

Barcelona, 26 de mayo de 2020

**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 6/2018 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 2020**

AGILE CONTENT ha sido invitado al “Foro MedCap 2020’ (evento organizado por Bolsas y Mercados Españoles) que este año se hace de manera virtual. Participaremos en el Panel ‘Reimaginando el nuevo mañana: Empresas y sectores del futuro. Hacia un mundo más virtual’ que tendrá lugar hoy martes 26 de mayo. También realizaremos una presentación dirigida a inversores el día 27 de mayo de 2020. Se adjunta a continuación la presentación.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

HERNÁN SCAPUSIO VINENT  
CEO



FORO VIRTUAL  
MEDCAP 2020

---



agile tv



agile content

Presentación Corporativa  
Mayo 2020

El presente documento ha sido elaborado por AGILE CONTENT, S.A. ("AGILE" o la "Sociedad") únicamente para su uso informativo. Consecuentemente, no podrá ser divulgado o utilizado por ninguna persona para una finalidad distinta de la anteriormente referida sin el consentimiento previo, expreso y por escrito de la Sociedad. Este documento se basa en información pública disponible y/o en datos aportados por la Sociedad. Este documento no constituye una oferta pública o invitación a la compra, venta o suscripción de acciones o de cualquier otro tipo de valores, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores (texto refundido aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre), en el Real Decreto 5/2005, de 11 de marzo y/o el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, con sus respectivas modificaciones, y normativa relacionada. Esta comunicación no constituye una oferta de valores ni una solicitud de oferta para vender o comprar valores, ni tendrá lugar ninguna venta de valores en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta, solicitud o venta pudiera ser ilegal con carácter previo al registro o calificación bajo las leyes de valores de alguna de esas jurisdicciones.

Este documento puede contener proyecciones, previsiones o estimaciones futuras basadas en expectativas, pronósticos e hipótesis actuales sobre acontecimientos futuros que, dada su naturaleza, no suponen una garantía de desempeño futuro y llevan implícitos hipótesis, riesgos e incertidumbres, conocidos y no conocidos, referentes al Grupo Agile Content y sus inversiones, incluyéndose, entre otras cosas, el desarrollo de su negocio, su plan de crecimiento, las tendencias en su sector de operaciones y sus desembolsos de capital y adquisiciones futuras. En vista de estos riesgos, incertidumbres e hipótesis, las proyecciones, previsiones o estimaciones futuras podrían no cumplirse, con la posibilidad de que los resultados, el rendimiento o los logros reales difieran significativamente de los resultados, rendimiento o logros futuros expuestos o sobreentendidos en este documento.

Dichos riesgos e incertidumbres incluyen aquellos que se identifican en los documentos remitidos por la Sociedad al Mercado Alternativo Bursátil. Salvo en la medida que lo requiera la ley o normativa aplicables, la Sociedad no se compromete a hacer públicas, actualizar o revisar estas previsiones, proyecciones, estimaciones o circunstancias de futuro, ni siquiera si la experiencia de futuros acontecimientos o circunstancias, incluyendo sin limitación cualquier cambio en el negocio de la Sociedad o en su estrategia de adquisiciones, revelan claramente que la evolución proyectada de los negocios, condiciones o eventos expresa o implícitamente mencionados en este documento no se llevarán a cabo. Este documento puede contener información resumida o no revisada, auditada ni verificada por terceras partes independientes, incluyendo los auditores de cuentas de la Sociedad. En este sentido, dicha información está sujeta a negociación, cambios y modificaciones y debe ser leída en su conjunto, considerando asimismo el resto de información disponible al público, incluyendo, si fuera necesario, cualquier otro documento publicado por la Sociedad en el futuro.

Como consecuencia de todo lo anterior, ni la Sociedad ni las sociedades de su grupo ni sus respectivos directivos, ejecutivos, personal, consultores o asesores (conjuntamente, sus representantes) formulan u otorgan manifestación o garantía alguna, explícita o implícita, sobre la precisión, concreción o integridad de la información o afirmaciones incluidas en este documento y, en particular, acerca de la materialización futura de las previsiones, proyecciones, estimaciones o circunstancias de futuro contempladas en este documento. Ni la Sociedad ni ninguno de sus representantes serán responsables de ningún daño que pudiera derivarse del uso del presente documento o de la información que el mismo contiene.

1. Sector y oportunidad: crecimiento del video digital
2. Resultados 2019 en el rango alto de expectativas
3. Agile.TV y escalabilidad del modelo de negocio B2B2C
4. Solidez corporativa y refuerzo de capacidad de inversión
5. Potencial de revalorización

# 1. El sector y la oportunidad



Agile Content apoya a los operadores de Telecomunicaciones en su oferta convergente aportando tecnología y operando el negocio de televisión y contenidos

*Telefonica*

  
TELMEX®

 AT&T

MÁSMÓV!L

*Personal*

Agile cuenta con tecnología propia de OTT que distribuye en modelos B2B o B2B2C basado en revenue sharing, soportando >10 millones de suscriptores recurrentes agregados para las operadoras de telecomunicaciones más relevantes en las regiones donde opera

**Over-the-top (OTT) media revenue is expected to reach 158.84 billion dollars by 2024, more than double the 67.8 billion generated in 2018.**

Statista

**The global OTT services market size is expected to grow from US\$ 81.6 billion in 2019 to US\$ 156.9 billion by 2024, at a CAGR of 14%.**

Research & Markets

**Infoadex: La publicidad digital supera por primera vez a la televisión que cayó un 5,8% en 2019**

Infoadex 2020

**8 de cada 10 compañías consideran que dentro del ámbito digital invertirán en publicidad en vídeo *online***

informe Media Scope



Proven OTT Solutions



En Vivo

[Ir a Guía TV](#)



Películas

[Ir a Películas](#)



Series



TELEFONICA  
VIDEO  
GLOBAL  
PLATFORM

Movistar Play  
Vivo Play



# VIKINGS



- COMPRAR
- MINHA LISTA
- VER TRAILER

CONTINUE ASSISTINDO



Dispossessed  
T1 • E3

Drama Histórico, Aventura, Fantasia, Ação, Drama • 2013 • EUA • 6 Temporadas • Legendado • 14

