

**ZINKIA ENTERTAINMENT, S.A.**  
**INFORME DE GESTIÓN CORRESPONDIENTE AL PRIMER SEMESTRE DE 2015**

**Evolución del negocio y situación de la Compañía**

La tensión actual en los mercados financieros derivada de la actual recesión económica ha afectado negativamente a la actividad económica en todo el mundo y, en particular, a la de España. La Sociedad está condicionada por algunas de las tendencias que se vienen produciendo en la economía española e internacional en los últimos años y los ingresos provenientes de la mayor parte de sus productos dependen esencialmente de la situación de las economías y los mercados. Dichas tendencias, entre las que cabe destacar la ralentización en el consumo y la limitación de la financiación bancaria, han afectado a las ventas de los productos que ofrece. La crisis económica mundial y la situación actual adversa de los mercados han provocado que, durante estos últimos años, el acceso al crédito por cualquier agente económico sea muy restringido y mucho más gravoso. Para la Sociedad, esta situación se ha agravado en mayor medida debido a las dificultades existentes para generar los flujos de caja necesarios para atender el pago de sus deudas a corto plazo que ha venido sufriendo los pasados ejercicios.

Zinkia lleva trabajando más de tres años en la búsqueda de fuentes de financiación adecuadas, analizando todas las posibles alternativas de generación de liquidez adicional, con objeto de que se generaran los recursos financieros necesarios para atender todos los compromisos y se pudieran acometer los proyectos de inversión del Plan de Negocio. Zinkia llevó a cabo el lanzamiento de dos emisiones de deuda con la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores en 2013, en concreto en julio y octubre. Ante la falta de fuentes de financiación alternativas y el resultado de las mencionadas emisiones de deuda, la Sociedad no podía hacer frente a los hitos de devolución de deuda de finales de 2013 y principios de 2014.

Con objeto de proteger tanto los activos de la compañía como en aras de permitir a la misma continuar con la actividad comercial habitual bajo el paraguas de protección que la norma permite, Zinkia solicitó, en fecha 31 de octubre de 2013, el procedimiento legal previsto en el art. 5 bis de la Ley Concursal con objeto de renegociar y continuar negociaciones con los distintos acreedores de la matriz.

Durante el proceso de negociación de la deuda con los acreedores, se logró acordar la refinanciación con Bonistas, Entidades Financieras y Acreedores Comerciales más importantes, pero finalmente no se alcanzó un acuerdo satisfactorio con una entidad privada, titular de un préstamo realizado a la Sociedad por importe de 2,5 millones de euros.

Ante esta situación y en un ejercicio de responsabilidad, el Consejo de Administración decide presentar la solicitud de Concurso Voluntario de Acreedores el 26 de febrero de 2014.

Con fecha 07 de abril de 2014, se dicta finalmente el auto, designando a la sociedad ATTEST INTEGRAL, S.L.P a propuesta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores como administrador concursal.

La Sociedad elaboró un Plan de Viabilidad y un Plan de Pagos a ofrecer a cada grupo de acreedores. De ambos documentos, y con la información obtenida de las entrevistas que la Sociedad había llevado a cabo en el procedimiento 5BIS con sus acreedores, el Consejo de Administración de la Sociedad decide en el mes de mayo, presentar una Propuesta Anticipada de Convenio (PAC) ante el Juzgado de lo Mercantil nº 8.

Esta Propuesta Anticipada de Convenido (PAC) no contempla quitas, por lo que fue muy bien acogida entre los acreedores, lo cual permitió que en su presentación ante el Juzgado de lo Mercantil ya contase con la adhesión de algunos de sus principales acreedores, como son varias entidades bancarias, y las Administraciones Públicas, entre otros. Con fecha 17 de junio de 2014 se celebró la Asamblea de Obligacionistas donde quedó aprobada la adhesión de los Obligacionistas a la PAC presentada por la Sociedad.

Con fecha 11 de julio de 2014 y dentro del plazo concedido por el juzgado, la administración concursal presentó su informe con opinión favorable sobre el contenido de la PAC presentada por la Sociedad en relación con el Plan de Pagos y el Plan de Viabilidad.

