



vertice 360°

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE VÉRTICE 360°

Intervención del presidente y CEO de Grupo Vértice 360°, Manuel García-Durán, ante la Junta General de Accionistas

Madrid, 27 de junio de 2012

Señoras y señores accionistas:

Muy buenas tardes a todos. Bienvenidos a esta Junta General Ordinaria de Grupo Vértice 360°.

Cuando, el pasado 10 de enero, el Consejo de Administración de Vértice 360° me nombró presidente ejecutivo de la compañía, me encontré con una empresa con un gran futuro por delante, pero con una muy delicada situación financiera y corporativa que comprometía gravemente su supervivencia.

Me comprometí entonces a llevar a cabo las transformaciones y cambios radicales necesarios para consolidar Vértice y dotar la compañía de los instrumentos para lograr su saneamiento y para cimentar las bases de su expansión. Y llego a esta Junta, ante ustedes, con la satisfacción de haber conseguido cumplir esos compromisos y en condiciones de afirmar que Vértice 360° dispone hoy de herramientas para encarar su futuro con razonable optimismo.

En primer lugar, el equipo gestor que tengo el honor de encabezar acometió una **importante reestructuración financiera**, absolutamente fundamental para garantizar la vida de la compañía y para fijar una plataforma sólida sobre la que desarrollar los planes estratégicos y la reorientación del negocio diseñadas para relanzar la sociedad. Estructurar y racionalizar una deuda que estaba repartida en nada menos que 45 entidades bancarias, refinanciarla y adoptar la decisión corporativa clave de devolver Grupo Lavinia, lo que drenó el débito financiero en 17,9 millones de euros, han sido nuestros primeros y decisivos pasos

Esa reestructuración se ha plasmado en una reducción del endeudamiento global de Vértice 360° en un 29,3% durante el primer trimestre de 2012 y en la refinanciación del 90% de la deuda que la compañía mantiene con entidades bancarias, procesos realizados en un entorno económico y financiero desfavorable y muy complicado tanto a nivel nacional como internacional.

Asimismo, se ha concretado en una adecuación del *staff* y de la plantilla a la nueva realidad empresarial y en decisiones corporativas estratégicas fundamentales que han llevado a Grupo Vértice a desvincularse de las compañías Lavinia y Pow-Wow (que ya

han abandonado el perímetro de la sociedad) y a la total incorporación al Grupo de Videoreport Canarias.

La desinversión en Grupo Lavinia, realizada de mutuo acuerdo, una vez constatado por ambas compañías que la integración de la empresa en Vértice 360° un año y medio antes no había generado las sinergias previstas ni los efectos deseados, ha supuesto para el Grupo una muy significativa mejora de su balance. Vértice 360° recuperó con la operación un 13,5% del capital social, obtuvo una importante disminución de la deuda financiera, mejoró su Ebitda y consiguió tanto una reducción de la estructura como del pasivo laboral. En cuanto a la desinversión en Pow-Wow, la operación se ha saldado con la recuperación del 50% del capital comprometido.

Sometemos hoy, además, a la aprobación de esta Junta, **una reducción del capital social** en 52,67 millones de euros dirigida exclusivamente a fijar un equilibrio entre éste y el patrimonio de la sociedad, disminuido como consecuencia del deterioro contable de los activos, que hemos decidido poner de manifiesto siguiendo un criterio de prudencia en contabilidad.

En mi opinión, se han puesto los cimientos para impulsar el crecimiento de Vértice 360° en el futuro de acuerdo a una **nueva estrategia de negocio que tiene cinco ejes fundamentales**: el reforzamiento de los servicios audiovisuales en producción, distribución y ficción; un decidido desarrollo del negocio de contenidos en las mismas actividades; una eficaz estrategia de digitalización; la internacionalización de la compañía, con especial énfasis en su expansión en los mercados de habla española y portuguesa, y la constitución de un sólido equipo humano mediante la captación de talento y experiencia.

Son cinco ejes que bien podría resumir en uno: el **impulso a la distribución digital multiplataforma en los países de Latinoamérica y el mercado latino de EEUU**.

Servicios audiovisuales

En primer lugar, nuestro objetivo es consolidar nuestros **servicios audiovisuales** con la intención de convertir a Vértice 360° en uno de los principales actores de una actividad enmarcada hoy en la externalización/privatización de televisiones en España. Para ello, estamos en proceso de construir alianzas y de llegar a acuerdos con diversas compañías del sector en nuestro país, como ya se conoce públicamente.

En este apartado, Vértice acaba de recibir una magnífica noticia, la de su participación junto a la filial de Telefónica TSA, y a través de Inevent, participada en un 33,3% por Videoreport, en el primer gran contrato de externalización audiovisual autonómica: Aragón Televisión ha adjudicado a la UTE Inevent-TSA el servicio de explotación de medios técnicos, suministro de equipamiento y mantenimiento del CPP de la cadena.

Contenidos

Por otro lado, Vértice 360° está actualmente en proceso de estructuración de un **nuevo y ambicioso proyecto en contenidos**, tanto en producción como en distribución y ficción, que se llevará a cabo bajo estrictos criterios de rentabilidad y de adecuación de la actividad a un entorno audiovisual en transformación. Nuestra apuesta apunta al desarrollo de formatos televisivos propios y adaptaciones existentes en otros mercados y al retorno a la distribución cinematográfica, dando prioridad a los títulos que aporten valor al extenso catálogo de la compañía.

En **producción de cine**, y de forma temporal, se ha tomado la decisión de proceder a una ralentización de la actividad, hasta que se defina una fórmula de acometer esta actividad con plena rentabilidad. En **distribución**, se ha procedido a una tarea de limpieza de nuestro extenso catálogo, de casi 4.000 títulos, y se ha iniciado una nueva política de compras. De hecho, Vértice acaba de adquirir tres nuevas películas en Cannes. La idea es lograr la mayor difusión posible de este catálogo y su ampliación con nuevos títulos de referencia. La estrategia es, pues, construir un catálogo valioso y de futuro. En **ficción** Vértice ha emprendido un proceso de estructuración del equipo que permita a la compañía afrontar de manera eficaz y rentable la realidad de la distribución de contenidos tal y como está planteada en la actualidad.

