



Madrid, 30 de abril de 2014

## **INFORMACION ANUAL CIERRE EJERCICIO 2013 – ZINKIA ENTERTAINMENT, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

De conformidad con lo establecido en el artículo 82 de la Ley 24/1988 del Mercado de Valores y en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y para su puesta a disposición del público como información relevante, ZINKIA ENTERTAINMENT, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES (en adelante “Zinkia” o el “Grupo”) comunica la siguiente información relativa al ejercicio 2013:

1. Actualización de las previsiones e informe sobre su grado de cumplimiento.
2. Informe de Auditoría y Cuentas Anuales Consolidadas e Individuales.
3. Informe Anual de Gobierno Corporativo.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones considere oportunas.

Atentamente,

D. José María Castillejo Oriol  
Presidente del Consejo de Administración



# ZINKIA ENTERTAINMENT, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

---

**Anexo Información Financiera. Año 2013**  
**Actualización de las previsiones e informe sobre su grado de**  
**cumplimiento**

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

### GRADO DE CUMPLIMIENTO PREVISIONES EJERCICIO 2013

En este anexo a la información financiera suministrada por el Grupo se ofrece una visión comparada de los estados financieros previstos para el ejercicio 2013 y los presentados en las Cuentas Anuales Consolidadas, del mismo ejercicio, analizando sus desviaciones más significativas.

#### 1. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

| <b>Zinkia</b>  | <b>2012</b>        | <b>2013</b>        | <b>% crec</b>   | <b>2013e</b>      | <b>% desv</b>   |
|--|--------------------|--------------------|-----------------|-------------------|-----------------|
| (€)  |                    |                    |                 |                   |                 |
| <b>Total Ingresos</b>                                  | <b>15.603.721</b>  | <b>13.048.793</b>  | -16,37%         | <b>22.399.661</b> | -41,75%         |
| Importe neto cifra de negocios                         | 14.254.063         | 11.823.363         | -17,05%         | 21.455.000        | -44,89%         |
| Otros Ingresos   | 1.349.658          | 1.225.430          | -9,20%          | 944.661           | 29,72%          |
| Aprovisionamientos                                     | 276.791            | 162.279            | -41,37%         | 70.455            | 130,33%         |
| <b>Margen Bruto</b>                                    | <b>15.326.930</b>  | <b>12.886.514</b>  | <b>-15,92%</b>  | <b>22.329.206</b> | <b>-42,29%</b>  |
| % Gross Profit / Revenue                               | 98,23%             | 98,76%             |                 | 99,69%            |                 |
| Gastos de personal                                     | 3.751.281          | 2.763.145          | -26,34%         | 3.025.285         | -8,66%          |
| Otros gastos de explotación                            | 7.058.018          | 8.307.292          | 17,70%          | 6.297.095         | 31,92%          |
| <b>EBITDA</b>  | <b>4.517.631</b>   | <b>1.816.077</b>   | <b>-59,80%</b>  | <b>13.006.826</b> | <b>-86,04%</b>  |
| % EBITDA / Revenue                                     | 28,95%             | 13,92%             |                 | 58,07%            |                 |
| Amortizaciones y provisiones                           | 1.617.344          | 1.248.660          | -22,80%         | 883.309           | 41,36%          |
| <b>EBIT</b>  | <b>2.900.287</b>   | <b>567.417</b>     | <b>-80,44%</b>  | <b>12.123.517</b> | <b>-95,32%</b>  |
| % EBIT / Revenues                                      | 18,59%             | 4,35%              |                 | 54,12%            |                 |
| <b>Resultado Financiero</b>                            | - <b>1.244.967</b> | - <b>1.878.697</b> | 50,90%          | - <b>779.907</b>  | 140,89%         |
| <b>Deterioro y pérdidas por enajenación de activos</b> | - <b>110.827</b>   | - <b>435.843</b>   | 293,26%         | -                 |                 |
| <b>EBT</b>   | <b>1.544.493</b>   | - <b>1.747.123</b> | <b>-213,12%</b> | <b>11.343.610</b> | <b>-115,40%</b> |
| % EBT / Revenue  | 9,90%              | -13,39%            |                 | 50,64%            |                 |
| Impuestos  | - 455.710          | 761.547            | -267,11%        | 3.403.083         | -77,62%         |
| <b>Resultado ejercicio</b>                             | <b>1.088.783</b>   | - <b>985.576</b>   | <b>-190,52%</b> | <b>7.940.527</b>  | <b>-112,41%</b> |
| Minoritarios   | 69.495             | 16.891             | -75,69%         | -                 |                 |
| <b>Resultado Soc Dominante</b>                         | <b>1.019.289</b>   | - <b>1.002.467</b> | <b>-198,35%</b> | <b>7.940.527</b>  | <b>-112,62%</b> |

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. ZINKIA 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 el Grupo, reduciendo por tanto sus ingresos. La crisis económica mundial y la situación actual adversa de los mercados ha 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.

Zinkia lleva trabajando desde hace casi dos 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 del Grupo 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 el pasado ejercicio

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

2013, en concreto en julio de 2013 y octubre de 2013. La primera emisión, fue dirigida a inversores cualificados y, posteriormente, fue enfocada a todo tipo de inversores, dando lugar a la segunda emisión. La segunda emisión fue dirigida a inversores cualificados y particulares. Zinkia renunció a dicha segunda emisión, tal y como comunicó en el Hecho Relevante del pasado 31 de octubre de 2013. Ante la falta de fuentes de financiación alternativas y el resultado de las mencionadas emisiones de deuda, Zinkia 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 ZINKIA como en aras de permitir al Grupo 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, ZINKIA logró acordar la refinanciación con sus Bonistas, Entidades Financieras y Acreedores Comerciales más importantes, pero finalmente no logró alcanzar un acuerdo satisfactorio con entidad privada, titular de un préstamo realizado a la sociedad matriz por importe de 2,5 millones de euros.

Ante esta situación y en un ejercicio de responsabilidad, el Consejo de Administración decidió presentar la solicitud de Concurso Voluntario de Acreedores el pasado 26 de febrero de 2014. Con fecha posterior a la formulación de las Cuentas Anuales 2013 y anterior a la publicación de la presente información, en concreto el 7 de abril de 2014, el Juzgado de lo Mercantil número 8 de Madrid emitió auto de declaración de concurso voluntario de la sociedad.

Todo lo descrito anteriormente, ha provocado que las cifras de 2013 no hayan alcanzado las previsiones estimadas. Zinkia está trabajando activamente a la fecha de elaboración de este documento, en un plan de pagos y una propuesta anticipada de convenio para los acreedores de la sociedad dominante, con el fin de cerrar un calendario de pagos durante los próximos años que le permita hacer frente a sus compromisos, y a su vez, continuar con su Plan de Negocio. La sociedad estima que, de conseguirse lo mencionado anteriormente, podrá obtener los resultados esperados para los próximos años que se detallan más adelante.

### 1.1. INGRESOS

Durante el ejercicio 2013 el Grupo ha reducido su cifra de negocio un 17% alcanzando la cifra de 11.823.363 euros frente a los 14.254.063 euros del ejercicio anterior. Esta disminución se concentra principalmente en la línea de generación de ingresos de concesión de licencias, y se analizará más en detalle a continuación. Zinkia está en la actualidad en pleno proceso de implantación de las estrategias de negocio a nivel mundial que le permitan alcanzar los objetivos planteados y continuar el proceso de diversificación geográfica de las ventas. Sin embargo, cabe señalar que, el negocio del Grupo se ha visto afectado por la situación económica por la que atraviesa su matriz.

Del total de la cifra de negocio del Grupo, tan sólo un 11% proviene del mercado español, siendo este mismo porcentaje de un 4% en 2012.