Desde esa fecha hasta la preparación de los presentes Estados Financieros Intermedios, la Sociedad ha estado a la espera de lograr una positiva resolución de la PAC por parte del juzgado, la cual por varias circunstancias se ha ido retrasando, hasta que con fecha 29 de Julio de 2015 se notificó a la Sociedad la Sentencia dictada por el juzgado de lo Mercantil nº8 de Madrid el día 24 de julio de 2015 en virtud del cual se aprueba judicialmente el Convenio de Acreedores presentado por la propia Sociedad (ver nota 28). La aprobación de la PAC por parte del juzgado, permitirá a la Sociedad superar la situación coyuntural que venía atravesando y dar satisfacción a sus acreedores en los términos que se recogen en la citada PAC, tan pronto notifique el mencionado juzgado la fecha en la que entrará en vigor el convenio. Del mismo modo, permitiría relanzar el desarrollo de negocio de la Sociedad.

El negocio de ZINKIA, pese a encontrarse desde el pasado 7 de abril de 2014 en situación concursal, continúa creciendo, como muestran las cifras del periodo en su comparación con el periodo anterior.

Durante el primer semestre de 2015, las ventas del Grupo han aumentado un 5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Este incremento en las ventas, es consecuencia de la evolución del negocio y el crecimiento del mismo.

En lo que respecta al grado de cumplimiento de las proyecciones, es importante recordar que el Grupo realiza estimaciones anuales. Del mismo modo, cabe mencionar que, históricamente, las cifras de ventas no están influenciadas de forma significativa por la estacionalidad, pero con frecuencia alrededor de un 60% de la cifra de negocio de la Sociedad se genera en el segundo semestre de cada ejercicio. No obstante, los resultados obtenidos en el área de licencias no han sido los esperados.

En lo que respecta a la distribución por línea de negocio, puede observarse un notorio crecimiento en dos de las tres grandes áreas, Contenidos y Publicidad y un descenso en el área de Licencias.

Respecto a la parte de contenido, se incrementa un 61% respecto al mismo periodo del año anterior. Este incremento es consecuencia de la gestión comercial de esta línea de generación de ingresos, que comprende las ventas de contenido digital e interactivo en diferentes plataformas y a las entregas de contenido del proyecto de desarrollo de *apps* educativas.

Las ventas procedentes de la categoría publicidad, se incrementan exponencialmente, hasta alcanzar una cifra un 68% superior a la del mismo periodo del ejercicio anterior, gracias a los buenos resultados de la explotación publicitaria en plataformas on-line.

Por último, las ventas de la categoría de Licensing & Merchandising son un 77% inferiores al mismo periodo del ejercicio anterior. En 2014 se firmaron una serie de contratos con importantes

mínimos garantizados, siendo, de acuerdo con la normativa contable, reconocidas las ventas en su totalidad en el momento de la firma (2014). Actualmente estos contratos están en marcha, y podrán generar nuevas ventas por royalties una vez se superen los mínimos garantizados incluidos en los acuerdos de venta. Cabe del mismo modo mencionar que se estableció un plan de negocio cuya premisa principal era la salida inminente del proceso concursal. Al no haberse producido este hecho en el momento estimado, las ventas del Grupo se han visto afectadas, en la medida que muchas negociaciones se han retrasado hasta tener una resolución positiva de la situación concursal. En la explotación de marcas a través de la concesión de licencias de merchandising, al contrario de lo que sucede en negocios como la descarga de contenido o la visualización del mismo con publicidad asociada, el consumidor final no es el cliente directo. Es por ello que esta línea de negocio es la que se ve más afectada por la situación financiera de ZINKIA, pues los diferentes agentes en la negociación comercial (partners, grandes cadenas de distribución, jugueteros, etc) forman parte de la cadena de venta antes de que el producto licenciado llegue al consumidor final, requiere de inversiones en publicidad, marketing y similares que, dada la situación concursal de ZINKIA, no son posibles de afrontar en la actualidad, retrasándose por tanto las ventas de este tipo de productos. El área contaba en sus estimaciones con incorporar diversos perfiles comerciales internacionales al equipo a principios de 2015. Debido a la situación concursal, no se ha podido cubrir ninguno de los puestos necesarios para acometer el plan de negocio, por lo que este hecho ha afectado significativamente a la consecución de las ventas previstas para el año.

ZINKIA continúa realizando un control de las partidas de gasto. Respecto a las proyecciones para el ejercicio 2015, la evolución en este periodo ha sido en línea con lo esperado.

