



IX SEMINARIO BANESTO BOLSA

12 ENERO 2012

DISCLAIMER

La información contenida en esta presentación ha sido preparada exclusivamente por SECUOYA GRUPO DE COMUNICACIÓN, S.A. ("SECUOYA" o la "Sociedad") y, salvo por lo indicado en relación con los datos extraídos de las cuentas anuales auditadas de la Sociedad, no ha sido objeto de verificación por ninguna otra persona o entidad (incluida la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Mercado Alternativo Bursátil - Segmento Empresas en Expansión ("MAB-EE")). No debe asumirse la exactitud, imparcialidad y exhaustividad de la información y opiniones contenidas en este documento, ni se realiza ninguna manifestación ni se presta ninguna garantía, expresa o implícita, sobre su contenido, ni supone obligación alguna para la Sociedad respecto de su contenido.

Esta presentación incluye pronósticos, estimaciones de futuro o previsiones (las "previsiones"). Todas las declaraciones distintas de las referidas a hechos históricos contenidas en esta presentación, incluidas, sin limitación, las concernientes a la situación financiera de SECUOYA, su estrategia de negocio, inversiones estimadas, planes de su dirección y objetivos de futuras operaciones, que incluyan las palabras "anticipar", "creer", "estimar", "considerar", "esperar", "será" y expresiones similares pretenden identificar dichas previsiones. Estas previsiones están fundadas en múltiples asunciones relacionadas con la estrategia de negocio presente y futura de SECUOYA, así como con el entorno en que SECUOYA espera operar en el futuro. Existen numerosos factores relevantes, muchos de ellos fuera del control de la Sociedad, que podrían provocar que la marcha y los resultados efectivamente alcanzados por SECUOYA difiriesen sustancialmente de lo expresado o inferido de las previsiones contenidas en esta presentación, por lo que en ningún caso SECUOYA, sus administradores y/o directivos, se responsabilizan del cumplimiento de la previsiones contenidas o manifestadas durante la presentación.

Las opiniones contenidas en este documento se refieren a la situación de la Sociedad en el momento de esta presentación y pueden ser modificadas sin previo aviso. SECUOYA rechaza expresamente cualquier obligación o compromiso de emitir cualquier actualización de las previsiones de esta presentación, así como de las perspectivas, eventos, condiciones o circunstancias que fundamentan las referidas previsiones o cualquier otra información o dato contenido en esta presentación.

Los importes, porcentajes o ratios contenidos en esta presentación podrán no coincidir exactamente con los importes, porcentajes o ratios contenidos en las cuentas anuales, los estados financieros, los registros contables o cualquier otra fuente de información financiera de la Sociedad, si bien dicha diferencia se atribuirá al redondeo que en ningún caso será superior a una unidad del importe, porcentaje o ratio presentado. En los cuadros totales o subtotales incluidos en la presentación podrá haber diferencias derivadas de dichos redondeos.

La recepción del presente documento supone la aceptación de las limitaciones establecidas en los párrafos anteriores e implica la vinculación del receptor al contenido de los mismos.



Creando un líder en la producción audiovisual

LÍNEAS DE NEGOCIO

Desarrollo de actividad a través de 3 divisiones



SERVICIOS TÉCNICOS PARA PRODUCCIÓN
EN EXTERIORES Y EJECUCIÓN DE
PROYECTOS DE OUTSOURCING



SERVICIOS TÉCNICOS PARA PRODUCCIÓN
EN ESTUDIOS Y SERVICIOS DE
POSTPRODUCCIÓN



SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE
INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO



SERVICIO PROFESIONAL DE GESTIÓN DE
COBERTURAS ENG VÍA FRANQUICIADOS



CREACIÓN Y PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS
DE ENTRETENIMIENTO, DOCU-SHOW Y
REALITIES



CREACIÓN Y PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS
DE FICCIÓN, TV MOVIES Y ADAPTACIONES



CREACIÓN Y PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS
LOW COST Y BRANDED CONTENT



PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE
COMUNICACIÓN INTEGRAL Y ORGANIZACIÓN
DE EVENTOS



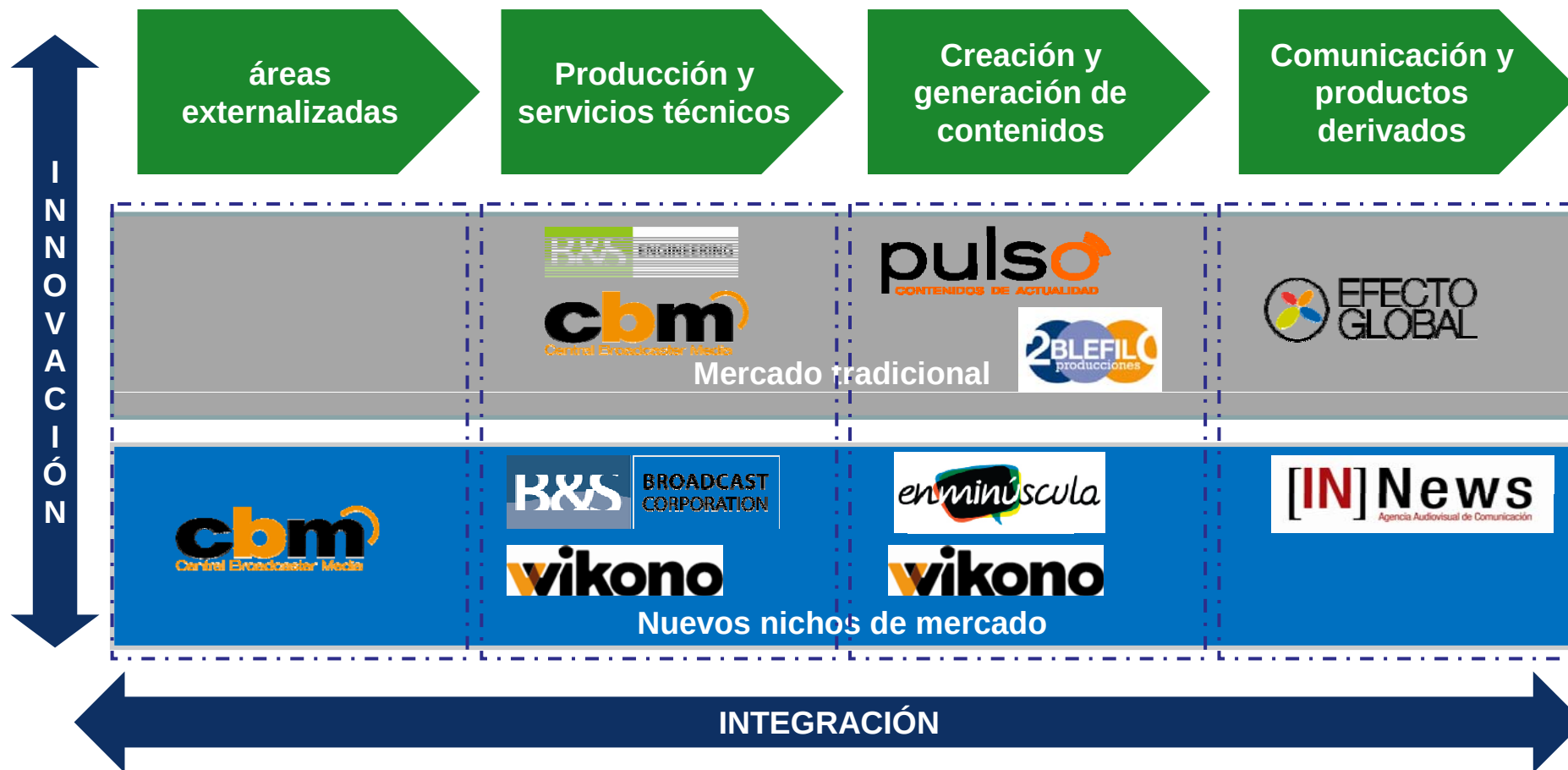
MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO

