

VÉRTICE 360
RESULTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO
2009 Y PERSPECTIVAS DE NEGOCIO

Madrid, 3 de Marzo de 2010

Disclaimer

This document contains information that has not been independently verified and is subject to changes and modifications. None of the Company, its shareholders or any of their respective affiliates shall be liable for the accuracy or completeness of the information included in this presentation. The Company does not undertake to publish any possible modifications or revisions of the information, data or statements contained herein should there be any change in the strategy or intentions of the Company, or occurrence of unforeseeable facts or events that affect the Company's strategy or intentions. This document contains certain statements that are or may be forward-looking with respect to the financial condition, results or operations and business of the Company. By their nature forward-looking statements involve risk and uncertainty because they relate to events and depend on circumstances that will occur in the future. There are a number of factors that could cause actual results and developments to differ materially from those expressed or implied by such forward-looking statements.

- 1. Bienvenida** (*Daniel Rubio.- COO*).
- 2. 2007-2009: La estructuración del Grupo** (*José María Irisarri.- Presidente*).
- 3. Resultados del Ejercicio 2009** (*Saúl Ruíz de Marcos.- Director General*).
- 4. Principales Líneas de Desarrollo** (*José María Irisarri.- Presidente*).
- 5. Perspectivas** (*Saúl Ruíz de Marcos.- Director General*).
- 6. Q&A**
- 7. Conclusiones** (*José María Irisarri.- Presidente*).

2007-2009

La Estructuración del Grupo

José María Irisarri (Presidente)

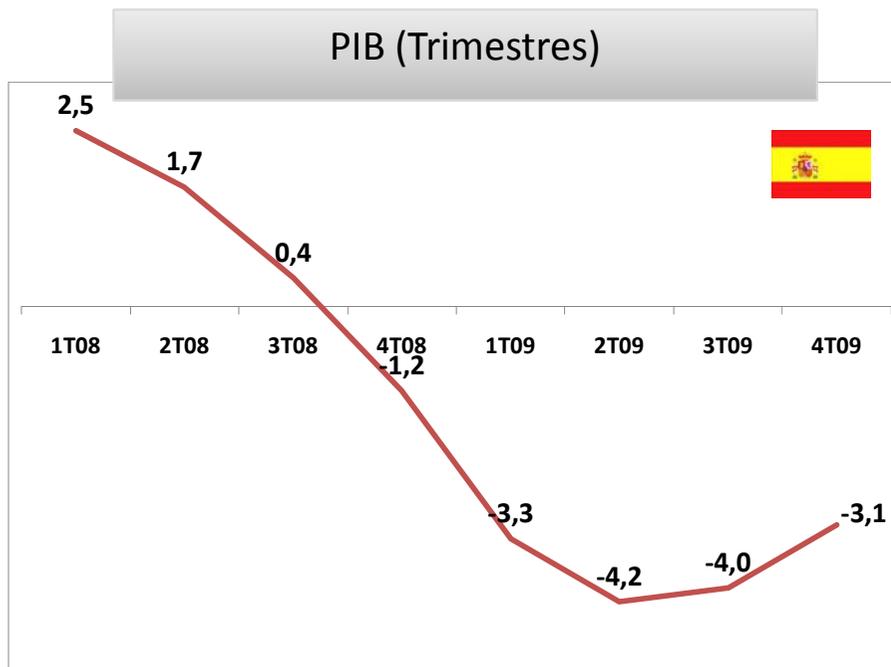
La Tormenta Perfecta: Entorno del sector Media 2008-09

- **Entorno perverso:** las condiciones macroeconómicas y sectoriales de los últimos dos ejercicios han sido, probablemente, las peores esperables.
- El **proceso de concentración de operadores de televisión** ha añadido complejidad en un momento crítico de **profunda recesión publicitaria**.
- La tormenta ha ido creciendo en intensidad a medida que pasaban los meses, agravada por la **incertidumbre regulatoria**.
- Todo ello, en la antesala de un **nuevo panorama multicanal** que modificará sustancialmente los modelos de negocio.

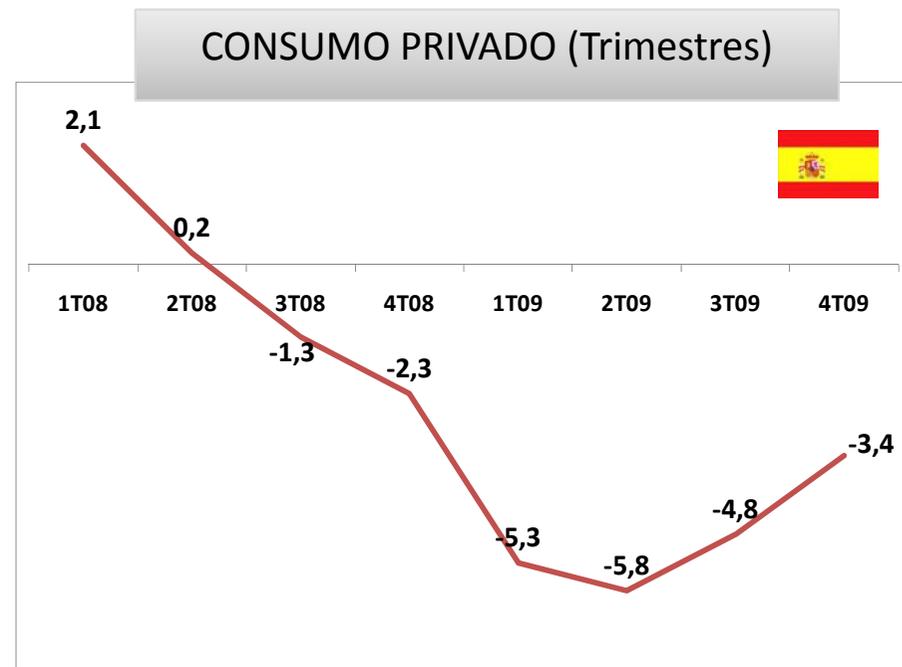


La Tormenta Perfecta: Entorno del sector Media 2008-09

➔ “La mayor caída de la actividad de las últimas décadas”.- Banco de España.
Boletín de Enero de 2010.



FUENTE: Banco de España



FUENTE: Banco de España

La Tormenta Perfecta: Entorno del sector Media 2008-09

➔ **“2009, el peor año de la historia de la publicidad”**.- Antena 3. Nota de prensa de presentación resultados 2009.

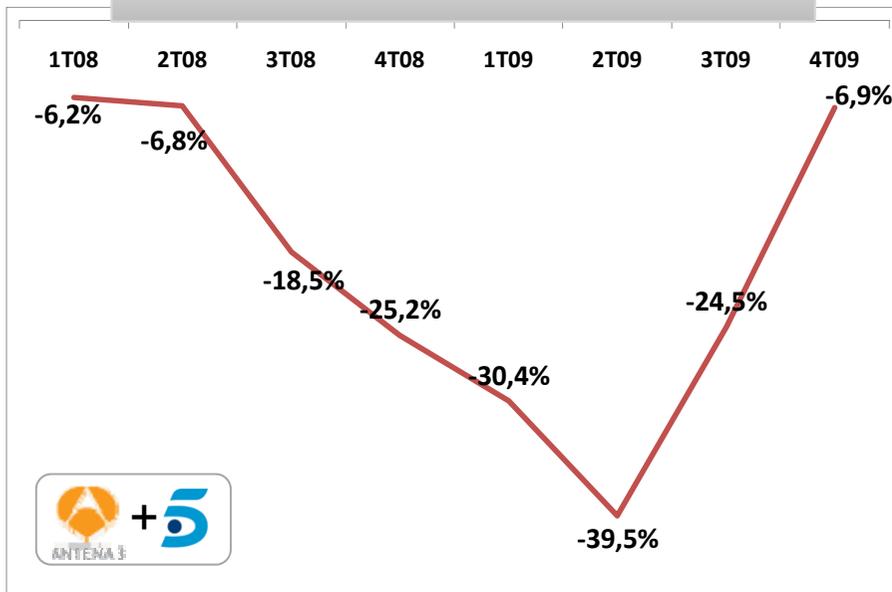


FUENTE:
Cadenas de
Televisión.

La Tormenta Perfecta: Entorno del sector Media 2008-09

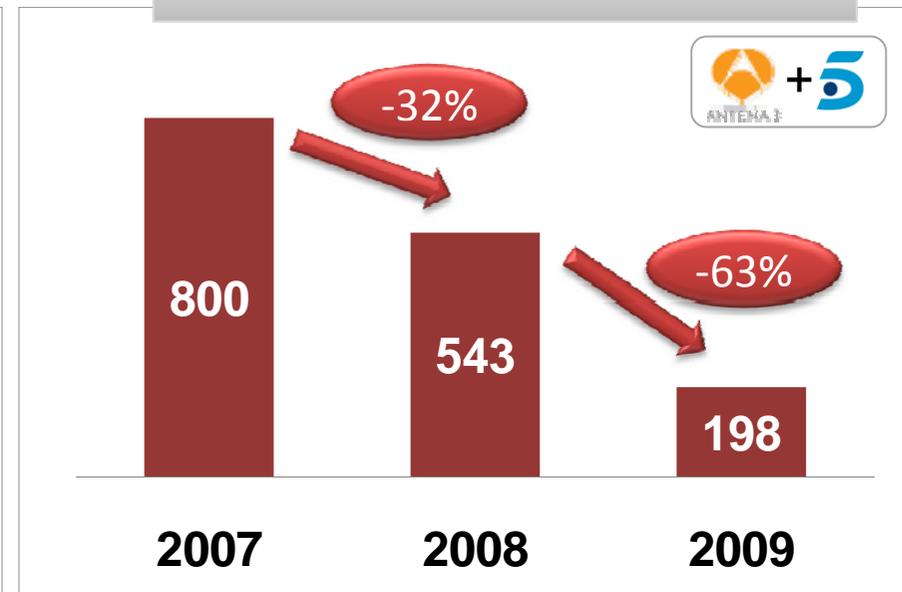
- El alto grado de apalancamiento operativo de las cadenas (principales clientes de Vértice 360) ha potenciado los efectos negativos de la recesión sobre sus resultados.

INGRESOS POR PUBLICIDAD (Privadas)



FUENTE: Antena 3 y Telecinco.

EVOLUCIÓN EBITDA (Privadas)



FUENTE: Antena 3 y Telecinco.