A continuación se muestra el desglose de ingresos por área geográfica:

| Mercado             | 2013        | 2012        |
|---------------------|-------------|-------------|
| <b>Nacional</b>     | <b>11%</b>  | <b>4%</b>   |
| <b>Extranjero</b>   | <b>89%</b>  | <b>96%</b>  |
| - Estados Unidos    | 48%         | 65%         |
| - Resto territorios | 41%         | 31%         |
| <b>Totales</b>      | <b>100%</b> | <b>100%</b> |

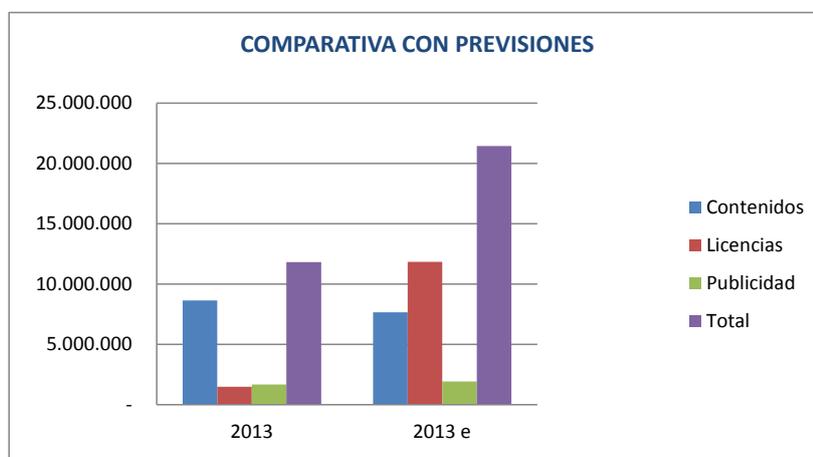
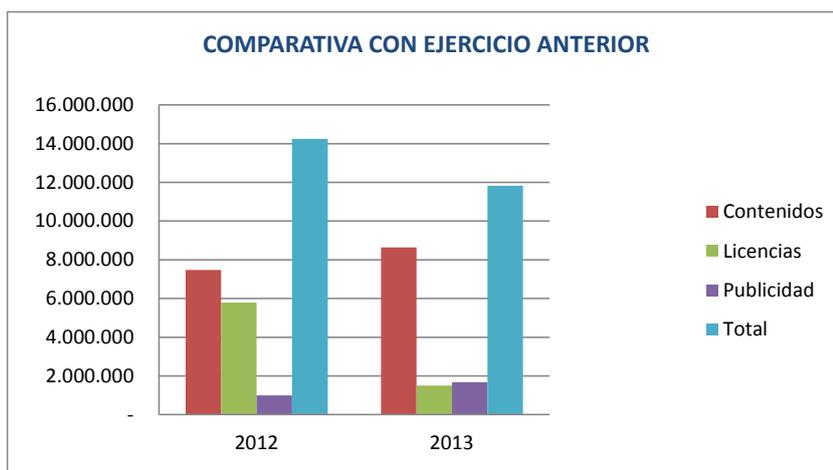
## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

En el siguiente cuadro puede verse el detalle de la cifra de negocio comparada con el ejercicio 2012 y el presupuesto de 2013:

| €            | 2012              | 2013              | % crec         | 2013 e            | % desv      |
|--------------|-------------------|-------------------|----------------|-------------------|-------------|
| Contenidos   | 7.469.453         | 8.646.692         | 16%            | 7.665.582         | 13%         |
| Licencias    | 5.785.624         | 1.497.614         | -74%           | 11.852.418        | -87%        |
| Publicidad   | 998.985           | 1.679.057         | 68%            | 1.937.000         | -13%        |
| <b>Total</b> | <b>14.254.063</b> | <b>11.823.363</b> | <b>-17,05%</b> | <b>21.455.000</b> | <b>-45%</b> |

| €              | 2013              |
|----------------|-------------------|
| Contenidos     | 73%               |
| Licencias      | 13%               |
| Publicidad     | 14%               |
| <b>Totales</b> | <b>11.823.363</b> |

A continuación se muestran varias gráficas de la evolución de los ingresos del Grupo:



## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

A continuación se muestran gráficas sobre el desglose de ingresos por línea de negocio:



Analizando las diferentes líneas de generación de ingresos del Grupo en su comparativa con el ejercicio anterior, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

- Contenido: este apartado se ha incrementado un 16% respecto el ejercicio anterior, principalmente por las ventas que aporta la filial Cake Entertainment, Ltd por la venta de las series de su catálogo a televisiones y otras plataformas a nivel internacional.
- Publicidad: en esta línea de negocio, se puede observar un incremento del 68% respecto al ejercicio anterior. Este aumento de las ventas es considerable, y en línea con lo esperado, tras la apuesta del Grupo por esta línea de negocio dentro de sus planes de ventas, aportando a la misma nuevos recursos y esfuerzos cuyo impacto positivo ha sido notable. El Grupo sigue esperando grandes resultados en los próximos años.
- Licencias: la cifra del ejercicio ha disminuido notablemente respecto del ejercicio anterior. La situación actual de la sociedad matriz ha ocasionado retrasos en las negociaciones de contratos de licencia, las cuales en algunos casos pueden durar varios meses. Cabe señalar que, si bien las cifras han disminuido, durante los últimos meses se han conseguido hitos importantes que sientan las bases del incremento de ventas y de actividad comercial para un futuro. Como ejemplo de ello, Zinkia ha llegado a acuerdos con firmas de gran prestigio para la colaboración en la explotación comercial de licencias de merchandising, mediante contratos de agencia en territorios como Estados Unidos, Gran Bretaña e Italia, territorios claves para el Grupo.

En el pasado ejercicio 2012 Zinkia llegó a un acuerdo de licencia para la distribución de productos de higiene infantil en el territorio de Estados Unidos que supuso el 31% de la cifra de negocio total del grupo. Dado que este tipo de contratos que suponen individualmente un porcentaje alto del total de ventas no se suscriben necesariamente cada año, podrían no ser recurrentes. Por ello, ZINKIA considera interesante analizar la evolución de ventas 2013-2012 sin el efecto del mencionado contrato. Se muestran las cifras a continuación:

| €            | 2012*            | 2013              | % crec     |
|--------------|------------------|-------------------|------------|
| Contenidos   | 7.469.453        | 8.646.692         | 16%        |
| Licencias    | 1.369.176        | 1.497.614         | 9%         |
| Publicidad   | 998.985          | 1.679.057         | 68%        |
| <b>Total</b> | <b>9.837.614</b> | <b>11.823.363</b> | <b>20%</b> |

\* Cifras sin contrato de Diapers

Puede observarse la buena evolución de las ventas del Grupo consideradas sin el contrato de Diapers y que las distintas líneas de generación de ingresos, muestran una evolución favorable.

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

En cuanto a la comparación con las previsiones, el Grupo no ha alcanzado la cifra de negocio prevista para 2013, como ha venido anunciando los últimos meses, debido a que la actividad comercial se ha visto afectada por la situación financiera y de tesorería de la sociedad matriz. La desviación se encuentra, principalmente, en la parte de licencias, pues como se comentaba anteriormente, la situación financiera ha afectado a las negociaciones comerciales.

Tras el acuerdo con ITV, por el cual Zinkia gestiona los derechos comerciales de la marca Pocoyó a nivel internacional, y la toma de control del grupo Cake, Zinkia ha realizado un reposicionamiento de la marca Pocoyó en diversos territorios. Este hecho condiciona las cifras por línea de negocio, pues en diversos territorios en los que el Grupo esperaba obtener ingresos por concesión de licencias de merchandising, éstos han venido por la venta de contenido a televisiones, principalmente. Esto se debe a que la estrategia de Zinkia supone, para la entrada o el reposicionamiento en un territorio, vender primero el contenido a las diferentes plataformas y, posteriormente, conceder licencias de merchandising.