21:00 - 22:00 • QUA FOX PREMIUM  
20:00 - 21:00 • SEX HBO

Há muito tempo, em um tempo esquecido, uma força destruiu o

## OS VINGADORES: GUERRA INFINITA

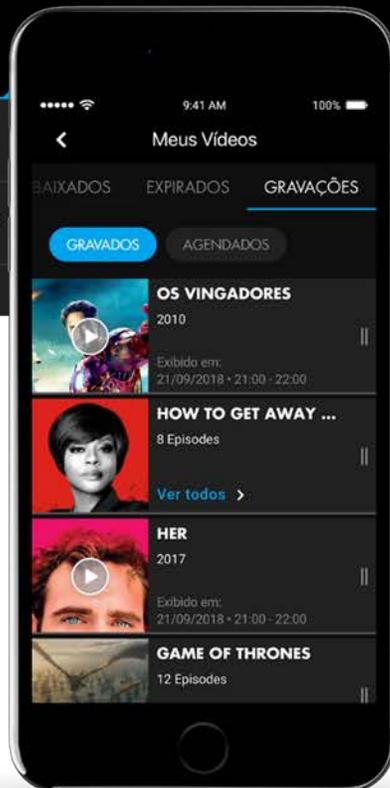
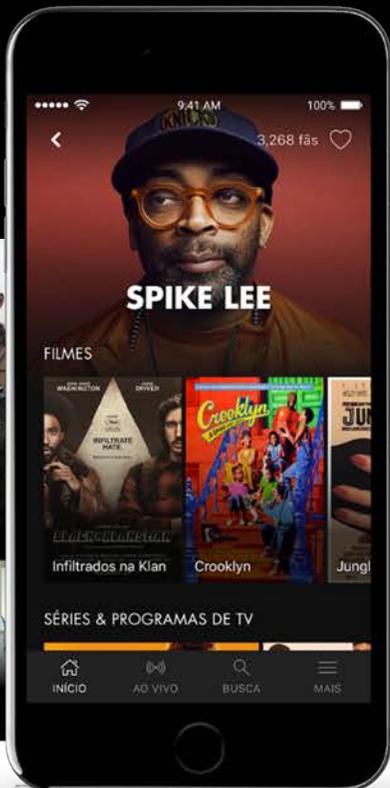
Ação • 2016 • EUA • Legendado

ALUGUE JÁ

CONTINUAR ASSISTINDO



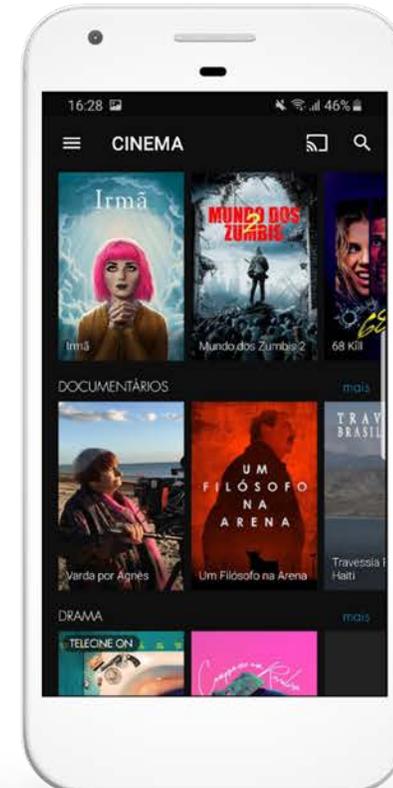
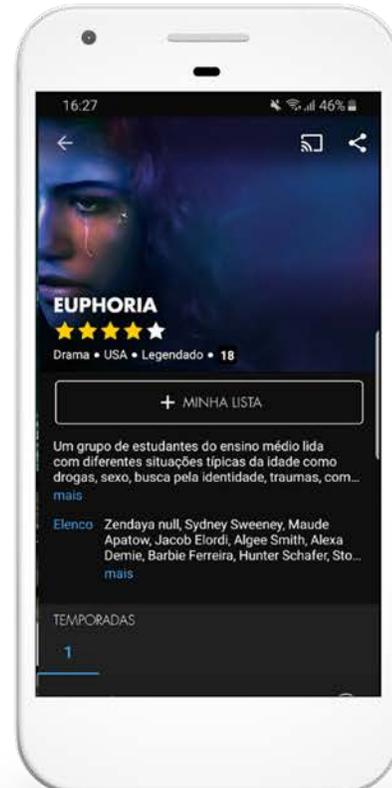
PROMOÇÃO, EU, EU MESMO E A PIPOCA

