1 ACTIVO (2007)

ACTIVO (€)	31/12/2007
INMOVILIZADO	39.257
Gastos de establecimiento	2.091
Inmovilizaciones inmateriales	0
Inmovilizaciones materiales	1.681
Inmovilizaciones financieras	35.485
Acciones propias	0
Deudores por operac. de tráfico a largo plazo	0
ACTIVO CIRCULANTE	559.963
Accionistas por desembolsos exigidos	0
Existencias	155.656
Deudores	359.832
Inversiones financieras temporales	0
Acciones propias a corto plazo	0
Tesorería	44.475
Ajustes por periodificación	0
TOTAL ACTIVO	599.220

A cierre del ejercicio de 2007 el 93% del activo de la Sociedad lo conformaban las partidas del activo circulante.

En el apartado de inmovilizado se recogían como inmovilizaciones materiales las aplicaciones informáticas para la gestión de la Sociedad por 1.681€ y en las inmovilizaciones financieras se recogían la participación de la Sociedad en Euron Seva Telecomunicaciones, S.L. por 35.485 €.

Por su parte, en el apartado de activo circulante se incluía, en el epígrafe de existencias los equipos adquiridos para su instalación en los clientes y que al cierre del ejercicio se encontraban pendiente de instalar, y en el epígrafe de deudores básicamente el importe pendiente de cobro con las Administraciones Públicas.

1.19.1.2.2 PASIVO (2007)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO (€)	31/12/2007
FONDOS PROPIOS	253.771
Capital suscrito	6.520
Prima de emisión	322.953
Reserva de amortización	
Reservas	
Resultados de ejercicios anteriores	-285.594
Pérdidas y Ganancias	209.892
ACREEDORES A LARGO PLAZO	0
Provisiones a largo plazo	-
Deudas a largo plazo	-
Pasivos por impuesto diferido	-
ACREEDORES A CORTO PLAZO	345.449
Deudas a corto plazo	-
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	345.449
TOTAL PASIVO	599.220

Se destaca en el Pasivo la ausencia de acreedores a largo plazo, debido a que la Compañía no disponía de pasivo exigible a largo plazo.

La mayor parte del pasivo circulante (acreedores a corto plazo) estaba formada por las cuentas a pagar a los proveedores por compras de materiales o prestación de servicios.

1.19.2. INFORMACIÓN FINANCIERA CORRESPONDIENTE A LOS ÚLTIMOS DOS EJERCICIOS 2008 Y 2009

Las Cuentas Anuales de los ejercicios 2008 y 2009 formadas por el Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, la Memoria y el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto para los últimos ejercicios, se han preparado a partir de los registros contables de la Sociedad, habiéndose aplicado las disposiciones legales vigentes en materia contable en tales fechas, con el objeto de mostrar imagen fiel de patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de sus operaciones, tal y como queda recogido en las Cuentas Anuales y en el informe de auditoría que se adjunta al presente Documento.

Asimismo se han incluido los datos financieros relativos a los primeros tres trimestres del ejercicio actual, esto es a 30 de septiembre de 2010.

Las Cuentas Anuales de EURONA WIRELESS TELECOM S.A. a 31 de diciembre de 2008 y 31 de diciembre de 2009 han sido formuladas según las disposiciones del Nuevo Plan General de Contabilidad (en lo sucesivo también, "NPGC") aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre.

1.19.2.1. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (2008 - 2009)

A continuación se detallan las cuentas de pérdidas y ganancias de los ejercicios 2008, 2009 y a 30 de septiembre de 2010

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (€)	2008	%	2009	%	30/09/2010	%	Var.%
Importe neto de la cifra de negocios	1.582.045	100%	1.602.746	100%	1.084.183	100%	1,3%
Variaciones de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	3.999		0		0		
Trabajos realizados por la empresa para su activo	809.190	51,1%	1.705.082	106,4%	1.693.557	156,2%	
Aprovisionamientos	-1.390.377	-87,9%	-1.907.163	-119,0%	-2.001.714	-184,6%	
Otros ingresos de explotación	189.087		0		0		
Gastos de personal	-562.269	-35,5%	-918.853	-57,3%	-928.221	-85,6%	
Otros gastos de explotación	-582.107	-36,8%	-1.374.197	-85,7%	-915.892	-84,5%	
Amortización del inmovilizado	-91.910		-334.513		-451.113		
Otros resultados	2.848		9.987		0		
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-39.493	%	-1.216.909	%	-1.519.200	%	
<i>Margen de explotación (en % del importe neto de la cifra de negocios)</i>		-2,5%		-75,9%		-140,1%	
Ingresos financieros	0		0		7.239		
Gastos financieros	0		-8.200		-2.545		
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0		20.849		0		
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-25.465		5.562		0		
RESULTADO FINANCIERO	-25.465		18.212		4.694		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-64.959		-1.198.698	%	-1.514.506	%	
<i>Margen bruto (en % del importe neto de la cifra de negocios)</i>		-4,1%		-74,8%		-139,7%	
Impuesto sobre beneficios	-62.607		1.202		0		
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	-127.565		-1.197.496		-1.514.506		
RESULTADO DEL EJERCICIO	-127.565	%	-1.197.496	%	-1.514.506	%	
<i>Margen neto (en % del importe neto de la cifra de negocios)</i>		-8,1%		-74,7%		-139,7%	
EBITDA	52.416,24	%	-882.396,81	%	-1.068.086,63	%	
<i>Margen EBITDA (en % del importe neto de la cifra de negocios)</i>		3,3%		-55,1%		-98,5%	

I. Aprovisionamientos

En este epígrafe se recoge, por un lado las compras de todos los materiales y servicios de telecomunicaciones destinados a equipar las Estaciones Base de telecomunicación y dotarlas de las señales de comunicación que permitan prestar los servicios contratados por los clientes y, por el otro los trabajos y servicios necesarios para la instalación y colocación de los materiales adquiridos.

El aumento del 37,17% en la partida de “Aprovisionamientos” experimentado por las compras de materiales y servicios necesarios para la instalación de las nuevas Estaciones Base de Telecomunicación, refleja la política expansiva que durante el ejercicio 2009 continuó llevando a cabo la Sociedad con la ampliación de las zonas de nuevas cobertura que le permitan incrementar el número de abonados.

El desglose de la partida “Aprovisionamientos” es la siguiente:

Aprovisionamientos	2008	2009	30/09/2010
Compras de mercaderías	1.090.483	1.118.602	1.277.748
Compras de materia prima	0	3.999	0
Trabajos realizados por otras empresas	300.094	784.562	724.017
TOTAL	1.390.577	1.907.163	2.001.765

II. Gastos de personal

El aumento del 63,41% de los gastos de personal que se ha llevado a cabo en la Sociedad es el reflejo del aumento de la plantilla media durante el año 2009 que se incremento en diez personas respecto al ejercicio anterior, teniendo su principal incremento en los departamentos Comercial-Expansión y de Red-Operaciones tal y como se muestra a continuación:

Área	Media 2008	Media 2009	A Septiembre 2010
Dirección	3	3	5
Administración	2	3	3
Red-Operaciones	14	17	19
Comercial-Expansión	1	10	8
TOTAL	20	33	35

El desglose de la partida “Gastos de personal” es la siguiente:

Gastos de personal	2008	2009	30/09/2010
Sueldos, salarios y asimilados	462.099	720.447	742.189
Cargas sociales	100.169	198.406	186.032
TOTAL	562.269	918.853	928.221

III. Otros gastos de explotación

Recoge los servicios de diversa naturaleza que adquiere la empresa y que no se incluyen en la partida de Aprovisionamientos, tales como:

- i. Reparaciones y conservación de los equipos instalados por la Sociedad así como los servicios de mantenimiento del equipo de infraestructuras de telecomunicaciones.
- ii. Servicios de profesionales independientes que recoge aquellos servicios contables, fiscales, jurídicos y laborales necesarios para el normal desarrollo de la actividad.
- iii. Transportes
- iv. Primas de seguros
- v. Servicios bancarios y similares
- vi. Publicidad, propaganda y relaciones públicas
- vii. Suministros
- viii. Otros servicios

El desglose de la partida “Otros gastos de explotación”, se refleja en la siguiente tabla

Otros gastos de explotación	2008	2009	30/09/2010
Servicios exteriores	576.172	1.356.219	758.668
Otros tributos	5.735	12.233	71.563
Perdidas, deterioro y var. Provisiones		13.945	85.661
TOTAL	581.907	1.382.397	915.892

El aumento del 138% que ha sufrido esta partida desde el 2008 al 2009 se ha producido por el efecto de los costes necesarios para la captación y formalización de las diferentes ampliaciones de capital realizadas en el ejercicio 2008 y 2009; así como por el devengo de los honorarios del equipo de la gestora IGE, que han ascendido a 266 mil euros en su parte fija y a 494 mil euros en su parte variable por el devengo de la provisión para liquidar a la gestora IGE en el año 2011. Como se ha comentado en el apartado 1.18 sobre operaciones vinculadas, las acciones de IGE se han aportado a Euroná mediante ampliación de capital.

1.19.2.1.1. EVOLUCIÓN DEL IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO (2008-2009)

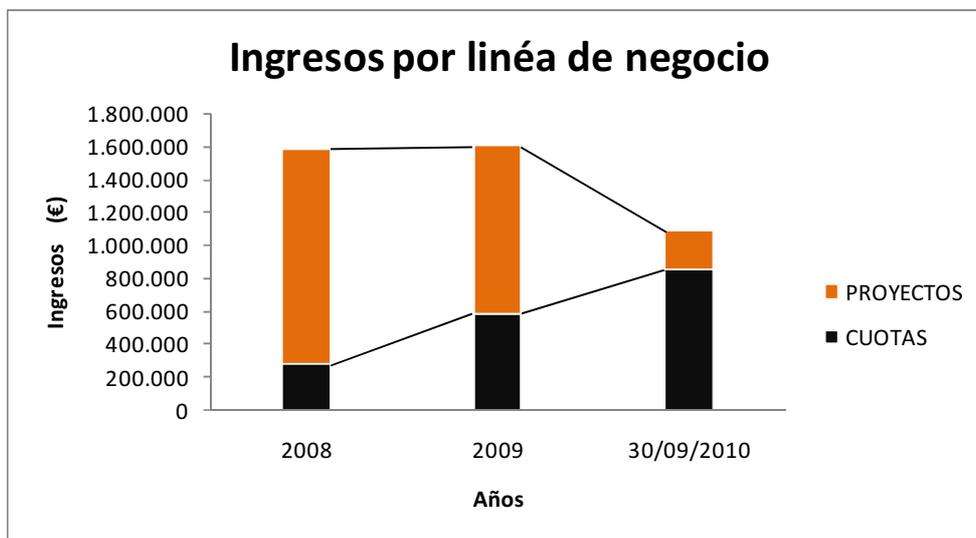
En el ejercicio 2008 la Sociedad abandonó su antigua línea de negocio de implantación de proyectos de ingeniería, para centrarse en la instalación y explotación de servicios de telecomunicaciones en Internet y telefonía IP, con tecnología WiMAX. Esta nueva línea de actividad tiene dos fuentes de ingresos:

- I. CUOTAS
- II. PROYECTOS

A continuación se muestra la distribución de la facturación por línea de negocio en los ejercicios 2008, 2009 y a 30 de septiembre de 2010:

LÍNEA DE NEGOCIO	2008	2009	30/09/2010
CUOTAS	274.500	583.155	853.705
PROYECTOS	1.307.545	1.019.591	230.478
TOTAL	1.582.045	1.602.746	1.084.183

El gráfico muestra la evolución de la facturación por línea de negocio:



i. CUOTAS

Esta línea de negocio recoge los ingresos por los servicios de Internet y de Telefonía IP que ofrece la Sociedad. El aumento de la cifra de facturación, y por consiguiente del número de abonados del 2008 al 2009 ha sido de un 112%, fruto de la red de telecomunicaciones que se ha ido tejiendo con las diferentes Estaciones Base que se han implantado en las comarcas de Catalunya, Teruel y Galicia, para poder ofrecer servicios Internet y telefonía IP. Por su parte hasta septiembre del 2010 la Sociedad ha conseguido aumentar en más de un 46% su facturación en cuotas de abonados, fruto de las acciones comerciales realizadas en las comarcas anteriormente comentadas, y teniendo previsto al cierre del ejercicio 2010, una cifra de facturación en cuotas de abonados de 1.275.131 euros.

ii. PROYECTOS

Recoge la facturación generada por la implantación de los sistemas de telecomunicaciones que Entidades Públicas y Privadas contratan a la Sociedad. La facturación del ejercicio 2009 se redujo un 22% respecto al ejercicio 2008, en línea con la situación económica global, que también hizo disminuir, a Administraciones Públicas y Entidades Privadas, la implantación de nuevas ubicaciones de conexión. Esta línea con esta reducción de las partidas de Inversión de las Administraciones Públicas se ha visto incrementado en el periodo transcurrido del 2010 lo que ha provocado una reducción del 78% en la facturación de proyectos hasta finales de septiembre de 2010. Sin embargo, la Sociedad prevé una recuperación en el último trimestre del 2010, que le permitirá cerrar la facturación de proyectos en 691.073 euros. Esta recuperación viene motivada principalmente por la finalización de los proyectos comentados en el apartado 1.13 del presente Documento.

1.19.2.2. BALANCE DE SITUACIÓN (2008-2009)

1.19.2.2.1. ACTIVO (2008-2009-2010)

En la siguiente tabla se muestra el Activo extraído de las Cuentas Anuales de la Sociedad para los ejercicios 2008, 2009 y a 30 de septiembre de 2010:

ACTIVO (€)	31/12/2008	%	31/12/2009	%	30/09/2010	%
ACTIVO NO CORRIENTE	1.112.340	38,03%	2.598.049	60,42%	5.404.891	59,18%
Inmovilizado intangible	5.503		38.875		31.937	
Inmovilizado material	1.099.518		2.543.167		3.933.759	
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	3.976		3.976		1.387.776(*)	
Inversiones financieras a largo plazo	7.319		16.007		51.419	
ACTIVO CORRIENTE	1.812.766	61,97%	1.701.669	39,58%	3.728.745	40,82%
Existencias	3.999	0,22%	0	0,00%	0	0,00%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	511.681	28,23%	778.664	45,76%	882.511	23,67%
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	4.633		633		633	
Inversiones financieras a corto plazo	265.450		522.666		2.525.591	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.027.002		399.705		320.010	
TOTAL ACTIVO	2.925.106	100,00%	4.299.718	100,00%	9.133.636	100,00%

El Activo Total de la Sociedad creció del año 2008 al 2009 en un 43% (1.3 millones de euros), al continuar las inversiones iniciadas en el año 2008 en nuevas Estaciones Base de comunicación que permitan cubrir las diferentes zonas geográficas, que la Dirección de la Sociedad ha considerado estratégicas, para la captación de usuarios. Las principales variaciones que ha tenido el Activo Total de la Sociedad hasta septiembre 2010 vienen dadas por las ampliaciones de capital que se han realizado durante el ejercicio. De esta manera ha continuado la inversión en nuevas Estaciones Base por importe de 1,7 millones de euros y por otro lado la tesorería pendiente de invertir para los próximos trimestres aparece en las cuentas de Inversiones Financieras a Corto Plazo provocando un incremento de 2 millones de euros desde el cierre del ejercicio 2009 a septiembre del 2010.

Al cierre del ejercicio 2010 y tal y como se comenta en el punto 1.18 del presente documento informativo, la Sociedad ha procedido a cancelar el valor de su participación en IGE contra el resultado del ejercicio por un valor de 1,383 millones de euros.

1. ACTIVO NO CORRIENTE

- **Inmovilizado intangible**

El aumento significativo en este epígrafe viene dado por los importes que se han empezado a invertir para la adquisición de las herramientas informáticas de gestión administrativa y de operaciones (ERP), proceso que estaba previsto que continuase vigente durante todo el ejercicio 2010. A lo largo del ejercicio 2010 no se han realizado inversiones significativas en herramientas informáticas, recogiéndose únicamente el efecto de la dotación a la amortización del periodo.

- **Inmovilizado material**

El incremento de 1,4 millones de euros que se ha producido en el inmovilizado material entre el ejercicio 2008 y 2009 corresponde a cerca del centenar de Estaciones Base de telecomunicaciones que se implantaron en 2009. Dichas estaciones, se desarrollaron básicamente en las comarcas de Catalunya, Teruel y Galicia para poder ofrecer servicios de Internet y telefonía IP. Durante el ejercicio 2010 ha continuado el ritmo de las inversiones según el planning de nuevos despliegues haciendo que a septiembre de 2010 el reparto total de las Estaciones Base (EB) por localización sea el siguiente:

Comunidad - Provincia Comarca	Número de Estaciones
Barcelona	64
Lleida	35
Tarragona	21
Albarracín (Teruel)	19
Bajo Cinca (Teruel)	14
Galicia	3

La totalidad de las anteriores Estaciones Base de la tabla, se han instalado durante los ejercicios 2008 y 2009, correspondiendo a éste último año cerca del 60% del total de instalaciones realizadas.

La vida útil de las instalaciones de telecomunicaciones que se han implantado en las Estaciones Base son de 7 años, lo que hace que el desglose del coste de inmovilizado y su amortización para los ejercicios 2008, 2009 y los nueve meses transcurridos hasta septiembre del 2010 sea el siguiente:

2008				
INMOVILIZADO MATERIAL	Saldo inicial	Entradas	Salidas	Saldo final
Instalaciones		1.203.897		1.203.897
Mobiliario	2.865	383		3.248
Equipos procesos información	10.393	5.521		15.913
Elementos de transporte	0	7.641		7.641
Otro inmovilizado	0	1.694		1.694
TOTAL	13.258	1.219.135		1.232.393
Amortización acumulada	-11.576	-121.298		-132.875
VALOR NETO CONTABLE	1.681	1.097.837		1.099.518

2009				
INMOVILIZADO MATERIAL	Saldo inicial	Entradas	Salidas	Saldo final
Instalaciones	1.203.897	1.703.572		2.907.469
Mobiliario	3.248	452		3.700
Equipos procesos información	15.913	60.778		76.692
Elementos de transporte	7.641			7.641
Otro inmovilizado	1.694	4.329		6.023
TOTAL	1.232.393	1.769.131		3.001.524
Amortización acumulada	-132.875	-318.273		-458.358
VALOR NETO CONTABLE	1.099.518	1.450.858		2.543.167

30/09/2010				
INMOVILIZADO MATERIAL Sept 2010	Saldo inicial	Entradas	Salidas	Saldo final
Instalaciones	2.907.469	1.703.508		4.610.977
Mobiliario	3.700	2.236		5.936
Equipos procesos información	76.692	27.530		104.222
Elementos de transporte	7.641	0		7.641
Otro inmovilizado	6.023	108.432		114.455
TOTAL	3.001.524	1.841.706		4.843.231
Amortización acumulada	-458.358	-451.114		-909.472

2. ACTIVO CORRIENTE

Recogemos a continuación los principales cambios producidos en el Activo Corriente de la Sociedad

Existencias: El nivel de las existencias de la Sociedad en ambos ejercicios es mínimo debido al ajustado período de entrega que tiene la Sociedad con sus proveedores de material de telecomunicaciones (antenas, switches, routers, etc.). En la práctica, la totalidad de los envíos de material se realizan directamente desde el fabricante, a la Estación Base de instalación, evitando de esta forma la acumulación de stocks.

Durante los ejercicios 2008 y 2008 se realizó una gestión muy ajustada del inventario permitiendo bajar a cero el nivel de existencias almacenadas.

Deudores: Aunque el nivel de facturación se mantuvo estable entre el ejercicio 2008 y el ejercicio 2009, el aumento de los saldos deudores vino motivado por un aumento en los días de aplazamiento del cobro. Una parte importante de los importes a cobrar provienen de saldos con Entidades Públicas (Ayuntamientos, Consejos Comarcales, Diputaciones), que han visto aumentar su período de pago, fruto del contexto económico general de deterioro que también les ha llevado a retrasar sus obligaciones. A su vez, se incluye en este epígrafe, el importe de la devolución del IVA correspondiente al 4º trimestre del 2009 que asciende a 208 mil euros. Durante el ejercicio 2010 el epígrafe de Deudores se ha visto ligeramente incrementado debido al aumento de la deuda con Entidades Públicas, ya sea por facturación realizada, como

por los saldos de IVA a devolver por parte de la Administración devengados durante el presente ejercicio 2010

Inversiones financieras a C/P: Esta partida recoge en su mayor parte los saldos de tesorería provenientes de la ampliación de capital de 3.000.000 de euros realizada durante el ejercicio 2009 y que al cierre del mismo tenía una tesorería pendiente de invertir de unos 500.000 euros. A 30 de septiembre de 2010 los saldos de tesorería invertidos a C/P provenientes de las ampliaciones de capital realizadas en el 2010 ascendían a 2,5 millones de euros

1.19.2.2.2. PASIVO (2008, 2009 y a 30 de septiembre de 2010)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO (€)	31/12/2008	%	31/12/2009	%	30/09/2010	%
PATRIMONIO NETO	746.979	25,50%	2.549.483	59,24%	7.280.777	79,71%
Fondos propios	746.979	25,5%	2.549.483	59,2%	7.280.777	79,7%
Capital	580.000		3.580.000		9.258.000	
Prima de emisión	3		3		567.803	
Reservas	370.242		370.242		370.242	
Resultados de ejercicios anteriores	-75.701		-203.266		-1.400.762	
Resultado del ejercicio	-127.565		-1.197.496		-1.514.506	
PASIVO NO CORRIENTE	1.202	0,04%	711.155	16,52%	772.266	8,46%
Provisiones a largo plazo	0		711.155		711.155(*)	
Deudas a largo plazo	0		0		61.111	
Pasivos por impuesto diferido	1.202		0		0	
PASIVO CORRIENTE	2.180.901	74,46%	1.043.055	24,24%	1.080.592	11,83%
Deudas a corto plazo	1.119.556		78.026		33.333	
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.061.345		965.029		1.047.259	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2.929.082	100,00%	4.303.694	100,00%	9.133.636	100,00%

EURONA WIRELESS TELECOM S.A. a cierre del ejercicio de 2009 presentaba una tasa de apalancamiento financiero prácticamente nula (0,025), lo que la situaba en una posición privilegiada para acceder a los mercados financieros, con el fin de apoyar la implementación de sus estrategias de crecimiento. Durante el ejercicio 2010 la tasa de apalancamiento financiero ha aumentado ligeramente hasta el 1,29% motivado por un préstamo ICO obtenido para la ampliación de equipos e instalaciones técnicas de emisión

(*) Al cierre del ejercicio 2010 y tal y como se comenta en el punto 1.18 del presente Documento Informativo, la Sociedad ha procedido a cancelar el valor de la provisión a largo plazo realizada para recoger las obligaciones con los directivos de IGE, contra el resultado del ejercicio por un valor de 711 mil euros.