### 1.2. GASTOS

Debido a las difíciles condiciones de acceso a financiación, así como a la evolución de la cifra de negocio respecto de lo esperado, ZINKIA ha llevado a cabo un exhaustivo control de las partidas de gasto, de forma que ha podido generar ahorros en casi todas las partidas de coste respecto al ejercicio 2012.

Los costes por aprovisionamientos, se han visto disminuidos en un 41% respecto del ejercicio 2012, debido al ajuste de costes mencionado anteriormente.

Los gastos de personal se han reducido un 26% debido a que en pasado ejercicio 2012 se llevó a cabo una reducción de plantilla mediante un expediente de regulación de empleo, siendo por tanto menor el número de empleados de 2013. La partida otros gastos de explotación se ha incrementado un 18%, si bien cabe señalar que es debido a la parte de coste variable que se obtiene en función de las ventas. La cifra de ventas de la partida “contenido” ha sido mayor y, del mismo modo, han sido mayores las comisiones comerciales recogidas en este epígrafe.

Si se comparan las cifras del ejercicio respecto de las previsiones, la partida de aprovisionamientos ha sido un 130% mayor a lo esperado, consecuencia de trabajos realizados por otras empresas para el desarrollo de aplicaciones educativas, que han sido mayores a lo estimado. Los costes de personal están en línea con lo esperado, y la partida “otros gastos de explotación” se ha visto incrementada un 32% debido principalmente al incremento de comisiones comerciales que dependen de las ventas de contenido, las cuales han sido mayores a lo estimado.

A continuación se muestra el detalle de la partida “otros gastos de explotación” comparado con las estimaciones del ejercicio 2013, así como con las cifras del ejercicio 2012:

|                           | 2012             | 2013             | % crec     | 2013 e           | % desv     |
|---------------------------|------------------|------------------|------------|------------------|------------|
| Arrendamientos operativos | 439.955          | 363.304          | -17%       | 463.972          | -22%       |
| Servicios profesionales   | 5.334.154        | 6.898.128        | 29%        | 4.535.079        | 52%        |
| Otros gastos              | 1.204.877        | 1.045.837        | -13%       | 1.298.045        | -19%       |
| Deterioros                | 79.031           | 23               | -100%      | -                | -          |
| <b>Totales</b>            | <b>7.058.018</b> | <b>8.307.292</b> | <b>18%</b> | <b>6.297.095</b> | <b>32%</b> |

En el apartado de ingresos y gastos financieros se ha producido una desviación que se explica fundamentalmente por la aplicación del método de coste amortizado. Cabe señalar que, debido a la situación financiera, el coste de la deuda se ha incrementado en el ejercicio, debido a los intereses de demora de cuotas de préstamo impagadas. Las diferencias de cambio, que suponen un 24% del gasto financiero, han afectado al resultado financiero, debido a la fluctuación de las divisas.

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

A continuación se incluye un extracto del resultado financiero, en su comparativa con 2012 y con las previsiones de 2013:

| Zinkia                      | 2012               | 2013               | % crec  | 2013e            | % desv  |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|---------|------------------|---------|
| (€)                         |                    |                    |         |                  |         |
| Ingresos Financieros        | 37.536             | 31.917             | -14,97% |                  |         |
| Gastos Financieros          | 1.282.503          | 1.910.614          | 48,98%  | 779.907,30       | 144,98% |
| <b>Resultado Financiero</b> | - <b>1.244.967</b> | - <b>1.878.697</b> | 50,90%  | - <b>779.907</b> | 140,89% |

Por último, mencionar que el resultado excepcional recogido en el año 2013, se corresponde con el deterioro de activos intangibles de contenidos en fase de desarrollo. Zinkia, por prudencia y debido a no poder estimar el periodo de puesta en funcionamiento de dichos activos para su explotación comercial, ha decidido reconocer un deterioro en su cuenta de resultados.

A continuación se incluye un extracto del resultado excepcional, en su comparativa con 2012 y con las previsiones de 2013:

| Zinkia   | 2012             | 2013             | % crec  | 2013e | % desv |
|--|------------------|------------------|---------|-------|--------|
| (€)  |                  |                  |         |       |        |
| Deterioro y pérdidas por enajenación de activos        | 110.827          | 435.843          | 293,26% | -     |        |
| <b>Deterioro y pérdidas por enajenación de activos</b> | - <b>110.827</b> | - <b>435.843</b> | 293,26% | -     |        |

## 2. BALANCE

En cuanto a las variaciones sobre el Balance previsto para el ejercicio 2013 se podrían destacar el incremento de la partida de créditos fiscales recogidos en el epígrafe "Activos por impuestos diferidos", debido al reconocimiento de bases imponibles negativas.

El incremento en el epígrafe "inversiones financieras corrientes" se debe a la constitución de depósitos para la obtención de ayudas públicas.

La disminución de las cifras de deudores a corto plazo es significativa. Esta variación se corresponde principalmente con una cuenta por cobrar relacionada con el contrato de licencia de Diapers para Estados Unidos mencionado anteriormente. Dicho acuerdo se firmó inicialmente el 24 de junio de 2012, siendo la fecha límite del primer cobro el 23 de junio de 2013. No obstante, debido el retraso en la comercialización de los productos, ambas partes han acordado con fecha 18 de noviembre de 2013 la modificación del contrato inicial siendo el próximo vencimiento en 2015, pasando, por tanto, a largo plazo.

En cuanto a la cifra de tesorería, el importe es menor al esperado como consecuencia de no alcanzar las cifras de ventas esperadas.

**ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO**

| <b>Zinkia</b>  | <b>2012</b>       | <b>2013</b>       | <b>2013e</b>      |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| <i>(en €)</i>  |                   |                   |                   |
| <b>Inmovilizado Intangible</b>                       | 8.832.662         | 8.511.271         | 9.697.379         |
| <b>Fondo de comercio</b>                             | 897.306           | 878.364           |                   |
| <b>Inmovilizado Material</b>                         | 118.425           | 83.210            | 206.258           |
| <b>Inmovilizado Financiero</b>                       | 28.183            | 128.005           | 28.183            |
| <b>Activos por impuestos diferidos</b>               | 4.425.759         | 5.319.202         | 3.234.680         |
| <b>Clientes no corrientes</b>                        | 3.979.292         | 4.069.891         | 3.979.292         |
| <b>Activo no corriente</b>                           | <b>18.281.627</b> | <b>18.989.944</b> | <b>17.145.793</b> |
| <b>Deudores</b>                                      | 8.126.948         | 5.346.650         | 7.166.787         |
| <b>Inversiones Financieras corrientes</b>            | 595.703           | 1.489.327         | 150.459           |
| <b>Tesorería</b>                                     | 2.913.279         | 1.158.146         | 5.022.477         |
| <b>Ajustes por period.</b>                           | 64.028            | 83.005            | 64.028            |
| <b>Activo Circulante</b>                             | <b>11.699.958</b> | <b>8.077.128</b>  | <b>12.403.750</b> |
| <b>Total Activo</b>                                  | <b>29.981.586</b> | <b>27.067.072</b> | <b>29.549.543</b> |
| <b>Capital Social</b>                                | 2.445.677         | 2.445.677         | 2.445.677         |
| <b>Prima</b>   | 9.570.913         | 9.570.913         | 9.570.913         |
| <b>Acciones Propias</b>                              | - 403.841         | - 403.841         | - 403.841         |
| <b>Reservas</b>                                      | 799.911           | 540.647           | 959.626           |
| <b>Resultado de ejercicios anteriores</b>            | - 3.131.607       | - 2.042.822       | - 2.214.247       |
| <b>Pérdidas y Ganancias</b>                          | 1.019.289         | - 985.576         | 7.940.527         |
| <b>Diferencias de conversión</b>                     | 57.786            | - 3.947           | -                 |
| <b>Resultado atribuible a intereses minoritarios</b> | 69.495            | 16.891            | 69.495            |
| <b>Intereses moniritarios</b>                        | 294.866           | 321.262           | 294.866           |
| <b>Patrimonio Neto</b>                               | <b>10.722.488</b> | <b>9.459.202</b>  | <b>18.663.016</b> |
| <b>Ingresos diferidos</b>                            | 130.978           | 154.515           | 109.870           |
| <b>Deudas a largo plazo</b>                          | 6.827.306         | 6.900.181         | 3.805.899         |
| <b>Pasivos por impuesto diferido</b>                 | 73.588            | 63.994            | 73.588            |
| <b>Pasivo no corriente</b>                           | <b>7.031.871</b>  | <b>7.118.689</b>  | <b>3.989.356</b>  |
| <b>Deudas a corto plazo</b>                          | 4.572.298         | 4.523.333         | 4.258.349         |
| <b>Acreedores comerciales y otros</b>                | 6.406.673         | 5.656.384         | 1.390.567         |
| <b>Periodificaciones a corto plazo</b>               | 1.248.256         | 309.464           | 1.248.256         |
| <b>Pasivo corriente</b>                              | <b>12.227.226</b> | <b>10.489.181</b> | <b>6.897.171</b>  |
| <b>Total Patrimonio Neto y Pasivo</b>                | <b>29.981.586</b> | <b>27.067.072</b> | <b>29.549.543</b> |

