

Barcelona, 1 de junio de 2017

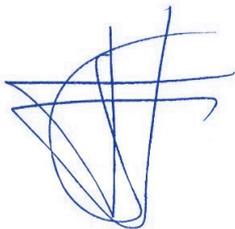
COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE AGILE CONTENT, S.A.

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a AGILE CONTENT S.A.:

Presentación ante inversores en el Foro MedCap

AGILE CONTENT participará en el XIII Foro de Empresas de Mediana Capitalización, donde realizará una presentación ante inversores el día 1 de junio de 2017 en La Bolsa de Madrid, en el marco del séptimo Encuentro MAB. El Foro MedCap está organizado por Bolsas y Mercados Españoles. Se adjunta a continuación la presentación.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.



HERNÁN SCAPUSIO VINENT
CEO



Foro MedCap, Discovery Meetings

1-jun-2017, Bolsa de Madrid

Este documento se proporciona únicamente con fines de información y no constituye ni puede interpretarse como una oferta de venta o intercambio o adquisición o solicitud de ofertas de compra

La información financiera se ha preparado de conformidad con normas comunes de presentación de información no auditada, es preliminar y por lo tanto sujeta a cambios en el futuro. La información relativa a estados financieros proyectados que pudiera contener tiene el propósito de proporcionar información actualizada a inversionistas existentes y nuevos y no deben considerarse como una recomendación de inversión.

La información aquí contenida puede incluir declaraciones sobre intenciones, expectativas o proyecciones futuras. Todas las declaraciones distintas de aquellas basadas en hechos históricos son declaraciones prospectivas, incluyendo, entre otros, aquellos relativos a nuestra posición financiera, estrategia empresarial, planes de gestión y objetivos para el futuro. Tales intenciones, expectativas o proyecciones futuras están sujetas, como tales, a riesgos e incertidumbres que podría determinar lo que ocurre y por lo tanto resultar en una desviación de las expectativas actuales.

Estos riesgos incluyen, entre otros, la situación del mercado, los factores macroeconómicos, las regulaciones políticas, gubernamentales y legales, las fluctuaciones estacionales que pueden cambiar la demanda, la competencia de la industria, condiciones económicas y jurídicas, el acceso a recursos financieros, , las restricciones al libre comercio y / o la inestabilidad política en los diferentes mercados donde opera la Compañía.

Agile Content no se compromete a publicar actualizaciones o revisiones relacionadas con informaciones incluidas en este documento, expectativas, eventos, condiciones o circunstancias en que se basan. Pero aplicará sus mejores esfuerzos para proporcionar información sobre estos y otros factores que podrían afectar a los resultados empresariales y financieros de la Compañía, en los documentos que se publican en El MAB (Mercado Alternativo Bursátil) en España.

1. Breve descripción e historia de Agile Content
2. Resultados del ejercicio 2016
3. Oportunidades y potencial de crecimiento
4. Razones para invertir en Agile



BREVE DESCRIPCIÓN & HISTORIA DE AGILE CONTENT



Agile es un proveedor de tecnología que proporciona a los medios de comunicación, operadores de telecomunicaciones y grandes marcas, soluciones para ser altamente eficientes en la publicación, distribución y monetización de sus contenidos y audiencias.

Líder tecnológico Europeo

- Con equipos de I+D en Barcelona, Helsinki y Sao Paulo, Agile Content es una compañía tecnológica de alto crecimiento, seleccionada por Financial Times en el FT Europe's Fastest Growing Companies 2017
- Participante de European Capital Markets Conference, Agile Content comenzó a cotizar en Alemania mediante dual listing en Börse STUTTGART.

EUROPEAN CAPITAL MARKETS CONFERENCE



Agile Content tiene una posición #15 en su categoría con un crecimiento medio del 68% (CAGR 2012-15)



<https://www.ft.com/reports/europes-fastest-growing-companies>

Agile Content en números

Crecimiento sostenido

- 68% CAGR 2011-2015 y 54% proforma en 2016, con mejoras de los márgenes de contribución y el EBITDA

>80% ventas internacionales

- Equipo de >140 profesionales de software en 10 países
- Centros de I+D en Barcelona, Helsinki y Sao Paulo

1ª cotizada de SW en España

- Cotizada (MAB) desde nov.2015. MarketCap 20M€
- 1ª fabricante de software cotizado en España

Top 10 global en la categoría

- Clientes de primer nivel en TMT (Telco y Media)
- Única empresa europea en MQ EVCM de Gartner

Evolución

Expansión 2017

Con una presencia establecida en los mercados hispanos, Agile se está expandiendo en los mercados anglosajones, como un jugador relevante en el futuro de la TV digital.