Internacionalización

Pilar fundamental de la nueva estrategia de Vértice 360°, el proyecto en marcha pretende convertir a la compañía en referente en contenidos audiovisuales en sus mercados naturales, los de habla española y portuguesa de Latinoamérica y EEUU. Para conseguir este propósito, hemos iniciado la búsqueda de alianzas internacionales que nos faciliten abordar con garantías estos mercados. Esta internacionalización nos permitirá, además, diversificar y reducir aún más los riesgos. Déjenme que les recuerde que, a día de hoy, ya dos tercios de nuestro riesgo se sitúa fuera de España.

Para impulsar la estrategia de apertura de la actividad al exterior, se ha decidido la creación de un **Consejo Asesor Internacional** presidido por el presidente de Vueling y ex ministro del Gobierno español, Josep Piqué, y al que se ha incorporado, asimismo, el ex presidente de Telefónica y RTVE Luis Solana. Este Consejo tiene como misión aportar ideas e identificar oportunidades de negocio en el exterior, especialmente en Latinoamérica, donde Vértice quiere reforzar su presencia en media y contenidos y donde Brasil, Perú, Colombia, Chile y Argentina son destinos clave.

Digitalización

La adaptación de Vértice 360° a los modelos de negocio *online*, un nicho con enormes y rentables oportunidades, es vital. Tras la salida de Grupo Lavinia y con ella de Lavinia Interactiva, nuestro esfuerzo se dirige, con carácter prioritario, a la puesta en marcha de un nuevo proyecto, de una nueva área digital, incluida la distribución de contenidos multiplataforma. Concedo a la estrategia digital de Vértice 360° la máxima importancia. Estoy convencido de que la explotación de nuestro negocio pasa necesariamente hoy por las plataformas interactivas, y resuelto a promover que toda nuestra actividad se desarrolle pensando en una distribución multiplataforma.

Consciente de que el futuro pasa por la distribución en plataformas digitales, Vértice 360° también ha iniciado conversaciones, de carácter global, con algunos grupos empresariales de EEUU, que tienen muy claro que el único segmento audiovisual en crecimiento es el latino. Mi ambición es poder lograr en el futuro un acuerdo que permita a la compañía ser parte de uno de los principales grupos de media y audiovisuales en el mercado latino.

Talento y experiencia

Vértice se ha fijado como meta una **captación de talento** que ya ha comenzado. El equipo directivo se ha reforzado con la incorporación de Jaime Gutiérrez-Colomer consejero delegado de Gruporon2005, como director general, y con el nombramiento de Juan de Miguel, director de los Servicios Audiovisuales y fundador de Videoreport,

como adjunto al presidente. Se trata, como saben, de dos profesionales de amplia trayectoria, enorme prestigio y gran experiencia audiovisual.

La compañía ha remodelado también su Consejo de Administración, que abandonaron, entre otros, el que fuera presidente de la compañía durante cinco años, José María Irisarri, y el máximo ejecutivo de Lavinia, Antoni Esteve, y en el que han entrado Jaime Gutiérrez-Colomer, José Miguel Fernández Sastrón, Javier Cremades, Jesús Peregrina, Luis López-Van Dam y Manuel Díaz, este último toda una leyenda de la música española.

Para reforzar la compañía e impulsar su expansión con bases sólidas, de acuerdo a la nueva estrategia de *cinco locomotoras* y de acuerdo a la nueva guía de crecimiento 2012-2015 que nuestro director general, Jaime Gutiérrez-Colomer, detallará a continuación, junto con los principales parámetros financieros, Vértice 360° mantiene en la actualidad, como he reseñado anteriormente, conversaciones iniciales con diversos inversores nacionales y extranjeros dirigidas a alcanzar un posible acuerdo para la adquisición de una participación no de control en el capital social. Como manifesté públicamente al poco de asumir la presidencia, en Vértice, salvo su venta, no descarto ninguna opción que impulse el crecimiento de la compañía y la generación de valor para sus accionistas.

Quiero señalar, por otro lado, que Corporación Grupo Ezentis, socio mayoritario de Vértice 360° y sociedad de la que también soy presidente, ha hecho pública manifestación de su plena confianza en la compañía al expresar que su inversión en nuestra empresa es de carácter estratégico.

Señores accionistas, nuestro sector pasa por tiempos difíciles, como los vive la economía en general. Pero en este complicado entorno creo que el equipo gestor de Vértice 360° ha sabido adoptar, y en un tiempo récord que apenas supera los cinco meses, las decisiones contundentes pero necesarias para mejorar el estado financiero, abordar el diseño de una estrategia con futuro e incorporar talento. Déjenme decirles que el equipo que presido continuará tomando las medidas oportunas para que a través del esfuerzo, la ilusión, la creatividad y la experiencia, Vértice 360° se consolide como referente imprescindible en el mundo de los contenidos latinos y en la cultura latina en general.

En sólo un semestre, el primero de este año 2012, se han dado ya los pasos precisos para que este objetivo esté mucho más cerca. Lo conseguido hasta ahora nos infunde a mi equipo y a mi mucho ánimo para seguir adelante y nos ratifica en el convencimiento de que nos encontramos en el camino correcto. Espero estar en condiciones de presentarles a ustedes, antes de acabar este año, un plan estratégico detallado y algunos acuerdos destinados a fortalecer y hacer crecer el negocio de Vértice tanto en España como en América.

Muy buenas tardes, señoras y señores accionistas.