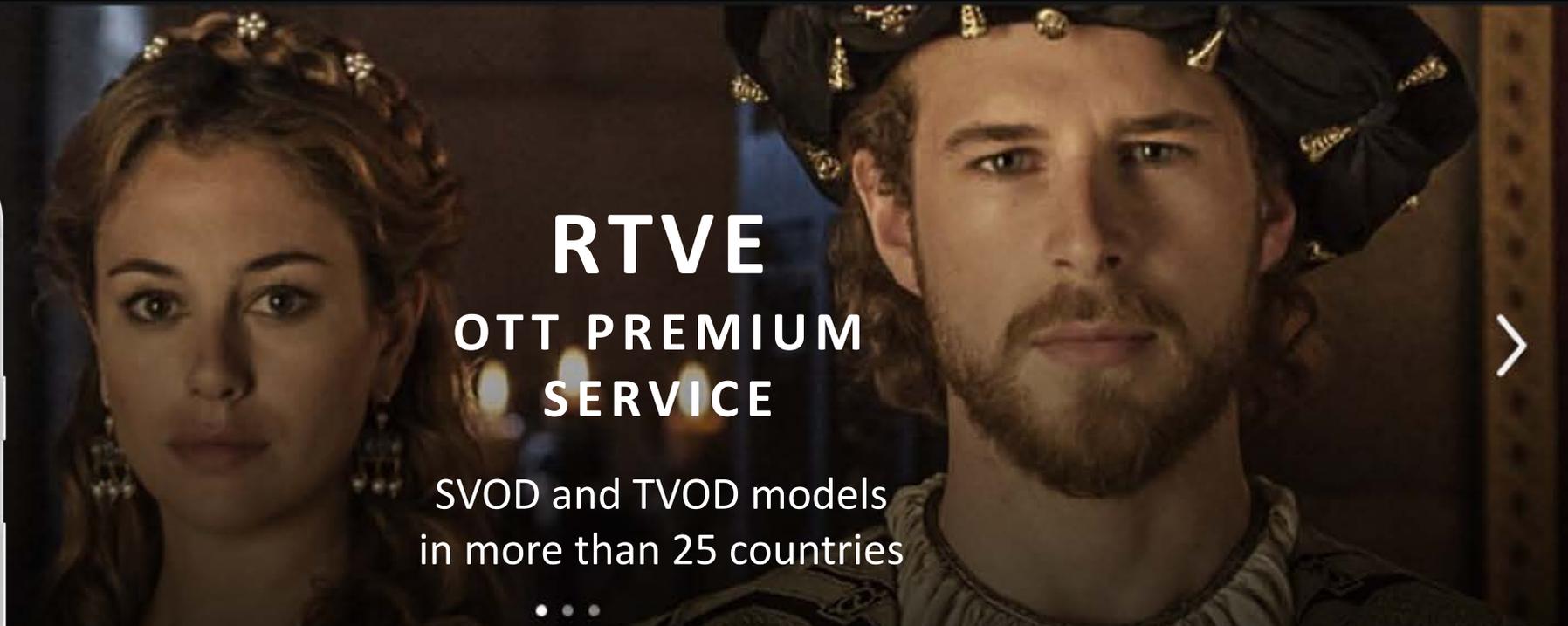


Ultimate User Experience

# NOW NET CLARO TV EVERYWHERE

Ultimate user experience that increases engagement





# RTVE OTT PREMIUM SERVICE

SVOD and TVOD models  
in more than 25 countries

Spanish public broadcaster RTVE will launch its OTT, RTVE Play payment service in the US and LATAM, which was built and operated by Agile TV.

VER MÁS



La tarde en 24h



La tarde en 24h



La tarde en 24h



La tarde en 24h



La tarde en 24h

- ✓ Plataforma CMS
- ✓ Portal de Noticias
- ✓ CNN Go (VOD + Live)
- ✓ App iOS
- ✓ App Android
- ✓ Versión Web
- ✓ Chromecast
- ✓ Apps Smartv (Samsung, LG e Sony)
- ✓ Consola de Games
- ✓ Smartwatches
- ✓ Home Kits (Alexa)
- ✓ Integración de partners



Ultimate OTT Store

# VIDEO, GAMES, MUSIC, LIFE STYLE...

AgileTV Platform

Subscription ecosystem for digital information and entertainment channels.

Leveraging audience data and carrier billing platforms

Exclusivo Clientes Personal

Mirá los GOLES y mejores jugadas

Envía GOL al 5444

Sólo \$12 por semana




- Juegos
- Video
- Música
- Estilo de vida

## Música

Todas las canciones que querés escuchar

VER MÁS PERSONAL MÚSICA »

 <p>Luis Fonsi &amp; Demi Lovato - Échame la</p> <p>5 temas por \$18</p>	 <p>Lali - Tu Novia</p> <p>4 temas por \$18</p>	 <p>Coscuilluela ft. Maluma - Solo a Solas</p> <p>5 temas por \$18</p>	 <p>La Liga - Cada Mañana</p> <p>6 temas por \$18</p>	 <p>Banda de Turistas - Uno en un Millón</p> <p>5 temas por \$18</p>	 <p>Los Pollitos - Un Elefante se</p> <p>5 temas por \$18</p>	 <p>Luciano Perey - Como tú</p> <p>5 temas por \$18</p>
---	---	--	--	--	---	---

Personal

TELECOM



Nuevo modelo PayTV para Operadores

# MÁSMÓV!L

## TV de pago para *Smart Buyers*

AgileTV Platform

# yoigo

Plataforma OTT basada en cloud y llave en mano

**PIENSO, ESTA TELE ES  
UNA AUTÉNTICA REVELACIÓN.**

 agiletv

**5€/mes**

**¡QUIERO AGILE TV!**



Promoción disponible hasta el 30 de abril para todos los clientes de Yoigo de contrato. Agile TV, producto distribuido por Yoigo. Servicio de TV prestado por Over the Top Networks Ibérica, S.L. (AGILE TV). Al contratar el Servicio Agile TV te entregamos gratis un TV BOX 4K que tiene una permanencia de 12 meses por el descuento aplicado.

## TECNOLOGÍA PROBADA

- 🕒 Tecnología masivamente en operación con players globales líderes que garantizan la robustez e innovación continua en las funcionalidades y prestaciones de la plataforma

## MODELO DE TV LLAVE EN MANO

- 🕒 Modelo de TV como servicio para operadores que puedan consolidar su oferta convergente sin necesidad de inversiones ni complejidades

## TECNOLOGÍA + CONTENIDOS

- 🕒 Agile Content aporta tanto tecnología como acuerdos de contenidos Premium, integrando nativamente a diferentes OTTs y canales, con algunos acuerdos exclusivos o preferenciales

## INGRESOS ADICIONALES

- 🕒 Capacidades de comercialización publicitaria, con tecnología de Addressable.TV, que proporciona fuentes de ingresos adicionales con modelos publicitarios respetuosos con los datos de usuario