Reconocimiento de analistas

Magic Quadrant

Figure 1. Magic Quadrant for Enterprise Video Content Management

2014



Gartner®

Agile Content es uno de los top 15 players a nivel mundial en la gestión de Video Content Management (top 10 en el report de 2016)

Mejor evolución

2016



Trayectoria de la compañía

(1) Gartner es el principal analista internacional para empresas de tecnología, cuyos informes Magic Quadrants cualifican a los principales fabricantes de software mundiales.

Presencia internacional



La compañía, con sede en España, tiene 3 centros de I+D (Barcelona, Helsinki y Sao Paulo), con presencia en 10 países y negocio en más de 15.

Las ventas internacionales representan >70%.

Evolución alcance sobre el mercado global	
Agile 2015 (Latam+España)	12%
Con Enreach (Nordics)	15%
Reach estimado en 2018	50-60%

Consolidación de base de clientes

Nos hemos especializado en empresas del sector TMT (Telecom & Media), que representa el 15% del PIB, donde contamos con tecnología diferencial

Televisiones y Radios (25%)

Grupos de Media (30%)

Operadores de Telecomunicaciones (45%)





RESULTADOS DEL EJERCICIO 2016

- Luego de la adquisición de OTTN en abril del 2017 se integró plenamente en el grupo, dando entrada al grupo Salinas en el accionariado de Agile Content.
- Se completó la integración operativa, ejecutando la mayor parte de las sinergias de costes previstas y se avanzó de manera significativa en la integración de las plataformas tecnológicas de Agile Content y de OTTN, creando nuevos productos y servicios como Agile TV, que amplían la potencial demanda de nuestras tecnologías.
- Además de las acciones fruto de las sinergias de la adquisición, que comenzaron a ejecutarse durante el segundo semestre del 2016 y están dando frutos en 2017, la empresa ha abordado un plan de optimización de uso de recursos y está poniendo un mayor énfasis en la venta de las líneas que contribuyen con mayor capacidad de monetización recurrente y mejores márgenes, en paralelo a los planes de reducción de los costes de overhead.

Resultados del ejercicio 2016

(en miles de €)	Columna A 2016	Columna B 2015	Columna C % variacion 2016.vs 2015	Columna D Proforma 2016	Columna E %variacion Proforma 2016vs. 2015
Importe neto de la cifra de negocio	10.836	8.321	30%	12.794	54%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	2.097	1.251	68%	2.447	96%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no f	33	170	-81%	33	-81%
Ingresos totales	12.966	9.741	33%	15.273	57%
Coste de ventas	- 5.397	- 6.666	-19%	- 5.397	-19%
MARGEN BRUTO	7.569	3.076	146%	9.877	221%
Gastos de personal	- 4.478	- 1.370	227%	- 5.650	312%
Otros gastos de Explotación y resultados	- 2.146	- 1.229	78%	- 2.546	112%
EBITDA	945	477	98%	1.681	252%
Amortización	- 2.300	- 1.667	38%	- 2.307	38%
Deterioro y otros	- 3.491	- 164	2032%	- 3.489	2031%
EBIT	- 4.846	- 1.353	258%	- 4.115	204%
Resultado financiero	- 288	- 27	978%	- 270	910%
EBT	- 5.134	- 1.380	272%	- 4.384	218%
Impuestos s/ beneficios	- 47	41	-213%	- 152	-467%
BDI	- 5.181	- 1.339	287%	- 4.536	239%

Los aspectos más significativos de la cuenta de resultados consolidada son los siguientes:

- Incremento de un 54% de la facturación en el pro-forma anualizado, alcanzando los 12,8 millones de euros.
- Crecimiento del Margen bruto en las cuentas pro-forma de 2016 de más del 200%.
- Un incremento del gasto de personal (+312% en cuentas pro-forma de 2016).
- El EBITDA pro-forma 2016 asciende 1,68 millones de euros frente a los 477 mil euros del 2015, con un crecimiento del 252%.
- Resultado de -5,2 millones de euros frente a -1,3 millones del año anterior, derivado en gran parte de una depreciación de 3,6 millones de euros de activos intangibles asociados a fondo de comercio y activos por proyectos de investigación.