1. PATRIMONIO NETO (2008-2009)

La evolución de patrimonio neto se caracteriza por la fuerte capitalización que ha experimentado la Sociedad al llevar a cabo con éxito las diferentes ampliaciones de capital que por importe de 9

millones de euros ha llevado a cabo la Sociedad en los ejercicios 2008 (0,3 millones de euros), 2009 (3 millones de euros) y 2010 (5,7 millones de euros)

El capital social a 30 de septiembre del ejercicio 2010, se hallaba dividido en 9.258.000 acciones nominativas de 1€ de valor nominal cada una. Las acciones emitidas fueron de la misma clase y gozan de iguales derechos políticos y económicos que las existentes con anterioridad a la ampliación.

El movimiento experimentado en el patrimonio neto de EURONA WIRELESS TELECOM S.A. en los ejercicios 2008, 2009 y el periodo de nueve meses terminado a 30 de septiembre de 2010, se detalla en la siguiente tabla:

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO (€)	Capital		Prima de emision	Reservas	Resultado de ejercicios anteriores	Otras aportacione s de socios	Resultado del ejercicio	TOTAL
	Escriturado	No exigido						
SALDO, FINAL DEL AÑO 2007	6.520		322.953		-285.594		209.893	253.771
I. Ajustes por cambios de criterio 2007				370.242				370.242
II. Ajustes por errores 2007								
SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 2008	6.520		322.953	370.242	-285.594		209.893	624.013
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias					209.893		-127.565	-127.565
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto							0	
III. Operaciones con socios o propietarios								
1. Aumentos de capital	573.480		-322.950					250.530
2. (-) Reducciones de capital								
IV. Otras variaciones del patrimonio neto.								
SALDO FINAL DEL AÑO 2008	580.000		3	370.242	-75.701		-127.565	746.979
I. Ajustes por cambios de criterio 2008 y anteriores								
II. Ajustes por errores 2008 y anteriores.								
SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 2009	580.000		3	370.242	-75.701		-127.565	746.979
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias					-127.565			
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto							-1.197.496	-1.197.496
III. Operaciones con socios o propietarios								
1. Aumentos de capital	3.000.000							3.000.000
2. (-) Reducciones de capital								
IV. Otras variaciones del patrimonio neto.							127.565	
SALDO, FINAL DEL AÑO 2009	3.580.000		3	370.242	-203.266		-1.197.496	2.549.483
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias					-1.197.496			
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto								
III. Operaciones con socios o propietarios								
1. Aumentos de capital (Aportación IGE)	1.258.000		125.800					1.383.800
2. Aumentos de capital (dineraria)	4.420.000		442.000					4.862.000
SALDO, FINAL A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2010	9.258.000		567.803	370.242	-1.400.762		-1.514.506	7.280.777

2. PASIVO NO CORRIENTE (2008-2009)

El Pasivo No Corriente al cierre del ejercicio 2009 recoge un aumento de 0,7 millones de euros para provisionar los compromisos adquiridos con la sociedad IGE, sociedad que gestiona EURONA WIRELESS TELECOM, SA.

Como se ha detallado en el apartado 1.18, La Sociedad firmó el 24 de julio de 2008 un contrato de gestión con la sociedad Ingeniería Gestión y Expansión 2010 S.L. (en adelante IGE).

La misión de la gestora era el diseño y ejecución del Plan Estratégico en los ámbitos financiero y comercial. En virtud de este contrato, IGE ha recibido una cantidad fija más unos incentivos según un plan de objetivos. El reconocimiento de estos incentivos en la Cuenta de Resultados de la Sociedad se ha hecho en función de los días transcurridos desde la firma del contrato aplicando un devengo proporcional a estos días. De esta forma el importe devengado hasta el 31 de diciembre de 2009 es de 711 mil euros de los que 217 mil se devengaron en el ejercicio 2008. En el ejercicio 2008 el importe devengado por 217 mil euros se recogió en el Pasivo Corriente como Acreedores Varios y en el ejercicio 2009 se ha procedido a reclasificar contablemente el importe del año 2008 junto al devengo del 2009 recogándose en el Pasivo No Corriente y en concreto en el epígrafe de Provisiones a largo plazo el total de los 711 mil euros devengados. Como ya se ha comentado anteriormente, las acciones de IGE han sido incorporadas en Eurona mediante una ampliación de capital y al cierre del ejercicio se procederá a la cancelación contable de esta provisión de 711 mil euros, tal y como se ha explicado detalladamente en el apartado 1.18 sobre operaciones vinculadas.

A 30 de septiembre de 2010 el aumento que ha experimentado el epígrafe se debe al préstamo ICO de 100.000 euros que la Sociedad ha obtenido para la financiación de equipos de emisión y que deberá amortizarse en un plazo de 36 meses. El importe pendiente de amortizar a L/P asciende a 61.111 euros

3. PASIVO CORRIENTE (2008-2009)

Por su parte el Pasivo Corriente experimentó una disminución de 1,1 millones de euros al cierre del ejercicio 2009 respecto al cierre del 2008

La principal variación que explica dicha disminución, se debe a la disminución de las deudas a corto plazo. En el cierre del ejercicio 2008 la sociedad recogía en el epígrafe, Otras deudas a Corto Plazo, un importe de 1.020 mil euros correspondientes a aportaciones de nuevos socios realizadas en diciembre del 2008 para la ampliación de capital que se realizó en enero del año siguiente.

Por su parte durante el ejercicio 2010 el epígrafe apenas ha sufrido variación aunque en su composición vemos una disminución de los saldos dispuestos a 31 de diciembre de 2009 con entidades financieras, que se ha compensado con el aumento de los saldos a pagar a proveedores por el aumento de los aprovisionamientos.

4. PASIVOS FINANCIEROS (2008-2009)

La tabla siguiente muestra los pasivos financieros a corto plazo de la Sociedad:

PASIVOS FINANCIEROS (€)	2.008	2.009	30/09/2010
Debitos y partidas a pagar	2.077.696	986.029	1.080.592
TOTAL	2.077.696	986.029	1.080.592

Al cierre de los ejercicios 2008, 2009 y a 30 de septiembre de 2010 las partidas que conforman el pasivo financiero de la Sociedad eran:

PASIVO	
PASIVO FINANCIERO A CORTO PLAZO	
2.008	
Deudas a CP entidades de crédito	97.928
Otras deudas a CP (1)	1.021.629
Proveedores y Acreedores comerciales	958.140
TOTAL	2.077.696
2.009	
Deudas a CP entidades de crédito	101.920
Otras deudas a CP	-23.894
Proveedores y Acreedores comerciales	908.004
TOTAL	986.029
30/09/2010	
Deudas a CP entidades de crédito	33.333
Otras deudas a CP	-27.350
Proveedores y Acreedores comerciales	1.074.609
TOTAL	1.080.592

(1) Se trata de una aportación de nuevos socios.

1.19.3. EN EL CASO DE EXISTIR OPINIONES ADVERSAS, NEGOCIACIONES DE OPINIÓN, SALVEDADES O LIMITACIONES DE ALCANCE POR PARTE DE LOS AUDITORES, SE INFORMARÁ DE LOS MOTIVOS, ACTUACIONES CONDUCENTES A SU SUBSANACIÓN Y PLAZO PREVISTO PARA ELLO.

No existe ninguna opinión adversa, ni negación de opinión, ni salvedad o limitación de alcance en ninguno de los ejercicios 2008 y 2009, según se recoge en los informes de auditoría de la sociedad, incluidos como Anexo en el presente Documento.

1.19.4. DESCRIPCIÓN DE LA POLÍTICA DE DIVIDENDOS.

La Sociedad hasta la fecha no ha llevado a cabo en ningún ejercicio pago alguno en concepto de dividendos. Todos los beneficios obtenidos en la Sociedad se han reinvertido en la misma.

La intención de EURONA WIRELESS TELECOM S.A. es seguir reinvertiendo los beneficios que se generen en la propia Sociedad, aunque no se descarta distribuir dividendos en el futuro.

1.19.5. INFORMACIÓN SOBRE LITIGIOS QUE PUEDAN TENER UN EFECTO SIGNIFICATIVO SOBRE LA SOCIEDAD

A la fecha de elaboración del presente Documento Informativo no existen litigios significativos.

1.20 FACTORES DE RIESGO

Antes de adoptar la decisión de invertir adquiriendo acciones de la Compañía, se deben tener en cuenta, entre otros, los riesgos que se enumeran a continuación, los cuales podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial de Compañía. Estos riesgos no son los únicos a los que la Compañía podría tener que hacer frente. Hay otros riesgos que, por su mayor obiedad para el público en general, no se han tratado en este apartado.

Además, podría darse el caso de que futuros riesgos, actualmente desconocidos o no considerados como relevantes en el momento actual, pudieran tener un efecto en el negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial de la Compañía. Asimismo, debe tenerse en cuenta que todo estos riesgos podrían tener un efecto adverso en el precio de las acciones de la Compañía, lo que podría llevar a una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

1.20.1 RIESGOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD DE LA COMPAÑÍA

Un factor clave en el desarrollo de Eurona es continuar la captación de clientes para superar la masa crítica que lo convertiría en el operador de referencia.

La crisis ha obligado a los operadores a intentar incrementar sus carteras de clientes con unas políticas comerciales extremadamente agresivas. Actualmente, hay diversos operadores que están viendo reducidas sus carteras de clientes, lo que produce una presión mucho más alta, en un mercado que ya de por sí es agresivo.

El mercado no atendido por la ADSL debido a la distancia de la central, tiene soluciones en extensiones o nuevas centrales de conmutación que actualmente no resultan económicamente rentables aunque sí posibles. Si se incrementa la presión sobre la cuenta de resultado del operador dominante, este puede verse obligado a bajar sus expectativas de rentabilidad, y por tanto, atacar espacios hasta ahora reservados a operadores alternativos.

Por otra parte, si la crisis se intensifica, la tasa de penetración de Internet en los hogares podría verse reducida debido, a la reticencia de los usuarios a pagar cuotas fijas, y a la disminución de la renta disponible de las familias que en gran medida repercute negativamente en el consumo de los hogares en bienes y servicios que no son de primera necesidad.

Eurona podría no ser capaz de generar proyectos

Eurona viene desarrollando una labor de venta de proyectos muy activa en todo el mercado español. En el 2010 se espera un crecimiento importante debido a la focalización de los planes FEIL en nuevas tecnologías.

La Empresa ha desarrollado una política de acuerdos con grandes “partners” como Abertis, Indra o Elecnor para presentarse conjuntamente a los proyectos y así maximizar la probabilidad de adjudicación de los mismos, y por tanto los ingresos. Sin embargo, la crisis financiera está afectando a las ingenierías de proyectos, que están apostando por cualquier proyecto por pequeño que sea. Este cambio en el mercado, a pesar de estar contemplado en el plan de empresa, podría haber sido infravalorado por la misma pudiendo conllevar a que la Compañía no alcanzara el volumen de ventas o el margen esperado.

Competencia

La salida al MAB-EE de Eurona dará publicidad a su negocio, y por lo tanto puede inducir a la aparición de nuevos competidores. La empresa, no puede descartar el hecho de que uno o más competidores entren en el mercado de Eurona, causando así variaciones negativas en el plan de la Compañía. Sin embargo, actualmente Eurona cuenta con una posición dominante en los mercados donde está presente.

Insolvencia de clientes

La crisis económica actual está provocando retrasos o incluso incumplimientos en las obligaciones de pago por parte de los clientes de Eurona, lo que, de convertirse en una situación generalizada, podría afectar significativamente a la situación financiera de la Compañía.

1.20.2 RIESGOS RELACIONADOS CON EL NEGOCIO

Dependencia de determinado personal clave

Los resultados de Eurona dependen en buena medida de la retención en la misma de su equipo de alta dirección. En este momento no se contempla la marcha de ninguno de ellos dado el alto grado de implicación en el proyecto.

Sin embargo, si se fuese algún miembro de la alta dirección, tendría un impacto claro en el plan de empresa, no pudiendo garantizar que dicha ausencia no impactase en la marcha de la misma.

1.20.3 RIESGOS LIGADOS A LA ESTRATEGIA DE LA COMPAÑÍA

Política de adquisiciones

Si bien ralentizado por la actual crisis económica, Eurona contempla en sus planes de crecimiento, un proceso de expansión por integración y adquisición de sociedades ya en funcionamiento que aporten a Eurona valor estratégico, volumen de ventas, y acceso a nuevos mercados o nuevas actividades dentro del sector. Cada una de estas adquisiciones implica una integración y coordinación que no están exentas de dificultades, y por tanto, podrían no tener éxito o desarrollarse sin la adecuada eficiencia.

1.20.4 RIESGOS DERIVADOS DE LA CONCENTRACIÓN SECTORIAL Y GEOGRAFICA

La estructura comercial y operativa de la Compañía está enmarcada en el sector de las telecomunicaciones en España, y por tanto afectas de forma simultánea a los ciclos económicos del sector y a posibles problemas coyunturales globales del mismo. Por tanto, un cambio negativo en el sector, podría tener un impacto sustancial adverso en las actividades y en los resultados de la Sociedad.

1.20.5 RIESGOS DERIVADOS DE LA TENENCIA DE ACCIONES

Riesgo de mercado

Las acciones de la Compañía no han sido anteriormente objeto de negociación en ningún mercado de valores.

Riesgo de liquidez

La capitalización bursátil de Eurona será reducida, por lo que el riesgo de liquidez será elevado, la existencia de un contrato de liquidez no garantiza la posibilidad de comprar o vender acciones sin que se produzcan variaciones notables de su valor razonable.

Posibles ventas futuras de acciones

No existe limitación alguna a la venta de acciones por parte de los actuales socios de Eurona.

2. INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES

2.1 NÚMERO DE ACCIONES CUYA ADMISIÓN SE SOLICITA, VALOR NOMINAL DE LAS MISMAS. CAPITAL SOCIAL, INDICACIÓN DE SI EXISTEN OTRAS CLASES O SERIES DE ACCIONES Y DE SI SE HAN EMITIDO VALORES QUE DEN DERECHO A SUSCRIBIR O ADQUIRIR ACCIONES

A la fecha del presente Documento, el capital social de EURONA WIRELESS TELECOM S.A., cuya admisión se solicita al MAB, es de 9.258.000,00 Euros (nueve millones doscientos cincuenta y ocho mil euros) y está representado por 9.258.000 acciones de 1,00 euros de valor nominal cada una de ellas. Todas las acciones se encuentran suscritas y han sido íntegramente desembolsadas, pertenecen a una única clase y serie, y confieren a sus titulares idénticos derechos políticos y económicos.

2.2 GRADO DE DIFUSIÓN DE LOS VALORES. DESCRIPCIÓN, EN SU CASO, DE LA POSIBLE OFERTA PREVIA A LA ADMISIÓN QUE SE HAYA REALIZADO Y DE SU RESULTADO

El objetivo del presente Documento, es la admisión a negociación del 100% de las acciones de Euroná en el Mercado Alternativo Bursátil, sin la realización previa de una oferta pública de venta ni de suscripción de acciones. El capital total de Euroná, del que se solicita su admisión a cotización, está formado por 9.258.000 acciones de 1,00 euros de valor nominal cada una, pertenecientes a una única clase y serie.

Considerando que no se trata de una colocación ni oferta pública de venta de acciones, se ha propuesto como precio de referencia, el mismo que se fijó para las dos ampliaciones de capital con aportación dineraria que tuvieron lugar entre los meses de mayo y junio de 2010. Dicho precio fue de 1,10€ por acción en los que se incluyeron 1,00€ de nominal y 0,10€ de prima de emisión.

2.3 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS ACCIONES Y LOS DERECHOS QUE INCORPORAN. INCLUYENDO MENCIÓN A POSIBLES LIMITACIONES DEL DERECHO DE ASISTENCIA, VOTO Y NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES POR EL SISTEMA PROPORCIONAL

El régimen legal aplicable a las acciones que se ofrecen es el previsto en la ley española y, en concreto, en las disposiciones incluidas en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, así como en sus respectivas normativas de desarrollo que sean de aplicación.

Las acciones de la Sociedad, están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallan inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. ("Iberclear"), con domicilio en Madrid, Plaza Lealtad nº 1 y de sus entidades participadas autorizadas.

Las acciones de la Sociedad están denominadas en euros (€).

Las acciones objeto de admisión a cotización son acciones ordinarias. Se hace constar que no existe otro tipo de acciones en la Sociedad y que las acciones objeto de listing gozarán de los mismos derechos políticos y económicos que las restantes acciones de la Sociedad, entre los que destacan los siguientes:

2.3.1 DERECHO A DIVIDENDO

Las acciones de las que se solicita su admisión a cotización tienen derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación en las mismas condiciones que las restantes acciones en circulación y, al igual que las demás acciones que componen el capital social, no tienen derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas ordinarias

Las acciones admitidas a cotización darán derecho a participar en los dividendos que se acuerde repartir a partir de la fecha de admisión a negociación de las acciones en el MAB-EE.

No obstante a lo anterior, la futura política de distribución de dividendos y el importe que, en su caso, se apruebe distribuir, dependerá de varios factores, incluyendo, entre otros, los resultados de la Sociedad, su situación financiera, las necesidades de tesorería (incluyendo tanto la necesaria atención de los gastos operativos como el importe de las inversiones que se realicen) y cualesquiera otros factores que la Sociedad considere relevantes en cada momento.

Los rendimientos que produzcan las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que para cada caso se anuncie, siendo el plazo de la prescripción del derecho a su cobro el establecido en el Código de Comercio, es decir, de cinco años. El beneficiario de esta prescripción será la Sociedad.

2.3.2 DERECHO DE VOTO

Las acciones confieren a sus titulares el derecho de asistir y votar en la Junta General de accionistas, y el de impugnar los acuerdos sociales en las mismas condiciones que los restantes accionistas de la Sociedad, de acuerdo con el régimen general establecido en la Ley de Sociedades Anónimas y en los Estatutos Sociales de la Sociedad.

En particular según el artículo 6 de los estatutos de la Sociedad; las acciones confieren a su titular el derecho de asistir y votar en las juntas generales y el de impugnar los acuerdos sociales.

Cada acción da derecho a un voto, sin que se prevean limitaciones al número máximo de votos que pueden ser emitidos por cada accionista o por sociedades pertenecientes al mismo grupo, en el caso de las personas jurídicas.

Todo accionista que tenga derecho a asistir podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista.

2.3.3 DERECHO DE SUSCRIPCIÓN PREFERENTE

Todas las acciones de la Sociedad confieren a su titular, en los términos establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas, el derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones (ordinarias o privilegiadas) y en la emisión de obligaciones convertibles en acciones, salvo exclusión del derecho de suscripción preferente de acuerdo con el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Asimismo, todas las acciones de la Sociedad confieren a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido en la propia Ley de Sociedades Anónimas en los supuestos de aumento de capital con cargo a reservas.

2.3.4 DERECHO DE INFORMACIÓN

Las acciones representativas del capital social de la Sociedad conferirán a su titular el derecho de información recogido en el artículo 48.2.d de la Ley de Sociedades Anónimas y, con carácter particular, en el artículo 112 del mismo texto legal, así como aquellos derechos que, como manifestaciones especiales del derecho de información, son recogidos en el articulado de la Ley de Sociedades Anónimas.

2.4 EN CASO DE EXISTIR, DESCRIPCIÓN DE CUALQUIER CONDICIÓN A LA LIBRE TRANSMISIBILIDAD DE LAS ACCIONES ESTATUTARIA O EXTRA-ESTATUTARIA COMPATIBLE CON LA NEGOCIACIÓN EN EL MAB-EE

Las acciones de la Sociedad, no están estatutariamente sujetas a ninguna restricción a su libre transmisión, tal y como se desprende en el artículo 7 de los estatutos de la sociedad cuyo texto se transcribe a continuación:

Las acciones y los derechos económicos que se derivan de ellas, incluidos los de suscripción preferente y de asignación gratuita, son transmisibles por todos los medios admitidos en derecho.

Las acciones nuevas no podrán transmitirse hasta que se hayan practicado la inscripción del aumento de capital en el Registro Mercantil.

Al artículo 8 relativo a “Transmisión en caso de cambio de control”, se aprobó una nueva redacción en la Junta General de socios de la Compañía el 19 de febrero de 2010 para adaptar sus estatutos sociales a las exigencias requeridas por la regulación MAB relativa a los cambios de control de la Sociedad, tal y como se indica en el apartado 2.7 del presente Documento Informativo.

2.5 PACTOS PARASOCIALES ENTRE ACCIONISTAS O ENTRE LA SOCIEDAD Y ACCIONISTAS QUE LIMITEN LA TRANSMISIÓN DE ACCIONES O QUE AFECTEN AL DERECHO DE VOTO

No se han firmado pactos parasociales entre los actuales accionistas o entre éstos y la Sociedad.

2.6 COMPROMISOS DE NO VENTA O TRANSMISIÓN, O DE NO EMISIÓN, ASUMIDOS POR ACCIONISTAS O POR LA SOCIEDAD CON OCASIÓN DE LA ADMISIÓN A NEGOCIACIÓN EN EL MAB-EE

No existe restricción alguna a la libre transmisibilidad de las acciones, por lo que serán libremente transmisibles.

La totalidad de los accionistas pueden vender acciones y realizar operaciones equivalentes a ventas de acciones desde el momento de incorporación de la Sociedad al Mercado.

2.7 LAS PREVISIONES ESTATUTARIAS REQUERIDAS POR LA REGULACIÓN DEL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL RELATIVAS A LA OBLIGACIÓN DE COMUNICAR PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS Y LOS PACTOS PARASOCIALES Y LOS REQUISITOS EXIGIBLES A LA SOLICITUD DE EXCLUSIÓN DE NEGOCIACIÓN EN EL MAB Y A LOS CAMBIOS DE CONTROL DE LA SOCIEDAD

Eurona en la Junta General de socios de 19 de febrero de 2010 adoptó el acuerdo de adaptar sus Estatutos Sociales a las exigencias requeridas por la regulación del Mercado Alternativo Bursátil relativas a la obligación de comunicar, con carácter inmediato, participaciones significativas, los pactos parasociales, los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB, y los cambios de control de la Sociedad, que a continuación se indican (transcripción literal de los artículos contenidos al respecto en el texto refundido de los Estatutos Sociales):

Artículo 8 – Trasmisión en caso de cambio de control

El accionista que quiera adquirir o devenga titular, con motivo de una nueva adquisición, de una participación accionarial superior al 50% del capital social, deberá realizar, al mismo tiempo, una oferta de compra dirigida, en las mismas condiciones, a la totalidad de los restantes accionistas.