Un modelo de negocio diferencial y de éxito fundamentado en cuatro pilares

- 1 Integración en la cadena de valor del sector de producción audiovisual
- 2 Focalizado hacia aquellos nichos de mercado más atractivos
- 3 Recurrencia y visibilidad de los ingresos
- 4 Estructura flexible y adaptada a la demanda

① MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO

Protagonistas en toda la cadena de valor audiovisual



② MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO



Foco en nichos de actividad más atractivos

Dentro del mercado de servicios y equipamientos audiovisuales, **Secuoya se centra en los siguientes nichos:**

1 Externalización de Servicios

Nicho de mercado del que se espera un **mayor crecimiento en los próximos años** debido a la **necesidad de las cadenas de TV** privadas, públicas nacionales y autonómicas **de reducir costes, optimizar y aligerar sus estructuras**. Por ello, están externalizando ciertas actividades, fundamentalmente aquellas que requieren de personal y medios técnicos. Este proceso está avanzado en las cadenas privadas pero cuenta con gran recorrido en las públicas autonómicas.

2 Servicios Técnicos

Diversos factores como i) **el déficit técnico** generado **en las cadenas de TV** por la ausencia de inversiones en plena revolución tecnológica, ii) **la proliferación de nuevos canales**, iii) **el cambio de modelo productivo** y iv) **las nuevas tecnologías** están **posibilitando el desarrollo de nuevos servicios técnicos (DBI*)**.

* Digital Branded Interactive: posibilidad de introducir publicidad en contenidos ya producidos

② MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO



Foco en nichos de actividad más atractivos

Secuoya, desarrolla la línea de negocio de **Servicios Audiovisuales a través de 4 compañías**, cada una de ellas centrada en servicios y productos distintos:



Principal filial de la línea de negocio representando en 2011P un 91,5% de los ingresos de la línea

Servicios técnicos para producción **en exteriores** y **Ejecución de proyectos de outsourcing**, especializándose en informativos de cadenas de TV privadas y públicas



Gestión integral de **servicios técnicos de producción en estudios**



Servicio profesional de gestión de coberturas ENG vía franquiciados para los operadores de televisión y productoras con cobertura en todo el territorio



Servicios de **consultoría de ingeniería y mantenimiento** a operadores de TV y productoras

② MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO



Foco en nichos de actividad más atractivos

Dentro del mercado de la producción audiovisual, **Secuoya se centra exclusivamente en la producción** de contenidos **para TV**, cubriendo una gran tipología de productos (ficción, entretenimiento, docu-shows, realities, cámara al hombro, branded content, low cost). Estos productos conllevan, en su mayoría, un bajo riesgo para la productora (firma mandato con la cadena de TV que asegura un mínimo de capítulos).

La Compañía **desarrollará su actividad** en esta línea, principalmente **en 2 nichos de gran atractivo**:

✓ **Ficción:**

- La **fuerte identificación del producto con la cadena** que lo emite
- **Contenido Premium que fideliza a la audiencia** con un coste relativamente bajo pero con un **relevante Share**
- Se ha **adaptado** rápidamente al contexto del sector (**TDT**) y del mercado (**cambio tecnológico multisoporte**)

✓ **Branded Content** (contenidos pagados por los anunciantes):

- La crisis obliga a buscar fórmulas para abaratar las parrillas, especialmente en los canales secundarios

✓ **Branded Content:**

- No computa como publicidad convencional para el cálculo de los doce minutos por hora de emisión
- Necesidad de los anunciantes de hallar nuevas fórmulas y generar contenidos propios que alimenten sus canales

② MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO



Foco en nichos de actividad más atractivos

Esta línea de negocio se desarrolla a través de **3 compañías**, teniendo **cada una** de ellas, un **enfoque diferente adaptado a las necesidades de la demanda** que pretende cubrir:

Demanda tradicional



Creación y producción de **contenidos de entretenimiento** para las principales cadenas nacionales

- ✓ Docushows
- ✓ Realities
- ✓ Magazines



Creación y producción de **contenidos de ficción** para cadenas nacionales e internacionales

- ✓ TV Movies
- ✓ Adaptaciones
- ✓ Tira diaria
- ✓ Series prime time

Nuevos nichos de mercado



Creación y producción de **contenidos de ficción y entretenimiento** bajo enfoque **low cost** para nuevas plataformas (TDT, móviles e Internet)