## 2. Resultados y crecimiento 2019



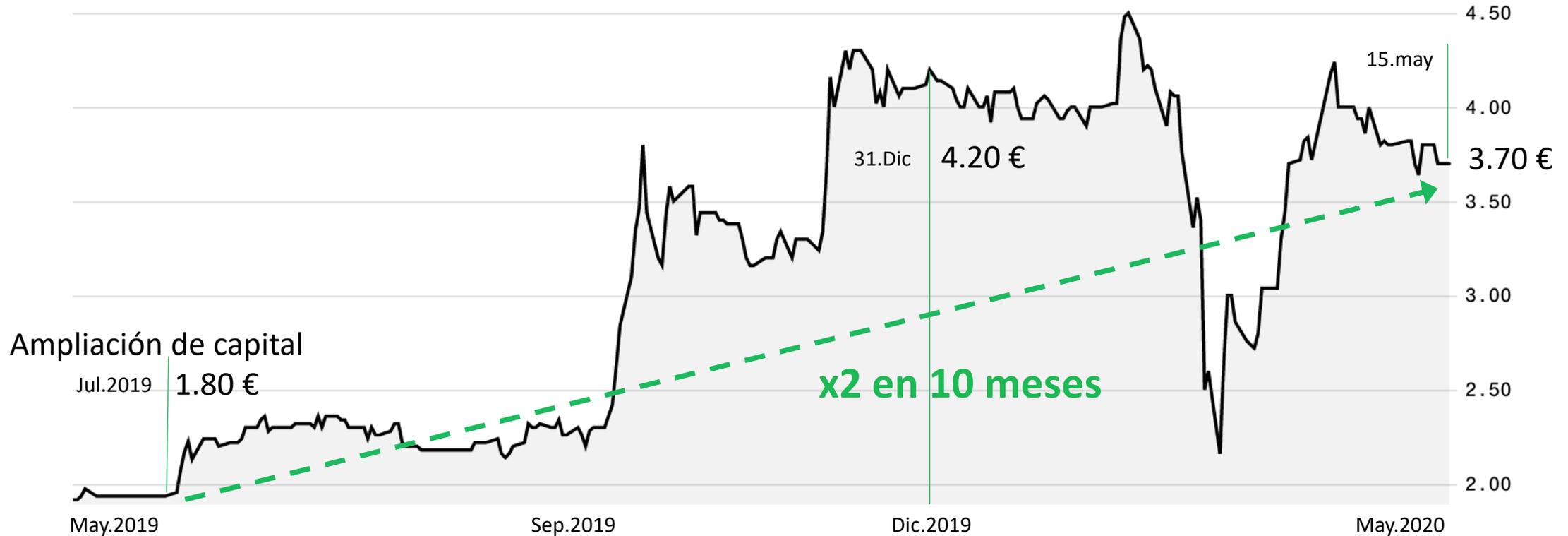
- ✓ Importe neto de la cifra de negocio de 11M€, con un crecimiento orgánico del 25% frente al año anterior (9M€).
- ✓ Crecimiento significativo del EBITDA hasta 2,5M€, con un crecimiento del 149% frente al EBITDA 2018 (1M€).
- ✓ Suscriptores recurrentes B2B2C de 134.000, agregando más de 50.000 usuarios de pago en el último trimestre de 2019, con un crecimiento de más del 65% frente a septiembre 2019, por encima de las previsiones manejadas internamente.
- ✓ Ingresos recurrentes B2B2C >460.000€ mensuales (MRR) con una proyección anualizada de más de 5,5M€ (ARR), growth trimestral >90%, incrementando el ARPU (ingreso medio por usuario) un 25% desde marzo.
- ✓ La deuda financiera se ha reducido en un 32% en el ejercicio, con una disminución de 2,2M€ que la sitúa en 4,8M€. Tesorería de 4,5M€ situando la deuda financiera neta en 0,3M€ al final del ejercicio 2019. Este hecho provoca que la compañía pase a tener un Fondo de Maniobra positivo de 3,5M€ frente a los -1,6M€ de 2018.

	2016	2017	2018	2019	2020 hasta el 15/05
Capital admitido (Miles de Euros)	1.046	1.153	1.153	1.600	<b>1.771</b>
Nº de acciones (x 1.000)	10.460	11.529	11.529	16.005	<b>17.714</b>
Precio cierre período (euros)	1,7000	1,4500	1,5000	4,2000	<b>3,7000</b>
Últ. precio período (euros)	1,7000	1,4500	1,5000	4,2000	<b>3,7000</b>
Precio máx. período (euros)	1,9200	1,7000	1,7400	4,8600	<b>4,5000</b>
Precio mín. período (euros)	1,5100	1,3600	1,3200	1,4000	<b>2,0800</b>
Capitalización (Miles de Euros)	17.781	16.717	17.293	67.220	<b>65.541</b>
Volumen (miles de acciones)	471	923	2.688	6.693	<b>1.135</b>
Efectivo (miles de euros)	831	1.332	3.809	13.446	<b>4.228</b>

Crecimiento progresivo de la liquidez, multiplicándose e x3.5 en 2019 frente al año anterior

## 1 Year Return: 83.78%

YTD 2020: -11.90%



Agile Content se posicionó #15 en su categoría con un crecimiento medio del 68% (CAGR 2012-15)



INTERNATIONAL <10%  
Spain & Portugal

INTERNATIONAL >70%  
Hispanic South EU + LatAm

European Expansion

B2B MEDIA

B2B TELCO / MEDIA

+ B2B2C SUBSCRIPTION

## AGILE CONTENT. DCF VALUATION CONSIDERING ORGANIC GROWTH

CASH FLOW (EURm)	2017	2018	2019e
Sales	7.870	8.820	10.357
% change		12.1%	17.4%
Adj. EBITDA	1.198	0.925	2.101
% change		-22.8%	127.1%
Adj. EBITDA M.	15.2%	10.5%	20.3%
DDA	-1.980	-1.852	-2.175
EBIT	-0.783	-0.927	-0.074
Normative Tax Rate	-66.0%	-8.9%	27.5%
NOPLAT	-1.299	-1.009	-0.054
Depreciation&other provisions	1.980	1.852	2.175
Gross Operating Cash Flow	0.682	0.843	2.121
Capex	-3.124	-1.745	-1.889
Capex/sales	39.7%	19.8%	18.2%
Change in Net Working Capital	0.712	0.195	-0.208
Cash Flow to be discounted	-1.730	-0.707	0.025