Manuel García-Durán
Presidente y Consejero Delegado de Vértice 360°



vertice



27 de Junio de 2012

Junta General de Accionistas

Resultados del ejercicio 2011

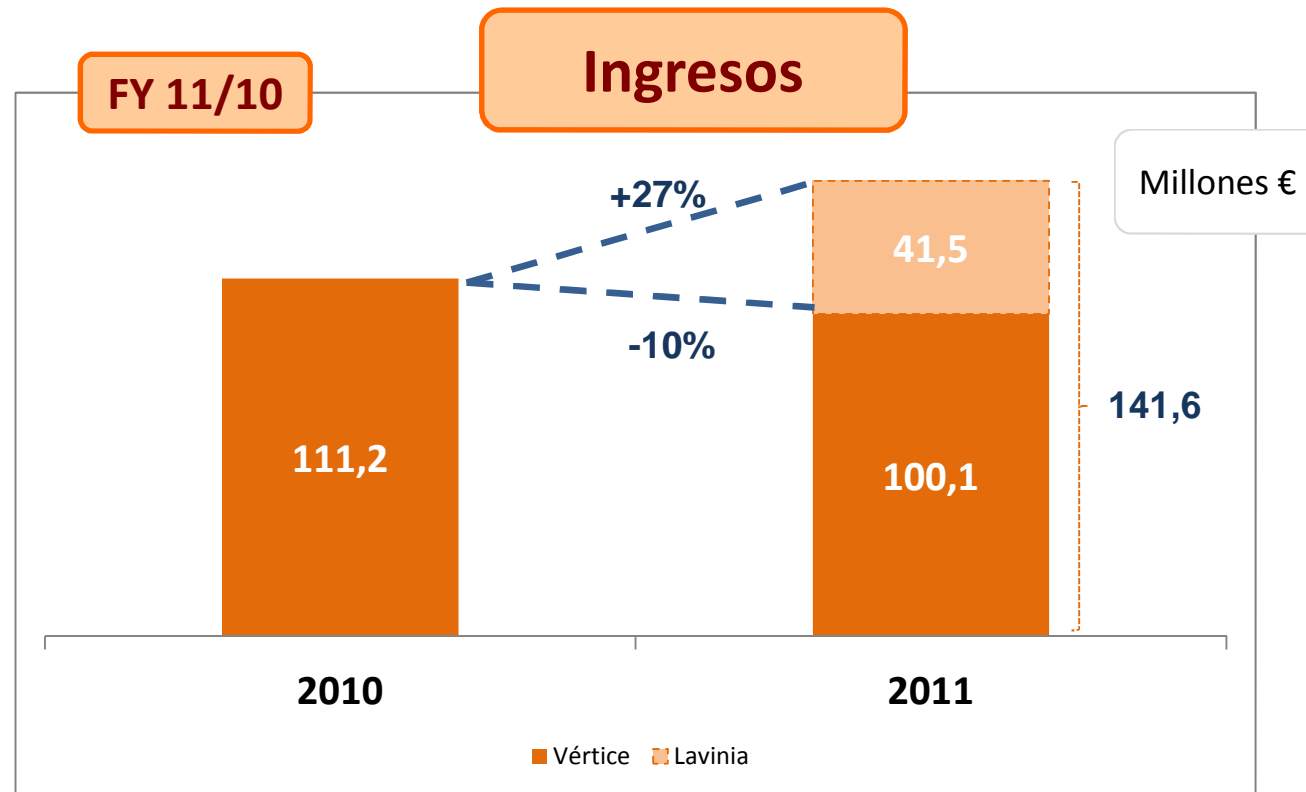


Principales Magnitudes Financieras

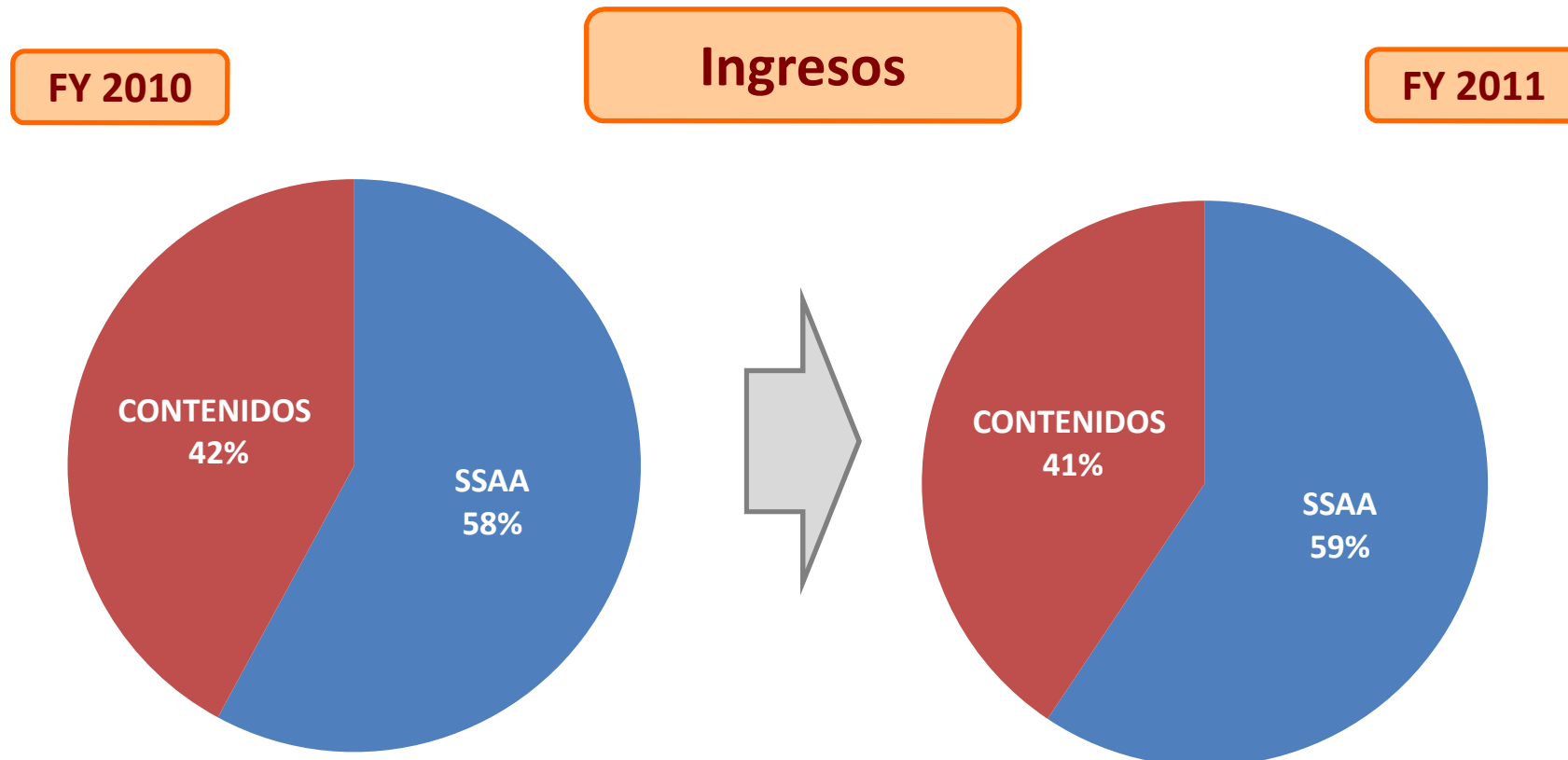


	2011 (€M)	2010 (€M)
Ingresos	141,6	111,2
EBITDA	10,2 (7,2%)	17,5 (15,8%)
EBIT	-30,9	3,4