El accionista que reciba, de un accionista o de un tercero, una oferta de compra de sus acciones, por cuyas condiciones de formulación, características del adquirente y restantes circunstancias concurrentes, deba razonablemente deducir que tiene por objeto atribuir al adquirente una participación superior al 50% del capital social, sólo podrá transmitir acciones que determinen que el adquirente supere el indicado porcentaje si el potencial del adquirente le acredita que ha ofrecido a la totalidad de los accionistas la compra de sus acciones en las mismas condiciones.

Artículo 23 - Comunicación de participaciones significativas

El accionista estará obligado a comunicar a la Sociedad las adquisiciones de acciones, por cualquier título directa o indirectamente, que determinen que su participación total alcance, supere o descienda del 10% del capital social y sucesivos múltiplos.

Si el accionista es administrador o directivo de la sociedad, esa obligación de comunicación se referirá al porcentaje del 1% del capital social y sucesivos múltiplos.

Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de los cuatro días hábiles siguientes a aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la comunicación.

La sociedad dará publicidad a tales comunicaciones de acuerdo con las reglas del Mercado Alternativo Bursátil.

Artículo 24 – Comunicación de pactos

El accionista estará obligado a comunicar a la Sociedad los pactos que suscriba, prorrogue o extinga y en virtud de los cuales se restrinja la transmisibilidad de las acciones de su propiedad o queden afectados los derechos de voto que le confieren.

Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de los cuatro días hábiles siguientes a aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la comunicación.

La Sociedad dará publicidad a tales comunicaciones de acuerdo con las reglas del Mercado Alternativo Bursátil.

Artículo 24 bis – Exclusión de negociación

En el caso de que la Junta General adopte un acuerdo de exclusión de negociación de sus acciones del Mercado Alternativo Bursátil que no estuviese respaldado por la totalidad de los accionistas, la Sociedad estará obligada a ofrecer a los accionistas que no hubieran votado a favor la adquisición de sus acciones al precio que resulte de la regulación de las ofertas públicas de adquisición de valores para los supuestos de exclusión de negociación.

2.8 DESCRIPCIÓN DEL FUNCIONAMIENTO DE LA JUNTA GENERAL

La junta General de accionistas se rige por lo dispuesto en la Ley, en los estatutos Sociales (desde el artículo 9 hasta el 22 ambos incluidos) y en el Reglamento de la Junta General de Accionistas de Euron, que completa y desarrolla la regulación legal y estatutaria en las materias relativas a su convocatoria, preparación, celebración y desarrollo, así como al ejercicio de los derechos de información, asistencia, representación y voto de los accionistas.

Los accionistas, constituidos en Junta General, decidirán por la mayoría legal o estatutariamente establecida en los asuntos propios de la competencia de la Junta. Todos los accionistas, incluso los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, quedan sometidos a los acuerdos de la Junta General, sin perjuicio de su derecho de impugnación y separación en los términos fijados por la Ley.

2.8.1 CONVOCATORIA

La Junta General ordinaria, que deberá haber sido previamente convocada, deberá celebrarse de manera necesaria dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio económico con el objeto de censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior, y resolver sobre la aplicación del resultado obtenido, según el balance que sea aprobado al efecto, sin perjuicio de otros asuntos que puedan ser tratados en la misma, de conformidad con lo previsto en el correspondiente Orden del Día.

La Junta General deberá ser convocada, por el Órgano de Administración mediante anuncio publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia en la que la sociedad tiene su domicilio.

Los anuncios deberán ser publicados con una antelación mínima de un mes a la de la fecha señalada para la reunión en primera convocatoria. El anuncio expresará la fecha de la reunión en primera convocatoria y todos los asuntos que deban tratarse.

2.8.2 DERECHO DE ASISTENCIA

Podrá asistir a la Junta General, todo accionista que tenga inscritas sus acciones en el Libro Registro de Acciones Nominativas con, al menos, cinco días de anterioridad al de la fecha de celebración de la Junta, podrá acudir a la misma personalmente o representado por medio de otra persona, independientemente del carácter o no de accionista de ésta última.

Una vez las acciones nominativas se representen mediante anotaciones en cuenta, todo accionista que tenga acreditada tal condición por la inscripción de su titularidad en el Registro contable de la entidad encargada de la llevanza del registro de las acciones con, al menos, cinco días de anterioridad a la fecha de la celebración de la Junta, podrá acudir a la misma personalmente o representado por medio de otra persona, independientemente del carácter o no de accionista de esta última.

El Presidente de la Junta podrá autorizar, en principio, la asistencia de cualquier otra persona que juzgue conveniente, pudiendo la Junta revocar dicha autorización.

2.8.3 CONSTITUCIÓN

La Junta General, sea Ordinaria o Extraordinaria, quedará válidamente constituida en primera convocatoria cuando los accionistas presentes o representados posean por lo menos el 25% del capital social suscrito con derecho a voto.

En segunda convocatoria será válida la celebración de la Junta cualquiera que sea el capital que concurra a la misma.

No obstante para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda adoptar los acuerdos que se refieran a la emisión de obligaciones, el aumento o disminución de capital, la transformación, fusión, escisión o disolución de la sociedad por alguna de las causas previstas en el número 1 del artículo 260 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, y en general, para la válida adopción de cualquier acuerdo que suponga una modificación de los presentes estatutos, deberán concurrir a ella, en primera convocatoria, accionistas presentes o representados que posean por lo menos el 50% del capital suscrito con derecho a voto. En segunda convocatoria será suficiente la concurrencia de accionistas presentes o representados que posean por lo menos el 25% del capital suscrito con derecho a voto, pero teniendo en cuenta que si concurren accionistas que representan menos del 50% de dicho capital, los acuerdos citados sólo podrán adoptarse válidamente con el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado en la Junta.

2.8.4 MESA DE LA JUNTA

El presidente y el Secretario serán elegidos por los socios asistentes en cada Junta. Antes de entrar en el orden del día se formará la lista de asistentes en la forma y con los requisitos exigidos por la Ley.

El Presidente dirigirá las deliberaciones, concediendo la palabra por riguroso orden, a todos los accionistas que lo hayan solicitado. Las votaciones se harán a mano alzada, salvo cuando las mismas deban ser secretas por decisión del Presidente o petición de la mayoría de los asistentes. Cada uno de los puntos que formen parte del orden del día será objeto de votación por separado.

2.9 PROVEEDOR DE LIQUIDEZ CON QUIEN SE HAYA FIRMADO EL CORRESPONDIENTE CONTRATO DE LIQUIDEZ Y BREVE DESCRIPCIÓN DE SU FUNCIÓN

La Sociedad ha formalizado un contrato de liquidez (el “**Contrato de Liquidez**”) con Solventis A.V., S.A. (el “**Proveedor de Liquidez**”), que ejecutará las operaciones a través de Royal Bank of Canada (RBC) – Dexia.

En virtud del Contrato de Liquidez, el Proveedor de Liquidez se compromete a ofrecer liquidez a los titulares de acciones de la Sociedad mediante la ejecución de operaciones de compraventa de acciones de Euronet en el Mercado de acuerdo con el régimen previsto al respecto por la Circular 7/2010, de 4 de enero, sobre normas de contratación de acciones de Empresas en Expansión a través del MAB (la “**Circular MAB 7/2010**”), y su normativa de desarrollo.

El Proveedor de Liquidez dará contrapartida a las posiciones vendedoras y compradoras existentes en el Mercado de acuerdo con sus normas de contratación y dentro de sus horarios ordinarios de negociación, no pudiendo dicha entidad llevar a cabo las operaciones de compraventa previstas en el Contrato de Liquidez a través de las modalidades de contratación de bloques ni de operaciones especiales, tal y como éstas se definen en la Circular 7/2010.

En virtud de lo previsto en el Contrato de Liquidez, la Sociedad se compromete a poner a disposición del Proveedor de Liquidez una combinación de 200.000 € en efectivo y una cantidad en acciones equivalente a 200.000€, con la exclusiva finalidad de permitir al Proveedor de Liquidez hacer frente a los compromisos adquiridos en virtud del Contrato de Liquidez.

El Contrato de Liquidez tendrá una duración indefinida, entrando en vigor en la fecha de admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en el Mercado y pudiendo ser resuelto por cualquiera de las partes, en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del mismo por la otra parte, o por decisión unilateral de alguna de las partes, siempre y cuando así lo comunique a la otra parte por escrito con una antelación mínima de 90 días.

El proveedor de Liquidez deberá mantener una estructura organizativa interna que garantice la independencia de actuación de los empleados encargados de gestionar el Contrato de Liquidez respecto a la Sociedad.

El Proveedor de Liquidez se compromete a no solicitar o recibir del Asesor Registrado ni de la Sociedad instrucción alguna sobre el momento, precio o demás condiciones de las órdenes que formule ni de las operaciones que ejecute en su actividad de Proveedor de Liquidez en virtud del Contrato de Liquidez. Tampoco podrá solicitar ni recibir información relevante de la Sociedad que no sea pública.

3. OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

3.1 INFORMACIÓN SOBRE EL BUEN GOBIERNO CORPORATIVO

La Compañía, con la motivación de aumentar la transparencia y seguridad de los inversores, y a pesar de que las recomendaciones contenidas en el Código Unificado de Buen Gobierno (en adelante “Código Unificado”) son únicamente aplicables a las sociedades cuyas acciones estén admitidas a cotización en un mercado secundario oficial de valores, ha implantado varias de las recomendaciones establecidas al respecto por el Código Unificado.

A este respecto, se destacan las siguientes prácticas de Buen Gobierno (recomendaciones del Código Unificado), que a fecha del presente Documento Informativo, cumple la Compañía:

TAMAÑO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

Disponer de un tamaño del Consejo de Administración que permita la participación de todos sus miembros en los debates que se establezcan: a fecha del presente Documento Informativo, el número de consejeros es de siete, permitiendo un funcionamiento eficaz y participativo, y se encuadra dentro del rango aconsejado por el Código Unificado (entre 5 y 15 consejeros).

DURACION DE LOS MANDATOS

El artículo 25 de los estatutos sociales de La Compañía establece que la duración del cargo de consejero es de seis años. Los consejeros nombrados podrán ser reelegidos una o más veces por periodos de igual duración máxima.

4 ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES

4.1 INFORMACIÓN RELATIVA AL ASESOR REGISTRADO

La Compañía designo con fecha 23 de febrero de 2010 a Solventis Gestión SGC S.A., hoy Solventis A.V., S.A., como Asesor Registrado, cumpliendo así el requisito que establece la Circular 5/2010 del MAB. En dicha Circular se establece la necesidad de contar con un Asesor Registrado en el proceso de incorporación al MAB para empresas en expansión y en todo momento mientras la sociedad esté presente en dicho mercado.

La Compañía y Solventis A.V., S.A. declaran que no existe entre ellos ninguna relación ni vínculo más allá del de Asesor Registrado, descrito en el presente apartado y del de Proveedor de Liquidez comentado en el apartado 2.9.

Solventis A.V., S.A. fue autorizada por el Consejo de Administración del MAB como Asesor Registrado el 2 de junio de 2008, según establece la Circular MAB 10/2010, y está debidamente inscrita en el Registro de Asesores Registrados del MAB.

Solventis A.V., S.A. se constituyó en Barcelona el día 5 de Agosto de 2004, por tiempo indefinido y está inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona en el tomo 36.953, folio 140, hoja núm. B-292.948, Inscripción 1, con C.I.F. A-63593552, y domicilio social en Pedro i Pons 9-11, 6ª planta, Puerta 1ª y 2ª, 08034 Barcelona.

Su objeto social incluye el asesoramiento a empresas sobre la estructura de capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como el asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas.

Solventis A.V., S.A. tiene experiencia dilatada en todo lo referente a los mercados de valores y el equipo de profesionales de Solventis A.V., S.A. que presta el servicio de Asesor Registrado está formado por un multidisciplinar de profesionales que aseguran la calidad y rigor en la prestación del servicio.

Solventis A.V., S.A. actúa en todo momento, en el desarrollo de su función como Asesor Registrado, siguiendo las pautas establecidas en su Código Interno de Conducta.

Como consecuencia de la operación de admisión a cotización al MAB, Solventis A.V., S.A., asumirá las funciones de Asesor Registrado y Proveedor de Liquidez. Para las situaciones en las que se pueda dar un conflicto de interés, Solventis A.V., S.A. tiene designada la figura del Responsable de Cumplimiento Normativo o "Compliance Manager" que vela por los intereses de los clientes y se encarga de la identificación y gestión de conflictos de interés que pudieran surgir.

4.2 EN CASO DE QUE EL DOCUMENTO INCLUYA ALGUNA DECLARACIÓN O INFORME DE TERCERO EMITIDO EN CALIDAD DE EXPERTO SE DEBERÁ HACER CONSTAR, INCLUYENDO CUALIFICACIONES Y, EN SU CASO, CUALQUIER INTERÉS RELEVANTE QUE EL TERCERO TENGA EN EURONA

El documento no incluye ninguna aclaración o informe de tercero emitido en calidad de experto, es por ello que no se hace constar la participación de terceros en la capacidad anteriormente indicada.

4.3 INFORMACIÓN RELATIVA A OTROS ASESORES QUE HAYAN COLABORADO EN EL PROCESO DE INCORPORACIÓN AL MAB-EE

Además de Solventis A.V., S.A. como Asesor Registrado, y como Proveedor de Liquidez, han prestado sus servicios en relación con la Oferta objeto del presente Documento Informativo:

Auditing S.L. auditor de cuentas de la Compañía y entidad encargada de la revisión de la información financiera del presente Documento Informativo, con los alcances mencionados en el mismo.

Almazor-Espuny Abogados despacho encargado del asesoramiento legal en derecho español de Euroná hasta el 31 de julio de 2010. Se hace constar que en el despacho Almazor-Espuny Abogados presta sus servicios profesionales, Tomás Espuny, secretario del Consejo de Administración de Euroná hasta el 25 de agosto de 2010.

A partir del 1 de agosto de 2010 los trabajos de Asesoría Jurídica de la Sociedad han sido encomendados a DEYFIN LEGAL en cuyo despacho presta sus servicios profesionales, Javier Condomines, secretario del Consejo de Administración de Euroná desde el 25 de agosto de 2010. Dicho despacho ha colaborado asesorando legalmente a Euroná ante su salida al MAB.

DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN AL MERCADO ALTERNATIVO
BURSÁTIL, SEGMENTO PARA EMPRESAS EN EXPANSIÓN (“MAB-EE”) DE ACCIONES DE

EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.



Diciembre de 2010

FE DE ERRATAS

Se hace constar que, en el Documento Informativo de Incorporación al Mercado Alternativo Bursátil, segmento para Empresas en Expansión, de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A., de diciembre de 2010, se ha advertido del siguiente error:

- En la página 99 (apartado 2.9, primer párrafo). En lugar de “Royal Bank of Canada (RBC) – Dexia”, debería decir “RBC Dexia Investor Services España, S.A.”

En Barcelona, a 10 de diciembre de 2010.

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

NIF:

Denominación Social:

Domicilio Social:

Municipio: Provincia:

Código Postal: Teléfono:

ACTIVIDAD

Actividad Principal:

Código CNAE: (1) (F5)

PERSONAL

		AÑO 2007	AÑO 2006
Personal asalariado (cifra media del ejercicio)	FIJO (2)	810100 9,75	5,50
	NO FIJO (3)	810110 2,82	2,35

PRESENTACIÓN DE CUENTAS

Fecha de inicio a la que van referidas las cuentas:

Fecha de cierre a la que van referidas las cuentas:

Número de páginas presentadas al depósito:

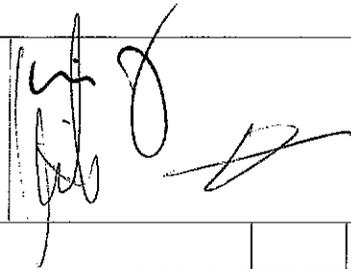
En caso de no figurar consignadas cifras en alguno de los ejercicios indique la causa:

UNIDADES

Marque con una X la unidad en la que ha elaborado todos los documentos que integran sus cuentas anuales

Euros	999024	X
Miles de Euros	999025	

- (1) Según las clases (cuatro dígitos) de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, aprobadas por Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre (BOE DE 22.12.1992).
- (2) Para calcular el número medio de personal fijo tenga en cuenta los siguientes criterios:
 - a) Si en el año no ha habido importantes movimientos de plantilla, indique aquí la semisuma de los fijos al principio y al fin de ejerc.
 - b) Si ha habido movimientos, calcule la suma de la plantilla en cada uno de los meses del año y divídala por doce.
 - c) Si hubo regulación temporal de empleo o de jornada, el personal afectado por la misma debe incluirse como personal fijo, pero sólo en la proporción que corresponda a la fracción del año o jornada del año efectivamente trabajada.
- (3) Puede calcular el personal no fijo medio sumando el total de semanas que han trabajado sus empleados no fijos y dividiendo por 52 semanas.

NIF		A63134357				UNIDAD		
DENOMINACIÓN SOCIAL		EURONA WIRELESS				Euros	999414	<input checked="" type="checkbox"/>
		TELECOM SA				Miles	999415	<input type="checkbox"/>
ACTIVO					EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006		
A)	ACCIONISTAS (SOCIOS) CON DESEMBOLSOS NO EXIGIDOS . . .	110000						
B)	INMOVILIZADO	120000		39.257,46		37.850,93		
	I. Gastos de establecimiento	121000		2.091,11		2.788,15		
	II. Inmovilizaciones inmateriales	122000						
	III. Inmovilizaciones materiales	123000		1.681,33		3.006,27		
	IV. Inmovilizaciones financieras	124000		35.485,02		32.056,51		
	V. Acciones propias	125000						
	VI. Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo	126000						
C)	GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	130000						
D)	ACTIVO CIRCULANTE	140000		559.962,75		189.037,36		
	I. Accionistas por desembolsos exigidos	141000						
	II. Existencias	142000		155.656,00		128.476,00		
	III. Deudores	143000		359.831,50		54.431,67		
	IV. Inversiones financieras temporales	144000						
	V. Acciones propias a corto plazo	145000						
	VI. Tesorería	146000		44.475,25		6.129,69		
	VII. Ajustes por periodificación	147000						
TOTAL GENERAL (A + B + C + D)		100000		599.220,21		226.888,29		

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

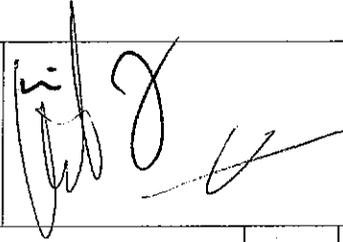
BALANCE ABREVIADO

BA2

€ EUROS

NIF A63134357

DENOMINACIÓN SOCIAL
EURONA WIRELESS
TELECOM SA



PASIVO		EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006
A) FONDOS PROPIOS	210000	253.771,23	-6.121,55
I. Capital suscrito	211000	6.519,66	6.020,00
II. Prima de emisión	212000	322.952,82	273.452,48
III. Reserva de revalorización	213000		
IV. Reservas	214000		
1. Diferencias por ajuste del capital a euros	214060		
2. Resto de reservas	214070		
V. Resultados de ejercicios anteriores	215000	-285.594,03	-118.342,26
VI. Pérdidas y Ganancias (beneficio o pérdida)	216000	209.892,78	-167.251,77
VII. Dividendo a cuenta entregado en el ejercicio	217000		
VIII. Acciones propias para reducción de capital	218000		
B) INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	220000		
C) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	230000		
D) ACREEDORES A LARGO PLAZO	240000		
E) ACREEDORES A CORTO PLAZO	250000	345.448,98	233.009,84
F) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS A CORTO PLAZO	260000		
TOTAL GENERAL (A + B + C + D + E + F)	200000	599.220,21	226.888,29

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

NIF		UNIDAD	
A63134357		Euros	999514 <input checked="" type="checkbox"/>
DENOMINACIÓN SOCIAL EURONA WIRELESS TELECOM SA		Miles	999515 <input type="checkbox"/>
DEBE		EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006
A) GASTOS (A.1 a A.15)	300000	1.317.458,64	697.367,54
A.1. Consumos de explotación	301009	678.408,74	321.189,43
A.2. Gastos de personal	303000	397.257,00	236.211,79
a) Sueldos, salarios y asimilados	303010	341.978,45	206.324,70
b) Cargas sociales	303020	55.278,55	29.887,09
A.3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	304000	2.021,98	3.581,72
A.4. Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables	305000		
A.5. Otros gastos de explotación	306000	238.011,70	136.118,48
A.I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN (B.1-A.1-A.2-A.3-A.4-A.5)	301900	209.283,01	
A.6. Gastos financieros y gastos asimilados	307000	1.256,30	263,95
a) Por deudas con empresas del grupo	307010		
b) Por deudas con empresas asociadas	307020		
c) Por otras deudas	307030	1.256,30	263,95
d) Pérdidas de inversiones financieras	307040		
A.7. Variación de las provisiones de inversiones financieras	308000		
A.8. Diferencias negativas de cambio	309000		
A.II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS (B.2+B.3-A.6-A.7-A.8)	302900		
A.III. BENEFICIOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (A.I + A.II - B.1 - B.II)	303900	208.423,63	
A.9. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	310000		
A.10. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	311000		
A.11. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias	312000		
A.12. Gastos extraordinarios	313000	14,95	
A.13. Gastos y pérdidas de otros ejercicios	314000	487,97	2,17
A.IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS (B.4+B.5+B.6+B.7+B.8-A.9-A.10-A.11-A.12-A.13)	304900	1.469,15	
A.V. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS (A.III+A.IV-B.III-B.IV)	305900	209.892,78	
A.14. Impuesto sobre Sociedades	315000		
A.15. Otros impuestos	316000		
A.VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIOS) (A.V-A.14-A.15)	306900	209.892,78	

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

NIF A63134357

DENOMINACIÓN SOCIAL
EURONA WIRELESS
TELECOM SA

HABER		EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006
B) INGRESOS (B.1 a B.8)	400000	1.527.351,42	530.115,77
B.1. Ingresos de explotación	401009	1.524.982,43	529.986,59
a) Importe neto de la cifra de negocios	401000	1.524.982,43	529.986,59
b) Otros ingresos de explotación	401029		
B.I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN (A.1+A.2+A.3+A.4+A.5-B.1) . . .	401900		167.114,83
B.2. Ingresos financieros	402009	396,92	129,18
a) En empresas del grupo	402019		
b) En empresas asociadas	402029		
c) Otros	402039	396,92	129,18
d) Beneficios en inversiones financieras.	402040		
B.3. Diferencias positivas de cambio.	408000		
B.II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS			
(A.6 + A.7 + A.8 - B.2 - B.3).	402900	859,38	134,77
B.III. PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS			
(B.I + B.II - A.I - A.II)	403900		167.249,60
B.4. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	409000		
B.5. Beneficios por operación con acciones y obligacio- nes propias.	410000		
B.6. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio	411000		
B.7. Ingresos extraordinarios.	412000		
B.8. Ingresos y beneficios de otros ejercicios	413000	1.972,07	
B.IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS			
(A.9 + A.10 + A.11 + A.12 + A.13 - B.4 - B.5 - B.6 - B.7 - B.8) . . .	404900		2,17
B.V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS (B.III+B.IV-A.III-A.IV)	405900		167.251,77
B.VI.RESULTADOS DEL EJERCICIO(PÉRDIDAS)(B.V+A.14+A.15)	406900		167.251,77

NO APTO PARA SU PRESENTACIÓN COMO DEPÓSITO EN PAPEL EN EL REGISTRO MERCANTIL

MEMORIA DEL EJERCICIO ANUAL TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

De acuerdo con la normativa vigente sobre la presentación de las cuentas anuales, esta Memoria completa, amplía y comenta los balances y cuentas de resultados adjuntos y forma con ellos una unidad, con el objetivo de facilitar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de EURONA WIRELESS TELECOM SA.

1. ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD

La empresa, EURONA WIRELESS TELECOM SA, se constituyó como SOCIEDAD LIMITADA, el 18 de marzo de dos mil tres, ante el notario Dña. Maria Inmaculada Domper Crespo, se transformó en SA el 18 de Noviembre de 2008, ante el notario Antoni Bosch Carrera, se modificó la denominación social al nombre actual el 4 de mayo de 2010 ante el notario Pedro-Angel Casado Martin y modificó su domicilio el 04 de mayo de 2010 ante el notario Pedro-Angel Casado Martin. Su domicilio actual se encuentra en Ctra. de l'Hospitalet, 11 de Cornella de Llobregat.

Su objeto social es al cierre del ejercicio el siguiente:

- a) La actuación como apoderado de comunicaciones móviles, fijas y de redes.
- b) La concepción, realización y comercialización de equipamientos para las comunicaciones móviles y fijas.
- c) La concepción, realización y comercialización de soluciones informáticas de valor añadido que explotan la utilización de las comunicaciones de datos para todos los sectores de actividad.
- d) El mantenimiento y la explotación de instalaciones de comunicaciones y de gestión que dan soporte a las anteriores actividades.
- e) La realización de ingeniería de redes de comunicaciones basadas en satélite y en otras redes de telecomunicaciones.
- f) El diseño, desarrollo, implantación, mantenimiento y promoción de servicios y aplicaciones telemáticas, la venta de productos y servicios a través de redes de comunicaciones.
- g) La prestación a terceros de servicios de apoyo, consultoría y otros servicios similares relacionados con las tecnologías telemáticas.
- h) La construcción, promoción y explotación, compra, venta, permuta y mediación de toda clase de bienes inmuebles y la contratación de todo tipo de servicios relacionados con ellos, entendiéndose con ello al tráfico inmobiliario en su más amplio sentido.

2. BASES DE PRESENTACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES

Las consideraciones a tener en cuenta en materia de BASES DE PRESENTACION de las Cuentas Anuales en la entidad son las que a continuación se detallan:

2.1 Imagen fiel

Para mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad, no se han dejado de aplicar las disposiciones legales en materia de contabilidad a que se refiere el artículo 34.4 del Código de Comercio.

La aplicación de las disposiciones legales ha sido suficiente para mostrar la imagen fiel.

2.2 Principios Contables Aplicados

Ha sido posible aplicar los principios de Prudencia, Empresa en Funcionamiento, Registro, Precio de Adquisición, Devengo, Correlación de Ingresos y Gastos, No Compensación, Uniformidad e Importancia Relativa, por lo que no ha sido necesario vulnerar ninguno de los Principios Contables obligatorios a los que se refiere el Artículo 38 del Código de Comercio.

La aplicación de tales Principios Obligatorios ha resultado ser suficiente por lo que no ha sido necesario aplicar Principio Contable Facultativo alguno.

2.3 Comparación de la Información

No ha sido necesario modificar la estructura del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del ejercicio anterior.

El Balance y la Cuentas de Pérdidas y Ganancias de los ejercicios 2.007 y 2.006 mantienen la misma estructura, por lo que son perfectamente comparables.

No ha sido necesaria adaptación alguna de los importes del ejercicio precedente para facilitar la comparación.

La empresa no está obligada legalmente, a la auditoría de cuentas.

2.4 Agrupación de Partidas

Se ha mantenido el formato inicial de los modelos de presentación de Cuentas previsto en el Plan.

2.5 Elementos recogidos en Varias Partidas

Todos los elementos patrimoniales están recogidos en una única partida del Balance.

3. **DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS**

La propuesta de distribución del Resultado por parte de los Administradores es la siguiente:

(expresado en euros)

<i>Propuesta de Distribución del Resultado del Ejercicio 2007</i>	<i>Base de Reparto</i>	<i>Distribución</i>
Pérdidas y Ganancias (beneficios)	209.892,78€	
Reserva Legal		
Remanente		
Reservas voluntarias		
Compensación Rdos neg ejerc ant		209.892,78€
TOTALES	209.892,78€	209.892,78€

4. NORMAS DE VALORACIÓN

4.1 Gastos de Establecimiento

Capitalización

Los GASTOS DE ESTABLECIMIENTO se han capitalizado aplicando los criterios de precio de adquisición, habiéndose considerado como precio de adquisición, además del importe facturado por los bienes y servicios adquiridos, todos los gastos adicionales que, en su caso se hayan producido.

Amortización

Se han efectuado las amortizaciones necesarias para cancelar estos gastos en el plazo de cinco años.

<i>Descripción</i>	<i>Años Vida útil</i>	<i>% Anual</i>
Gastos de establecimiento y constitución	5	20%

Saneamiento

No se han llevado a cabo saneamiento especial de los GASTOS DE ESTABLECIMIENTO.

4.2 Inmovilizaciones Inmateriales

Criterio de Valoración

La sociedad valora el inmovilizado inmaterial a precios de adquisición, no habiéndose producido correcciones de valor.

Amortización

Se deducen las depreciaciones duraderas irreversibles debidas al uso del inmovilizado inmaterial, aplicando amortizaciones, con criterio sistemático, y según el ciclo de vida útil del producto, atendiendo a la depreciación que sufran por funcionamiento, uso o obsolescencia.

<i>Descripción</i>	<i>Años Vida útil</i>	<i>% Anual</i>
Aplicaciones Informáticas	4	25%

Provisión

No ha sido necesaria la dotación de provisiones ya que no se han producido pérdidas reversibles en estos activos.

Contabilización de Contratos de Arrendamiento Financiero

No existe ningún contrato de este tipo

4.3. Inmovilizado Material

Criterio de Valoración:

La Sociedad valora el inmovilizado material a precio de adquisición, el cual incluye los gastos adicionales que se producen hasta la puesta en condiciones del funcionamiento del bien, sin la inclusión de los gastos financieros y no habiéndose producido correcciones de valor.

Las reparaciones que no representan una ampliación de la vida útil y los gastos de mantenimiento son cargados directamente a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Los costes de ampliación o mejora que dan lugar a una mayor duración del bien son capitalizados como mayor valor del mismo.

Amortización:

Las amortizaciones practicadas en el ejercicio sobre elementos patrimoniales del INMOVILIZADO MATERIAL se han llevado a cabo siguiendo los mismos criterios que en el ejercicio anterior y atendiendo a la vida útil de los distintos bienes, a la depreciación que han sufrido por su funcionamiento, uso y disfrute, habiendo considerado, en aquellos casos en que era aplicable, la posible obsolescencia que pudiera afectarles.

Las amortizaciones se han realizado elemento por elemento, y en general se han utilizado los siguientes coeficientes de amortización:

<i>Descripción</i>	<i>Años Vida útil</i>	<i>% Anual</i>
Utillaje Usado	2	50%
Utillaje	4	25%
Mobiliario	20	5%
Equipos proceso Informático	4	25%
Elementos de transporte usado	2-3	40%

Provisiones:

No ha sido necesaria dotación de provisiones ya que las amortizaciones han cubierto perfectamente la depreciación experimentada en cada uno de los bienes, y no se han producido otras pérdidas reversibles sobre los mismos.

Capitalización de Intereses:

No se han llevado a cabo capitalización de intereses ya que los devengados durante el ejercicio atienden más al criterio de gastos que de mayor coste del INMOVILIZADO MATERIAL, habida cuenta la expresión de la IMAGEN FIEL de la Situación Patrimonial y de los Resultados de la Empresa.

Diferencias de Cambio:

No se ha producido capitalización alguna de diferencias de cambio generadas por la adquisición de elementos del INMOVILIZADO MATERIAL.

Actualizaciones Legales:

No se han producido actualizaciones del INMOVILIZADO MATERIAL.

4.4. Inmovilizado Financiero

Los valores negociables, de renta fija o variable, se valoran por su precio de adquisición a la suscripción o compra.

Los valores negociables admitidos a cotización en un mercado secundario organizado se contabilizan por el precio de adquisición o de mercado, si éste fuera inferior a aquél, dotándose las provisiones necesarias para reflejar la depreciación experimentada.

Las participaciones en capital en empresas no admitidas a cotización en un mercado secundario organizado se contabilizan por el precio de adquisición o el valor teórico contable, si éste fuera inferior a aquél, dotándose las provisiones necesarias para reflejar la depreciación experimentada.

4.5. Créditos No Comerciales

Criterio de Valoración:

Los créditos no comerciales se han contabilizado, y así figuran en los estados financieros por el importe entregado, no incluyéndose en estas rúbricas los intereses explícitos.

Correcciones Valorativas:

No se han llevado a cabo correcciones valorativas de ningún tipo ya que se mantiene la solvencia de los deudores en términos razonables.

Devengo de Intereses:

Se contabilizarían los intereses al vencimiento de las operaciones, si existiesen.

4.6. Existencias

Criterios de Valoración:

Los bienes comprendidos en las existencias, se valoran al precio de adquisición o coste de producción. Cuando el valor de mercado es inferior al precio de adquisición, coste de producción, y la depreciación se considera reversible, se procede a efectuar la corrección valorativa, dotando, a tal efecto, la correspondiente provisión. Se considera como valor de mercado su precio de reposición o el precio neto de realización si fuera menor.

Correcciones valorativas:

No se han llevado a cabo correcciones valorativas de las EXISTENCIAS, ya que no se ha dado la circunstancia de que el valor de mercado sea inferior al determinado en función del precio de adquisición.

Criterios de valoración de las partidas que figuran en el Activo por una cantidad fija:

No existen partidas activadas por un importe fijo.

4.7. Participaciones Propias

No existen.

4.8. Subvenciones

No se han recibido subvenciones.

4.9. Provisiones para Pensiones y Obligaciones similares

La empresa no gestiona directamente Fondos destinados a atenciones sociales para sus trabajadores.

4.10. Otras provisiones del Grupo 1

No se ha dotado ninguna de las provisiones correspondientes a dicho grupo.

4.11. Deudas

Criterio de Valoración:

Para las deudas, tanto a corto como a largo plazo, se sigue el criterio de contabilizarlas por su valor de reembolso.

Criterio de imputación a Resultados de los Intereses y Primas diferidas:

Los intereses y primas diferidas se periodifican en los períodos a que correspondan, utilizando para los casos de pago anticipado o diferido, las Cuentas de Ajustes por Periodificación.

4.12. Impuesto sobre Beneficios

Una vez determinado el Beneficio antes de impuestos, se efectúan los Ajustes, tanto temporales como permanentes, para convertir el Beneficio Contable en Beneficio Fiscal. A continuación se aplican las deducciones y bonificaciones a que la empresa tenga derecho.

4.13. Transacciones en moneda extranjera

No se han contabilizado partidas correspondientes a este tipo de transacciones, por no haberse realizado ninguna.

4.14. Ingresos y Gastos

Ventas e Ingresos

En estas cuentas se han contabilizado las ventas propiamente dichas con deducción del importe de los descuentos comerciales en factura. No se han incluido los impuestos que gravan las operaciones, cuando éstos sean recuperables.

Compras:

En las cuentas de compras, se anota la compra propiamente dicha con exclusión de los descuentos comerciales en factura, así como todos los gastos de instalación, transportes e impuestos no recuperables por la Empresa. No será considerado como gasto deducible el I.V.A. soportado que legalmente sea deducible.

En general, todos los Ingresos y Gastos, así como los intereses por ellos generados, se contabilizan en el momento de su devengo.

5. MOVIMIENTOS DEL INMOVILIZADO

5.1. Gastos de Establecimiento

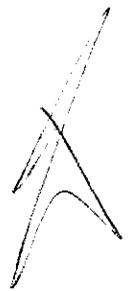
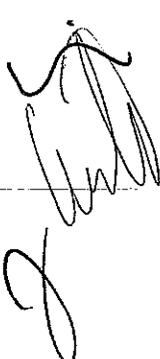
(expresado en euros)

	<i>Gastos de establecimiento</i>	<i>Total</i>
Saldo al Inicio del Ejercicio	2.788,15	2.788,15
Adiciones	0	0
Amortización	697,04	697,04
Saldo Final de Ejercicio	2.091,11	2.091,11



5.2. Inmovilizado Inmaterial

Las partidas del INMOVILIZADO INMATERIAL presentan, durante el ejercicio económico, los siguientes movimientos:



<i>Bienes Utilizados en Régimen de Arrendamiento Financiero</i>	<i>ELEMENTO</i>
Coste del Bien en Origen	NO HAY
Valor de la Opción de Compra	NO HAY
Meses de Duración del Contrato	NO HAY
Meses Transcurridos	NO HAY
Cuotas Satisfechas en Años Anteriores	NO HAY
Cuotas Satisfechas en el Ejercicio	NO HAY
Cuotas Pendientes	NO HAY

<i>Estado de movimientos de las inmovilizaciones inmateriales</i>	<i>Gastos de I+D</i>	<i>Concesiones y patentes</i>	<i>Propiedad Industrial</i>	<i>Fondo de comercio</i>	<i>Derechos de traspaso</i>
A) IMPORTE (BRUTO) AL INICIO DEL EJERCICIO 2007:	0	0	0	0	0
(+) Entradas	0	0	0	0	0
(+) Aumento por transferencias o traspaso de otras cuentas	0	0	0	0	0
(+) Correcciones de valor por actualización en los drchos. Sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero.	0	0	0	0	0
(-) Salidas y bajas	0	0	0	0	0
(-) Disminución por transferencias o traspaso de cuentas	0	0	0	0	0
B) IMPORTE (BRUTO) AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0	0
C) AMORTIZACIÓN ACUM. AL INICIO DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0	0
(+) Dotación y aumentos	0	0	0	0	0
(-) Reducciones por bajas, salidas y transferencias.	0	0	0	0	0
D) AMORTIZACIÓN ACUM. AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0	0
E) PROVISIONES AL INICIO DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0	0
(+) Dotación de provisiones					
(-) Aplicación y baja de provisiones					
F) PROVISIONES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0	0



Estado de movimientos de las inmobilizaciones inmateriales	Aplicaciones Informáticas	Dchos. s/bienes en régimen de arrendamiento financiero	Anticipos	TOTAL
A) IMPORTE (BRUTO) AL INICIO DEL EJERCICIO 2007:	0	0	0	0
(+) Entradas	0	0	0	0
(+) Aumento por transferencias o traspaso de otras cuentas	0	0	0	0
(+) Correcciones de valor por actualización en los drchos. sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero.	0	0	0	0
(-) Salidas y bajas	0	0	0	0
(-) Disminución por transferencias o traspaso de cuentas	0	0	0	0
B) IMPORTE (BRUTO) AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0
C) AMORTIZACIÓN ACUM. AL INICIO DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0
(+) Dotación y aumentos	0	0	0	0
(-) Reducciones por bajas, salidas y transferencias.	0	0	0	0
D) AMORTIZACIÓN ACUM. AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0
E) PROVISIONES AL INICIO DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0
(+) Dotación de provisiones	0	0	0	0
(-) Aplicación y baja de provisiones	0	0	0	0
F) PROVISIONES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0
G) IMPORTE NETO ACTUALIZACIÓN RD 7/1996 INCORPORADA A ESTA PARTIDA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0	0	0	0

5.3. Inmovilizado Material

<i>Estado de movimientos de las inmovilizaciones materiales</i>	<i>Inmovilizado Material</i>
A) IMPORTE (BRUTO) AL INICIO DEL EJERCICIO 2007:	13.257,72
(+) Entradas	0
(+) Aumento por transferencias o traspaso de otras cuentas	0
(+) Correcciones de valor por actualización .	0
(-) Salidas y bajas	0
(-) Disminución por transferencias o traspaso de cuentas	0
B) IMPORTE (BRUTO) AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	13.257,73
C) AMORTIZACIÓN ACUM. AL INICIO DEL EJERCICIO 2007	10.251,46
(+) Dotación y aumentos	1.324,94
(-) Reducciones por bajas, salidas y transferencias.	0
D) AMORTIZACIÓN ACUM. AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	11.576,40
E) PROVISIONES AL INICIO DEL EJERCICIO 2007	0
(+) Dotación de provisiones	0
(-) Aplicación y baja de provisiones	0
F) PROVISIONES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2007	0

5.4. Inversiones Financieras

	NIF	Denominación	Forma Jurídica	Domicilio	Actividad CNAE	% Participación
Empresas del grupo	B63411458	EURONA SEVA TELECOMUNICACIONES,SL	S.R.L.	PASEO DE GRACIA,55,3,4 BARCELONA		24,59%
Empresas asociadas						
Empresas multigrupo						
Sdades colectivas y comanditarias						

	NIF	Capital	Reservas	Resultados		Valor en libros de la participación	Dividendos recibidos en el ejercicio	Cotización
				Ordinarios	Extraordinarios			
Empresas del grupo	B63411458	128.706,00	0,00	-23.827,54	0	31.655,70	0	24,59%
Empresas asociadas								
Empresas multigrupo								
Sdades colectivas y comanditarias								

El movimiento a lo largo del año de las Inmovilizaciones Financieras queda reflejado en el siguiente cuadro.

<i>CIA</i>	<i>Nº Acciones</i>	<i>Valor Nominal</i>	<i>% Participación</i>	<i>Valor € al 31/12/2007</i>
EURONA SEVA TELECOMUNICACIONES,SL		31.655,70	24,59%	11.231,61€

6. CAPITAL SOCIAL

El CAPITAL SOCIAL de la Entidad a 31 diciembre de 2007 se fija en 6.519,66 euros, está representado por 1.083 participaciones sociales, iguales, acumulables e indivisibles, de un valor nominal cada una de ellas de 6,02 euro numeradas correlativamente del 1 a la 1083, ambos inclusive, y está totalmente suscrito y desembolsado.

Tienen todas ellas los mismos derechos y no existe restricciones de ninguna clase sobre las mismas.

7. DEUDAS NO COMERCIALES

7.1. Deudas con Entidades de Crédito empresas del grupo y asociadas y otras

Al cierre del ejercicio que nos ocupa, la sociedad, no tiene deudas con entidades de crédito.

	<i>Largo Plazo</i>	<i>Corto Plazo</i>
Préstamos (Entidades de Crédito)	0	0
Deudas con empresas del grupo	0	0
Deudas con Garantía REAL	0	0
Deudas con otras empresas	0	0
Deudas por efectos descontados	0	0
TOTAL	0	0

8. **INGRESOS Y GASTOS**

Cargas Sociales

CARGAS SOCIALES	EUROS
Sueldos y Salarios	341.978,45
Indemnizaciones	0
Seguridad Social	55.278,55
Otros Gastos Sociales	0
TOTAL	397.257,00

Variaciones de Provisiones y Pérdidas de Créditos Incobrables

VARIACIÓN PROVISIONES Y CRTOS. INCOBRABLES	EUROS
Dotación a provisión para Insolvencias de Tráfico	NO HAY
Provisión para Insolvencias de Tráfico Aplicada	NO HAY
TOTAL	NO HAY

9. OTRA INFORMACIÓN

No se han producido remuneraciones durante el ejercicio al conjunto de los miembros de Órgano de Administración,

	<i>EUROS</i>
Sueldos	NO HAY
Dietas	NO HAY
Otras Remuneraciones	NO HAY
TOTAL	NO HAY

Anticipos y Créditos concedidos al conjunto de miembros del Organo de Administración

	<i>EUROS</i>
Importe Concedido	NO HAY
Tipo Interés	NO HAY
Importe Devuelto	NO HAY
TOTAL	NO HAY

Obligaciones asumidas por cuenta del Organo de Administración a título de Garantía

No existe ninguna obligación asumida

Importe de las Obligaciones contraídas en materia de Pensiones y de Seguros de Vida respecto de los Miembros, antiguos y actuales, del Organo de Administración.

No existen obligaciones contraídas en materia de pensiones y seguros de vida.

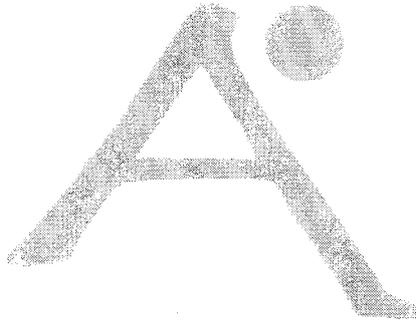
Información adicional

La empresa entiende que la información ahora suministrada refleja suficientemente la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados. El motivo de reformular las cuentas anuales se basa en que se ha detectado que la cifra de negocio reflejada contablemente no se correspondía con la realidad ya que una parte de la misma por un error se declaró en el 2006 y eso ha llevado también a reformular las cuentas del 2006.

A juicio de la Administración de la Sociedad, con posterioridad al cierre del ejercicio, no se ha producido ningún hecho relevante que afecte al principio de Empresa en Funcionamiento.

ANEXO II:

INFOME DE AUDITORIA Y CUENTAS ANUALES A 31/12/2008




AUDITING
auditoria · Consultoria

EURONA WIFI NETWORKS, S.A.

