Barcelona, 30 de mayo de 2018

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 "Foro MedCap 2018', donde realizará una presentación ante inversores el día 30 de mayo de 2018 en La Bolsa de Madrid, evento organizado por Bolsas y Mercados Españoles. Se adjunta a continuación la presentación.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

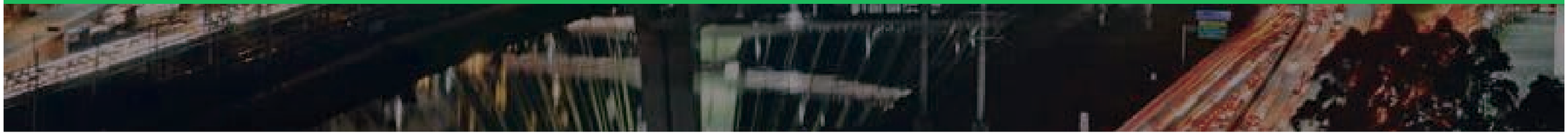
HERNÁN SCAPUSIO VINENT
CEO

AGILE CONTENT S.A.
Avenida Diagonal 449, 7º - 08036 BARCELONA
Tel: (+34) 93 802 3800
info@agilecontent.com
http://www.agilecontent.com

agile content

Business Update 2018

Foro MedCap 30.mayo

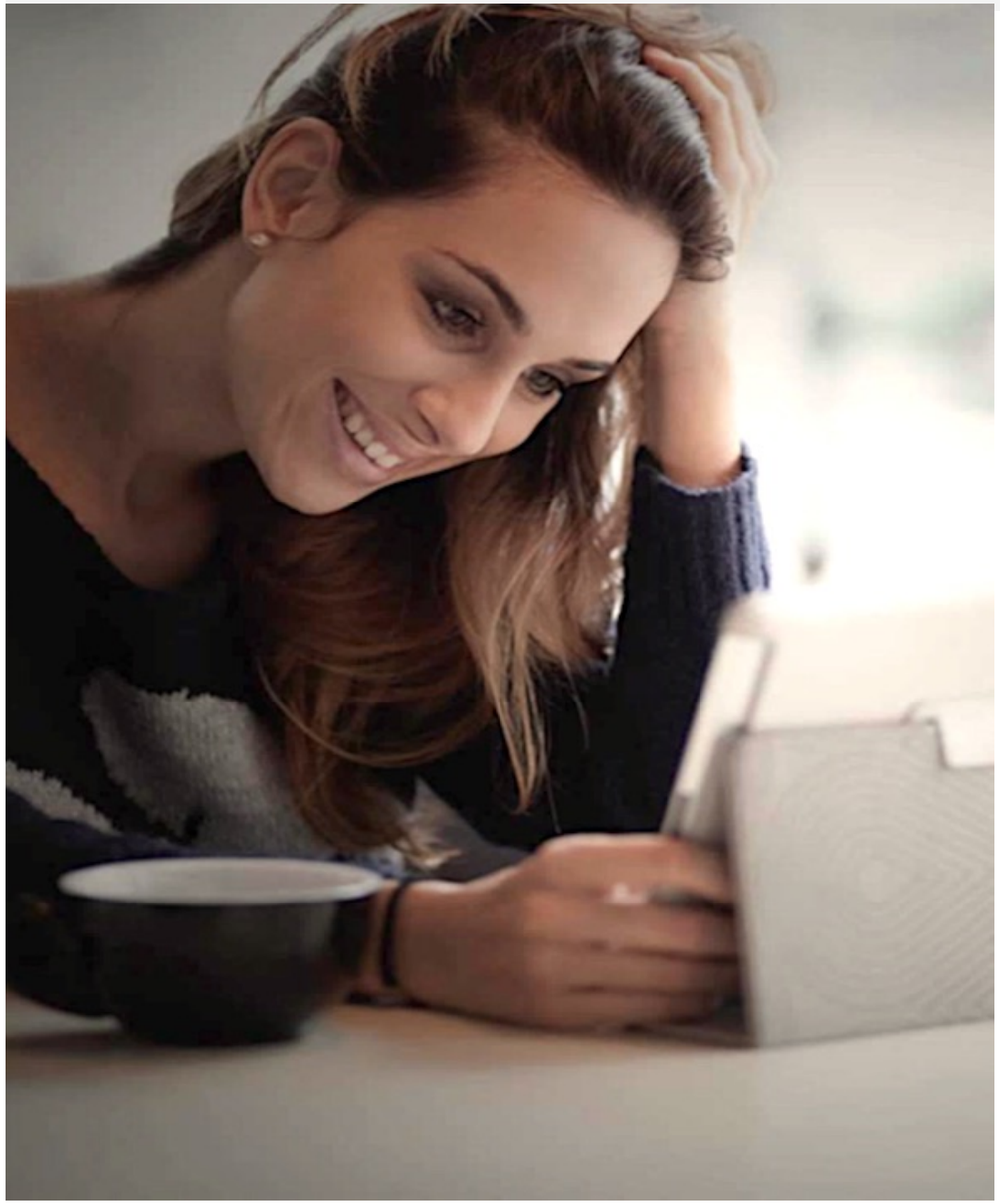


índice

- Oportunidad de mercado
- Propuesta de valor de Agile Content
- Clientes y casos de éxito
- Evolución corporativa
- Resultados 2017
- Ruegos y preguntas

Oportunidad de mercado

agile content



El Mercado masivo de Contenidos es Digital

El **sector TMT** (Technology, Media and Telecom), con la convergencia entre TV y telecomunicaciones, agrupa diferentes industrias que compiten por ofrecer información y entretenimiento a un consumidor mayoritariamente digitalizado.

Google

facebook

NETFLIX

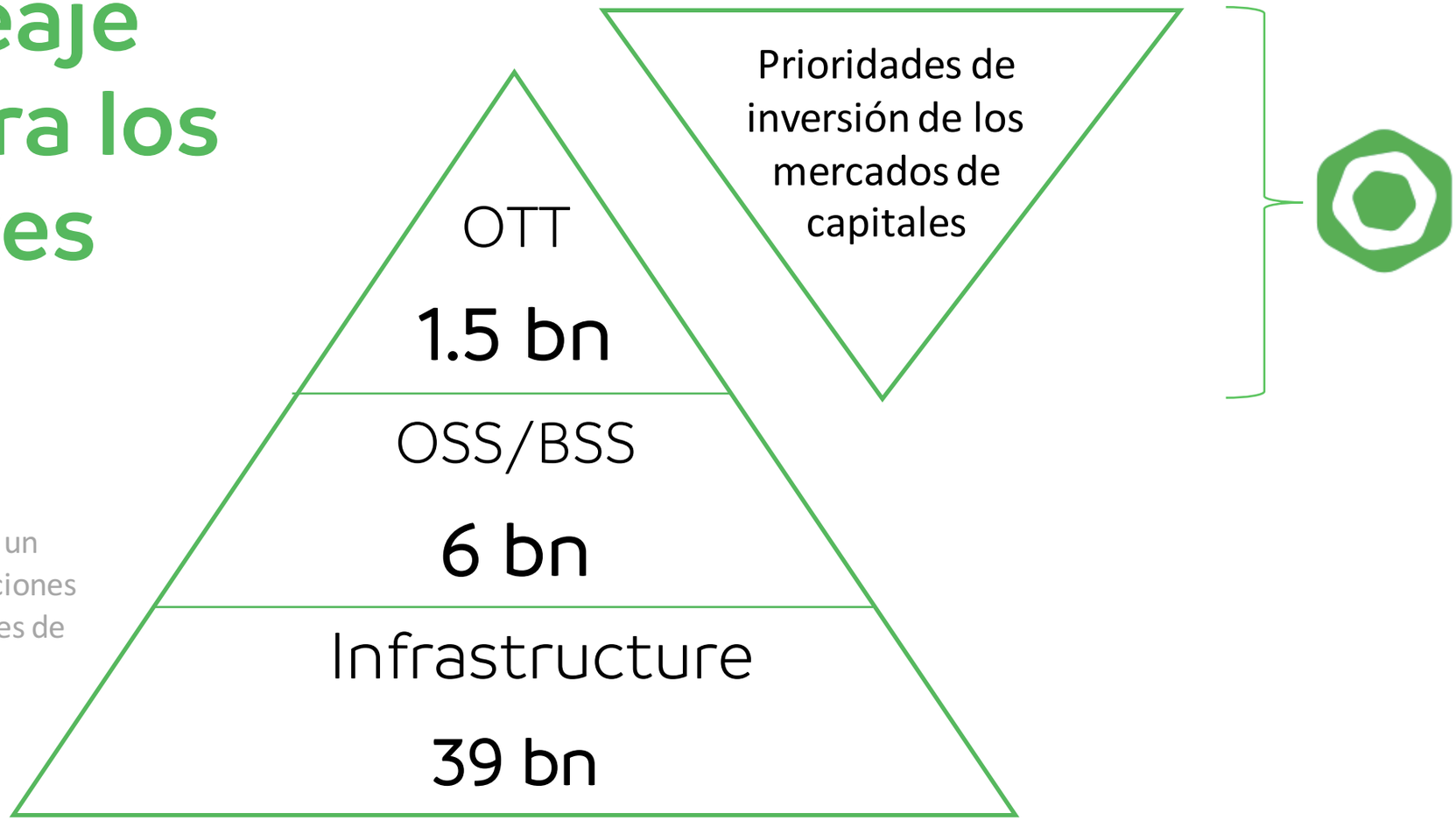
Spotify

Los Líderes Digitales son Tecnológicas

Los negocios de los contenidos digitales tienen básicamente dos modelos probados: los que se basan en publicidad y las suscripciones de pago. Los líderes de ambos modelos son empresas tecnológicas (Google, Facebook, Netflix, Spotify,…)

