

EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.

DOCUMENTO DE AMPLIACIÓN COMPLETO PARA EL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL, SEGMENTO PARA EMPRESAS EN EXPANSIÓN ("MAB-EE")

OCTUBRE 2014

El presente Documento de Ampliación ha sido redactado de conformidad con el modelo establecido en el Anexo 1 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil.

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

Se recomienda al inversor leer íntegra y detenidamente el Documento con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los valores.

eSTRATELIS Advisors, S.L., Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil, Segmento Empresas en Expansión (en adelante, indistintamente, el "MAB" o el "MAB-EE"), actuando en tal condición respecto de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. y a los efectos previstos en la citada Circular MAB 1/2011.

DECLARA

Primero. Haber asistido y colaborado con la entidad emisora en la preparación del presente Documento de Ampliación.

Segundo. Haber revisado la información que EURONA ha reunido y publicado.

Tercero. Que el presente Documento de Ampliación cumple con las exigencias de contenido, precisión y claridad que le son aplicables, no omite datos relevantes y no induce a confusión a los inversores.

Contenido

1. INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA ENTIDAD EMISORA Y SU NEGOCIO.....	4
1.1. Persona responsable de la información contenida en el Documento de Ampliación Completo. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y que no aprecian ninguna omisión relevante.....	4
1.2. Identificación completa de la Sociedad emisora.....	4
1.3. Finalidad de la ampliación de capital. Destino de los fondos que vayan a obtenerse como consecuencia de la incorporación de las acciones de nueva emisión	5
1.3.1. Aportación no dineraria suscrita en virtud del pago del segundo tramo y último acordado en la compra de KUBI WIRELESS, S.L. (en adelante KUBI).....	5
1.3.2. Aportación no dineraria suscrita en virtud de los acuerdos de compra del cien por cien de CONNECTEDTOGO, S.L.	6
1.3.3. Ampliación de capital no dineraria para la compensación de créditos en virtud de los acuerdos de compra del cien por cien de CONNECTEDTOGO, S.L.....	6
1.4. Información pública disponible	6
1.5. Actualización de la descripción de negocios, estrategia y ventajas competitivas de la entidad emisora en caso de cambios estratégicos relevantes o del inicio de nuevas líneas de negocio desde el Documento Informativo de Incorporación.....	7
1.5.1. Internet dónde no llega nadie. RURAL-Internet vía satélite	10
1.5.2. Internet dónde no llega nadie. Servicio de Internet y telefonía en entornos NO URBANO- Fixed Wireless	11
1.5.3. WIFI Hotspots	12
1.5.3.1. Sector y mercado.....	12
1.5.3.2. La estrategia del Grupo EURONA	14
1.5.4. METROWIFI.....	16
1.5.5. WIFI Everywhere.....	17
1.5.6. Ingeniería de redes de Radio Frecuencia	18
1.5.7. “4G en casa”: La revolución de Internet en casa	18
1.6. Principales inversiones de la entidad emisora en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha de este Documento de ampliación	22
1.7. Cuantificación de previsiones o estimación de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros	23
1.7.1. EURONA BUSINESS AS USUAL	24
1.7.2. KUBI BUSINESS AS USUAL.....	24
1.7.3. WIFI CARIBBEAN	25

1.7.4. 4G en CASA	25
1.7.5. Cuentas de resultados previsionales del Grupo EURONA para el período 2014-2018.....	26
1.8. Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes de la entidad emisora desde la última información de carácter periódico puesta a disposición del Mercado hasta la fecha del Documento de Ampliación.....	27
1.8.1. EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.	27
1.8.2. Evolución del Grupo EURONA	29
1.8.3. Estimación del cierre 2014	30
1.9. Información relativa a operaciones vinculadas.....	32
1.10. Información financiera correspondiente al último ejercicio junto con el informe de auditoría y la última información financiera semestral publicada.....	33
1.11. Factores de Riesgo.....	35
1.11.1. Riesgos generales	36
1.11.2. Riesgos Técnicos	37
1.11.3. Riesgos relacionados con el negocio	38
1.11.4. Riesgos ligados a la evolución del mercado en el que compite la Compañía	39
2. INFORMACIÓN RELATIVA A LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL	39
2.1. Número de acciones de nueva emisión cuya incorporación se solicita y valor nominal de las mismas. Referencia a los acuerdos sociales adoptados para articular la ampliación de capital. Información sobre la cifra de capital social tras la ampliación de capital en caso de suscripción completa de la emisión.....	39
2.2. Suscripción de las acciones de nueva emisión	41
2.3. Información relativa a la intención de acudir a la ampliación de capital por parte de los accionistas principales o los miembros del Consejo de Administración	42
2.4. Características principales de las acciones de nueva emisión y los derechos que incorporan	42
2.5. Restricciones o condicionamientos a la libre transmisibilidad de las acciones de nueva emisión.....	42
3. OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS.....	42
4. ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES	43
4.1. Información relativa al Asesor Registrado	43
4.2. Declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de expertos	43
4.3. Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación de las acciones de nueva emisión en el Mercado EN EL Mercado Alternativo Bursátil Segmento Empresas en Expansión	44
5. ANEXO.....	44

1. INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA ENTIDAD EMISORA Y SU NEGOCIO

1.1. Persona responsable de la información contenida en el Documento de Ampliación Completo. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y que no aprecian ninguna omisión relevante

Don Jaime Sanpera Izoard, en su calidad de Consejero Delegado y Presidente del Consejo de Administración de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. (en adelante EURONA) , y Don Joaquín Galí Rogent en su calidad de Director General de EURONA, asumen la responsabilidad del contenido del presente Documento de Ampliación Completo, cuyo formato se ajusta al Anexo 1 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil de Empresas en Expansión.

Asimismo, Don Jaime Sanpera Izoard y Don Joaquín Galí Rogent, como responsables del presente Documento de Ampliación, declaran 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. Identificación completa de la Sociedad emisora

EURONA WIRELESS TELECOM S.A. (en adelante, la Sociedad, EURONA, la Compañía o la Emisora), provista de N.I.F. A-63.134.357, con domicilio social en calle Taulat número 27 de Barcelona, constituida por tiempo indefinido bajo la denominación "Grafo Better S.L.", mediante Escritura autorizada por la Notario de Barcelona doña María Inmaculada Romper Crespo el día 18 de marzo del 2003, protocolo 256. Consta inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona al tomo 35.408, folio 7.494, hoja B-263.195. La Junta General de Accionistas de Grafo Better, S.L. celebrada el 16 de abril del 2003 acordó el cambio de denominación social por la de EURONA WiFi Networks, S.L. Dicho cambio de denominación se elevó a público el mismo 16 de abril del 2003 ante la citada Notario doña María Inmaculada Romper Crespo.

El 18 de julio de 2008 la Junta General y Universal de Socios de la Compañía acordó su transformación en Sociedad Anónima. Los acuerdos referidos a dicha transformación constan elevados a público mediante escritura autorizada por el Notario de Barcelona don Antonio Bosch Carrera el 18 de noviembre de 2008, protocolo 2070. En virtud de tales acuerdos, a la denominación, EURONA WiFi Networks, se le añadió Sociedad Anónima.

Finalmente el 29 de mayo de 2009 la Junta General de Accionistas aprobó el cambio de denominación social a la actual de EURONA Wireless Telecom, S.A. El citado acuerdo de cambio de denominación fue elevado a público mediante Escritura autorizada por el Notario de Barcelona Pedro Ángel Casado Martín el 29 de mayo de 2009, protocolo 1167.

El objeto social de EURONA previsto en el artículo 4 de sus Estatutos Sociales se acordó en la Junta General de Accionistas del 19 de febrero de 2010. A continuación se transcribe el tenor literal de dicho artículo 4:

"La sociedad tiene el siguiente objeto social:

- *La actuación como operador de comunicaciones móviles, fijas y redes.*
- *La provisión de servicios de Internet y los servicios relacionados con esta actividad.*

- *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 de comunicaciones basadas en satélite y en 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.*
- *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”.

1.3. Finalidad de la ampliación de capital. Destino de los fondos que vayan a obtenerse como consecuencia de la incorporación de las acciones de nueva emisión

1.3.1. Aportación no dineraria suscrita en virtud del pago del segundo tramo y último acordado en la compra de KUBI WIRELESS, S.L. (en adelante KUBI)

De acuerdo con lo señalado en los Hechos Relevantes publicados en el MAB con fecha 10 de octubre de 2013, 23 de enero de 2014, 25 de febrero de 2014, 1 de abril de 2014 y 8 de julio de 2014, en el proceso de adquisición del cien por cien de KUBI WIRELESS, EURONA suscribió unos acuerdos en cumplimiento de los cuales corresponde realizar una ampliación de capital no dineraria a favor de los socios titulares del capital social de KUBI WIRELESS, mediante la emisión de 211.872 acciones de 1 € de valor nominal cada una, con prima de emisión de 0,74 € por cada acción, por lo que el tipo de emisión es de 1,74 € por acción, con idénticos derechos que las actualmente en circulación, y un importe total por valor de 368.657,28 euros.

La presente ampliación de capital corresponde al pago del segundo tramo y último, acordado en la compra del cien por cien del capital de KUBI WIRELESS, S.L. (ver Hecho Relevante publicado el 10 de octubre de 2013).

Las 211.872 acciones se suscriben únicamente por aquellos transmitentes de las participaciones de KUBI a los que se les adeuda el precio ajustado o segundo tramo; es decir, los siguientes transmitentes de las participaciones de KUBI:

- DON LUIS MALAGARRIGA SANTAMARÍA, suscribe 97.330 acciones.

- DON CARLOS RIOPEDRE SAURA, suscribe 23.453 acciones.
- INVERSIONS EN INNOVACIO A CATALUNYA, F.C.R., suscribe 91.089 acciones.

1.3.2. Aportación no dineraria suscrita en virtud de los acuerdos de compra del cien por cien de CONNECTEDTOGO, S.L.

La ampliación de capital no dineraria se inscribe en la operación de compra del cien por cien del capital de CONNECTEDTOGO, S.L. y constituye el pago al socio titular del 50 por cien de la compañía comprada. La ampliación de capital resultante es de 10.842 € mediante la emisión de 10.842 acciones de 1 € de valor nominal cada una, con prima de emisión de 1,02 € por cada acción, por lo que el tipo de emisión es de 2,02 € por acción, con idénticos derechos que las actualmente en circulación, y un importe total por valor de 21.900,84 euros.

Las 10.842 acciones son suscritas por ESINCO, S.A..

Las 10.842 acciones., no podrán ser gravadas ni transmitidas durante el plazo de dos años a contar desde la fecha de la escritura. Esto es, hasta el 31 de enero de 2016.

El restante 50 por ciento de la Sociedad Connectedtogo, S.L. es propiedad de EURONA según la Escritura otorgada ante el Notario de Barcelona, don Antonio Bosch Carrera, el 31 de enero de 2014 y con el nº 126 de su protocolo.

1.3.3. Ampliación de capital no dineraria para la compensación de créditos en virtud de los acuerdos de compra del cien por cien de CONNECTEDTOGO, S.L.

Dentro de la operación de compra de CONNECTEDTOGO, S.L., ésta cedió a EURONA su posición deudora en un contrato de préstamo del que es titular ESINCO, S.A., por importe total 82.246,32 € a cambio de que satisficiera su valor, mediante acciones propias de EURONA valoradas a 2,02 euros (es decir, mediante la entrega de 40.716 acciones).

Las 40.716 acciones se suscriben por ESINCO, S.A. y no podrán ser gravadas ni transmitidas durante el plazo de dos años. Esto es hasta el 31 de enero de 2016.

La ampliación de capital resultante es de 40.716 € mediante la emisión de 40.716 acciones de 1 € de valor nominal cada una, con prima de emisión de 1,02 € por cada acción, por lo que el tipo de emisión es de 2,02 € por acción, con idénticos derechos que las actualmente en circulación, y un importe total efectivo por valor de 82.246,32 euros, como contravalor del crédito que queda compensado y extinguido.

Como resultado de las tres ampliaciones de capital reseñadas, el capital social quedará establecido en la cifra de Veintiún Millones Quince mil Trescientos Sesenta y Cinco euros (21.015.365 €).

1.4. Información pública disponible

EURONA preparó con ocasión de su incorporación al MAB-EE, efectuada el 15 de diciembre de 2010, el correspondiente Documento Informativo de Incorporación, de conformidad con el modelo establecido en el Anexo I de la Circular MAB 5/2010 entonces vigente (actual 2/2014), sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión.

Asimismo, la Sociedad preparó con anterioridad a este Documento seis Documentos de Ampliación Reducidos (julio de 2011, diciembre de 2011, julio de 2012, marzo de 2013, noviembre de 2013, y junio 2014). El primero de ellos, con motivo de la ampliación de capital dineraria que consta en el Hecho Relevante de fecha 6 de junio de 2011 ; el segundo, con ocasión de una ampliación de capital con aportaciones no dinerarias que consta en el Hecho Relevante de fecha 11 de noviembre de 2011; el tercero, con ocasión de la ampliación de capital no dineraria con exclusión del derecho de suscripción preferente que consta en el Hecho Relevante de fecha 3 de mayo de 2012; el cuarto, con ocasión de una ampliación de

capital con aportaciones no dinerarias y exclusión del derecho preferente de suscripción que consta en el Hecho Relevante de fecha 31 de octubre de 2012; el quinto, ampliación de capital dineraria que consta en el Hecho Relevante de fecha 21 de octubre de 2013; y el sexto, una ampliación de capital con aportaciones no dinerarias y exclusión del derecho preferente de suscripción que consta en el Hecho Relevante de fecha 1 de abril de 2014.

Todos estos Documentos de Ampliación Reducidos fueron elaborados de conformidad con el Anexo 2 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil.

La Sociedad también preparó con anterioridad un Documento de Ampliación Completo en fecha noviembre de 2012 (en adelante DAC de noviembre 2012). Este Documento de Ampliación Completo se elaboró con motivo de la ampliación de capital dineraria acordada por el Consejo de Administración de la Sociedad en sesión celebrada el 21 de septiembre de 2012, que consta en el Hecho Relevante de fecha 27 de septiembre de 2012. Dicho Documento fue confeccionado de conformidad con el Anexo 1 de la Circular MAB 1/2011 sobre requisitos y procedimientos aplicables a los aumentos de capital de entidades cuyas acciones estén incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil.

Todos los citados Documentos pueden consultarse en la página web de EURONA (www.eurona.net), así como en la página web del MAB (www.bolsasymercados.es/mab/esp/marcos.htm).

Adicionalmente, la sociedad difunde al Mercado la información financiera periódica (semestral y anual), información relevante e información sobre participaciones significativas requerida por la Circular 9/2010 del MAB-EE, encontrándose dicha información igualmente disponible en los mismos links arriba mostrados.