DCF VALUATION (EUR m)	
WACC	10.1%
Discount Rate factor	1.00
Discounted Cash Flow	0.025
Cumulated DCF	0.025

WACC & DCF ANALYSIS	
Free Risk Rate (10y Govn. Bonds)	3.5%
Company Risk Factor or Beta	1.7
Mkt Risk Premium	5.0%
Cost of Equity (Ke or COE)	12.0%
Cost of Debt (gross)	6.0%
Debt Tax Rate	25.0%
Cost of Debt net (kd or COD)	4.5%
Target Gearing (D/E) or % Kd	26%
% Ke	74%
Normative Tax Rate	27.5%
<b>WACC</b>	<b>10.1%</b>

## Buy

Recommendation unchanged

**Share price: EUR 4.08**

closing price as of 18/12/2019

**Target price: EUR 4.85**

Target Price unchanged

**Upside/Downside Potential 18.8%**

Reuters/Bloomberg AGIL.MC/AGIL SM

**Market capitalisation (EURm) 72**

Current N° of shares (m) 18

**Free float 45%**

Daily avg. no. trad. sh. 12 mth 26

Daily avg. trad. vol. 12 mth (m) 141.72

Price high/low 12 months 4.30 / 1.28

Abs Perfs 1/3/12 mths (%) 27.50/77.39/219.34

Key financials (EUR)	12/18	12/19e	12/20e
Sales (m)	9	10	14
EBITDA (m)	1	2	4
EBITDA margin	10.5%	20.3%	27.8%

## MEJORA SOBRE PREVISION ANALISTAS:

- Ventas +6%
- EBITDA +17%
- Margen EBITDA 22,4% vs 20,3%

## REV:

**10.98 vs 10.36**

## EBITDA:

**2.46 vs 2.10**

Source: GVC Gaesco Valores Estimates \* Including latest two capital increases: credit compensation (+1,698,321 shs, 2018) and EUR5m (+2,777,777 shs, 2019) for the deployment of Agile TV

Resultados del 1Q.2019

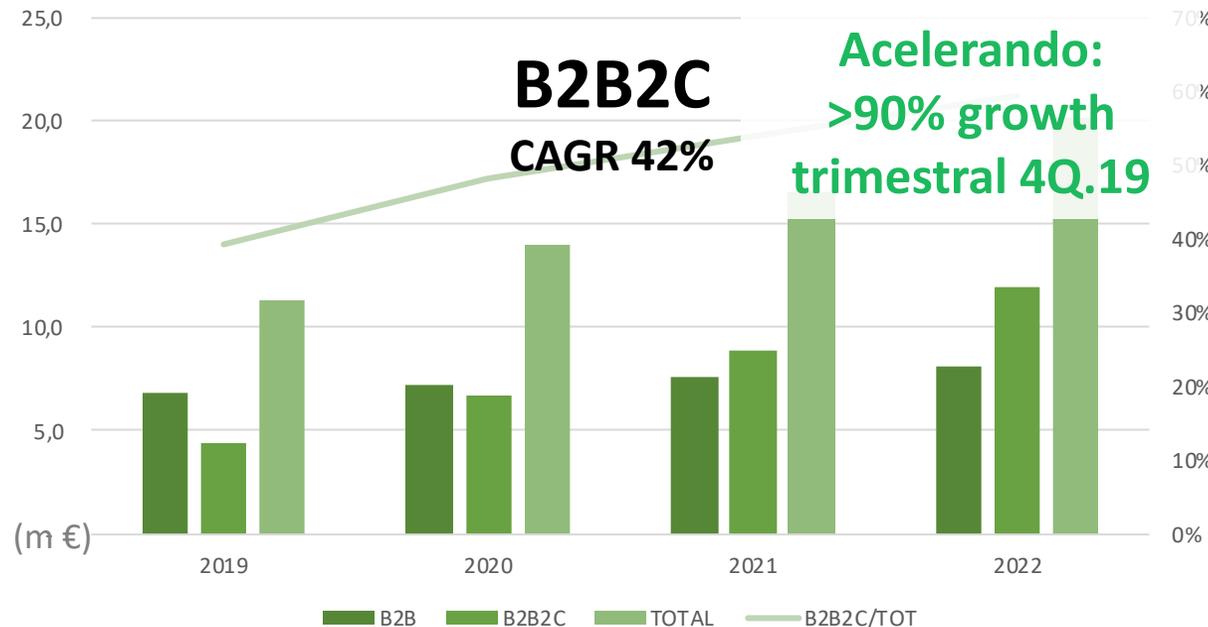
	1Q.19	1Q.18	Difference	
Revenue	2.718k€	2.323M€	+17%	<b>Acelerando:</b> <b>+24%</b> <b>+11%</b> <b>+149%</b>
Gross Margin	2.196k€	2.012M€	+9%	
EBITDA	0.868M€	0.542M€	+60%	

**Contemplamos un crecimiento orgánico de >20% en 2019, duplicando el EBITDA a >2M€**

La base de contratos recurrentes en la facturación rec **Cumpliendo:** la modelo B2B2C (Agile TV) tiene mayor escalabilidad, **Crecimiento: 24%** asociado a los usuarios finales, como **EBITDA 2.45M€** suscriptores recurrentes de los servicios de TV y contenidos premium.

El crecimiento se basa en alianzas con Operadoras de Telecomunicaciones, contribuyendo a la captación y retención de usuarios convergentes.