agile content

Hay un peaje digital para los Operadores



Ejemplo de inversión de un operador de Telecomunicaciones (Top 10) en 5 años (en miles de millones de euros)

agile content

¿Cómo crear suficiente valor a futuro?

- Connectivity — Revenue driver being commoditized
- Interactivity — Content-driven customer relationship
- Transactional — Digital pocket gateway
- Cognitive — Rich data environment for knowledge creation

Based on Gartner approach for CSP

Indicadores

agile content

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%	

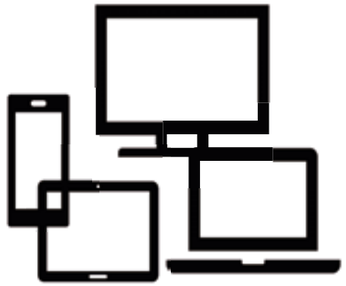
Multiple sources: eMarketer, Statista, Internet Society, MWC; …

agile content

El cambio global acelera

El 50% de la audiencia estará con una pantalla móvil

El 50% del contenido visto será bajo demanda



El 50% de los consumidores serán screen shifters o centrados en dispositivos móviles

Sources Ericsson / eMarketer

Transformación en el consumo digital

agile content

OTT Video Services to Climb to US$51.4 billion in 2022 Creating More Pressure on Traditional Pay-TV services

Sources ABI Research, 14.may.2018

BBC predicts all-IP future, says it will evolve into an internet broadcaster

Sources Digital TV Europe, 11.may.2018

Propuesta de valor

agile content

¿Qué ofrece Agile Content a sus Clientes ?

- Gestión de contenidos multimedia
- Gestión de servicios de pago y suscripciones
- Optimización de audiencias y conversiones
- Big Data y publicidad personalizada (Adressable TV)

agile content

Líneas de negocio integradas

B2B technology
AGILE PLATFORM

Soluciones de video y Big Data para empresas de Media y Telcos.
Soporte a la creación, distribución y monetización de audiencias digitales.

Agile | OTT

Ad Network
AGILE MONETIZATION

Comercialización publicitaria de audiencias específicas.
Soporte para la monetización de portales, móviles y plataformas OTT.

AdTech | DMP

B2B2C VAS
VALUE ADDED MEDIA

Ecosistema de suscripción para información digital y entretenimiento.
Contribución de negocio para incrementar el ARPU.

Agile + Partners

DIGITAL EMPATHY

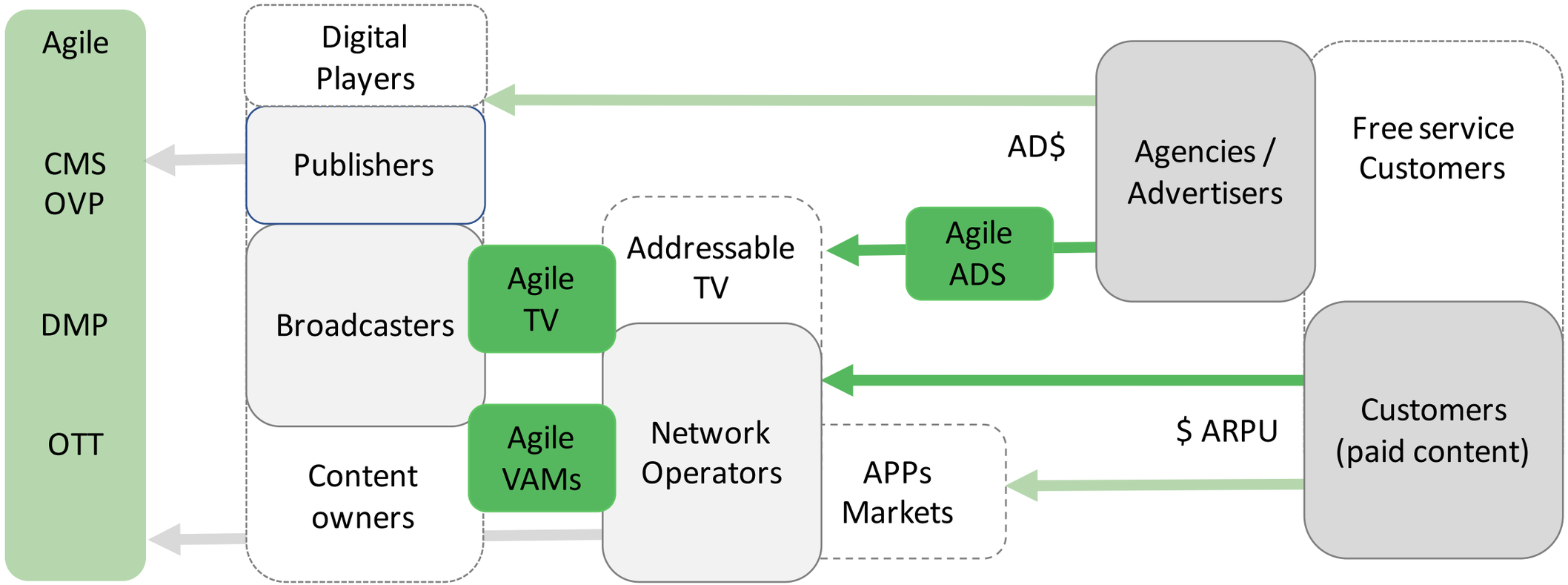
agile content

Telco y Media: Transformación digital

1ª Transformación digital en Telco y Media Como proveedor B2B	Presencia digital multicanal Foco en los procesos de producción y distribución	Tecnología propia de CMS / OTT reconocida por analistas y utilizada por clientes líderes en los mercados en los que operamos.
2a Transformación digital en Telco y Media Como partner B2B2C	Foco en la publicidad basada en datos de audiencia Generación de ARPU por servicios convergentes	Soluciones operadas integralmente, proporcionando servicios de valor añadido en modelos de *revenue sharing* y contribuyendo a la captación y retención de clientes digitales.

agile content

Negocios digitales basados en el contenido: publicidad o suscripciones



B2B | 3-8% / total business | B2B customers

B2B2C | 12-30% / total business | B2B2C customers

Nuevo rol del broadcaster

agile content

Entre los modelos de los extremos (PayTV y FTA) que hoy dominan el mercado, se va configurando un espacio intermedio que podemos capitalizar.

