

Madrid, 18 de abril de 2021

**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 la Sociedad.

**Agile Content adquiere FON Technology y expande el negocio B2B2C con Tier1 Telcos
en la mejora de la experiencia del consumo multimedia en el hogar**

Agile Content adquiere la empresa FON y continúa el proceso de consolidación en el espacio tecnológico europeo adquiriendo tecnología que permitirá potenciar la experiencia del consumo multimedia en el hogar, con contratos en modelo B2B2C e importantes sinergias con operadores de Telecomunicaciones relevantes como Deutsche Telekom (Alemania), SFR (Francia), VODAFONE (Italia), OI (Brasil), Cosmote (Grecia) o Telstra (Australia).

Con este acuerdo Agile refuerza el área de monetización, con la incorporación de Alex Puregger (CEO de FON), como nuevo Chief Monetization Officer del grupo, orientado a potenciar los negocios B2B2C en acuerdos de revenue sharing con grandes operadoras. La empresa conjunta dará servicio a más de 50 millones de hogares con tecnologías multimedia, contando con 17 de los 50 principales operadores de telecomunicaciones del mundo y más de 200 clientes entre Telecom y Media.

El acuerdo supone un precio neto de 5,2M€ contemplando un pago en efectivo de 1,6M€, la entrega de 350.000 acciones de AGILE y un earn out vinculado al crecimiento del Grupo AGILE. El precio presupone un múltiplo de 3,5 veces el EBITDA previsto en el 2021.

El acuerdo permite consolidar la posición en Europa y ampliar la base de clientes, con potenciales sinergias de cross-selling en operadores Tier1, en un momento en el que los acuerdos de revenue sharing y la externalización de servicios permiten capitalizar la experiencia vertical en el negocio del video para mejoras de eficiencia y economías de escala.

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 3/2020 de BME Growth, se hace constar 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