

Barcelona, 24 de noviembre de 2020

COMUNICACIÓN DE OTRA INFORMACIÓN 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 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante "BME Growth"), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a AGILE CONTENT, S.A.:

Presentación ante inversores en el Foro Latibex 2020

AGILE CONTENT ha sido invitada a participar en el "Foro Latibex 2020' (evento organizado por Bolsas y Mercados Españoles) que este año se hace de manera virtual. Llevaremos a cabo reuniones con inversores durante los días 25 y 26 de noviembre de 2020. Se adjunta a continuación la presentación que se usará en dichas reuniones.

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

HERNÁN SCAPUSIO VINENT CEO





"A step forward to the consolidation of the European OTT tech landscape"

agile content

Presentación LATIBEX 25.NOV.2020

Aviso legal



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. Resumen ejecutivo y oportunidad
- 2. Segmento de negocio y referencias
- 3. Resultados 2020
- 4. OPA sobre Edgeware y ampliación de capital
- 5. Consolidación espacio OTT Tech Europeo
- 6. Potencial del valor y razones para invertir

1. Resumen ejecutivo y oportunidad

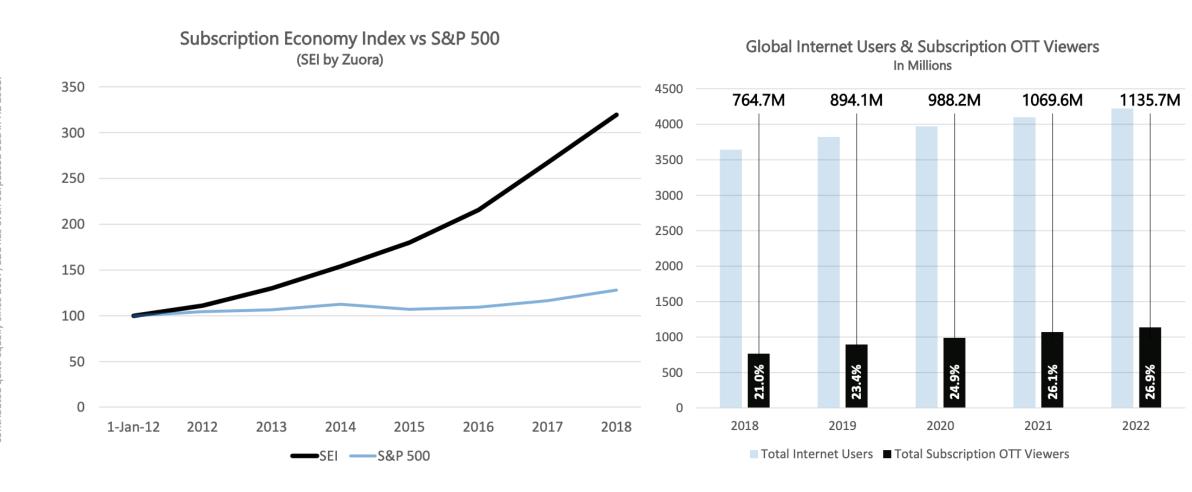
Resumen ejecutivo



- Agile opera en el segmento del OTT (TV por streaming) con alto crecimiento y con un modelo de negocio escalable y recurrente, con 75% de growth YoY.
- Desde la última ampliación de capital (JUL.19), que se saldó con x4.4 sobredemanda la compañía ha evolucionado en valoración y liquidez.
- Hemos lanzado una OPA sobre Edgeware, que nos permitirá duplicar tamaño, complementarnos tecnológica y geográficamente, ampliando base de clientes.
- El mercado tecnológico del OTT está fragmentado y ofrece oportunidades relevantes de consolidación en Europa para duplicar tamaño con los M&As y enfocar el período 2021-23 desde una posición y escala más global.
- La empresa cuenta con el soporte de sus principales accionistas para complementar el crecimiento con operaciones de M&A en Europa y contemplamos una ampliación de capital para co-financiar con equity.

Mercado recurrente en crecimiento

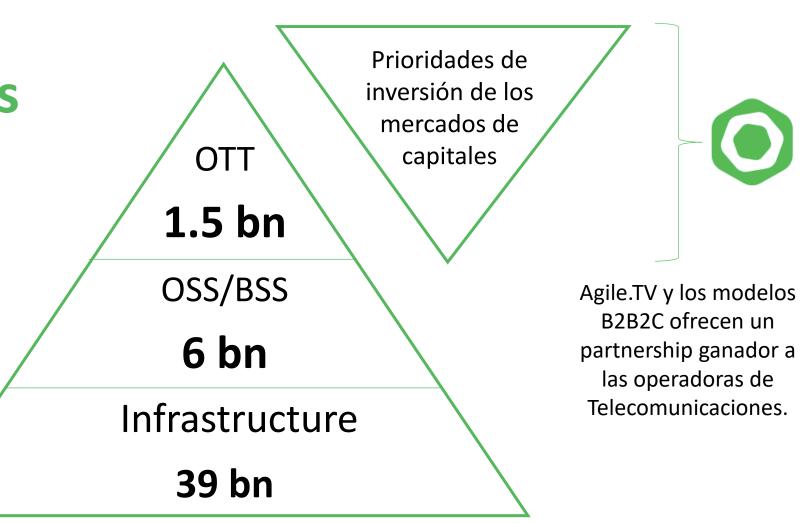






Hay un peaje digital para los Operadores

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



Nueva centralidad televisiva



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

Broadcasters FTA

Eventos en vivo, realities, tertulias, telediarios,...

Publicidad >95%

Mass market 'value for money'

OTT APPs + Telcos

Consumo multicanal, diferentes proveedores en modelo abierto

Modelo híbrido: publicidad + pago

Catalogue Pay TV

Telcos/Cable/OTTs

Series y películas, paquetes de canales o servicios OTT

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%)

2. Segmento de negocio y referencias



Optimización del modelo de externalización del negocio de TV en B2B2C y contribución al core Telecom en captación y retención de suscriptores convergentes.

Generación de más valor fuera del perímetro individual de las Operadoras, de manera análoga al proceso de las infraestructuras.



Nuevos lanzamientos en 2020





CNN supera metas de audiência com plataforma de content tech - ProXXIma

TECNOLOGIA

CNN Brasil supera metas de audiência com plataforma Agile Content

Hemos lanzado CNN Brasil en febrero 2020 y en 4 meses se han superado los objetivos de audiencia previstos en el año, posicionando el medio digital con una estrategia OTT centric- como una de las principales referencias informativas, por detrás de Globo.

Total unique users: 26,577,178 (*)

Total page views: 125,122,520

(*) last 3 months



RTVE OTT PREMIUM SERVICE

SVOD and TVOD models in more than 25 countries

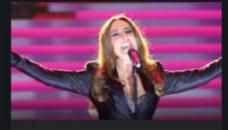
Spanish public broadcaster RTVE will launch its OTT, RTVE Play payment service in the US and LATAM, which was built and operated by Agile TV.