Incertidumbre regulatoria

	HASTA 2009	EN 2009	DESDE 2010
CONCENTRACIÓN DE OPERADORES	PROHIBIDA CONCENTRACIÓN	PERMITIDA (Share combinado < 27%)	
TDT DE PAGO	NO PERMITIDO	1 CANAL POR OPERADOR	50% DE LOS CANALES POR OPERADOR
TIEMPO PUBLICITARIO PRIVADAS	12 min. Convencional + 5 Autopromos/Televenta		12 min. Conv.+ 5 Autopro.+ 2 Televenta
TIEMPO PUBLICITARIO TVE	11 MINUTOS	10 MINUTOS	SIN PUBLICIDAD
PRODUCT PLACEMENT	PROHIBIDO A LAS CADENAS/ PERMITIDO A PRODUCTORAS		PERMITIDO
INVERSIÓN EN CONTENIDOS	PELÍCULAS EUROPEAS Y TV MOVIES (5% DE INGRESOS PUBLICITARIOS OPERADORES DE TV)		5% (3% Cine, 1% Series, 1% Miniseries)

Profundos cambios estructurales del sector

- TV Pública: Nuevo modelo operativo y financiero de TVE.
- TV Privada.
 - Fusión Telecinco-Cuatro ya acordada. En fase de integración. Finalización en 3T 2010. Prisa, nuevo socio de Telecinco (18,3%).
 - Fusión Antena 3 – La Sexta: a la fecha, en conversaciones.
 - Continúa la fragmentación de audiencias: las tres cadenas principales pierden en el año 5,4 puntos de share.
- PAY TV:
 - Nuevos socios de Digital +: Telefónica (21%) y Telecinco (22%).
 - Mediapro lanza TDT de pago con el canal Gol TV.
- Desconexión analógica → 30 de Marzo de 2010.

An aerial photograph of a vast, circular impact crater in a desert region. The crater's rim is clearly visible, and the interior shows concentric ridges and a central peak. The surrounding terrain is arid and textured. The text "Y en medio de todo esto..." is overlaid in the lower-middle part of the image.

Y en medio de todo esto...

Situación de partida de Vértice 360

- El grupo inicia su configuración en 2006 y sale a Bolsa en diciembre de 2007 con unos objetivos ambiciosos en un contexto económico y sectorial muy diferente.



La digestión corporativa: integración de 17 sociedades.

- Octubre de 2006: segregación de división audiovisual de Avanzit.
- El corazón del Grupo lo conformaban compañías de larga trayectoria (como Telson o Videoreport).
- Principal objetivo: construir el mayor proveedor de servicios audiovisuales y contenidos a través de la incorporación de activos complementarios y el desarrollo de un crecimiento orgánico. Importantes sinergias deben generarse en dicho entorno.
- Diciembre 2006: Compra de Manga Films.
- 2007: Se incorporan Telespan (producción cine) y Notro Films (producción de cine y televisión; distribución de cine).
- Diciembre de 2007: Listing de Vértice 360 en Bolsa.
- 2008: Se compra Apuntolapospo (Servicios). Se independiza el área de Televisión (Notro Televisión) y Notro Stage (hoy Vértice Live).
- 2009: Acicala (Servicios – maquillaje y estilismo) y Amazing Experience (producción de eventos).

Petroleros, bergantines y buques a reflotar: un portfolio muy diverso.

→ La composición del portfolio de negocios y su problemática eran muy diversas y requerían enfoques estratégicos individualizados



NEGOCIO CONSOLIDADOS /
ALTA GENERACIÓN DE CAJA

- Mantenimiento de posicionamiento
- Innovación
- Eficiencia de costes



POTENCIAL DE CRECIMIENTO/
EN FASE DE INVERSIÓN

- Inversión en desarrollo
- Penetración comercial
- Mejora de márgenes



PROBLEMAS ESTRUCTURALES/
DRENAJE DE CAJA

- Estabilización financiera
- Reenfoco estratégico
- Reestructuración

La configuración de un equipo profesional

- El abordaje de una problemática tan diversa exigía la configuración de un equipo profesional de perfil alto.
- Algunas de las compañías necesitaban una profunda reforma de sus organigramas.
- Los nuevos objetivos corporativos requieren añadir perfiles no existentes previamente.
- Algunos de los cambios más relevantes:
 - **Corporativo:** Director General, Director de Operaciones y Comunicación, Director de RRHH, Gerente de Control de Gestión, Gerente de Contabilidad, Abogados especialistas.
 - **Servicios Audiovisuales:** Director General de Gestión, Director de Control, reforma profunda del organigrama.
 - **Cine:** Director General, Director Financiero, Gerente de Contabilidad, Director de Marketing, Director de Distribución, Director de Ventas, reforma profunda del organigrama.

Medidas acometidas: CINE

➔ Cine: se precisaba una reestructuración completa.

SITUACIÓN INICIAL	IMPLICACIONES	MEDIDAS ADOPTADAS
PROFUNDO DESEQUILIBRIO FINANCIERO POR ESTRUCTURA DEL NEGOCIO Y COMPROMISOS DE COMPRA HEREDADOS	<ul style="list-style-type: none">• NECESIDADES PERMANENTES DE FONDOS (EN AÑO Y MEDIO SE INYECTAN 20€M).	<ul style="list-style-type: none">• PLAN DE RECORTE DE GASTOS• DEFINICIÓN ESTRATÉGICA• DETERMINACIÓN DE CAPEX ÓPTIMO Y NECESIDADES FINANCIERAS
INADECUADO ENFOQUE DE GESTIÓN	<ul style="list-style-type: none">• CARENCIA DE METODOLOGÍA EN ADQUISICIONES.• EQUIPOS HUMANOS ADOLESCEN DE FALTA DE PERFIL PROFESIONAL	<ul style="list-style-type: none">• APLICACIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE INVERSIONES• RENOVACIÓN COMPLETA EQUIPO GESTOR
ORGANIZACIÓN INEFICIENTE Y SOBREDIMENSIONADA	<ul style="list-style-type: none">• CONVIVENCIA DE DOS ORGANIZACIONES SUPERPUESTAS (MANGA Y NOTRO)• AREAS DUPLICADAS• COSTES EXCESIVOS	<ul style="list-style-type: none">• REORGANIZACIÓN COMPLETA• ELIMINACIÓN DUPLICIDADES• RECORTE DE PLANTILLA DVD• CIERRE DE OFICINA EN ARGENTINA

Medidas acometidas: CINE

→ Y los principales resultados obtenidos...

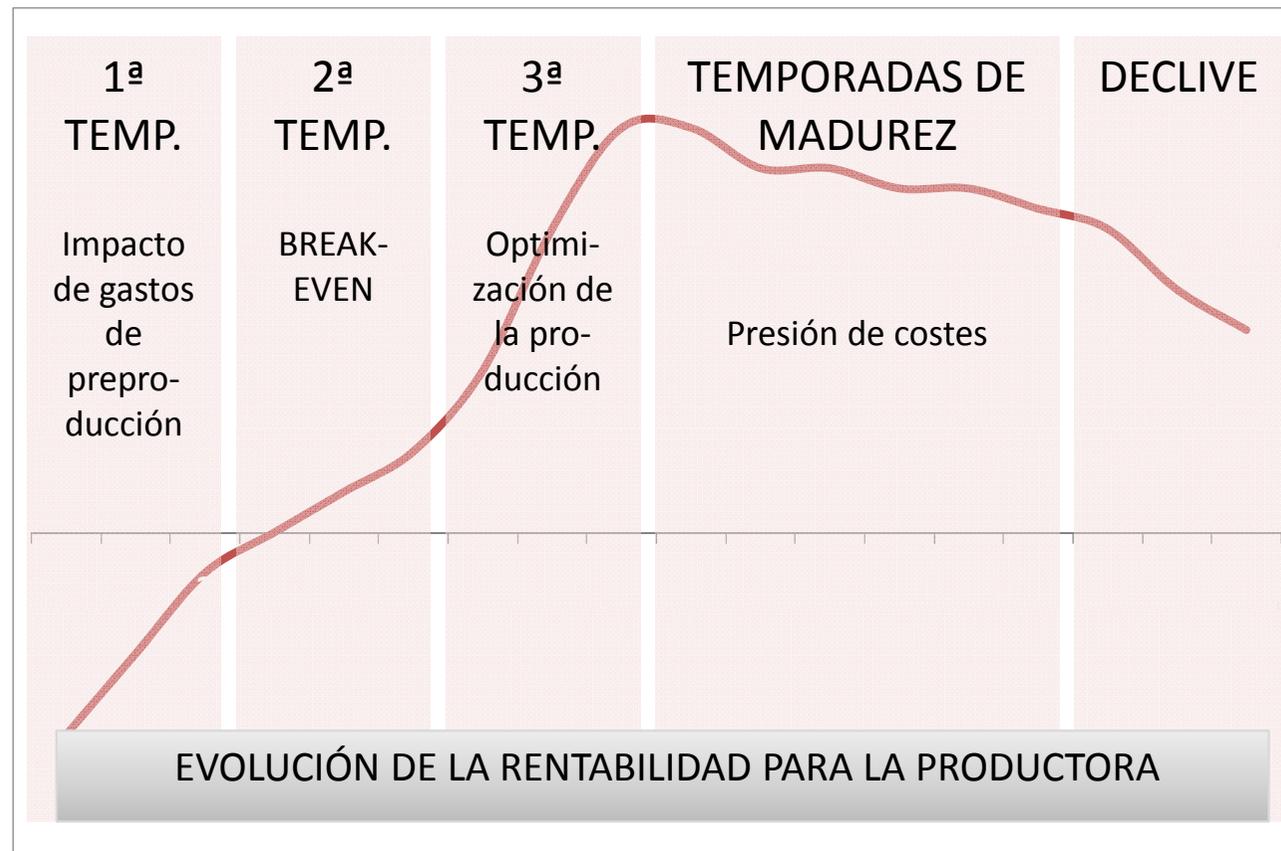
	ESTABILIZACIÓN FINANCIERA	Se cierra el ejercicio 2009 con FLUJO DE CAJA LIBRE POSITIVO (a pesar de retraso de <i>Shutter Island</i>).	
	EFICIENCIA ORGANIZATIVA	Equipo gestor totalmente renovado y profesional.	
	OPTIMIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA	Recorte de base de GASTO DE PERSONAL	1€m/año
		Recorte de GASTOS GENERALES	54%
		Adecuación de amortizaciones (importante reducción de 2010 en adelante)	
	MEJORA RENTABILIDAD SOBRE INVERSIONES	Incremento sustancial de ratios de rentabilidad comercial de las películas (+28%).	