Evolución de los negocios



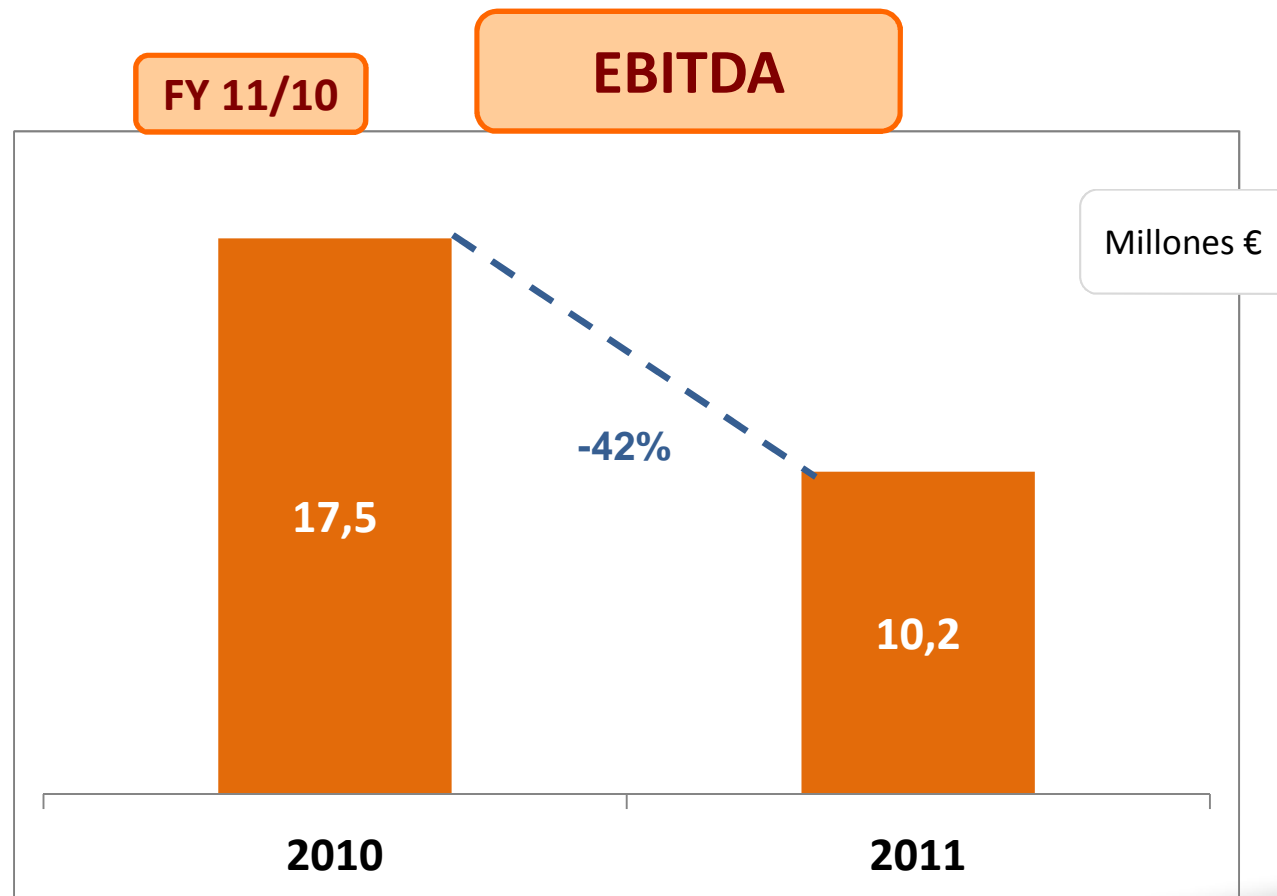
Distribución de ingresos por áreas



Principales Magnitudes Financieras



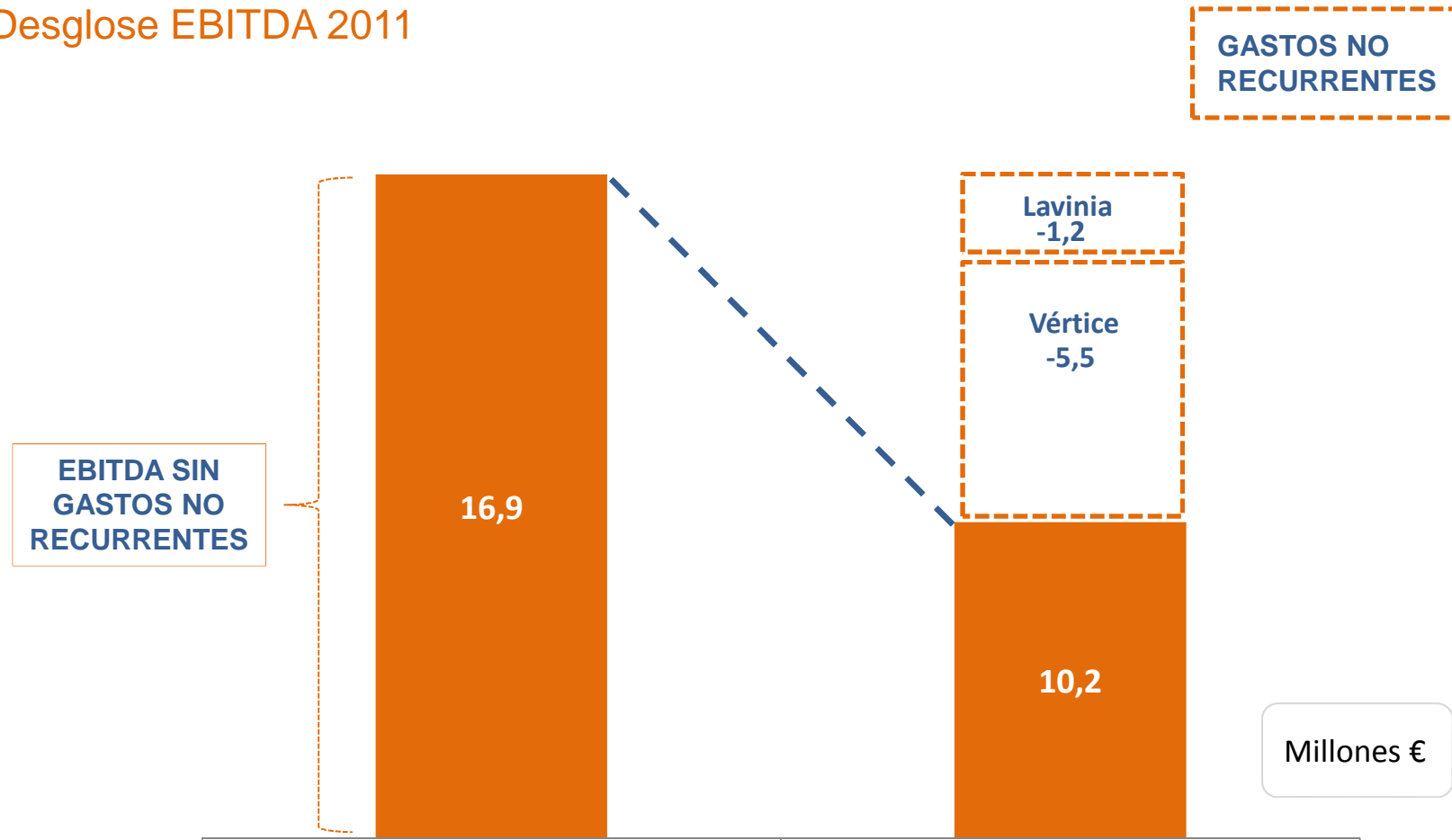
El margen operativo EBITDA se redujo respecto al ejercicio anterior