La tarde en 24h



La tarde en 24h



La tarde en 24h

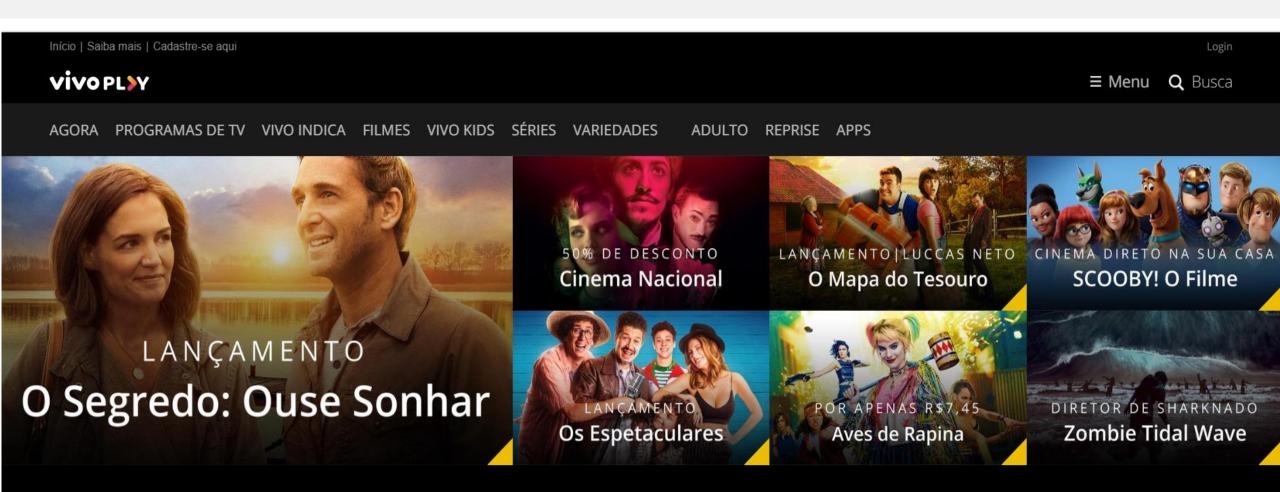


La tarde en 24h

La tardi

Global Video Platform de Telefónica





TV ao vivo | Ver todos >









Personal Telecom Argentina

agile content

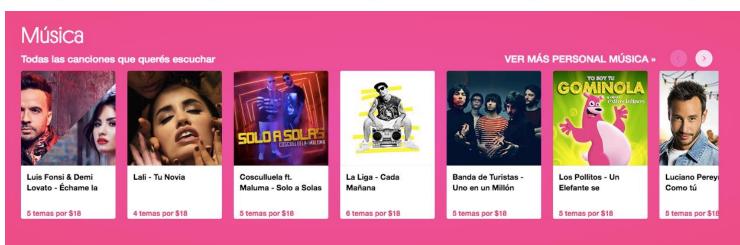


Plataforma integrada de videos, música y juegos



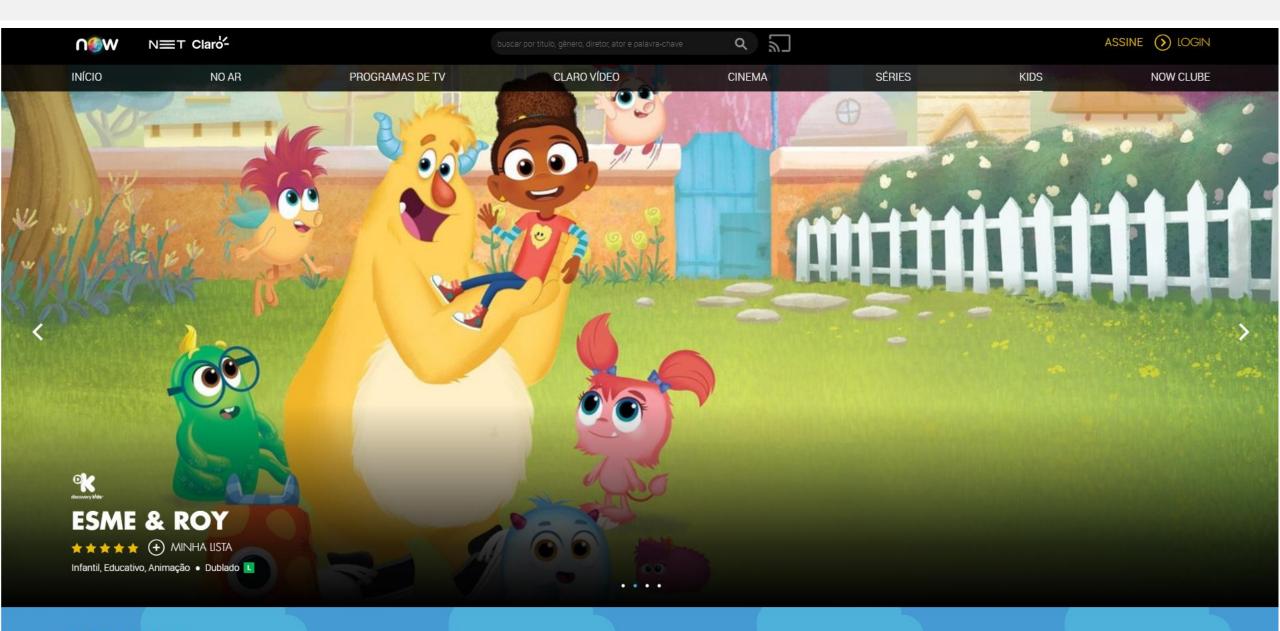






NET – Kids

agile content





RESULTADOS
COMUNICADOS POR
GRUPO MAS MOVIL

AgileTV Sales Evolution

TV sales have grown exponentially triggering an improved tariff mix



MM Results

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.

Lanzamiento con Yoigo, bundels SKY, RAKUTEN

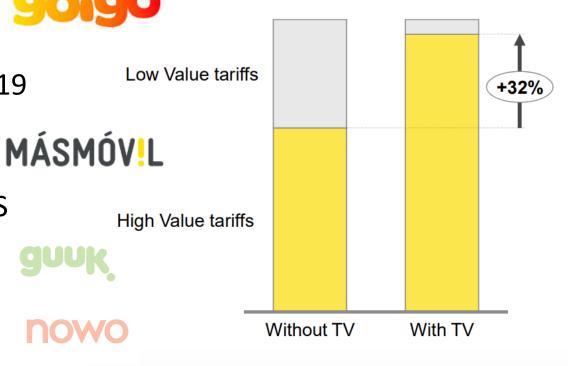
Campaña Back2School '19

promoción NETFLIX

Lanzamiento marca MAS MOVIL Jun'20

Acuerdos DAZN, StarZ





Evolución y consolidación del modelo



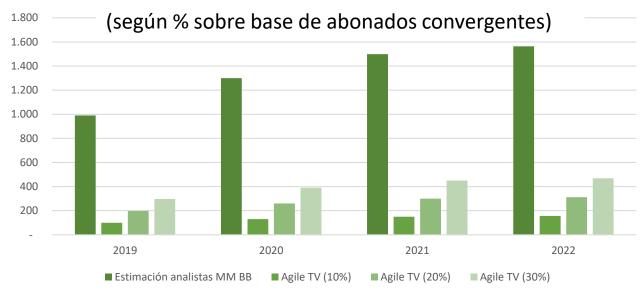
MÁSMÓV!L

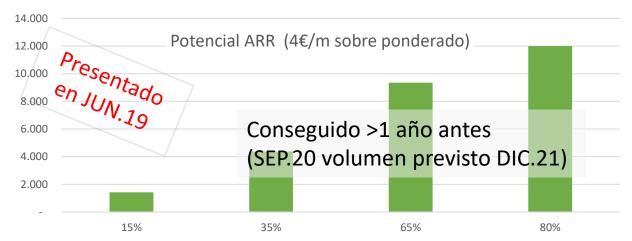
Grupo Más Móvil ha tenido un crecimiento sostenido, tanto en captación de usuarios como en revalorización bursátil, pasando del MAB al Mercado Continuo y cualificando actualmente para entrar en el IBEX.

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.

Potencial mercado Agile.TV con grupo MM





Agile TV Apple Ecosystem





MI TV

Q

2

ď

串

 \triangleright

0

(i)



La Liga



El Ministerio del Tiempo...