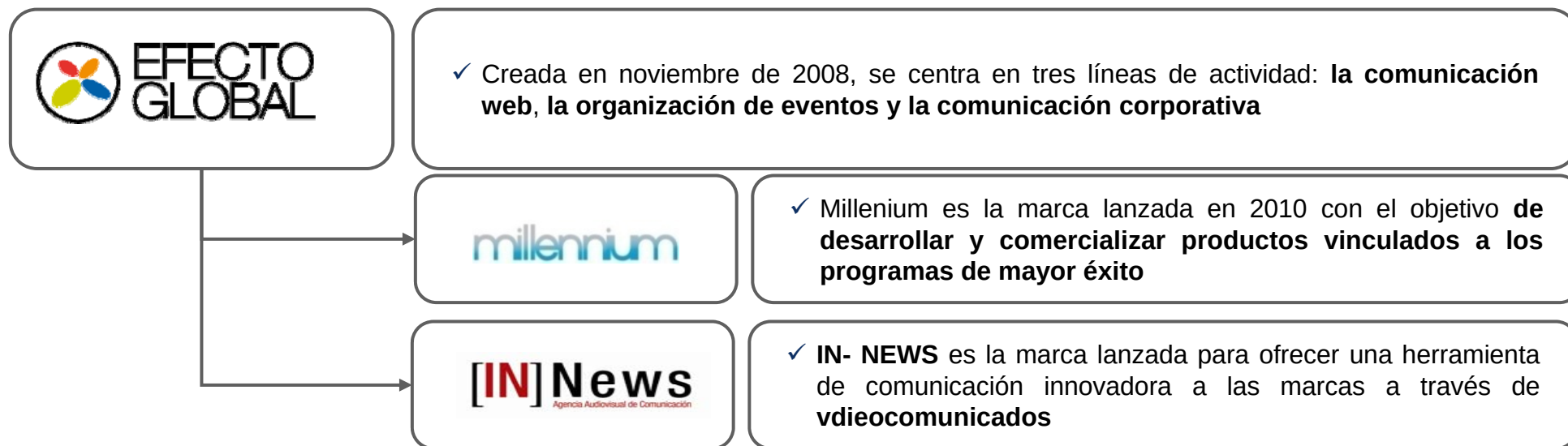
- ✓ Programas de ficción y entretenimiento
- ✓ Branded content
- ✓ Low cost

② MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO



Foco en nichos de actividad más atractivos

La línea de Marketing y Comunicación, tercera línea de negocio del Grupo, se centra en la **comunicación integral a través de diferentes herramientas y medios**:



③ MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO

Recurrencia y visibilidad de los ingresos

Principales contratos en ejecución en externalización de servicios técnicos audiovisuales:

Contrato	Cliente	Duración
Delegaciones informativos		6 años + prorrogable 3 años
Equipos ENG		5 años + prorrogable 3 años
Espejo Público		5 años (prorrogable por año)
Deportes		5 años (prorrogable por año)
A fondo		5 años (prorrogable por año)
Postproducción de audio y video		5 años + prorrogable 3 años
Equipos ENG		2 años
Gestión de informativos		2 años
Coproducción Euskadi directo		2 años (prorrogable anualmente)
Delegación de Madrid		1 año (prorrogable anualmente)
Gestión de informativos de la TV y radio		4 años + prorrogable 2 años

Renovado
en 2011
hasta 2015

Obtenido
en 2011

La naturaleza de estos **servicios**, da lugar a que ante un buen servicio el **cliente se fidelice** con rapidez **ante el riesgo** que puede conllevar el **cambio de un proveedor tan relevante**.

Por su parte, la línea de **Contenidos tiene una alta tasa de renovación** (en torno al 55%), como demuestran las segundas temporadas de: “Embajadores”, “Deberías saber de mí”, “After Hours”, “El Cirujano” y “7 días, 7 noches”

④ MODELO DE NEGOCIO DIFERENCIAL Y DE ÉXITO

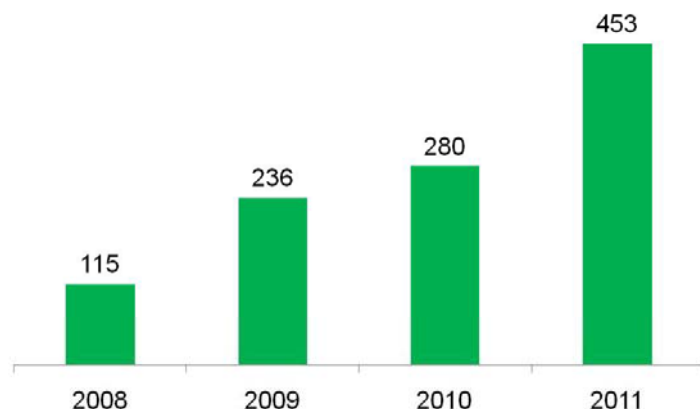
Estructura flexible y adaptada a la demanda

En la actualidad, **Secuoya cuenta con una plantilla de 453 trabajadores.**

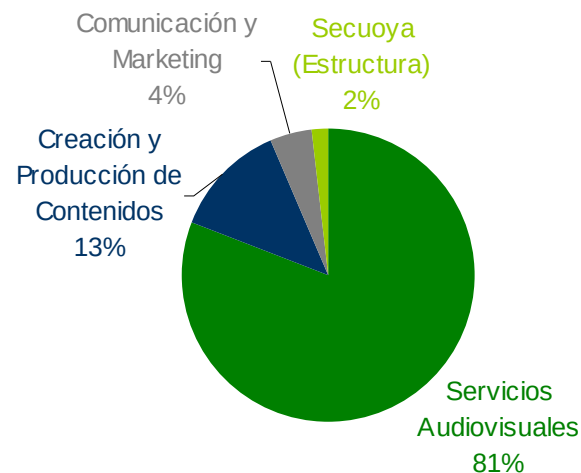
Concretamente, **el 37% de la plantilla trabaja bajo contrato temporal** y el 63% restante cuenta con contrato indefinido.