La partida de “gastos de personal” se ha mantenido estable respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Los incrementos de plantilla previstos en su plan de negocio se han retrasado con motivo de la situación concursal.

Del mismo modo, partida “Otros gastos de explotación” se ha mantenido estable respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En este epígrafe se recogen los costes de asesores, consultores y, principalmente, las comisiones comerciales.

El Balance de Situación presenta un Fondo de Maniobra negativo por importe de 5.495.936 euros a 30 de junio de 2015. Las deudas a largo y corto plazo forman parte de la deuda concursal de Zinkia. Al no haberse resuelto la PAC a 30 de junio de 2015, se muestran con los vencimientos iniciales de cada préstamo a corto o largo plazo, según corresponda. La Sociedad, como se ha mencionado anteriormente, se encuentra en situación concursal desde el pasado 7 de abril de 2014, habiendo presentado una Propuesta Anticipada de Convenio, con el correspondiente plan de viabilidad y plan de pagos. Con fecha 29 de Julio de 2015 se notificó a la Sociedad la Sentencia dictada por el juzgado de lo Mercantil nº8 de Madrid el día 24 de julio de 2015 en virtud del cual se aprueba judicialmente el Convenio de Acreedores presentado. La Sociedad está a la espera de que el Juzgado determine el momento de la eficacia del convenio aprobado a efectos de iniciar el cumplimiento del calendario de pagos previsto en el mismo. La evolución del fondo de maniobra dependerá de la resolución de la citada PAC. La Sociedad espera que dentro de los próximos meses, El juzgado determine la fecha de la eficacia del convenio. Este hecho permitiría a la Sociedad superar la situación coyuntural que atraviesa y proceder al pago de las deudas comprometidas con sus acreedores en los términos que se recogen en la citada PAC, relanzándose el desarrollo de negocio de la Sociedad, y mejorando la posición financiera a corto plazo, pasando la mayoría de las deudas al largo plazo.

## **Acontecimientos posteriores al cierre de los presentes Estados Financieros Intermedios**

En relación con el procedimiento concursal de la Sociedad, con fecha 29 de julio de 2015 se ha notificado a la Sociedad la Sentencia dictada por el Juzgado de lo Mercantil nº8 de Madrid en virtud de la cual se aprueba judicialmente el Convenio de Acreedores presentado por la Sociedad.

La Sociedad está a la espera de que el Juzgado determine el momento de la eficacia del convenio aprobado a efectos de iniciar el cumplimiento del calendario de pagos previsto en el mismo.

## **Evolución previsible de la actividad de la Compañía**

La sociedad, teniendo en cuenta los retrasos hasta ahora sufridos en el proceso concursal, y tras analizar el impacto económico y financiero de dichos retrasos, ha procedido a revisar las proyecciones para el ejercicio 2015 publicadas el pasado mes de abril de 2015 (véase documento "Actualización de las previsiones e Informe sobre el grado de cumplimiento" anexo a los presentes Estados Financieros Intermedios).

La sociedad estima que la aprobación por parte del juzgado de la Propuesta Anticipada de Convenio, una vez dicho juzgado notifique la fecha de eficacia del mismo, ayudará a relanzar el negocio de la compañía de cara a poder obtener los resultados esperados para los próximos años. Sin embargo, los continuos retrasos en la resolución del proceso concursal, han afectado a la evolución del negocio y a las estimaciones para los próximos meses, pues muchas negociaciones se han visto afectadas. Se estableció un plan de negocio cuya premisa principal era la salida inminente del proceso concursal. Al no haberse producido la salida de concurso de acreedores en el momento estimado, las ventas de Zinkia en el área de Licencias, como se ha mencionado anteriormente, se han visto afectadas.

Zinkia ha revisado a la baja sus estimaciones de ventas y gastos para el ejercicio 2015 en el área de Licencias.