TARON EGERTON ES ELTON JOHN



Marte



Los Vengadores

#YoMeQuedoEnCasa

Call me by your name

Cine dramático · 2015 · +16 · 1h 50min

En Italia, en la década de 1980, en medio del esplendor del verano, Elio y Oliver descubren la embriagadora belleza de un deseo naciente que va a alterar sus vidas...



Q

 \Box

串

D

0

1

₹•3

Incluido

Ver ahora

















agiletv

INCLUIDO EN TU SUSCRIPCIÓN











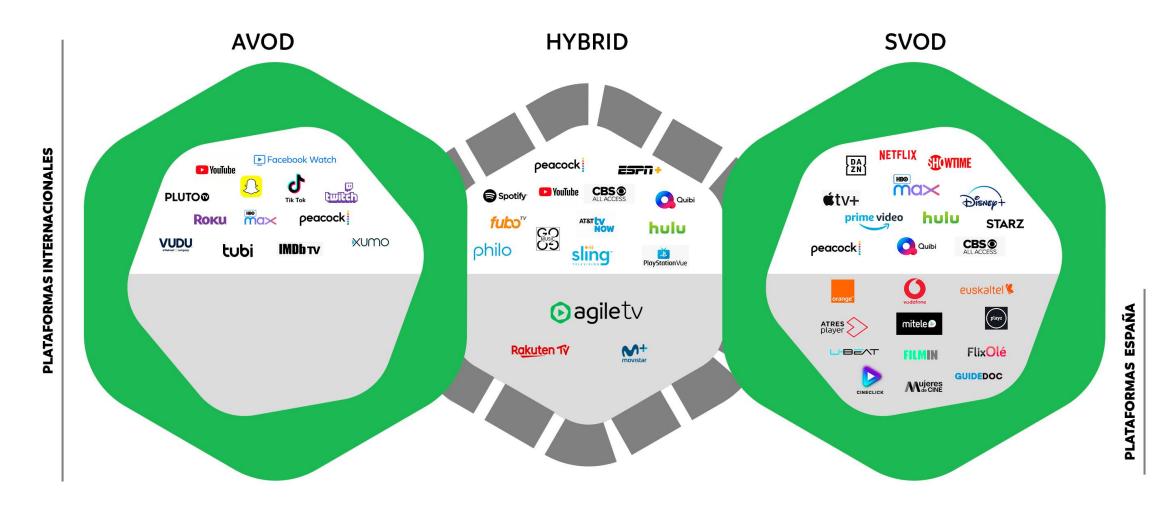








Estamos trabajando mejoras de la oferta de contenidos Premium para Agile.TV en España, reforzando la oferta de base y construyendo un paquete de contenidos AVOD, que además de completar la oferta con más canales y contenidos bajo demanda, permitiría ofrecer productos de entry level con un contenido de base sin incrementar costes, ampliando la base.



3. Resultados 2020

Trayectoria de Cumplimiento



Agile Content

Sponsored Research

Spain | Software & Computer Services

ESN

19 December 2019

Company Update

Reason: Estimates revision

Investment Research

4.08

Buv

Recommendation unchanged

closing price as of 18/12/2019

Target price: EUR 4.85

Target Price unchanged

Share price: EUR

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%
- EBITDA Margin 22,4% vs 20,3%

Ventas

11 M€ vs 10M€

EBITDA

2,5M€ vs 2M€

- Cumplimiento frente a la información en el roadshow de la última ampliación de capital, donde se contemplaba:
- ✓ >20% de crecimiento en ventas→ 25%
- ✓ >2M de EBITDA \rightarrow 2,5M
- >100.000 suscriptores B2B2C a
 dic.2019 → 135k
- ✓ Cifra de negocio B2B2C 50% / total en el 2020
 - → alcanzado en DIC.19

CUMPLIMIENTO AL ALZA DE LAS PREVISIONES DEL ROADSHOW



- ✓ Revenue 9,25M€ a 30.JUN.2020 con un crecimiento orgánico de 75% vs año anterior. Afianzan modelo recurrente y escalable en segmento OTT, ganador post COVID.
- ✓ Crecimiento del EBITDA hasta 2,46M€ a 30.JUN.2020, 40% vs 1H19, incluyendo inversiones en producto y en la expansión geográfica de Agile.TV.
- ✓ El resultado a 30.JUN.2020 de 0,76M€ con un margen del 8% sobre ventas frente al break-even del primer semestre del año anterior.
- ✓ >200.000 suscriptores de pago recurrentes del negocio B2B2C a SEP20, consolidación de la economía de escala de Agile.TV, MRR de 750.000€ / ARR de 9M€ (facturación anualizada recurrente).
- ✓ La deuda financiera estable en 5,2M€ con 4,8M€ en Tesorería (antes del bono de 7M€), con deuda financiera neta en 0,4M€ al final del primer semestre de 2020.

Resultados 1H20



PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS	jun-20	jun-19		Var %					Var %
Importo noto do la cifra de nacceia			Var %	70	la constitue de la constante l	12 100 211	44 742 004	705 220	70/
					Inmovilizado inmaterial Inmovilizado material	12.498.211	11.712.891	785.320	7%
Importe neto de la cifra de negocio	9.250.953	5.291.867	3.959.086	75%	Inmovilizado material Inversiones en empresas del grupo	862.162 180	78.991 180	783.171	991% 0%
A monototo monoto a to a	(0.006.100)	(057 500)	(2.000.016)	25224	Inversiones financieras largo plazo	1.369.977	1.278.368	(0) 91.609	7%
Aprovisionamientos	(3.886.198)	(857.582)	(3.028.616)	353%	Activos por impuestos diferidos	40.375	39.842	533	1%
Margen Bruto	5.364.755	4.434.285	930.470	21%	Activo No corriente	14.770.905	13.110.271	1.660.633	13%
			930.470	2170	Activo no comente	14.770.303	13.110.2/1	1.000.033	13%
% margen	58%	84%			Existencias	14.916	19.184	(4.267)	-22%
					Cuentas a cobrar	3.853.401	4.802.808	(949.407)	-20%
Gastos de personal	(3.062.525)	(2.709.472)	(353.053)	13%	Periodificaciones corto plazo	2.914.542	2.738.800	175.742	6%
oution do poisona.	(5.552.525)	(2.7051.72)	(555.555)	1070	Inversiones financieras corto plazo	82.710	119.108	(36.398)	-31%
Otros gastos operativos	(1.826.454)	(1.092.721)	(733.732)	67%	Caja	4.662.051	4.405.914	256.136	6%
					Activo corriente	11.527.620	12.085.813	(558.194)	-5%
Trabajos realizados para el activo	1.988.237	1.130.771	857.465	76%					
					Total activo	26.298.525	25.196.085	1.102.440	4%
EBITDA	2.464.013	1.762.863	701.151	40%	Detrimenia Neta	12 005 100	42 422 652	474 507	40/
	0,00	0,00			Patrimonio Neto	13.895.189	13.423.652	471.537	4%
Amortización del inmovilizados y otros	(1.338.106)	(1.303.796)	(34.310)	3%	Provisiones a largo plazo	5.605	72.621	(67.016)	-92%
					Deudas a largo plazo	2.438.341	2.813.307	(374.965)	-13%
EBIT	1.125.907	459.066	666.841	145%	Deudas empresas del grupo y asociadas a largo	185.959	185.984	(25)	n.a.
	1.125.507	455.000	000.041	143/0	Pasivos por impuesto diferido	61.542	67.492	(5.950)	-9%
Resultados financiero	(293.795)	(409.535)	115.740	-28%	Pasivo no Corriente	2.691.447	3.139.404	(447.957)	-14%
Resultado antes de impuestos	832.112	49.531	782.581	1580%	Deudas a corto plazo	2.746.832	1.992.370	754.462	38%
Treestant amor de impuestos	002.112	45.551	702.301	1500/0	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	6.208.260	5.633.249	575.011	10%
					Periodificaciones a corto plazo	756.796	1.007.409	(250.613)	n.a.
Impuesto sobre beneficio	(70.469)	7.081	(77.551)	-1095%	Parities Committee	0.744.005	0.600.000	4 070 000	4824
					Pasivo Corrriente	9.711.888	8.633.028	1.078.860	12%
Resultados del ejercicio	761.643	56.613	705.030	1245%	Total Patrimonio y Pasivo	26.298.525	25.196.085	1.102.440	4%