Medidas acometidas: TELEVISIÓN

- Posicionamiento seleccionado: productora de alta calidad y línea editorial de prestigio.
- Fuerte penetración comercial en cadenas nacionales y productos *prime time*.
- Esta posición requiere:
 - Una estructura potente, estable y muy competitiva (→ equipos de desarrollo y gestión).
 - Músculo financiero (inmovilización de circulante).
- ...y por tanto: un PORTFOLIO DE PRODUCTOS amplio y consolidado.

Medidas acometidas: TELEVISIÓN

➔ Ciclo teórico de Vida de una Serie de Televisión



Medidas acometidas: TELEVISIÓN

→ Fases del proyecto

	2007-2008	2009	2010-...
HECHOS	FUERTE PENETRACIÓN COMERCIAL	RECESIÓN Y RECORTES PRESUPUESTARIOS	CONSOLIDACIÓN DEL PROYECTO
PORTFOLIO	TODO EL PORTFOLIO EN PRIMERA TEMPORADA	RENOVACIÓN DE PRODUCTOS	PORTFOLIO COMPENSADO
EQUIPO	EQUIPO EN CONSTRUCCIÓN	EQUIPO CONFIGURADO	ESPECIALIZACIONES
FASE ECONÓMICA	FASE DE INVERSIÓN	BREAK EVEN DE PRODUCTOS	RENTABILIDAD Y AUTOFINANCIACIÓN

Medidas acometidas: TELEVISIÓN

→ Y los principales resultados obtenidos...

✓	CONSOLIDACIÓN DEL PORTFOLIO	DOCTOR MATEO (3ª Temporada); Sacalalengua (2ª Temporada); adecuado flujo de nuevos proyectos.
		VENTAS 2010 YA REALIZADAS (a 3/3/2010)
		16,2€m
✓	PENETRACIÓN COMERCIAL	A la fecha (3/3/2010) productos en producción para: Antena 3, TVE, TV3, TELEMADRID...
✓	RENTABILIDAD	Primer EBITDA POSITIVO en Q4 2009.

Medidas acometidas: SERVICIOS AUDIOVISUALES

➔ Clave: Renovación.

SITUACIÓN INICIAL	IMPLICACIONES	MEDIDAS ADOPTADAS
<p>NEGOCIOS SÓLIDOS PERO MADUROS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • GENERACIÓN NETA DE CAJA • CARTERA DE MÁS DE 800 CLIENTES • PÉRDIDA DE DIFERENCIACIÓN DE SERVICIOS TRADICIONALES 	<ul style="list-style-type: none"> • REINVERSIÓN EN DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS (EXTERNALIZACIONES) POTENCIACIÓN VALOR DEL SERVICIO. OPTIMIZACIÓN DE COSTES → PRECIO POTENCIACIÓN INNOVACIÓN
<p>ORGANIZACIÓN AMPLIA Y COMPLEJA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 11 SOCIEDADES (>900 PERSONAS) • 7 LÍNEAS DE NEGOCIO • CIERTA OBSOLESCENCIA DE ESTRUCTURAS 	<ul style="list-style-type: none"> • REFORMA DEL ORGANIGRAMA • REFUERZO DE EQUIPO DE GESTIÓN
<p>OPORTUNIDAD DE SINERGIAS INTRAGRUPPO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • DESARROLLO COMO PROVEEDOR DE ÁREAS DE CONTENIDOS 	<ul style="list-style-type: none"> • ANÁLISIS CONJUNTO DE PROYECTOS • METODOLOGÍA CORPORATIVA

Medidas acometidas: SERVICIOS AUDIOVISUALES

→ Evolución estratégica de la División



Medidas acometidas: SERVICIOS AUDIOVISUALES

➔ Y los principales resultados obtenidos...

✓	RENOVACIÓN DEL PORTFOLIO DE NEGOCIOS	% DE NUEVOS CONTRATOS DE EXTERNALIZACIÓN (S/INGRESOS)	32%
		PORTFOLIO YA CONTRATADO 2010-2016 (INGRESOS).	83€m
✓	INNOVACIÓN	ESTEREOSCOPIA (3D) → FILM ESPAÑOL “VIAJE MÁGICO A ÁFRICA” PENDIENTE DE ESTRENO	
		GESTIÓN DOCUMENTAL Y DIGITALIZACIÓN ARCHIVOS (TVE)	
✓	RENOVACIÓN ORGANIZATIVA	REFORMA COMPLETA DEL ORGANIGRAMA: DOS SUBDIVISIONES (PRODUCCIÓN Y POSTPRODUCCIÓN)	
		DESARROLLO DE NUEVA AREA DE GESTIÓN Y OPERACIONES.	
✓	DESARROLLO CORPORATIVO	<ul style="list-style-type: none"> • INORGÁNICO: COMPRA DE <i>APUNTOLAPOSSO</i> • ORGÁNICO: <i>ACICALA ESTILISMO</i>, EXTERNALIZACIONES. 	

Resultados del Ejercicio 2009

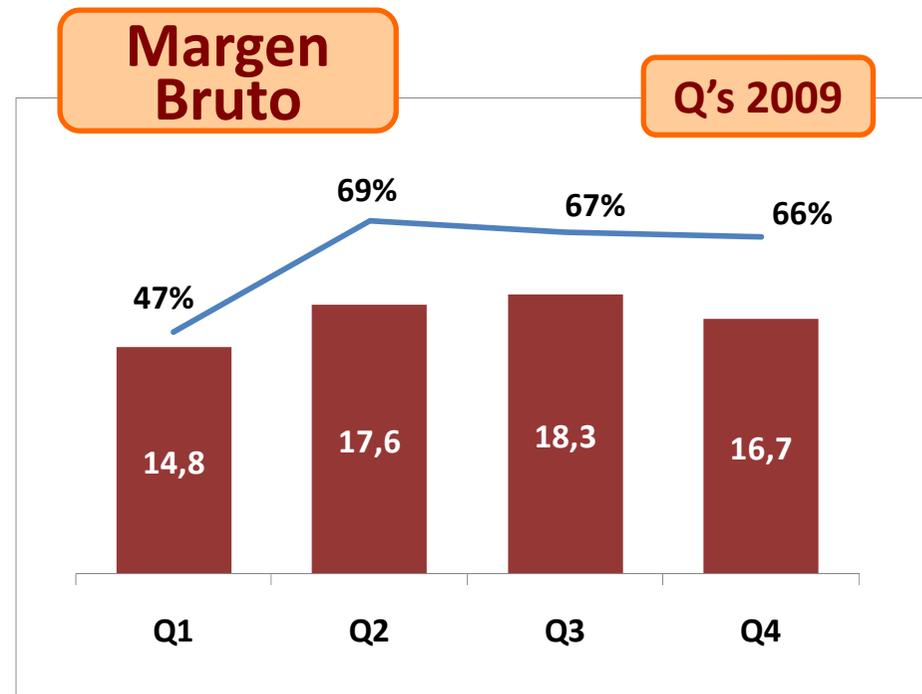
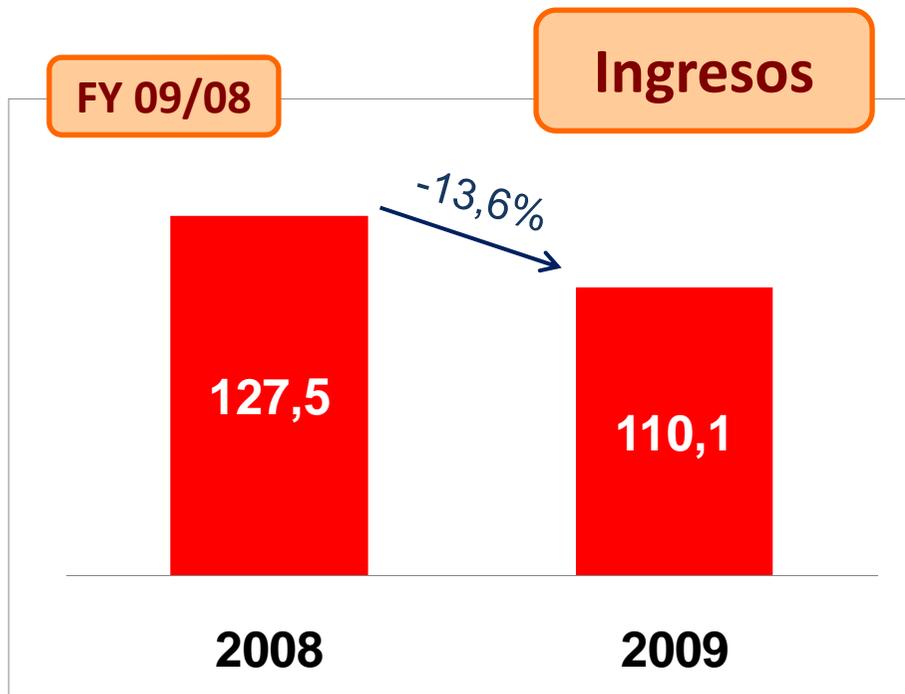
Saúl Ruíz de Marcos (Director General)

Principales Magnitudes Financieras

	2009 (€M)	2008 (€M)
Ingresos	110,1	127,5
EBITDA	17,1 (16%)	26,5 (21%)
EBIT	Total: -22,6 Excl. Amz.Acelerada: -6,9 (Amz. Acelerada: 15,7)	2,6
CAPEX	15,4	26,1
Deuda Neta Financiera	Total: 47,8 (2,8 x EBITDA-09) Excl. Descuentos: 25,4 (1,5 x EBITDA-09)	Total: 42,8 (1,6x EBITDA-08) Excl. Descuentos: 28,4 (1,1 x EBITDA-08)
Proveedores	21,3	34,8