El impacto en las proyecciones de ventas de ZINKIA para el ejercicio 2015 en la explotación comercial se centra en el área de explotación de marcas a través de licencias de merchandising, reduciendo la cifra estimada para 2015 en un 43%. ZINKIA estableció un plan de negocio cuya premisa principal era la salida inminente del proceso concursal. Al no haberse producido este hecho en el momento estimado, las ventas se han visto afectadas, en la medida que muchas negociaciones se han retrasado hasta tener una resolución positiva de la situación concursal. Por ello, los administradores de ZINKIA han analizado el impacto que dicha situación tendría sobre el plan de negocio actual, y se ha procedido a revisar, teniendo en cuenta que cabe la posibilidad de que varias negociaciones todavía en marcha, se retrasen y finalicen pasado el ejercicio 2015. En la explotación de marcas a través de la concesión de licencias de merchandising, al contrario de lo que sucede en negocios como la descarga de contenido o la visualización del mismo con publicidad asociada, el consumidor final no es el cliente directo. Es por ello que esta línea de negocio es la que se ve más afectada por la situación financiera de ZINKIA, pues los diferentes agentes en la negociación comercial (partners, grandes cadenas de distribución, jugueteros, etc) forman parte de la cadena de venta antes de que el producto licenciado llegue al consumidor final, requiere de inversiones en publicidad, marketing y similares que, dada la situación concursal de ZINKIA, no son posibles de afrontar en la actualidad, retrasándose por tanto las ventas de este tipo de productos. El área contaba en sus estimaciones con incorporar diversos perfiles comerciales internacionales al equipo a principios de 2015. Debido a la situación concursal, no se ha podido cubrir ninguno de los puestos necesarios para acometer el plan de negocio, por lo que este hecho ha afectado significativamente a la consecución de las ventas previstas para el año.

Los gastos de personal se han ajustado teniendo en cuenta que, a la fecha de elaboración del presente documento, la mayoría de las incorporaciones previstas para 2015 no se han producido y que, de hacerse, se hará a finales de año.

Del mismo modo, la estimación de aprovisionamientos y otros gastos de explotación se ha rebajado teniendo en cuenta la contención de gasto, y la reducción de costes variables de las ventas pues, al ser estas últimas menores a las estimadas previamente, los costes asociados serán también menores.

Para los ejercicios 2016 y siguientes, Zinkia espera un aumento de las ventas de la compañía, basada principalmente en la entrada en nuevos territorios de la marca POCOYO™, el incremento de las líneas de generación de ingresos de venta de contenido y publicidad, así como el desarrollo de nuevos contenidos y marcas.

En lo concerniente a los nuevos proyectos de la compañía, se sigue trabajando en sus desarrollos y en la consecución de acuerdos comerciales y de financiación que permitan la entrada en producción. Los proyectos en curso no se abandonan, pero se pospone su comienzo de producción a años posteriores en los que la situación económica y financiera sea la adecuada.

#### **Actividades en materia de investigación y desarrollo**

Zinkia realiza constantes actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica, siempre con el objetivo de optimizar nuestros procesos productivos y adquirir capacidades técnicas que nos permitan mantenernos como una empresa puntera en el sector.

#### **Cobertura de riesgos financieros**

A 30 de junio de 2015, como se ha mencionado anteriormente, toda la deuda de la Sociedad está a la espera de que el juzgado informe de la fecha en la que surgirá la eficacia del convenio con sus acreedores, el cual recogerá las nuevas condiciones a las que se someterá dicha deuda, por lo que la Sociedad no puede hacer una catalogación de la deuda por tipos de interés. A cierre del ejercicio precedente a la fecha de declaración de concurso de acreedores, el 82% del importe total de la deuda de la Sociedad estaba referenciado a tipos de interés fijos, siendo el tipo medio de la deuda era del 6,51%.

#### **Adquisición de acciones propias**

A 30 de junio de 2015, la Sociedad no ha realizado transacciones con sus propias acciones.

Las acciones propias en poder de la sociedad a 30 de junio de 2015 representan aproximadamente el 1,15% (mismo valor a cierre de 2014) del capital social con un valor nominal global de 28.150 euros (28.150 euros el 31 de diciembre de 2014), y un precio medio de adquisición de 1,09 euros por acción (1,09 €/acción al 31 de diciembre de 2014). Asimismo, el precio medio de venta de acciones propias por la sociedad a 30 de junio de 2015 es de 1,75 euros por acción (1,75 euros a 31 de diciembre de 2014).