1.5. Actualización de la descripción de negocios, estrategia y ventajas competitivas de la entidad emisora en caso de cambios estratégicos relevantes o del inicio de nuevas líneas de negocio desde el Documento Informativo de Incorporación

La Compañía sigue desarrollando su actividad de telefonía y conexión a Internet en el ámbito rural, siguiendo un proceso de expansión constante, si bien ha aumentado su “porfolio” de servicios y áreas geográficas de actuación. EURONA a través de la estrategia “4G en casa” y de la incorporación de la oferta de servicios WiFi de KUBI, ha configurado una oferta integrada y altamente competitiva, posicionándose como una gran Compañía innovadora en tecnología y con el objetivo de extender las telecomunicaciones a todo el territorio español atacando de modo rápido y eficiente la brecha digital y desarrollando, a su vez, una política de fuerte crecimiento en los servicios WiFi en el área del Caribe y Latinoamérica.

El cambio experimentado por EURONA ha sido puntualmente presentado al mercado según la siguiente cronología:

El 25 de junio de 2013, EURONA comunicó al mercado, mediante la publicación del correspondiente Hecho Relevante, su Plan de Crecimiento basado en tres pilares:

1. Continuar con el crecimiento orgánico en los segmentos de mercado “blanco” y “gris” (es decir, donde no ofrecen servicio de calidad los grandes operadores) mediante el uso del expertise de la Compañía: Tecnología wireless (WiFi, WiMax; Cambium; Satélite) y su infraestructura (más de 500 estaciones (BS) y 3.000 elementos de red que permiten cubrir más de 1.000 municipios. El objetivo, en este punto, es conseguir la cobertura completa del mercado español en áreas no urbanas.

2. Basados en el espectro de 3,5 Ghz, la Compañía espera lanzar el servicio de nueva generación con ancho de banda de alta calidad y potenciar, en base a ello, la captación de distribuidores en régimen de franquicia, esperando conseguir un rápido crecimiento basado en la tecnología, la especialización y la capilaridad del Grupo EURONA WIRELESS TELECOM.
3. Adquisición de un operador de WiFi Hotspots. La Compañía está en conversaciones con operadores urbanos de WiFi para la integración de capacidad instalada y management orientado a la actividad de este sector. La adquisición de un operador de las características indicadas, permitiría la Compañía el desarrollo de un nuevo servicio y complementaría el servicio actual, convirtiendo a EURONA en un operador de telecomunicaciones wireless con capacidades en todos los ámbitos tecnológicos.

En octubre de 2013 lanzó una oferta para la compra de KUBI WIRELESS, S.A. que finalmente fue aceptada por el cien por cien de los accionistas de KUBI. Con dicha compra, EURONA daba cumplimiento al tercer punto de su Plan de Crecimiento, ya que KUBI gestiona la primera red nacional de acceso inalámbrico a Internet de alta velocidad destinada a satisfacer las necesidades de conectividad remota de los viajeros en hoteles, aeropuertos, palacios de congresos o recintos similares, lugares también llamados hotspots.

La Compañía ofrece sus servicios de WiFi en cerca de 40.000 habitaciones de hotel de siete países: España, Portugal, Hungría, Estados Unidos, México, República Dominicana y Jamaica. La red de KUBI cuenta con algunas de las principales cadenas hoteleras españolas como: Bahía Príncipe, Iberostar, Riu, Hoteles Silken, Hoteles Derby, Rafael Hoteles, Husa Hoteles, etc., así como hoteles emblemáticos como, por ejemplo, el Majestic en Barcelona.

Además, KUBI resultó adjudicataria, en el año 2013, del concurso de AENA para gestionar el WiFi en los 28 aeropuertos principales, incluyendo los de Madrid-Barajas y Barcelona-El Prat. Asimismo provee sus servicios de WiFi en los principales recintos feriales como Feria de Madrid (IFEMA) y Fira de Barcelona. La red de KUBI cubre por tanto los puntos clave para el viajero de negocios en España.

En octubre de 2013, EURONA formalizó la joint venture al 50% con MLL Telecom Ltd, constituyendo OUR BROADBAND LIMITED dando, con ello, un decisivo paso para estar presente en el ambicioso programa BD UK que tiene como objetivo la extensión de la banda ancha en zonas rurales de UK. Esta joint venture cabe enmarcarla en el definido como primer pilar en el Plan de Crecimiento.

En noviembre de 2013, EURONA prosiguió en su camino de internacionalización, constituyendo EURONA Perú SAC en la que participa en un 51% con una inversión de 7.161 € (25.500 Nuevos Soles Peruanos) y consiguiendo la adjudicación de un proyecto de ingeniería radio por parte de Telefónica de Perú (ver Hechos Relevantes de 14 de abril y 31 de julio de 2014). Esta operación cabe enmarcarla en el definido como primer pilar en el Plan de Crecimiento.

Asimismo, en noviembre de 2013, la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la información dictó una resolución por la que autorizaba la cesión de derechos de uso del espectro radioeléctrico en la banda de frecuencias de 3,4 a 3,6 GHz a favor de EURONA WIRELESS TELECOM, S.A..

La autorización abarcaba el ámbito geográfico de todas las entidades singulares de población de menos de 100.000 habitantes de todo el territorio español. Dicha cesión fue autorizada hasta el día 19 de abril de 2020. La autorización obtenida constituye una parte fundamental del segundo punto del Plan de Crecimiento.

En enero de 2014, EURONA llega al acuerdo de compra de ConnectedtoGo empresa pionera y líder en MiFi, con su producto especialmente pensado para viajeros -WiFi Everywhere-, para poder ofrecer al usuario –especialmente al viajero- la solución que en cada momento mejor se adapte a sus necesidades. La solución de ConnectedtoGo permite a los viajeros en roaming disfrutar de conectividad a través de un hotspot móvil generado por el MiFi. ConnectedtoGo cuenta con una extensa red de partners, como Iberia, TUI, Europcar, Logitravel, Iberostar Hoteles, etc.

En abril de 2014 EURONA PERU SAC (51% de EURONA) anunció el acuerdo alcanzado con Nextel del Perú (propiedad de Entel Chile) para participar en la construcción de la red nacional de implementación de estaciones bases celulares, la cual es una gran necesidad en Perú con el fin de garantizar la cobertura nacional de la telefonía móvil en zonas de difícil acceso.

En mayo de 2014, EURONA cerró un acuerdo estratégico para el suministro de 4G y vendor finance con TELRAD NETWORKS (ver Hecho relevante de 27 de mayo de 2014), con lo que se daba un importante giro a la estrategia de crecimiento de EURONA en España, y se definía un nuevo modelo denominado “4G en casa”, que significaba un paso muy importante en la capacidad de venta de la Compañía siendo una evolución de la ya existente y, por lo tanto, aprovechando todas las sinergias del mismo.

El nuevo modelo de “4G en casa” inicia el segundo pilar del Plan Estratégico de EURONA, basado en el uso de tecnología inalámbrica 4G sobre el espectro licenciado de 3,5 GHz, ampliaba sustancialmente el ámbito del negocio de EURONA y las proyecciones presentadas en el mencionado Plan de Crecimiento (Hecho Relevante de 25 de junio de 2013). “4G en casa” permite acceder a Internet de alta velocidad en tecnología 4G (datos y voz) mediante un dispositivo ubicado en el domicilio del usuario. Este dispositivo es de muy fácil conexión y es capaz de captar la señal 4G de EURONA y distribuirla por el interior de la vivienda. Estos dispositivos son independientes de los teléfonos móviles y por tanto de la cobertura 4G de los grandes operadores.

También, en mayo de 2014, EURONA alcanzó el acuerdo para la distribución y comercialización de telefonía móvil bajo la marca EURONA a todos sus clientes. La provisión de servicios de telefonía móvil junto al desarrollo de “4G en casa” permite configurar una oferta integrada muy competitiva para los clientes de EURONA en todo el territorio español.

En julio de 2014, EURONA ha presentado tres Hechos Relevantes de vital importancia para la consecución de los objetivos y en línea con el Plan Estratégico:

- El 7 de julio de 2014, EURONA comunica que ha alcanzado un acuerdo de intercambio accionarial con la empresa líder en 4G indoor de Italia ratificando así la continuidad y fuerza de la estrategia anunciada.
EURONA ha llegado a un acuerdo con la empresa italiana Wave Max para impulsar el despliegue de redes para servicios “4G en casa” en España y en Italia.
Wave-Max S.r.l., es un proveedor de servicios de Internet inalámbrico de banda ancha y que opera en la banda licenciada de 3,5 GHz en las regiones de Marche y Emilia Romagna. Wave-Max ha conseguido en los últimos 20 meses más de 18.000 clientes y cerró el ejercicio 2013 con una facturación de 4 m€ con un Ebitda del 25%.
- El día 8 de julio EURONA ha presentado las líneas maestras del Plan estratégico 2014-2018 centrado en invertir más de 27 millones de euros dónde realmente la Compañía tiene su conocimiento y experiencia:

- Llevar Internet eficiente a nichos de mercado, es decir, tanto en la actividad EURONA BAU basado en continuar la internacionalización de la Compañía, como el nuevo servicio “4G en casa”.
- Invertir en WiFi Hotspots de alto valor añadido, es decir, en entornos hoteleros y de resort del Caribe y Latinoamérica.
- El 9 de julio de 2014, EURONA ha comunicado al mercado el acuerdo alcanzado para la adquisición de la concesión de dominio público radioeléctrico en la banda de 3,5 GHz que ostentaba GRUPO MRF CARTUJA, S.A. (anteriormente Clearwire España S.A.U.). Este acuerdo permitirá a EURONA acceder a un mercado urbano con un servicio de banda ancha de calidad y alta fiabilidad (4G en casa) en todo el territorio nacional, ya que ostentará la licencia para la explotación de redes públicas fijas de acceso radio en la banda de 3,4 a 3,6 GHz.

Como resultado de la evolución comentada el Grupo EURONA ha ampliado significativamente su porfolio de servicios y, en la actualidad ofrece las siguientes líneas de actuación en distintos ámbitos geográficos:

- Internet dónde no llega nadie. Ámbito “rural”. Servicio Internet vía satélite como la solución universal.
- Internet dónde no llega nadie. Ámbito no urbano. Servicio Fixed Wireless
- WiFi aeropuertos
- WiFi ferias
- WiFi hoteles
- WiFi resorts
- Metrowifi
- WiFi everywhere
- Ingeniería Radiofrecuencia.
- “4G en casa”: La revolución de Internet en casa.

El 30 de septiembre se publicó un Hecho Relevante que daba cuenta del acuerdo alcanzado con Ecnex para desarrollar WiFi Caribe y el 8 de octubre se comunicó el acuerdo de Junta General de ampliación de capital dineraria con renuncia del derecho preferente por un importe de 15 M€ y ampliación de capital no dineraria por un importe de 12,5 M€.

1.5.1. Internet dónde no llega nadie. RURAL-Internet vía satélite

Se basa en compra de capacidad y “paquetes de internet” a Eutelsat para su customización y reventa a clientes finales.

La solución permite ofrecer a tarifas muy competitivas un servicio de ancho de banda en entorno rural muy competitivo en cuanto a precio y prestaciones, dirigido a clientes finales, con hasta 20Mbps de bajada y 6Mbps de subida.

EuronaSat	Euronasat10	Euronasat25	EuronasatExtra
Velocidad de Bajada/Subida <small>(Máxima velocidad de transferencia de datos)</small>	↑ 22 MBs		↓ 6 MBs
Uso diurno (de 6h a 00h)	10 GB/mes	25 GB/mes	100 GB/mes
Uso nocturno (de 00h a 6h)		Ilimitado	Ilimitado
Cuota mensual habitual Internet**	37€	55€	109€

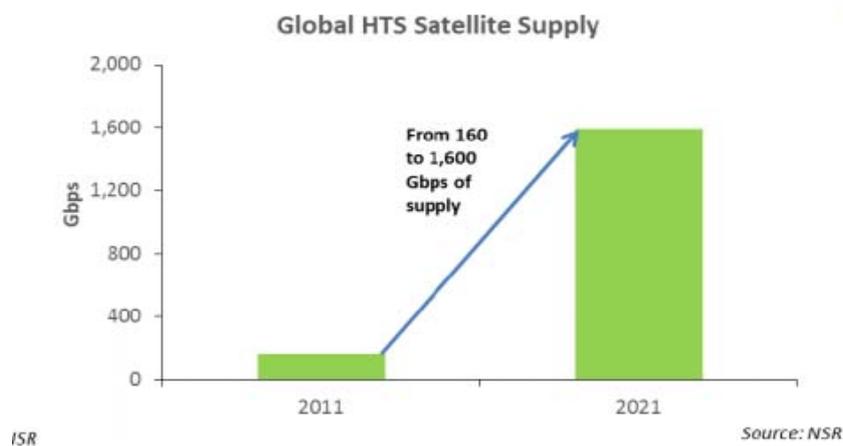
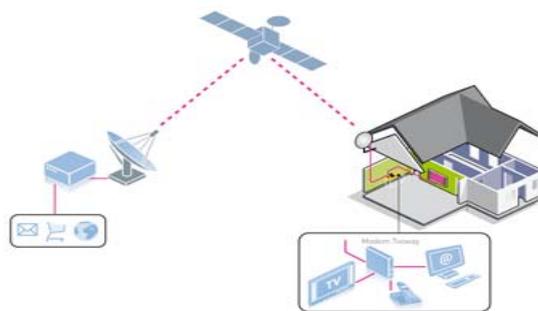
EURONA tiene en este momento más de 10 mil clientes satélite, siendo la Compañía con el mayor crecimiento en número de clientes y la segunda de mayor tamaño en el mercado europeo de telefonía satelital, siendo la primera Nordnet y la tercera Opensky.

La solución KA-SAT HTS permite unos anchos de banda sin competencia en el mercado y es el mercado de satélite que va a experimentar un crecimiento considerable en los próximos años en zonas rurales de toda Europa.

La oportunidad de mercado reside en que, a pesar del gran desarrollo de la banda ancha sigue existiendo una importante brecha digital que no podrá erradicarse mediante ninguna otra tecnología. Se evalúa en más de un millón de viviendas de primera residencia sin posibilidad de acceso a Internet en España, de las cuales cerca de un cuarto tendrá dificultades para acceder a un ancho de banda superior a 2Mbps de velocidad.

Europa en su conjunto, tiene un nivel de “brecha digital” y zonas “no servidas” que precisarán de servicios similares de acceso a internet, a modo de ejemplo, en Italia existen más de dos millones de viviendas en la misma situación y en Reino Unido más de ocho millones.

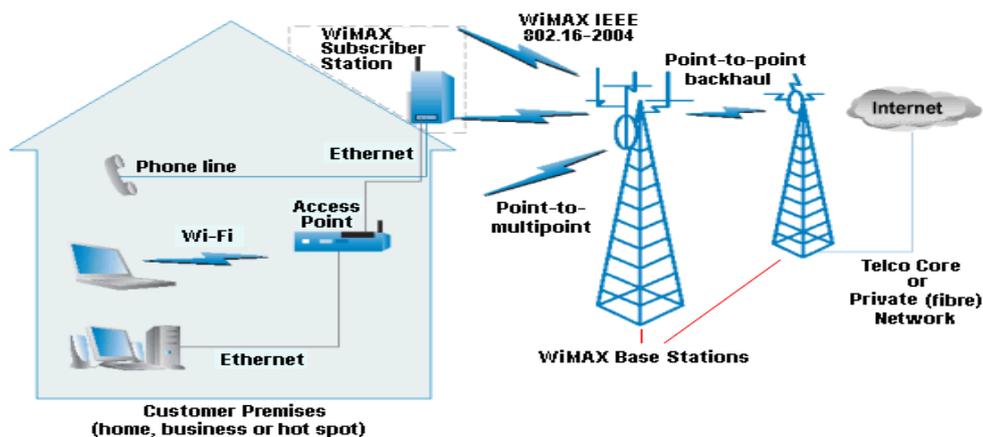
La única forma de dar cobertura a ese último 4% de viviendas a un coste razonable es vía satélite.