Principales Magnitudes Financieras



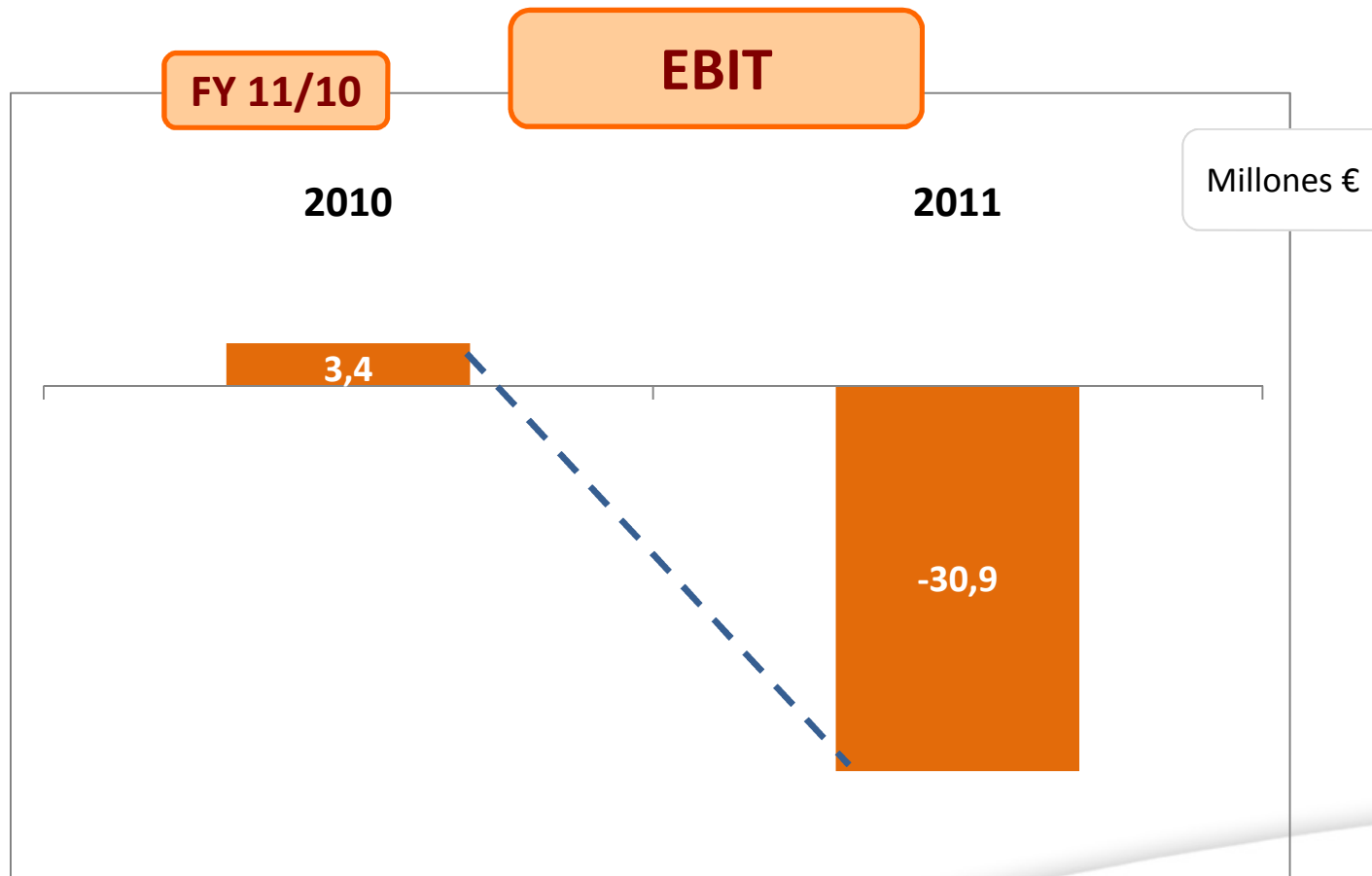
Desglose EBITDA 2011



Principales Magnitudes Financieras



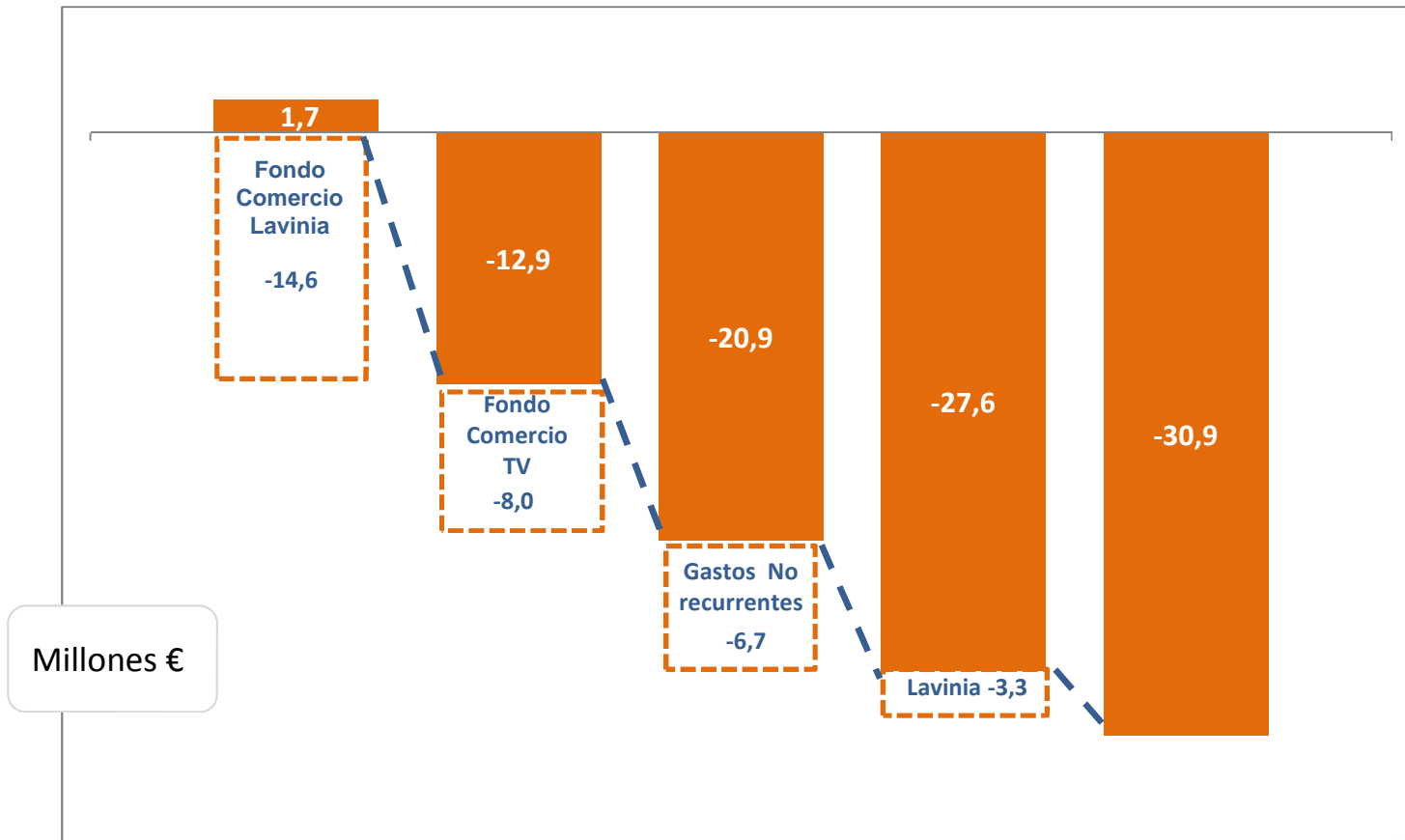
➔ El EBIT disminuye como consecuencia de gastos extraordinarios: deterioro de fondo de comercio de Lavinia y Televisión por importe de -22,6€M y por gastos extraordinarios por importe de -6,7€M