**ZINKIA ENTERTAINMENT, S.A. y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEIS MESES**  
**FINALIZADO EL 30 DE JUNIO DE 2015**

**Evolución del negocio y situación del Grupo**

La tensión actual en los mercados financieros derivada de la actual recesión económica ha afectado negativamente a la actividad económica en todo el mundo y, en particular, a la de España. El Grupo está condicionado por algunas de las tendencias que se vienen produciendo en la economía española e internacional en los últimos años y los ingresos provenientes de la mayor parte de sus productos dependen esencialmente de la situación de las economías y los mercados. Dichas tendencias, entre las que cabe destacar la ralentización en el consumo y la limitación de la financiación bancaria, han afectado a las ventas de los productos que ofrece. La crisis económica mundial y la situación actual adversa de los mercados han provocado que, durante estos últimos años, el acceso al crédito por cualquier agente económico sea muy restringido y mucho más gravoso. Para la Sociedad Dominante, esta situación se ha agravado en mayor medida debido a las dificultades existentes para generar los flujos de caja necesarios para atender el pago de sus deudas a corto plazo que ha venido sufriendo los pasados ejercicios.

Zinkia lleva trabajando más de tres años en la búsqueda de fuentes de financiación adecuadas, analizando todas las posibles alternativas de generación de liquidez adicional, con objeto de que se generaran los recursos financieros necesarios para atender todos los compromisos y se pudieran acometer los proyectos de inversión del Plan de Negocio. Zinkia llevó a cabo el lanzamiento de dos emisiones de deuda con la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores en 2013, en concreto en julio y octubre. Ante la falta de fuentes de financiación alternativas y el resultado de las mencionadas emisiones de deuda, la Sociedad Dominante no podía hacer frente a los hitos de devolución de deuda de finales de 2013 y principios de 2014.

Con objeto de proteger tanto los activos de la compañía como en aras de permitir a la misma continuar con la actividad comercial habitual bajo el paraguas de protección que la norma permite, Zinkia solicitó, en fecha 31 de octubre de 2013, el procedimiento legal previsto en el art. 5 bis de la Ley Concursal con objeto de renegociar y continuar negociaciones con los distintos acreedores de la matriz.

Durante el proceso de negociación de la deuda con los acreedores, se logró acordar la refinanciación con Bonistas, Entidades Financieras y Acreedores Comerciales más importantes, pero finalmente no se alcanzó un acuerdo satisfactorio con una entidad privada, titular de un préstamo realizado a la Sociedad por importe de 2,5 millones de euros.

Ante esta situación y en un ejercicio de responsabilidad, el Consejo de Administración decide presentar la solicitud de Concurso Voluntario de Acreedores el 26 de febrero de 2014.

Con fecha 07 de abril de 2014, se dicta finalmente el auto, designando a la sociedad ATTEST INTEGRAL, S.L.P a propuesta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores como administrador concursal.

La Sociedad Dominante elaboró un Plan de Viabilidad y un Plan de Pagos a ofrecer a cada grupo de acreedores. De ambos documentos, y con la información obtenida de las entrevistas que la Sociedad Dominante había llevado a cabo en el procedimiento 5BIS con sus acreedores, el Consejo

de Administración de la Sociedad Dominante decide en el mes de mayo, presentar una Propuesta Anticipada de Convenio (PAC) ante el Juzgado de lo Mercantil nº 8 .

Esta Propuesta Anticipada de Convenido (PAC) no contempla quitas, por lo que fue muy bien acogida entre los acreedores, lo cual permitió que en su presentación ante el Juzgado de lo Mercantil ya contase con la adhesión de algunos de sus principales acreedores, como son varias entidades bancarias, y las Administraciones Públicas, entre otros. Con fecha 17 de junio de 2014 se celebró la Asamblea de Obligacionistas donde quedó aprobada la adhesión de los Obligacionistas a la PAC presentada por la Sociedad.

Con fecha 11 de julio de 2014 y dentro del plazo concedido por el juzgado, la administración concursal presentó su informe con opinión favorable sobre el contenido de la PAC presentada por la Sociedad en relación con el Plan de Pagos y el Plan de Viabilidad.