1.5.2. Internet dónde no llega nadie. Servicio de Internet y telefonía en entornos NO URBANO- Fixed Wireless

La solución Fixed Wireless es la primera de las Soluciones que EURONA aplicó a la brecha digital. Se basa en dar servicios de banda ancha y telefonía fija en entornos no urbanos que están en zonas de no cobertura por ninguna tecnología.

EURONA cuenta con clientes de esta tecnología en sus diferentes productos tecnológicos en toda España, Italia, Reino Unido e Irlanda.



Entre el entorno puramente rural de casas aisladas cubiertas por la solución satélite y los entornos semiurbanos existe una oportunidad intermedia basada en banda no licenciada o licenciada a cubrir. La distancia media entre estación base y cliente final (3-7 km) hace que sólo pueda cubrirse con esta solución.

EURONA con esta tecnología, prevé crecer en entornos ya cubiertos, y por lo tanto sin grandes exigencias de CAPEX, en las mismas. El servicio se basa, principalmente en el despliegue de la tecnología Motorola Cambium, principalmente, y permite comercializar anchos de banda de 3 a 9 Mbps, ofreciendo, adicionalmente, y como oferta integrada, telefonía fija con portabilidad, con unos precios competitivos.

Standard	Plus	Premium
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">3 Mbps ↓</div> <div style="text-align: center;">1 Mbps ↑</div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">6 Mbps ↓</div> <div style="text-align: center;">1 Mbps ↑</div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">9 Mbps ↓</div> <div style="text-align: center;">1 Mbps ↑</div> </div>
CUOTA AL MES: 18.03€	CUOTA AL MES: 30.13€	CUOTA AL MES: 42.23€
VER MÁS CONTRATAR	VER MÁS CONTRATAR	VER MÁS CONTRATAR

1.5.3. WIFI Hotspots

Es la actividad del grupo EURONA que está dedicada al despliegue, operación y explotación de redes WiFi en entornos cerrados, es decir, WiFi Hotspots indoor fundamentalmente. Éstos pueden ser aeropuertos, hoteles, centros comerciales, recintos feriales y, en general, cualquier otro entorno público donde la concurrencia de gente hace necesario e interesante como modelo de negocio ofrecer internet mediante el protocolo universal y estándar en todos los equipos comercializados del WiFi.

1.5.3.1. Sector y mercado

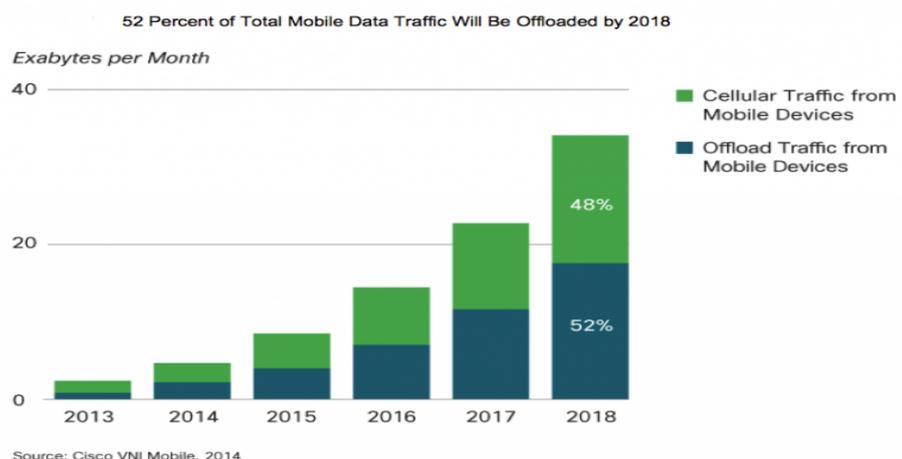
Operadores de todos los tipos - telefonía fija, móvil, mixta y operadores de WiFi puros – tienen en la actualidad como parte esencial de su estrategia el ofrecer acceso a Internet de alta calidad en todos los lugares. Hoy en día el servicio no se puede limitar a simplemente ofrecer acceso a Internet sino que se debe garantizar la alta calidad del mismo; las exigencias de calidad y fiabilidad en el servicio de acceso a internet vienen dadas no solamente por el uso habitual de los clientes o usuarios sino sobre todo por el tipo de aplicaciones y usos en internet que requieren un ancho de banda mínimo y de calidad.

Los operadores de telefonía móvil tienen un especial interés en focalizarse en las redes de WiFi en ambientes públicos ya que su capacidad celular se ha visto reducida debido a la explosión en la transmisión de datos a través de dispositivos móviles con el consumo de grandes cantidades de datos y la consecuente saturación de sus infraestructuras con tecnologías 3G o 4G.

A nivel mundial, el acceso a Internet se ha convertido en un servicio crítico, no solo en aeropuertos y hoteles urbanos, sino también en recintos feriales, hoteles vacacionales, recintos deportivos, etc. El éxito de los smartphones y tablets ha incrementado el volumen de datos transmitido a través de estos dispositivos y se espera que continúe durante los próximos años; concretamente, de acuerdo a una encuesta realizada por Boingo Wireless, se espera que el consumo de datos a través de dispositivos móviles aumente 11 veces durante el periodo 2013-2018.

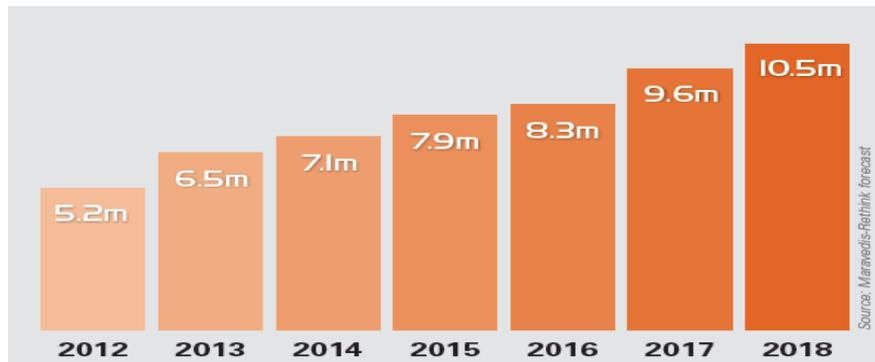


Sin embargo, por otro lado, se prevé que con el objetivo de descongestionar las redes móviles del tráfico de datos (3G/4G...), para el año 2018 el 52% del tráfico será redirigido a través de redes WiFi, conocido en el mercado como *dataoffloading*.



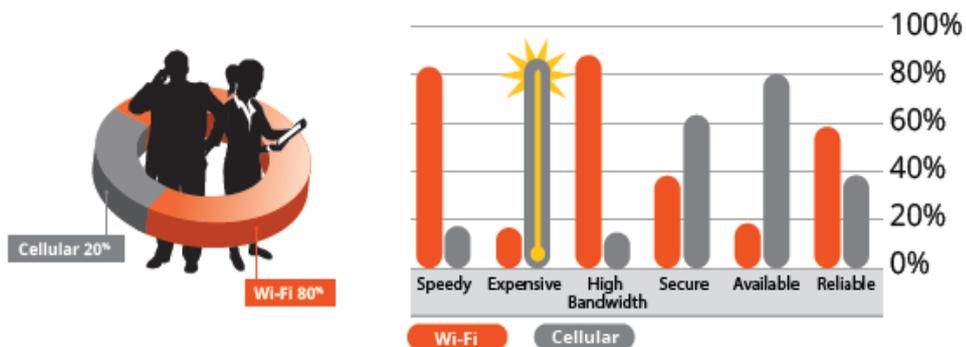
El despliegue mundial de Hotspot tendrá que avanzar a un ritmo que le permita ir acorde con las necesidades del mercado. Se estima que el número de Hotspot mundial crecerá a una tasa anual de crecimiento continuo (TACC) del 13% durante el período 2013-2018. De acuerdo a una encuesta realizada por *Marvedis Rethink*, para 2018, los operadores de redes móviles y los operadores de sistemas múltiples desplegarán 10,5

millones de hotspots al año, directamente o a través de sus socios. Se estima que la base de hotspots WiFi alcanzará los 55 millones en 2018.



La idoneidad de ubicación de los hotspots es un aspecto clave del atractivo de las redes WiFi; actualmente, la gran mayoría de proyectos de hoteles, centros comerciales, recintos feriales, etc., incluyen las redes WiFi desde un inicio.

De acuerdo a un estudio realizado por *Ipss*, el WiFi es preferido sobre las redes de datos celulares debido a su velocidad, su precio, fiabilidad y ancho de banda. Concretamente, el 74% de los viajeros de negocios prefieren el WiFi sobre las redes de datos celulares.



El sector hotelero considera una prioridad de su clientela el uso del WiFi y según una encuesta realizada por *Hostelmarket* en España, el 95% de los hoteles ofrece Internet WiFi. Asimismo, el 31% de los hoteles prevé realizar inversiones relevantes en WiFi próximamente.

Como se ha comentado anteriormente, la demanda de un servicio de calidad por parte de los clientes ha aumentado y no hay un perfil en el entorno de operadoras de telecomunicaciones con capacidad para ofrecer un servicio propio para la satisfacción del usuario, por lo que el sector necesita partners como KUBI WIRELESS, capaces de ofrecer acuerdos de roaming, acuerdos de dataoffloading, rapidez de conexión, seguridad en el servicio, así como otros servicios de valor añadido que poco a poco se van añadiendo como una capa más en el servicio de acceso a internet.

1.5.3.2. La estrategia del Grupo EURONA

WIFI aeropuertos

El Grupo EURONA a través de KUBI, ofrece acceso a Internet en espacios de los aeropuertos españoles en régimen de exclusiva.

Se trata de una red de puntos de acceso WiFi que cubre los espacios del aeropuerto y que permite la conexión de todo tipo de dispositivos portátiles, desde notebooks, tablets o móviles.

Al conectarse al mismo, aparece un portal cautivo donde el usuario debe proceder a realizar un pago o autenticación.

El Grupo EURONA estima que una vez consolidado el arranque del servicio en todos los aeropuertos españoles, existe una doble oportunidad:

- **En España:** aumentar la rentabilidad de las instalaciones ya operativas, mediante:
 - Aumentar la contratación del servicio Premium/Pago
 - La monetización del servicio gratuito vía publicidad y comercialización de BBDD
 - Nuevos acuerdos con otros concesionarios de los aeropuertos, y
 - Nuevos acuerdos con operadores de telecomunicaciones
 - Poco a poco ir buscando un elemento adicional en el modelo de negocio en la publicidad en entornos de proximidad, es decir, el entorno de los aeropuertos permite estructurar una base de datos de usuarios con millones de registros dado el volumen de altas diarias que se producen en los servicios wifi de los mismos. Los comercios sitios en dichas instalaciones o con servicios relacionados con las mismas, pueden tener interés en aprovechar dichas bases para poder ofrecer sus servicios vía acciones publicitarias en el portal cautivo de bienvenida del servicio o vía ofertas o bonos promocionales difundidos en el servicio de wifi. Ello reportaría ingresos para el Grupo EURONA, si bien la Compañía estima que su importe por el momento, no resulta significativo y su crecimiento es lento.
- **Internacional:** apoyándose en el “expertise” de más de 8 años gestionando el servicio en los aeropuertos españoles, el Grupo EURONA prevé participar activamente en concursos internacionales, principalmente en el área de Latinoamérica y Caribe.

WIFI Ferias

El Grupo EURONA a través de KUBI, ofrece acceso a Internet en espacios de los recintos feriales más destacados de España, como es IFEMA y Fira de Barcelona.

Se trata de una red de puntos de acceso WiFi que cubre los espacios de los recintos feriales y que permite la conexión de todo tipo de dispositivos portátiles, desde notebooks, tablets o móviles.

Al conectarse al mismo, aparece un portal cautivo donde el usuario debe proceder a realizar un pago o autenticación.

La tecnología de KUBI permite gestionar la conectividad en eventos de gran complejidad organizativa, con volúmenes muy elevados de usuarios simultáneos (ej. evento SAP en Ifema con más de 10.000 usuarios concurrentes)

KUBI incorpora soluciones específicas de ingeniería para esos eventos, donde se vuelca todo el conocimiento adquirido por el grupo en estos años. Ésta, es sin duda, la gran oportunidad de mercado, dada la experiencia y el gran conocimiento técnico y organizativo del Grupo.

WIFI Hoteles

El Grupo EURONA a través de KUBI, ofrece acceso a Internet en espacios de Hoteles Españoles, en régimen de exclusiva.

Se trata de una red de puntos de acceso WiFi que cubre los espacios comunes y habitaciones de los hoteles, y que permite la conexión de todo tipo de dispositivos portátiles, desde notebooks, tablets o móviles.

Al conectarse al mismo, aparece un portal cautivo donde debes proceder a realizar un pago o autenticación.

El modelo de negocio en España está evolucionando desde un esquema básico de explotación (con altos márgenes y bajo volumen) a uno basado en la gestión pura del servicio (con márgenes bajos y necesidad de mayores volúmenes) dada la gran presión del mercado hacia el WiFi gratis.

WiFi Resorts

En este caso el servicio va dirigido a ofrecer acceso a Internet en espacios de los resorts hoteleros situados principalmente en el Caribe, el servicio se presta en régimen de exclusividad.

Dicho servicio, se basa en una red de acceso con *Access Points* de WiFi que cubren todo el complejo, especialmente las habitaciones y zonas comunes de los hoteles (incluyendo playas y piscinas) y que permiten la conexión de todo tipo de dispositivos portátiles, desde notebooks, tablets o móviles. Al conectarse al mismo aparece un portal cautivo donde debes proceder a realizar un pago o autenticación.

Este servicio de acceso a internet exige una alta calidad de prestación del servicio, que va desde el propio diseño de red y despliegue de los puntos de acceso y *networking* hasta la propia operación del cliente y un sistema de mantenimiento y de control de calidad muy exhaustivos.

El Grupo EURONA pretende convertirse en el líder del mercado en Centro-América, al no existir ningún otro operador con el posicionamiento de KUBI/EURONA basado en la calidad del servicio con clientes vacacionales cada vez más sofisticados en sus requerimientos de conectividad.

Esta línea de negocio ofrece altos márgenes y un atractivo retorno de la inversión.

El potencial de WiFi Resorts se asienta en un mercado en crecimiento (previsión de 400.000 nuevas habitaciones en la zona), y con una elevada demanda de WiFi de calidad.

Adicionalmente, EURONA está analizando la oportunidad real de realizar operaciones de M&A para consolidar posición y mejorar “time to market” en todo el territorio del Caribe.