Evolución de las línea de negocio



- ✓ Hemos superado los 168.000 usuarios B2B2C, duplicando la base de clientes en 6 meses (110% de crecimiento desde Septiembre 2019), con un incremento progresivo en la facturación media del 22%, acorde a la madurez del servicio.
- ✓ Hemos alcanzado una facturación recurrente mensual con un MRR superior a los 600.000€, frente a los 235.000€ de hace 6 meses, lo que representa, en términos anualizados un ARR de >7,2M€ (155% de crecimiento desde Septiembre 2019) con una mejora en la rentabilidad por cliente.
- ✓ Adicionalmente, como tal como se ha indicado en HR del 14 de abril del 2020, se ha reforzado la capacidad financiera de AGILE mediante la emisión de 7M€ de obligaciones convertibles, sujeto a la aprobación de los respectivos órganos de administración, con el apoyo de accionistas de referencia para acelerar la expansión de Agile TV, la línea de negocio de mayor crecimiento de la compañía y continuar con la estrategia de crecimiento inorgánico.

# 3. Agile.TV y escalabilidad B2B2C



Agile TV – modelo B2B2C





# 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

- 🔍
- 🏠
- 📺
- ⌘
- ▶
- ♥
- 🍷
- 🐱
- ⚙️



MI TV



La Liga



El Ministerio del Tiempo...

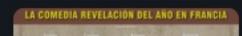
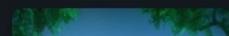
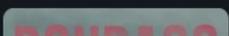


Marte



Los Vengadores

#YoMeQuedoEnCasa



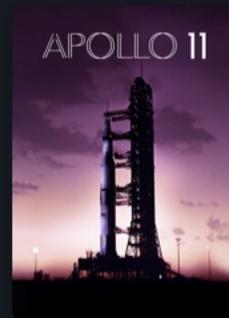
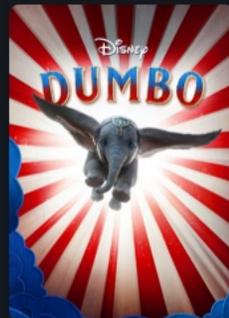
# Wild Rose

DRAMA · 2018 · +16 · 2h 10min

El sueño de Rose-Lynne Harlan es salir de Glasgow para triunfar como cantante de country. Sin embargo, su realidad es diferente, y es que aunque tiene mucho...

Incluido  
Ver ahora

## INCLUIDO EN TU SUSCRIPCIÓN



## LO MÁS RECIENTE



## MÁSMÓVIL

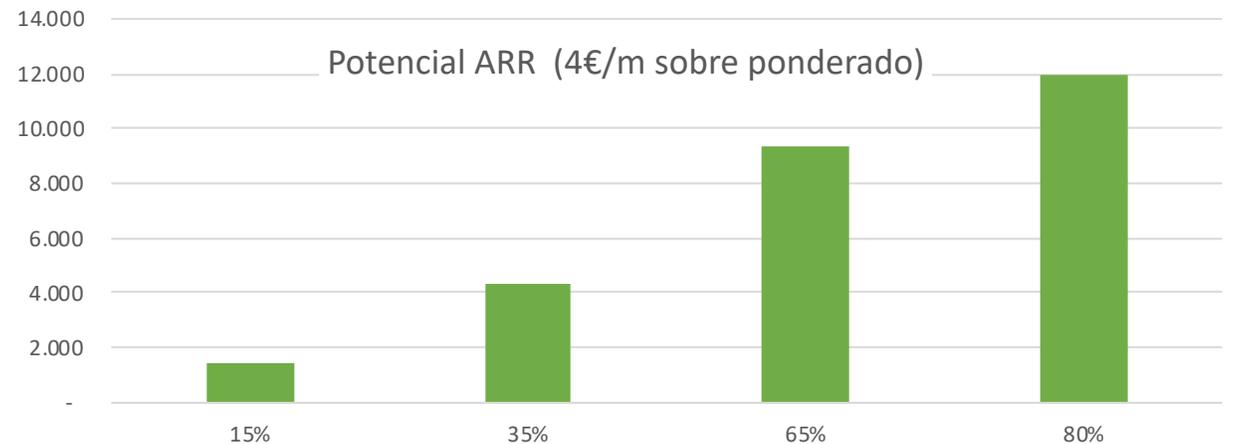
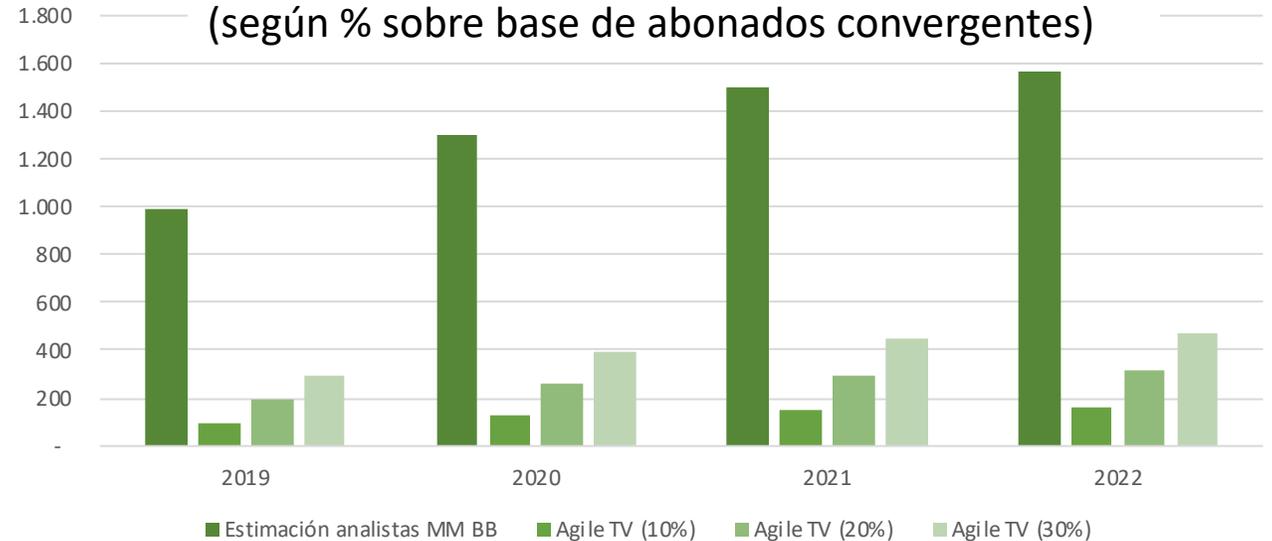
Grupo Más Móvil ha tenido un crecimiento sostenido, tanto en captación de usuarios como en revalorización bursátil, pasando del MAB al Mercado Continuo y cualificando actualmente para entrar en el IBEX.