En relación a los trabajadores indefinidos (287), conviene destacar que **más del 65% desempeñan sus funciones en contratos de externalización de servicios para entes públicos** (i.e. IB3 177 trabajadores). En este caso, se da la particularidad de que si Secuoya dejase de ejecutar un determinado contrato por decisión del ente público, los trabajadores asociados a ese contrato revertirían sin penalidad alguna para Secuoya en el siguiente prestador del servicio.

evolución plantilla 2008-2011



Personal por Línea de Negocio



PRESENCIA ACTIVA EN EL MERCADO: **DIFERENCIACIÓN**

Ventaja competitiva en la adaptación al nuevo escenario del sector audiovisual por creación y desarrollo de actividad con la transición del sector audiovisual

Aspectos Diferenciales de Secuoya

Independencia

- ✓ No vinculación a ninguna TV
- ✓ Marca blanca editorial

Liderazgo

- ✓ Líder en nichos más atractivos del sector
- ✓ Capacidad de innovación en servicios y productos

Líneas de negocio

- ✓ Integración en la cadena de valor de la producción
- ✓ Áreas “no objetivo”: distribución de cine y musicales y dº deportivos

Estabilidad y Recurrencia

- ✓ + del 60% de las ventas ligadas a contratos a l/p^(*)
- ✓ Elevada tasa de éxito en contenidos y renovación de temporadas

Flexibilidad

- ✓ Estructura flexible y adaptada al nuevo contexto de mercado (40 personas en estructura)

Bajo endeudamiento

- ✓ Ratio Deuda Financiera Neta/EBITDA < 1,2x ^(*)
- ✓ + del 50% de la deuda ligada a contratos ^(*)

Activos fijos de última generación

- ✓ Activos ligados a contratos (minimizado riesgo de infrautilización)
- ✓ Amortización alineada a la duración de los contratos

* Datos provisionales 2011, neto de préstamos concedidos no dispuestos



2011 Objetivos cumplidos

OBJETIVOS CUMPLIDOS EN 2011

Hitos relevantes en la división de Servicios



Consolidación de liderazgo en outsourcing de áreas operativas de tv



- Ganador único del gran contrato de externalización ejercicio 2011.

Refuerzo del liderazgo en servicios técnicos



- Proveedor de referencia en servicios técnicos para ficción para series de 1er nivel como **Toledo, Misterios de Laura**
- Puesta en marcha de **Ciudad de la Tele**

Refuerzo de presencia y capilaridad en servicios



- Disponibilidad de equipos y medios en toda la geografía nacional y principales puntos internacionales
- Referente de nuevas tecnologías en sector broadcast

OBJETIVOS CUMPLIDOS EN 2011

Hitos relevantes en la división de Contenidos



Posicionamiento destacado en géneros y clientes



- Marca referente en producción de *docushows* médicos
- Alta tasa de penetración en Televisiones Autonómicas (Telemadrid, Canal Sur, C9)
- Generador de productos de éxito como el formato *Ransom*, licenciado en UK + USA y con distribución mundial desde MipCom



Posicionamiento destacado en nuevas fórmulas



- Referente en generación de formatos *Branded Content*
- Producción de programas pioneros como *Escuela de campeones*



Posicionamiento destacado en Ficción como nicho de crecimiento en contenidos televisivos



- Contrato de desarrollo de 2 series de ficción para cadenas nacionales a ejecutar en 2012

OBJETIVOS CUMPLIDOS EN 2011

Hitos relevantes en la división de Marketing y Comunicación:



Crecimiento en eventos y acciones de entorno 2.0

- Ejecución de eventos como [Pasarela de Moda de Castilla y León](#) o el [Open Source World Conference](#) con campañas de repercusión efectiva en redes sociales
- Lanzamiento de gama de productos *Efectvity*



Crecimiento en comunicación audiovisual y relación con las marcas

- Lanzamiento de marca específica **IN**News
- Crecimiento exponencial de facturación y cuota de mercado alcanzando como clientes
 - a agencias como: *Shackelton, Edelman, Tinkle o Draft*
 - a marcas como: *Movistar, Banco Santander*



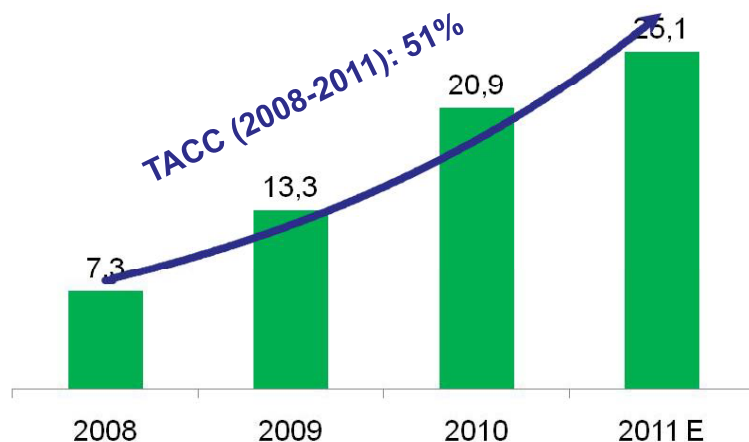


**Solido plan de negocio.
Crecimiento sostenido
desde 2008**

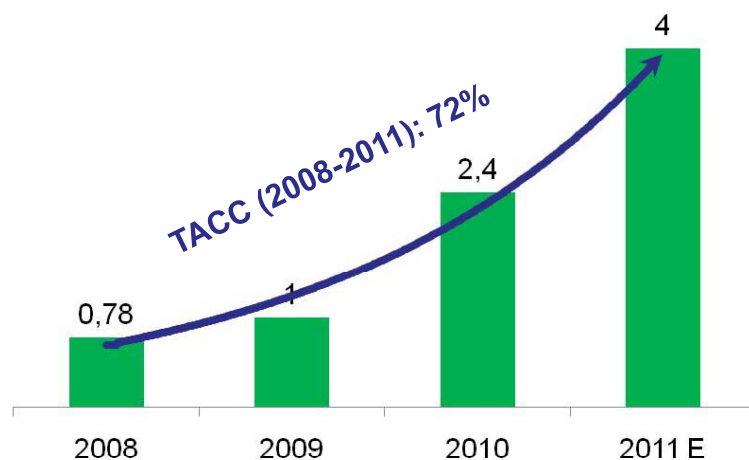
SÓLIDO PLAN DE NEGOCIO. CRECIMIENTO SOSTENIDO DESDE 2008

Evolución de facturación y EBITDA consolidados 2008-2011

Facturación consolidada



EBITDA consolidado



- El Grupo ha tenido un TACC desde su fundación en 2008 hasta la estimación de cierre en 2011 de:

- En facturación 51%

- En EBITDA 72%

- Crecimiento de EBITDA de 2011 E con respecto a 2010 de un 67% .