INFORME DE AUDITORIA
Y
CUENTAS ANUALES
A 31 DE DICIEMBRE DE 2008

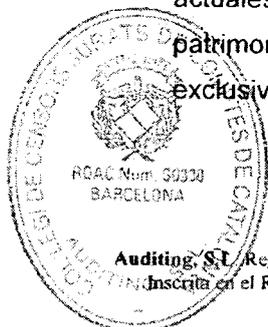
• •

INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES

A los accionistas de EURONA WIFI NETWORKS, S.A.:

1. Hemos auditado las cuentas anuales de EURONA WIFI NETWORKS, S.A que comprenden el balance de situación al 31 de diciembre de 2008, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.

2. Las cuentas anuales del ejercicio 2008 adjuntas son las primeras que los Administradores formulan aplicando el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1515/2007. En este sentido, de acuerdo con lo establecido en el apartado 1 de la Disposición Transitoria Tercera del citado Real Decreto, se han considerado las presentes cuentas anuales como cuentas anuales iniciales, por lo que no se incluyen cifras comparativas. En la nota 2 e) de la memoria "Aspectos derivados de la transición a las nuevas normas contables" se incorpora el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias incluidos en las cuentas anuales aprobadas del ejercicio 2007 que fueron formuladas aplicando el Plan General de Contabilidad vigente en dicho ejercicio junto con una explicación de las principales diferencias entre los criterios contables aplicados en el ejercicio anterior y los actuales, así como la cuantificación del impacto que produce esta variación de criterios en el patrimonio neto al 1 de enero de 2008, fecha de transición. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio 2008.



3. En nuestra opinión, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de EURONA WIFI NETWORKS, S.A al 31 de diciembre de 2008 y de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados en la normativa española que resultan de aplicación.

COL·LEGI
DE CENSORS JURATS
DE COMPTES
DE CATALUNYA

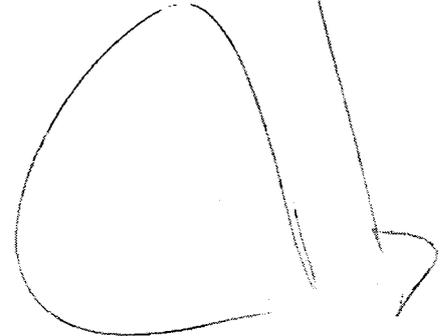
Membre exercent:
AUDITING, S.L.

Any 2009 Núm 20/09/05510
CÒPIA GRATUÏTA

.....
Aquest informe està subjecte a
la taxa aplicable establerta a la
Llei 44/2002 de 22 de novembre.
.....



AUDITING, S.L.



Joan-Anton Abad Ribalta
Barcelona, a 7 de mayo de 2009

EURONA WIFI NETWORK,S.A		
1. BALANCE DE SITUACION AL CIERRE DEL EJERCICIO 2008		
ACTIVO	Notas de la memoria	2.008
A) Activo no corriente		1.116.315,92
I. Inmovilizado intangible	5	5.503,00
II. Inmovilizado material.	5	1.099.518,02
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	6	3.975,69
V. Inversiones financieras a largo plazo	6	7.319,21
B. Activo corriente		1.812.765,76
I. Existencias.		3.999,16
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.		511.680,96
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	6	481.992,84
3. Otros deudores	6	29.688,12
III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.	11	4.633,36
IV. Inversiones financieras a corto plazo	6	265.449,84
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		1.027.002,44
TOTAL ACTIVO (A + B)		2.929.081,68
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Notas de la memoria	2.008
A) Patrimonio neto		746.978,66
A-1) Fondos propios		746.978,66
I. Capital	8	580.000,00
1. Capital escriturado		580.000,00
II. Prima de emisión		2,82
III. Reservas		370.242,21
V. Resultados de ejercicios anteriores.		-75.701,25
VII. Resultado del ejercicio		-127.565,12
B) Pasivo no corriente		1.201,98
IV. Pasivos por impuesto diferido		1.201,98
C) Pasivo corriente		2.180.901,04
II. Deudas a corto plazo		1.119.556,13
1. Deudas con entidades de crédito	7	97.927,62
3. Otras deudas a corto plazo	7	1.021.628,51
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.		1.061.344,91
1. Proveedores	7	574.630,51
3. Otros acreedores	7	486.714,40
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)		2.929.081,68



EURONA WIFI NETWORK,S.A		
2. CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL CIERRE EJERCICIO 2008		
	Nota	(Debe) Haber 2.008
A) OPERACIONES CONTINUADAS		
1. Importe neto de la cifra de negocios.		1.582.045,03
2. Variaciones de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.		3.999,16
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo.		809.190,13
4. Aprovisionamientos.	10.1	-1.390.376,82
5. Otros ingresos de explotación.		189.087,00
6. Gastos de personal		-562.268,77
7. Otros gastos de explotación.	10.2	-582.107,10
8. Amortización del inmovilizado.		-91.909,68
12. Otros resultados		2.847,61
A) RESULTADO DE EXPLOTACION		
(1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)		-39.493,44
16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.		-25.465,11
a) Deterioros y pérdidas.		-27.680,01
b) Resultados por enajenaciones y otras.		2.214,90
B) RESULTADO FINANCIERO		
(+ 13+14+15+16)		-25.465,11
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		
(A+B)		-64.958,55
17. Impuestos sobre beneficios.	9	-62.606,57
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+17)		
		-127.565,12





EUROPA WIFI NETWORK, S.A.												
3. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008												
B) ESTADO TOTAL DE CAMBIO EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008												
	Capital		Reservas	participaciones en patrimonio propias (Acciones y)	Resultado de ejercicios anteriores	Otras aportaciones de socios	Resultado del ejercicio	(Dividendo a cuenta)	Otros instrumentos de patrimonio	Ajustes por cambio de valor	Subvenciones donaciones y legados	TOTAL
	Escriturado	No exigido										
A. SALDO FINAL DEL AÑO 2006	6.519,66	322.952,82			-118.342,26		31.140,34					242.270,56
I. Ajustes por cambios de criterio 2006 y anteriores												0,00
II. Ajustes por errores 2006 y anteriores												0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 2007	6.519,66	322.952,82	0,00	0,00	-118.342,26	0,00	31.140,34	0,00	0,00	0,00	0,00	242.270,56
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias							11.500,67				0,00	11.500,67
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto					31.140,34		-31.140,34					0,00
C. SALDO FINAL DEL AÑO 2007	6.519,66	322.952,82	0,00	0,00	-87.201,92	0,00	11.500,67	0,00	0,00	0,00	0,00	253.771,23
I. Ajustes por cambios de criterio 2007												0,00
II. Ajustes por errores 2007			370.242,21									370.242,21
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 2008	6.519,66	322.952,82	370.242,21	0,00	-87.201,92	0,00	11.500,67	0,00	0,00	0,00	0,00	624.013,44
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias							-127.565,12				0,00	-127.565,12
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto					11.500,67		-11.500,67					0,00
III. Operaciones con socios o propietarios												0,00
1. Aumentos de capital	573.480,34	-322.950,00										250.530,34
III. Otras variaciones del patrimonio neto												0,00
E. SALDO FINAL DEL AÑO 2008	580.000,00	2.82	370.242,21	0,00	-75.701,25	0,00	-127.565,12	0,00	0,00	0,00	0,00	746.978,66

ÍNDICE

01. Actividad de la sociedad
02. Bases de presentación de las cuentas anuales
03. Distribución de resultados
04. Normas de registro y valoración
05. Inmovilizado material e intangible
06. Activos financieros
07. Pasivos financieros
08. Fondos propios
- • 09. Situación fiscal
10. Ingresos y Gastos
11. Operaciones con partes vinculadas
12. Otra información



1. **ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD.**

La empresa, EURONA WIFI NETWORKS, S.A., se constituyó como SOCIEDAD LIMITADA, el 18 de marzo de dos mil tres, ante el notario Dña. María Inmaculada Domper Crespo, habiéndose transformado a SOCIEDAD ANONIMA con fecha 18 de noviembre de 2008.

Su domicilio actual se encuentra en Cl. Diputación ,456, local, de Barcelona

Su objeto social es al cierre del ejercicio el siguiente:

- a) La actuación como apoderado de comunicaciones móviles, fijas y de redes.
- b) La concepción, realización y comercialización de equipamientos para las comunicaciones móviles y fijas.
- c) La concepción, realización y comercialización de soluciones informáticas de valor añadido que explotan la utilización de las comunicaciones de datos para todos los sectores de actividad.
- d) El mantenimiento y la explotación de instalaciones de comunicaciones y de gestión que dan soporte a las anteriores actividades.
- e) La realización de ingeniería de redes de comunicaciones basadas en satélite y en otras redes de telecomunicaciones.
- f) El diseño, desarrollo, implantación, mantenimiento y promoción de servicios y aplicaciones telemáticas, la venta de productos y servicios a través de redes de comunicaciones.
- g) La prestación a terceros de servicios de apoyo, consultoría y otros servicios similares relacionados con las tecnologías telemáticas.
- h) La construcción, promoción y explotación, compra, venta, permuta y mediación de toda clase de bienes inmuebles y la contratación de todo tipo de servicios relacionados con ellos, entendiéndose con ello al tráfico inmobiliario en su más amplio sentido.

2. **BASES DE PRESENTACION.**

a) **Imagen fiel**

Las cuentas anuales abreviadas del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2008 adjuntas están formadas por el balance, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria compuesta por las notas 1 a 12, se han preparado a partir de los registros contables de la sociedad, y se presentan de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad y las disposiciones legales en materia contable obligatorias, de forma que muestran la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad habidos durante el correspondiente ejercicio.

Dichas cuentas se hallan pendientes de aprobación por parte del Consejo de Administración.

Los Administradores de la Sociedad, consideran que serán aprobadas sin modificaciones. Las Cuentas Anuales correspondientes al ejercicio 2007 fueron aprobadas el 30 de junio de 2008.



b) Presentación de la información

En virtud de las posibilidades contempladas en la normativa mercantil vigente aplicable a la Sociedad, las cuentas anuales han sido formuladas en forma abreviada. Todas las cifras de esta memoria se expresan en euros salvo indicación expresa.

c) Principios contables no obligatorios aplicados

Los principios y criterios contables aplicados para la elaboración de estas cuentas anuales son los que se resumen en la Nota 4 de esta memoria. Se han seguido sin excepción todas las normas y criterios establecidos en el Plan General de Contabilidad vigentes en el momento de la formulación de estas cuentas.

d) Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre

No existen aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre.

e) Comparación de la información

De acuerdo con la legislación mercantil a efectos comparativos las partidas del balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias, se deben presentar además de las cifras del ejercicio 2008, las correspondientes al ejercicio 2007; dado que las cuentas anuales del 2008 son las primeras que la Sociedad ha preparado aplicando la nueva normativa del Plan General de Contabilidad, aprobada por el Real Decreto 1514/2007, es por este motivo y de acuerdo con la Disposición Transitoria Cuarta, apartado 1 del citado Plan, se consideran las cuentas anuales del 2008, como cuentas anuales iniciales por lo que no se incluyen cifras comparativas.

Asimismo, en aplicación del apartado d) de la Disposición Transitoria Primera del nuevo Plan General de Contabilidad, la sociedad ha optado por valorar todos los elementos patrimoniales que deben incluirse en el balance de apertura conforme a los principios y normas vigentes con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 16/2007 de 4 de julio, de reforma y adaptación a la legislación mercantil en materia contable para su armonización con base a la normativa de la Unión Europea, salvo los instrumentos financieros que se valoren a su valor razonable.

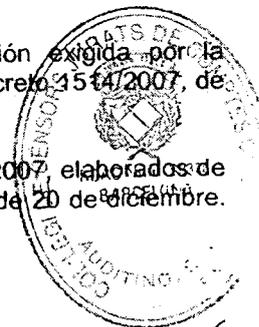
El cambio de normativa ha supuesto con respecto a la que se encontraba en vigor al tiempo de formular las cuentas anuales de la Sociedad del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2007:

- Cambios en las políticas contables, criterios de valoración y forma de presentación de los estados financieros que forman parte de las cuentas anuales.
- La incorporación a las cuentas anuales abreviadas de un nuevo estado financiero: el estado de cambios en el patrimonio neto y un incremento significativo en la información facilitada en la memoria de las cuentas anuales.

Aspectos derivados de la transición a las nuevas normas contables

Sin perjuicio de lo anterior, a continuación se presenta la información exigida por la Disposición Adicional única y la Disposición transitoria cuarta del Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, referidas a:

Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias correspondientes al ejercicio 2007, elaborados de conformidad con las normas establecidas en el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre (PGC 90):



EURONA WIFI NETWORK, S.L			
BALANCE DE SITUACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007			
(Euros)			
ACTIVO	31/12/2007	PASIVO	31/12/2007
B) Inmovilizado	39.257,46	A) Fondos propios	253.771,23
I. Gastos de establecimiento	2091,11	I. Capital suscrito	6.519,66
III. Inmovilizaciones materiales	1.681,33	II. Prima de emisión	322.952,82
IV. Inmovilizaciones financieras	35.485,02	V. Resultados de ejercicios anteriores	(87.201,92)
		VI. pérdidas y ganancias (Beneficio o pérdida)	11.500,67
D) Activo circulante	559.962,75	E) Acreedores a corto plazo	345.448,98
II. Existencias	155.656,00		
III. Deudores	359.831,50		
VI. Tesorería	44.475,25		
TOTAL ACTIVO	599.220,21	TOTAL PASIVO	599.220,21

EURONA WIFI NETWORK, S.L			
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO			
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007			
(Euros)			
DEBE	31/12/2007	HABER	31/12/2007
A) GASTOS	1.317.458,64	B) INGRESOS	1.328.959,31
A.1 Consumos de explotación	678.408,74	B.1 Importe neto de la cifra de negocios	1.326.590,32
A.2 Gastos de personal	397.257,00	a) Importe neto de la cifra de negocios	1.326.590,32
a) Sueldos, salarios y asimilados	341.978,45		
b) Cargas sociales	55.278,55		
A.3 Dotación para la amortización de inmovilizado	2.021,98		
A.5 Otros gastos de explotación	238.011,70		
A.I. BENEFICIOS DE EXPLOTACION	10.890,90		
A.6 Gastos financieros y gastos asimilados	1.256,30	B.2 Ingresos financieros	396,92
C) Por otras deudas	1.256,30	a) Empresas del grupo	396,92
A.III BENEFICIOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	10.031,52	A.II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS	859,38
A.12 Gastos extraordinarios	14,95	B.8 Ingresos y beneficios de otros ejercicios	1.972,07
A.13 Gastos y pérdidas ejerc anteriores	487,97		
A.IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS	1.469,15		
A.V. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	11.500,67		
A.14 Impuesto sobre Sociedades	0,00		
A.VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIOS)	11.500,67		



La conciliación entre el Patrimonio neto al 1 de enero de 2008 (fecha de transición al PGC 07) elaborado conforme a lo establecido en el PGC 90 y el Patrimonio neto a esa misma fecha de elaboración de acuerdo con las nuevas normas contables establecidas en el Real Decreto 1514/2007, se muestran a continuación:

	Euros
Patrimonio neto al 1 de enero de 2008, según PGC 90 (*)	253.771,23
Impactos por transición al Nuevo Plan General de Contabilidad	
- Cancelación de los gastos de establecimiento	2.091,11
- Cambio de criterio activación inmovilizado material	368.151,10
Patrimonio neto al 1 de enero de 2008 según PGC 07	624.013,14

(*): Obtenido de las cuentas anuales al 31 de diciembre de 2007, preparadas de acuerdo con principios y normas de contabilidad aplicables en dicha fecha.

El impacto en el Patrimonio neto a 01 de enero del 2008, en el proceso de adaptación de las cuentas del PGC 1990 al PGC 2007, ha consistido en:

- La cancelación del saldo del epígrafe de Gastos de establecimiento por importe de 2.091,11 euros
- Cambio de criterio contable aplicado en el inmovilizado material de forma retroactiva, calculándose su efecto desde el ejercicio 2006, por importe de 368.151,10 euros.

f) Elementos recogidos en varias partidas

No hay elementos de naturaleza similar incluidos en diferentes partidas dentro del Balance de Situación.

g) Cambios en criterios contables

No se han realizado otros cambios en criterios contables a parte de los marcados por la adaptación de la contabilidad al nuevo Plan General Contable.

h) Corrección de errores

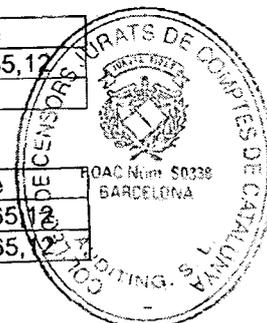
No se han detectado errores existentes al cierre del ejercicio que obliguen a reformular las cuentas, los hechos conocidos con posterioridad al cierre, que podrían aconsejar ajustes en las estimaciones a cierre del ejercicio, han sido mencionados en sus apartados correspondientes.

3. DISTRIBUCION DE RESULTADOS.

La propuesta de aplicación del resultado del ejercicio es la siguiente:

	Importe
Base de reparto	
Saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias (pérdidas).....	-127.565,12
Total.....	

	Importe
Aplicación	
A resultados negativos de ejercicios anteriores	-127.565,12
Total.....	-127.565,12



4. NORMAS DE REGISTRO Y VALORACIÓN

1) Inmovilizado Intangible

Coste

La sociedad valora el inmovilizado intangible a precios de adquisición, no habiéndose producido correcciones de valor.

Amortización

Se deducen las depreciaciones duraderas irreversibles debidas al uso del inmovilizado inmaterial, aplicando amortizaciones, con criterio sistemático, y según el ciclo de vida útil del producto, atendiendo a la depreciación que sufran por funcionamiento, uso o obsolescencia.

	% amortización
Aplicaciones informáticas	25%

Deterioro del valor de los activos intangibles

No ha sido necesaria la dotación de depreciación ya que no se han producido pérdidas reversibles en estos activos.

2) Inmovilizado material

Coste

Los bienes comprendidos en el inmovilizado material se valoran a precio de adquisición o al coste de producción.

Forman parte del inmovilizado material los costes financieros correspondientes a la financiación de los proyectos de instalaciones técnicas cuyo periodo de construcción supera el año, hasta la preparación del activo para su uso.

Los costes de renovación, ampliación o mejora son incorporados al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o prolongación de su vida útil.

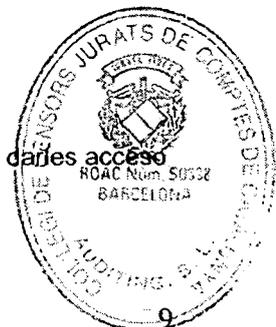
Los gastos periódicos de mantenimiento, conservación y reparación se imputan a resultados, siguiendo el principio del devengo, como coste del ejercicio en que se incurren.

Cambio de criterio en la valoración de algunos activos

La sociedad ha registrado como inmovilizado material las adquisiciones de una serie de gastos, en concreto se compone de:

- + Valor de la antena
- + Cables
- + Facturas de los autónomos instaladores
- + Sueldos y salarios (del personal dedicado a la instalación)
- + Dietas y transporte

que utiliza para la instalación de antenas en el domicilio de los usuarios para darles acceso a internet, siendo estas antenas propiedad de Eurona.



Amortización

La amortización de estos activos comienza cuando los activos están listos para el uso para el que fueron proyectados.

La amortización se calcula, aplicando el método lineal, sobre el coste de adquisición de los activos menos su valor residual.

Las dotaciones anuales en concepto de amortización de los activos materiales se realizan con contrapartida en la cuenta de resultados y, básicamente, equivalen a los porcentajes de amortización determinados en función de los años de vida útil estimada, como promedio, de los diferentes elementos:

	% amortización
Instalaciones técnicas	15%
Mobiliario	10%
Equipos Procesos de Información	25%
Elementos de Transporte	16%
Otro inmovilizado	100%

Los valores residuales y las vidas útiles se revisan, ajustándolos, en su caso, en la fecha de cada balance.

Deterioro de valor de los activos materiales

En la fecha de cada balance de situación, la Sociedad revisa los importes en libros de sus activos materiales para determinar si existen indicios que dichos activos hayan sufrido una pérdida por deterioro de valor. Si existe cualquier indicio, el importe recuperable del activo se calcula con el objeto de determinar el alcance de la pérdida por deterioro de valor (si la hubiera). En caso de que el activo no genere flujos de efectivo que sean independientes de otros activos, la Sociedad calcula el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece el activo.

El importe recuperable es el mayor valor entre el valor razonable menos el coste de venta y el valor de uso. Al evaluar el valor de uso, los futuros flujos de efectivo estimados se han descontado a su valor actual utilizando un tipo de descuento antes de impuestos que refleja las valoraciones actuales del mercado con respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos del activo para el que no se han ajustado los futuros flujos de efectivo estimados.

Si se estima que el importe recuperable de un activo (o una unidad generadora de efectivo) es inferior a su importe en libros, el importe del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su importe recuperable. Inmediatamente se reconoce una pérdida por deterioro de valor como gasto.

Cuando una pérdida por deterioro de valor revierte posteriormente, el importe en libros del activo (unidad generadora de efectivo) se incrementa a la estimación revisada de su importe recuperable, pero de tal modo que el importe en libros incrementado no supere el importe en libros que se habría determinado de no haberse reconocido ninguna pérdida por deterioro de valor para el activo (unidad generadora de efectivo) en ejercicios anteriores. Inmediatamente se reconoce una reversión de una pérdida por deterioro de valor como ingreso.



3) Instrumentos financieros

Las diferentes categorías de activos financieros son las siguientes:

- Activos financieros.

Los activos financieros se reconocen en el balance de situación cuando se lleva a cabo su adquisición y se registran inicialmente por su valor razonable.

Participaciones en empresas del grupo: La Sociedad posee participaciones mayoritarias en el capital social de determinadas empresas. En general, y con independencia del porcentaje de participación, las participaciones de la Sociedad en el capital social de otras empresas no admitidas a cotización en Bolsa se valoran por su coste minorado, en su caso, por el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro. Dicha corrección valorativa será la diferencia entre el valor en libros de la participación y el importe recuperable, entendiéndose éste como el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y el valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión. Salvo mejor evidencia del importe recuperable de la inversión, en la estimación del deterioro de esta clase de activos se toma en consideración el patrimonio neto de la entidad participada, corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración que correspondan a elementos identificables en el balance de la participada.

Las correcciones valorativas por deterioro y, en su caso, su reversión, se registran como un gasto o un ingreso, respectivamente, en la cuenta de pérdidas y ganancias. La reversión del deterioro tiene como límite el valor original en libros de la inversión.