Live centric TV	Nueva centralidad televisiva	Catalogue Pay TV
Broadcasters FTA	OTT APPs + Telcos	Telcos/Cable/OTTs
Eventos en vivo, realities, tertulias, telediarios,…	Consumo multicanal, diferentes proveedores en modelo abierto	Series y películas, paquetes de canales o servicios OTT
Publicidad >95%	**Modelo híbrido: publicidad + pago**	Paid content 100%
18M hogares +/- 10€/m	>10M hogares banda ancha: 5-20€/m	6M hogares 15-60€
ES: €2.27 bn (+5%) US: $71,6 bn (+0,5%)	ES: €49M TV on-line (2% of TV) US: $13,2M (18,5% of TV)	ES: €2.1 bn (+12%) US: $105 bn (-1,6%)

Espacios diferenciados y nuevas capacidades

agile content

Competencias clave	**Free to Air TV** (Broadcaster tradicional)	**Agile TV** (llave-en-mano o B2B2C con Operadoras Telecom)	**YouTube** (la alternativa esperada)	**Netflix/HBO/SKY** (OTT/ TV digital de pago)
Distribución	Alcance audiencia lineal Poca relevancia online	Paquete de tv y banda ancha + contribuye a la retención y captación	Alcance audiencia masivo online	Son los Top cord cutters (distribución por la red), mayoritariamente bajo demanda, alto coste de adquisición
Programación	De 1 a Muchos Primetime Espectro limitado	Amplio rango complementario a las TV de pago OTT + FTA TVs Canales digitales adicionales	Gama baja gratuita + YouTube Red	Contenido premium de pago Contenidos Top
Publicidad	Masivo pero baja segmentación	Segmentado + RTB + Canales patrocinados Profundidad vs Volumen	Video online	No
Co-Producción	Aproximación local Presupuestos limitados	Verticales: Tecnología+Contenido; Canales de aplicaciones; canales adicionales	Contenido de gama baja + aumentando con YouTubers	Global y local Grandes presupuestos y talento artístico

Excluyendo SmartTVs y PayTV clásica

Clientes y casos de éxito

agile content

Clientes TMT

agile content

TV & Radio

- GLOBO
- CN CARTOON NETWORK
- Televisió de Catalunya
- COPE
- Bloomberg Business
- rtve
- GLOBOSAT

Media

- Grupo RBS
- CNN EXPANSIÓN
- WARNER MUSIC
- GRUPO ZETA
- SCHIBSTED MEDIA GROUP
- ESTADÃO

Telcos

- Telefónica
- vivo
- NET
- movistar
- TELMEX
- Claro
- SKY
- Personal
- AT&T

Proyecto RTVE OTT

agile content

Gestión de contenido TV

Plataforma para la gestión de contenidos multimedia y la distribución multicanal y OTT

rtve

agile content

Gestión de contenidos y publicación multicanal

Ejemplos de medios de comunicación que usan las tecnologías de Agile Content como base para su presencia digital y principal herramienta de las redacciones.

agile content

Gestión de contenidos y publicación multicanal

Ejemplos de medios de comunicación que usan las tecnologías de Agile Content como base para su presencia digital y principal herramienta de las redacciones.

Plataforma de video para payTV

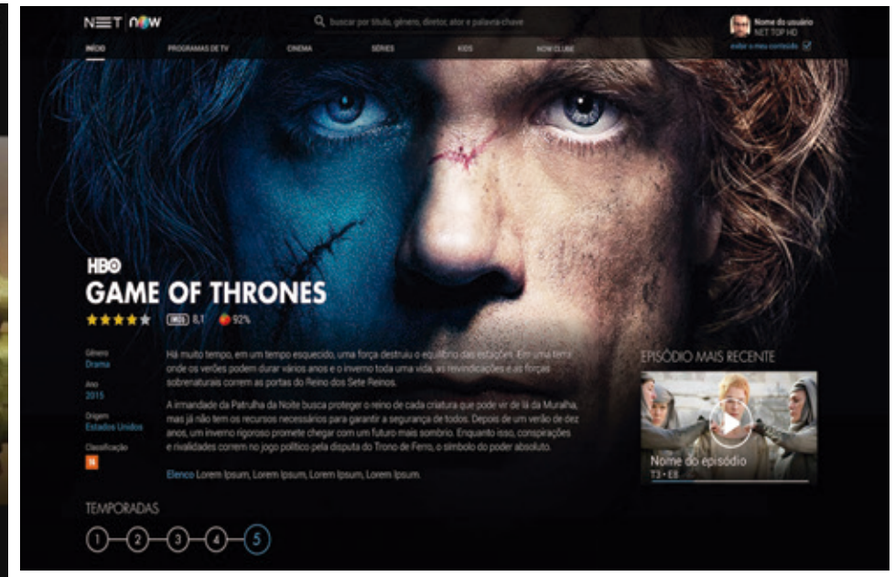
Tecnología de base para la Global Video Platform corporativa de Telefónica y las diferentes marcas del grupo

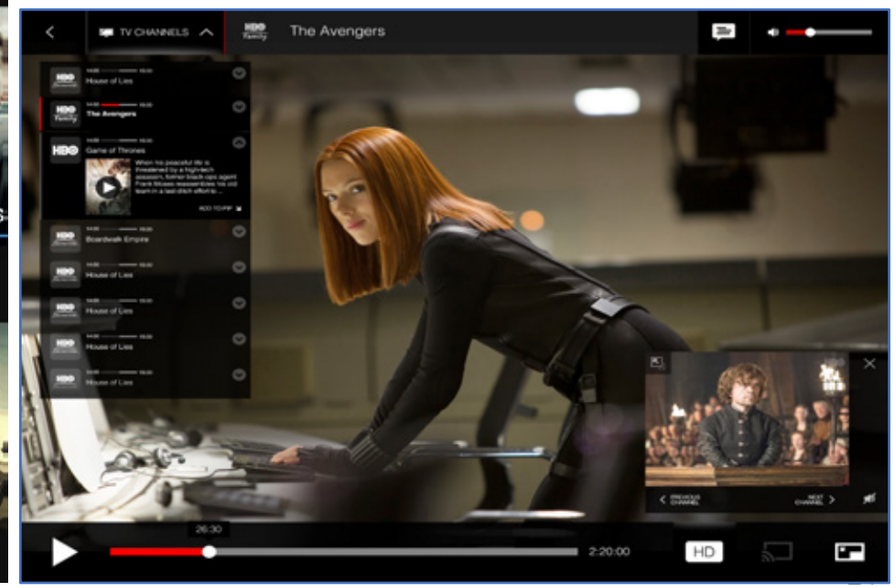
movistar

vivo

Experiencia payTV multidispositivo

Acceso multicanal para los usuarios de payTV





agile content

Servicios de valor añadido

Combinación de tecnología de Agile Content
con el contenido Premium de Musica

Solución end2end de TV digital

agile content

Principales funciones

- Adressable TV
- Te lo perdiste
- Comando por Voz
- Aplicaciones
- Videoclub
- Juegos
- Ver videos del móvil en TV
- 4K

Modelo de negocio

- B2B2C
- Retail

10
09
tdp
08
07
1
06
2
05
clan
04
5
sjøs
Live Now
20:30 - 21:30
Headline current (4)
Next
21:00 - 21:30
Headline next

agiletv

23:00 | 00:00 | 01:00

01	22:30 ¿Bailamos?	00:10 Comando Actualidad	
02	21:55 A hierro muere	23:40 Documentos TV	00:40 La 2 Noticias
03	22:40 Cuerpo de élite	00:15 Torrente 2: Misión en Marbella	
04	22:45 Ven a cenar conmigo. Gourmet edition	00:00 Ven a cenar conmigo. Gourmet edition	
05	22:00 Marte (The Martian)	0 A	

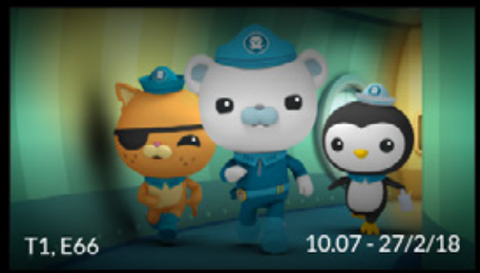
Cuerpo de élite

22:40 - 00:15

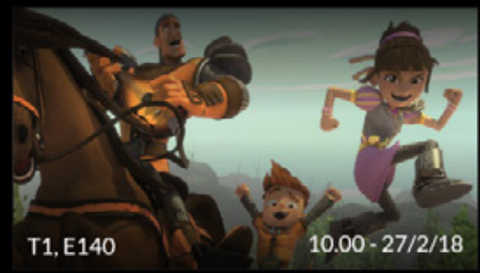
El equipo se enfrenta a una arriesgada misión para proteger el patrimonio cultural del país. Éste está en grave peligro debido a los chantajes de una condesa sin escrúpulos. Además, Berta comienza a cometer errores, y es por culpa de

Te lo perdiste

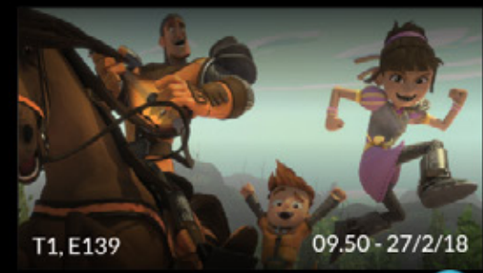
agiletv



Los Octonautas
Disponible durante 6 días
clan

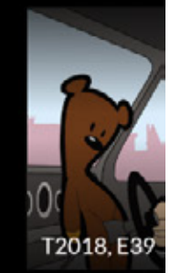


Mi caballero y yo
Disponible durante 6 días
BOING



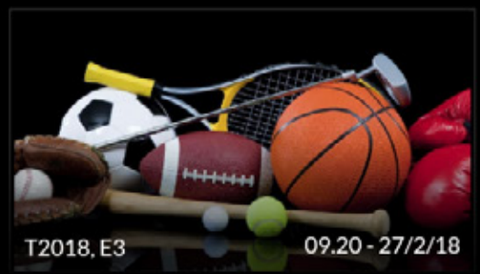
Mi caballero y yo
Disponible durante 6 días
BOING