Cumplimiento del plan de negocio

	Plan de negocio proforma (1)	Previsión M&A (2)	Plan de negocio sin M&A	Resultado Proforma (3)	Grado de cumplimiento (3)	Grado de cumplimiento sin M&A (4)
Ingresos	23.162	8.700	14.462	15.273	66%	106%
Facturación	20.440	8.300	12.140	12.794	63%	105%
EBITDA	2.321	830	1.491	1.681	72%	113%

(1) Plan de negocio presentado en el Documento de Ampliación Reducido de Noviembre del 2016, p12, en el que se indicaba sobre el 2016 "Cuentas consolidadas proforma que incorporan 12 meses de actividad de AGILE, OTTN y M&A"

(2) Resultados previstos por M&A, proporcionados por la compañía, incluidos en mismo documento, p6

(3) Resultado proforma, incluyendo el consolidado auditado más el 1T.2016 de OTTN

(3) en el caso de que no se realice la adquisición de una operación M&A la compañía evitaría las salidas de caja y las diluciones por los pagos en acciones correspondientes.

(4) Grado de cumplimiento sin incluir M&A, comparando el resultado AGILE y OTT con el previsto en el plan de negocio



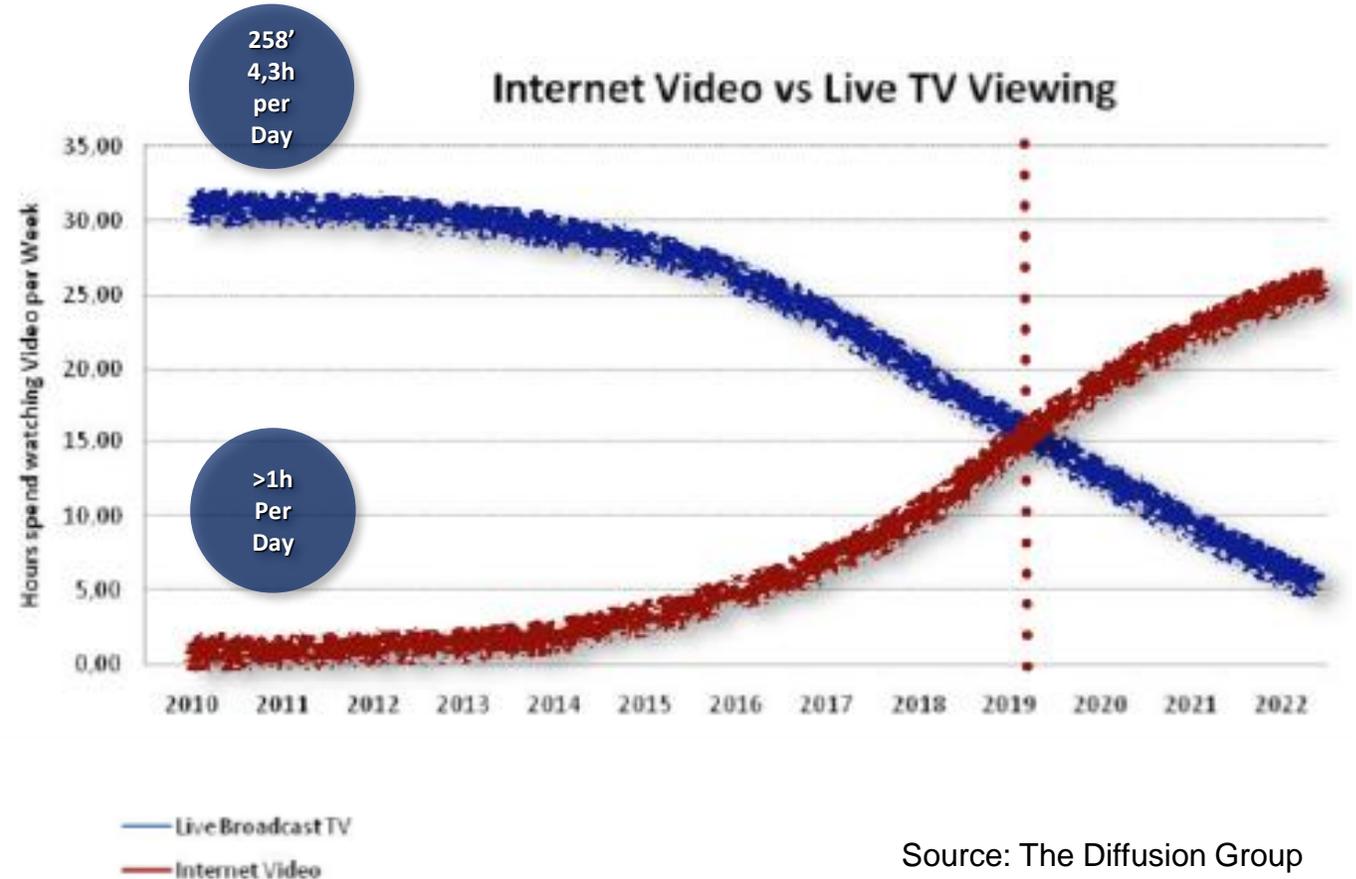
OPORTUNIDADES Y POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Evolución