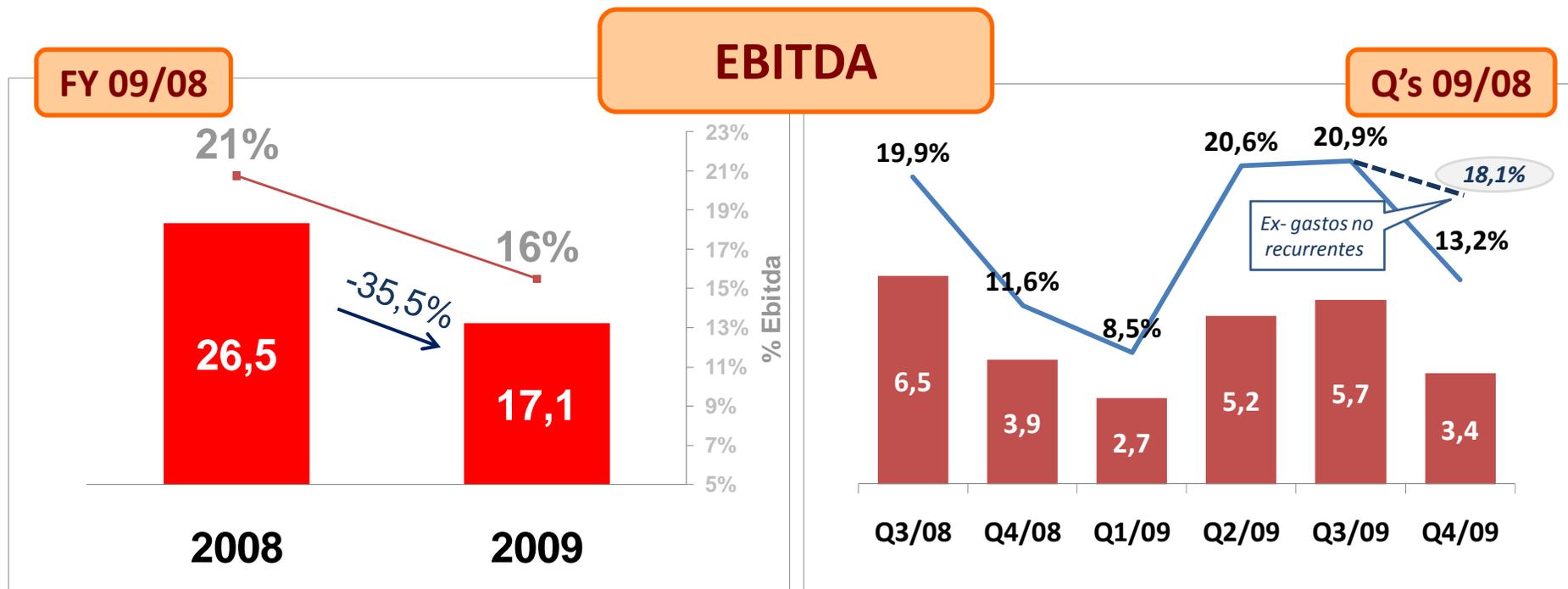
Evolución positiva de los negocios

- Descenso de ingresos por el redimensionamiento de la división de Cine y la incidencia de la recesión económica y publicitaria.
- Las ventajas competitivas de la prestación de servicios integrales en el Grupo han permitido un buen comportamiento del margen bruto.



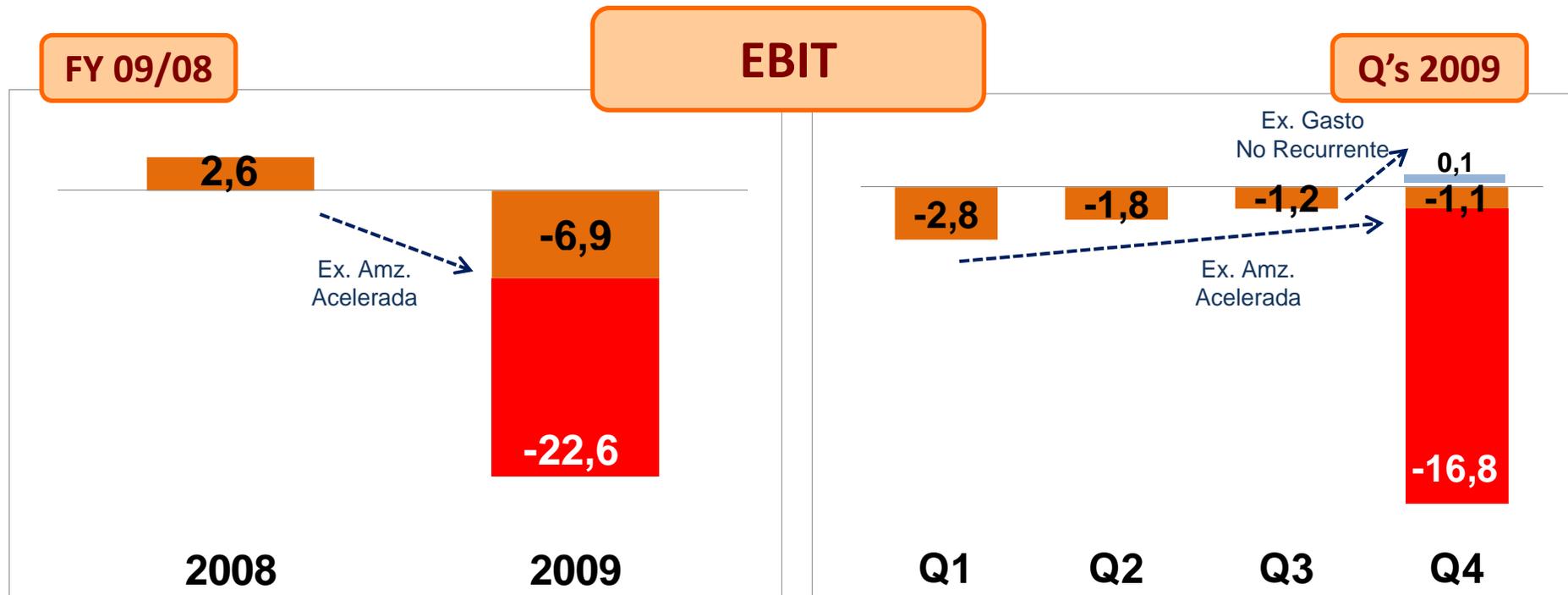
Recuperación progresiva del margen

- Reducción anual del volumen de EBITDA por redimensionamiento de actividad y efectos de la recesión.
- Evolución positiva en la segunda mitad de año gracias a las medidas aplicadas de reestructuración y eficiencia. Existencia de gastos no recurrentes en Q4 09.



Reestimación de amortizaciones

- ➔ Impacto de 15,7M€ en el último trimestre por reestimación del gasto de amortización en el área de Cine (no supone salida de caja ni disminución del valor intrínseco del catálogo).
- ➔ Evolución trimestral muy positiva (*ex-Amz.Acelerada*). Descontado el efecto adicional de gastos no recurrentes, se obtiene break-even en Q4.

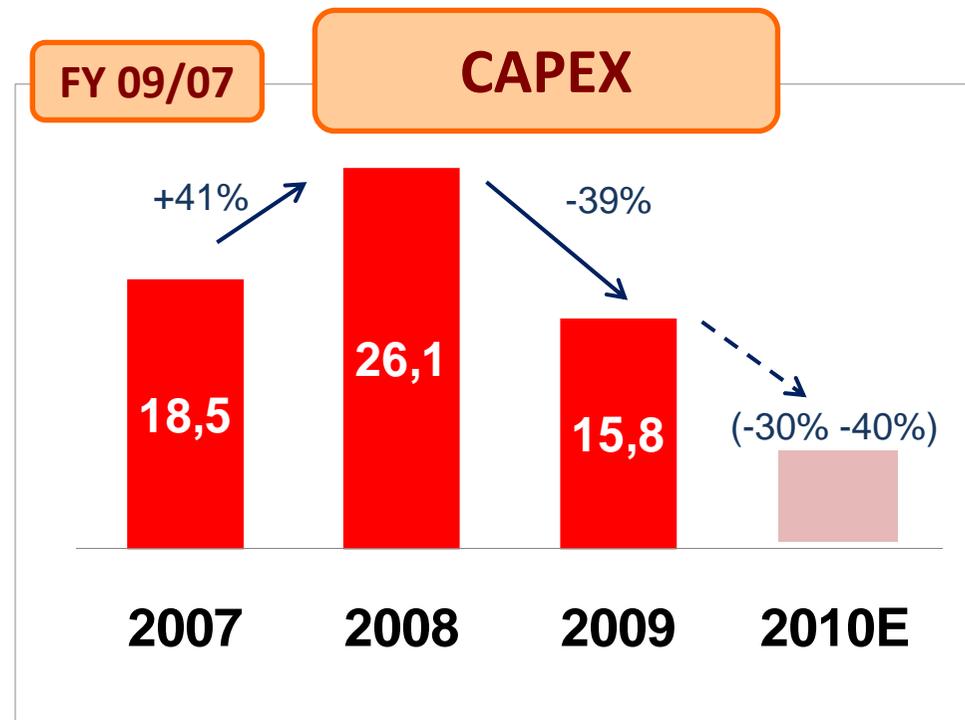


Niveles confortables de deuda

	2009 (€M)	2008 (€M)
Deuda Financiera Bruta	53,9	46,5
Efectivo y otros medios líquidos	6,0	3,5
Deuda Financiera Neta	47,8	43,0
Descuentos	22,8	14,6
Deuda Financiera Neta (excl. Descuentos)	25,4 (1,5 x EBITDA-09)	28,4 (1,1 x EBITDA-08)

Reducción progresiva del Capex

- ➔ Derechos cinematográficos (9,4M€ en 2009): reducción por redimensionamiento de actividad. En 2009 se han seguido pagando compromisos pasados.
- ➔ Tecnología (5,9M€ en 2009): Ligada a contratos seguros de externalización a largo plazo con las televisiones.