El importe del Patrimonio Neto se ha comportado conforme a lo esperado, con la salvedad del importe del resultado del ejercicio 2013, el cual ha sido menor.

También puede comentarse el incremento de la cifra de Deudas Financieras y Acreedores Comerciales, mayor de lo previsto inicialmente debido a las dificultades existentes para generar los flujos de caja necesarios para atender el pago de las deudas a largo plazo, junto con la falta de acceso a financiación. Esta situación, junto con el aumento del período de cobro de clientes, ha derivado en un incremento del período de pago a proveedores y en que no se haya podido cumplir con los hitos de pago de la deuda financiera del Grupo. En conclusión, esto ha provocado el incremento de la deuda financiera reflejada en balance, ya que haya sido imposible atender a los desembolsos pendientes de deuda financiera y de acreedores, así como

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

el pago de los intereses acumulados correspondientes.

El Balance de Situación presenta un Fondo de Maniobra negativo por importe de 2.412.053 euros al cierre del ejercicio 2013, provocado fundamentalmente por la atención y vencimiento de la deuda financiera del Grupo. Ante esta situación y en un ejercicio de responsabilidad, el Consejo de Administración decidió presentar la solicitud de Concurso Voluntario de Acreedores el pasado 26 de febrero de 2014.

Con fecha posterior a la formulación de las Cuentas Anuales 2013 y anterior a la publicación de la presente información, en concreto el 7 de abril de 2014, el Juzgado de lo Mercantil número 8 de Madrid emitió auto de declaración de concurso voluntario de la sociedad.

La posición financiera del Grupo, con una Deuda Financiera Neta Consolidada a 31 de diciembre de 2013 de 10.265.368 euros, y un Patrimonio Neto de 9.459.202 euros muestra un ratio deuda sobre patrimonio neto del 109%.

El valor de Periodificaciones a corto plazo surge en el ejercicio 2012 a consecuencia de la firma de un contrato para el desarrollo de contenido, en concreto *apps* educativas. Conforme a la normativa contable a aplicar por el Grupo, los ingresos derivados de la producción de las mencionadas aplicaciones se devengarán e imputarán a resultados a la entrega de los materiales minorando este epígrafe.

### 3. CASH FLOW

Como resultado de todo lo explicado hasta el momento, y en consecuencia, el Cash-Flow Económico previsto se ha visto disminuido frente a lo presupuestado. La menor generación de cash-flow derivado de las operaciones, se ha compensado en gran parte con la refinanciación del vencimiento de la "Emisión de Obligaciones 2010", que pasó de vencer el pasado noviembre de 2013 a tener vencimiento en 2015.

Puede verse a continuación la comparativa entre el cash-flow previsto y el realmente generado durante el ejercicio 2013.

**ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO**

| <b>Zinkia</b>                                 | <b>2013</b>        | <b>2013e</b>       |
|---|--------------------|--------------------|
| <i>(en €)</i>                                 |                    |                    |
| <b>EBIT</b>                                   | <b>564.427</b>     | <b>12.123.517</b>  |
| <b>Impuestos</b>                              | <b>344.631</b>     | <b>3.403.083</b>   |
| <b>Deducciones aplicadas</b>                  | <b>-</b>           | <b>1.191.079</b>   |
| <b>Amortizaciones y provisiones</b>           | <b>1.689.293</b>   | <b>883.309</b>     |
| <b>Subvenciones capital</b>                   | <b>16.342</b>      | <b>21.108</b>      |
| <b>Cash flow económico</b>                    | <b>1.892.747</b>   | <b>10.773.713</b>  |
| <b>Inmovilizado Inmaterial</b>                | <b>1.219.484</b>   | <b>878.553</b>     |
| <b>Inmovilizado Material</b>                  | <b>9.370</b>       | <b>60.000</b>      |
| <b>Inmovilizado Financiero</b>                | <b>963.822</b>     | <b>-</b>           |
| <b>Inversión total en Capex</b>               | <b>- 2.192.676</b> | <b>938.553</b>     |
| <b>Variación Deudores</b>                     | <b>- 2.081.395</b> | <b>- 1.405.405</b> |
| <b>Variación Acreedores</b>                   | <b>- 1.666.309</b> | <b>- 5.016.106</b> |
| <b>Incrementos necesidades de circulante</b>  | <b>- 415.086</b>   | <b>3.610.701</b>   |
| <b>Incremento capital social y primas</b>     | <b>-</b>           | <b>-</b>           |
| <b>Autocartera</b>                            | <b>- 185.792</b>   | <b>-</b>           |
| <b>CF al servicio de la deuda</b>             | <b>- 529.223</b>   | <b>6.224.459</b>   |
| <b>Nuevas deudas obligaciones</b>             | <b>-</b>           | <b>-</b>           |
| <b>Nuevas deudas ent crédito</b>              | <b>-</b>           | <b>-</b>           |
| <b>Nuevas deudas otros</b>                    | <b>1.268.182</b>   | <b>-</b>           |
| <b>Devoluciones de deuda c/p obligaciones</b> | <b>-</b>           | <b>2.258.526</b>   |
| <b>Devoluciones de deuda c/p ent cto</b>      | <b>565.213</b>     | <b>1.053.404</b>   |
| <b>Devoluciones deuda c/p otros</b>           | <b>1.177.602</b>   | <b>255.000</b>     |
| <b>Gastos Financieros</b>                     | <b>- 751.277</b>   | <b>- 548.334</b>   |
| <b>CF Financiero</b>                          | <b>- 1.225.910</b> | <b>- 4.115.264</b> |
| <b>FCF</b>                                    | <b>- 1.755.133</b> | <b>2.109.195</b>   |
| <b>Caja Inicial</b>                           | <b>2.913.279</b>   | <b>2.913.281</b>   |
| <b>Tesorería</b>                              | <b>1.158.146</b>   | <b>5.022.476</b>   |

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

### 4. ACTUALIZACIÓN PREVISIONES

A la vista de los cambios que ha experimentado el sector en los últimos años, motivados fundamentalmente por la crisis global que estamos viviendo, especialmente vinculados con el retraso en cierre de contratos comerciales y de producción, ZINKIA ENTERTAINMENT S.A. (en lo sucesivo también "ZINKIA" o "Grupo") ha considerado oportuna la revisión de su plan de negocio hasta 2015. Se trata básicamente de un ajuste en los tiempos de inicio de nuevas producciones y de explotación comercial en nuevos mercados.