Agile Content





Sponsored Research

Spain | Software & Computer Services

Analyser

22 September 2020

Buy						
Recommendation unchanged						
Share price: EUR		4.32				
closing price as of 21/09/2020)					
Target price: EUR	Target price: EUR					
Target Price unchanged						
Upside/Downside Po	tential		12.2%			
Reuters/Bloomberg		AGIL.N	/IC/AGIL SM			
Market capitalisation (E	URm)		77			
Current N° of shares (m)			18			
Free float		45%				
Daily avg. no. trad. sh. 12 mth	n (k)		16			
Daily avg. trad. vol. 12 mth (k		55.43				
Price high/low 12 months	Price high/low 12 months					
Abs Perfs 1/3/12 mths (%)	Abs Perfs 1/3/12 mths (%)					
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%			
EBIT (m)	(1)	(0)	1			
EBIT margin	nm	nm	7.8%			

Avance de resultados H1 y emisión de bono

Los hechos: La compañía presentó ayer un avance de los resultados del primer semestre y anunció la emisión de obligaciones por importe de EUR7M aprobados en Junta General.

Nuestro análisis: Los ingresos del semestre se elevaron hasta los EUR9M (+70% vs H119 por encima de nuestras estimaciones que se elevan a EUR14.5M para el año 2020.

Mientras tanto el EBITDA semestral superó los EUR2M (+30% vs H119), ligeramente por encima de nuestras estimaciones para final de año (EUR4M). La compañía informó que este EBITDA incluye inversiones en producto y en la expansión geográfica de Agile.TV, cuyos resultados impactarán principalmente a partir del 2021.

Adicionalmente la compañía informó que durante el mes de septiembre se superaron los 200k suscriptores de AgileTV (frente a los 168k de marzo y los 134k a cierre de 2019) por encima de nuestras estimaciones de cerrar el año con 200k suscrip-

4. OPA sobre EDGEWARE y financiación

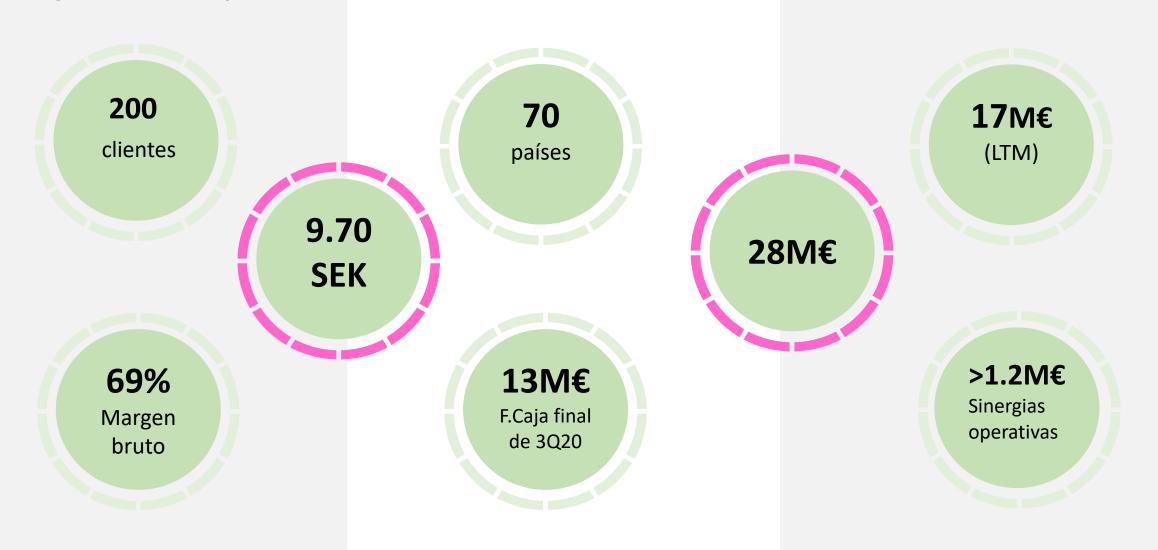
OPA sobre Edgeware y financiación



- Anuncio de una Oferta Pública de Adquisición (OPA) en efectivo para los accionistas de Edgeware AB [Nasdaq Stockholm], respaldada por su Consejo de Administración y equipo directivo y con un acuerdo con sus tres (3) principales accionistas que comprometen el 48,3% del capital.
- Suscripción de un acuerdo de financiación de hasta 24M€, asegurado por Inveready y respaldado íntegramente por los principales accionistas con el fin de garantizar la financiación de la OPA sobre Edgeware AB.
- Anuncio de ampliaciones de capital por un importe conjunto de hasta 16M€ a un precio de 4,8€ por acción. La primera de las ampliaciones dirigida exclusivamente a inversores profesionales por un importe de 11M€ y con eliminación del derecho de subscripción preferente y la segunda de cerca de 5M€ con derechos de subscripción preferente, todo ello con el objetivo de reforzar la estructura de capital de Agile y ampliar su base de accionistas.



Edgeware y la oferta



Financiación



Refuerzo de la capacidad financiera para abordar operaciones de M&A mediante una financiación de hasta 24M€, asegurada por Inveready y respaldada íntegramente por los principales accionistas de la Compañía

Anuncio de sendas ampliaciones de capital por un importe conjunto de hasta 16M€ a un precio de 4,8€:

- Tramo mayorista de 11M€
- Tramo minorista con derechos de 5M€

Roadshow: 16.NOV – 11.DIC

JGA/DAR: 14-15.DIC

Evolución y generación de valor



Organic growth 1000 Agile Content ranked top #15 of his Europe's Fastest + Consolidation Growing Companies category 68% (CAGR 2012-15) 2017 opportunities 2007-09 2010-15 2016-19 2020+ 4M€ 17M€ 67M€ 105M€ → 125M€* 1,88x 4,25x 3,95x**EQUITY VALUE** * After capital increase MaB X 16x LIQUIDITY FROM 2016 to 2019 **REVENUES** 2M€ 8M€ 16M€ ~ 35M€ 2x4x 2,18x 2020 Proforma INTERNATIONAL < 10% INTERNATIONAL >70% **European Expansion** EU 65% Spain & Portugal Hispanic South EU + LatAm **B2B MEDIA B2B TELCO / MEDIA** + B2B2C SUBSCRIPTION Stronger OTT End2End