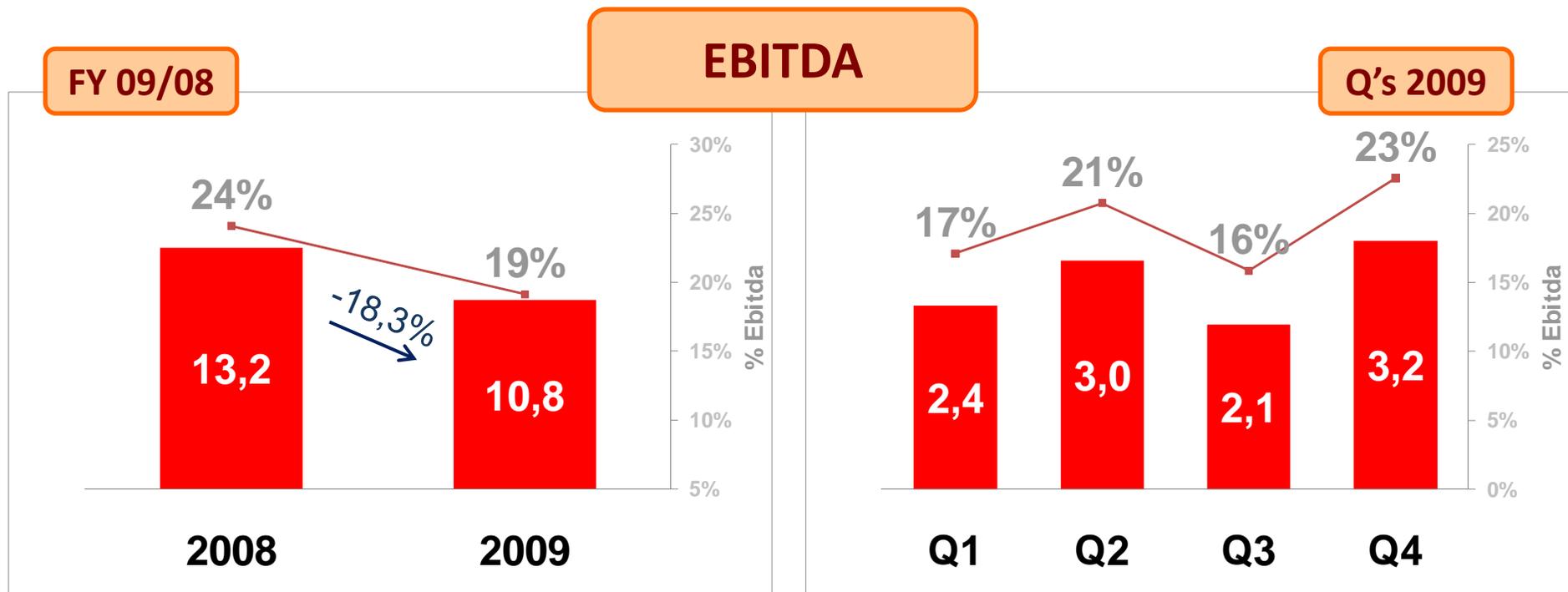
Un negocio creciente

- Los contratos de externalización de servicios auxiliares de las cadenas de televisión se han convertido en el principal vector de crecimiento.
- Representan el 30% de los ingresos de la división.
- Son contratos a largo plazo (>5 años) de rentabilidad asegurada.



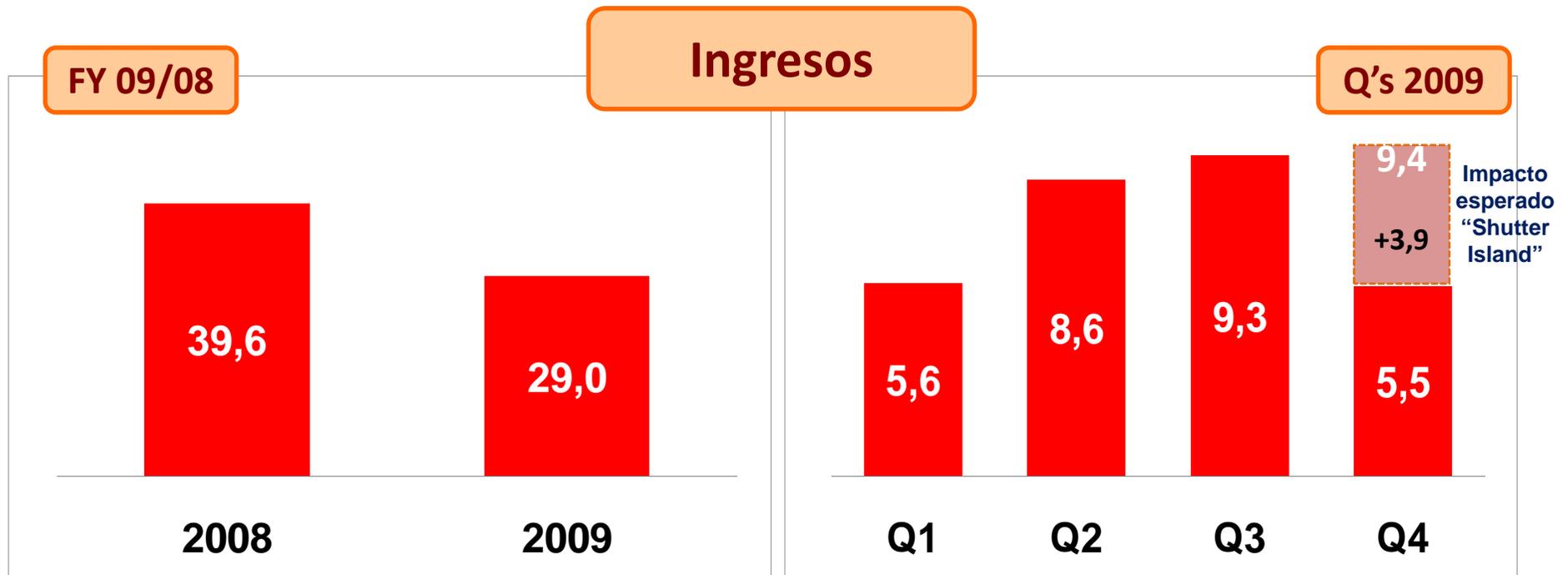
Evolución del margen: combatiendo la recesión

- La caída de la economía ha reducido el margen de las principales actividades (alquiler de platós y postproducción) mientras que las nuevas líneas de negocio –con contratos a largo plazo– están aún alcanzando su velocidad de crucero.
- El posicionamiento de la división como proveedor de un servicio integral a los clientes ha permitido defender cuota de mercado y unos márgenes competitivos.



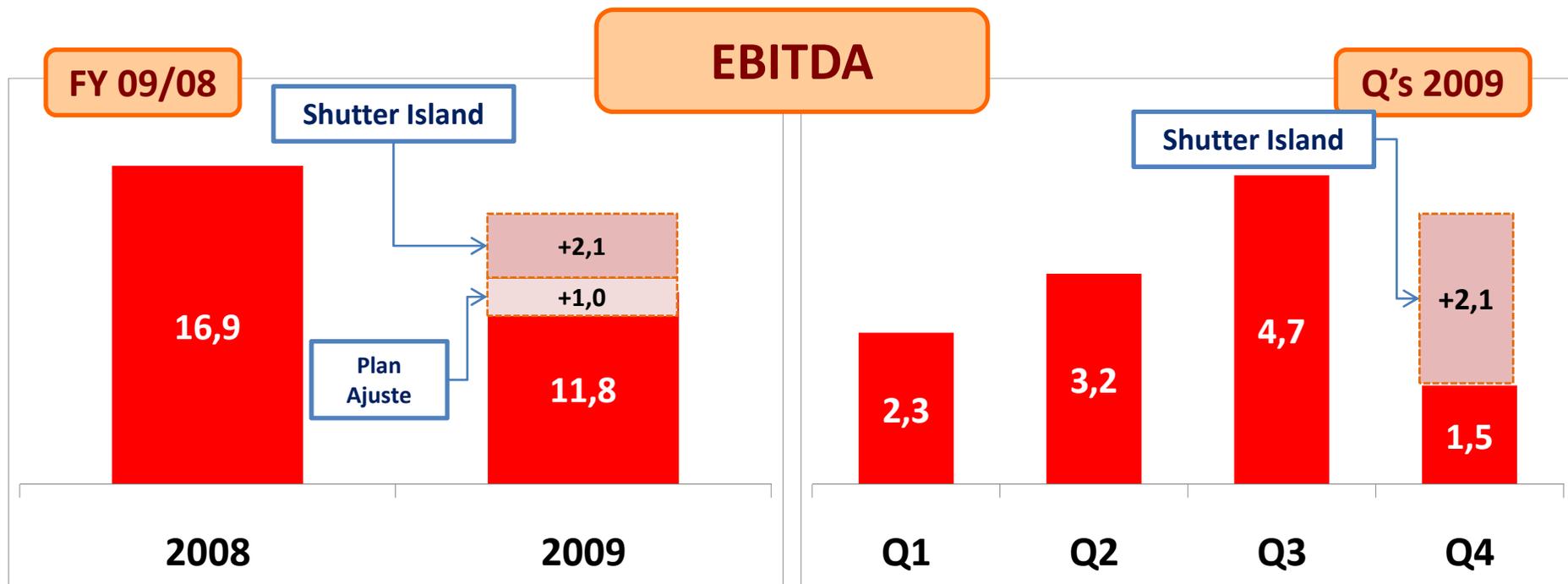
Reestructuración profunda del negocio

- Realización de un Plan de Ajuste durante 2008 y 2009 para modernizar el modelo de negocio y dimensionar adecuadamente la estructura de Distribución.
- Reducción de ingresos por disminución progresiva de lanzamientos (14 títulos en 2009, vs. 20 títulos en 2008).
- Retraso en el estreno de “*Shutter Island*”, cuyo impacto positivo sucederá en 2010.



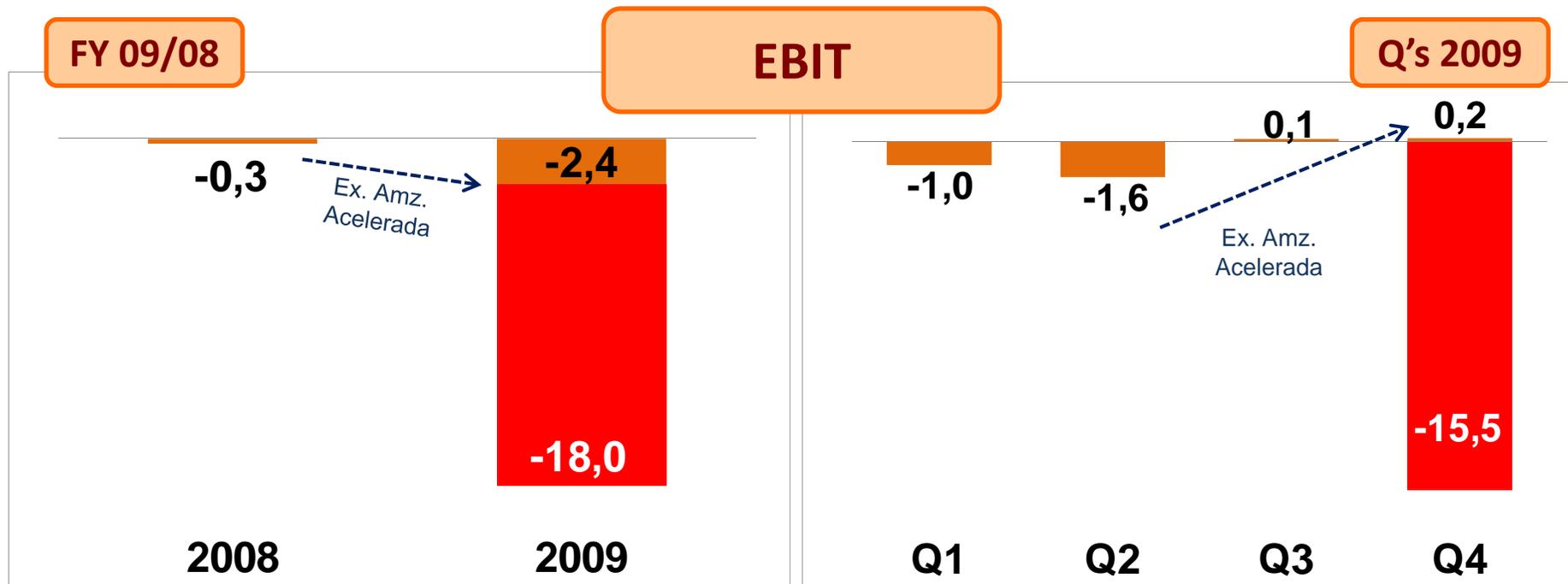
En busca de la eficiencia: el Plan de Ajuste 2008-2009

- ➔ Disminución adicional del margen como consecuencia de los gastos del Plan de reestructuración (c.1M€) y del retraso de “Shutter Island” (c.2,1M€)
- ➔ Efectos positivos: Recorte de gastos generales y de personal, reducción de la estructura comercial en el área de DVD.