En la presente revisión del Plan de Negocio de ZINKIA para el período 2014-2015 se ha contemplado la suspensión temporal de las producciones previstas y la adecuación del calendario previsto de producciones a la situación actual de mercado y disponibilidad de fuentes de financiación.

Consecuentemente a esta situación, tanto los objetivos estratégicos como los objetivos económicos que el Grupo había marcado en el momento de su incorporación al Mercado, han sufrido demoras o se han movido en el tiempo.

No obstante, el Grupo siempre ha apostado por la creación de valor, sacrificando, si ha sido necesario, el cumplimiento de los objetivos económicos a corto plazo a cambio de garantizar un mayor valor en el futuro. En estos ejercicios, Zinkia ha conseguido, entre otros, los siguientes objetivos que se había marcado:

- Recuperación de la distribución internacional de Pocoyó, lo que nos otorga una libertad operativa y de gestión que creemos que garantiza un crecimiento futuro de los ingresos de estos territorios frente a los pobres resultados obtenidos hasta la fecha. Esto nos permite tener relación directa con todos los agentes y licenciarios en cada uno de los países. En el periodo transcurrido desde la efectiva reversión de la gestión comercial (2011) los hechos demuestran que se ha alcanzado una cifra de ingreso proveniente de estos territorios superior a la suma de los tres anteriores ejercicios.
- Entrada en el mercado de Estados Unidos, con presencia en las 3 plataformas televisivas más importantes. Desde febrero de 2014, Zinkia cuenta con un agente comercial de gran prestigio en el sector. Las buenas cifras de audiencias tanto en plataformas televisivas como digitales, junto con la colaboración del agente comercial, hacen que se esperen grandes resultados para los próximos ejercicios.
- Entrada en el mercado italiano, británico, turco, ruso y sudeste asiático.
- Cobertura completa de Latinoamérica, con nueva estructura de agentes comerciales.

Otro factor importante que ha provocado que las previsiones actuales se reduzcan respecto a las estimadas en el anterior Plan de Negocio, viene derivado en parte por la tendencia general existente en el sector.

En consecuencia con lo anterior y en cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 9/2010 del MAB, sobre información a suministrar por entidades de reducida capitalización incorporadas a negociación en el Mercado Alternativo Bursátil, mediante el presente documento se procede a la actualización de las previsiones de negocio presentadas en el apartado 1.14.1. del Documento Informativo de Incorporación de ZINKIA ENTERTAINMENT S.A. de Julio de 2009, revisado en Abril de 2010, Abril de 2011, Abril de 2012 y Abril de 2013.

De esta forma se modifica el apartado 1.14.1. de dicho Documento Informativo cuya redacción quedará recogida como se indica a continuación.

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

**1.14 En el caso de que, de acuerdo con la normativa del Mercado Alternativo Bursátil o a voluntad del Emisor, se cuantifiquen previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros (ingresos o ventas, costes, gastos generales, gastos financieros, amortizaciones y beneficio antes de impuestos).**

La inclusión de este tipo de previsiones y estimaciones implica el compromiso de informar al mercado, a través del MAB, en cuanto se advierta como probable que los ingresos y costes diferirán significativamente de los previstos y estimados.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 2/2014 del MAB, el Consejo de Administración de Zinkia aprueba con fecha 30 de abril de 2014 sin votos en contra un nuevo Plan de Negocio consolidado, en el que se recoge el cambio en las previsiones y estimaciones para los próximos años que se muestran a continuación:

### 1.14.1 Datos previsionales 2014-2015

El presente epígrafe contiene los estados financieros proyectados del Grupo para los ejercicios 2014 y 2015.

#### **1.14.1.1 Previsiones de Ingresos (2014-2015)**

| <i>Euros</i>                         | <b>2014</b>       | <b>2015</b>       |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>INGRESOS TOTALES</b>              | <b>16.917.199</b> | <b>17.255.542</b> |
| <b>VENTAS</b>                        | <b>15.753.555</b> | <b>16.068.625</b> |
| <b>Ingresos Pocoyó</b>               | <b>10.302.428</b> | <b>10.508.476</b> |
| Contenido                            | 2.705.326         | 2.759.433         |
| Licencias                            | 4.468.500         | 4.557.870         |
| Publicidad                           | 3.128.601         | 3.191.173         |
| <b>Ingresos Shuriken-School</b>      | <b>7.442</b>      | <b>7.591</b>      |
| Contenido                            | 7.442             | 7.591             |
| <b>Ingresos Otros Contenidos</b>     | <b>5.443.684</b>  | <b>5.552.558</b>  |
| Contenido                            | 5.443.684         | 5.552.558         |
| Licencias                            | -                 | -                 |
| Publicidad                           | -                 | -                 |
| Otros Ingresos                       | -                 | -                 |
| <b>OTROS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN</b> | <b>1.163.644</b>  | <b>1.186.917</b>  |



El Grupo Zinkia se dedica al desarrollo y explotación de marcas de entretenimiento, a través de la creación, producción, distribución y comercialización de contenidos audiovisuales de animación y de contenidos interactivos.

Las 3 fuentes de generación de ingresos del Grupo Zinkia son las siguientes:

- Producción y explotación de contenidos audiovisuales e interactivos: principalmente series, películas, videojuegos y aplicaciones, para su distribución y explotación multiplataforma y en cualquier tipo de dispositivo.
- Explotación de marcas: mediante la firma de contratos de licencia basados en royalties.
- Explotación publicitaria: venta de los espacios disponibles tanto en las plataformas digitales del Grupo Zinkia, como en las plataformas propiedad de terceros que distribuyen contenidos del Grupo Zinkia.

## **POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

Las principales líneas del posicionamiento estratégico del Grupo Zinkia son:

- Producir contenido audiovisual e interactivo de carácter familiar, centrándose en niños de hasta 14 años.
- Dar importancia al entretenimiento combinado con elementos educativos y la transmisión de valores universales.
- Desarrollar contenidos con vocación internacional.
- Integrar los contenidos audiovisuales, los contenidos interactivos y el desarrollo de marcas como partes de un mismo planteamiento empresarial y comercial.
- Producir contenido propio, dando prioridad, en su catálogo, al valor y calidad sobre el volumen.
- Registrar sus marcas y diseños a nivel nacional e internacional, en las clases en las que opera y sus derechos de propiedad intelectual en los registros administrativos de los distintos países en los que existe presencia.

## **ACTIVIDADES PRINCIPALES**

### **Producción y explotación de contenidos audiovisuales e interactivos**

El área de producción audiovisual del Grupo Zinkia se centra en el desarrollo de contenidos de animación infantil. La tipología de formatos que explota el Grupo Zinkia dentro de la producción de animación infantil se divide en series para televisión y largometrajes tanto para cine como para televisión.

Para llevar a cabo la línea de negocio de producción de animación infantil, el Grupo Zinkia cuenta con 4 equipos: desarrollo, preproducción, producción y postproducción. De manera continuada existe un equipo básico que cubre estas necesidades, y cuando el Grupo Zinkia inicia una nueva producción, los equipos se redimensionan de la manera adecuada a cada proyecto.