Desde esa fecha hasta la preparación de los presentes Estados Financieros Intermedios, la Sociedad Dominante ha estado a la espera de lograr una positiva resolución de la PAC por parte del juzgado, la cual por varias circunstancias se ha ido retrasando, hasta que con fecha 29 de Julio de 2015 se notificó a la Sociedad la Sentencia dictada por el juzgado de lo Mercantil nº8 de Madrid el día 24 de julio de 2015 en virtud del cual se aprueba judicialmente el Convenio de Acreedores presentado por la propia Sociedad (ver nota 28). La aprobación de la PAC por parte del juzgado, permitirá a la Sociedad superar la situación coyuntural que venía atravesando y dar satisfacción a sus acreedores en los términos que se recogen en la citada PAC, tan pronto notifique el mencionado juzgado la fecha en la que entrará en vigor el convenio. Del mismo modo, permitirá relanzar el desarrollo de negocio de la Sociedad.

El negocio de ZINKIA, pese a encontrarse desde el pasado 7 de abril de 2014 en situación concursal, continúa creciendo, como muestran las cifras del periodo en su comparación con el periodo anterior.

Durante el primer semestre de 2015, las ventas del Grupo han aumentado un 5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Este incremento en las ventas, es consecuencia de la evolución del negocio y el crecimiento del mismo.

En lo que respecta al grado de cumplimiento de las proyecciones, es importante recordar que el Grupo realiza estimaciones anuales. Del mismo modo, cabe mencionar que, históricamente, las cifras de ventas no están influenciadas de forma significativa por la estacionalidad, pero con frecuencia alrededor de un 60% de la cifra de negocio del Grupo se genera en el segundo semestre de cada ejercicio. No obstante, los resultados obtenidos en el área de licencias no han sido los esperados.

En lo que respecta a la distribución por línea de negocio, puede observarse un notorio crecimiento en dos de las tres grandes áreas, Contenidos y Publicidad y un descenso en el área de Licencias.

Respecto a la parte de contenido, se incrementa un 61% respecto al mismo periodo del año anterior. Este incremento es consecuencia de la gestión comercial de esta línea de generación de ingresos, que comprende las ventas de contenido digital e interactivo en diferentes plataformas y a las entregas de contenido del proyecto de desarrollo de *apps* educativas. Esta línea de negocio, respecto del total de ventas proyectadas para el 2015, alcanza un porcentaje del 49%.



Las ventas procedentes de la categoría publicidad, se incrementan exponencialmente, hasta alcanzar una cifra un 68% superior a la del mismo periodo del ejercicio anterior, gracias a los buenos resultados de la explotación publicitaria en plataformas on-line.

Esta línea de negocio, respecto del total de ventas proyectadas para el 2015, alcanza un porcentaje del 48%.

Por último, las ventas de la categoría de *Licensing & Merchandising* son un 77% inferiores al mismo periodo del ejercicio anterior. En 2014 se firmaron una serie de contratos con importantes mínimos garantizados, siendo, de acuerdo con la normativa contable, reconocidas las ventas en su totalidad en el momento de la firma (2014). Actualmente estos contratos están en marcha, y podrán generar nuevas ventas por royalties una vez se superen los mínimos garantizados incluidos en los acuerdos de venta. Cabe del mismo modo mencionar que se estableció un plan de negocio cuya premisa principal era la salida inminente del proceso concursal. Al no haberse producido este hecho en el momento estimado, las ventas del Grupo se han visto afectadas, en la medida que muchas negociaciones se han retrasado hasta tener una resolución positiva de la situación concursal. En la explotación de marcas a través de la concesión de licencias de *merchandising*, al contrario de lo que sucede en negocios como la descarga de contenido o la visualización del mismo con publicidad asociada, el consumidor final no es el cliente directo. Es por ello que esta línea de negocio es la que se ve más afectada por la situación financiera de Zinkia, pues los diferentes agentes en la negociación comercial (*partners*, grandes cadenas de distribución, jugueteros, etc) forman parte de la cadena de venta antes de que el producto licenciado llegue al consumidor final, requiere de inversiones en publicidad, marketing y similares que, dada la situación concursal de Zinkia, no son posibles de afrontar en la actualidad, retrasándose por tanto las ventas de este tipo de productos. El área contaba en sus estimaciones con incorporar diversos perfiles comerciales internacionales al equipo a principios de 2015. Debido a la situación concursal, no se ha podido cubrir ninguno de los puestos necesarios para acometer el plan de negocio, por lo que este hecho ha afectado significativamente a la consecución de las ventas previstas para el año.

Esta línea de negocio, respecto del total de ventas proyectadas para el 2015, alcanza un porcentaje del 6%.