Mercados prioritarios + expansión EDGE



	Prioridad #1							
Mercados Prioritarios y AGILE Addressable Market	ESPAÑA	BRASIL	MÉXICO	ITALIA	COLOMBIA	ARGENTINA	PORTUGAL	TOT P#1
Población (millones)	46.7	210	125.9	60.4	50.4	45.1	10.3	549
móviles con plan de datos	47.3	185	92.26	53.5	26.4	31	7.8	443
Hogares (millones)	18.54	63.64	35.2	26	14.5	14.6	4.14	177
Hogares con BB 2019 (millones)	15.2	31.8	18.85	17.1	6.7	9.165	2.68	101
Altas previstas BB 2024	2.3	4.9	10.2	1.0	3.3	2.7	0.7	25
Ratio penetración estimada 2024	38%	17%	23%	30%	20%	26%	33%	23%
PIB per cápita	\$29,961	\$8,797	\$10,118	\$32,195	\$6,508	\$9,888	\$23,031	\$17,214
ARPU BB	€ 31	€15.45	€15.65		€16.79	€10.27		€15
PayTV Subscription (millones)	€2,462	€4,069	€3,409	€3,112	€2,909	€790	€210	€16,961
TV Advertisement (millones)	€2,066	€9,682	€2,818	€3,350	€864	€2,741	€281	€21,802
Digital Advertisement (millones)	€2,097	€4,473	€1,791	€2,377	€218	€1,218	€210	€12,384
Main Targets (including Top)	10	6	12	7	6	3	2	46
Cuota BB suma Targets	22%	24%	15%	15%	5%	25%	6%	16%
Addressable MKT Agile.TV	1.6	3.5	2.3	1.7	0.7	1.1	0.3	11.2
Expected Conversion	40%	30%	15%	25%	30%	25%	40%	27%
Addressable Market Subs 2022-24	0.7	1.0	0.3	0.4	0.2	0.3	0.1	3.1
Cuota / BB	3.8%	2.8%	1.2%	2.4%	2.1%	2.3%	3.3%	2.4%

Mercados prioritarios para despliegue Agile.TV

- Nuestro BP está basado en conseguir 500k subs (promedio 2021-22) con un growth orgánico relevante.
- El addressable market en estos targets es x6 (y con sinergias M&A podríamos extender a otros mercados).
- El ARPU varía por geos y tipo de contrato (según content deals) pero con un modelo de ingresos recurrentes similar.

> 200 Clientes: Agile+Edgeware









Telefonica Stelia Company











































>120 **OPERADORAS** TELECOM.

6 de las TOP 10 **17** de las **TOP 50**

> 80 GRUPOS DE **MEDIA EN 20 PAISES**

5. Consolidación TECH OTT Europeo

A step forward to the consolidation of the European OTT tech landscape

The quick growth of the consumption of video streaming and personalized TV creates a necessity to provide an innovative, end-to-end, global and affordable service.

agile content



agile content + edgeware

OTT VIDEO PLATFORM & MONETIZATION

VIDEO PROCESSING & DELIVERY

'Best of Bread'

consolidation strategy

30th October 2020

Agile Content announces a recommended public cash tender offer to the shareholders of Edgeware AB [Nasdaq Stockholm]

Backed by its Board of Directors as well as the management team and with an agreement of its three main shareholders committing 48.3% of the capital.



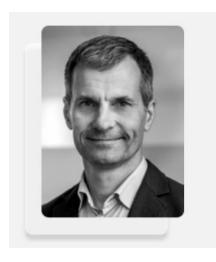


agile content + edgeware



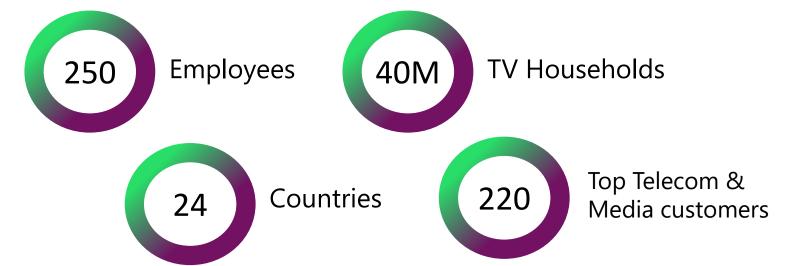
Hernán ScapusioCEO of Agile Content

"There is a fragmentation of technology players in Europe and this is a step forward to the consolidation of European video tech landscape, to compete in the fast-growing OTT market with a reinforced value proposition, with bigger scalability and specialization."



Karl ThedéenCEO of Edgeware

"I really believe in the strategic logic of combining Edgeware's and Agile Content's technologies and businesses. This transaction is based on combining knowledge, employees and products to succeed even better together in the interesting but competitive market in which we operate."



The Board of Directors of Edgeware unanimously recommends the Offer for acceptance by the shareholders.



Agile Content + Edgeware



Agile Content and Edgeware Combined in figures

>250 EMPLOYEES

Hong Kong

24 COUNTRIES €8M ANUALLY IN R&D

>40
MILLION
HOUSEHOLDS

120 RELEVANT PARTNERS >32% PROFORMA ANNUAL GROWTH*

HOUSEHOLD

PARTNER

ANNUAL GROWTH*

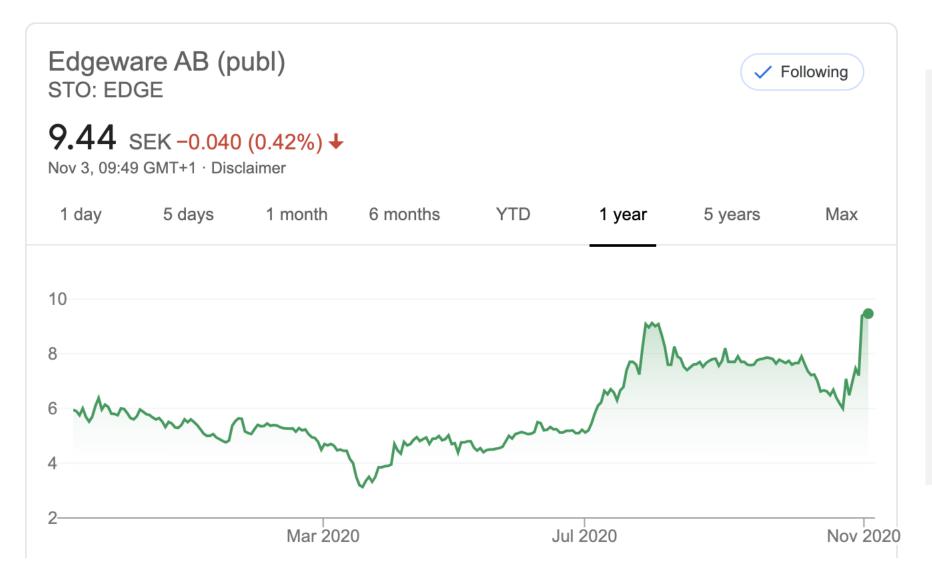


AGILE CONTENT + EDGEWARE:

- ✓ Alcance global: acuerdos con >200 operadoras de Telecomunicaciones y grandes grupo de Media en >50 países superando los 40 millones de hogares que ven a diario TV por internet gracias a nuestras tecnologías de OTT / video streaming.
- ✓ Talento digital: >250 especialistas en video digital capaces de operar un servicio end2end de TV digital con más de 8M€ anuales en R&D y constante innovación.
- ✓ Escalabilidad: economía de escala y especialización para ser el mejor partner de contenidos de las operadoras, con una combinación eficiente de tecnología, contenido y experiencia de usuario, contribuyendo a la venta de fibra y 5G.
- ✓ Impacto social: aceleradores del cambio en el consumo digital de contenidos, ofreciendo una ecuación eficiente de *value for money* y un nuevo *contract* publicitario, que contribuye en extender la TV por internet en el mid-market a un precio competitivo.

Reacción del mercado





El mercado ha respaldado la operación situando la cotización a un precio similar al marcado por Agile Content, con >2m€ de volumen en primeras 2 horas, pero sin ser superior, descartando que no habrá contra-opa.