Fianzas entregadas: Corresponden básicamente a los importes desembolsados a los propietarios de los locales arrendados. Figuran registradas por los importes pagados, que no difieren significativamente de su valor razonable.

Cuentas a cobrar: Corresponden a créditos comerciales originados por la Sociedad a cambio del suministro de bienes y servicios directamente y cuyos cobros son de cuantía determinada o determinable y que no se negocian en un mercado activo. En su reconocimiento inicial en el balance, se registran por su valor razonable, que salvo evidencia en contrario, es el precio de la transacción, que equivale al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles. Las correspondientes pérdidas por deterioro se dotan en función del riesgo que presentan las posibles insolvencias con respecto a su cobro.

- Pasivos financieros

Debitos y partidas a pagar: En esta categoría se han incluido los pasivos financieros que se han originado en la compra de bienes y servicios por operaciones de tráfico de la empresa y aquellos que no siendo instrumentos derivados, no tienen un origen comercial.

Inicialmente, estos pasivos financieros se han registrado por su valor razonable que es el precio de la transacción más todos aquellos costes que han sido directamente atribuibles.

Posteriormente, se han valorado por su coste amortizado. Los intereses devengados se han contabilizado en la cuenta de pérdidas y ganancias, aplicando el método de interés efectivo.

Los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual, así como los desembolsos exigidos por terceros sobre participaciones, cuyo pago se espera que sea en el corto plazo, se han valorado por su valor nominal



Los préstamos y descubiertos bancarios que devengan intereses se registran por el importe recibido, neto de costes directos de emisión. Los gastos financieros, incluidas las primas pagaderas en la liquidación o el reembolso y los costes directos de emisión, se contabilizan según el criterio del devengo en la cuenta de resultados utilizando el método del interés efectivo y se añaden al importe en libros del instrumento en la medida en que no se liquidan en el periodo en que se devengan.

Los préstamos se clasifican como corrientes a no ser que la Sociedad tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Los acreedores comerciales no devengan explícitamente intereses y se registran por su valor nominal.

4) Existencias

Las existencias están valoradas por su coste promedio, al precio de adquisición se le incorporan todos los gastos adicionales que se han producido hasta la llegada de los bienes a su destino desde el proveedor.

Cuando el valor neto realizable sea inferior a su precio de adquisición o a su coste de producción, se efectuarán las correspondientes correcciones valorativas.

5) Transacciones en moneda extranjera

No se han efectuado transacciones en moneda extranjera

6) Impuesto sobre beneficios

El gasto por impuesto sobre beneficios del ejercicio se calcula mediante la suma del impuesto corriente que resulta de la aplicación del tipo de gravamen sobre la base imponible del ejercicio y después de aplicar las deducciones que fiscalmente son admisibles, más la variación de los activos y pasivos por impuestos diferidos.

7) Ingresos y gastos

Los ingresos y gastos se imputan en función del principio del devengo, es decir, cuando se produce la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos. Concretamente, los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los bienes entregados y los servicios prestados en el marco ordinario de la actividad, deducidos los descuentos e impuestos.

Los servicios prestados a terceros se reconocen al formalizar la aceptación por parte del cliente. Los que en el momento de la emisión de estados financieros se encuentran realizados pero no aceptados se valoran al menor valor entre los costes incurridos y la estimación de aceptación.



Al 31 de diciembre de 2008, no hay inmovilizado intangible totalmente amortizado

6. ACTIVOS FINANCIEROS

ACTIVOS FINANCIEROS	Instrumentos financ. a LP		TOTAL	
	Instrumentos de patrimonio		Ej. 2008	Ej. 2007
	Ej. 2008	Ej. 2007		
Activos a valor razonable	11.294,90	35.485,02	11.294,90	35.485,02
	Instrumentos financ. a CP		TOTAL	
	Creditos derivados / Otros		Ej. 2008	Ej. 2007
	Ej. 2008	Ej. 2007		
Prestamos y otras partidas a cobrar	781.764,16	295.801,84	781.764,16	295.801,84
TOTAL	793.059,06	331.286,86	793.059,06	331.286,86

Al cierre del ejercicio, las partidas que conforman el Activo financiero de la Sociedad son:

- En el largo plazo:
 - A) Participaciones en empresas del grupo, por un importe neto de 3.975,69 euros.
 - B) Fianzas recibidas, por un importe de 7.319,21 euros
- En el corto plazo:
 - A) Créditos por operaciones comerciales: Clientes por ventas y prestación de servicios, por un importe total de 481.992,84 euros.
 - B) Otros activos financieros: Otros deudores, inversiones en empresas grupo e inversiones a cp, por importe de 299.771,32 euros.

Empresas del grupo y asociadas

La empresa posee, directa o indirectamente, un porcentaje de participación en las siguientes empresas, dentro de los mínimos a informar del 3% para empresas que coticen en Bolsa o del 10% para las sociedades sin cotización en Bolsa.

Denominación social y domicilio	Capital	Reservas	Result.ej.ant	Resultado
EURONA SEVA TELECOMUNIC S.L	128.706,00	-17.735,37	-83.030,48	-11.775,94

El objeto social es:

- La actuación como apoderado de comunicaciones móviles, fijas y de redes.
- La concepción, realización y comercialización de equipamientos para las comunicaciones móviles y fijas.



- La concepción, realización y comercialización de soluciones informáticas de valor añadido que explotan la utilización de las comunicaciones de datos para todos los sectores de actividad
- El mantenimiento y la explotación de instalaciones de comunicaciones y de gestión que dan soporte a las anteriores actividades.
- La realización de ingeniería de redes y comunicaciones basadas en satélite y otras redes de telecomunicaciones
- El diseño, desarrollo, implantación, mantenimiento y promoción de servicios y aplicaciones telemáticas, la venta de productos y servicios a través de redes de comunicaciones.
- La prestación a terceros de servicios de apoyo, consultoría y otros servicios similares relacionados con las tecnologías telemáticas.

Dicha Sociedad se constituyó el 15 de marzo del 2002.
 El valor contable al cierre del ejercicio asciende a 3.975,69 euros.
 La Sociedad EURONA WIFINETWORK, S.A participa en un 24,60%
 El Sr. Jaume Sanpera participa en un 60%

7. PASIVOS FINANCIEROS

PASIVOS FINANCIEROS	Instrumentos financ. a CP		TOTAL	
	Creditos derivados / Otros			
	Ej. 2008	Ej. 2007	Ej. 2008	Ej. 2007
Debitos y partidas a pagar	2.077.696,26	300.300,15	2.077.696,26	300.300,15
TOTAL	2.077.696,26	300.300,15	2.077.696,26	300.300,15

Al cierre del ejercicio, las partidas que conforman el pasivo financiero de la Sociedad son:

- En el corto plazo:

Deudas a CP entidades credito:	97.927,62 euros
Otras deudas a CP (1) :	1.021.628,51 euros
Provedores y Acreedores comerciales:	958.140,13 euros

(1) Se trata de una aportación de nuevos socios para futura ampliación de capital, realizada en diciembre del 2008 por importe de 1.020.000 euros

8. FONDOS PROPIOS

El capital social a fecha de cierre se compone de:

580.000 acciones nominativas, numeradas de la 1 al 580.000, ambas inclusivas, de 1 euro de VN cada una, siendo todas ellas de la misma clase que se hallan representadas mediante títulos nominativos.



El capital social esta íntegramente suscrito y desembolsado.

Tienen todas ellas los mismos derechos y no existe restricciones de ninguna clase sobre las mismas.

9. SITUACION FISCAL

El resumen de la liquidación correspondiente al ejercicio fiscal 2008 es el siguiente:

CONCILIACIÓN DEL IMPORTE NETO DE INGRESOS Y GASTOS DEL EJERCICIO CON LA BASE IMPONIBLE DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS				
	Cuenta de Pérdidas y Ganancias		Ingresos y gastos directamente imputados al patrimonio neto	
	Aumentos	Disminuciones	Aumentos	Disminuciones
Saldo de ingresos y gastos del ejercicio		-127.565,12	370.242,21	
Impuesto sobre Sociedades	62.606,57			
Diferencias permanentes			402.347,11	32.104,90
Diferencias temporarias:				
- con origen en el ejercicio		4.807,92		
- con origen en ejercicios anteriores				
Compensación de bases imponible negativas de ejercicios anteriores		75.760,04		
Bses imponible (resultado fiscal)		224.715,70		

Información relativa a las diferencias temporarias deducibles e imponibles en el ejercicio:

	Saldo al 31.12.07	Adiciones	Retiros	Saldo al 31.12.08
Pasivo por impuesto diferido				
Por otras diferencias temporarias	0,00	-1.201,98		-1.201,98
	0,00	-1.201,98	0,00	-1.201,98

No hay deducciones por doble imposición aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay deducciones por inversiones aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay deducciones de los artículos 36 ter Ley 43/95 y 42 L.I.S. aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay bases imponible negativas pendientes de compensar al cierre del ejercicio.



10. INGRESOS Y GASTOS

1) El desglose de la partida 4. "Aprovisionamientos" es el siguiente:

	Importe
Compras de mercaderías	934.626,68
Variación de existencias	155.656,00
Trabajos realizados por otras empresas	300.094,14
TOTAL	1.390.376,82

La totalidad de las compras de mercaderías corresponden a Compras nacionales.

2) El desglose de la partida 7. "Otros gastos de explotación" es el siguiente:

	Importe
Servicios exteriores	576.372,30
Otros tributos	5.734,80
TOTAL	582.107,10

11. OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS

1. La identificación de la empresa sobre la cual tienen participaciones se detalla en Nota 6, Empresas grupo y asociadas.

2. Detalle de las sociedades en las que el grado de vinculación es a través de socios y administradores:

a) Ingeniería gestión y Expansión 2010,S.L (IGE)

Eurona Wifi Networks ,S.A tiene un contrato de gestión con la sociedad IGE participada por tres socios de Eurona Wifi Networks ,S.A dos de los cuales están también en el Consejo de Administración de Eurona Wifi Networks ,S.A .

Jaume Sanpera Izoard participa en IGE en un 60%
Oriol Tintoré Espuny participa en IGE en un 28%
Jordi Martí Taulé participa en IGE en un 12%



La misión de la gestora es el diseño y ejecución del plan estratégico en los ámbitos financiero y comercial. En virtud de este contrato IGE recibe una cantidad fija más unos incentivos según un plan de objetivos. De acuerdo con este plan, si se alcanzan ciertos objetivos a 31 de diciembre de 2011 IGE recibirá 1,7 millones de acciones de Euron (o su valor en euros). Igualmente si se consiguen ciertos objetivos a 31 de diciembre de 2013 IGE volverá a recibir 1,7 millones de acciones de Euron (o su valor en euros).

El tratamiento contable que se ha seguido es el reconocimiento de una deuda por el importe proporcional según los días transcurridos (el contrato se firmo el 24 de julio de 2008) lo que para el ejercicio 2008 resulta en un devengo de una deuda de un importe de 217 miles de euros en concepto de servicios prestados por terceros (equivalente a 160 días).

Adicionalmente se considera la entrega de 300 miles de acciones a los trabajadores (dos veces en el 2011 y 2013) que se instrumentará como stock options. Como todavía no ha sido decidido por la Junta no se ha contabilizado nada al respecto.

b) EURONA ISTAR,S.L

Eurona Wifi Networks,S.A ha realizado una operación de compraventa de fondo de comercio (licencia para el uso de la marca Euron para servicios de ingenieria) y tiene en vigor un contrato de mantenimiento con la sociedad EURONA ISTAR,S.L, participada por un socio de Euron Wifi Networks ,S., el cual es también administrador de Euron Wifi Networks ,S.A

Jaume Sanpera Izoard participa en EURONA ISTAR,S.L en un 60 %

c) WSN CATMAD ASSETS

Euron Wifi Networks,S.A realizó un préstamo a la sociedad WSN CATMAD ASSETS, participada por un socio de Euron Wifi Networks ,S.A, el cual es también administrador de Euron Wifi Networks ,S.A

Jaume Sanpera Izoard participa en WSN CATMAD ASSETS en un 9 %
Xavier Sanpera Izoard participa en WSN CATMAD ASSETS en un 0,5%

3. Detalle de las operaciones:

ACREEDORES	VOL. OPERACIONES	SALDO
EURONA ISTAR, S.L. (ingenieria , socio sr. Sanpera)	-59.304,38	-31.638,61
Ingeniería Gestión y Expansión 2010,S.L	-243.645,00	-243.645,00



EURONA WIFI NETWORK, S.A.
 NIF A-63134357
 Memoria PYME
 Ejercicio 2008

CLIENTES	VOL. OPERACIONES	SALDO
EURONA ISTAR, S.L.	109.886,39	100.000,00
WSN CATMAD ASSETS, S.L.	36.767,22	29.695,09
EURONA WIFI-SEGURMAX, UTE	50.000,96	29.695,09

INVERSIONES EN EMPRESAS ASOCIADAS	VOL. OPERACIONES	SALDO
PRESTAMO A EURONA SEVA TELEC.		5.881,11
PRESTAMO DE EURONA SEVA TELEC.	9.491,38	-1.247,75

OTRAS INVERSIONES	VOL. OPERACIONES	SALDO
PRESTAMO A EURONA ISTAR,S.L	832,88	3.970,17
PRESTAMO DE EURONA ISTAR,S.L	-27.529,11	-3.000,00
PRESTAMO A WSN CATMAS ASSETS	350,00	50.921,96
PRESTAMO DE WSN CATMAD ASSETS	-60.851,41	-50.489,62

4. No se han efectuado retribuciones a los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad en concepto de las funciones que desempeñan como integrantes del mismo.

5. Hay miembros del Consejo de Administración/ Alta dirección que mantienen una relación laboral con la Sociedad, percibiendo una remuneración en contraprestación a su trabajo en la empresa, por importe de 159.734,99 euros, en concepto de sueldo y 14.413,21 euros en concepto de dietas. (no como miembros del citado consejo).

12. OTRA INFORMACION

a) Detalle del número medio de personas empleadas en el curso del ejercicio, expresado por categorías:

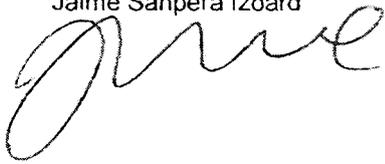
Categorías	Hombres	Mujeres
Directivos	1,25	
Informatico	1	
Administrativos		2
Comerciales	1	
Responsable del area	1	
Ingenieros	4	
Instaladores	7	
Total	15,25	2



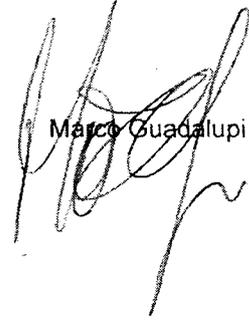
EURONA WIFI NETWORK, S.A.
NIF A-63134357
Ejercicio 2008

En Barcelona, a 31 de marzo de 2009 quedan formulados el Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Estado de cambios en el patrimonio neto, y la Memoria, que van de la página 1 a la página 19, dando su conformidad mediante firma todos los miembros del Consejo de Administración de la entidad.

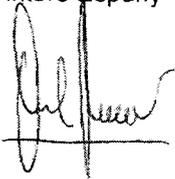
Jaime Sanpera Izoard



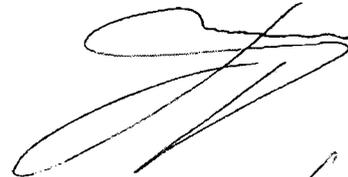
Marco Guadalupi



Oriol Tintoré Espuny



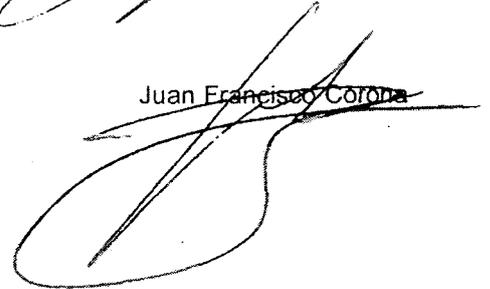
Xavier Sanpera Izoard



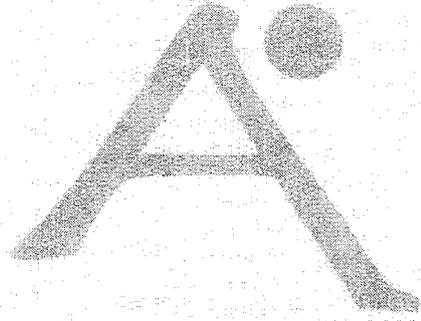
Enric Venancio Fillat
Ramón



Juan Francisco Corona



ANEXO I: INFORME DE AUDITORIA Y CUENTAS ANUALES A 31/12/2009



AUDITING
auditoria · Consultoria

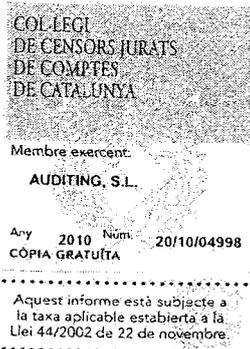
EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.

INFORME DE AUDITORIA
Y
CUENTAS ANUALES
A 31 DE DICIEMBRE DE 2009

INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES

A los Accionistas de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. :

1. Hemos auditado las cuentas anuales de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. (la Sociedad) que comprenden el balance de situación al 31 de diciembre de 2009, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.
2. De acuerdo con la legislación mercantil, los Administradores de la Sociedad presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto y de la memoria, además de las cifras del ejercicio 2009, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio 2009. Con fecha 7 de mayo de 2009, emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2008, en el que expresamos una opinión favorable.
3. En nuestra opinión, las cuentas anuales del ejercicio 2009 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. al 31 de diciembre de 2009 y de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados en la normativa española que resultan de aplicación y que guardan uniformidad con los aplicados en la preparación de las cifras e información correspondientes al ejercicio anterior que se han incorporado a efectos comparativos en estas cuentas anuales.

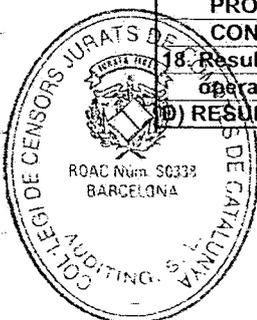


AUDITING, S.L.
Joan-Anton Abad Ribalta
Barcelona, a 28 de abril de 2010

EURONA WIRELESS TELECOM,S.A			
1. BALANCE DE SITUACION AL CIERRE DEL EJERCICIO 2009			
ACTIVO	Notas de la memoria	2.009	2.008
A) Activo no corriente		2.602.025,00	1.116.315,92
I. Inmovilizado intangible	5	38.875,42	5.503,00
3. Patentes, licencias, marcas y similares		3.518,21	
5. Aplicaciones informáticas		35.357,21	5.503,00
II. Inmovilizado material.	5	2.543.166,69	1.099.518,02
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material		2.543.166,69	1.099.518,02
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo			
6	3.975,69	3.975,69	
1. Instrumentos de patrimonio		3.975,69	3.975,69
V. Inversiones financieras a largo plazo	6	16.007,20	7.319,21
5. Otros activos financieros		16.007,20	7.319,21
B. Activo corriente		1.701.668,76	1.812.765,76
I. Existencias.		0,00	3.999,16
1. Comerciales		0,00	3.999,16
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.		778.664,49	511.680,96
6	543.617,31	481.992,84	
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios		235.047,18	29.688,12
3. Otros deudores		633,36	4.633,36
III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.			
6	633,36	4.633,36	
2. Creditos a empresas		633,36	4.633,36
IV. Inversiones financieras a corto plazo	6	522.665,63	265.449,84
1. Instrumentos de patrimonio		5.037,21	250.089,60
2. Creditos a empresas		517.628,42	15.360,24
5. Otros activos financieros		399.705,28	1.027.002,44
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	6	399.705,28	1.027.002,44
1. Tesorería		399.705,28	1.027.002,44
TOTAL ACTIVO (A + B)		4.303.693,76	2.929.081,68
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Notas de la memoria	2.009	2.008
A) Patrimonio neto		2.549.483,02	746.978,66
A-1) Fondos propios		2.549.483,02	746.978,66
I. Capital	8	3.580.000,00	580.000,00
1. Capital escriturado		3.580.000,00	580.000,00
II. Prima de emisión		2,82	2,82
III. Reservas		370.242,21	370.242,21
2. Otras reservas		370.242,21	370.242,21
V. Resultados de ejercicios anteriores.		-203.266,37	-75.701,25
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)		-203.266,37	-75.701,25
VII. Resultado del ejercicio		-1.197.495,64	-127.565,12
B) Pasivo no corriente		711.155,45	1.201,98
I. Provisiones a largo plazo	11	711.155,45	0,00
4. Otras provisiones		711.155,45	0,00
IV. Pasivos por impuesto diferido		0,00	1.201,98
C) Pasivo corriente		1.043.055,29	2.180.901,04
II. Deudas a corto plazo	7	78.025,90	1.119.556,13
4. Deudas con entidades de crédito		101.920,31	97.927,62
5. Otras deudas a corto plazo		-23.894,41	1.021.628,51
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.		965.029,39	1.061.344,91
7	474.147,93	574.630,51	
3. Proveedores		433.855,65	383.509,62
3. Otros acreedores	7	1.801,09	162,73
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)			61.404,59
6. Pasivos por impuesto corriente.		55.224,72	41.637,46
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.		55.224,72	41.637,46
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)		4.303.693,76	2.929.081,68