Zinkia continúa realizando un control de las partidas de gasto. Respecto a las proyecciones para el ejercicio 2015, la evolución en este periodo ha sido en línea con lo esperado.

La partida de “gastos de personal” se ha mantenido estable respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Los incrementos de plantilla previstos en su plan de negocio se han retrasado con motivo de la situación concursal.

Del mismo modo, partida “Otros gastos de explotación” se ha mantenido estable respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En este epígrafe se recogen los costes de asesores, consultores y, principalmente, las comisiones comerciales.

El Balance de Situación presenta un Fondo de Maniobra negativo por importe de 5.446.374 euros a 30 de junio de 2015. Las deudas a largo y corto plazo forman parte de la deuda concursal de Zinkia. Al no haberse resuelto la PAC a 30 de junio de 2015, se muestran con los vencimientos iniciales de cada préstamo a corto o largo plazo, según corresponda. La Sociedad Dominante, como se ha mencionado anteriormente, se encuentra en situación concursal desde el pasado 7 de abril de 2014, habiendo presentado una Propuesta Anticipada de Convenio, con el correspondiente plan de viabilidad y plan de pagos. Con fecha 29 de Julio de 2015 se notificó a la Sociedad la Sentencia dictada por el juzgado de lo Mercantil nº8 de Madrid el día 24 de julio de 2015 en virtud del cual se



aprueba judicialmente el Convenio de Acreedores presentado. La Sociedad Dominante está a la espera de que el Juzgado determine el momento de la eficacia del convenio aprobado a efectos de iniciar el cumplimiento del calendario de pagos previsto en el mismo. La evolución del fondo de maniobra dependerá de la resolución de la citada PAC. La Sociedad Dominante espera que dentro de los próximos meses, El juzgado determine la fecha de la eficacia del convenio. Este hecho permitiría superar la situación coyuntural que atraviesa y proceder al pago de las deudas comprometidas con sus acreedores en los términos que se recogen en la citada PAC, relanzándose el desarrollo de negocio del Grupo, y mejorando la posición financiera a corto plazo, pasando la mayoría de las deudas al largo plazo.

### **Acontecimientos posteriores al cierre de los presentes Estados Financieros Intermedios**

En relación con el procedimiento concursal de la Sociedad Dominante, con fecha 29 de julio de 2015 se ha notificado la Sentencia dictada por el Juzgado de lo Mercantil nº8 de Madrid en virtud de la cual se aprueba judicialmente el Convenio de Acreedores presentado por la Sociedad.

La Sociedad Dominante está a la espera de que el Juzgado determine el momento de la eficacia del convenio aprobado a efectos de iniciar el cumplimiento del calendario de pagos previsto en el mismo.

### **Evolución previsible de la actividad del Grupo**

El Grupo, teniendo en cuenta los retrasos hasta ahora sufridos en el proceso concursal, y tras analizar el impacto económico y financiero de dichos retrasos, ha procedido a revisar las proyecciones para el ejercicio 2015 publicadas el pasado mes de abril de 2015 (véase documento "Actualización de las previsiones e Informe sobre el grado de cumplimiento" anexo a los presentes Estados Financieros Intermedios).

La sociedad Dominante estima que la aprobación por parte del juzgado de la Propuesta Anticipada de Convenio, una vez dicho juzgado notifique la fecha de eficacia del mismo, ayudará a relanzar el negocio de la compañía de cara a poder obtener los resultados esperados para los próximos años. Sin embargo, los continuos retrasos en la resolución del proceso concursal, han afectado a la evolución del negocio y a las estimaciones para los próximos meses, pues muchas negociaciones se han visto afectadas. Se estableció un plan de negocio cuya premisa principal era la salida inminente del proceso concursal. Al no haberse producido la salida de concurso de acreedores en el momento estimado, las ventas de Zinkia en el área de Licencias, como se ha mencionado anteriormente, se han visto afectadas.

Zinkia ha revisado a la baja sus estimaciones de ventas y gastos para el ejercicio 2015 en el área de Licencias.