- Mejora constante de márgenes :

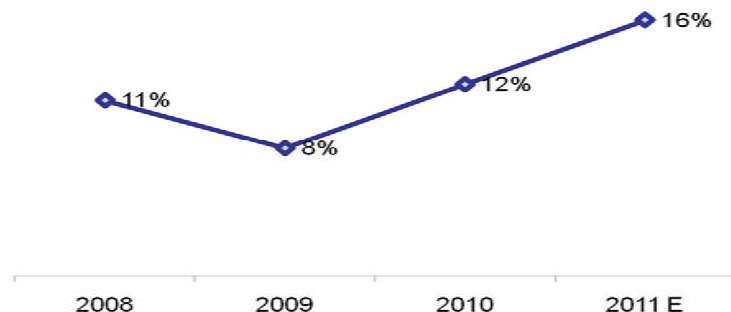
- Apalancamiento operativo

- Actividad de contenidos . Internalización de márgenes

- Mejora de la eficiencia y optimización constante de contratos de servicios.

- Principal línea de actividad servicios audiovisuales. En 2011 ha ganado peso con respecto a 2010

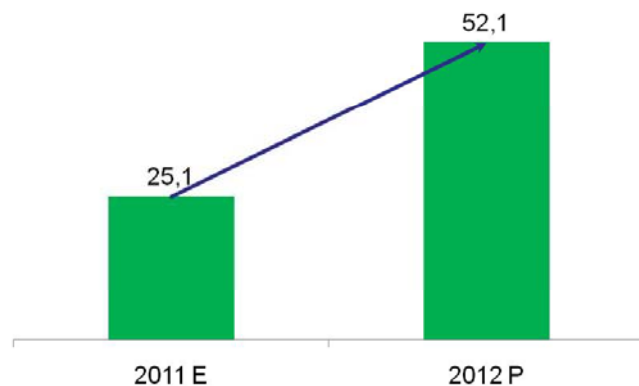
Evolución de márgenes 2008-2011



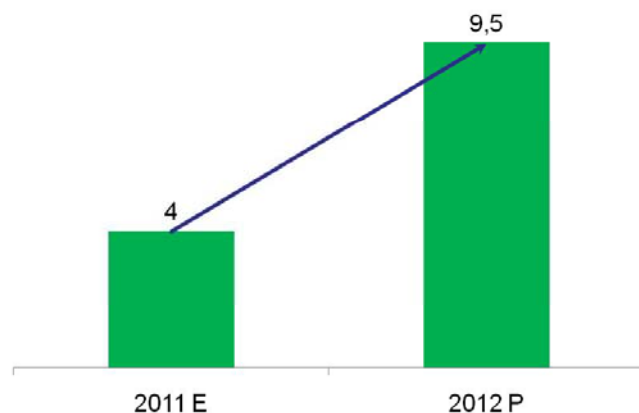
SÓLIDO PLAN DE NEGOCIO. CRECIMIENTO SOSTENIDO DESDE 2008

PRESUPUESTO 2012. PRINCIPALES HIPÓTESIS

Facturación consolidada 2011 E- 2012 P



Facturación consolidada 2011 E- 2012 P



INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIO	2011 E	2012 E
Servicios audiovisuales	23,3	37,8
Creación y producción de contenidos	1,2	11,9
Comunicación y Marketing	0,6	2,4
	25,1	52,1

- Anualización de concursos de externalización obtenidos en el ejercicio 2011.
- Obtención de dos nuevos concursos de externalización.
- Crecimiento de B&S corporation. Desarrollo contratos partner ciudad de la tele



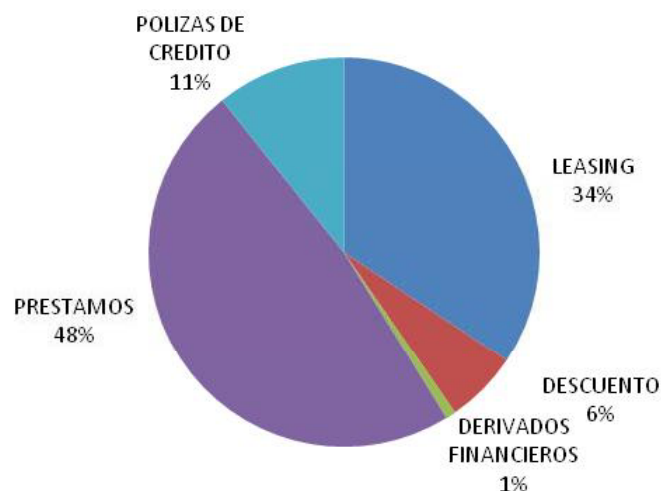
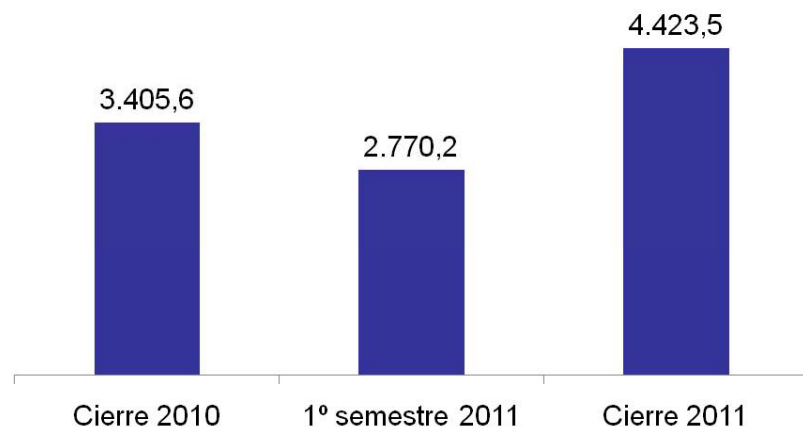
- Realización del encargo de producción de dos series de ficción contratado desarrollo y compromiso de producción de ambas: 10 MM€.
- Mantenimiento de formatos de entretenimiento de éxito en Pulso.
- Desarrollo estrategia de Branded content



- Desarrollo Brandpartnership: Videocomunicados y eventos propios

ANÁLISIS POSICIÓN FINANCIERA

Evolución de la deuda financiera bancaria (miles de €)