EURONA WIRELESS TELECOM,S.A			
2. CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL CIERRE EJERCICIO 2009			
A) OPERACIONES CONTINUADAS	Nota	(Debe) Haber 2.009	(Debe) Haber 2.008
1. Importe neto de la cifra de negocios.		1.602.746,06	1.582.045,03
a) Ventas.		1.486.271,14	1.582.045,03
b) Prestaciones de servicios. terminados y en curso de fabricación.		116.474,92 0,00	
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo.		1.705.082,42	809.190,13
4. Aprovisionamientos.	10.1	-1.907.162,85	-1.390.376,82
a) Consumo de mercaderías.		-1.118.601,86	-1.090.282,68
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.		-3.999,16	
c) Trabajos realizados por otras empresas.		-784.561,83	-300.094,14
5. Otros ingresos de explotación.		0,00	189.087,00
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente		0,00	100.000,00
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio.		0,00	89.087,00
6. Gastos de personal	10.2	-918.852,63	-562.268,77
a) Sueldos, salarios y asimilados.		-720.446,57	-462.099,41
b) Cargas sociales.		-198.406,06	-100.169,36
c) Provisiones.			
7. Otros gastos de explotación.	10.3	-1.374.196,76	-582.107,10
a) Servicios exteriores		-1.348.019,27	-576.372,30
b) Tributos.		-12.232,88	-5.734,80
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones para operaciones comerciales.		-13.944,61	
8. Amortización del inmovilizado.		-334.512,50	-91.909,68
12. Otros resultados		9.986,95	2.847,61
A) RESULTADO DE EXPLOTACION (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)		-1.216.909,31	-39.493,44
14. Gastos financieros		-8.199,79	0,00
b) Por deudas con terceros.		-8.199,79	0,00
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros.		20.849,26	0,00
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta.		20.849,26	
16. Diferencias de cambio.		0,00	0,00
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.		5.562,22	-25.465,11
a) Deterioros y pérdidas.			-27.680,01
b) Resultados por enajenaciones y otras.		5.562,22	2.214,90
B) RESULTADO FINANCIERO (+ 13+14+15+16)		18.211,69	-25.465,11
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)		-1.198.697,62	-64.958,55
17. Impuestos sobre beneficios.	9	1.201,98	-62.606,57
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+17)		-1.197.495,64	-127.565,12
18. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos.		0,00	0,00
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+17)		-1.197.495,64	-127.565,12



EURONA WIRELESS TELECOM,S.A			
3. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2009			
A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS CORRESPONDIENTE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2009			
	Notas en la memoria	2.009	2.008
A) Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias		-1.197.495,64	-127.565,12
Ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto			
I. Por valoración de instrumentos financieros		0,00	0,00
1. Activos financieros disponibles para la venta			
2. Otros ingresos y gastos.		0,00	0,00
II. Por coberturas de flujos de efectivos.		0,00	0,00
III. Subvenciones, donaciones y legados.		0,00	0,00
IV. Por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes.		0,00	0,00
V. Efecto impositivo		0,00	0,00
B) Total ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto (I+II+III+IV+V)		0,00	0,00
Transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias			
VI. Por valoración de activos y pasivos		0,00	0,00
1. Activos financieros disponibles para la venta		0,00	0,00
2. Otros ingresos y gastos		0,00	0,00
VII. Por coberturas de flujos de efectivo		0,00	0,00
VIII. Subvenciones, donaciones y legados recibidos.		0,00	0,00
IX. Efecto impositivo		0,00	0,00
C) Total transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias (VI+VII+VIII+IX)		-1.197.495,64	-127.565,12
TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (A+B+C)		-1.197.495,64	-127.565,12





ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2009													
B) ESTADO TOTAL DE CAMBIO EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2009													
	Capital		Prima de emisión	Reservas	Resultados de participaciones en patrimonio (propias)	Resultados de ejercicios anteriores	Otras aportaciones de socios	Resultado del ejercicio	(Dividendo a cuenta)	Otros instrumentos de patrimonio	Ajustes por cambio de valor	Subvenciones donaciones y legados	TOTAL
	Escriturado	No exigido											
A. SALDO FINAL DEL AÑO 2006	6.519,66		322.952,82			-118.342,26		31.140,34					242.270,56
I. Ajustes por cambios de criterio 2008 y anteriores													0,00
II. Ajustes por errores 2008 y anteriores													0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 2007	6.519,66	0,00	322.952,82	0,00	0,00	-118.342,26	0,00	31.140,34	0,00	0,00	0,00	0,00	242.270,56
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias								11.500,67					11.500,67
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto								-31.140,34					0,00
III. Operaciones con socios o propietarios													0,00
1. Aumentos de capital													0,00
2. (.) Reducciones de capital													0,00
3. Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión, obligaciones, condonaciones de deudas)													0,00
4. (.) Distribución de dividendos													0,00
5. Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)													0,00
6. Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios													0,00
7. Emisiones y cancelaciones de otros instrumentos de patrimonio neto													0,00
III. Otras variaciones del patrimonio neto													0,00
C. SALDO, FINAL DEL AÑO 2007	6.519,66	0,00	322.952,82	0,00	-87.201,92	0,00	11.500,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	233.771,23
I. Ajustes por cambios de criterio 2007													0,00
II. Ajustes por errores 2007													0,00
D. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 2008	6.519,66	0,00	322.952,82	370.242,21	0,00	-87.201,92	0,00	11.500,67	0,00	0,00	0,00	0,00	624.013,44
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias								-127.565,12					-127.565,12
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto								11.500,67					0,00
III. Operaciones con socios o propietarios													0,00
1. Aumentos de capital													0,00
III. Otras variaciones del patrimonio neto													0,00
E. SALDO FINAL DEL AÑO 2008	573.480,34		-322.950,00			-75.701,25	0,00	-127.565,12	0,00	0,00	0,00	0,00	250.530,34
I. Ajustes por cambios de criterio 2008 y anteriores													0,00
II. Ajustes por errores 2008 y anteriores													0,00
B. SALDO AJUSTADO, INICIO DEL AÑO 2009	580.000,00	0,00	2.82	370.242,21	0,00	-75.701,25	0,00	-127.565,12	0,00	0,00	0,00	0,00	746.979,66
I. Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias													0,00
II. Ingresos y gastos reconocidos en patrimonio neto													0,00
III. Operaciones con socios o propietarios													0,00
1. Aumentos de capital													0,00
2. (.) Reducciones de capital													0,00
3. Conversión de pasivos financieros en patrimonio neto (conversión, obligaciones, condonaciones de deudas)													0,00
4. (.) Distribución de dividendos													0,00
5. Operaciones con acciones o participaciones propias (netas)													0,00
6. Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios													0,00
7. Emisiones y cancelaciones de otros instrumentos de patrimonio neto													0,00
III. Otras variaciones del patrimonio neto													0,00
C. SALDO, FINAL DEL AÑO 2009	3.580.000,00	0,00	2.82	370.242,21	0,00	-203.266,37	0,00	-1.197.495,64	0,00	0,00	0,00	0,00	2.448.483,02

ÍNDICE

01. Actividad de la sociedad
02. Bases de presentación de las cuentas anuales
03. Distribución de resultados
04. Normas de registro y valoración
05. Inmovilizado material e intangible
06. Activos financieros
07. Pasivos financieros
08. Fondos propios
09. Situación fiscal
10. Ingresos y Gastos
11. Provisiones y contingencias
12. Operaciones con partes vinculadas
13. Otra información
14. Hechos posteriores al cierre



1. ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD.

La empresa, EURONA WIFI NETWORKS, S.A., se constituyó como SOCIEDAD LIMITADA, el 18 de marzo de dos mil tres, ante el notario Dña. Maria Inmaculada Domper Crespo, habiéndose transformado a SOCIEDAD ANONIMA con fecha 18 de noviembre de 2008 y habiendo cambiado su denominación social por la actual EURONA WIRELESS TELECOM, S.A con fecha 29 de mayo de 2009.

Su domicilio actual se encuentra en Cl. Diputación nº 456, local, de Barcelona

Su objeto social al cierre del ejercicio es el siguiente:

- a) La actuación como apoderado de comunicaciones móviles, fijas y de redes.
- b) La concepción, realización y comercialización de equipamientos para las comunicaciones móviles y fijas.
- c) La concepción, realización y comercialización de soluciones informáticas de valor añadido que explotan la utilización de las comunicaciones de datos para todos los sectores de actividad.
- d) El mantenimiento y la explotación de instalaciones de comunicaciones y de gestión que dan soporte a las anteriores actividades.
- e) La realización de ingeniería de redes de comunicaciones basadas en satélite y en otras redes de telecomunicaciones.
- f) El diseño, desarrollo, implantación, mantenimiento y promoción de servicios y aplicaciones telemáticas, la venta de productos y servicios a través de redes de comunicaciones.
- g) La prestación a terceros de servicios de apoyo, consultoría y otros servicios similares relacionados con las tecnologías telemáticas.
- h) La construcción, promoción y explotación, compra, venta, permuta y mediación de toda clase de bienes inmuebles y la contratación de todo tipo de servicios relacionados con ellos, entendiéndose con ello al tráfico inmobiliario en su más amplio sentido.

2. BASES DE PRESENTACION.

a) Imagen fiel

Las cuentas anuales abreviadas del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009 adjuntas están formadas por el balance, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria compuesta por las notas 1 a 12, se han preparado a partir de los registros contables de la sociedad, y se presentan de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad y las disposiciones legales en materia contable obligatorias, de forma que muestran la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad habidos durante el correspondiente ejercicio.

Dichas cuentas se hallan pendientes de aprobación por parte del Consejo de Administración.



Los Administradores de la Sociedad, consideran que serán aprobadas sin modificaciones. Las Cuentas Anuales correspondientes al ejercicio 2008 fueron aprobadas el 30 de junio de 2009.

b) Presentación de la información

En virtud de las posibilidades contempladas en la normativa mercantil vigente aplicable a la Sociedad, las cuentas anuales han sido formuladas en forma abreviada. Todas las cifras de esta memoria se expresan en euros salvo indicación expresa.

c) Principios contables no obligatorios aplicados

Los principios y criterios contables aplicados para la elaboración de estas cuentas anuales son los que se resumen en la Nota 4 de esta memoria. Se han seguido sin excepción todas las normas y criterios establecidos en el Plan General de Contabilidad vigentes en el momento de la formulación de estas cuentas.

d) Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre

No existen aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre.

e) Comparación de la información

Las cuentas anuales presentan a efectos comparativos, cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto, del estado de flujos de efectivo y de la memoria, además de la cifras del ejercicio 2009, las correspondientes al ejercicio anterior, que formaban parte de las cuentas anuales del ejercicio 2008 aprobadas por la Junta General de Accionistas.

f) Elementos recogidos en varias partidas

No hay elementos de naturaleza similar incluidos en diferentes partidas dentro del Balance de Situación.

g) Cambios en criterios contables

No se han realizado otros cambios en criterios contables a parte de los marcados por la adaptación de la contabilidad al nuevo Plan General Contable.

h) Corrección de errores

No se han detectado errores existentes al cierre del ejercicio que obliguen a reformular las cuentas, los hechos conocidos con posterioridad al cierre, que podrían aconsejar ajustes en las estimaciones a cierre del ejercicio, han sido mencionados en sus apartados correspondientes.



3. DISTRIBUCION DE RESULTADOS.

La propuesta de aplicación del resultado en el ejercicio 2008 fue la siguiente:

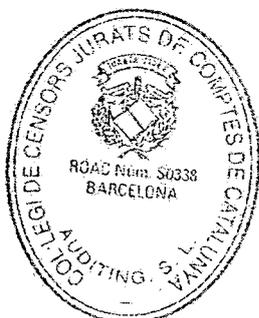
Base de reparto	Importe
Saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias (pérdidas).....	-127.565,12
Total.....	

Aplicación	Importe
A resultados negativos de ejercicios anteriores	-127.565,12
Total.....	-127.565,12

La propuesta de aplicación del resultado en el ejercicio 2009 es la siguiente:

Base de reparto	Importe
Saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias (pérdidas).....	-1.197.495,64
Total.....	-1.197.495,64

Aplicación	Importe
A resultados negativos de ejercicios anteriores	-1.197.495,64
Total.....	-1.197.495,64



4. NORMAS DE REGISTRO Y VALORACIÓN

a. Inmovilizado Intangible

Coste

La sociedad valora el inmovilizado intangible a precios de adquisición, no habiéndose producido correcciones de valor.

Amortización

Se deducen las depreciaciones duraderas irreversibles debidas al uso del inmovilizado inmaterial, aplicando amortizaciones, con criterio sistemático, y según el ciclo de vida útil del producto, atendiendo a la depreciación que sufran por funcionamiento, uso o obsolescencia.

	% amortización
Aplicaciones informáticas	25%

Deterioro del valor de los activos intangibles

No ha sido necesaria la dotación de depreciación ya que no se han producido pérdidas reversibles en estos activos.

b. Inmovilizado material

Coste

Los bienes comprendidos en el inmovilizado material se valoran a precio de adquisición o al coste de producción.

Forman parte del inmovilizado material los costes financieros correspondientes a la financiación de los proyectos de instalaciones técnicas cuyo periodo de construcción supera el año, hasta la preparación del activo para su uso.

Los costes de renovación, ampliación o mejora son incorporados al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o prolongación de su vida útil.

Los gastos periódicos de mantenimiento, conservación y reparación se imputan a resultados, siguiendo el principio del devengo, como coste del ejercicio en que se incurren.

Cambio de criterio en la valoración de algunos activos

La sociedad ha registrado como inmovilizado material las adquisiciones de una serie de gastos, en concreto se compone de:

- + Valor de la antena
- + Cables
- + Facturas de los autónomos instaladores
- + Sueldos y salarios (del personal dedicado a la instalación)
- + Dietas y transporte



Que utiliza para la instalación de antenas en el domicilio de los usuarios para darles acceso a internet, siendo estas antenas propiedad de Euronat.

Amortización

La amortización de estos activos comienza cuando los activos están listos para el uso para el que fueron proyectados.

La amortización se calcula, aplicando el método lineal, sobre el coste de adquisición de los activos menos su valor residual.

Las dotaciones anuales en concepto de amortización de los activos materiales se realizan con contrapartida en la cuenta de resultados y, básicamente, equivalen a los porcentajes de amortización determinados en función de los años de vida útil estimada, como promedio, de los diferentes elementos:

	% amortización
Instalaciones técnicas	15%
Mobiliario	10%
Equipos Procesos de Información	25%
Elementos de Transporte	16%
Otro inmovilizado	100%

Los valores residuales y las vidas útiles se revisan, ajustándolos, en su caso, en la fecha de cada balance.

Deterioro de valor de los activos materiales

En la fecha de cada balance de situación, la Sociedad revisa los importes en libros de sus activos materiales para determinar si existen indicios que dichos activos hayan sufrido una pérdida por deterioro de valor. Si existe cualquier indicio, el importe recuperable del activo se calcula con el objeto de determinar el alcance de la pérdida por deterioro de valor (si la hubiera). En caso de que el activo no genere flujos de efectivo que sean independientes de otros activos, la Sociedad calcula el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece el activo.

El importe recuperable es el mayor valor entre el valor razonable menos el coste de venta y el valor de uso. Al evaluar el valor de uso, los futuros flujos de efectivo estimados se han descontado a su valor actual utilizando un tipo de descuento antes de impuestos que refleja las valoraciones actuales del mercado con respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos del activo para el que no se han ajustado los futuros flujos de efectivo estimados.

Si se estima que el importe recuperable de un activo (o una unidad generadora de efectivo) es inferior a su importe en libros, el importe del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su importe recuperable. Inmediatamente se reconoce una pérdida por deterioro de valor como gasto.

Cuando una pérdida por deterioro de valor revierte posteriormente, el importe en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se incrementa a la estimación revisada de su importe recuperable, pero de tal modo que el importe en libros incrementado no supere el importe en libros que se habría determinado de no haberse reconocido ninguna pérdida



por deterioro de valor para el activo (unidad generadora de efectivo) en ejercicios anteriores.
Inmediatamente se reconoce una reversión de una pérdida por deterioro de valor como ingreso.

c) Instrumentos financieros

Las diferentes categorías de activos financieros son las siguientes:

- Activos financieros.

Los activos financieros se reconocen en el balance de situación cuando se lleva a cabo su adquisición y se registran inicialmente por su valor razonable.

Participaciones en empresas del grupo:

La Sociedad posee participaciones mayoritarias en el capital social de determinadas empresas. En general, y con independencia del porcentaje de participación, las participaciones de la Sociedad en el capital social de otras empresas no admitidas a cotización en Bolsa se valoran por su coste minorado, en su caso, por el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro. Dicha corrección valorativa será la diferencia entre el valor en libros de la participación y el importe recuperable, entendiéndose éste como el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y el valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión. Salvo mejor evidencia del importe recuperable de la inversión, en la estimación del deterioro de esta clase de activos se toma en consideración el patrimonio neto de la entidad participada, corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración que correspondan a elementos identificables en el balance de la participada.

Las correcciones valorativas por deterioro y, en su caso, su reversión, se registran como un gasto o un ingreso, respectivamente, en la cuenta de pérdidas y ganancias. La reversión del deterioro tiene como límite el valor original en libros de la inversión.

Fianzas entregadas:

Corresponden básicamente a los importes desembolsados a los propietarios de los locales arrendados. Figuran registradas por los importes pagados, que no difieren significativamente de su valor razonable.

Cuentas a cobrar:

Corresponden a créditos comerciales originados por la Sociedad a cambio del suministro de bienes y servicios directamente y cuyos cobros son de cuantía determinada o determinable y que no se negocian en un mercado activo. En su reconocimiento inicial en el balance, se registran por su valor razonable, que salvo evidencia en contrario, es el precio de la transacción, que equivale al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles. Las correspondientes pérdidas por deterioro se dotan en función del riesgo que presentan las posibles insolvencias con respecto a su cobro.



- Pasivos financieros

Debitos y partidas a pagar:

En esta categoría se han incluido los pasivos financieros que se han originado en la compra de bienes y servicios por operaciones de tráfico de la empresa y aquellos que no siendo instrumentos derivados, no tienen un origen comercial.

Inicialmente, estos pasivos financieros se han registrado por su valor razonable que es el precio de la transacción más todos aquellos costes que han sido directamente atribuibles.

Posteriormente, se han valorado por su coste amortizado. Los intereses devengados se han contabilizado en la cuenta de pérdidas y ganancias, aplicando el método de interés efectivo.

Los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual, así como los desembolsos exigidos por terceros sobre participaciones, cuyo pago se espera que sea en el corto plazo, se han valorado por su valor nominal.

Los préstamos y descubiertos bancarios que devengan intereses se registran por el importe recibido, neto de costes directos de emisión. Los gastos financieros, incluidas las primas pagaderas en la liquidación o el reembolso y los costes directos de emisión, se contabilizan según el criterio del devengo en la cuenta de resultados utilizando el método del interés efectivo y se añaden al importe en libros del instrumento en la medida en que no se liquidan en el periodo en que se devengan.

Los préstamos se clasifican como corrientes a no ser que la Sociedad tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Los acreedores comerciales no devengan explícitamente intereses y se registran por su valor nominal.

d) Existencias

Las existencias están valoradas por su coste promedio, al precio de adquisición se le incorporan todos los gastos adicionales que se han producido hasta la llegada de los bienes a su destino desde el proveedor.

Cuando el valor neto realizable sea inferior a su precio de adquisición o a su coste de producción, se efectuarán las correspondientes correcciones valorativas.

e) Transacciones en moneda extranjera

No se han efectuado transacciones en moneda extranjera.

f) Impuesto sobre beneficios

El gasto por impuesto sobre beneficios del ejercicio se calcula mediante la suma del impuesto corriente que resulta de aplicación del tipo de gravamen sobre la base imponible del ejercicio y después de aplicar las deducciones que fiscalmente son deducibles, más la variación de los activos y pasivos por impuestos diferidos.



Los activos y pasivos por impuestos diferidos incluyen las diferencias temporarias que se identifican como aquellos importes que se prevén pagaderos o recuperables por las diferencias entre los importes en libros de los activos y pasivos y su valor fiscal, así como las bases imponibles negativas pendientes de compensación y los créditos por deducciones fiscales no aplicables fiscalmente. Dichos importes se registran aplicando a la diferencia temporaria o crédito que corresponda el tipo de gravamen al que se espera recuperarlos o liquidarlos.

Los activos por impuestos diferidos, identificados con diferencias temporarias sólo se reconocen en el caso de que se considere probable que la Sociedad vaya a tener en el futuro suficientes ganancias fiscales contra las que pueda hacerlos efectivos y no proceden del reconocimiento inicial de otros activos y pasivos en una operación que no afecta ni al resultado fiscal ni al resultado contable.

Al cierre del ejercicio se revisan los impuestos diferidos registrados tanto sena de activo como de pasivo con objeto de comprobar que se mantienen vigentes, efectuándose las oportunas correcciones a los mismos de acuerdo con los resultados de los análisis realizados.

g) Ingresos y gastos

Los ingresos y gastos se imputan en función del principio del devengo, es decir, cuando se produce la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos. Concretamente, los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los bienes entregados y los servicios prestados en el marco ordinario de la actividad, deducidos los descuentos e impuestos.

Los servicios prestados a terceros se reconocen al formalizar la aceptación por parte del cliente. Los que en el momento de la emisión de estados financieros se encuentran realizados pero no aceptados se valoran al menor valor entre los costes incurridos y la estimación de aceptación.

i) Clasificación de saldos entre corriente y no corriente

En el balance de situación adjunto, los saldos se clasifican en no corrientes y corrientes. Los corrientes comprenden aquellos saldos que la Sociedad espera vender, consumir, desembolsar o realizar en el transcurso del ciclo normal de explotación. Aquellos otros que no correspondan con esta clasificación se consideran no corrientes.

j) Transacciones entre partes vinculadas

A efectos de presentación de las cuentas anuales, se entenderá que otra empresa forma parte del grupo cuando ambas estén vinculadas por una relación de control, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades o cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas que actúen conjuntamente o se halle bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias.



Se entenderá que una empresa es asociada cuando sin que se trate de una empresa del grupo, en el sentido señalado anteriormente, alguna o algunas de las empresas que lo forman, incluida la entidad o persona física dominante, ejerza sobre tal influencia significativa. Se presumirá que existe influencia significativa cuando se posea al menos el 20% de los derechos de voto de otra sociedad.

5. INMOVILIZADO MATERIAL E INTANGIBLE

Las partidas que componen el inmovilizado material e intangible de la Sociedad, así como el movimiento de cada una de estas partidas se puede observar en el cuadro siguiente:

INMOVILIZADO MATERIAL 2008	Saldo inicial	Entradas	Salidas	Saldo final
Instalaciones		1.203.896,72		1.203.896,72
Mobiliario	2.865,00	383,27		3.248,27
Equipos procesos información	10.392,73	5.520,74		15.913,47
Elementos de transporte	0,00	7.640,52		7.640,52
Otro inmovilizado	0,00	1.693,91		1.693,91
TOTAL	13.257,73	1.219.135,16		1.232.392,89
Amortización acumulada	-11.576,40	-121.298,47		-132.874,87
VALOR NETO CONTABLE	1.681,33	1.097.836,69		1.099.518,02

El importe del inmovilizado material totalmente amortizado a 31 de diciembre de 2008, asciende a 10.392,86 euros.