El impacto en las proyecciones de ventas de Zinkia para el ejercicio 2015 en la explotación comercial se centra en el área de explotación de marcas a través de licencias de *merchandising*, reduciendo la cifra estimada para 2015 en un 43%. Zinkia estableció un plan de negocio cuya premisa principal era la salida inminente del proceso concursal. Al no haberse producido este hecho en el momento estimado, las ventas se han visto afectadas, en la medida que muchas negociaciones se han retrasado hasta tener una resolución positiva de la situación concursal. Por ello, los administradores de Zinkia han analizado el impacto que dicha situación tendría sobre el plan de negocio actual, y se ha procedido a revisar, teniendo en cuenta que cabe la posibilidad de que varias negociaciones todavía en marcha, se retrasen y finalicen pasado el ejercicio 2015. En la explotación de marcas a través de la concesión de licencias de *merchandising*, al contrario de lo

que sucede en negocios como la descarga de contenido o la visualización del mismo con publicidad asociada, el consumidor final no es el cliente directo. Es por ello que esta línea de negocio es la que se ve más afectada por la situación financiera de Zinkia, pues los diferentes agentes en la negociación comercial (*partners*, grandes cadenas de distribución, jugueteros, etc) forman parte de la cadena de venta antes de que el producto licenciado llegue al consumidor final, requiere de inversiones en publicidad, marketing y similares que, dada la situación concursal de Zinkia, no son posibles de afrontar en la actualidad, retrasándose por tanto las ventas de este tipo de productos. El área contaba en sus estimaciones con incorporar diversos perfiles comerciales internacionales al equipo a principios de 2015. Debido a la situación concursal, no se ha podido cubrir ninguno de los puestos necesarios para acometer el plan de negocio, por lo que este hecho ha afectado significativamente a la consecución de las ventas previstas para el año.

Los gastos de personal se han ajustado teniendo en cuenta que, a la fecha de elaboración del presente documento, la mayoría de las incorporaciones previstas para 2015 no se han producido y que, de hacerse, se hará a finales de año.

Del mismo modo, la estimación de aprovisionamientos y otros gastos de explotación se ha rebajado teniendo en cuenta la contención de gasto, y la reducción de costes variables de las ventas pues, al ser estas últimas menores a las estimadas previamente, los costes asociados serán también menores.

Para los ejercicios 2016 y siguientes, Zinkia espera un aumento de las ventas de la compañía, basada principalmente en la entrada en nuevos territorios de la marca POCOYO™, el incremento de las líneas de generación de ingresos de venta de contenido y publicidad, así como el desarrollo de nuevos contenidos y marcas.

En lo concerniente a los nuevos proyectos de la compañía, se sigue trabajando en sus desarrollos y en la consecución de acuerdos comerciales y de financiación que permitan la entrada en producción. Los proyectos en curso no se abandonan, pero se pospone su comienzo de producción a años posteriores en los que la situación económica y financiera sea la adecuada.

#### **Actividades en materia de investigación y desarrollo**

Zinkia realiza constantes actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica, siempre con el objetivo de optimizar nuestros procesos productivos y adquirir capacidades técnicas que nos permitan mantenernos como una empresa puntera en el sector.

#### **Cobertura de riesgos financieros**

A 30 de junio de 2015, como se ha mencionado anteriormente, toda la deuda de la Sociedad está a la espera de que el juzgado informe de la fecha en la que surgirá la eficacia del convenio con sus acreedores, el cual recogerá las nuevas condiciones a las que se someterá dicha deuda, por lo que la Sociedad Dominante no puede hacer una catalogación de la deuda por tipos de interés. A cierre del ejercicio precedente a la fecha de declaración de concurso de acreedores, el 82% del importe total de la deuda de la Sociedad estaba referenciado a tipos de interés fijos, siendo el tipo medio de la deuda era del 6,66%.

#### **Adquisición de acciones propias**

A 30 de junio de 2015, la Sociedad Dominante no ha realizado transacciones con sus propias acciones.

Las acciones propias en poder de la Sociedad Dominante a 30 de junio de 2015 representan aproximadamente el 1,15% (mismo valor a cierre de 2014) del capital social con un valor nominal global de 28.150 euros (28.150 euros el 31 de diciembre de 2014), y un precio medio de adquisición de 1,09 euros por acción (1,09 €/acción al 31 de diciembre de 2014). Asimismo, el precio medio de venta de acciones propias por la sociedad a 30 de junio de 2015 es de 1,75 euros por acción (1,75 euros a 31 de diciembre de 2014).

## GRACIAS