Estas fases, por las que atraviesan todos los proyectos audiovisuales, comienzan con una fase de desarrollo en la que se identifica el objeto del proyecto, y se esbozan la parte visual y argumental básicas del proyecto. Posteriormente, en la fase de preproducción se trabaja en el argumento y guión, y desarrollo más pormenorizado de todos los elementos que intervienen en el contenido y que serán después utilizados en la fase de producción, que es la de más duración, en función del tipo de proyecto a acometer, y donde se incorpora el grueso del equipo humano involucrado. Finalmente, la fase de postproducción da como resultado el producto final, al unir y sincronizar todas las piezas que componen la obra: imagen, sonido, efectos, etc.

El Grupo Zinkia utiliza las más avanzadas soluciones tecnológicas para la producción de sus proyectos audiovisuales, lo que permite alcanzar la calidad que ha posicionado a ZINKIA como un referente en el

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

mundo de la animación y haber obtenido los más distinguidos premios del sector. Asimismo, el Grupo Zinkia desarrolla herramientas propias que ayudan a sus artistas y creativos a obtener los mejores resultados posibles.

Los modelos de ingresos basados en las producciones audiovisuales son principalmente:

- Distribución a canales de televisión: tanto a canales de televisión “de pago” (pay television) como a canales de televisión “en abierto” (free television), mediante la concesión de licencias de emisión de los contenidos. Hay distintas ventanas de emisión, comenzándose la concesión de licencias a los canales de televisión “de pago” y abriendo posteriormente la ventana de televisión “en abierto”.
- Home Video: a través de distribuidores y mediante la licencia de la distribución del contenido en sus formatos más habituales (DVD, Blue Ray, etc.) a cambio de un royalty sobre las unidades vendidas.
- Pay per view (PPV) and Video on demand (VOD): con la aparición de nuevos formatos o soportes de distribución de contenidos audiovisuales se puede explotar esta nueva ventana mediante la concesión de licencias a plataformas de distribución de contenidos.

En la labor de distribución y comercialización de contenidos audiovisuales, el Grupo Zinkia cuenta con la colaboración de agentes especializados en la venta de este tipo de productos, los cuales perciben una comisión en forma de porcentaje sobre el importe de las operaciones cerradas.

Con el objetivo de dar a las producciones una presencia global o 360 grados y para poder poner a disposición del público los contenidos allí donde ellos consuman los mismos, el Grupo Zinkia también crea, desarrolla, produce y distribuye productos de carácter interactivo para consolas, teléfonos móviles (smartphones), tablets, PCs, Smart TVs o sitios web, fundamentalmente aplicaciones interactivas (libros interactivos, juegos, contenidos educativos, etc.) así como videojuegos y comunidades on-line.

En la actualidad, el Grupo Zinkia desarrolla el diseño original de estos productos y lleva a cabo la producción mediante acuerdos de colaboración con empresas desarrolladoras de este tipo de contenidos, compartiendo las tareas de producción de los mismos.

Los modelos de distribución y monetización de este tipo de productos son los siguientes:

- Gratis: sin que se perciba ningún tipo de ingreso por su descarga o compra.
- Compra de la aplicación: se recibe un único pago por la descarga o compra de la aplicación.
- Publicidad: la aplicación es de descarga o compra gratuita pero se muestra publicidad en la misma.
- Freemium o compra dentro de la aplicación, que es de descarga gratuita, de contenidos o funcionalidades extra.

El Grupo Zinkia utiliza todas las vías de distribución de este tipo de contenidos, teniendo distribuidas aplicaciones en todas estas modalidades.

### **Explotación de marcas**

Las plataformas de comunicación a través de las que se distribuyen los contenidos audiovisuales, y de manera destacada la televisión “en abierto”, son el vehículo a través del cual se genera notoriedad para las producciones, lo que se traduce en la posibilidad de explotarlas comercialmente como marcas. Por tanto, el desarrollo de las marcas es el objetivo fundamental por el que se producen contenidos de animación, ya que es a través de la explotación comercial de marca como el Grupo Zinkia consigue la gran mayoría de sus ingresos.

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

El Grupo Zinkia concede licencias sobre sus marcas a lo largo de todo el mundo, licenciando diversas categorías de producto entre las que podemos mencionar: juguetes; libros y publishing; ropa; accesorios; dispositivos electrónicos; alimentación; artículos de cuidado e higiene, etc.

Las licencias se conceden para un país o zona geográfica determinados, durante un periodo de tiempo limitado y para una categoría de producto también específico. Todos estos términos se establecen y firman en los contratos de licencia que se completan a tal efecto. El tipo de contrato estándar de licencia de las marcas suele tener una duración de entre 1 y 3 años y la renovación da lugar al pago de nuevos mínimos garantizados.

A fin de poder gestionar la explotación mundial de las marcas, el Grupo Zinkia se apoya en la figura de agentes comerciales que le ayudan, en determinados territorios, a la gestión de la concesión de licencias al tener mayor conocimiento de cada mercado local y evitando así que tenga que dotarse de una gran estructura para la gestión global de las marcas. Estos agentes obtienen un porcentaje de los ingresos que el Grupo Zinkia genera en esos territorios donde intervienen.

El modelo de ingresos habitual es el de cobro de royalties sobre ventas netas, en un rango que varía según la categoría de producto entre el 4% y el 20%, de los licenciatarios a los que se les licencia la explotación de la marca para un tipo de producto determinado, en un país o zona geográfica concreta y por un tiempo específico. En casi todos los casos se establece un pago adelantado a cuenta de ingresos futuros, llamado “mínimo garantizado”. Este mínimo garantizado se fija como un porcentaje de los ingresos detallados en el plan comercial presentado por el licenciatario y anexo a cada contrato de licencia, y habitualmente se sitúa en un rango entre el 20% y el 40%. El licenciatario tiene la obligación de desembolsarlo en uno o varios pagos. El mínimo garantizado actúa como adelanto de efectivo y como garantía del compromiso asumido por el licenciatario.

En abril de 2011, Zinkia llegó a un acuerdo con ITV Global Entertainment Ltd., por el que se pone fin a toda la relación económica y comercial mantenida hasta la fecha, pasando así Zinkia a ser el distribuidor exclusivo de todos los derechos y licencias de Pocoyó, lo cual supone un hito importante para el Grupo Zinkia en la explotación comercial de la marca Pocoyó™. Desde ese momento, el Grupo Zinkia puede implementar las estrategias a nivel mundial que le permitan alcanzar los objetivos planteados en los planes de negocio del Grupo Zinkia. Asimismo, permite alcanzar una diversificación geográfica de la procedencia de los ingresos que permite afrontar los ejercicios futuros con una menor dependencia en ciertas áreas geográficas.

### Explotación publicitaria

Con la aparición de nuevos soportes de distribución de contenidos audiovisuales y digitales, han aparecido nuevas fórmulas de generación de ingresos que hasta hace poco tiempo no existían. El negocio de la publicidad on-line genera miles de millones alrededor del mundo y ha crecido hasta alcanzar niveles muy elevados durante los pasados ejercicios, esperándose que dicha tendencia se mantenga en futuros ejercicios.

El Grupo Zinkia genera ingresos por la vía de la explotación publicitaria de sus plataformas de las siguientes formas:

- Plataformas propias: en sus propias páginas web, comunidades on-line, etc., se comercializan los espacios publicitarios disponibles de forma directa, contactando con agencias de medios y anunciantes para la venta de la publicidad.
- Plataformas de terceros en las que se encuentran los contenidos audiovisuales del Grupo Zinkia: en aquellas plataformas en las que se pueden visualizar sus contenidos, los ingresos de la publicidad asociada a sus propiedades se reparten entre la plataforma y el Grupo Zinkia.

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

- Aplicaciones para dispositivos móviles: en aquellos casos en la que la opción de distribución de las aplicaciones interactivas para dispositivos móviles es la publicidad, estos ingresos se generan por la inserción de distintas acciones publicitarias dentro de la aplicación.