Los analistas también respaldan la lógica de la operación.

Reacción del mercado

agile content

Agile Content

Sponsored Research Spain | Software & Computer Services

30 October 2020

Investment Research

Reason: Company newsflow

Company Flash Note

Rating Suspend	ed				
from Buy					
Share price: EUR		5.70			
closing price as of 29/10/202 Target price: EUR	U		u/r		
rarget price. EUK			u/i		
Upside/Downside Po	n/a				
Reuters/Bloomberg	AGIL.MC/AGIL SM				
Market capitalisation (E	URm)		101		
Current N° of shares (m)			18		
Free float			45%		
Daily avg. no. trad. sh. 12 mt	h (k)		11		
Daily avg. trad. vol. 12 mth (k			92.54		
Price high/low 12 months	₹).	6.	30 / 2.16		
Abs Perfs 1/3/12 mths (%)	0.00/52.41/59.22				
Key financials (EUR)	12/19	12/20e	12/216		
Sales (m)	11	18	23		
EBITDA (m)	2	4			
EBITDA margin	22.7%	24.2%	28.09		
EBIT (m)	0	1	- 1		
EBIT margin	1.2%	4.2%	9.09		
Net Profit (adj.)(m)	0	1	- 1		
ROCE	0.9%	4.4%	11.09		
Net debt/(cash) (m)	1	- 1	1		
Net Debt Equity	0.0	0.1	0.1		
Net Debt/EBITDA	0.2	0.2	0.3		
Int. cover(EBITDA/Fin.int)	(6.0)	(20.4)	(29.8		
EV/Sales	6.7	5.6	4.4		
EV/EBITDA	29.6	23.3	15.8		
EV/EBITDA (adj.)	29.6	23.3	15.8		
EV/EBIT	nm	nm	49.1		
P/E (adj.)	nm	nm	nn		
P/BV	5.3	7.3	7.1		
OpFCF yield	1.0%	1.8%	2.3%		
Dividend yield	0.0%	0.0%	0.0%		
EPS (adj.)	0.01	0.04	0.09		
BVPS	0.80	0.78	0.80		
DPS	0.00	0.00	0.00		

Shareholders

Knowkers Consulting & Investment 28%; Inveready Seed

4

OPA por Edgeware AB y acuerdos de financiación

La compañía ha anunciado una Oferta Pública de Adquisición de la compañía sueca Edgeware AB respaldada por su consejo de Administración y con el acuerdo de los tres principales accionistas de la compañía, que representan un 48.3% del capital. Asimismo ha anunciado un acuerdo con Inveready y los principales accionistas de Agile para suscribir un acuerdo de financiación de la operación por un importe de hasta EUR24M. Por último se anuncian dos ampliaciones de capital, una asegurada y otra abierta a inversores actuales.

- ✓ Edgeware es una empresa sueca que desarrolla y comercializa tecnologías de transmisión basadas en IP para distribuir contenido de vídeo y televisión, lo que permite a sus clientes monetizar su contenido. Agile y Edgeware operan principalmente en el mismo sector de vídeo digital con un enfoque en el negocio convergente de la industria de las telecomunicaciones. Como proveedores de software, tienen soluciones complementarias dentro del conjunto tecnológico de una solución de extremo a extremo de TV digital.
- ✓ La OPA tiene un coste estimado de EUR28M y está realizada a un ratio de 0.9x EV/ventas, con una prima del 35% sobre el precio de la acción de la compañía al día de ayer. El período de aceptación de la oferta comenzará previsiblemente el 2 de noviembre hasta el 23 de noviembre y la finalización de la misma está sujeta a la aceptación de más del 90% de las acciones.
- ✓ En cuanto al acuerdo de financiación con los principales accionistas de Agile, éste se articula mediante un crédito de hasta EUER24M con vencimiento bullet a 6 años y cuenta con el respaldo de Inveready, Onchena y Sierrablu Capital, que ya apoyaron la emisión de obligaciones convertibles por importe de EUR7M hace unos meses.
- √ Adicionalmente, se contempla la emisión de obligaciones convertibles por un importe total de 4M€ con vencimiento bullet a 6 años, liderada por Inveready. Los obligacionistas podrán, a partir del tercer año desde la emisión, amortizarse mediante conversión en acciones de Agile a un precio de EUR6 por acción o en efectivo a su vencimiento pasados 6 años. Durante el periodo de no conversión devengará un tipo de interés en efectivo del 2,85% anual y un tipo de interés PIK del 6,00% y comisión de apertura PIK del 3,00%.
- ✓ En relación a las ampliaciones de capital, su importe total asciende a EUR16M como máximo, a un precio de EUR4.8 por acción (-15% con

Handelsbanken Capital Markets



Attractive cash bid given current situation

For some time now, we have recognised that Edgeware's customer base and new product portfolio holds substantial value, surpassing its enterprise value. The bid represents SEK 5.15 in EV per share or SEK ~155m in EV for the whole group. This corresponds to (2021e) EV/sales of 0.85x, which is obviously a very attractive price tag for Agile Content. However, Edgeware has had substantial issues with its legacy portfolio not growing, while the new Software as a Service portfolio still only makes up a fraction of total sales. Consequently, we estimate that the company would barely be profitable for the full year 2021e with adjusted EBIT of SEK 3m and also just a low 6.5% EBIT margin for 2022e. With a bid representing (2022e) EV/EBIT of 12x, we believe that the bid is fair, also for Edgeware's current share owners.

Bid likely below long-term value of its customer base, but we do not expect a competing bid

Edgeware's board unanimously recommends the shareholders of Edgeware accept Agile Content's public tender offer. The bid represents a 58% premium to the volume-weighted average price of SEK 6.14 for the Edgeware share over the last 180 trading days prior to the announcement, and is 35% above yesterday's closing. Importantly, the three largest shareholders, with a total shareholding in Edgeware of 48.3% of the total number of outstanding shares

Reacción del mercado

agile content



Agile doblará tamaño

con la compra

de la sueca Edgeware

software/ Lanza una opa sobre la firma, que cotiza on ol Nasdag Stockholm y está valorada en 28 millon

J. Orihuel. Barcelona

La tecnológica barcelonesa Agile Content, especializada en software para la gestión de contenidos audiovisuales, duplicará su tamaño, hasta unos ingresos anuales aproximados de 35 millones de euros, tras la compra de la empresa sueca Edgeware, que cotiza en el Nasdag Stockholm y

opera en el mismo sector. Agile anunció aver una oferta pública de adquisición de acciones (opa) sobre la compañía escandinava. Se trata de la primera operación de este tipo que acomete una empresa del BME Growth, el antiguo Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Sí que se habían registrado casos a la inversa, es decir, firmas del BME Growth adquiridas a

través de una opa. La empresa valora el 100%

AMPLIACIÓN

CEO de

que brin

prar una

mayor c

ceso. Tr

será excl

Empu

Agile Content tiene previsto cancelar la financiación puente para la opa sobre Edgeware con dos ampliaciones de capital: una de 11 millones de euros sólo para inversores profesionales v otra de cinco millones de euros.

nistas que suman el 48,3% del capital -entre ellos, los fondos locales Amadeus v Nordea- v que se han comprometido a aceptar la oferta. Ésta, además, cuenta con el apovo unánime del conseio de administración de Edgeware.



gile Content anuncia una Oferta Pública de Adquisición (OPA) en efectivo

Agile Content, S.A

Agile Content lanza una opa sobre la empresa sueca Edgeware

· La firma tecnológica de Barcelona cotiza en el BME Growth y se dedica al desarroll de software para industria audiovisual



telecompaper:::

corresponding to a total of approximately SEK 291 million.