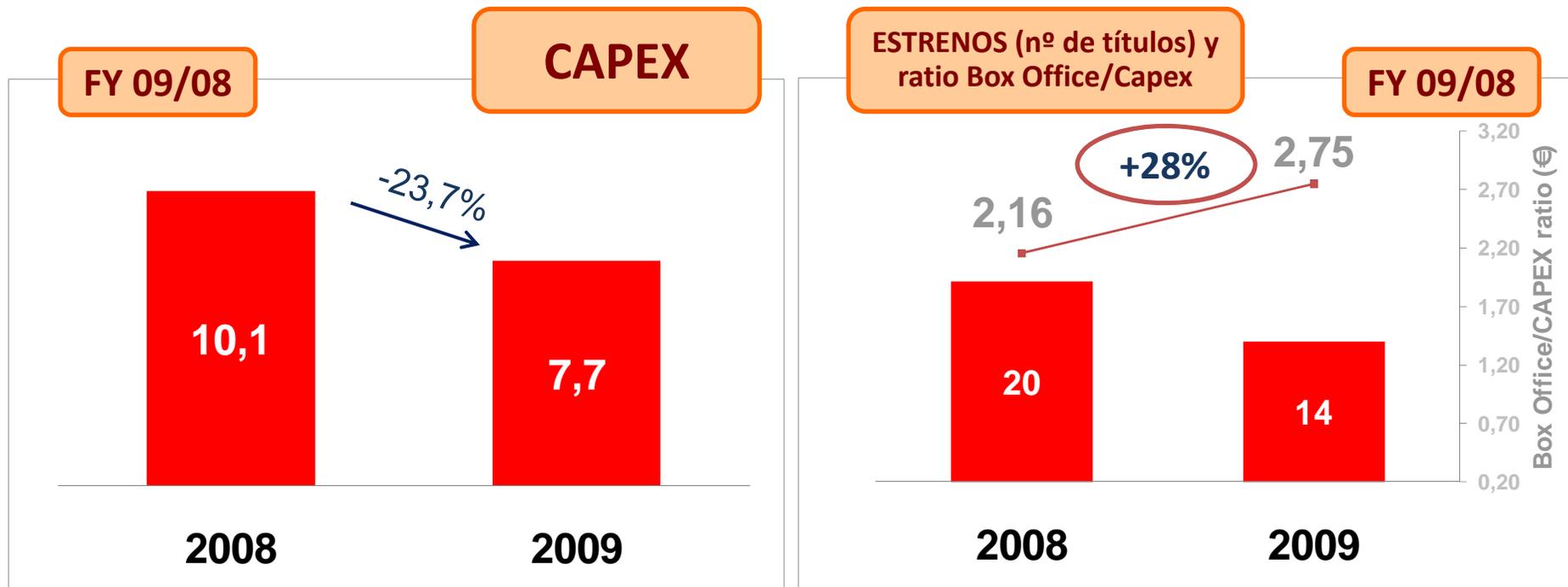
Reestimación de Amortizaciones

- Amortización adicional de 15,7M€ correspondiente al catálogo de derechos de la división de Cine, sin afectar a su valor intrínseco: Adecuación del gasto por amortización a la corriente real de generación de ingresos.
- Evolución del EBIT muy positiva a lo largo de 2009.
- Reducción sustancial del gasto por amortización en 2010 y siguientes ejercicios.



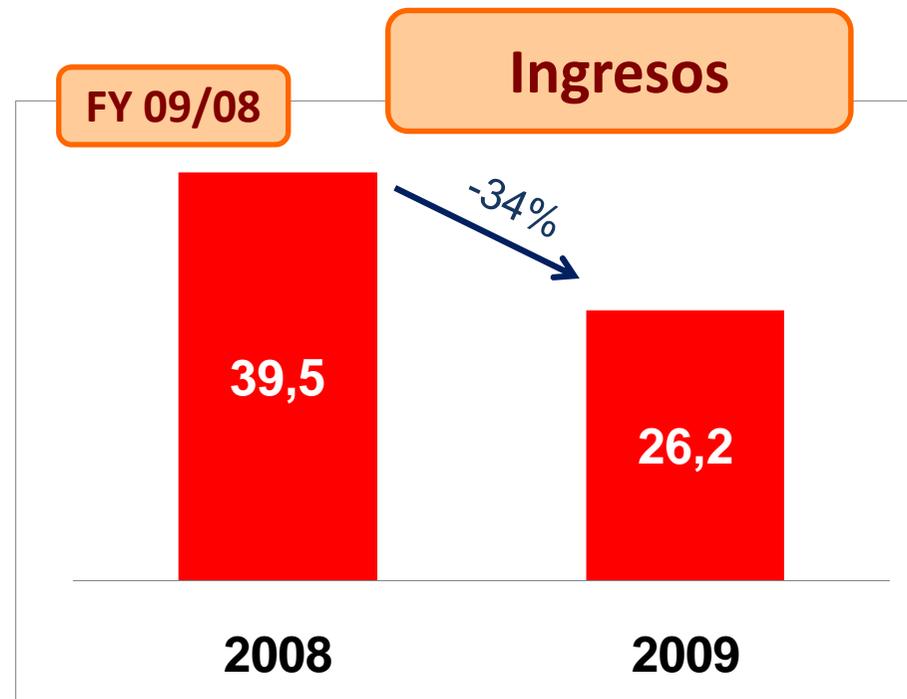
Orientación al ROI

- ➔ Reducción de la inversión, acompañándola a los flujos del negocio: menor número de títulos, pero más atractivos para el espectador y más rentables.
- ➔ Resultados: Menos películas estrenadas en 2009 pero mejores ratios de retorno sobre inversiones (i.e.: crecimiento del índice *BoxOffice / Inversión* en un 28%).



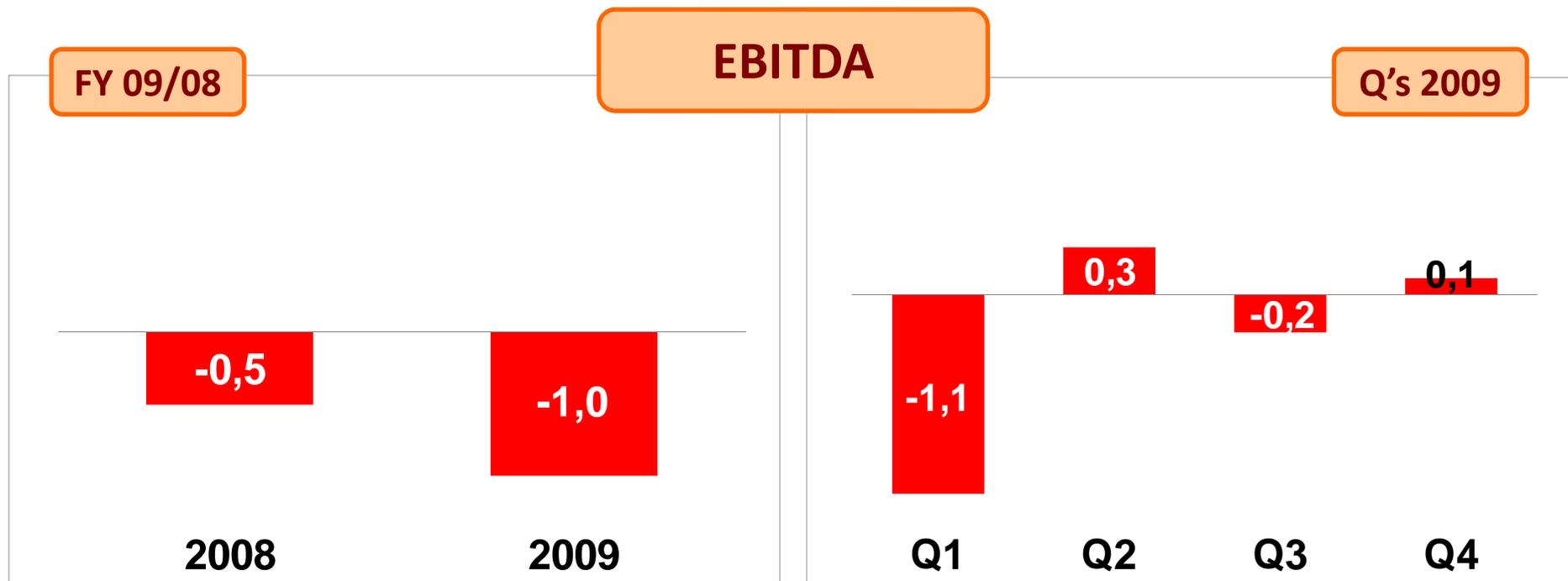
Consolidación del negocio pese a la recesión

- 2009 comienza con una cartera de alto riesgo: prácticamente todos los productos son nuevos. Caen *Familia Mata*, *HKM* y *Visto y Oído*.
- Se consolidan *Doctor Mateo* y *Sacalalengua* (muy buen posicionamiento).
- 2009 es un ejercicio afectado por recortes coyunturales de los presupuestos de las cadenas.