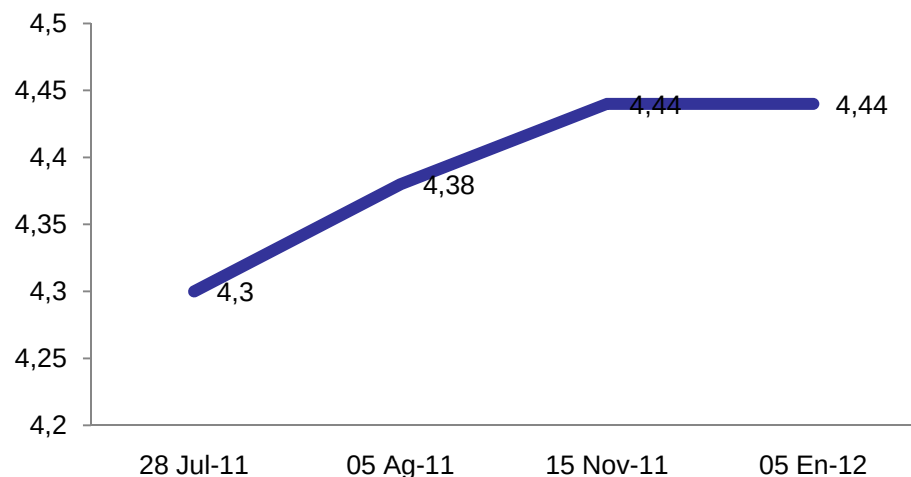
Desglose de deuda por tipo

- La deuda financiera bancaria no incluye préstamos firmados no dispuestos por importe de 4,2 MM€ ni el préstamo para la adquisición del solar de tres cantos por importe a 31/12/2011 de 0,78 miles de euros.
- El ratio deuda financiera /EBITDA ha disminuido durante el ejercicio 2011 a 1,1
- La mayor parte de la deuda del Grupo a 31 de diciembre de 2011 está vinculada a la compra de activos necesarios para prestar los servicios de los contratos de externalización.
- Los préstamos asociados a contratos tienen una duración inferior a dichos contratos. Por lo tanto, esta pronta amortización de la deuda conllevará en años sucesivos un incremento del flujo de caja.

SÓLIDO PLAN DE NEGOCIO. CRECIMIENTO SOSTENIDO DESDE 2008

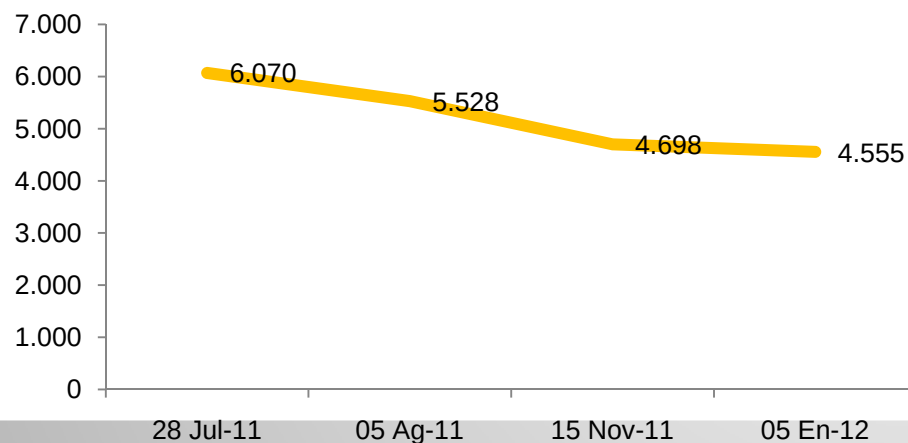
EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DE LA ACCIÓN

Evolución Cotización Acción Secuoya



Capitalización:
33 MM€

Evolución Cotización IBEX SMALL CAP

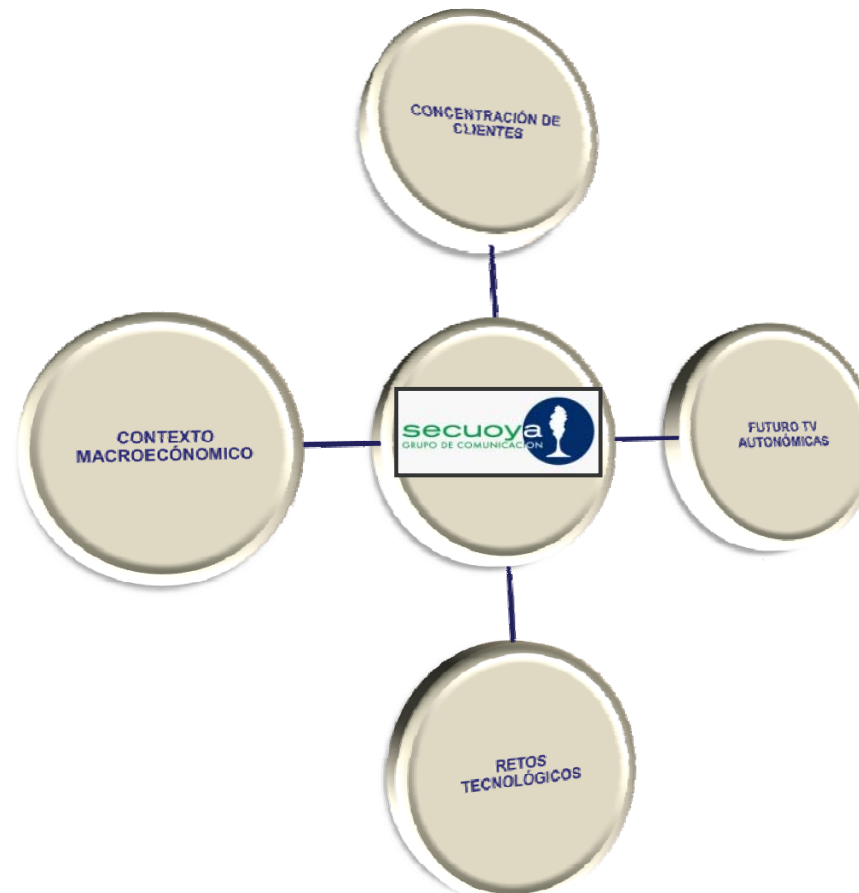


- Inicio de cotización 28 de julio de 2011
- Free float 7% resto accionistas fundadores
- Mejor comportamiento que el mercado:
- Revalorización desde la salida : **5, 7%**
- Durante el mismo periodo de tiempo caída del IBEX SMALL CAP de un **-25%**.