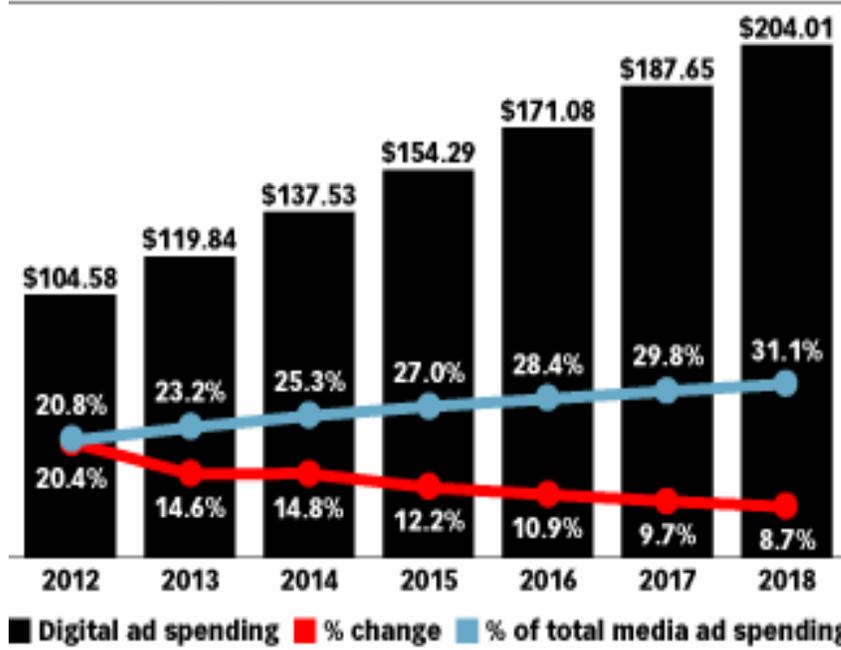
Evolución del consumo televisivo

- Antes del final de la década, la televisión online superará a la televisión broadcast.
- **En 2017 la publicidad digital superará al gasto en publicidad televisiva.**
- Las capacidades de segmentación y personalización de la publicidad en TV determinan el mayor espacio de crecimiento en los próximos años.