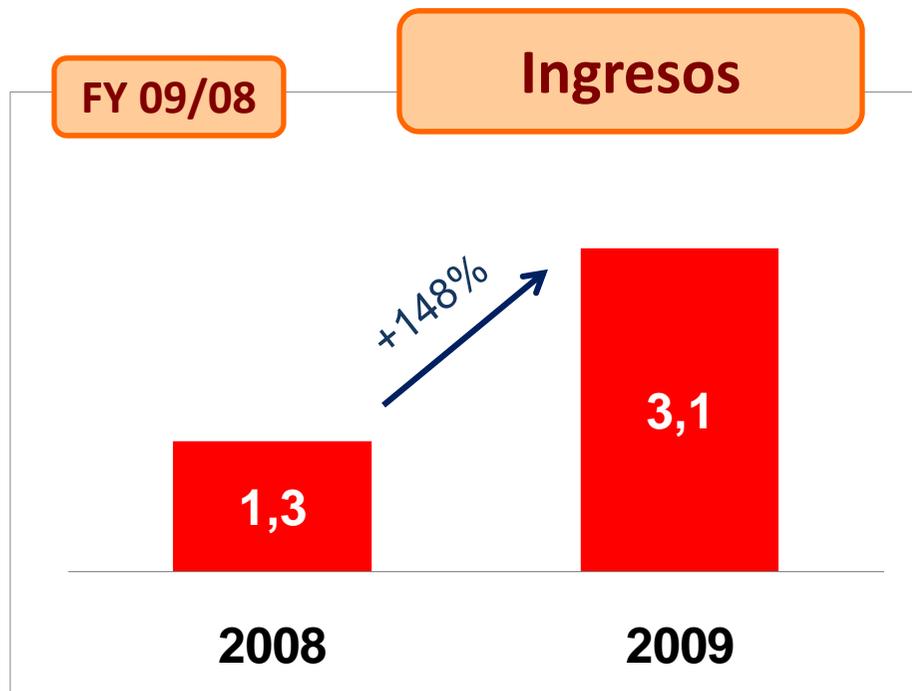
Mejorando hasta el break-even

- La consolidación de la cartera de productos ha permitido una evolución positiva del margen.
- El EBITDA ha mejorado hasta alcanzar el “break-even” y la consolidación del negocio.



Un negocio muy joven y con gran potencial

- ➔ Negocio de contenidos en vivo: teatro, espectáculos y eventos de tipo comercial
- ➔ 2009 recoge gastos no recurrentes de toma de control de *Butaca Stage* (productora de *Grease*) e inicio de diferentes líneas de negocio.



En miles de euros

	FY 2009	FY 2008
Ingresos de Explotación	3.131	1.261
Ebitda	-657	73
% Ebitda	-21%	-6%
Ebit	-944	-53
% Ebit	-30%	-4%

Operaciones de relevancia en los primeros dos meses de 2010

→ Servicios Audiovisuales:

- Acuerdos para la digitalización del catálogo histórico de RTVE
- Acuerdo para la prestación del servicio de escenografía en Sogecable.

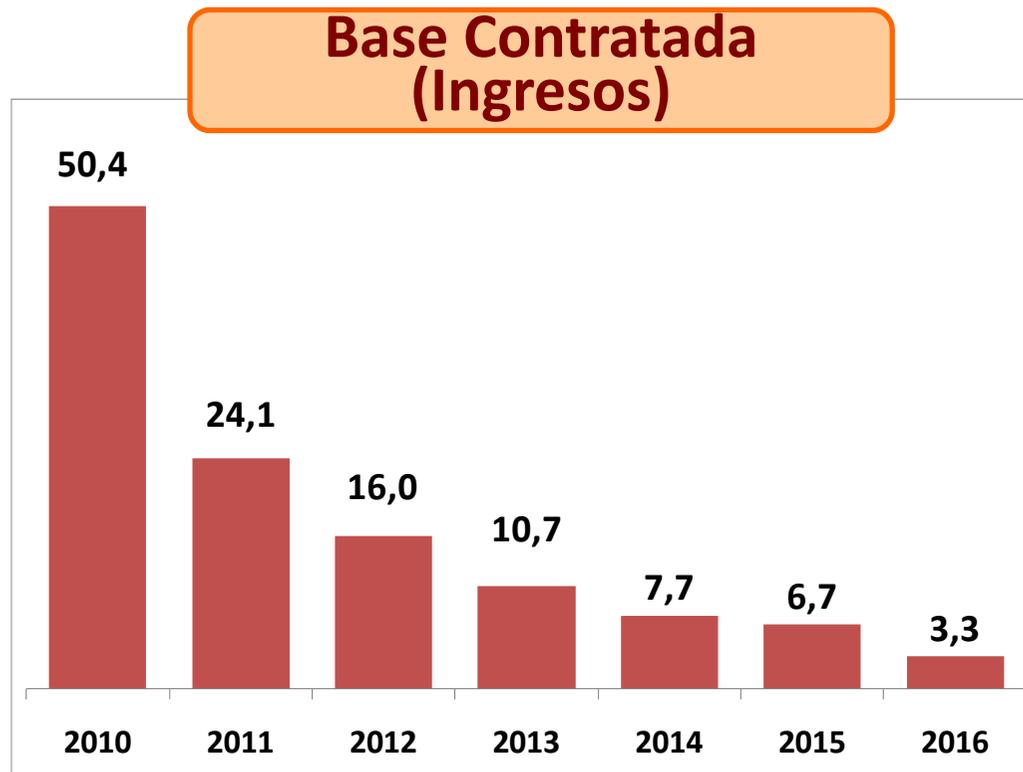
→ **Televisión:** Operación ERPIN 360: adquisición del 9,9% del capital de Notro TV por parte de la Sociedad de Gestión de capital Riesgo del País Vasco.

→ **Cine:** estreno de “*Shutter Island*” (19-Febrero) éxito en España → obteniendo el primer lugar semanal por recaudación de taquilla (2,4M€).

→ Creación de **Vértice Sales** (nueva división de ventas internacionales de contenidos) y **Espacio 360** (comercialización de *product placement* y patrocinios).

Cartera contratada hasta 2016

- La compañía dispone de una cartera cerrada y asegurada de contratos por valor de 118,8 millones de euros para los próximos siete ejercicios



Principales Líneas de Desarrollo

José María Irisarri (Presidente)

Cine

- Comienza una nueva etapa, tras la reestructuración de la división.
- Fusión de Manga Films y Notro Films a todos los niveles.
- Lanzamiento de la marca Vértice Cine como identificativa de la nueva andadura.



- Estructura de costes optimizada y estabilidad financiera.
- ...y lo más importante: nuevos equipos de gestión, distribución, marketing y ventas en busca de sus primeros logros...



ALGUIEN HA DESAPARECIDO.



LEONARDO DiCAPRIO
SHUTTER ISLAND

UNA PELÍCULA DE
MARTIN SCORSESE

ESTRENO EN CINES **19 DE FEBRERO**

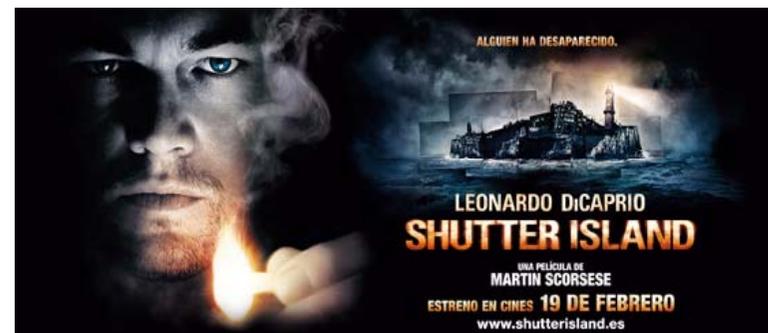
www.shutterisland.es

Cine: *Shutter Island* (Estreno 19/2/2010)

- Nº 1 en España y USA por dos semanas consecutivas.
- 712.000 espectadores acumulados (a 28/2/10).
- 4,6€m de taquilla en 2 semanas (España)

Espectadores 2º Fin de Semana (26-28 Febrero)

		Distribuidora	Espectadores FS
1	SHUTTER ISLAND	VÉRTICE	238.464
2	AVATAR	FOX	164.659
3	AL LIMITE	WARNER	161.403
4	PERCY JACKSON Y EL LADRON...	FOX	152.201
5	TIANA Y EL SAPO	DISNEY	132.128
6	LOVELY BONES, THE	PARAMOUNT	79.107
7	ARTHUR Y LA VENGANZA DE...	DEAPLANETA	65.893
8	INVICTUS	WARNER	61.347
9	DAYBREAKERS	DEAPLANETA	63.209
10	HOMBRE LOBO, EL	UNIVERSAL	59.481



Cine: Tendencias del Mercado

THEATRICAL

- Estabilización de los niveles de asistencia al cine (c.100m espectadores).
- Estabilización del número de pantallas y proceso de digitalización de salas (3D).
- Proceso de concentración de empresas y circuitos (Cinesa, Yelmo, ACEC, Abaco, Kinépolis) → suponen c.50% del mercado.
- Polarización de la estructura del mercado en películas de alto taquillaje (BO>3€m.) frente a las de nicho (BO<1€m).
- Incremento de las inversiones en lanzamiento (número de copias e inversión publicitaria) y aceleramiento del proceso de explotación.

Cine: Tendencias del Mercado

DVD

- Reducción constante del volumen del mercado (-40% en tres años), muy acentuada en los canales de Alquiler y Kiosko.
- Reducción de los precios de venta al público.
- Rigidez de los costes de edición y producción.
- Competencia desleal de producto a bajo precio y piratería.

VOD/DIGITAL RIGHTS

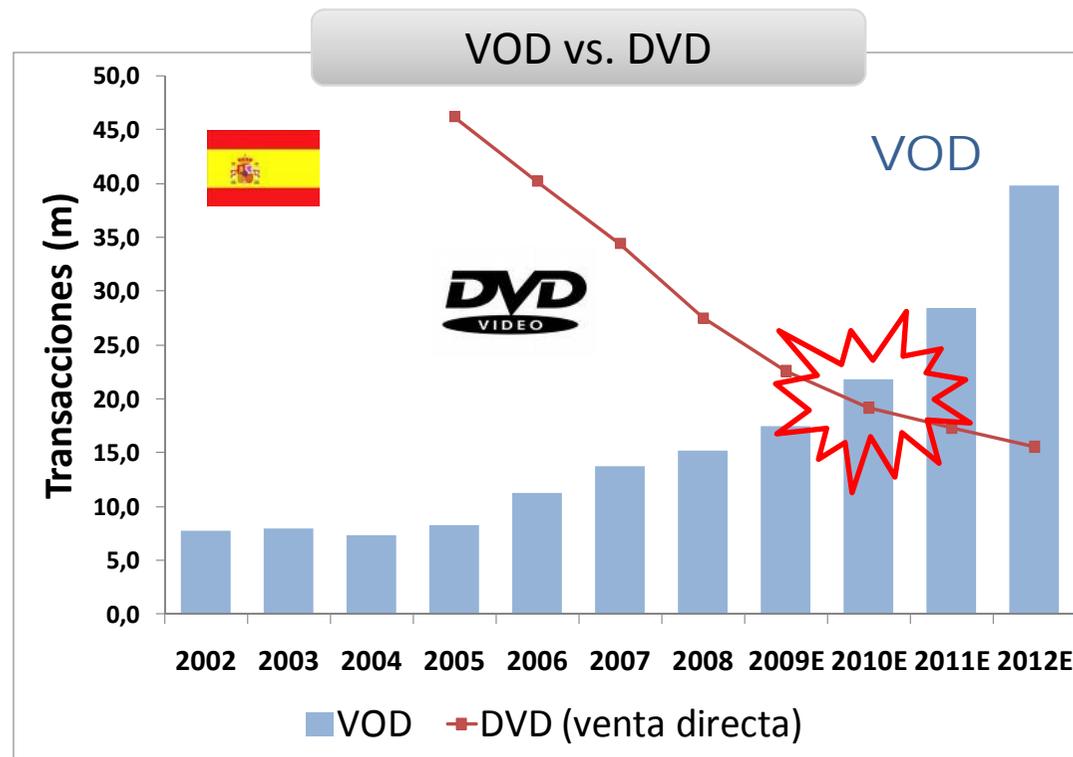
- Aparición de múltiples operadores en el mercado: IPTV (*Imagenio/Ono*)/ Plataformas de Internet (*Filmotech*) /Dispositivos (*Play Station/Xbox*).
- Permite estructuras de precio muy flexibles.
- Mercado en expansión: incremento constante de operaciones.
- Costes de edición y producción cercanos a cero.