1.5.4. METROWIFI

EURONA presta su servicio WiFi operando la red WiFi pública de la ciudad de Zaragoza, que es la mayor red urbana de Europa (ver Hecho Relevante de 19 de mayo de 2011). EURONA no plantea ofrecer servicios gratuitos, y sí que analizará oportunidades puntuales en espacios outdoor de alta concentración, donde la experiencia y la tecnología de KUBI

permita aportar valor y ofrecer servicios de pago a los usuarios. El modelo de EURONA/KUBI siempre ofrece un acceso a través de un portal cautivo donde el usuario debe realizar su pago o autenticación. Creemos que la venta de paquetes Premium en ciudades tan sólo funcionará como fuente de ingreso complementaria de acceso en otros espacios como son aeropuertos, ferias, hoteles etc.

Grupo EURONA estará en aquellas ciudades que puedan complementarse con estos otros espacios en los que el grupo ya se encuentra y potencia en su expansión comercial.

Otros tipos de ingresos, como la publicidad, en este tipo de redes son poco sostenibles en el corto plazo y se deberán incluir poco a poco como capas de servicios adicionales en los entornos más eficientes de proximidad. El WiFi *Offloading* tiene igualmente una presencia nula en las fuentes de ingresos en España

Espacios outdoor de alta densidad:

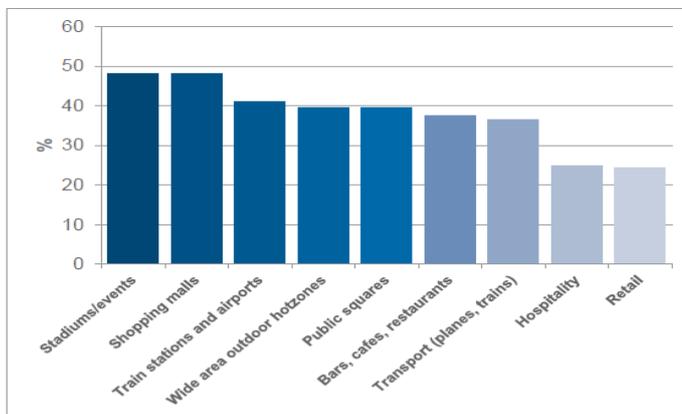


Figure 2-1 Which Wi-Fi venue do you expect to see the greatest growth in traffic demand in the next 12 months?

Source: WBA- Maravedio-Rethink survey, Nov 2013

1.5.5. WIFI Everywhere

Con la adquisición de CONNECTEDTOGO (Hecho relevante de enero 2014), EURONA aporta una solución de conectividad especialmente orientada a clientes-turistas con necesidades de conexión a Internet, y que desean evitar los elevados costes del roaming de datos.

El servicio se basa en un dispositivo MiFi que permite el acceso a Internet en cualquier lugar, a través de una conexión WiFi generada a partir de una conexión 3G/4G.

El servicio se comercializa en Aeropuertos, Hoteles y Compañías de Rent-a-car, y se complementa perfectamente con la solución WiFi a Hoteles.

EURONA pretende liderar este mercado en España, primera potencia turística, aprovechando la posición de dominio ya existente en los aeropuertos y en los hoteles, y potenciando la línea de Rent-a-car.



1.5.6. Ingeniería de redes de Radio Frecuencia

Aplicando el Know-How de EURONA en el desarrollo de grandes redes Wireless, se abre un interesante campo de crecimiento de negocio en la venta de ingeniería de grandes proyectos de Radio Frecuencia (RF).

Concretamente en países como Perú, Colombia o Republica Dominicana, la inversión en banda ancha de las operadoras de telecomunicaciones se ha incrementado de forma considerable y seguirá con un fuerte crecimiento durante los próximos años, debido fundamentalmente a la carencia de infraestructuras de telecomunicaciones (2G/3G/4G). EURONA está posicionada para conseguir crecimientos muy importantes gracias al conocimiento único de despliegue y explotación de redes no urbanas que desde sus orígenes ha desarrollado.



1.5.7. “4G en casa”: La revolución de Internet en casa

Por qué “4G EN CASA”

La conectividad de alta velocidad se ha convertido en una necesidad y todos los ciudadanos tienen derecho a satisfacerla a un precio razonable. Pero las grandes Operadoras de Telecomunicación tradicionales únicamente ofertan sus nuevas soluciones, basadas fundamentalmente en despliegues de fibra y de LTE, en grandes poblaciones de alta densidad demográfica, dado que su tecnología y su tamaño les obligan a modelos económicos que discriminan a más del 70 por ciento de la población española.

Sin embargo, el Grupo EURONA, a partir de Julio de 2014 va a ofrecer en España una tecnología revolucionaria que permitirá que poblaciones, preferentemente desde 3.000 habitantes puedan disfrutar de Internet de alta velocidad, sin cables, a precios sin competencia, a velocidad 4G y sin limitaciones de descarga.

En qué consiste “4G EN CASA”

El Grupo EURONA tiene actualmente desplegada su propia red de Internet inalámbrico, basada en banda licenciada de 3,5GHz para garantizar la máxima calidad de la señal, que le permite cubrir cientos de poblaciones en diferentes países de Europa. Sin embargo, hasta ahora, las restricciones tecnológicas obligaban a los usuarios a instalar una antena para acceder a la señal de Internet de EURONA, así como un cableado en la Casa que trasladará la citada señal a un decodificador y posteriormente conectar el mismo a un Router WiFi para que toda la vivienda pudiera disfrutar de una conexión a Internet. Pero “4G en Casa” lo cambia totalmente y pone al alcance de todos la velocidad del 4G sin cables, gracias a la nueva tecnología de EURONA Telecom, que ha desarrollado el Router 4G en Casa que

situado dentro de la vivienda, cerca de una ventana o balcón, es capaz de captar la señal de Internet de EURONA Telecom y traducirla simultáneamente en una señal WiFi, sin necesidad de instalación alguna. Solamente se trata de conectar el Router 4G en Casa de EURONA a la red eléctrica y, una vez encendido, captará la señal de Internet y toda la vivienda dispondrá de conexión inalámbrica a Internet vía WiFi, un protocolo para el que todos los dispositivos están preparados (smartphones, laptops, consolas, etc.).

Qué hace diferente al “4G EN CASA”

No es sólo la tecnología que lo respalda. Es también la vocación del Grupo EURONA de llevar Internet a todo el mundo. Por eso, ha diseñado una solución simple, sin instalaciones y sin complejas tarifas, llenas de letra de pequeña. Los clientes disfrutarán de un paquete, por ejemplo, de 7 Mb de bajada y 1 Mb de subida, sin las limitaciones de capacidad propias del 4G LTE que ofertan los Operadores Móviles, por un precio muy competitivo, sin necesidad de tener que contratar una línea telefónica fija, como obligan los Operadores tradicionales, camuflando un coste total más alto de sus servicios mediante la suma de muchos servicios que el usuario no necesita.

Con “4G en Casa” EURONA Telecom da el poder de decisión a los usuarios, como antes había sucedido en otros sectores, como los viajes. Si ahora no aceptamos que nos cobren en el billete de avión por una maleta que no vamos a facturar o por una comida que no queremos; desde esta perspectiva, se acabó tener que pagar por una anticuada línea de teléfono fija, por una conexión móvil superflua o por interminables alquileres de equipos. Con “4G en Casa” el usuario compra el Router y, para evitar sorpresas, antes de contratar el servicio, puede probarlo gratis durante unos días para comprobar que funciona en su casa. Eso es todo, el cliente de 4G en casa tendrá la oportunidad de adaptar por vez primera sus necesidades a un servicio eficiente y económico.

Es preciso mencionar que el Router 4G en Casa tiene el tamaño y el peso de un libro y que su manejo no exige ningún tipo de formación previa ni mantenimiento.

Adicionalmente, conviene mencionar una ventaja única del “4G en Casa”. La tecnología sobre la que lo ha desarrollado EURONA se alinea con el LTE Advance, lo que permitirá, según vayan avanzando las necesidades de los usuarios, aumentar el caudal hasta los 40Mb desde los 7MB iniciales.

Se trata, por lo tanto, de una solución escalable y de futuro, destinada a marcar la pauta en los próximos diez años. Este servicio que actualmente se ha lanzado en los países más avanzados del mundo podrá disfrutarse en España sólo de la mano de EURONA. Softbank en Japón, el país con más densidad de usuarios del mundo lo lanzó el año pasado en Tokio consiguiendo en 15 meses más de un millón de clientes y UKBD lo acaba de lanzar este junio (www1.relish.net) como "Fibre-fast Broadband without the wires". EURONA se sitúa así entre los operadores más innovadores del mundo dando altas velocidades a las pequeñas poblaciones.

Cómo puede contratar un usuario “4G EN CASA” en España

En cada localidad en que se realice un despliegue de “4G en Casa”, los distribuidores ubicados en la misma o el franquiciado que tenga la exclusividad, en conjunción con el Grupo EURONA, pondrán los medios para que los potenciales usuarios puedan probar el Router 4G en Casa, de forma gratuita, sin depósito, durante 5 días y en su casa, contando durante ese tiempo con el apoyo de un Servicio de Atención Técnica específico de EURONA, que en remoto monitorizará el uso del equipo y ayudará al usuario a resolver cualquier duda y le animará a que al final del periodo de prueba acuda a la tienda del distribuidor o del franquiciado para suscribir el correspondiente contrato y pagar los 60 euros (IVA incluido) de la compra Router. En el caso de que no le funcione el servicio o no le interese,

al terminar el período de prueba simplemente deberá devolver el Router. De este modo, no es necesario explicarle las especificaciones técnicas ni el porqué de lo que está comprando, sino que simplemente el usuario podrá comprobar por sí mismo que por 20 euros al mes (IVA incluido), puede tener Internet de alta velocidad, ilimitado, en casa, sin dudas y sin letra pequeña a un precio imbatible en su zona.

No existe obligación de permanencia, por lo que el usuario puede cancelar el servicio cuando lo desee, a través de su distribuidor o franquiciado o del Servicio de Asistencia Técnica, que igualmente está a su disposición durante la vigencia del contrato para ayudarle con cualquier contingencia técnica.

El pago del Router 4G en Casa debe ser realizado siempre por el usuario en la tienda del distribuidor o del franquiciado. En el primer caso, ese importe se corresponde con la comisión que cobra el distribuidor por haber propiciado el contrato de 4G en Casa con EURONA, por lo que es cobrado por el distribuidor usando sus propios medios; en el segundo, el franquiciado utiliza para el cobro un TPV de EURONA.

La facturación recurrente de los servicios de Internet es realizada al inicio de cada mes por EURONA, anticipados, y de la misma, exclusivamente el franquiciado, percibe un parte, tanto en el caso de las cuotas 4G en Casa como en el en el caso de las tarifas de móvil.

Tanto el precio del equipo como el de las cuotas, así como los posibles servicios complementarios del Grupo EURONA que puedan ser ofrecidos a los usuarios, son fijados unilateralmente por EURONA, dentro de su política nacional de desarrollo de “4G en Casa”. Dentro de la misma se contempla un descuento en las cuotas de los tres primeros meses del lanzamiento del servicio en una localidad.

Estrategia de comercialización de “4G EN CASA”

El Grupo EURONA tiene un acuerdo estratégico con la Compañía italiana Wavemax, líder en la tecnología 4G sin cables en Italia, que cuenta con más de 20.000 clientes logrados en apenas un año y medio, y EURONA va a trasladar esa colaboración a España, para sumar las fortalezas de ambas Compañías y lograr las máximas sinergias tecnológicas y otras economías de escala en la capacidad de compra, etc.

De este modo, EURONA Telecom ampliará su despliegue de red propia 4G en España, para dar cobertura paulatina al mayor número de poblaciones que difícilmente puedan contar en el futuro próximo con conexiones a Internet de alta velocidad basadas en fibra, y se apoyará en su extensa red de distribuidores, liderados por los **EuronaLocalExperts**, para dar a conocer “4G en Casa” en cada una de esas localidades y propiciar su contratación. Así pues, desde uno de sus puntos de fibra, EURONA conectará con Estaciones Bases 4G y estas con los clientes.

Sin embargo, también se abre la posibilidad de que se sumen al proyecto empresarios innovadores que quieran convertirse en franquiciados de “4G en Casa” de EURONA para una localidad concreta, disfrutándose de exclusividad en la misma al convertirse en verdaderos partners del Grupo EURONA en el proyecto en el que coparticipen.

La exclusividad de la concesión del dominio público radioeléctrico en la banda de 3,5GHz

Según se publicó en el Hecho Relevante del 9 de Julio de 2014, y en línea con el Plan de Negocio presentado en la Junta General de Accionistas del día 8 de Julio, donde obediendo al objetivo estratégico de EURONA de expandir su actividad como operador de telecomunicaciones de proximidad de ámbito nacional, EURONA TELECOM cerró un acuerdo con la operadora de comunicaciones electrónicas GRUPO MRF CARTUJA, S.A. (anteriormente Clearwire España, S.A.U.) para la transmisión de la concesión de dominio público radioeléctrico en la banda de 3,5 GHz, otorgada mediante Orden del Ministerio de Fomento de 8 de marzo de 2000 y formalizada el 18 de abril del mismo año, vigente hasta

el 19 de abril de 2020 y prorrogable automáticamente durante diez años, de acuerdo a la adjudicación y normativa vigente.

Dicho acuerdo, se enmarca en las Líneas Maestras del Plan Estratégico, comunicado en el Hecho Relevante del día 8 de Julio de 2014, donde se especifica la gran apuesta del Grupo EURONA por el desarrollo del área de negocio “4G en Casa”, cuya contribución a las ventas totales del grupo espera superar el 37% en el 2017. La licencia adquirida permitirá a EURONA acceder a un mercado urbano con un servicio de banda ancha de calidad y alta fiabilidad en todo el territorio nacional.

Una vez acordada la Concesión Administrativa, EURONA TELECOM ostentará la explotación de redes públicas fijas de acceso radio en la banda de 3,4 a 3,6 GHz para todo el territorio nacional.

Cabe destacar la importancia de este hito dado que posiciona al Grupo EURONA a medio plazo como un actor de relevancia dentro del panorama de telecomunicaciones de ámbito español.

Concretamente, a corto plazo, la adquisición de la licencia permitirá a la Compañía la explotación del negocio 4G en Casa a nivel nacional sin barreras de ningún tipo pero a medio y largo plazo posiciona a EURONA como el único propietario de la Licencia de Banda 3,5 Ghz.

Todos los estudios indican que a partir de 2016 los canales donde emiten las operadoras Móviles quedarán saturados por la sobredemanda de tráfico. Según la operadora BOINGO, cerca del 60% del tráfico en móviles será por descarga de vídeos. Ese hecho, unido a que en 2016 la banda en Frecuencia 3,5 Ghz podría pasar a ser Neutra y podrá ser utilizada por las operadoras móviles, posicionaría a EURONA en un planteamiento de mercado de entrada relevante versus otros competidores y las grandes operadoras ya que la única banda disponible entonces será la de 3,5 Ghz.