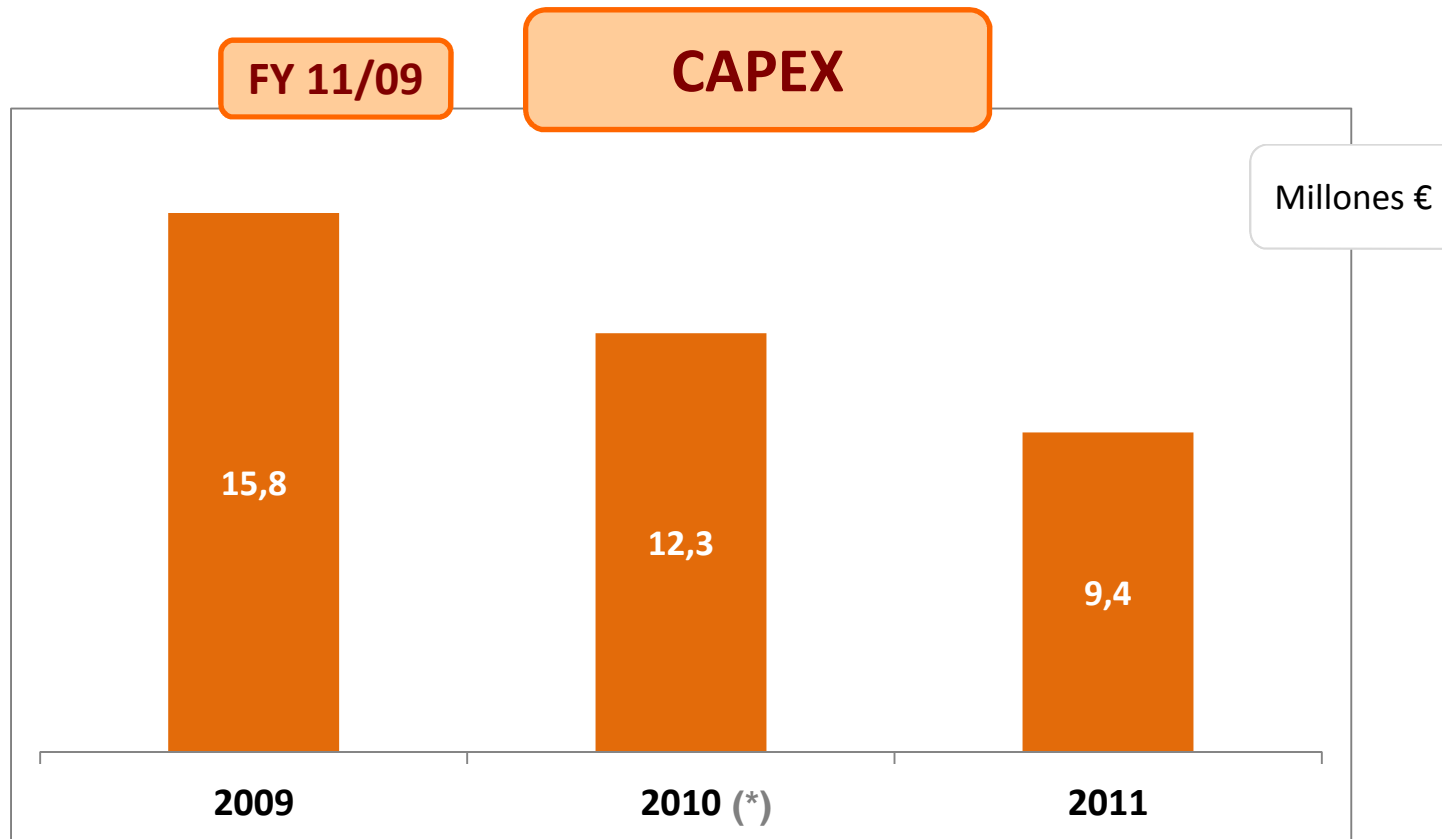
Principales Magnitudes Financieras



Desglose EBIT 2011

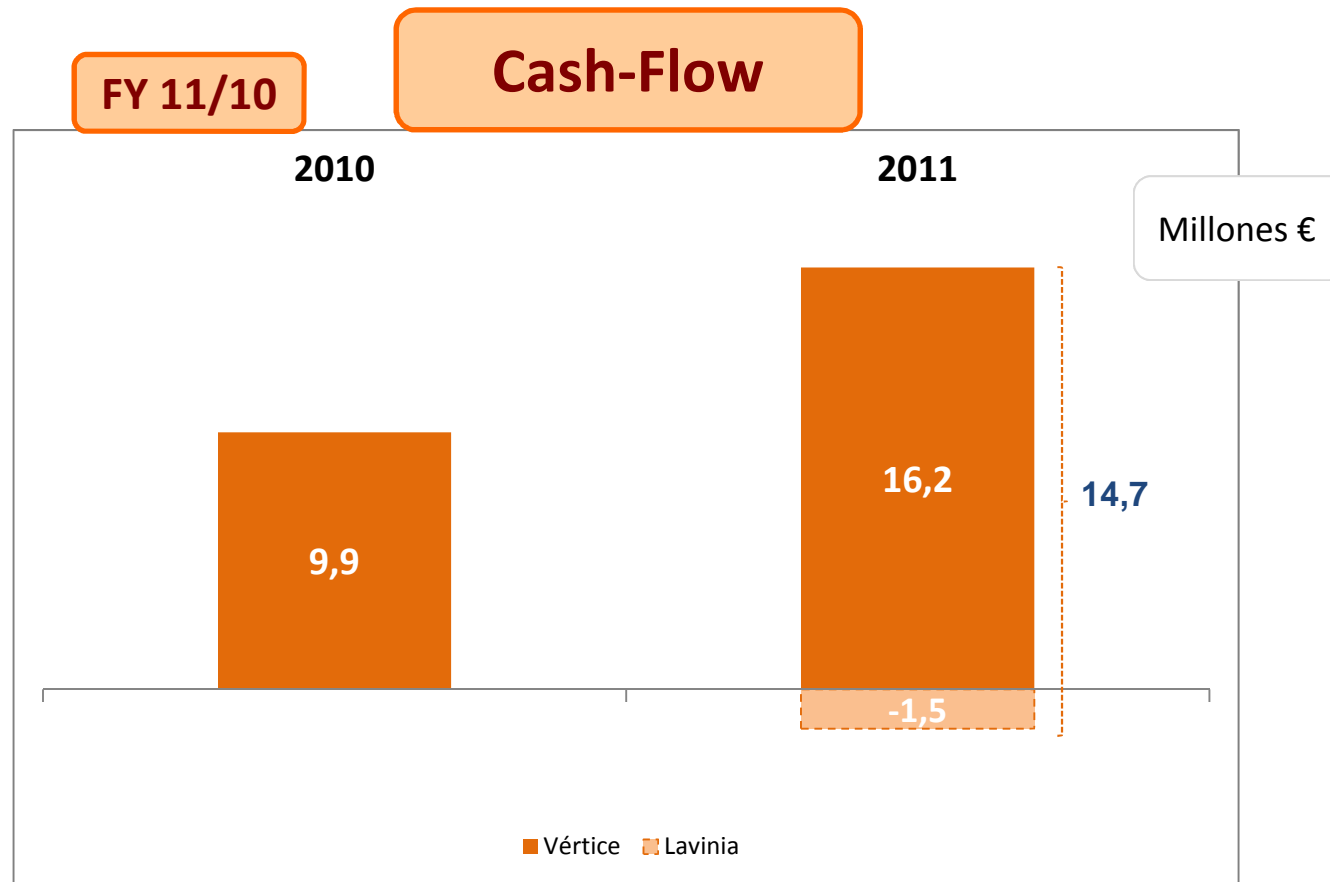


Reducción progresiva del CAPEX orgánico



* No se incluye la inversión extraordinaria de la adquisición de LAVINIA

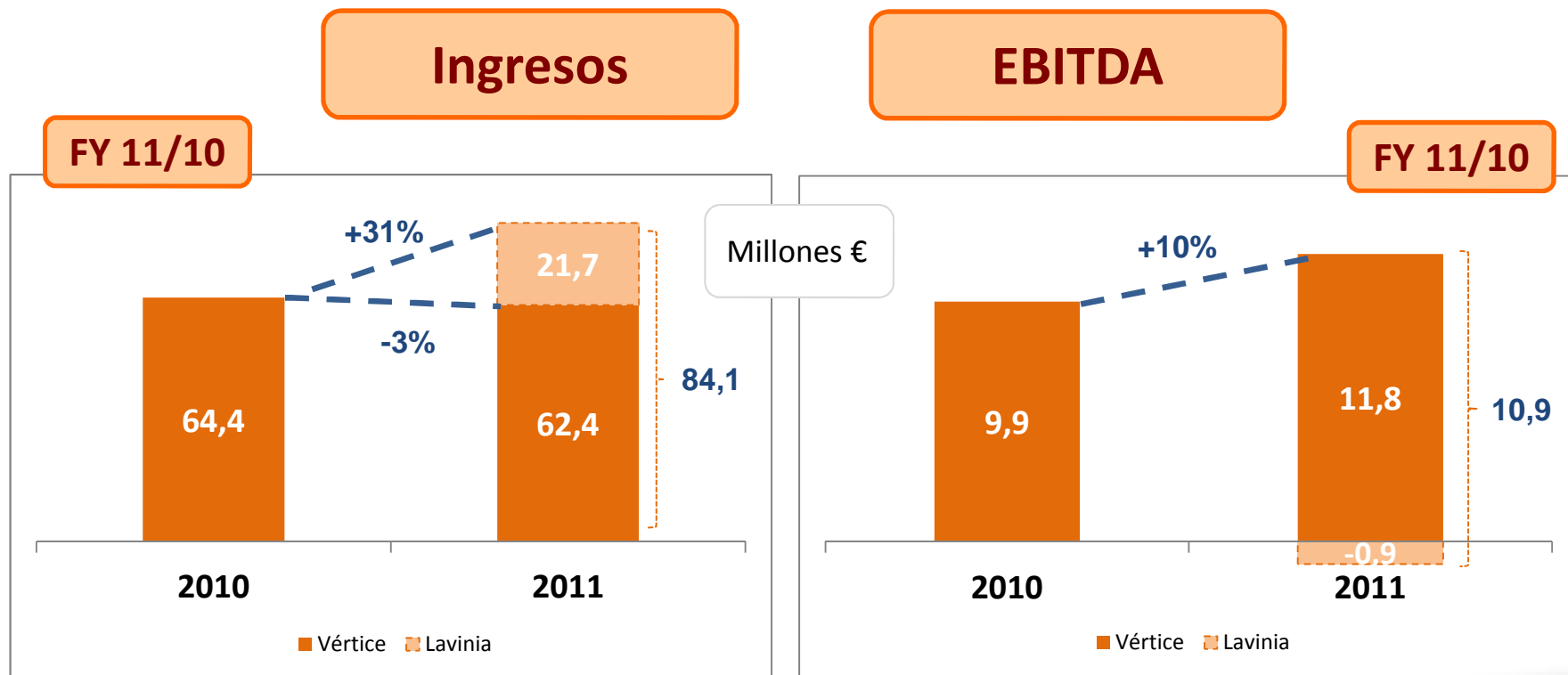
Evolución del Flujo de Caja de las Operaciones



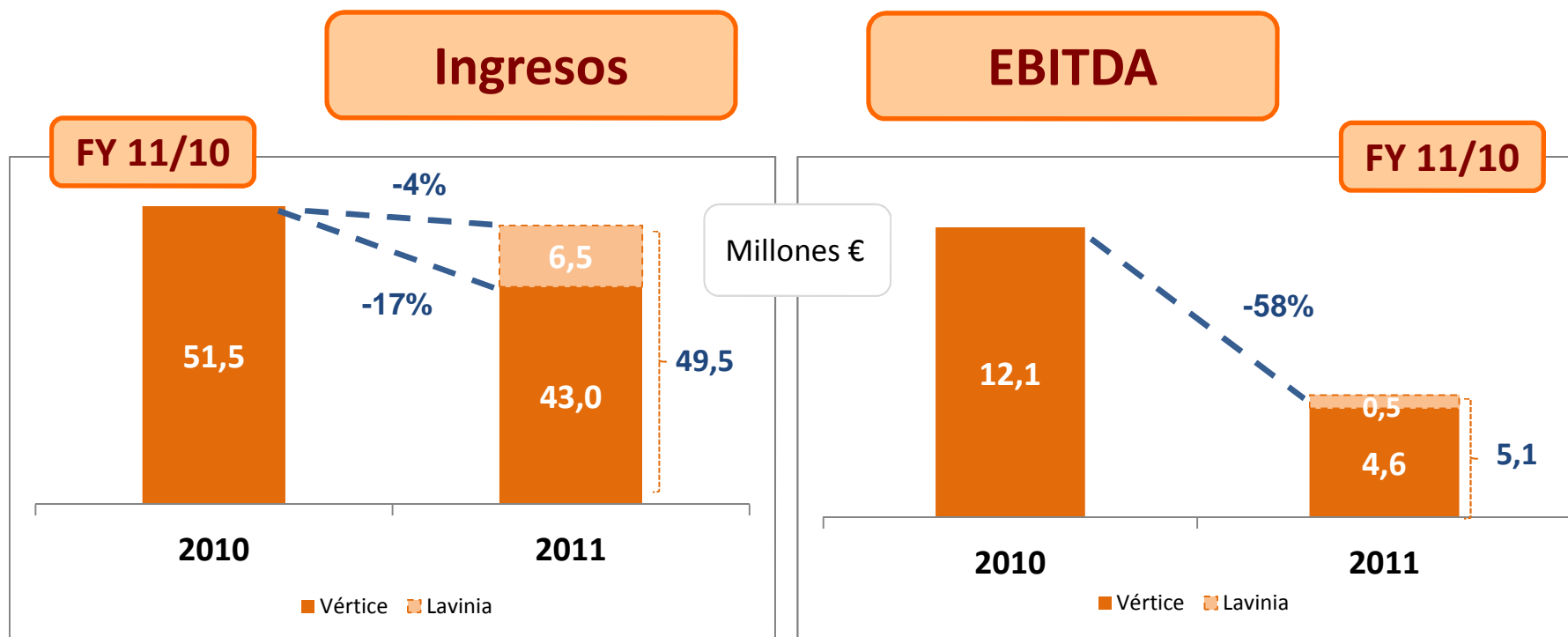
Servicios Audiovisuales



➔ El negocio de servicios audiovisuales se mantiene por el mayor peso de las externalizaciones, aumentando la rentabilidad



➔ Disminución en ingresos y EBITDA por el impacto de “Shutter Island” que supuso 2,7€M en 2010 y 0,01€M en 2011, junto a menores estrenos y menos rentables



Reducción de la deuda

→ Reducción de la deuda financiera bruta del 14%, mayor apalancamiento con la incorporación de Lavinia

	2011 (€M)	2010 (€M)	%
Deuda Financiera Bruta	54,9	64,1	-14%
Efectivo y otros medios líquidos	5,6	7,9	
Deuda Financiera Neta	49,4	56,2	-12%
Descuentos	13,8	21,0	
Deuda Financiera Neta (excl. Descuentos)	35,6 (3,5 x EBITDA-11)	35,2 (2 x EBITDA-10)	

→ Deuda Financiera Bruta Lavinia a 31/12/11: 12,6 €M

Intensa actividad financiera

➔ A cierre de 2011 los vencimientos de 2012 ascendían a 31,5 €M