INMOVILIZADO MATERIAL 2009	Saldo inicial	Entradas	Salidas	Saldo final
Instalaciones	1.203.896,72	1.703.572,42		2.907.469,14
Mobiliario	3.248,27	451,67		3.699,94
Equipos procesos información	15.913,47	60.778,24		76.691,71
Elementos de transporte	7.640,52			7.640,52
Otro inmovilizado	1.693,91	4.329,11		6.023,02
TOTAL	1.232.392,89	1.769.131,44		3.001.524,33
Amortización acumulada	-132.874,87	-318.273,46	-7.209,32	-458.357,65
VALOR NETO CONTABLE	1.099.518,02	1.450.857,98		2.543.166,69

El importe del inmovilizado material totalmente amortizado a 31 de diciembre de 2009, asciende a 10.392,86 euros.

INMOVILIZADO INTANGIBLE 2008	Saldo inicial	Entradas	Salidas	Saldo final
Aplicaciones informáticas	0,00	6.128,00	0,00	6.128,00
TOTAL				
Amortización acumulada	0,00	-625,00	0,00	-625,00
VALOR NETO CONTABLE	0,00	5.503,00	0,00	5.503,00



Al 31 de diciembre de 2008, no hay inmovilizado intangible totalmente amortizado

INMOVILIZADO INTANGIBLE 2009	Saldo inicial	Entradas	Salidas	Saldo final
Patentes, licencias, marcas y similares	0,00	4.806,15	0,00	4.806,15
Aplicaciones informáticas	6.128,00	37.596,00	0,00	43.724,00
TOTAL				
Amortización acumulada	-625,00	-7.741,79	-1.287,94	-9.654,73
VALOR NETO CONTABLE	5.503,00	34.660,36	-1.287,94	38.875,42

Al 31 de diciembre de 2009, no hay inmovilizado intangible totalmente amortizado.

6. ACTIVOS FINANCIEROS

ACTIVOS FINANCIEROS	Instrumentos financ. a LP		TOTAL	
	Instrumentos de patrimonio		Ej. 2009	Ej. 2008
	Ej. 2009	Ej. 2008	Ej. 2009	Ej. 2008
Activos a valor razonable	19.982,89	11.294,90	19.982,89	11.294,90
	Instrumentos financ. a CP		TOTAL	
	Creditos derivados / Otros		Ej. 2009	Ej. 2008
	Ej. 2009	Ej. 2008	Ej. 2009	Ej. 2008
Prestamos y otras partidas a cobrar	1.468.954,58	1.781.411,48	1.468.954,58	1.781.411,48
TOTAL	1.488.937,47	1.792.706,38	1.488.937,47	1.792.706,38

Al cierre del ejercicio 2008, las partidas que conforman el Activo financiero de la Sociedad son:

- En el largo plazo:
 - a) Participaciones en empresas del grupo, por un importe neto de 3.975,69 euros.
 - b) Fianzas recibidas, por un importe de 7.319,21 euros
- En el corto plazo:
 - c) Créditos por operaciones comerciales: Clientes por ventas y prestación de servicios, por un importe total de 481.992,84 euros. Personal: 2.333 euros
 - d) Inversiones en empresas del grupo: 4.633,36 euros



- e) Inversiones Financieras a Corto plazo: 265.449,84 euros
- f) Tesorería: 1.027.002,44 euros

Al cierre del ejercicio 2009, las partidas que conforman el Activo financiero de la Sociedad son:

- En el largo plazo:
 - a) Participaciones en empresas del grupo, por un importe neto de 3.975,69 euros.
 - b) Fianzas recibidas, por un importe de 16.007,20 euros
- En el corto plazo:
 - c) Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar: Clientes por ventas y prestación de servicios, por un importe total de 543.617,31 euros, y personal: 2.333,00 euros
 - d) Inversiones financieras a corto plazo por importe 522.665,63 euros.
 - e) Inversiones en empresas del grupo y asociadas: 633,36 euros
 - f) Tesorería: 399.705,28 euros

Empresas del grupo y asociadas

La empresa posee, directa o indirectamente, un porcentaje de participación en las siguientes empresas, dentro de los mínimos a informar del 3% para empresas que coticen en Bolsa o del 10% para las sociedades sin cotización en Bolsa.

Denominación social y domicilio	Capital	Reservas	Result.ej.ant	Resultado
EURONA SEVA TELECOMUNIC S.L	128.706,00	-17.735,37	-94.806,22	-96,75

El objeto social es:

- La actuación como apoderado de comunicaciones móviles, fijas y de redes.
- La concepción, realización y comercialización de equipamientos para las comunicaciones móviles y fijas.
- La concepción, realización y comercialización de soluciones informáticas de valor añadido que explotan la utilización de las comunicaciones de datos para todos los sectores de actividad
- El mantenimiento y la explotación de instalaciones de comunicaciones y de gestión que dan soporte a las anteriores actividades.
- La realización de ingeniería de redes y comunicaciones basadas en satélite y otras redes de telecomunicaciones
- El diseño, desarrollo, implantación, mantenimiento y promoción de servicios y aplicaciones telemáticas, la venta de productos y servicios a través de redes de comunicaciones.



-La prestación a terceros de servicios de apoyo, consultoría y otros servicios similares relacionados con las tecnologías telemáticas.

Dicha Sociedad se constituyo el 15 de marzo del 2002.

El valor contable al cierre del ejercicio asciende a 3.975,69 euros.

La Sociedad Eurona Wireless Telecom,S.A participa en un 24,60%

El Sr. Jaume Sanpera participa en un 60%

- Las correcciones valorativas por deterioro registradas en las distintas participaciones, comparativa con el ejercicio anterior, son:

	Pérdida por deterioro al final del ejercicio 2008	(+/-) Variación deterioro a pérdidas y ganancias	(+) Variación contra patrimonio neto	(-) Salidas y reducciones	(+/-) Traspasos y otras variaciones (combinaciones de negocio, etc)	Pérdida por deterioro al final del ejercicio 2009
Empresas del grupo						
EURONA SEVA	27.680,01					27.680,01

7. PASIVOS FINANCIEROS

PASIVOS FINANCIEROS	Instrumentos financ. a CP		TOTAL	
	Creditos derivados / Qtros			
	Ej. 2009	Ej. 2008	Ej. 2009	Ej. 2008
Debitos y partidas a pagar	986.029,48	2.077.696,26	986.029,48	2.077.696,26
TOTAL	986.029,48	2.077.696,26	986.029,48	2.077.696,26

Al cierre del ejercicio 2008, las partidas que conforman el pasivo financiero de la Sociedad son:

- En el corto plazo:

Deudas a CP entidades crédito:	97.927,62 euros
Otras deudas a CP (1) :	1.021.628,51 euros
Proveedores y Acreedores comerciales:	958.140,13 euros

(1) Se trata de una aportación de nuevos socios para futura ampliación de capital, realizada en diciembre del 2008 por importe de 1.020.000 euros

Al cierre del ejercicio 2009, las partidas que conforman el pasivo financiero de la Sociedad

- En el corto plazo:

Deudas a CP entidades crédito:	101.920,31 euros
--------------------------------	------------------



Otras deudas a CP :	-23.894,41 euros
Proveedores y Acreedores comerciales:	908.003,58 euros

Las clasificaciones por vencimiento de los pasivos financieros de la Sociedad, de los importes que vencen en cada uno de los siguientes años al cierre del ejercicio y hasta su último vencimiento, se detallan en el siguiente cuadro:

	Vencimiento en años						TOTAL
	1	2	3	4	5	Más de 5	
Deudas	78.025,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	78.025,90
Obligaciones y otros valores negociables							0,00
Deudas con entidades de crédito	101.920,31						101.920,31
Acreedores por arrendamiento financiero							0,00
Derivados							0,00
Otros pasivos financieros	-23.894,41						-23.894,41
Deudas con emp.grupo y asociadas							0,00
Acreedores comerciales no corrientes							0,00
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	908.003,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	908.003,58
Proveedores	474.147,93						474.147,93
Proveedores, empresas del grupo y asociadas							0,00
Acreedores varios	433.855,65						433.855,65
Deuda con características especiales							0,00
TOTAL	986.029,48	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	986.029,48

8. FONDOS PROPIOS

El capital social a fecha de cierre ejercicio 2008 se componía de 580.000 acciones nominativas, numeradas de la 1 al 580.000, ambas inclusivas, de 1 euro de VN cada una, siendo todas ellas de la misma clase que se hallaban representadas mediante títulos nominativos.

El capital social estaba íntegramente suscrito y desembolsado.

Con fecha 15.01.09 queda escriturada la 1ª fase de la ampliación de capital (1.020.000 acciones nominativas, numeradas de la 580.001 a la 1.600.000, ambas inclusivas, de 1 euro de VN cada una) y con fecha 17.07.09 queda escriturada la 2ª fase de la ampliación de capital (1.980.000 acciones nominativas, numeradas de la 1.600.001 a la 3.580.000, ambas inclusivas, de 1 euros de VN cada una)

A fecha de cierre ejercicio 2009 el capital social se compone de 3.580.000 acciones nominativas de un euro de valor nominal, cada una de ellas, siendo todas de la misma clase, y representadas mediante títulos nominativos que van del 1 al 3.580.000, ambos inclusive. Todas ellas suscritas y desembolsadas en su totalidad.

Tienen todas ellas los mismos derechos y no existe restricciones de ninguna clase sobre las mismas.



9. SITUACION FISCAL

El resumen de la liquidación correspondiente al ejercicio fiscal 2009 es el siguiente:

CONCILIACIÓN DEL IMPORTE NETO DE INGRESOS Y GASTOS DEL EJERCICIO CON LA BASE IMPONIBLE DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS				
Cuenta de Pérdidas y Ganancias			Ingresos y gastos directamente imputados al patrimonio neto	
Saldo de ingresos y gastos del ejercicio			Aumentos	Disminuciones
-1.197.495,64				
Impuesto sobre Sociedades		-1.201,98		
Diferencias permanentes		752,89		
Diferencias temporarias:				
- con origen en el ejercicio				
- con origen en ejercicios anteriores		4.807,92		
Compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores				
Bses imponible (resultado fiscal)		-1.193.136,81		

Información relativa a las diferencias temporarias deducibles e imponibles en el ejercicio:

	Saldo al 31.12.08	Adiciones	Bajas	Saldo al 31.12.09
Pasivo por impuesto diferido				
Por otras diferencias temporarias	-1.201,98		1.201,98	0,00
	-1.201,98	0,00	1.201,98	0,00

No hay deducciones por doble imposición aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay deducciones por inversiones aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay deducciones de los artículos 36 ter Ley 43/95 y 42 L.I.S. aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay bases imponibles negativas pendientes de compensar al cierre del ejercicio.

El resumen de la liquidación correspondiente al ejercicio fiscal 2008 es el siguiente:



EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.
 NIF A-63134357
 Memoria PYME
 Ejercicio 2009

CONCILIACION DEL IMPORTE NETO DE INGRESOS Y GASTOS DEL EJERCICIO CON LA BASE IMPONIBLE DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS				
Cuenta de Pérdidas y Ganancias			Ingresos y gastos directamente imputados al patrimonio neto	
Saldo de ingresos y gastos del ejercicio			370.242,21	
	Aumentos	Disminuciones	Aumentos	Disminuciones

Impuesto sobre Sociedades		62.606,57		
Diferencias permanentes			402.347,11	32.104,90
Diferencias temporarias:				
- con origen en el ejercicio			4.807,92	
- con origen en ejercicios anteriores				
Compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores			75.760,04	
Bses imponible (resultado fiscal)		224.715,70		

Información relativa a las diferencias temporarias deducibles e imponibles en el ejercicio:

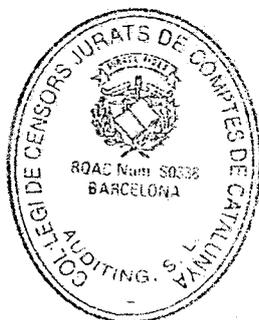
	Saldo al 31.12.07	Adiciones	Retiros	Saldo al 31.12.08
Pasivo por impuesto diferido				
Por otras diferencias temporarias	0,00	-1.201,98		-1.201,98
	0,00	-1.201,98	0,00	-1.201,98

No hay deducciones por doble imposición aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay deducciones por inversiones aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay deducciones de los artículos 36 ter Ley 43/95 y 42 L.I.S. aplicadas o pendientes de aplicar.

No hay bases imponibles negativas pendientes de compensar al cierre del ejercicio.



10. INGRESOS Y GASTOS

1) El desglose de la partida 4. "Aprovisionamientos" es el siguiente:

	2009	2008
Compras de mercaderías	1.118.601,86	1.090.482,68
Compras Materia primas	3.999,16	0,00
Trabajos realizados por otras empresas	784.561,83	300.094,14
TOTAL	1.907.162,85	1.390.576,82

La totalidad de las compras de mercaderías corresponden a Compras nacionales.

2) El desglose de la partida 6. "Gastos de Personal" es el siguiente:

	2009	2008
Sueldos, salarios y asimilados	720.446,57	462.099,41
Cargas Sociales	198.406,06	100.169,36
TOTAL	918.852,63	562.268,77

3) El desglose de la partida 7. "Otros gastos de explotación" es el siguiente:

	2009	2008
Servicios exteriores	1.356.219,06	576.172,30
Otros tributos	12.232,88	5.734,80
Perdidas, deterioro y var. Provisiones	13.944,61	0,00
TOTAL	1.382.396,55	581.907,10



11. PROVISIONES Y CONTINGENCIAS

a) El detalle de la partida "Provisiones para riesgos y gastos" ha sido la siguiente:

	2.009	2.008
Saldo inicial	0,00	0,00
Dotaciones	494.422,31	0,00
Aplicaciones		
Otros ajustes		
Traspasos (1)	216.733,00	0,00
Saldo final	711.155,31	0,00

(1) La sociedad en el ejercicio 2009 ha procedido a reclasificar contablemente la provisión por operación no comercial, correspondiente a una obligación futura implícita en una disposición contractual, reflejado con anterioridad en la cta 4109- acreedores facturas pendientes de recibir.

12. OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS

1. La identificación de la empresa sobre la cual tienen participaciones se detalla en Nota 6, Empresas grupo y asociadas.

2. Detalle de las sociedades en las que el grado de vinculación es a través de socios y administradores:

a) Ingeniería gestión y Expansión 2010,S.L (IGE)

Eurona Wireless Telecom,S.A tiene un contrato de gestión con la sociedad IGE, participada por tres socios de Eurona Wireless Telecom,S.A dos de los cuales están también en el Consejo de Administración de Eurona Wireless Telecom,S.A .

Jaume Sanpera Izoard participa en IGE en un 60%

Oriol Tintoré Espuny participa en IGE en un 28%

Jordi Marfí Taulé participa en IGE en un 12%

La misión de la gestora es el diseño y ejecución del plan estratégico en los ámbitos financiero y comercial. En virtud de este contrato IGE recibe una cantidad fija más unos incentivos según un plan de objetivos. De acuerdo con este plan, si se alcanzan ciertos objetivos a 31 de diciembre de 2011 IGE recibirá 1,7 millones de acciones de Eurona (o su valor en euros). Igualmente si se consiguen ciertos objetivos a 31 de diciembre de 2013 IGE volverá a recibir 1,7 millones de acciones de Eurona (o su valor en euros).

El tratamiento contable que se ha seguido es el reconocimiento de una deuda por el importe proporcional según los días transcurridos (el contrato se firmo el 24 de julio



de 2008) lo que para el ejercicio 2008 resulta en un devengo de una deuda de un importe de 217 miles de euros en concepto de servicios prestados por terceros (equivalente a 160 días).

Adicionalmente se considera la entrega de 300 miles de acciones a los trabajadores (dos veces en el 2011 y 2013) que se instrumentará como stock options. Como todavía no ha sido decidido por la Junta no se ha contabilizado nada al respecto.

b) EURONA ISTAR,S.L

Eurona Wireless Telecom,S.A ha realizado una operación de compraventa de fondo de comercio (licencia para el uso de la marca Eurona para servicios de ingeniería) y tiene en vigor un contrato de mantenimiento con la sociedad EURONA ISTAR,S.L, participada por un socio de Eurona Wireless Telecom,S.A., el cual es también administrador de Eurona Wireless Telecom,S.A

Jaume Sanpera Izoard participa en EURONA ISTAR,S.L en un 60 %

c) WSN CATMAD ASSETS

Eurona Wireless Telecom,S.A realizó un préstamo a la sociedad WSN CATMAD ASSETS, participada por un socio de Eurona Wireless Telecom,S.A , el cual es también administrador de Eurona Wireless Telecom,S.A

Jaume Sanpera Izoard participa en WSN CATMAD ASSETS en un 9 %
Xavier Sanpera Izoard participa en WSN CATMAD ASSETS en un 0,5%

3. Detalle de las operaciones:

2008

ACREEDORES	VOL. OPERACIONES	SALDO
EURONA ISTAR, S.L. (ingeniería , socio sr. Sanpera)	-59.304,38	-31.638,61
Ingeniería Gestión y Expansión 2010,S.L	-243.645,00	-243.645,00

CLIENTES	VOL. OPERACIONES	SALDO
EURONA ISTAR, S.L.	109.886,39	100.000,00
WSN CATMAD ASSETS, S.L.	36.767,22	29.695,09
EURONA WIFI-SEGURMAX, UTE	50.000,96	29.695,09



EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.
 NIF A-63134357
 Memoria PYME
 Ejercicio 2009

INVERSIONES EN EMPRESAS ASOCIADAS	VOL. OPERACIONES	SALDO
PRESTAMO A EURONA SEVA TELEC.		5.881,11
PRESTAMO DE EURONA SEVA TELEC.	9.491,38	-1.247,75
OTRAS INVERSIONES		
	VOL. OPERACIONES	SALDO
PRESTAMO A EURONA ISTAR,S.L	832,88	3.970,17
PRESTAMO DE EURONA ISTAR,S.L	-27.529,11	-3.000,00
PRESTAMO A WSN CATMAD ASSETS	350,00	50.921,96
PRESTAMO DE WSN CATMAD ASSETS	-60.851,41	-50.489,62

2009

ACREEDORES	VOL. OPERACIONES	SALDO
EURONA ISTAR, S.L. (ingeniería , socio sr. Sanpera)	-257.219,63	-44.328,40
Ingeniería Gestión y Expansión 2010,S.L	-289.292,99	-19.385,68

CLIENTES	VOL. OPERACIONES	SALDO
EURONA ISTAR, S.L.	110.125,49	76.422,38
WSN CATMAD ASSETS, S.L.	29.695,09	0,00
EURONA WIFI-SEGURMAX, UTE	0,00	1.000,96

PRESTAMO DE EURONA SEVA TELEC.	9.013,89	-13,89
--------------------------------	----------	--------

OTRAS INVERSIONES	VOL. OPERACIONES	SALDO
PRESTAMO A EURONA ISTAR,S.L	3970,17	0,00
PRESTAMO DE EURONA ISTAR,S.L	43.000,00	0,00
PRESTAMO A WSN CATMAD ASSETS	50,00	50.971,96
PRESTAMO DE WSN CATMAD ASSETS	0,00	-50.489,62

Durante los ejercicios de 2008 y 2009 no se han efectuado retribuciones a los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad en concepto de las funciones que desempeñan como integrantes del mismo.



5. Durante el ejercicio de 2008 hubo miembros del Consejo de Administración/Alta dirección que mantenían una relación laboral con la Sociedad, percibiendo una remuneración en contraprestación a su trabajo en la empresa, por importe de 159.734,99 euros, en concepto de sueldo y 14.413,21 euros en concepto de dietas. (no como miembros del citado consejo).

13. OTRA INFORMACION

- a) Detalle del número medio de personas empleadas en el curso del ejercicio 2008, expresado por categorías:

<u>Categorías</u>	<u>Hombres</u>	<u>Mujeres</u>
Directivos	1,25	
Informatico	1	
Administrativos		2
Comerciales	1	
Responsable del area	1	
Ingenieros	4	
Instaladores	7	
Total	15,25	2

- b) Detalle del número medio de personas empleadas en el curso del ejercicio 2009, expresado por categorías:

<u>Categorías</u>	<u>Hombres</u>	<u>Mujeres</u>
Directivos	2,25	
Informatico	1,65	
Administrativos		4,5
Comerciales	5	
Responsable del area	1	0,25
Ingenieros	4,65	0,5
Instaladores	9	
Total	23,55	5,25

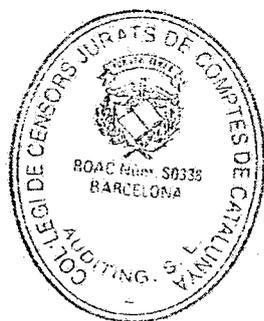
- c) El importe de los honorarios por la realización de la auditoría de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2008 ascendió a 4.900,00 euros y para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2009 ascienden a 9.450,00 euros. (IVA y tasas colegiales no incluidas).



14. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE

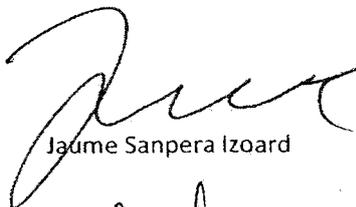
La Junta General Universal de accionistas de Euron Wireless Telecom, S.A. celebrada el 19 de febrero de 2010 aprobó solicitar la admisión a cotización de las acciones de la Sociedad en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), encomendando al Consejo de Administración la realización de todos los trámites necesarios para la presentación de la solicitud de incorporación a dicho mercado.

La Sociedad espera presentar dicha solicitud a lo largo del mes de mayo de 2010, previendo a su vez el inicio de la cotización de las acciones a lo largo de los meses de septiembre a octubre de este mismo año."

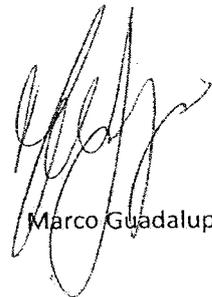


EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.
NIF A-63134357
Memoria PYME
Ejercicio 2009

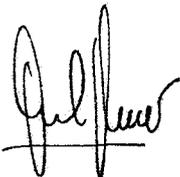
En Barcelona, a 31 de marzo de 2010 quedan formulados el Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Estado de cambios en el Patrimonio Neto, y la Memoria, que van de la página 1 a la página 26, dando su conformidad mediante firma todos los miembros del Consejo de Administración de la entidad.



Jaume Sanpera Izoard



Marco Guadalupi



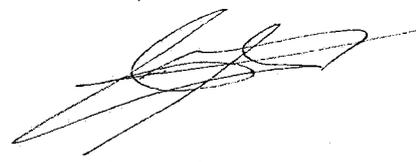
Oriol Tintoré Espuny



Xavier Sanpera Izoard



Juan Fco. Corona Ramón



Antonio Alarcón Alzugaray