En síntesis “4G EN CASA”: La revolución de Internet en España

El acuerdo con Telrad Networks comunicado mediante Hecho Relevante de 27 de mayo 2014, junto con el acuerdo de intercambio accionarial con la empresa Wave Max, líder en 4G indoor de Italia (Hecho Relevante de 7 de julio de 2014) y la adquisición de la concesión de dominio público radioeléctrico en la banda de 3,5 GHz que ostentaba GRUPO MRF CARTUJA, S.A. (anteriormente Clearwire España S.A.U.) comunicado en Hecho Relevante de 9 de julio de 2014, permiten dar un gran impulso al nuevo servicio denominado “4G en casa” que permite ofrecer en toda España:

- Internet en casa de alta velocidad 4G sin límite de descarga
- Internet y voz en casa sin línea fija
- Internet de hasta 7 Mb
- Internet sin períodos de permanencia
- Internet en casa de alta velocidad 4G sin instalación (plug and play)

Con una tarifas altamente competitivas de 20 € al mes y que se integran con telefonía móvil de EURONA con 1Gb mensual inicialmente.

Este producto junto con la concesión de la banda licenciada, supone un enorme impulso al crecimiento de la Franquicia EURONA, de modo que se ofrece al cliente el servicio de una operadora global (EURONA) con una fuerte presencia local y un servicio de atención y soporte especializado y dedicado.

1.6. Principales inversiones de la entidad emisora en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha de este Documento de ampliación

Durante el primer semestre de 2014, la Compañía ha podido ejecutar una parte significativa de sus inversiones acorde al Plan de Negocio anunciado en su ampliación de Noviembre de 2013.

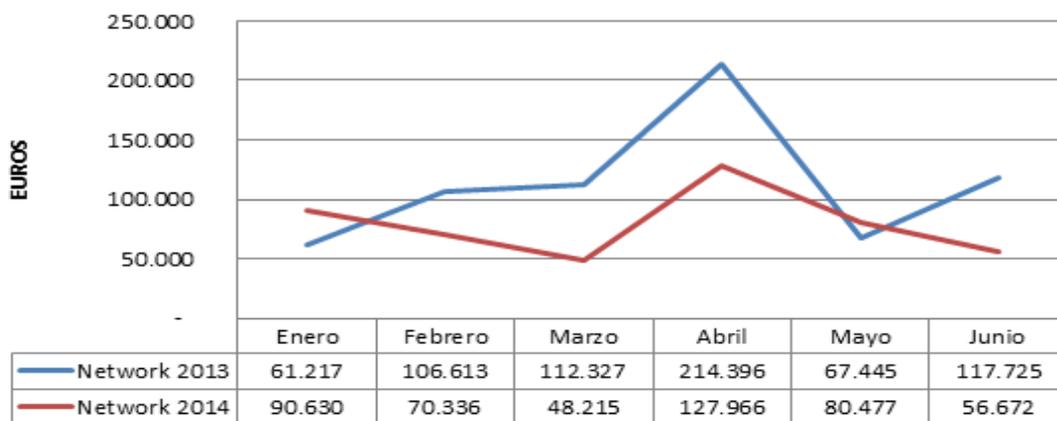
EURONA es una compañía intensiva en inversiones tanto en despliegue de red Wimax, lo que le permite poder operar sobre su propia red a más de 15.000 clientes, así como en Inversiones ligadas a altas de servicios como instalaciones y equipos de usuario (CPE).

Seguidamente se podrá observar el ritmo de inversiones ejecutadas respecto al mismo periodo del año 2013 y al Budget proyectado en su última revisión.

Como se puede observar en el segundo gráfico de comparativa entre despliegue 2013 Vs. Despliegue 1 Semestre 2014 y Budget 2014, la evolución es marcadamente positiva y en línea con lo proyectado de cara a llegar a una mayor penetración territorial.

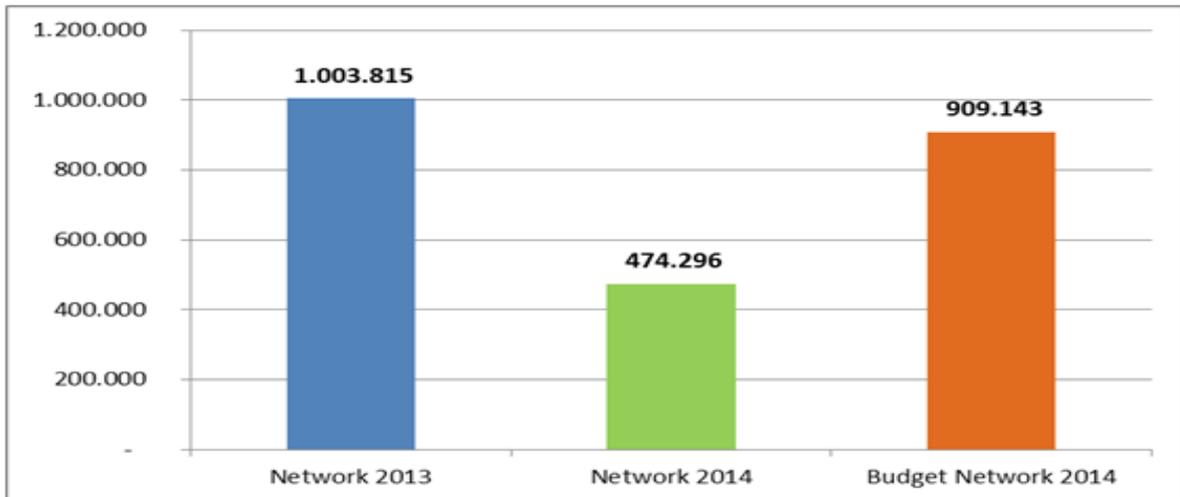
Una clara apuesta por ese despliegue es el lanzamiento de la tecnología “4G En Casa” lo que supone el lanzamiento paulatino de una nueva red propia a nivel Nacional de cara a la explotación del 4G en Casa.

CAPEX Despliegue de RED Ejecutado 2013 Vs. 2014



Como se puede observar, paulatinamente se ha reducido el importe de despliegue en RED dado que la apuesta ya para el segundo semestre de 2014 es el despliegue de la RED para el proyecto “4G en Casa”. A día de hoy lo que sí se seguirá manteniendo es el presupuesto de Consolidación de la RED de cara asegurar el mantenimiento y la viabilidad de la RED actual de FW.

Como elemento comparativo, se adjunta la gráfica donde se muestra la inversión de 2014 respecto a la de 2013 y lo esperado para 2014 según el Business as Usual (BAU) anunciado en HR anteriores.



Se puede observar que el ritmo de inversiones para 2014 cuadra con lo proyectado para el año 2014 y queda en línea con lo realizado en 2013 sin desviaciones de ningún tipo por lo que se puede concluir que el ritmo de inversiones no ha cambiado y la compañía sigue fielmente su plan de negocio para 2014.

En cuanto a las inversiones comprometidas a fecha de elaboración de este documento de ampliación, el Hecho Relevante publicado con fecha 9 de Julio de 2014 recogía el compromiso adquirido para la adquisición del 100% de la Banda Licenciada en 3,5 Ghz.

Dicha inversión supone para la Compañía un coste total de 11,2 Millones de euros que la Compañía espera cubrir mediante la ampliación de capital no dineraria aprobada por el Consejo de Administración de fecha 14 de julio de 2014 (ver Hecho Relevante de 16 de julio de 2014).

Al margen de dicha adquisición, a día de hoy, la Compañía ya ha empezado con el despliegue de la red necesaria para la explotación del “4G en Casa” lo que supone ya una inversión comprometida a fecha de emisión del presente Documento de más de 200 Miles de euros. Para financiar dicho despliegue, la Compañía aprobó en el Consejo de Administración de 29 de agosto de 2014 una ampliación de capital dineraria con renuncia del derecho preferente de suscripción por un importe de 14.999.996 € (publicado como Hecho Relevante el día 2 de septiembre de 2014), que a la fecha del presente Documento está en proceso de tramitación.

Dicha ampliación van destinada a desarrollar distintos ejes del Plan Estratégico:

- WiFi Caribe: 34,5% de los fondos aportados
- KUBI BAU: 2,5% de los fondos aportados
- 4G en casa: 19% de los fondos aportados
- Licencia 3,5 Ghz: 19% de los fondos aportados
- EURONA BAU: 22,5% de los fondos aportados

Asimismo, las ampliaciones asignan un 2,5% de los fondos aportados a cubrir gastos propios de su tramitación.

1.7. Cuantificación de previsiones o estimación de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros

La nueva estrategia del Grupo EURONA definida en las líneas maestras del Plan estratégico (Hecho Relevante de 8 de julio de 2014) agrupa su actividad de negocio explicadas en el punto 1.5., en 4 grandes áreas de negocio:

- **EURONA BUSINESS AS USUAL** que agrupa los servicios de:
 - Ámbito rural-Internet vía satélite
 - Ámbito no urbano-Fixed Wireless
 - Ingeniería Radio Frecuencia
- **KUBI BUSINESS AS USUAL** que agrupa los siguientes servicios:
 - WiFi aeropuertos
 - WiFi Ferias
 - WiFi Hoteles
 - Metrowifi
 - WiFi everywhere
- **WIFI CARIBBEAN** que se centra en WiFi resorts y en la expansión de la actividad de KUBI en el área de Latinoamérica y el Caribe, mediante un crecimiento corporativo inicialmente que sirva de plataforma de expansión.
- **4G en Casa** que se centra en la explotación de la nueva oferta integrada a través de la banda licenciada propiedad de EURONA y de la red de franquiciados.

1.7.1. EURONA BUSINESS AS USUAL

En esta área de negocio, la estrategia prevista se centra en:

- Seguir creciendo en el mercado de Internet vía satélite capturando un porcentaje del mercado potencial existente en toda Europa.
- En Fixed Wireless mantener la infraestructura de ámbito más rural buscando maximizar su uso y atesorar el mercado hasta que paulatinamente las pequeñas poblaciones puedan ir migrando al modelo de “4G en Casa”, revolucionando dichos mercados locales
- En Ingeniería la estrategia prevé un importante crecimiento aprovechando las oportunidades del área de Latinoamérica, si bien ello no requiere el uso de Capex, tan sólo fondo de maniobra.

1.7.2. KUBI BUSINESS AS USUAL

En esta área de negocio, la estrategia prevista se centra en:

- WiFi aeropuertos, la Compañía prevé optimizar la gestión de la red de aeropuertos españoles buscando optimizar su rendimiento, mediante nuevas herramientas de marketing y la ampliación del porfolio de ofertas a los usuarios. Asimismo, la Compañía no descarta analizar oportunidades en el área internacional, si bien a la fecha de este Documento y al efecto de sus previsiones no ha considerado ninguna operación adicional a las existentes.
- WiFi ferias, la Compañía prevé centrarse en la oferta de servicios para grandes eventos (con miles de accesos a Internet simultáneos) antes de explorar servicios a nivel internacional.
- WiFi hoteles, esta actividad está centrada en España. La Compañía prevé mantener su actual nivel de presencia y cuidar la calidad de servicio que redundará en la satisfacción del cliente y en el reconocimiento de marca.
- En el área de Metrowifi, la Compañía se plantea no invertir en nuevos desarrollos, excepto en casos puntuales (no contemplados en el Plan estratégico) que ello pueda resultar sinérgico con las otras áreas del modelo de negocio EURONA.
- En el mercado de WiFi everywhere o MiFi, la previsión de EURONA es de invertir en su desarrollo comercial de modo que la Compañía aproveche la oportunidad de liderar el nuevo mercado.
- Una actividad estratégica transversal para todas ellas es la inversión que la compañía tiene previsto hacer de forma intensiva en la plataforma tecnológica para poder crear una capa de servicios de valor añadido que sus clientes puedan ofrecer

al usuario. Adicionalmente a las cantidades que anualmente se destinan a desarrollar y mantener módulos y aplicativos de la plataforma, unos 400 miles de euros de la ampliación de capital irán destinados a este propósito tan estratégico y diferenciador para KUBI.

1.7.3. WIFI CARIBEAN

EURONA prevé aprovechar la enorme oportunidad que el mercado de grandes resorts presenta, dada su actual presencia en la zona y el grado de satisfacción obtenido por su nivel de servicio y tecnología.

Los Resorts del área Caribe presentan como característica un alto nivel de ocupación (93-97% todo el año), una gran proporción de clientes en “roaming” (99%) y un alto poder adquisitivo de los mismos.

Asimismo, el sector hotelero e inmobiliario prevé un importante incremento de plazas hoteleras en los próximos años:

	Brazil		Colombia		Mexico		Peru		Profiled countries (aggregate)	
	2012	2022	2012	2022	2012	2022	2012	2022	2012	2022
Existing supply (in rooms)	270,500	463,300	36,000	61,100	314,800	506,200	21,100	37,500	642,100	1,068,000
Gross projected supply (in rooms)		192,700		25,100		191,600		16,500		425,900
Under construction pipeline	5,200		2,700		4,300		1,000		13,200	
% Existing supply	1.9%		7.5%		1.4%		4.7%		2.1%	
HSR (per population of 1,000)	1.4	2.2	0.8	1.1	2.7	4.0	0.7	1.1	1.6	2.5
CAGR (Gross)	5.53%		5.43%		4.87%		5.92%		5.22%	
CAGR (Net)	5.41%		4.96%		4.78%		5.63%		5.09%	
Average real GDP % change	4.26%		4.58%		4.12%		5.00%		4.27%	

Source: Jones Lang LaSalle, IHS Global Insight, STR Global

(1) All values corresponding to room supply and pipeline have been rounded to the nearest hundred.

(2) HSR = Hotel supply ratio; HSR is derived by dividing the total estimated number of relevant hotel rooms in a country by each 1,000 inhabitants.

(3) Due to rounding, some totals may not add up.

Adicionalmente, como ya hemos mencionado en este Documento, EURONA está estudiando diferentes oportunidades de adquisición de compañías como operación corporativa para ampliar su presencia y servicio en la zona.

1.7.4. 4G en CASA

La Compañía prevé que 4G en casa va a suponer una revolución en el mercado de las comunicaciones locales en poblaciones de tamaño medio y pequeño, no sólo por su versatilidad y su facilidad de uso (sin necesidad de instalación ni línea fija), sino por el ancho de banda que garantiza, hasta 7 Mb, lo cual le permite superar a las prestaciones de las líneas ADSL que ofrecen los operadores tradicionales en la mayoría de las poblaciones españolas con población inferior a 100.000 personas y en algunas zonas de las grandes ciudades. El uso de la banda licenciada de 3,5GHz garantiza un servicio Wireless sin interferencias, y la presencia de distribuidores franquiciados de arraigo local garantizan un nivel de atención y a la postre de satisfacción sobresaliente.

Telrad Networks aporta la base tecnológica y financia su distribución, lo cual contribuye a un rápido desarrollo.

El acuerdo con el operador italiano Wave Max aporta sinergias en el área técnica y el I+D del negocio 4G en casa. Wave Max está desarrollando el mismo modelo de negocio en el mercado italiano centrado en las regiones de Marche y Emilia Romagna. Wave-Max ha conseguido en los últimos 20 meses más de 18.000 clientes y cerró el ejercicio 2013 con una facturación de 4M€ con un Ebitda del 25%.