La generación de caja por esta vía de explotación es más veloz y rápida que en las vías de generación de ingresos tradicionales. Esta fuente de ingresos representó en 2013 un 14% sobre el total de ingresos consolidados del Grupo Zinkia.

### Otros ingresos

- Activaciones (Proyectos en curso). Las activaciones corresponden a los gastos de personal y otros gastos de explotación directos en los que ZINKIA incurre para el desarrollo y producción de productos y contenidos. Esta partida está relacionada con el desarrollo de *apps* educativas.

#### 1.14.1.2 Previsiones de Gastos de Personal.

La proyección de los gastos de personal distingue entre el equipo fijo del Grupo y el equipo de producción, que experimenta variaciones en función de si se está desarrollando algún nuevo producto.

El equipo estimado para el periodo 2014-2015 es el siguiente:

| Cifra media de empleados | 2014      | 2015      |
|--------------------------|-----------|-----------|
| Personal Corporativo     | 35        | 35        |
| Personal en Producción   | 25        | 28        |
| <b>TOTAL</b>             | <b>60</b> | <b>63</b> |

| GASTOS DE PERSONAL              | 2014e            | 2015e            |
|---------------------------------|------------------|------------------|
| Total Equipo Corporativo        | 2.565.780        | 2.693.835        |
| Total Producciones              | 832.895          | 939.553          |
| <b>TOTAL GASTOS DE PERSONAL</b> | <b>3.398.675</b> | <b>3.633.388</b> |

- El coste de personal de equipos de producción estimado el periodo 2014-2015 está relacionado con el proyecto de desarrollo de *apps* educativas para Estados Unidos.
- Dada la situación actual, se estima por tanto un equipo base operativo reducido al mínimo posible tanto en número como en coste, incrementándose este último en 2015 conforme al modelo de proyección y en un ejercicio de prudencia para cubrir un posible incremento de los costes salariales (seguros sociales, etc.) Respecto del equipo de producción, se estima el equipo mínimo necesario para cumplir con el calendario de producción de las *apps* educativas mencionadas anteriormente.

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

- Si bien queda fuera del período proyectado, 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.

### 1.14.1.3 Previsiones de Otros Gastos

La proyección de otros gastos de explotación se detalla a continuación. Las comisiones comerciales son variables en función de las ventas.

| <b>Trabajos Realizados</b>             | <b>2014e</b>     | <b>2015e</b>     |
|--|------------------|------------------|
| Trabajos Realizados por otras empresas | 446.390          | 453.390          |
| <b>TOTALES</b>                         | <b>446.390</b>   | <b>453.390</b>   |
|  |                  |                  |
| <b>Otros gastos de Explotación</b>     | <b>2014</b>      | <b>2015</b>      |
| Comisiones comerciales                 | 6.128.031        | 5.698.356        |
| Otros servicios                        | 3.476.216        | 3.743.210        |
| <b>TOTALES</b>                         | <b>9.604.247</b> | <b>9.441.567</b> |

### 1.14.1.4 Previsiones de Amortizaciones

Las dotaciones a la amortización de inmovilizado han sido proyectadas de acuerdo con la política de amortizaciones actual del Grupo, manteniendo por tanto los coeficientes de amortización utilizados actualmente en función del elemento de inmovilizado del que se trate.

| <b>Dotación Amortización</b> | <b>2014e</b>   | <b>2015e</b>     |
|------------------------------|----------------|------------------|
| Inmovilizado Intangible      | 893.830        | 979.490          |
| Inmovilizado material        | 18.901         | 18.292           |
| <b>Totales</b>               | <b>912.731</b> | <b>1.000.203</b> |

**ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO**
**1.14.1.5 Previsiones de Cuentas de Pérdidas y Ganancias**

| <b>PyG (en Euros)</b>                                  | <b>2014e</b>      | <b>2015e</b>      |
|--|-------------------|-------------------|
| (€)  |                   |                   |
| <b>Total Ingresos</b>                                  | <b>16.917.199</b> | <b>17.255.542</b> |
| Importe neto cifra de negocios                         | 15.753.555        | 16.068.625        |
| Otros ingresos de explotación                          | 1.163.644         | 1.186.917         |
| Aprovisionamientos                                     | 446.390           | 453.390           |
| <b>Margen Bruto</b>                                    | <b>16.470.809</b> | <b>16.802.152</b> |
| <i>% Gross Profit / Revenue</i>                        | <i>97,36%</i>     | <i>97,37%</i>     |
| Gastos de personal                                     | 3.398.675         | 3.633.388         |
| Otros gastos de explotación                            | 9.604.247         | 9.441.567         |
| <b>EBITDA</b>  | <b>3.467.887</b>  | <b>3.727.197</b>  |
| <i>% EBITDA / Revenue</i>                              | <i>20,50%</i>     | <i>21,60%</i>     |
| Amortizaciones y provisiones                           | 912.731           | 1.000.203         |
| <b>EBIT</b>  | <b>2.555.156</b>  | <b>2.726.994</b>  |
| <i>% EBIT / Revenues</i>                               | <i>15,10%</i>     | <i>15,80%</i>     |
| Ingresos Financieros                                   | -                 | -                 |
| Gastos Financieros                                     | 203.653           | -                 |
| <b>Resultado Financiero</b>                            | <b>203.653</b>    | <b>-</b>          |
| Ingresos Excepcionales                                 | -                 | -                 |
| Gastos Excepcionales                                   | -                 | -                 |
| <b>Deterioro y pérdidas por enajenación de activos</b> | <b>-</b>          | <b>-</b>          |
| <b>EBT</b>   | <b>2.351.503</b>  | <b>2.726.994</b>  |
| <i>% EBT / Revenue</i>                                 | <i>13,90%</i>     | <i>15,80%</i>     |
| Impuestos  | 850.008           | 981.718           |
| <b>Resultado ejercicio</b>                             | <b>1.501.495</b>  | <b>1.745.276</b>  |

El importe neto de la cifra de negocios, que refleja la actividad comercial del Grupo, aumenta de forma importante en el período proyectado en comparación con las cifras históricas, debido principalmente al incremento de la explotación de la marca POCOYÓ en otros países y al aumento del peso en la cifra de negocios de los ingresos derivados de la presencia On Line y la gestión de los derechos digitales de las marcas generadas.

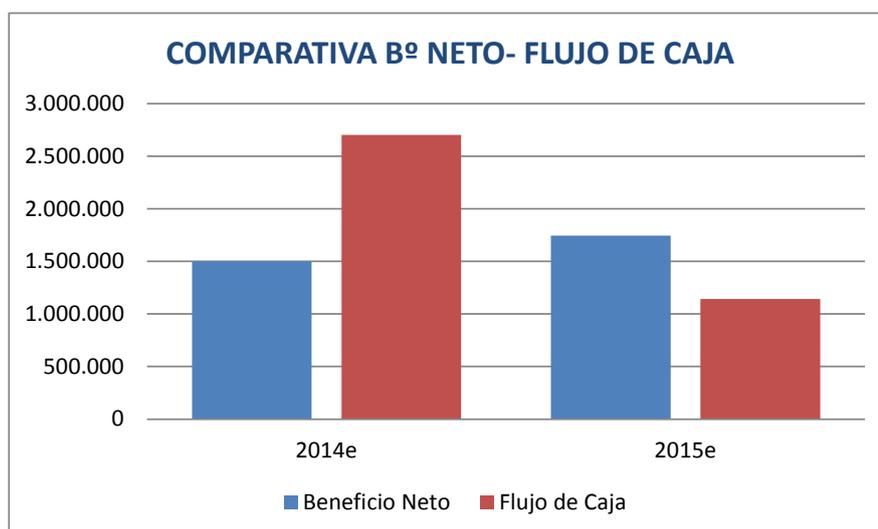
La cuenta de resultados presenta unos márgenes operativos crecientes, lo que se explica por la cifra de negocio y por los menores gastos asociados a nuevos desarrollos. Asimismo, un factor relevante es que la

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

estrategia de comercialización de contenidos y productos desarrollados por el Grupo se concentra en la negociación directa para cesión de marcas a los licenciatarios que generan la mayor parte de ingresos (ventas de libros, DVD y juguetes) y, a través de agentes, para el resto de licenciatarios. Se trata de un modelo basado en el cobro de royalties que requiere de una reducida estructura y de costes incrementales marginales una vez acometidas las inversiones. Esto permite a ZINKIA tener una estructura de personal comercial muy liviana y aumentar sus márgenes, a cambio de perder volumen de facturación.