Juan y Tolola
Disponible durante 6 días
clan

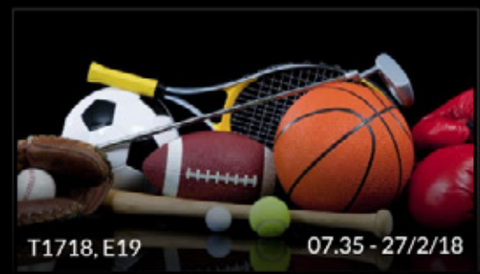


Mr. Bear
Disponible d

DEPORTES

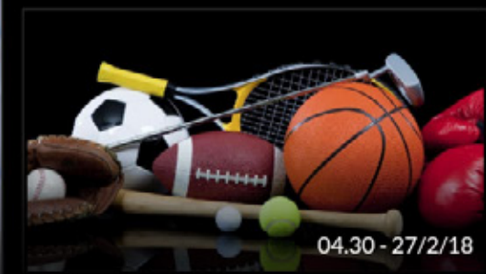


Evasión
Disponible durante 6 días
tdp



División de Honor fem...
Disponible durante 6 días
tdp

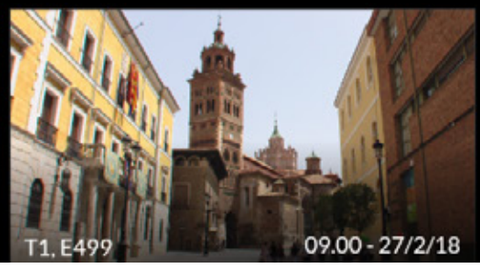
El chiringuito de jugones
Disponible durante 6 días
MEGA

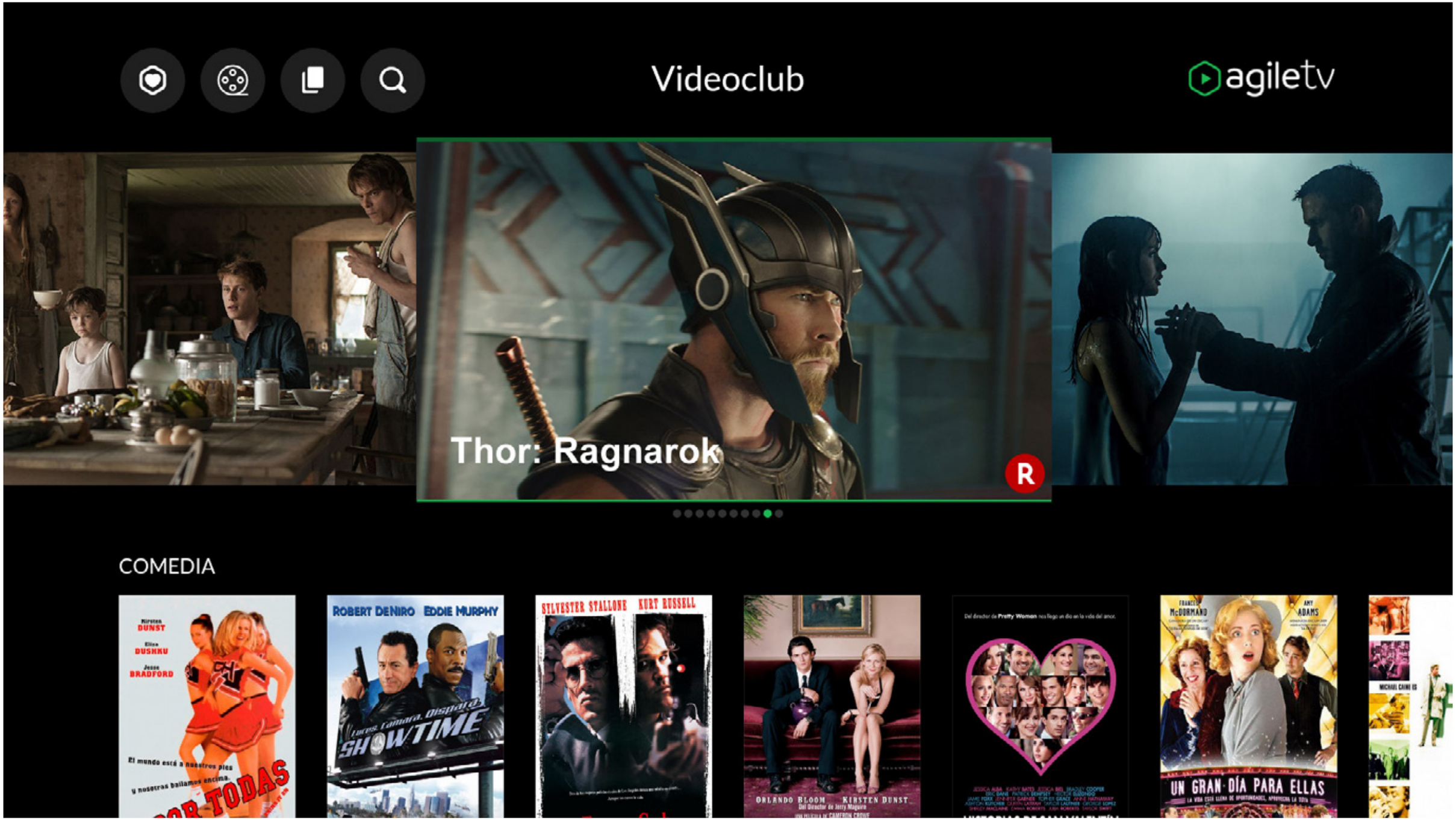


Gala Nacional del depo...
Disponible durante 6 días
tdp

Vuelo ac
Disponible d

INFORMATIVOS




Videoclub
agiletv
Thor: Ragnarok
R
COMEDIA
Kirsten DUNST
Eliza DUSHKU
Jessica BRADFORD
POR TODAS
ROBERT DENIRO
EDDIE MURPHY
SHOWTIME
STYLVESTER STALLONE
KURT RUSSELL
ORLANDO BLOOM
KIRSTEN DUNST
UN GRAN DÍA PARA ELLAS