La adquisición de la licencia de uso del espectro radioeléctrico hasta el 19 de abril de 2020, que puede ser ampliada por un periodo adicional de 10 años, en las siguientes bandas de frecuencia: 3.400 MHz – 3.420 MHz y 3.500 MHz – 3.520 MHz y válida para todo el

territorio español, representa una oportunidad de negocio consolidando el modelo de negocio 4G en casa. Adicionalmente, aporta la oportunidad de participar en el negocio del uso de las frecuencias asignadas por parte de los operadores Móviles, ya que las frecuencias actuales están saturándose. En Japón, el operador dominante, Soft Bank, ya ofrece servicios sobre dichas frecuencias y ésta es una tendencia global.

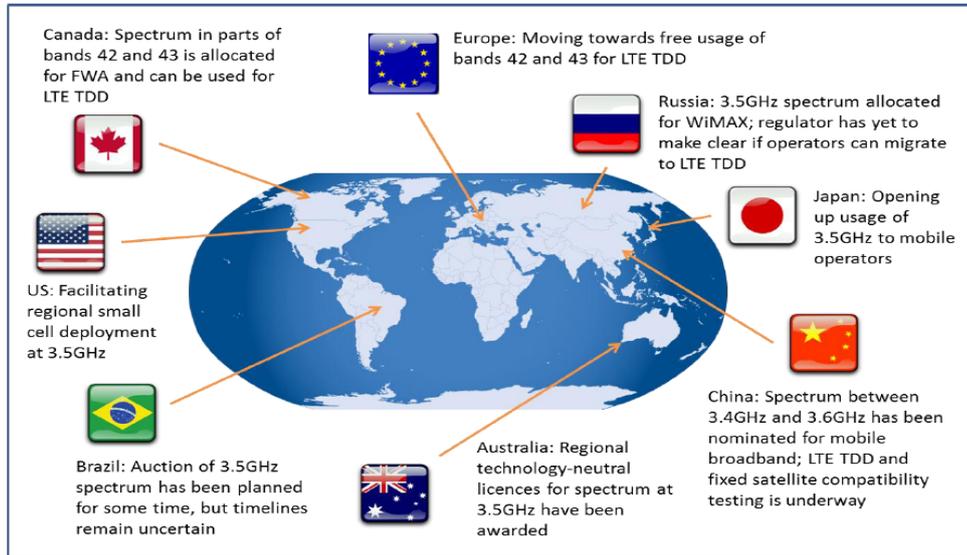
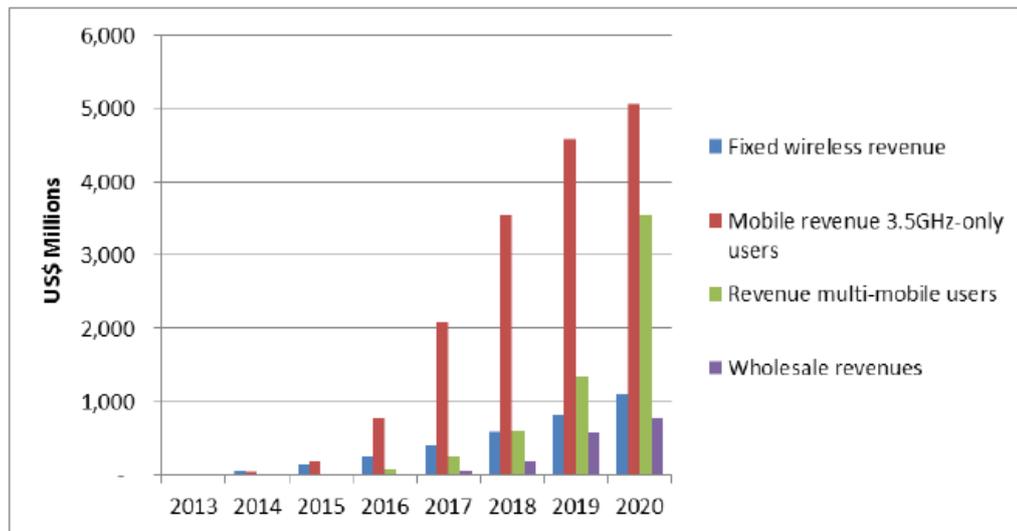


Figure 14: Forecast revenues from LTE TDD 3.5GHz services, by service type, base case



EURONA pretende ser un operador Global en mercados de Nicho, pero no por ello renuncia a poder ofrecer acceso a su banda licenciada a aquellos operadores de telefonía móvil que la contraten.

1.7.5. Cuentas de resultados previsionales del Grupo EURONA para el período 2014-2018

A continuación se reproduce un esquema del plan estratégico según Hecho Relevante publicado el 6 de octubre de 2014, tras la aprobación del mismo por parte del Consejo de Administración celebrado el 30 de septiembre de 2014:

EURONA GROUP					
INGRESOS ESTIMADOS	2014	2015	2016	2017	2018
EURONA RURAL BROADBAND	20.111	31.232	38.695	44.957	49.951
WiFi HOTSPOTS KUBI	8.398	10.260	12.396	14.569	16.808
WiFi CARIBEAN	3.247	7.200	15.994	21.883	23.150
4G EN CASA WIRELESS FIBRE	372	8.988	28.604	48.755	51.798
TOTAL EURONA GROUP	32.128	57.680	95.689	130.164	141.707
TOTAL EBITDA	5.131	12.491	25.587	37.065	41.857

1.8. Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes de la entidad emisora desde la última información de carácter periódico puesta a disposición del Mercado hasta la fecha del Documento de Ampliación

La información presentada hace referencia a 30 de junio de 2014.

1.8.1. EURONA WIRELESS TELECOM, S.A.

- **BALANCE DE SITUACIÓN A 30 DE JUNIO DE 2014 (euros)**

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

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

- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS PRIMER SEMESTRE DE 2014 (euros):

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

1.8.2. Evolución del Grupo EURONA

La cifra de negocio agregada a 30 de junio de 2014 asciende a 13,3 millones de euros, lo que supone un 41% sobre la estimación de facturación total del Grupo (ver punto 1.7.5.). Teniendo en cuenta que la actividad de negocio del Grupo experimenta un comportamiento progresivo y estacional, no lineal, en el segundo semestre de 2014 se espera un crecimiento de la facturación en línea con el presupuesto tal y como ha sucedido en años anteriores. Cabe añadir, que la cifra de negocio agregada comparada para todo el ejercicio contempla además dos Unidades de Negocio nuevas (WiFi Caribe y 4G en Casa) cuya actividad se inicia en el segundo semestre, tal y como estaba contemplado en el plan de negocio y presupuesto de 2014.

Por líneas de Negocio, Euroná Business As Usual, obtuvo un 43% de facturación agregada sobre el presupuesto anual, hasta los 8,6 millones de euros, lo que implica un incremento de negocio respecto al ejercicio 2013 del 76%. Esta cifra de negocio es producto de agregar la actividad de negocio de la filial italiana Wave-Tech, la irlandesa Brisknet, la británica Briskona y la sociedad participada Euroná Perú.

En el caso de Kubi Wireless Business As Usual, la facturación agregada a 30 de junio de 2014 asciende a 4,7 millones de euros, suponiendo un 52% de cumplimiento del presupuesto para todo el ejercicio. La cifra de negocio contempla la actividad agregada de las sociedades Kubi Dominicana, Kubi México, Kubi USA y Kubi Jamaica.

Respecto a las Unidades de Negocio de WiFi Caribe y 4G en Casa no se preveía su actividad de negocio en el primer semestre del año. Sin embargo, y de acuerdo a nuestro presupuesto, las actividades asociadas a estas dos unidades han experimentado una implementación positiva muy por encima de las previsiones conservadoras del Grupo.

Tras el lanzamiento de “4G en casa”, en mayo del presente año, la Compañía tenía previsto 20 nuevos franquiciados en el segundo semestre del ejercicio 2014; sin embargo en la actualidad esta previsión ya ha sido superada, contando con más de 37 peticiones de franquiciados en todo el territorio español.

En el caso de WiFi Caribe, en línea con lo establecido en el plan de negocio, está prevista la incorporación de Hoteles Resorts y otros hoteles urbanos y de Negocio en el cuarto trimestre, con el consecuente incremento de actividad de negocio.

Finalmente, el EBITDA agregado del Grupo EURONA asciende a 1,5 millones de euros, un 30% del total del EBITDA estimado y revisado para todo el ejercicio 2014 (ver punto 1.7.5.). En línea con la estacionalidad habitual de la Compañía y el consecuente crecimiento progresivo de las ventas en el segundo semestre del año, cabe destacar los siguientes elementos característicos:

- Estacionalidad en las ventas nacionales durante los meses de julio, agosto y parte de septiembre; con una campaña de verano 2014 hotelera y de transportes de pasajeros muy positiva.
- La estacionalidad en los hoteles resorts de la zona del Caribe tiene tres meses muy fuertes en el segundo semestre del año.
- Los efectos positivos en la implementación de mejoras de señalización y comunicación en los aeropuertos a partir de julio con un significativo crecimiento de usuarios.
- Implementación de nuevos conceptos de sponsoring y publicidad en los hotspot de más afluencia y público cautivo.

- La incorporación de países cuya actividad de negocio se ha iniciado en el tercer y cuarto trimestre del año.
- El impacto de 4G en casa y WiFi Caribe se incorpora igualmente en la última parte del año.
- Durante el segundo semestre del presente ejercicio se ha implementado un plan de eficiencia en diferentes áreas de la organización y procesos, generando mejoras en el margen y en la productividad de los recursos empleados en operaciones de red y clientes.

1.8.3. Estimación del cierre 2014

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

GRUPO EURONA				
INGRESOS	2013	Previsión 2014	Variación	% Variación
EURONA BUSINESS AS USUAL	12.685	20.111	7.426	59%
KUBI BUSINESS AS USUAL	7.053	8.398	1.345	19%
WiFi CARIBEAN	-	3.247	3.247	-
4G EN CASA	-	372	372	-
TOTAL INGRESOS GRUPO EURONA	19.738	32.128	12.390	63%

GRUPO EURONA				
EBITDA	2013	Previsión 2014	Variación	% Variación
EURONA BUSINESS AS USUAL	1.158	3.155	1.997	172%
KUBI BUSINESS AS USUAL	1.774	1.428	(346)	-20%
WiFi CARIBEAN	-	548	548	-
4G EN CASA	-	-	-	-
EBITDA GRUPO EURONA	2.932	5.131	2.199	75%

Para Euroná Business As Usual en España se prevé un crecimiento moderado de entorno al 20%, debido fundamentalmente al esfuerzo por el desarrollo y lanzamiento de “4G en casa” y al esfuerzo originado por la integración de las dos sociedades, KUBI y EURONA.

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

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

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

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

Respecto al EBITDA generado por el Grupo EURONA, si bien las previsiones del Grupo para el 2013 fueron de apenas 3 millones de euros, las estimaciones para finales del 2014 superan los 5 millones de euros. En términos de rentabilidad sobre ventas, las estimaciones del Grupo son alcanzar un 16%, por debajo todavía del 17,5% estimado para 2014, y con margen de crecimiento para alcanzar el 22% y 28% estimado para los dos siguientes años. La contribución del negocio internacional supera los 2 millones de euros, un 40% sobre el total de EBITDA del Grupo.

GRUPO EURONA		2013			Previsión 2014		
INGRESOS	TOTAL	España	Internacional	TOTAL	España	Internacional	
EURONA BUSINESS AS USUAL	12.685	11.077	1.608	20.111	13.400	6.711	
KUBI BUSINESS AS USUAL	7.053	5.653	1.400	8.398	5.795	2.603	
WiFi CARIBEAN	-	-	-	3.247	-	3.247	
4G EN CASA	-	-	-	372	372	-	
TOTAL INGRESOS GRUPO EURONA	19.738	16.730	3.008	32.128	19.567	12.561	

GRUPO EURONA		2013			Previsión 2014		
EBITDA	TOTAL	España	Internacional	TOTAL	España	Internacional	
EURONA BUSINESS AS USUAL	1.158	1.158	-	3.155	2.520	635	
KUBI BUSINESS AS USUAL	1.774	1.340	434	1.428	562	866	
WiFi CARIBEAN	-	-	-	548	-	548	
4G EN CASA	-	-	-	-	-	-	
EBITDA GRUPO EURONA	2.932	2.498	434	5.131	3.082	2.049	

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

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

Finalmente, resaltar el impacto que la reactivación económica en Europa tendrá en una mejora de los resultados estimados, tanto en el crecimiento de clientes, como en la aceleración del proyecto 4G en casa, en términos de nuevos franquiciados adscritos a las

previsiones del Grupo, así como una progresiva y continuada mejora en el comportamiento de impagos.

1.9. Información relativa a operaciones vinculadas

En base a la definición de operaciones vinculadas contenida en la Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre, presentamos la siguiente información:

(i) operaciones realizadas con accionistas significativos

No aplicable

(ii) operaciones realizadas con administradores y directivos

No aplicable

(iii) operaciones realizadas entre personas, sociedades o entidades del grupo

Los saldos y las operaciones con las Compañías participadas que se relacionan en el cuadro adjunto, obedecen a servicios realizados por EURONA y a equipos suministrados. A 31 de mayo de 2014 los saldos a cobrar son los siguientes:

ENTIDAD VINCULADA	Saldo a cobrar a 01/01/2014	Facturación Emitida	Inversiones de Capital	Saldo a 31/05/2014
BRISKONA (UK)	1.284.369	154.611	284.982	1.723.962
BRISKNET (IRL)	888.344	162.343	271.924	1.322.611
WAVETECH (ITA)	671.880	47.224	105.952	825.056
EURONA PERÚ (PER)	56.672	36.872	481.323	574.867
TOTAL GENERAL	2.901.265	401.050	1.144.181	4.446.496

(*) Cifras en euros

La actividad desarrollada en las filiales de EURONA sigue su curso previsto y cabe destacar los servicios prestados por ingenieros y equipo de preventa en internacional como centro de conocimiento en España por importe de 400 miles de euros. Los Capex han servido para materializar el apoyo y responde igualmente en algunos casos a mejoras de red y en otros casos ampliación de la misma. Estas actividades han servicio fundamentalmente para:

- **Briskona.** Apoyo en la participación de proyectos públicos en el norte de Inglaterra y Escocia, fundamentalmente, en concreto en 6 proyectos: 2 proyectos de MetroWifi, 2 proyectos de ancho de banda rural para el despliegue de fibra óptica (FTTH/Mix FW) y otros 2 proyectos para la ampliación de redes Fixed Wireless.
- **Brisknet.** La actividad fundamental de esta filial está en la optimización de las dos redes en propiedad, tras la adquisición de Arden, mediante la unificación de la red de conexión y la migración a última generación de la tecnología Cambium en la red de acceso.
- **Wavetech.** Las inversiones y apoyo a esta filial se están centrande a pequeñas actuaciones sobre la red existente y, especialmente, a la fusión de dos redes en proceso de integración con una participada.

- **Eurona Perú.** Como se ha mencionado anteriormente, la actividad requiere únicamente un apoyo financiero en fondo de maniobra que permita el crecimiento hasta un punto de equilibrio en la masa crítica de contratos de integración. Por otro lado, desde Perú se está iniciando una actividad de diversificación y expansión en el resto del territorio latinoamericano, como es el caso de Colombia y Chile, donde se están realizando intensivas labores de prospección y desarrollo de negocio en la actividad tradicional de EURONA y KUBI.