### 1.14.1.6 Previsiones de Cash-flow

Tanto la activación de gastos como el decalaje en el traslado de las inversiones a resultados a través de la amortización, conllevan que la cuenta de resultados de ZINKIA presente importantes diferencias con la generación efectiva de tesorería.



**ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO**

| <b>Cash Flow (en Euros)</b>                  | <b>2014e</b>       | <b>2015e</b>     |
|--|--------------------|------------------|
| <b>EBIT</b>                                  | <b>2.555.156</b>   | <b>2.726.994</b> |
| Impuestos                                    | 850.008            | 981.718          |
| Deducciones aplicadas                        | 850.008            | 981.718          |
| Amortizaciones y provisiones                 | 912.731            | 1.000.203        |
| Cobro de clientes no corrientes              | -                  | 1.356.630        |
| <b>Cash flow económico</b>                   | <b>3.467.887</b>   | <b>5.083.828</b> |
| Inmovilizado Inmaterial                      | 1.163.644          | 1.186.917        |
| Inmovilizado Material                        | 60.000             | 60.000           |
| Inmovilizado Financiero                      | -                  | -                |
| <b>Inversión total en Capex</b>              | <b>1.223.644</b>   | <b>1.246.917</b> |
| Variación Deudores                           | - 167.400          | 103.585          |
| Variación Acreedores                         | 1.086.521          | - 1.722.507      |
| <b>Incrementos necesidades de circulante</b> | <b>- 1.253.921</b> | <b>1.826.091</b> |
| Incremento capital social y primas           | -                  | -                |
| Autocartera                                  | -                  | -                |
| <b>CF al servicio de la deuda</b>            | <b>3.498.164</b>   | <b>2.010.819</b> |
| Nuevas deudas obligaciones                   | -                  | -                |
| Nuevas deudas ent crédito                    | -                  | -                |
| Nuevas deudas otros                          | -                  | -                |
| Devoluciones de deuda c/p obligaciones       | 227.105            | 681.315          |
| Devoluciones de deuda c/p ent cto            | 169.467            | 92.842           |
| Devoluciones deuda c/p otros                 | 195.480            | 93.452           |
| Resultado Financiero                         | - 203.653          | -                |
| <b>CF Financiero</b>                         | <b>- 795.706</b>   | <b>- 867.609</b> |
| <b>FCF</b>                                   | <b>2.702.458</b>   | <b>1.143.211</b> |
| <b>Tesorería</b>                             | <b>3.860.604</b>   | <b>5.003.814</b> |

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

El flujo de caja proyectado por ZINKIA para los próximos ejercicios depende fundamentalmente de la estimación de tres variables:

- Beneficio operativo bruto esperado por ZINKIA (Ver apartado de Cuenta de Resultados)
- Inversiones en el desarrollo de los nuevos productos y amortizaciones. El presente Plan de Negocio contempla el desarrollo de apps educativas. El desarrollo del resto de producciones se pospone a años posteriores en los que la situación económica y financiera sea la adecuada, los cuales quedan fuera del período proyectado.
- Necesidades de inversión en capital circulante: La inversión en circulante del Grupo depende de la evolución de dos partidas: deudores, y acreedores comerciales. A continuación se comenta la proyección realizada por ZINKIA:
  - **Deudores.** La partida de deudores está condicionada por la política de contabilización de ingresos de ZINKIA, que, conforme a la normativa aplicable, reconoce como ingresos del ejercicio las cantidades mínimas garantizadas en concepto de la cesión de licencias en el momento de la firma del contrato.
  - **Acreedores comerciales.** La partida de acreedores comerciales tiene una evolución condicionada por las fases de producción de contenidos, puesto que en ellas aumentan los gastos de explotación de la sociedad, así como una parte variable, las comisiones comerciales de agentes, que dependen de las ventas.

| Inversión en Capital Circulante (en euros) | 2014e              | 2015e            |
|--|--------------------|------------------|
| Variación Deudores                         | - 167.400          | 103.585          |
| Acreedores varios                          | 1.086.521          | - 1.722.507      |
| <b>Totales</b>                             | <b>- 1.253.921</b> | <b>1.826.091</b> |

## ACTUALIZACIÓN DE LAS PREVISIONES E INFORME SOBRE SU GRADO DE CUMPLIMIENTO

### 1.14.1.7 Balance de situación

| Balance (euros)                               | 2014e             | 2015e             |
|---|-------------------|-------------------|
| (€)   |                   |                   |
| Inmovilizado Intangible                       | 9.658.803         | 9.865.521         |
| Inmovilizado Material                         | 124.956           | 164.952           |
| Inmovilizado Financiero                       | 128.005           | 128.005           |
| Activos impuestos diferidos                   | 4.469.194         | 3.487.476         |
| Clientes no corrientes                        | 4.069.891         | 2.713.261         |
| <b>Activo no corriente</b>                    | <b>18.450.849</b> | <b>16.359.215</b> |
| Deudores                                      | 5.179.251         | 5.282.836         |
| Inversiones Financieras Temporales            | 1.489.327         | 1.489.327         |
| Tesorería                                     | 3.860.604         | 5.003.814         |
| Ajustes por period.                           | 83.005            | 83.005            |
| <b>Activo corriente</b>                       | <b>10.612.186</b> | <b>11.858.982</b> |
| <b>Total Activo</b>                           | <b>29.063.035</b> | <b>28.218.196</b> |
| Capital Social                                | 2.445.677         | 2.445.677         |
| Prima   | 9.570.913         | 9.570.913         |
| Acciones Propias                              | 403.841           | 403.841           |
| Reservas                                      | 499.884           | 347.840           |
| Resultado de ejercicios anteriores            | 3.028.399         | 1.526.904         |
| Pérdidas y Ganancias                          | 1.501.495         | 1.745.276         |
| Resultado atribuible a intereses minoritarios | 80.100            | 232.144           |
| Intereses minoritarios                        | 294.866           | 294.866           |
| <b>Patrimonio Neto</b>                        | <b>10.960.695</b> | <b>12.705.972</b> |
| Ingresos diferidos                            | 154.515           | 154.515           |
| Deudas a largo plazo                          | 9.963.853         | 8.441.492         |
| Pasivos por impuesto diferido                 | 63.994            | 63.994            |
| <b>Pasivo no corriente</b>                    | <b>10.182.362</b> | <b>8.660.000</b>  |
| Deudas a corto plazo                          | 867.609           | 1.522.361         |
| Acreeedores comerciales y otros               | 6.742.905         | 5.020.398         |
| Periodificaciones de ingresos                 | 309.464           | 309.464           |
| <b>Pasivo corriente</b>                       | <b>7.919.978</b>  | <b>6.852.223</b>  |
| <b>Total Patrimonio Neto y Pasivo</b>         | <b>29.063.035</b> | <b>28.218.196</b> |