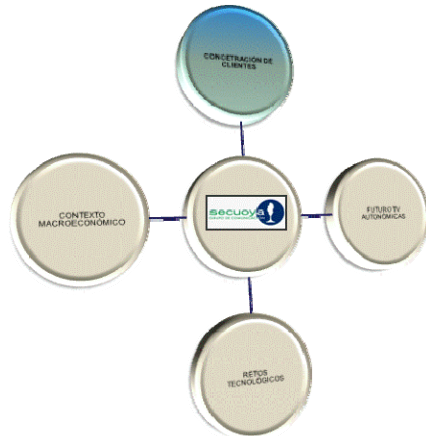
2012 Sector en transformación

Sector en ebullición. Oportunidades vs amenazas



RETOS PERMANENTES: ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Concentración de clientes



- Dos grandes grupos de televisión:
 - Mediaset España: Multiplex de T5+ Cuatro
 - Antena 3: Multiplex de A3+ La sexta
- Recortes en la asignación presupuestaria
- Resto de TDT nacionales:
 - Limitado poder de compra, baja audiencia
 - Alquiler de canales a majors

OPORTUNIDADES

Apalancados en posicionamiento clientes actuales para ganar cuota de mercado

Concentración de proveedores. Oportunidad para los mas integrados en la cadena de valor y los de mayor tamaño

Cambio definitivo del modelo de producción. Separación entre emisión, y proveedor de contenidos y servicios técnicos

RETOS PERMANENTES: ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Contexto macroeconómico



- Búsqueda de formulas de financiación y reducción de costes por RTVE tras la eliminación de los ingresos publicitarios.
- Disminución del mercado publicitario en 2011 y adecuación de los presupuesto de coste de las TV al contexto.
- Búsqueda de nuevas formulas de comunicación audiovisual de las marcas que complementen su estrategia tradicional.

OPORTUNIDADES

Contenidos low cost y branded content



Nuevas formulas de comunicación

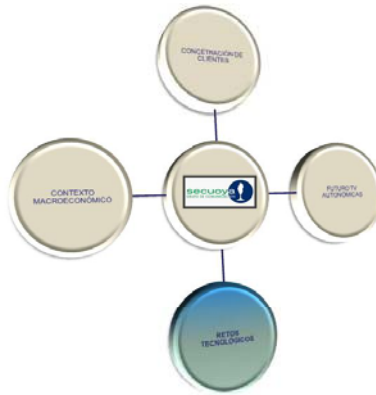


Generación de formatos para su distribución internacional



RETOS PERMANENTES: ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Retos tecnológicos



- Proceso de cambio tecnológico en soportes, redes y sistemas que influye en el consumo y trasciende el mercado *televisivo* y lo convierte en mercado *audiovisual*.
- Cambios en los estándares y normas de emisión: HD y **HbbTV**
- Televisión + internet serán una ecuación real en el aterrizaje de la smart TV

OPORTUNIDADES

- Liderazgo en TV significará serlo en cualquier dispositivo en el entorno *multitasking*.
- La capacidad de respuesta en la producción *transmedia* adaptando el contenido a cada uno de los diferentes canales potenciará ventajas competitivas a los integrados en toda la cadena de valor.



- La Televisión conectada abre un mundo de posibilidades de negocio para la explotación de modelos en la generación, producción y consumo de contenidos televisivos y publicitarios en un entorno de interactividad.
- La capacidad de tejer alianzas entre líderes en I+D+i y líderes en producción audiovisual multiplicará rendimientos de negocio.



RETOS PERMANENTES: ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Futuro Tv autonómicas



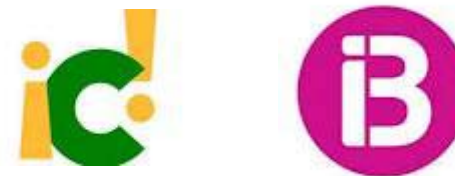
- Debate permanente sobre el coste de sistema público de TV. Disminución del presupuesto en todas las cadenas autonómicas.
- Disminución de ingresos publicitarios de las televisiones autonómicas y por tanto consiguiente aumento del déficit.
- Contenidos comerciales vs programación de servicio público.
- Papel de la FORTA en el modelo de TV autonómica.

OPORTUNIDADES

Muchos gobiernos autonómicos han mostrado su interés en reestructurar el modelo de sus Tv



La reducción de presupuestos lleva a una concentración de servicios en los proveedores de mayor volumen





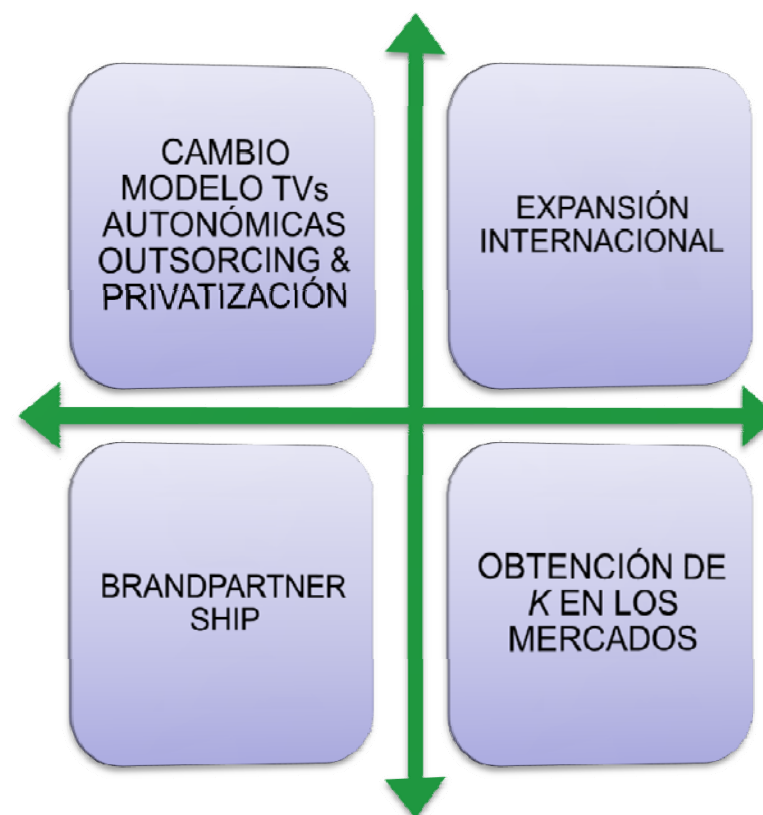
2012 Preparados para liderar la consolidación del sector

SECUOYA PREPARADA PARA LIDERAR LA CONSOLIDACIÓN

Inicio de 2012
Realidades



Crecimiento 2012
Vectores estratégicos



SECUOYA PREPARADA PARA LIDERAR LA CONSOLIDACIÓN

Una realidad: Ciudad de la TELE

Highlights del complejo

- Mayor centro de producción audiovisual de España y uno de los más grandes de Europa.
- Localización estratégica respecto a clientes: productoras y cadenas de TV.
- Sinergias concentración de producción.
- Acuerdos estables a l/p de exclusiva en el “service técnico” con productoras que garantizan un 65% de ocupación.