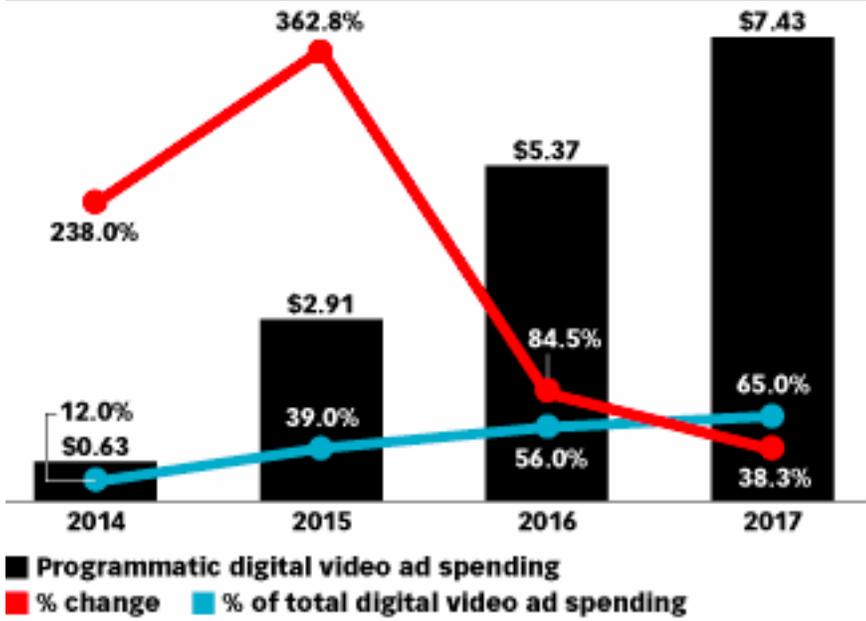
Eficiencia de la publicidad digital

Digital Ad Spending Worldwide, 2012-2018
billions, % change and % of total media ad spending



Note: includes advertising that appears on desktop and laptop computers as well as mobile phones and tablets, and includes all the various formats of advertising on those platforms; excludes SMS, MMS and P2P messaging-based advertising
Source: eMarketer, March 2014

US Programmatic Digital Video Ad Spending, 2014-2017
billions, % change and % of total digital video ad spending

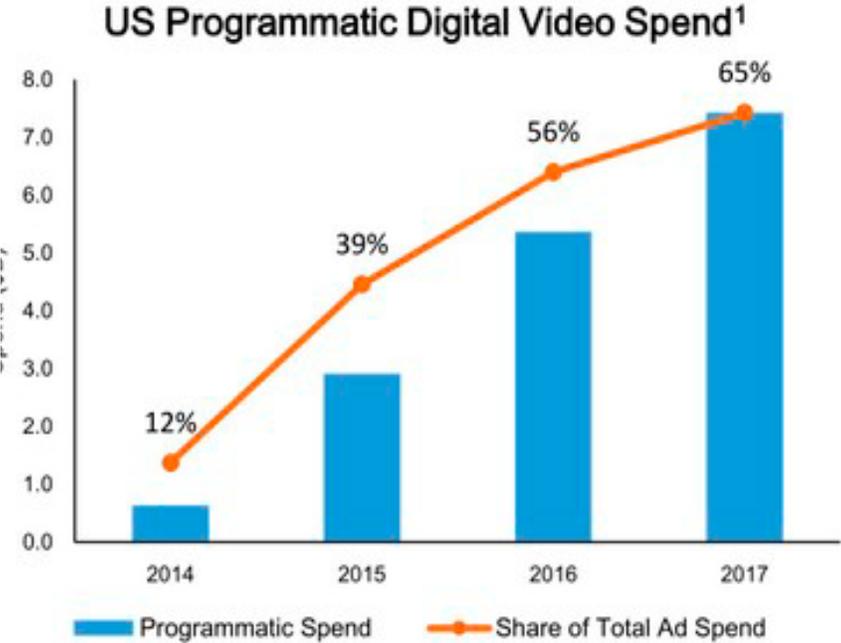


Note: digital video ads transacted via an API, including everything from publisher-erected APIs to more standardized RTB technology; includes advertising that appears on desktop/laptop computers, mobile phones, tablets and other internet-connected devices; includes pre-, mid-, post-roll in a video player environment
Source: eMarketer, Oct 2015

La publicidad digital ofrece mayor eficiencia a los anunciantes y continúa creciendo de manera sostenida (es la principal fuente de ingresos de Google y Facebook).

La publicidad en compra programática (como la automatización del trading) es el segmento que más crece, donde la tecnología más aporta.

Evolución de la publicidad en video



La compra programática de video digital alcanzó \$2.910 millones en 2015, llegando al 39% del total del gasto en video digital, marcando el patrón que sigue Europa con 1 año de diferencia.

La eficiencia de la compra programática (como la automatización en el trading) permite optimizaciones en el mercado publicitario y en el video digital como segmento de mayor crecimiento dada la convergencia entre Telecomunicaciones y TV. En el 2017 eMarketer pronostica que será el 65% del total alcanzando \$7.430 millones en 2017 (60% CAGR).



La nueva Televisión

El consumo de televisión bajo demanda (cuando y desde donde el usuario quiere) es una realidad que con las capacidades de personalización de la publicidad (optimización para los anunciantes) masificará el consumo televisivo que hoy está restringido a la TV de pago.