BROADBAND

6.14 in the last 180 trading days

with reservations for possible extensions

reserved the right to waive these and other conditions

Swedish content delivery service provider Edgeware has announced a takeover offer from

is inviting Edgeware shareholders to tender all their holdings for SEK 9.70 cash per share.

Spain's Agile Content and said its board unanimously recommends its acceptance. Agile Content

The offer entails a premium of approximately 34.7 percent over the closing price of SEK 7.20 on

29 October, which was the last day of trading prior to the announcement of the offer. It is a 38.7

percent premium over the volume-weighted average of SEK 6.99 over the last 30 trading days

before the announcement. It also represents a 57.9 percent premium over the average of SEK

The acceptance period is expected to run from approximately 02 November until 23 November,

The completion of the offer is conditional on Agile Content becoming the owner of more than 90

percent of the total number of outstanding shares in Edgeware after full dilution, although it has

a empresa, con sede en Barelona, valora el 100% de Edgeware en 28 millones de uros, un 34,7% por encima le la cotización del jueves. Paa garantizarse el éxito de la peración, condicionada a la btención del 90%, Agile ha ellado un acuerdo con accioistas que suman el 48,3% del apital -entre ellos, los fondos ocales Amadeus y Nordea- y ue se han comprometido a

ceptar la oferta.

Agile Content lanza una opa por la sueca Edgeware

J. Orihuel. Barcelona

La tecnológica Agile Content, especializada en software para la gestión de contenidos audiovisuales, duplicará su tamaño, hasta unos ingresos anuales aproximados de 35 millones de euros, tras la compra de la empresa sueca Edgeware, que cotiza en el Nasdag Stockholm v opera en l mismo sector.

Agile anunció aver una opa INDUSTRY RESOURobre la compañía escandiava, en lo que supone la prinera operación de este tipo ue acomete una empresa del 3ME Growth, el antiguo Mercado Alternativo Bursátil MAB). Sí que se habían regisrado hasta la fecha varios caos a la inversa, es decir, firnas del BME Growth adquiidas a través de una opa.

28 millones

turación de 16,8 millones en

Hernán Scapusio, primer ejecu-

tivo de Agile Content.

que brinda el hecho de com-

prar una compañía cotizada, pese a la mayor complejidad del proceso. Tras la opa, Edgeware dejará la Bolsa. Empujada, en parte, por el

cambio de hábitos de consumo audiovisual derivado del confinamiento, Agile disparó sus ventas un 75% en el primer semestre del año, hasta 9,25 millones de euros, y ganó 761.643 euros, trece veces más. Aver subió un 7.89% en el BME Growth, donde su capitalización roza los 109 millones de euros.

Edgeware tiene 200 clientes en 70 países, con una faclos últimos doce meses y un moran hausta dal 600/

Agile Content makes recommended takeover bid Agile lanza una opa sobre la sueca for Edgeware worth SEK 291 mln Edgeware, participada por Amadel Friday 30 October 2020 | 09:32 CET | News

La empres

La tecnológica catalana ofrece 28 millones de euros en efectivo por su rival sueca en una c que será financiada a través de dos ampliaciones de capital de 16 millones y deuda de 24 n



Naturgy y fomentamos

recuperación e Descubre más

> The offer has been unconditionally accepted by holders of approximately 48.3 percent of Edgeware shares and votes, including Amadeus Capital Partners, represented on the board by chairman Michael Ruffolo and board member Rickard Blomgvist, via the company Volador.

The board has assessed Agile Content's offer and concluded that the terms correspond to

"Marknadsreaktion"

agile content



Spanska Agile Content lägger rekommenderat bud på Edgeware

Publicerad: 2020-10-30 08:42



NYHETER FRÅN NYHETSBYRÅN DIREKT

EDGEWARE: AGILE CONTENT KONTANTBUD PÅ 9:70 KR/A

Fredagen den 30 oktober 2020 kl. 07:43

STOCKHOLM (Nyhetsbyrån Direkt) Agile Content, en teknolo Spanien, lägger ett kontantbud på Edgeware på 9:70 krono Styrelsen i Edgeware rekommenderar enhälligt aktieägarna

Det framgår av ett pressmeddelande.

Edgewares aktie stängde på torsdagen på 7:20 kronor, vil om 34,7 procent.

Ägare med sammantaget 14,5 miljoner aktier i Edgeware, m procent av utestående aktier och röster, har ingått oåte ovillkorade åtaganden att acceptera budet.

Rekommenderat bud på Edgeware – premie på 35 procent



Di Morgonkoll: Dyster handel på asienbörserna och ny toppnotering av covid-19 uppmätt i USA. EU-ledarna har enat om att hålla den inre marknaden öppen under

Spanska Agile Content har lagt ett rekommenderat

bud på teknikbolaget Edgeware på 9.7 kronor per



Spanska Agile Content lägger bud på Edgeware värt 9,70 kronor

Spanska Agile Content lägger bud på Edgeware

Spanska teknologileverantören Agile Content lägger fram ett rekommenderat kontantbud till aktieägarna i Edgeware värt 9,70 kronor per aktie. Det innebär en premie om 34,7% mot gårdagens stängningskurs.

EDGEWARE Artikel 30 oktober



SVD NÄRINGSLIV Nyheter Näringsliv Kultur Ledare Debatt

Uttalande från styrelsen i Edgeware med anledning av Agile Contents offentliga uppköpserbjudande

30 oktober 2020 kl 08:00

Detta uttalande görs av styrelsen för Edgeware AB (publ) ("Styrelsen" eller "Bolaget") i enlighet med punkt II.19 i Nasdag Stockholms takeoverregler ("Takeover-reglerna").

6. Potencial generación de valor

Evolución y generación de valor



Revenue Growth and geographic expansion

2020 2021 2022-3 2024-5

Focus on margin & B2B2C growth

MARKET 105-125M€ CAP

~ 35M€

Proforma

REV

EDGEWARE integration

40-45M€ consolidated rev Agile.TV / OTT SaaS in BR e IT

+ Cross-selling B2B y B2B2C

BUILD-UP EU OTT TECH

'Best of Bread' wider End2End OTT Expected growth to reach 80-100M€ size (organic + M&As)

Launch of +4-6 B2B2C relevant deals

EFFICIENT OTT BIZ

Business optimization (size, content deals, scalable multitenant platform, data-driven value generation)

Targeting to reach >85% of B2B with recurrent subs based scalable model reaching >2M B2B2C subscribers for 2024-5

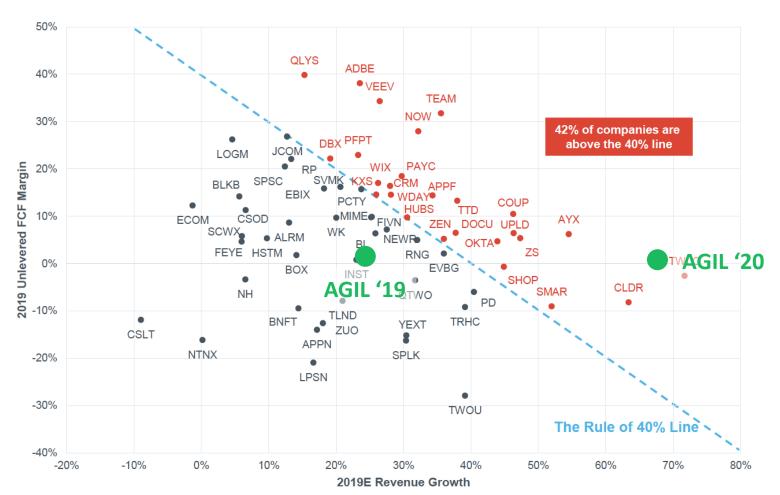
EBITDA ~ 6-7M€ **Proforma** Post Cost Synergies







SaaS Universe and the Rule of 40



	2019	2020 (E)
Rev Growth	25%	>70%
Unlevered FCF margin	2%	Break even

La mejora del crecimiento en 2020 nos posicionaría en la mejor parte del cuadrante, contemplando el equilibrio de growth y margen frente al resto de empresas tecnológicas con modelos de ingresos recurrentes.