Tiene una cuota del 12,7% de la base de móviles, 6,9% de los usuarios de banda ancha, con mucho margen para seguir creciendo, gracias a su política de *value for money*, frente al mid-market, en paralelo a la política de *more for more*, de Telefónica.

Es clave para su estrategia y generación de ARPU el consolidar su negocio convergente.

Fuente: Research de GVC Gaesco + hipótesis de penetración

### Potencial mercado Agile.TV con grupo MM (según % sobre base de abonados convergentes)



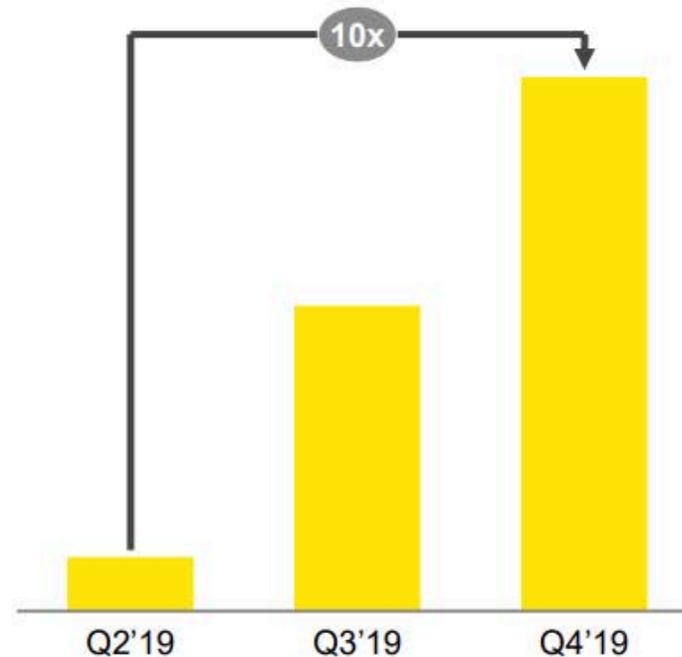
## AgileTV Sales Evolution

TV sales have grown exponentially exceeding 100k lines with TV as of YE19 and triggering an improved tariff mix

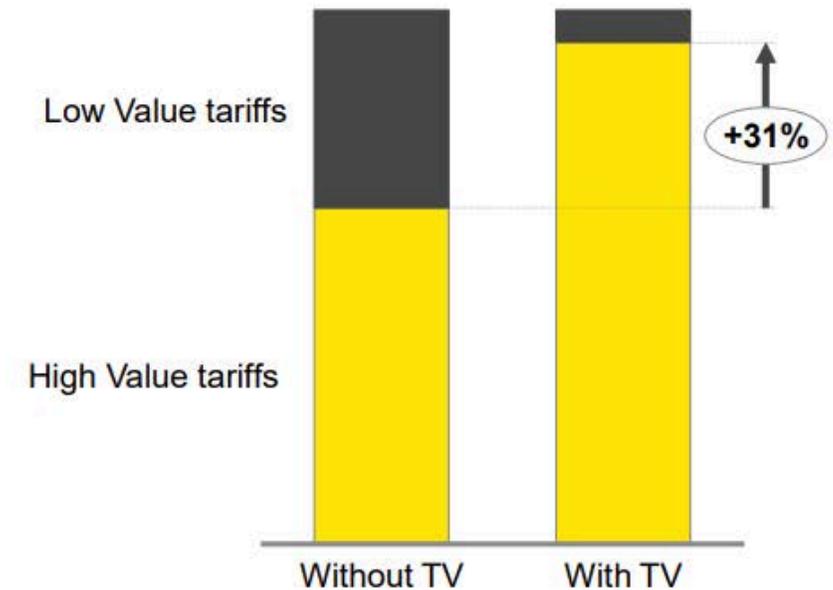
### GVC Analyst:

La compañía dio visibilidad a sus ventas de la plataforma Agile TV, informando de un crecimiento de las ventas de 10x comparado con Junio 2019, haciendo hincapié en el alto valor de los clientes con estas tarifas.

TV Sales (thousands lines with TV)



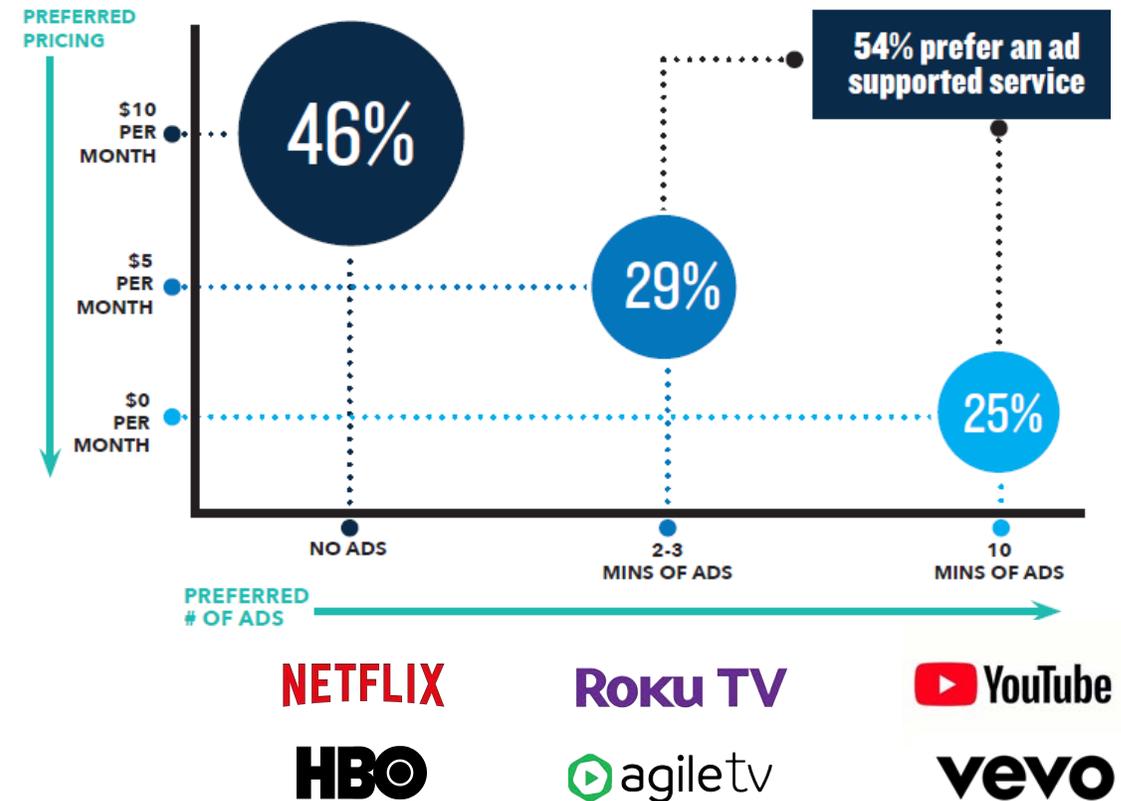
Lines with TV<sup>1</sup> tariff mix, Yoigo customers (3P)