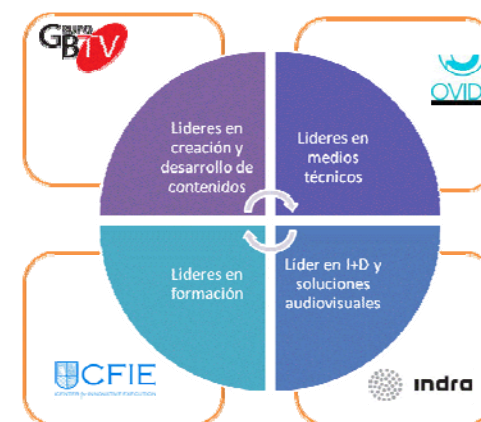
Highlights financieros

- Promovido por Secuoya y gestionado en exclusiva por B&S Corporation
- Inversión prevista 12MM€:
 - Incurrido y pagado 2,7 MM€
 - Financiación bancaria: 6,1 MM€
- Para un año tipo con la ocupación que garantizan los partner:
 - Facturación : 6,6 MM€
 - EBITDA: 4,4 MM€
 - EBIT: 3 MM€

Líneas de desarrollo



Partners estratégicos



SECUOYA PREPARADA PARA LIDERAR LA CONSOLIDACIÓN

Cambio modelo Tv autonómica outsourcing & privatización

La reducción del presupuesto de las TV autonómicas y de la capacidad de endeudamiento obliga a un cambio de modelo que sólo puede ir

Procesos de outsourcing de áreas operativas de TV

Procesos de privatización

Ampliación de servicios en los contratos en vigor

Convocatoria de nuevos concursos

Consortios que gestionan ya contratos en funcionamiento

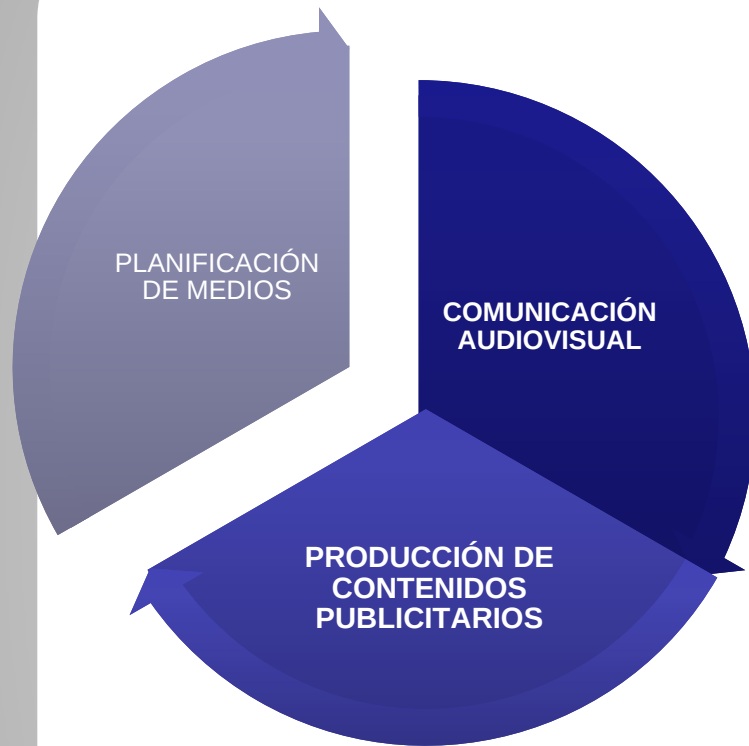
Venta de la licencia

Modelos mixtos: TVCyL



SECUOYA PREPARADA PARA LIDERAR LA CONSOLIDACIÓN

BRANDPARTNERSHIP: Proveedor integrado de servicios de comunicación



Composición cualitativa de un presupuesto de acciones de marca

SECUOYA está presente en el presupuesto de marketing y comunicación de las marcas en todos los *core services* excluida la planificación de medios y la creatividad

Diseño, producción y distribución de videocomunicados



Producción de spots publicitarios

Creación y producción de contenidos de *Branded content*



Diseño y producción de eventos para marcas



Metodología propia para la medición del ROI de la acción

SECUOYA PREPARADA PARA LIDERAR LA CONSOLIDACIÓN

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Como complemento a nuestra estrategia de desarrollo y crecimiento para diversificar mercados y mitigar el riesgo sector de un único país



Replicando el modelo de crecimiento en España:
Desde los contratos de externalización al resto de
líneas de negocio.

Apertura de corresponsalías sustentada por contratos
de prestación de servicios.

Búsqueda de alianzas con socios internacionales:
- Del sector
- De otros sectores



Participación en consorcios adjudicación
de eventos internacionales.





10 Razones para invertir en Secuoya

¿POR QUÉ INVERTIR EN SECUOYA?

- 1 GRUPO INTEGRADO VERTICALMENTE VÍA ORGÁNICA
- 2 LÍDER EN NICHOS DE MERCADO DE MAYOR CRECIMIENTO
- 3 RECURRENCIA DE INGRESOS Y ELEVADA VISIBILIDAD DE LOS MISMOS
- 4 DEMOSTRADA TRAYECTORIA DE ÉXITO EN UN CONTEXTO ADVERSO
- 5 ALTA GENERACIÓN DE CAJA
- 6 BAJO ENDEUDAMIENTO Y ESTRUCTURA FLEXIBLE
- 7 POTENCIAL DE CRECIMIENTO: SÓLIDO PLAN DE NEGOCIO, OPORTUNIDADES TANGIBLES
- 8 EQUIPO GESTOR EXPERIMENTADO Y COMPROMETIDO
- 9 NUCLEO ACCIONARIAL ESTABLE
- 10 “MARCA BLANCA EDITORIAL”. REFUERZA EL POSICIONAMIENTO EN EL NUEVO PANORAMA



**MODELO
DE NEGOCIO
DIFERENCIAL**



Donde crecen las ideas