Un nuevo mercado en busca de oferta...



Cine: Tendencias del Mercado

- El número de transacciones de Video on Demand sobrepasará en 2010 el número de DVD's en venta directa.



Fuente: CMT y UVE (2002-08) y estimaciones propias (09E-12E). Sólo incluye transacciones de películas y otros contenidos distintos de fútbol.

Televisión

- Proyecto asentado y con un portfolio muy competitivo (con productos en todas las fases del ciclo de vida).
- Posicionamiento de alta calidad.
- Equipo cohesionado y de alto perfil.
- Procesos de producción y control muy desarrollados y eficientes.
- Gran parte del presupuesto 2010 ya garantizado (>16€m).



Televisión: Tendencias de Mercado

- Desconexión analógica y nuevo entorno multicanal → mayor necesidad de contenidos.
- Continuará la fragmentación de audiencias en los grandes canales, que tratarán de compensar potenciando los canales secundarios → necesidad de contenidos competitivos.
- Incertidumbre sobre el panorama final de la TV de pago.
- TVE emitirá cada vez más producción nacional, sin publicidad.
- Las fusiones de las generalistas aportarán mayor estabilidad al sector.
- Aumenta el ratio de fracasos, excepto para las producciones más ambiciosas → a medio plazo, el tamaño de las productoras será clave.

Televisión: Principales novedades 2010

- Doctor Mateo (3ª Temporada) → Antena 3
- Sacalalengua (2ª Temporada) → Televisión Española
- Karabudjan (Novedad) → Antena 3
- Éboli (Novedad) → Antena 3
- No soy como tú (Novedad) → Antena 3
- ...y una importante cartera de nuevos desarrollos.

DOCTOR MATEO



Televisión: Operación ERPIN 360

- (22/2/10) Ampliación de capital en Notro Televisión por 3,5€m para dar entrada a Sociedad de Gestión de Capital Riesgo del País Vasco, que pasa a controlar un 9,94%.
- Objetivo: dinamizar la industria audiovisual del País Vasco replicando el modelo de Vértice 360 de servicios audiovisuales y producción de contenidos.
- Compromiso de reinversión del capital aportado en integrar compañías en el proyecto y desarrollo de productos audiovisuales en País Vasco (varios *targets* y proyectos ya en fase avanzada).
- Supone una interesante oportunidad de colaboración profesional y desarrollo de mercados.

Servicios Audiovisuales

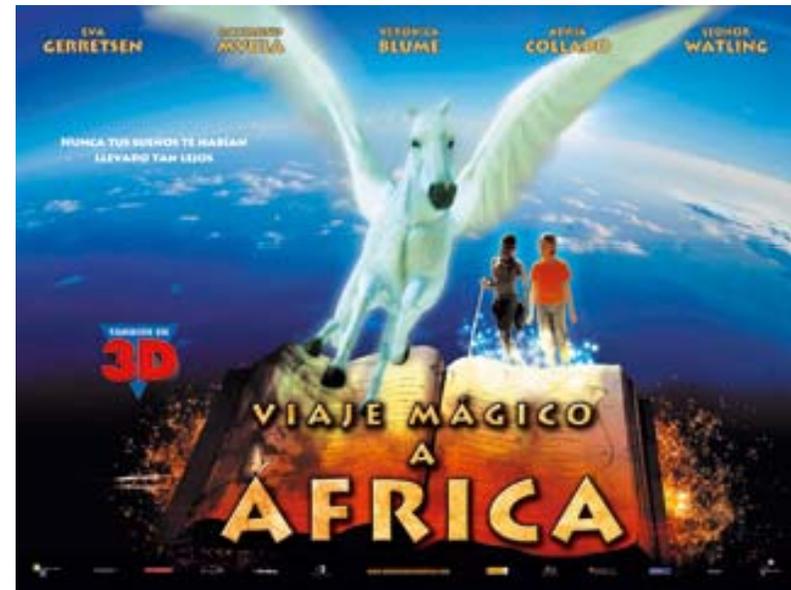
- ➔ Vértice 360 elegida para la digitalización del catálogo histórico de Televisión Española.
 - El catálogo audiovisual histórico más importante del país.
 - Más de 800.000 horas en bruto.
 - 14 formatos diferentes de soporte físico.
 - 65 personas trabajando en régimen 24/7.



Servicios Audiovisuales

- ➔ Estereoscopía (3D): “Viaje Mágico a África”
 - Primera película europea de ficción rodada íntegramente en 3D
 - uno de los proyectos más complejos del cine español que verá la luz próximamente en 3D, en formato IMAX, y en 35mm.

- ➔ Servicio de copia digital cine:
 - Solución integral para la distribución digital cinematográfica
 - certificación normativa DCI (Digital Cinema Initiatives) para el estreno autorizado en salas digitales comerciales.



 **DIGITAL
CINEMA
SERVICE**
BY APUNTOLAPOSSO

Perspectivas

Saúl Ruíz de Marcos (Director General)

“La felicidad es un Flujo de Caja Positivo.”

Anónimo

¿Por qué deben ir bien las cosas?

- El negocio de cine se ha estabilizado financieramente, será rentable en 2010 y está aportando caja positiva.
- La producción de televisión dispone de un catálogo compensado y, a la fecha, tiene asegurada ya una buena parte del presupuesto de ventas. Será rentable en 2010.
- Los servicios audiovisuales han basculado adecuadamente hacia los negocios de externalización con ingresos asegurados a largo plazo. La apuesta por la innovación es decidida.
- Las sinergias aún no han desarrollado todo su potencial.
- Los equipos humanos se han renovado y elevado su perfil. El equipo es sólido y cohesionado.
- **Y por último... nos hemos adaptado a la recesión.**

Crecimiento orgánico

Los principales vectores de crecimiento orgánico serán...

- El inexorable proceso de externalización de actividades auxiliares por parte de los operadores de televisión públicos y privados.
- La evolución del nuevo entorno multicanal, con mayores necesidades de contenidos.
- Las actividades de gestión de contenidos.
- La llegada de la Alta Definición a los hogares.
- La estereoscopía (3D), que no sólo se quedará en la ventana de cine.
- El desarrollo esperado de las nuevas formas de distribución de contenidos (VOD) a través de una gran variedad de dispositivos.
- Nuevas formas publicitarias y evolución de las existentes.

Crecimiento inorgánico

- Desde un principio, la vocación del proyecto Vértice 360 es la de servir como agregador del sector audiovisual.
- Las fusiones televisivas deben servir como catalizador de actividades corporativas sectoriales, fundamentalmente en las áreas de Servicios Audiovisuales y Televisión.
- Enorme incremento de actividad de M&A en el último año → el principal escollo es encontrar el adecuado encaje estratégico.
- El tamaño será clave en dichas áreas.
- El hecho de que Vértice 360 cotice es una herramienta útil en el diseño de cualquier operación.
- Los accionistas de referencia de Vértice 360 están alineados con esta visión estratégica.

Presupuesto 2010 (*ex crecimiento no orgánico*).

	2009	2010E	
<i>Servicios Audiovisuales</i>	57,0	57,6	
<i>Televisión</i>	26,2	29,2	
<i>Cine</i>	29,0	34,6	
<i>Live</i>	3,1	4,0	
<i>(-Ajustes consolid.)</i>	-5,1	-5,2	
TOTAL INGRESOS	110,1	120,2	9,2%
EBITDA	17,1	22,0	28,8%
<i>%mg. Ebitda</i>	16%	18,3%	
D&A	-39,6	-17,1	-56,9%
EBIT	-22,6	4,9	
<i>%mg. Ebit</i>	-20%	4,1%	
RESULTADO	-18,3	2,0	
CAPEX	15,4	10,2	
FLUJO DE CAJA	-9,3	8,1	

HIPÓTESIS:

- ➔ Crecimientos puramente orgánicos de actividades.
- ➔ Eficiencia operativa y control de costes (estructura corporativa ya dimensionada para absorber importantes incrementos en el nivel de actividad)
- ➔ Reducción de CAPEX.
- ➔ Flujo de Caja positivo.

Datos en millones de euros.

Objetivos 2012 (*orgánico + inorgánico*).

	2009	2010E		2012E
TOTAL INGRESOS	110,1	120,2	...	240,5
EBITDA	17,1	22,0	...	40,9
<i>%mg. Ebitda</i>	<i>16%</i>	<i>18,3%</i>		<i>17,0%</i>
EBIT	-22,6	4,9	...	15,3
<i>%mg. Ebit</i>	<i>-20%</i>	<i>4,1%</i>		<i>6,4%</i>
FLUJO DE CAJA	-9,3	8,1		22,0

Datos en millones de euros.

HIPÓTESIS:

- ➔ Crecimiento orgánico de actividades y agregación de targets áreas de televisión, servicios audiovisuales y nuevas tecnologías.
- ➔ Proyección conservadora de márgenes de rentabilidad.
- ➔ Flujos de caja estables en niveles proyectados.

Q&A

Y

Conclusiones

VERTICE 360
C/ Alcalá, 518
28027 Madrid

Relación con Inversores
Tlf.: 91 754 67 00
inversores@vertice360.com
www.vertice360.com