agiletv

Los juegos del hambre: Sinsajo parte I

+12 Aventuras, Cine • 2h 15min • Martes 6 de Marzo a las 22.30

IR AL CANAL EN DIRECTO

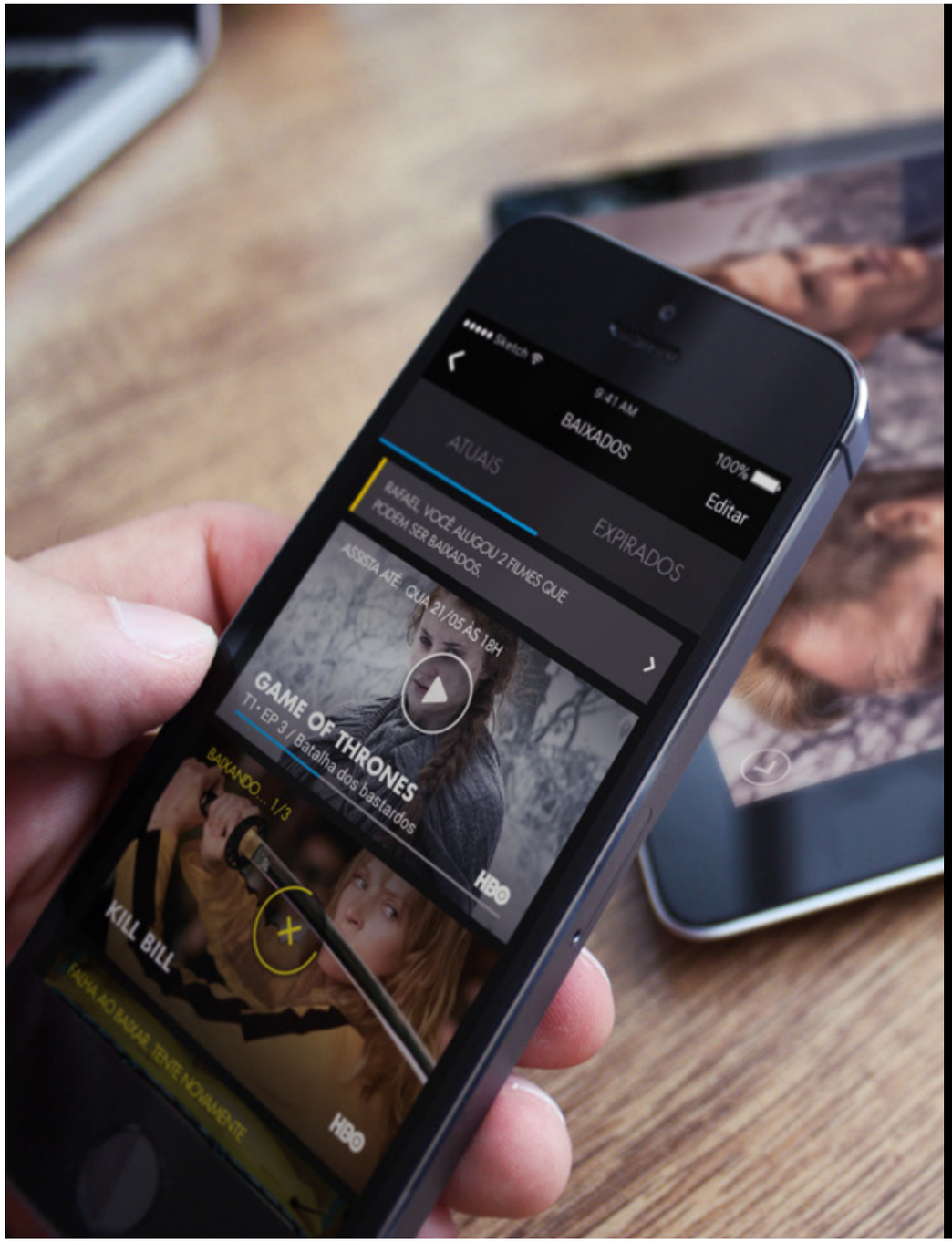
PROGRAMAR RECORDATORIO

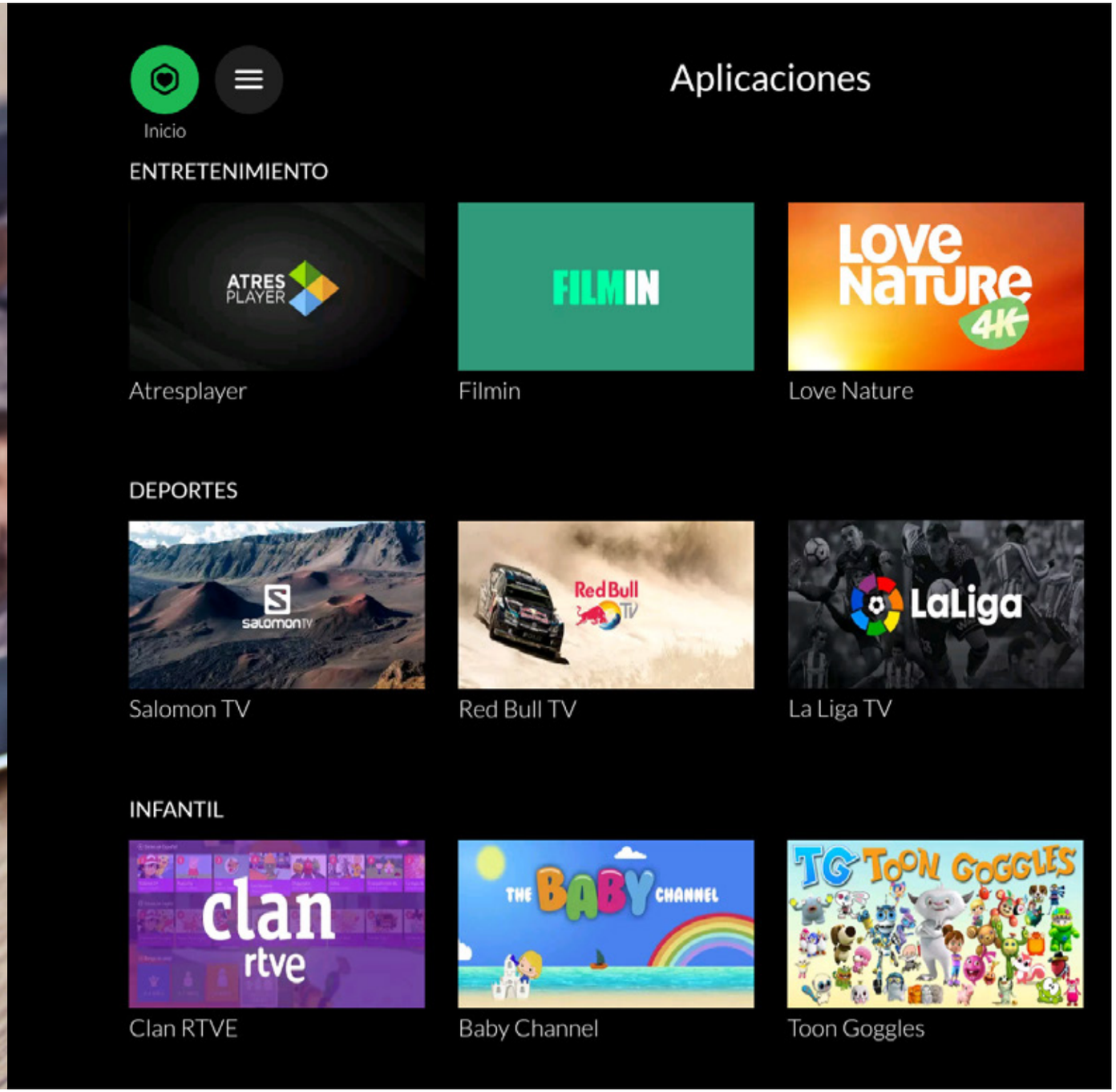
REC
AÑADIR GRABACIÓN

Tras ser rescatada de la arena de los juegos, Katniss es llevada al Distrito 13, un distrito aislado del resto de Panem que se ha convertido en punta de lanza de la rebelión.

DIRECTOR
Francis Lawrence

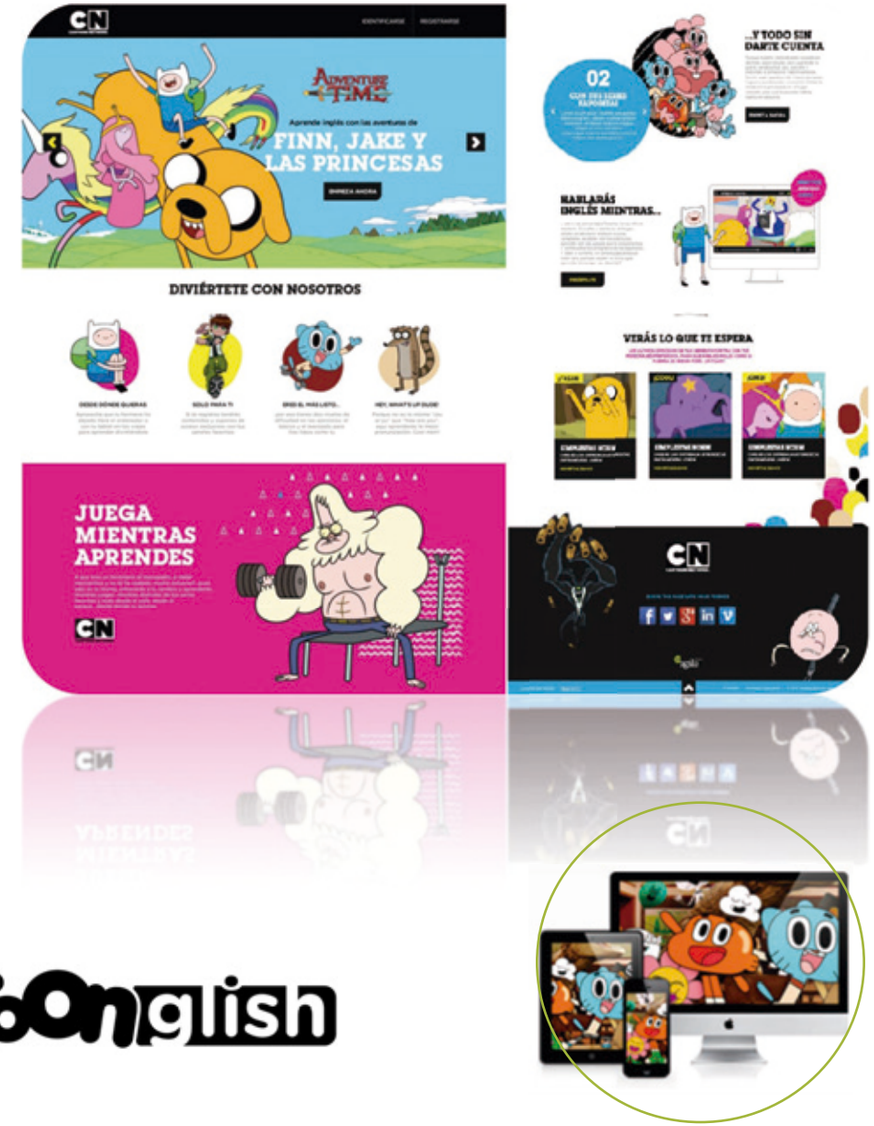
PROTAGONIZADO POR
Natalie Dormer, Woody Harrelson, Donald Sutherland, Philip Seymour Hoffman, Josh Hutcherson, Jennifer Lawrence, Liam Hemsworth