Agile Content cuenta con tecnología para potenciar esta transformación y captar valor de la mano de los medios de comunicación y operadoras de telecomunicaciones

Oportunidad de Crecimiento



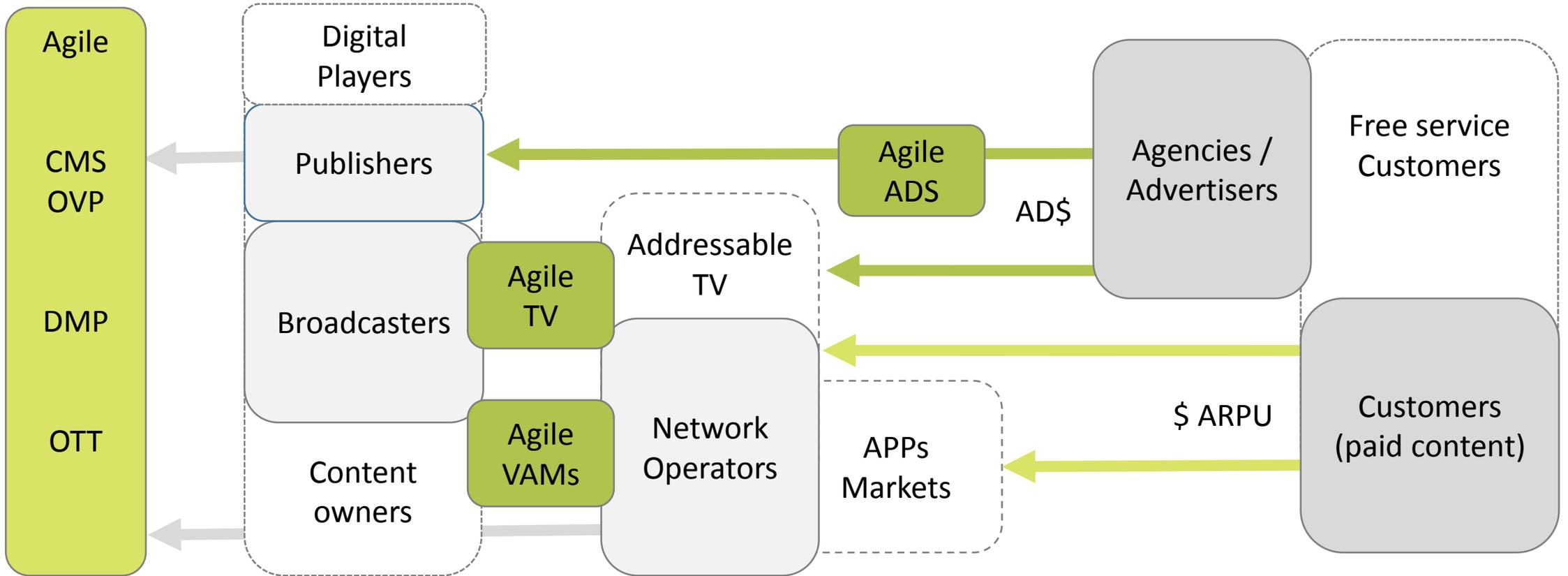
Alto crecimiento, lidera la consolidación del sector

Agile Content es un referente en los mercados hispanos y un top 10 mundial en el ámbito del video digital y el bigData. Clientes de referencia y analistas avalan su tecnología.

Agile Content se consolidará en el segmento del Addressable TV (el uso de la personalización y la segmentación publicitaria en la Televisión) un sector que ofrece un alto potencial de crecimiento y revalorización.

Cadena de valor industrias TMT

Negocios digitales basados en el contenido: publicidad o suscripciones



B2B 3-8% / total business B2B customers

B2B2C 12-30% / total business B2B2C customers

Indicadores de la industria

Indicadores del consumo

Consumers (bn, % population)	2016		2020		CAGR
Internet users	3,4	46%	4,2	55%	5,4%
Smartphones users	2,1	28%	2,9	38%	9,1%
PayTV households	1,0	13%	1,1	15%	2,7%
OTT TV penetration	0,12	2%	0,2	3%	16,7%

Indicadores del negocio

Industry Revenues	2016		2020		CAGR
PayTV	207		206		-0,2%
OTT TV & video (% payTV)	37	18%	64	31%	18,7%
Media Ad Spending	542		674		6,1%
Digital Ad Spending (% Ads)	190	35%	326	48%	17,5%

Segmentos específicos

Specific segments (US)	2016	2021	CAGR
US Addressable TV AdSpending	0,9	2,2	36,0%
US Digital Video Ads Revenue	6,2	13,3	28,6%
US Programmatic Digital video Spend	2,4	10,6	85,0%
Programmatic / total Video Ad Spending	39%	80%	

Oportunidad de generación de valor

1ª Transformación digital en TMT

Como proveedor B2B

- Presencia digital multicanal
- Foco en los procesos de producción y distribución

Tecnología propia de OVP/OTT-TV reconocida por analistas y utilizada por clientes líderes en los mercados en los que operamos.