Evolución 2019-2020







SaaS Universe and the Rule of 40 ...



	2019	2020 (E)
Rev Growth + Unlevered FCF Margin	27%	>70%
EV/REV	5,8x	c 4x

La mejora del crecimiento en 2020 nos posicionaría en la mejor parte del cuadrante en el rango bajo de las valoraciones comparativas frente al conjunto de tecnológicas con negocios recurrentes.



Agile Content

Sponsored Research

Spain | Software & Computer Servi

Company Update

Buy	
from Rating Suspended	
Share price: EUR	6.00
closing price as of 18/11/2020	
Target price: EUR	8.70
Upside/Downside Potential	45.0%
Reuters/Bloomberg	AGIL.MC/AGIL SM
Market capitalisation (EURm)	126
Current N° of shares (m)	21
Free float	45%
Daily avg. no. trad. sh. 12 mth (k)	11
Daily avg. trad. vol. 12 mth (k)	58.40
Price high/low 12 months	6.30 / 2.16
Abs Perfs 1/3/12 mths (%)	3.45/52.28/87.50

La valoración de analistas según DCF con las proyecciones post adquisición de EDGEWARE dan un importante potencial alcista.

Contemplando comparativas, la generación de valor del negocio B2B2C puede generar un upside mayor, según seamos capaces de exceder las previsiones de los analistas, que se basan en alcanzar los 600-700k suscriptores de pago a finales de 2022-23.

Agile tiene un potencial de alcanzar desde los 40M de hogares B2B actuales con >70 Telcos, un rango de 2-3M transformados a modelo B2B2C y por métricas del sector, estar en valoraciones por suscriptor (para la parte B2B2C solamente) de entre 150 y 250 USD, con una potencial revalorización y perspectivas de poner en valor la base de suscriptores recurrentes con datos de usuarios propios.

Estimamos que una contribución adicional al plan de negocio de +250.000 suscriptores podría impactar en +40M€ de valoración.

Proyecciones 2021-2026 y DCF analistas



AGILE CONTENT. DCF VALUATION CONSIDERING ORGANIC GROWTH

CASH FLOW (EURm)	2017	2018	2019	2020e	2021e	2022e	2023e	2024e	2025e	2026e	2027e	VR
Sales	7.870	8.820	10.981	18.022	37.235	43.326	50.098	57.048	64.443	72.816	81.918	84.375
% change		12.1%	24.5%	64.1%	106.6%	16.4%	15.6%	13.9%	13.0%	13.0%	12.5%	
Adj. EBITDA	1.198	0.925	2.489	2.920	3.618	7.129	10.089	13.843	18.146	23.248	27.852	29.569
% change		-22.8%	169.1%	17.3%	23.9%	97.0%	41.5%	37.2%	31.1%	28.1%	19.8%	
Adj. EBITDA M.	15.2%	10.5%	22.7%	16.2%	9.7%	16.5%	20.1%	24.3%	28.2%	31.9%	34.0%	35.0%
DDA	-1.980	-1.852	-2.355	-2.703	-5.213	-5.632	-6.513	-7.416	-8.378	-9.466	-10.649	-10.969
EBIT	-0.783	-0.927	0.134	0.217	-1.595	1.497	3.577	6.426	9.768	13.782	17.203	18.601
Normative Tax Rate	-66.0%	-8.9%	77.6%	52.2%	-12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	25.0%
NOPLAT	-1.299	-1.009	0.030	0.104	-1.794	1.310	3.130	5.623	8.547	12.059	15.052	13.950
Depreciation&other provisions	1.980	1.852	2.355	2.703	5.213	5.632	6.513	7.416	8.378	9.466	10.649	10.969
Gross Operating Cash Flow	0.682	0.843	2.385	2.807	3.419	6.942	9.642	13.039	16.925	21.525	25.702	24.919
Capex	-3.124	-1.745	-2.450	-2.884	-4.841	-5.351	-5.878	-6.358	-6.824	-7.325	-8.192	-8.438
Capex/sales	39.7%	19.8%	22.3%	16.0%	13.0%	12.4%	11.7%	11.1%	10.6%	10.1%	10.0%	10.0%
Change in Net Working Capital	0.712	0.195	0.703	-0.353	-0.531	-0.185	0.101	0.014	0.012	-0.001	0.000	2.000
Cash Flow to be discounted	-1.730	-0.707	0.638	-0.429	-1.952	1.406	3.865	6.695	10.113	14.199	17.510	18.482
	GVC Evn	ected Mark	ot Can	188 469 €	209 51	E # 22	0 561 €	251 607 €	272 653 €	293 699 £	31 <i>4 74</i> 5 €	

- Gracias a la combinación del crecimiento orgánico y la incorporación al perímetro de Edgeware en el período 2021-2023, se estiman ventas crecientes de 37 a 50M€, duplicando tamaño en 2021 vs. 20 y casi cuadruplicando vs. 19.
- El research de GVC recomienda BUY a un target price de 8,70€ con un potencial alcista del 45% sobre precios actuales y >80% sobre el precio de la ampliación.
- El crecimiento orgánico previsto 2021-23 superior al 15% puede verse acelerado si se maximizan las sinergias con proyectos B2B2C. Una vez que estas maduren, pueden aportar unitariamente en el orden de 8-12M€ por Operadora que agregue 250k suscriptores y/o con posteriores operaciones de consolidación sumando nuevos M&As.

Gobierno corporativo



Principales accionistas (al 30.JUN.20)

Knowkers Consulting: 21,01%

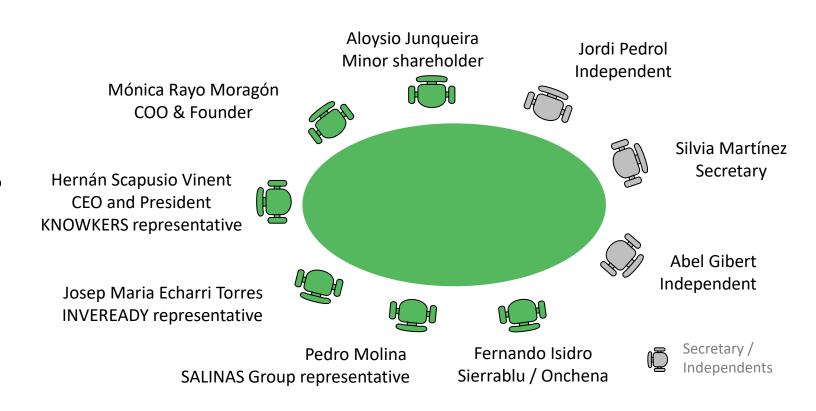
Inveready: 12,24%

TV Azteca: 9,02%

Onchena: 7,33%

• Sierrablu: 5,02%

Free Float: 45,37%



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





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.



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)



Mónica Rayo Moragón, VP Product Management y cofundadora. 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.



Fernando Isidro Rincón, has developed his professional career at EUROPAC since 1983, carrying out a management and financial planning role, and acting as a member of the M&A committee. Member of the Board of Directors of Cartera Industrial REA, and Founding Partner of other companies in forestry and construction.



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.



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.



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.



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.



- 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.

agile content