BAIXADOS
ATUAIS
EXPIRADOS
Editar
GAME OF THRONES
T1 · EP 3 / Batalha dos bastardos
KILL BILL


Aplicaciones
Inicio
ENTRETENIMIENTO
Atresplayer
Filmin
Love Nature
DEPORTES
Salomon TV
Red Bull TV
La Liga TV
INFANTIL
Clan RTVE
Baby Channel
Toon Goggles

Disfruta aprendiendo

- Valor diferencial: entretenimiento útil con contenidos premium
- Aprendizaje de idiomas con video, juegos y aplicaciones
- Mercado global de US$ 55bn en 2017 con potencial de US$ 12bn en mercados de presencia actual de Agile English.
- Tecnología escalable. Fácil adaptación a diferentes clientes.
- Cambio de Modelo B2B to B2B2C (acuerdos Rev. Share)



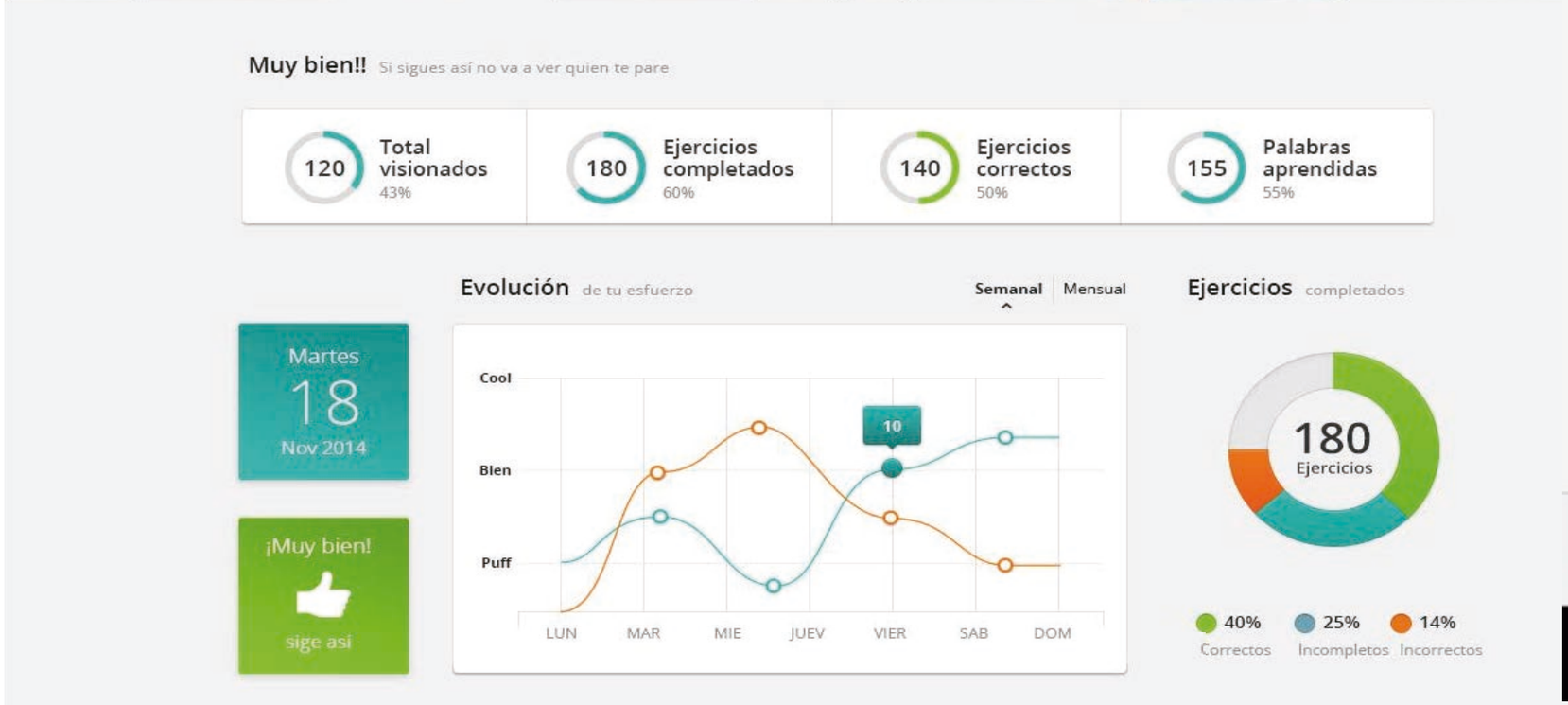
ToOnglish

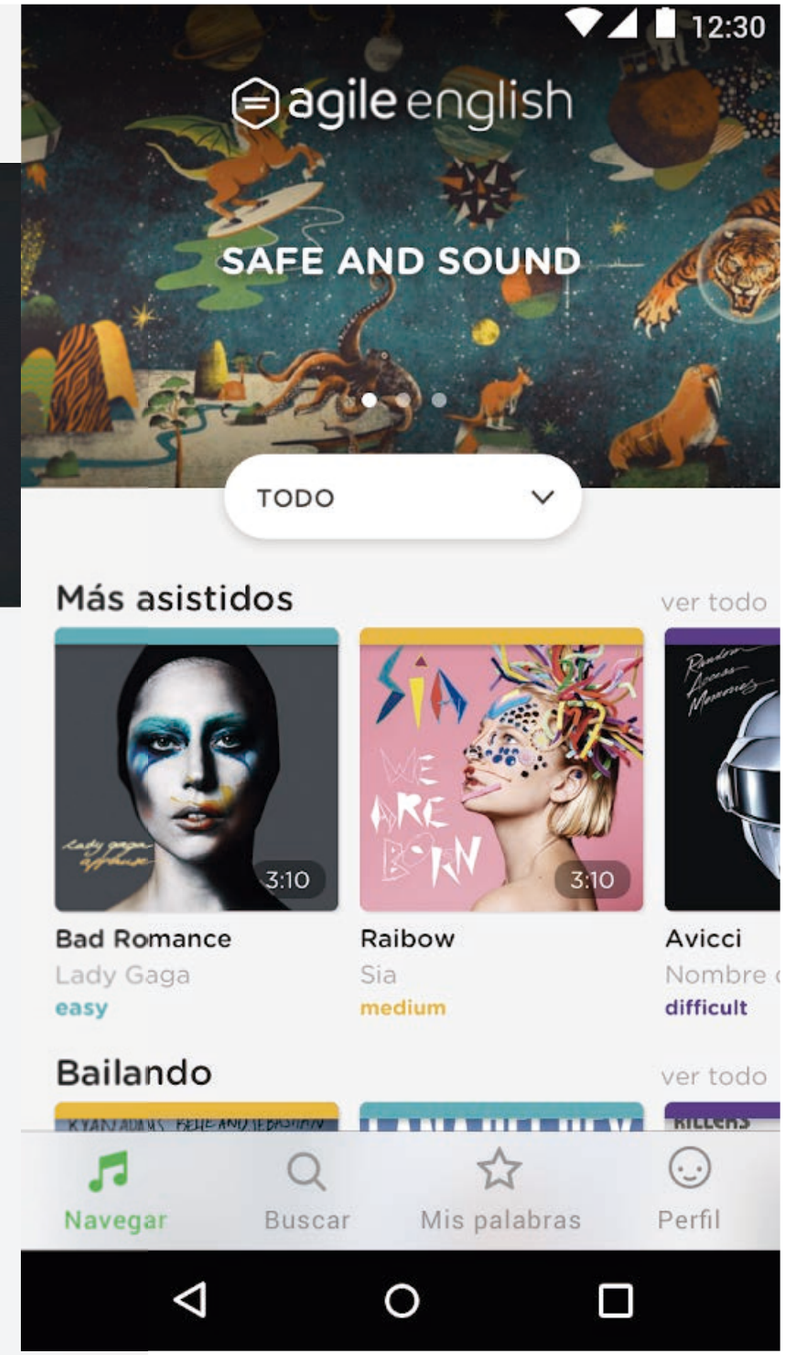
Enfocado a Empresas y perfiles avanzados