2ª Transformación digital en TMT

Como partner B2B2C

- Foco en la publicidad basada en datos de audiencia
- Generación de ARPU por servicios convergentes

Soluciones operadas integralmente, propocionando servicios de valor añadido orientados a la generación de valor.



With premium videos from

**Bloomberg
Business**



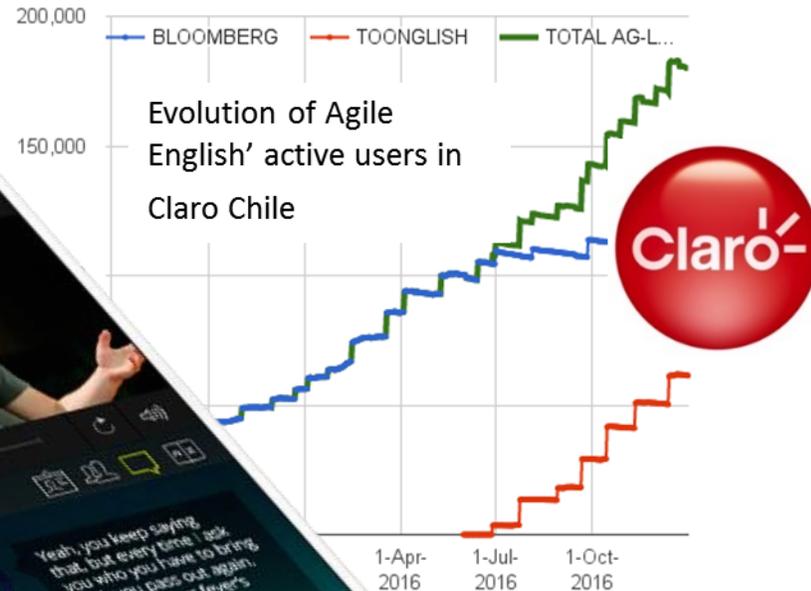
Agile Value Added Media

- Transformar el contenido tradicional en un servicio de valor añadido generador de ingresos
- Contenido de marcas premium + tecnología de Agile para ofrecer la mejor experiencia digital en información y entretenimiento
- Potencial de más de 1.000 millones de personas con necesidad de practicar idiomas, con acceso digital
- Soluciones prácticas para múltiples dispositivos y económicas (>4 USD/mes) que se distribuyen a través de operadores de telecomunicaciones o medios.

Agile Value Added Media



BLOOMBERG and TOONGLISH Active Users



- 7% de crecimiento mensual después de más de un año de funcionamiento en el primer mercado con Claro/Telmex
- 2-6% conversión de campañas
- <15% churn rate anual
- Mejora del ARPU sobre el crecimiento de audiencia



Lanzamiento de Agile.TV

Solución TV as a Service de Agile Content para facilitar a los operadores de telecomunicaciones ofrecer servicios avanzados de TV a sus clientes



Agile cuenta con experiencia en construir grandes plataformas de PayTV y servicios basados en bigData para la explotación publicitaria digital.

- La tecnología, clave en empresas como Netflix o Spotify, es cada vez más relevante en el negocio de contenidos
- Los paquetes de TV tradicionales (>\$50) no permiten expandir la base de la TV de pago al conjunto de la población a pesar de tener internet
- La TV en abierto va perdiendo relevancia en detrimento del consumo bajo demanda y multidispositivo, que permite publicidad personalizada
- Un modelo híbrido como Agile.TV permite utilizar todo el potencial de la tecnología combinado con los proveedores de contenidos soluciones modulares que permitan expandir el negocio al total de la población



RAZONES PARA INVERTIR EN AGILE

Razones para invertir en Agile

- Tecnología propia robusta y validada por líderes de mercado
- Trayectoria internacional de crecimiento orgánico y M&As
- Mercado en crecimiento y modelo de negocio altamente escalable
- Potencial de revalorización y salida a mercados internacionales