En el caso de KUBI WIRELESS, a modo informativo se expone una relación de las operaciones vinculadas entre entidades del grupo:

ENTIDAD VINCULADA	Saldo a cobrar a 01/01/2014	Facturación Emitida	Inversiones de Capital	Saldo a 31/05/2014
KUBI DOMINICANA, S.R.L.	100.309	(132.100)	208.209	176.419
KUBI WIRELESS DE CV, MEX	720.367	(39.220)	75.282	756.429
KUBI JAMAICA JMD	79.961	(50.523)	61.848	91.245
KUBI INC, USD	13.343	5.150	(12.651)	5.842
KUBI SERVICING INC	136.656	498.690	-	635.346
TOTAL GENERAL	1.050.636	281.997	332.688	1.665.281

(*) Cifras en euros

Las operaciones de las filiales de KUBI WIRELESS responden, una vez más, a inversiones realizadas en complejos hoteleros donde se lleva a cabo la actividad y se ha financiado la actividad por igual en cada una de las sociedades en cada país.

1.10. Información financiera correspondiente al último ejercicio junto con el informe de auditoría y la última información financiera semestral publicada

De acuerdo con lo dispuesto en la Circular 1/2011, se anexa al presente Documento de Ampliación la información financiera correspondiente al último ejercicio junto con el informe de auditoría.

No existen opiniones adversas, negaciones de opinión, salvedades o limitaciones de alcance por parte de los auditores.

Deloitte S.L., auditor de EURONA, hace constar en su informe sobre las cuentas anuales del ejercicio 2013, un énfasis, que sin afectar a la opinión de auditoría, llama la atención en que “la Sociedad ha incurrido en pérdidas en el ejercicio 2013 por un importe de 1.686 miles de euros y tiene pérdidas acumuladas de los ejercicios 2009 a 2012 por un importe de 6.518 miles de euros.” Según el auditor, existe una incertidumbre significativa sobre la capacidad de la Sociedad de continuar con su actividad, dependiendo ello del éxito del plan de negocio elaborado por los Administradores y la obtención de los recursos financieros necesarios para su ejecución.

Se transcriben a continuación el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de EURONA a 31 de diciembre de 2013:

• **BALANCE DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE DE 2013 (euros):**

ACTIVO	31/12/2013	31/12/2012
ACTIVO NO CORRIENTE:		
Inmovilizado intangible	2.326.861	2.494.139
Inmovilizado material	9.131.713	6.304.015
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a l/p	9.425.780	2.700.293
Inversiones financieras a l/p	2.804.939	2.820.342
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	23.689.293	14.318.789
ACTIVO CORRIENTE:		
Existencias	115.619	118.140
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.039.390	1.529.481
<i>Clientes por ventas y prestaciones de servicios</i>	1.001.666	1.158.160
<i>Otros deudores</i>	37.724	371.321
Inversiones financieras a c/p	311.563	333.612
Periodificaciones a c/p	320.407	48.740
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	6.059.995	3.457.029
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	7.846.974	5.487.002
TOTAL ACTIVO	31.536.267	19.805.791

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31/12/2013	31/12/2012
PATRIMONIO NETO:		
FONDOS PROPIOS		
Capital	18.493.137	14.677.093
Prima de emisión	5.447.785	2.394.950
Reservas	(387.917)	89.844
Resultados negativos ejercicios anteriores	(6.518.171)	(5.947.739)
Resultado del ejercicio (pérdida)	(1.685.509)	(570.433)
TOTAL PATRIMONIO NETO	15.349.325	10.643.715
PASIVO NO CORRIENTE:		
Deudas a l/p	5.920.106	5.637.491
<i>Deudas con entidades de crédito</i>	5.920.106	5.637.491
Deudas con accionistas y empresas del grupo a l/p	-	1.412
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5.920.126	5.638.903
PASIVO CORRIENTE		
Deudas a c/p	2.478.556	1.815.634
<i>Deudas con entidades de crédito</i>	1.364.774	1.432.430
<i>Otros pasivos financieros</i>	1.113.782	383.204
Deudas con empresas del grupo y asociadas a c/p	4.031.829	0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.756.451	1.707.539
<i>Proveedores y acreedores comerciales</i>	3.303.220	1.567.810
<i>Otros acreedores</i>	453.231	139.729
TOTAL PASIVO CORRIENTE	10.266.836	3.523.173
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31.536.267	19.805.791

- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2013 (euros):

	Ejercicio 2013	Ejercicio 2012
OPERACIONES CONTINUADAS:		
Importe neto de la cifra de negocio	10.769.496	7.036.862
Trabajos realizados por la empresa para su activo	307.720	141.943
Aprovisionamientos	(4.628.227)	(2.256.072)
Otros ingresos de explotación	25.514	6.123
Gastos de personal	(2.162.626)	(1.751.295)
Otros gastos de explotación	(4.147.515)	(2.091.719)
<i>Servicios exteriores</i>	(3.048.583)	(2.000.134)
<i>Tributos</i>	(104.714)	(91.585)
<i>Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales</i>	(994.218)	-
Amortización del inmovilizado	(1.770.908)	(1.536.092)
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(232.523)	(160.996)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(1.839.069)	(611.246)
Ingresos financieros	194.127	203.612
Gastos financieros	(308.136)	(181.158)
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	267.569	18.359
RESULTADO FINANCIERO	153.560	40.813
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(1.685.509)	(570.433)
Impuestos sobre Beneficios	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDA)	(1.685.509)	(570.433)

La información anual y semestral publicada está disponible en la web del MAB <http://www.bolsasymercados.es/mab/esp/marcos.htm> y en la web de la Compañía www.eurona.net

Ambas páginas webs, y atendiendo a la citada Circular 9/2010, recogen todos los Documentos públicos que se han aportado al Mercado para la incorporación de los valores de EURONA, así como toda la información periódica y relevante remitida con posterioridad al Mercado de conformidad con esta Circular

1.11. Factores de Riesgo

Los factores de riesgo que afectan a EURONA no han variado en relación a los que se establecen en los anteriores Documentos de Ampliación reducidos de fechas julio de 2011, diciembre de 2011, julio de 2012, marzo de 2013, noviembre de 2013, y junio 2014, y a los que se relacionan en el Documento de Ampliación Completo en fecha noviembre de 2012, si bien la naturaleza de los negocios que presenta el Plan estratégico del Grupo EURONA plantea nuevos riesgos que sintetizamos en tres grandes áreas: Riesgos Técnicos, Riesgos de Negocio y Riesgos de Mercado.

Previo a adoptar la decisión de invertir en la suscripción de acciones de la Sociedad, deben considerarse, entre otros, los riesgos que se enumeran a continuación, en tanto que podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial de la Sociedad.

Tales riesgos no son los únicos que la Sociedad podría tener que afrontar. 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 a la situación económica o patrimonial de la Sociedad. Asimismo, debe tenerse en cuenta que todos estos riesgos podrían tener 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.

Algunos de los riesgos se definen o completan su definición por referencia al apartado y página correspondiente del Documento Informativo de Incorporación. Se recomienda al inversor leer íntegra y cuidadosamente los epígrafes y páginas referidas.

1.11.1. Riesgos generales

- **Continuidad del Negocio**

Como se ha expuesto en el punto 1.10, el auditor de la Compañía, Deloitte ha señalado, en su Informe de la auditoría del ejercicio 2013, que existe una incertidumbre significativa sobre la capacidad de la Sociedad de continuar con su actividad, dependiendo ello del éxito del plan de negocio elaborado por los Administradores y la obtención de los recursos financieros necesarios para su ejecución.

- **Salida no deseada de personal clave:**

EURONA dispone de personal directivo que acumula experiencia, conocimiento y talento adquirido a lo largo de los años en la propia EURONA y en otras empresas del sector. Estas personas resultan claves para el presente y, sobretodo, para el futuro de EURONA. Siendo la relación entre la propiedad de EURONA y estas personas una relación cercana y próxima, resulta evidente pensar que cualquier salida no deseada de alguna de estas personas supondría un obstáculo para el Grupo. De igual manera KUBI cuenta con personal directivo de gran valía para el desarrollo de su proyecto empresarial. La integración en un grupo cotizado como EURONA debería servir de estímulo y motivación a todas estas personas claves en la nueva organización.

- **Insolvencia:**

La Compañía tiene actualmente más de 40.000 clientes que pagan cuotas mensuales de importe reducido para recibir a cambio los servicios de voz y datos con las distintas soluciones tecnológicas. Si bien los importes unitarios son pequeños, errores en los mecanismos de control o en los de recobro, podrían ocasionar pérdidas significativas con efectos adversos en la consecución del Plan estratégico.

- **Ejecución del Plan Estratégico:**

Como queda de manifiesto en los puntos 1.6 y 1.7.5, el crecimiento futuro de la Compañía va a pivotar en cuatro ejes, dos de los cuales ya se explotan en la actualidad (EURONA BAU y KUBI BAU) y otros dos suponen nuevos enfoques tecnológicos y comerciales que, si bien parten del actual know how de la Compañía, requieren inversiones económicas y esfuerzos de organización significativos (WiFi Caribe y 4G en casa). Cualquier dificultad en aspectos tecnológicos u organizativos en el desarrollo de las nuevas actividades podría tener un impacto en los resultados previstos por EURONA.

Conforme al nuevo plan de estratégico, se espera que estos dos nuevos ejes aporten en conjunto el 38% de los ingresos totales proyectados entre 2014 y 2018.

Cualquier desviación o retraso en la realización del Plan Estratégico podría tener impacto en los resultados previstos por EURONA.

El Plan Estratégico prevé, asimismo, que el 72,5% de los fondos aportados por las ampliaciones de capital aprobadas por el Consejo de Administración de 29 de agosto de 2014 (Hecho Relevante publicado el 2 de septiembre de 2014) y pendientes de materializar, se destinen al desarrollo de WiFi Caribe y 4G en casa, cualquier retraso o variación en dichas operaciones financieras, implicaría un impacto en los resultados previstos por EURONA.

Asimismo, las actividades actuales de EURONA (EURONA BAU y KUBI BAU) representan un 52% de los ingresos totales proyectados entre 2014 y 2018 y absorben un 25% de los fondos aportados por las operaciones financieras previstas. Cualquier retraso o variación en dichas operaciones financieras, implicaría un impacto en los resultados previstos por EURONA.

- **Riesgos derivados de las operaciones en moneda extranjera**

La utilización de monedas distintas del euro en el curso de la actividad empresarial de EURONA implica un riesgo de tipo de cambio.

Una parte de la actividad de EURONA se realiza en el extranjero y en países fuera del mercado europeo. Dicha actividad se realiza en dólares o en moneda local. EURONA no tiene contratados instrumentos de cobertura del riesgo de tipo de cambio, por lo que variaciones significativas en el valor de las monedas con respecto al euro podrían tener un impacto significativo en los ingresos y gastos de la Compañía.

- **Riesgos derivados de la estrategia internacional**

La Sociedad tiene como parte de su estrategia la expansión internacional en países europeos y de Latinoamérica. Por ello, la Sociedad puede que no desarrolle con éxito su actividad en los nuevos mercados a los que se dirija, o que lo desarrolle de un modo más lento del establecido conforme a la perspectiva actual.

Siendo economías en crecimiento donde los mercados aún son poco maduros en términos de regulación, supone un riesgo de cara a la regulación de un sector muy propenso a cambios normativos y de regulación del espectro. Así mismo, el mismo hecho de que sean mercados poco maduros y con poca penetración de grandes actores supone una oportunidad de negocio importante para el Grupo.

- **Riesgos derivados de cambios legislativos en España**

En cuanto al mercado Español, el riesgo derivado de la adquisición de la Licencia en 3,5 Ghz puede venir de los posibles cambios y actualizaciones de las leyes que afecten al espectro radioeléctrico, lo cual aun teniendo la certitud de la concesión Administrativa podría afectar negativamente a la Sociedad. Dicha contingencia quedaría no obstante cubierta por las barreras legales y protección que para ello tiene prevista la Compañía.

1.11.2. Riesgos Técnicos

EURONA Business as Usual

- **Obsolescencia técnica:**

Las primeras redes en banda libre van quedándose obsoletas y deben ser sustituidas por las nuevas redes 4G de proximidad indoor. El nivel de obsolescencia y las necesidades de cambio pueden ser mayores que las contempladas en el Plan

estratégico de la Compañía; sin embargo, la propia actividad de BAU en Fixed Wireless podría absorber en ese eventual riesgo los equipos menos avanzados para zonas sin servicio o en brecha digital.

KUBI Business as Usual

- **Obsolescencia técnica:**

Las redes con sólo acceso WiFi pueden no cumplir con las necesidades de los clientes. El nivel de demanda de los usuarios y de obsolescencia de las instalaciones puede ser mayor que el contemplado en Plan estratégico, lo que exigiría un replanteamiento de las necesidades de capex y condiciones con el propietario del Hotspot cuya actualización beneficiaría a ambas partes.

WIFI Caribbean

- **Partners locales:**

El desarrollo del Plan Estratégico requiere alcanzar acuerdos con “partners” locales con suficiencia técnica y equipos humanos para realizar los despliegues y las operaciones. Alcanzar dichos acuerdos puede no conseguirse en el plazo previsto, lo cual provocaría retrasos en la ejecución del Plan Estratégico difícilmente cuantificables.

4G en casa

- **Espectro de radio:**

Un aumento no previsto de las necesidades de ancho de banda por parte de los clientes, puede suponer un nivel de inversiones no cuantificado en el Plan estratégico en nueva tecnología que optimice los canales disponibles de la banda 3,5 GHz.

1.11.3. Riesgos relacionados con el negocio

EURONA Business as Usual

- **Calidad del Servicio:**

En los servicios de banda libre pueden producirse interferencias y saturaciones de APs, lo cual disminuirá la calidad del servicio y pudiera ocasionar bajas de clientes o inversiones no previstas en el Plan Estratégico.

KUBI Business as Usual

- **Innovaciones demandas por clientes:**

El desarrollo tecnológico podría obligar a incorporar elementos avanzados en la red, no previstos en las inversiones del presente Plan Estratégico, aunque mayores y nuevas fuentes de ingresos se debieran igualmente tener en cuenta en el plan de negocio.

WIFI Caribbean

- **Innovaciones demandadas por clientes:**

El desarrollo tecnológico puede obligar a incorporar elementos avanzados en la red, no previstos en las inversiones del presente Plan Estratégico, de igual forma, mayores y nuevas fuentes de ingresos se debieran tener en cuenta en el plan de negocio.

4G en casa

- **Despliegue de red:**

El Plan Estratégico contempla un ritmo de despliegue de red. Demandas de los usuarios distintas a las previstas, puede suponer necesidades de inversión no

previstas o ralentización en su puesta en explotación. Cualquiera de los dos situaciones afectaría negativamente a los objetivos del Plan Estratégico.