- Práctica del business English
- Contenidos actuales de Bloomberg
- Próximo lanzamiento en 4 nuevos mercados
- Versiones para móvil, Tablet, PC + combinación de móvil y TV
- Mercado con enorme potencial de crecimiento (Asia, Latam,…)

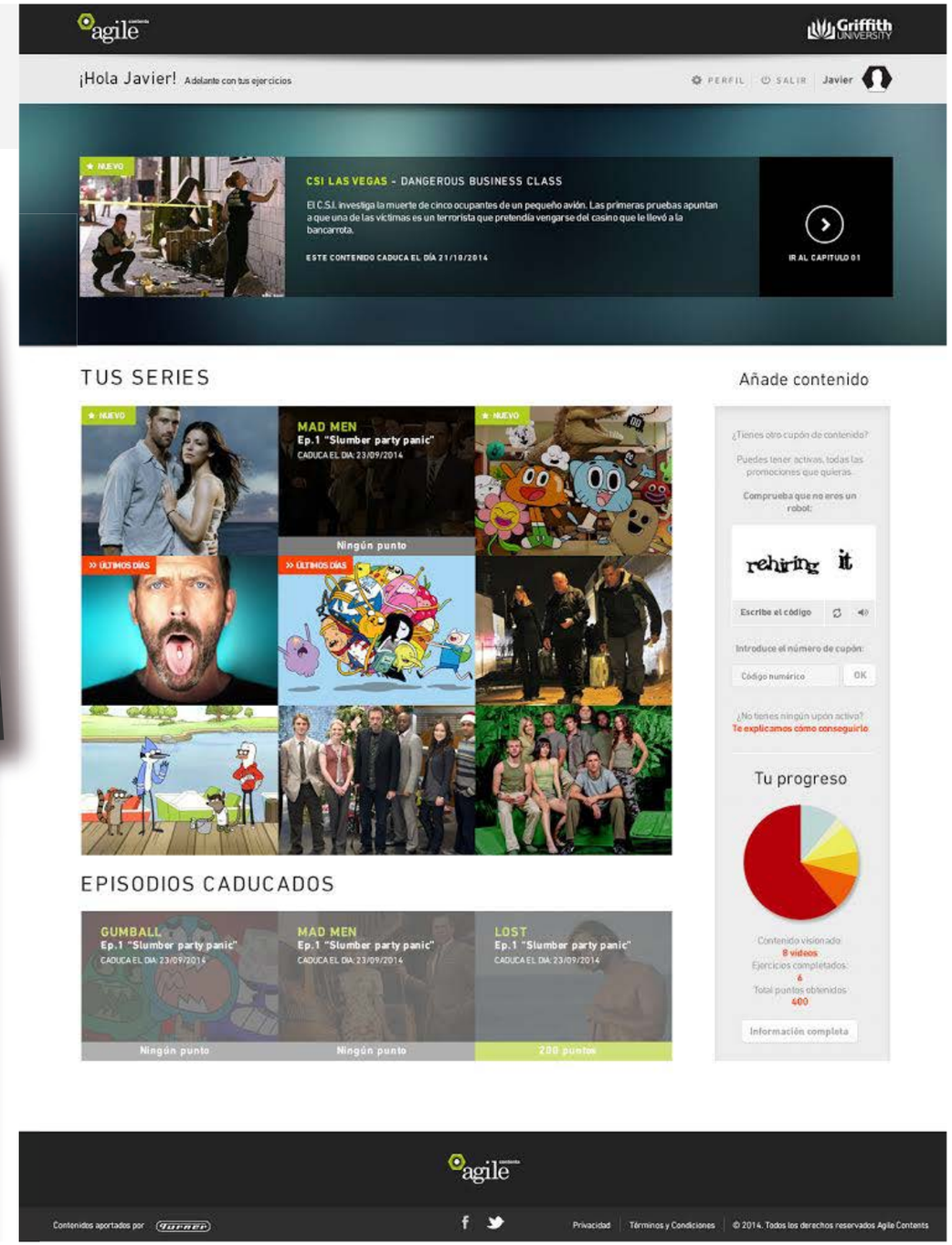
Bloomberg Business

agile english





agile english



agile
IDENTIFICARSE
REGISTRARSE
Griffith UNIVERSITY
APRENDE INGLÉS DE VERDAD CON TUS
SERIES FAVORITAS
Empieza ahora
SERIAMENTE EFICAZ
ADMIT ONE
01 BASIC
02 ADVANCED
DESDE CUALQUIER SITIO
Aprovecha las pautas, los viajes o parte de tu tiempo libre accediendo a Agile English a través de cualquier dispositivo móvil mientras aprendes inglés.
COMO ENTRAR
Para poder acceder a nuestros contenidos tendrás que ser usuario registrado de AE y tener un cupón de acceso. Para conseguirlo solo tienes que...
DOS TIPOS DE EJERCICIOS
Todas nuestras series tienen ejercicios elaborados en dos niveles de dificultad: el básico y el avanzado. Puedes pasar de uno a otro sin darte cuenta.
PERFECCIONA TU PRONUNCIACIÓN
Todas nuestras series tienen ejercicios elaborados en dos niveles de dificultad: el básico y el avanzado. Puedes pasar de uno a otro sin darte cuenta.

Evolución corporativa

agile content

Evolución corporativa

agile content

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

2007-2010	2011-2014	2015-2016	2017-2018	2019-2020
Generación de propiedad intelectual y tecnología propia, consolidándose en el mercado Español como referente en contenidos y video en Cloud para Medios	Entrada de inversores y expansión internacional, abriendo mercado principalmente en Brasil y Latinoamérica, pasando a exportar >80% con clientes líderes en los mercados hispanos	Diversificación hacia soluciones de monetización basados en bigData y conocimiento de audiencia para personalizar los contenidos y la publicidad Participación en Enreach y entrada en el norte de Europa	Evolución del negocio hacia la convergencia en Telecomunicaciones, con la adquisición de OTT networks e implantaciones de referencia en el negocio convergente de TV de pago	Adquisición prevista de ad Network especializada en video, para combinar capacidades y tener una oferta diferencial orientada a la personalización de publicidad en Televisión (Addressable TV)	Consolidación del posicionamiento en un mercado de alto crecimiento para posible merge en US y cotizar en Nasdaq o integración en empresa de software, adTech o Telecom, como opciones de generación de valor para el accionista

MaB X MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Internacionalización en mercados hispanos

Internacionalización en mercados anglosajones

Presencia internacional

agile content

La compañía, con sede en España, tiene centros de I+D en España y Brasil, con presencia en 9 países y negocio en más de 15.

Las ventas internacionales representan >70%.