## ¿Qué modelo de OTT prefieren los usuarios?

- ⦿ El 54 % prefiere un servicio más barato o gratuito con publicidad.
  - ⦿ 29% están dispuestos a tener un pequeño volumen de anuncios que abarate el coste de sus suscripción.
  - ⦿ 25% prefiere que el servicio sea gratuito aunque tenga que ver publicidad.
- ⦿ Frente al 46% que prefiere un modelo de suscripción sin publicidad.

The Preferred Business Models for Consumers



**Foco en la expansión comercial de B2B2C**  
**ES-PT-IT-BR-MX-AR-CO-CH**

**Población >550M**  
**Accesos Broadband >105M**  
**(previsión >130M 2024)**

Resultado del 1er año de actividad (2 mercados)

	Mar-19	Sep-19	Dec-19	Mar-20	YoY
Suscriptores	55.000	80.000	134.000	168.000	x3
MRR B2B2C	150k€	235k€	460k€	600k€	x4
ARR B2B2C	1,8M€	2,8M€	5,5M€	7,2M€	



**Agile actualmente opera en más de 15 países, con clientes relevantes en los mercados del sur de Europa y Latino-América**

# 4. Solidez corporativa



## Núcleo sólido de accionistas

- Knowkers (founders): 21,02%
- Inveready (VC): 12,24%
- UUX (grupo Salinas): 9,02%
- Onchena (FO): 7,33%
- Sierrablau (FO): 5,02%
- ICF: 2,86%
- Otros accionistas: 42,51%

AGILE CONTENT ha ido constituyendo un núcleo de accionistas que han ido apoyando el crecimiento orgánico e inorgánico de la compañía y brindado apoyo financiero.

La experiencia de los fondos de inversión y family offices, entre los más relevantes en el mercado español, con experiencias en el sector TMT y casos de éxito en los mercados bursátiles, contribuye al negocio y plan de expansión de la compañía.

## Los accionistas de Agile Content refuerzan su apoyo para acelerar la expansión de Agile TV y apoyar una nueva etapa de crecimiento inorgánico

- Agile Content vuelve a contar con el apoyo de sus accionistas de referencia para acelerar la expansión de Agile TV, la línea de negocio de mayor crecimiento de la compañía y continuar con la estrategia de crecimiento inorgánico.
- La operación se materializará mediante la emisión de 7 M€ de obligaciones convertibles.

El acuerdo permitirá a Agile dotarse de los recursos necesarios para continuar con el crecimiento de su línea de negocio B2B2C, Agile TV, la cual está experimentando un crecimiento acelerado desde su lanzamiento. Asimismo, los fondos servirán para continuar con la estrategia de crecimiento inorgánico de la compañía, integrando a actores de su sector que complementen la cadena de valor y den acceso a nuevos mercados. Asimismo, la compañía prevé continuar con su estrategia de expansión internacional mediante la adquisición de compañías que complementen su cadena de valor y permitan el acceso a nuevos mercados, consolidando su posición en el mercado OTT ante el auge del video en streaming, que está consolidando un cambio en el hábito de consumo televisivo.

# 5. Potencial de revalorización



- 1** Actualmente Agile aporta tecnología clave para servir a >10 millones de hogares con OTT/payTV a través de Operadores líderes (TEF, AMX, ...) Ventaja competitiva  
Activos probados
- 2** Los contratos en B2B2C del último año (PERSONAL, MAS MOVIL,...) nos aportan un co-ownership sobre los clientes en revenue-sharing Mayor margen  
Más alineación
- 3** Todas estas operadoras ya nos dan una distribución potencial sobre >70% de 550M de Hispanos, actualmente >105M con banda ancha Oportunidad  
de crecimiento

**Hay una oportunidad de mercado para alcanzar 2M de suscriptores con B2B2C (2-5 USD/m) en 3-5 años (0,5% de la base de clientes del B2B y 2.5% del convergente)**

Hay más de 4 mil millones de usuarios de internet en 2018 y líderes como Spotify o Netflix ya alcanzan 100 o 150 millones de suscriptores. Aún existe un grueso del mercado que requiere soluciones complementarias, con modelos híbridos de publicidad basada en datos, que potencie y complemente las conexiones de banda ancha.

- Propiedad de Tecnología robusta (PI), clave para Telecom convergente
- Sector de alto crecimiento y recurrencia, incluso en contexto actual
- Sólida base de clientes y presencia internacional con modelo escalable
- Ownership de marca y base de clientes / Data en modelo B2B2C
- Capacidades para la consolidación del segmento tecnológico OTT
- Gran potencial de revalorización según analistas y comparables