1.11.4. Riesgos ligados a la evolución del mercado en el que compite la Compañía EURONA Business as Usual

- **Mejoras de la tecnologías “alternativas”:**

El Plan Estratégico de la Compañía se vería afectado si en las zonas de brecha digital, los operadores “tradicionales” aumentasen el despliegue de ADSL o fibra, o bien los operadores de telefonía móvil incrementasen la cobertura de servicios 4G móvil o redujesen drásticamente las tarifas de datos móviles.

KUBI Business as Usual

- **Reducciones en coste de roaming:**

La disminución acelerada del coste de roaming europeo e internacional tendría un efecto adverso en ésta área de negocio superior al estimado.

WIFI Caribbean

- **Reducciones en coste de roaming:**

La disminución significativa no prevista del coste de roaming internacional tendría un efecto adverso en ésta área de negocio.

4G en casa

- **Mejoras de la tecnologías “alternativas”:**

El Plan Estratégico de la Compañía se vería afectado si en las zonas de brecha digital, los operadores “tradicionales” aumentasen el despliegue de ADSL o fibra, o bien los operadores de telefonía móvil incrementasen la cobertura de servicios 4G móvil o redujesen drásticamente las tarifas de datos móviles.

2. INFORMACIÓN RELATIVA A LA AMPLIACIÓN DE CAPITAL

2.1. Número de acciones de nueva emisión cuya incorporación se solicita y valor nominal de las mismas. Referencia a los acuerdos sociales adoptados para articular la ampliación de capital. Información sobre la cifra de capital social tras la ampliación de capital en caso de suscripción completa de la emisión

La Junta General de Accionistas de EURONA celebrada el día 8 de julio de 2014, en cuanto a los acuerdos de ampliación de capital propuestos, acordó por el voto unánime de la Junta:

PRIMERO.- Ampliación de capital por importe máximo de 211.872 € mediante aportación no dineraria. Emisión de un máximo de 211.872 acciones de 1 € de valor nominal cada una, con prima de emisión de 0,74 € por cada acción, por lo que el tipo de emisión es de 1,74 € por acción. Supresión del derecho de suscripción preferente. Consecuente modificación del artículo 5 de los Estatutos sociales.

SEGUNDO.- Ampliación de capital por importe de 10.842 € mediante aportación no dineraria. Emisión de 10.842 acciones de 1 € de valor nominal cada una, con prima de emisión de 1,02 € por cada acción, por lo que el tipo de emisión es de 2,02 € por acción. Supresión del derecho de suscripción preferente. Consecuente modificación del artículo 5 de los Estatutos sociales.

TERCERO.- Ampliación de capital por importe de 40.716 € mediante compensación de créditos. Emisión de 40.716 acciones de 1 € de valor nominal cada una, con prima de emisión de 1,02 € por cada acción, por lo que el tipo de emisión es de 2,02 € por acción. Consecuente modificación del artículo 5 de los Estatutos sociales.

Actualmente el capital social de EURONA es de Veinte millones setecientos cincuenta y un mil novecientos treinta y cinco euros (20.751.935€). Tras las ampliaciones de capital no dinerarias objeto del presente Documento de Ampliación Completo, será de Veintiún Millones Quince mil Trescientos Sesenta y Cinco euros (21.015.365 €), representado por 21.015.365 acciones de 1 euro de nominal cada una, totalmente suscrito y desembolsado.

Designación de experto independiente:

- **Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 211.872 €**

La ampliación de capital con cargo a aportación no dineraria contemplada como acuerdo PRIMERO, en este Documento se corresponde con el contrato de canje de valores de 16 de septiembre de 2013 y a las adhesiones y operaciones en consecuencia, en cuya virtud, en síntesis, los socios titulares del 100 por 100 de las participaciones sociales de KUBI WIRELESS, S.L. (en adelante, KUBI) se obligaron a transmitir sus participaciones a EURONA a cambio de que ésta satisficiera su valor. Dichos extremos están contenidos en el Documento de Ampliación de Capital Reducido de fecha Junio 2014. En el mencionado contrato, se establecía la posibilidad de un pago adicional en concepto de ajuste, en función de las magnitudes que arrojasen las cuentas anuales de KUBI del ejercicio 2013.

En base a lo anterior, EURONA solicitó ante el Registro Mercantil de Barcelona que procediese a la designación de un experto independiente para la elaboración de un informe sobre la aportación no dineraria, en los términos y a los efectos previstos en el artículo 67, y asimismo un informe sobre la valoración de la supresión del derecho de suscripción preferente en los términos previstos en el artículo 308, ambos del Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

El Registrador Mercantil de Barcelona, don Luis Fernández del Pozo nombró en el expediente A5084/13 a Dña. María R. Alemany Anglada, ROAC nº 9.162, como experta independiente para la elaboración de dichos informes.

La experto independiente concluyó favorablemente ambos informes, que fueron emitidos el 10 de enero de 2014 y ratificados el 8 de mayo de 2014 con validez hasta el 10 de julio de 2014 en relación a los Informes del Consejo de Administración de 18 de octubre de 2013, 21 de octubre de 2013 y 5 de junio de 2014, librados a los efectos del artículo 308 de la Ley de Sociedades de Capital. Por un lado consideró que la valoración efectuada por los Administradores en relación de las participaciones representativas del capital social de KUBI era razonable y que se correspondían, al menos, con el número, valor nominal y prima de emisión de las acciones a emitir por EURONA como contrapartida. Y por otro, consideró necesaria la exclusión del derecho de suscripción preferente.

- **Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 10.842 €**

La ampliación de capital con cargo a aportación no dineraria contemplada como acuerdo SEGUNDO, en este Documento, se corresponde con el contrato de compraventa de participaciones de 31 de enero de 2014, en cuya virtud, ESINCO, S.A., N.I.F. A-78811494, el socio titular del 50 por 100 de las participaciones sociales de CONNECTEDTOGO, S.L., denominado ESINCO, S.A., N.I.F. A-78811494, se obligó a transmitir sus participaciones a EURONA WIRELESS TELECOM, S.A. (en adelante, EURONA) a cambio de que ésta satisficiera su valor, mediante una parte fija en acciones propias de EURONA valoradas a 2,02 euros y una parte variable que se contiene en la escritura de compraventa de 31 de enero de 2014, otorgada ante el Notario de Barcelona, don Antonio Bosch Carrera, con el nº 128 de su protocolo.

En base a lo anterior, EURONA solicitó ante el Registro Mercantil de Barcelona que procediese a la designación de un experto independiente para la elaboración de un informe sobre la aportación no dineraria, en los términos y a los efectos previstos en el artículo 67, y asimismo un informe sobre la valoración de la supresión del derecho de suscripción preferente en los términos previstos en el artículo 308, ambos del Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

El Registro Mercantil de Barcelona, nombró a Don Félix Árias Bergadá, ROAC nº 13586, como experto independiente para la elaboración de dichos informes.

El experto independiente concluyó favorablemente ambos informes el 21 de mayo de 2014. Por un lado consideró que la valoración efectuada por los Administradores en relación de las participaciones representativas del capital social de CONNECTEDTOGO era razonable y que se correspondían, al menos, con el número, valor nominal y prima de emisión de las acciones a emitir por EURONA como contrapartida. Y por otro, consideró necesaria la exclusión del derecho de suscripción preferente.

- **Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 40.716 €**

La ampliación de capital con cargo a aportación no dineraria contemplada como acuerdo TERCERO, de este Documento, se corresponde con el contrato cesión de crédito, de 31 de enero de 2014, en cuya virtud, CONNECTEDTOGO, S.L., cedió a EURONA su posición deudora en un contrato de préstamo de que es titular ESINCO, S.A., (es decir, ESINCO es titular de la posición acreedora, del crédito que se compensa), por importe total 82.246,32 € a cambio de que satisficiera su valor, mediante acciones propias de EURONA valoradas a 2,02 € (es decir, mediante el pago de 40.716 acciones) según se contiene en la escritura de cesión de crédito de 31 de enero de 2014, otorgada ante el Notario de Barcelona, don Antonio Bosch Carrera, con el nº 129 de su protocolo y, en particular, se halla amparado por el Informe especial del auditor de la Compañía, DELOITTE, S.L. ROAC nº S0692, sobre aumento de capital por compensación de créditos, según lo dispuesto en el artículo 301 LSC.

Con esta operación culmina el pago pactado en la compra de la totalidad del capital social de Connectedtogo por parte de EURONA.

2.2. Suscripción de las acciones de nueva emisión

Tal y como consta en el apartado 2.1, la Junta General acordó la supresión del derecho de suscripción preferente a efectos de las tres operaciones de ampliación de capital reseñadas. Los suscriptores para cada una de ellas fueron:

Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 211.872 €:

- **DON LUIS MALAGARRIGA SANTAMARÍA**, suscribe **97.330** acciones.
- **DON CARLOS RIOPEDRE SAURA**, suscribe **23.453** acciones.
- **INVERSIONS EN INNOVACIO A CATALUNYA, F.C.R.**, suscribe **91.089** acciones.

Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 10.842 €:

- **ESINCO, S.A.**, suscribe 10.842 acciones.

Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 40.716 €:

- **ESINCO, S.A.**, suscribe 40.716 acciones.

En las tres operaciones reseñadas, se acordó efectuar la correspondiente solicitud al MAB-EE, para la incorporación de las acciones resultantes de las Ampliaciones de Capital efectuadas, al igual que lo están las demás acciones de la Compañía.

2.3. Información relativa a la intención de acudir a la ampliación de capital por parte de los accionistas principales o los miembros del Consejo de Administración

Como se ha indicado, la Junta General del 8 de julio de 2014 acordó la supresión del derecho de suscripción preferente.

2.4. Características principales de las acciones de nueva emisión y los derechos que incorporan

El régimen legal aplicable a las acciones de la Sociedad es el previsto en la ley española y, en concreto, en las disposiciones incluidas en la Ley de Sociedades de Capital y en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, así como en sus respectivas normativas de desarrollo.

Las acciones de nueva emisión estarán representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallarán 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 participantes autorizadas (en adelante, las “Entidades Participantes”). Las acciones están denominadas en euros.

Las nuevas acciones gozarán de los mismos derechos políticos y económicos que las acciones de EURONA actualmente en circulación, a partir de la fecha en la que la ampliación de capital se declare suscrita y desembolsada.

2.5. Restricciones o condicionamientos a la libre transmisibilidad de las acciones de nueva emisión

- **Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 211.872 €:**
Las acciones que se emitan en virtud del Aumento de Capital podrán ser transmitidas libremente, sin estar sometidas a restricciones, ni condicionamientos de ningún tipo.
- **Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 10.842 €:**
Las acciones emitidas en virtud del Aumento de capital y suscritas por ESINCO, S.A., no podrán ser gravadas ni transmitidas hasta el 31 de enero de 2016.
- **Ampliación de capital por aportación no dineraria por importe máximo de 40.716 €:**
Las acciones emitidas en virtud del Aumento de capital y suscritas por ESINCO, S.A., no podrán ser gravadas ni transmitidas hasta el 31 de enero de 2016.

3. OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

En línea con los requisitos de transparencia y buena gobernanza de EURONA, en el seno de la Sociedad funciona un Comité y una Comisión que dependen del Consejo de Administración. En concreto, se trata de un Comité de Auditoría y una Comisión de Retribuciones formados, principalmente, por miembros del Consejo Administración, en su mayoría, en calidad de externos.

A continuación se indican las funciones de dichos órganos, la fecha de creación y componentes actuales:

- **Comité de Auditoría:**

Sus funciones consisten en el seguimiento de la evolución del negocio así como el control de las finanzas de la Compañía. A través de reuniones periódicas en el seno de la Compañía, el comité tiene el mandato del Consejo de hacer el seguimiento y elevar cualquier desviación de los planes de negocio y/o otros elementos del negocio significativos que pudiesen incidir de manera relevante en la ejecución del presupuesto.

Dicho Comité se constituyó el 25 de febrero de 2011. Sus miembros son los señores Xavier Sanpera Izoard y Joaquín Galí Rogent. En la próxima sesión del Consejo de Administración se prevé nombrar un nuevo miembro para cubrir la vacante que se produjo con motivo de la reciente renuncia del Sr. Juan Corona Ramón a su cargo de Consejero del Consejo de Administración.

- **Comisión de Retribuciones:**

Las funciones de esta Comisión consisten en el análisis y seguimiento tanto de la remuneración del órgano directivo como de la evolución de los indicadores ligados a los gastos de personal.

Su misión principal es también la de validar los planes de retribución variable y el estudio y análisis del clima laboral de la Compañía.

Dicha Comisión se constituyó el 15 de diciembre de 2011. Sus miembros son los señores Xavier Sanpera Izoard, Jordi Martí Taulé y el Secretario no Consejero de la Compañía.

4. ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES

4.1. Información relativa al Asesor Registrado

Como se ha indicado en la portada **eSTRATELIS Advisors, S.L.**, es Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil-Segmento Empresas en Expansión y actúa en tal condición respecto de EURONA.

eSTRATELIS, S.L. fue autorizado por el Consejo de Administración del MAB como Asesor Registrado el 31 de julio de 2012, según se establece en la Circular MAB 10/2010, y está debidamente inscrita en el Registro de Asesores Registrados del MAB.

eSTRATELIS, se constituyó en Barcelona el día 9 de julio de 2010, por tiempo indefinido, y está inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona al Tomo 42.220, Folio 3, Hoja Nº B-404.536, con C.I.F. B-65382061, y domicilio social en Rambla de Catalunya 135, Barcelona.

eSTRATELIS, y sus profesionales tienen experiencia dilatada en todo lo referente a los mercados de valores y operaciones de capital. El grupo de profesionales de eSTRATELIS que presta el servicio de Asesor Registrado está formado por un equipo multidisciplinar que aseguran la calidad y rigor en la prestación del servicio.

4.2. Declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de expertos

El proceso de realización de ampliaciones de capital no dinerarias con renuncia de los derechos preferentes de suscripción requiere, de acuerdo a la Ley de Sociedades de Capital, de los preceptivos informes realizados por un experto independiente nombrado por el Registro Mercantil. Dichos informes son los siguientes:

- Informe de aportación no dineraria, en los términos y a los efectos previstos en el artículo 67 de la Ley de Sociedades de Capital.
- Informe sobre la valoración de la supresión del derecho de suscripción preferente en los términos previstos en el artículo 308 de la Ley de Sociedades de Capital.

En estas ampliaciones de capital han intervenido como expertos Dña. María R. Alemany Anglada ROAC nº 9162, Don Félix Árias Bergadá, ROAC nº 13586 y Deloitte S.L. ROAC nº S0692, según consta en el punto 2.1 del presente Documento.

4.3. Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación de las acciones de nueva emisión en el Mercado EN EL Mercado Alternativo Bursátil Segmento Empresas en Expansión

Además de eSTRATELIS, como Asesor Registrado, han colaborado los siguientes asesores:

- **Estudio Legal Inley, S.L.P.**, ha prestado sus servicios como asesor legal en el proceso de ampliación de capital.

5. ANEXO

Cuentas anuales del ejercicio 2013

Las Cuentas anuales del ejercicio 2013 están también disponibles en la página web de EURONA (www.eurona.net), así como en la página web del MAB (www.bolsasymercados.es/mab/esp/marcos.htm).