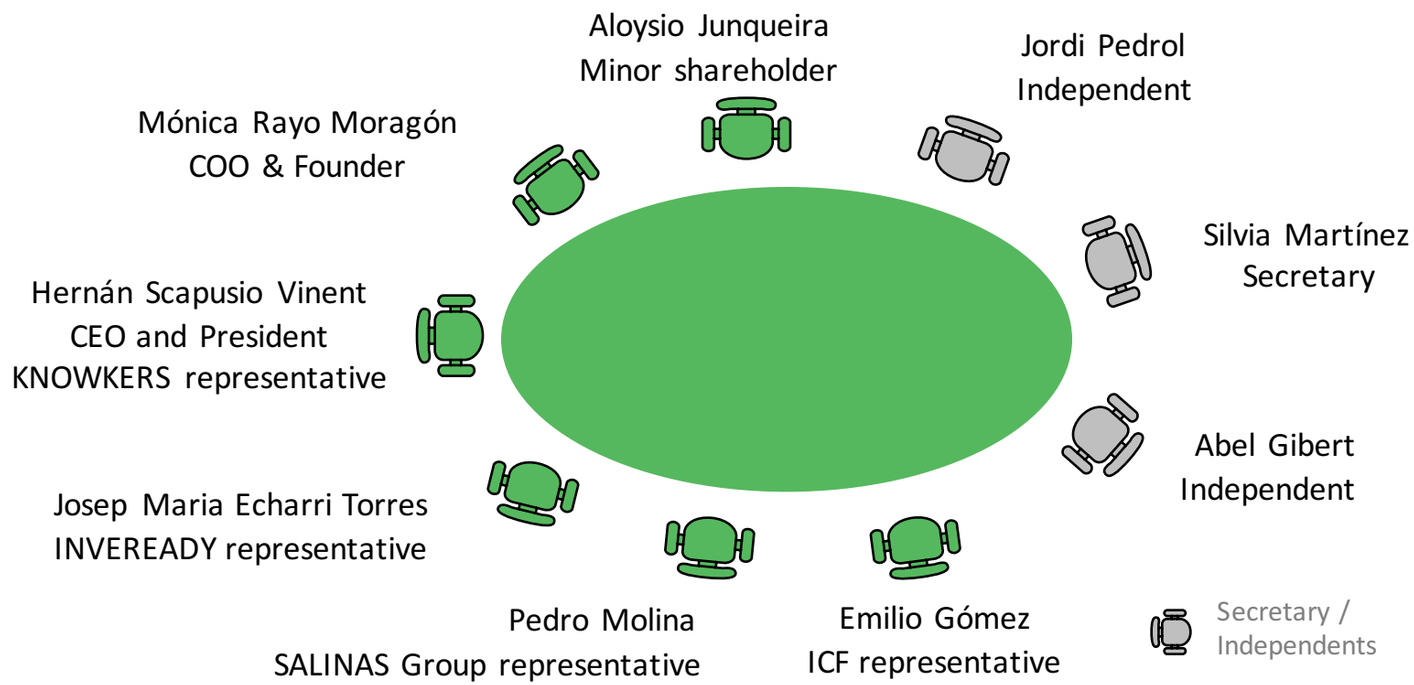
Gobierno corporativo

agile content

Principales accionistas

(al 31.DIC.2017)

- Knowkers Consulting: 24,4%
- Inveready: 16,0%
- UUX Holding: 13,9%
- ICF: 4,6%
- Otros consejeros: 1,9%
- Free Float: 39,2%



Además de los fundadores, el accionariado tiene un núcleo estable de accionistas, como Inveready (referencia VC en MasMovil y otras compañías cotizadas), Grupo Salinas, ICF y Fides.

Consejo de administración

agile content

Hernán Scapusio Vinent, CEO y co-fundador de Agile Content, lidera el crecimiento orgánico e inorgánico de la compañía, con una fuerte expansión internacional, situándola como player de referencia de grandes compañías en los territorios en los que opera.

Mónica Rayo Moragón, VP Product Management y co-fundadora. Ex Oracle, tiene una extensa trayectoria en la dirección técnica de proyectos digitales para grandes medios y marcas: RTVE, TV3, Telecinco, Vocento, Grupo Zeta, CaixaBank, Grupo RBS, Grupo Estadao, etc.

Pedro Molina es Director y Consejero de las empresas del Grupo Salinas en Europa (y en algunos otros países) desde 2008. También se ha desempeñado como Controlador Financiero del Holding TV AZTECA, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, entre otros cargos directivos en diferentes empresas.

Aloysio Junqueira (minoritario), actualmente Founder & CEO de Intelekto, e inversor de la empresa Bisoux, ambas localizadas en Brasil. Ejecutivo con amplia experiencia en el sector servicios de IT y Telecomunicaciones, con larga trayectoria internacional.

Josep Maria Echarri, Founder & CEO de INVEREADY. Actualmente también es Senior VicePresident de MasMovil Ibercom. Previamente ha desempeñado cargos como CFO de Oryzon, y Entrepreneurship Manager en el CIDEM (Generalitat de Catalunya)

Emilio Gómez Jané, Director de Capital MAB del Institut Català de Finances (ICF). Ha trabajado como Director Asociado en Highgrowth Partners, y como Director de Operaciones en Barcelona Ventures. También ha sido docente en diferentes MBAs de la Universidad de Barcelona y la Universidad Pompeu Fabra.

Abel Gibert (independiente). Socio en Seeliger y Conde. Ha sido consultor en Arthur Andersen, O .Dati y Software AG. Trabajo en el Grupo Indra como Director General de: I cuatro. Anteriormente estuvo como Director General del Cono Sur en Sao Paolo y Italia del Grupo CIRSA.

Jordi Pedrol Ruiz (independiente). Con estudios en Carnegie Mellon University y la UAB, y experiencia en Palo Alto, ha trabajado como CFO de diferentes Start-ups y empresas de tecnología (Inspirit, Spamina, Tempos21, eDreams), colaborando con Wayra para Telefónica.

Resultados 2017

agile content

Resultado 2017

agile content

Pérdias y Ganancias Conslidadas	2015	2016	2017	var	var %
				Var 2017 vs 2016	
Importe neto de la cifra de negocio	8.320.515	10.836.352	7.869.583	(2.966.769)	-27%
Aprovisionamientos	(6.665.781)	(5.396.710)	(1.033.174)	4.363.536	-81%
Margen Bruto	**1.654.734**	**5.439.642**	**6.836.409**	**1.396.767**	26%
% margen	20%	50%	87%		
Trabajos realizados para su activo	1.251.155	2.096.844	1.972.069	(124.774)	-6%
Gastos de personal	(1.369.654)	(4.478.479)	(4.974.630)	(496.151)	11%
Otros gastos operativos	(1.245.504)	(2.212.012)	(2.636.445)	(424.433)	19%
EBITDA	**290.731**	**845.995**	**1.197.403**	**351.409**	42%
% margen	3%	8%	15%		
Depreciaciones	(1.666.962)	(2.300.380)	(1.980.364)	320.016	-14%
Otros	22.914	(3.391.849)	35.519	3.427.368	-101%
Gastos financieros netos	(26.721)	(287.981)	822.893		
Resultado antes de impuestos	**(1.380.038)**	**(5.134.215)**	**75.451**	**5.209.666**	-101%
Impuestos sobre beneficios	41.364	(46.667)	(25.800)	20.867	-45%
Resultado consolidado del ejercicio	**(1.338.674)**	**(5.180.881)**	**49.652**	**5.230.533**	-101%

Líneas de negocio más rentables

Cambio del mix de productos, maximizando las líneas más rentables (B2B2C) y descartando las de poco margen (negocio streaming)

Mejora de márgenes y EBITDA

Consolidación del modelo basado en Software as a Service, con ventas recurrentes e ingresos por suscriptor, que garantizan la escalabilidad.

Resultado 2017

agile content

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO	2015	2016	2017	var (Var 2017 vs 2016)	var %
Inmovilizado inmaterial	5.799.029	11.427.123	10.519.862	(907.261)	-8%
Inmovilizado material	25.432	122.217	102.993	(19.224)	-16%
Inversiones en empresas del GRUPO	180	180	180	0	0%
Inversiones financieras LP	910.961	786.506	2.002.165	1.215.659	155%
Activos por impuestos diferidos	612.648	536.828	414.697	(122.131)	-23%
Activo No corriente	**7.348.250**	**12.872.854**	**13.039.897**	**167.043**	1%
Existencias	300	25	4.033	4.008	
Cuentas a cobrar	2.804.638	4.264.302	1.807.153	(2.457.149)	-58%
Periodificaciones CP	1.837	30.885	17.262	(13.623)	-44%
Inversiones financieras CP	217.690	503.654	130.852	(372.802)	-74%
Caja	4.257.275	2.360.550	1.321.592	(1.038.958)	-44%
Activo corriente	**7.281.740**	**7.159.415**	**3.280.892**	**(3.878.524)**	-54%
Total activo	**14.629.989**	**20.032.269**	**16.320.789**	**(3.711.481)**	-19%
Fondos propios	7.473.307	11.261.103	6.117.343	(5.143.761)	-46%
Rdo del periodo	(1.338.674)	(5.180.881)	49.652	5.230.533	-101%
Deuda LP y CP	6.063.981	10.204.154	8.207.088	(1.997.066)	-20%
Cuentas a pagar	2.207.055	3.466.149	1.724.575	(1.741.574)	-50%
Periodificaciones CP	8.240	156.883	70.384	(86.499)	-55%
Impuestos diferidos	216.080	124.862	151.748	26.887	22%
Total Pasivo	**14.629.989**	**20.032.269**	**16.320.789**	**(3.711.481)**	-19%

Reducción de deuda

El balance refleja por un lado los ajustes acometidos en el 2016, con la amortización anticipada y depreciación de activos abordada el año pasado, que se refleja en la disminución de los fondos propios. Por otro la mejora de resultado se complementa con una reducción de la deuda, que disminuye en un 20% y 2 millones en valor absoluto. La reducción de la deuda adquirida para la compra de OTTN contribuye a una mejora progresiva de los ratios de deuda/EBITDA.

Razones para invertir

agile content

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

Ruegos y preguntas

agile content