

# RESULTADOS 2012



vertice®

- Principales magnitudes.**
- Claves del periodo.**
- Pérdidas y Ganancias.**
- Análisis del resultado Neto.**
- Evolución de los negocios.**
- Balance.**
- Evolución de la deuda.**
- Estrategia.**
- Conclusiones.**
- Contacto.**
- Limitación de responsabilidades.**

La salida del perímetro de consolidación de Lavinia y la reestructuración han sido claves para el crecimiento del Grupo, a pesar de haber afectado negativamente a la cuenta de Perdidas y Ganancias

	2012	2011	Var. %
<b>INGRESOS</b>	<b>91,2</b>	<b>141,6</b>	<b>-35,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5,7</b>	<b>10,2</b>	<b>-44,1%</b>
<i><b>Margen EBITDA</b></i>	<i><b>6,2%</b></i>	<i><b>7,2%</b></i>	<i><b>-13,2%</b></i>
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>-40,7</b>	<b>-35,0</b>	<b>-16,6%</b>
<b>DEUDA NETA</b>	<b>20,7</b>	<b>49,4</b>	<b>-58,2%</b>
<b>CAPEX</b>	<b>1,9</b>	<b>9,4</b>	<b>-79,8%</b>

*Datos en millones de euros*

### En 2012 se han sentado las bases para el crecimiento:

- ❑ Incorporación de un nuevo equipo directivo altamente comprometido y con gran experiencia en el sector.
- ❑ Desinversión en negocios no rentables: Lavinia, Powwow y Cin Tv.
- ❑ Refinanciación del 98% de la deuda, con vencimientos entre 5 y 7 años y un año de carencia.
- ❑ Reestructuración de todas las áreas de negocio, con foco en costes y en proyectos con mayor rentabilidad.
- ❑ Entrada del fondo HIG Capital en Vértice Servicios Audiovisuales, sociedad hasta entonces participada íntegramente por Vértice 360°, lo que refuerza nuestra decisión táctica de apostar por el mercado de la externalización de servicios de televisiones públicas y privadas.

### Principales Magnitudes

- ❑ Los ingresos se han situado en 91,2 mn de € versus 141,6 mn de € de 2011 (-35,6%) debido fundamentalmente a la salida del perímetro de consolidación de Lavinia. Excluido el efecto de Lavinia la caída hubiera sido de un 15%.
- ❑ El EBITDA por su parte se situó en 5,7 mn € (-44% versus 2011), como consecuencia de los costes no recurrentes de reestructuración (7,9 mn €). Excluido este efecto, el EBITDA hubiera aumentado un 33% vs 2011 hasta los 13,6 mn €.
- ❑ El margen EBITDA alcanzó el 6,2% vs 7,2% de 2011. Excluyendo el impacto de los costes de reestructuración no recurrentes, este se hubiera situado en el 14,9%, significativamente superior al de 2011 (7,2%).
- ❑ El resultado neto ha sido de -40,7 mn € versus -35,0 mn € de 2011. Dicho resultado se ha visto afectado por un deterioro del fondo de comercio por importe de 2,49 mn €, un ajuste en los créditos fiscales de 16,34 mn €, resultados financieros por desinversiones y otros conceptos de 5,32 mn €, deterioro de activos intangibles de 1,19 mn € y por unos gastos no recurrentes derivados de la reestructuración de la Compañía por importe de 7,9 mn de €. Excluidas estas partidas el resultado neto se hubieran situado en -7,46 mn €.
- ❑ La deuda financiera neta se ha situado en 20,7 mn € versus 49,4 mn € de cierre de 2011, lo que supone un descenso del 58%.

	2012	2011	Var %
<b>Ingresos</b>	<b>91.204</b>	<b>141.640</b>	<b>-35,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5.686</b>	<b>10.175</b>	<b>-44,1%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>6,2%</i>	<i>7,2%</i>	<i>-13,2%</i>
<b>EBIT</b>	<b>-18.049</b>	<b>-30.892</b>	<b>-41,6%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>-19,8%</i>	<i>-21,8%</i>	<i>-9%</i>
<b>Resultados Financieros</b>	<b>-8.256</b>	<b>-4.477</b>	<b>84%</b>
<b>BAI</b>	<b>-26.305</b>	<b>-35.369</b>	<b>-25,6%</b>
<b>Socios minoritarios</b>	<b>782</b>	<b>170</b>	<b>360,0%</b>
<b>Impuestos</b>	<b>-15.216</b>	<b>247</b>	<b>n.s.</b>
<b>Bº NETO DE LA DOMINANTE</b>	<b>-40.739</b>	<b>-34.952</b>	<b>16,6%</b>

\*En miles de Euros

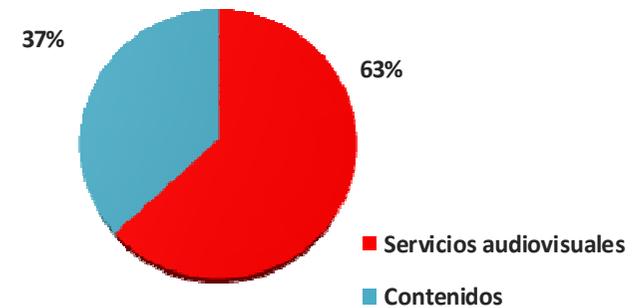
El resultado neto se hubiera situado en -7,46 mn € excluyendo el efecto de los ajustes no recurrentes.

<b>Resultado Neto Consolidado</b>	<b>-40.739</b>	
Gastos de restructuración que afectan al EBITDA	7.943	ajustes
Créditos Fiscales	16.339	
Deterioro del Fondo de Comercio	2.489	
Resultados financieros por desinversiones y otros conceptos	5.316	
Deterioro de activos intangibles	1.189	
<b>Resultado Neto excluyendo el impacto de los ajustes</b>	<b>-7.463</b>	

	2012	2011	Var %
Servicios audiovisuales	71.071	84.098	-15,5%
Contenidos	24.951	49.468	-49,6%
Otros y ajustes de consolidación	-4.818	8.074	-159,7%

*\*En miles de Euros*

% de ventas por area de actividad



*No incluye otros servicios y los ajustes de consolidación*

❑ Los ingresos del Grupo hubieran crecido un 15%, sin tener en cuenta el efecto de la salida de Lavinia.

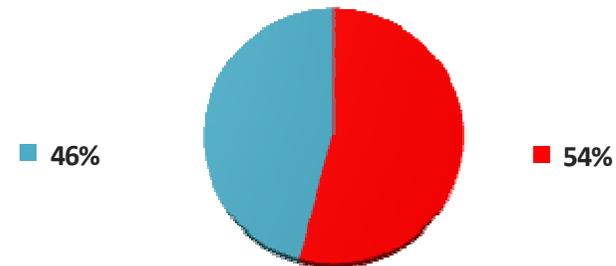
❑ Por áreas de negocio:

- ✓ **Contenidos:** Se ve perjudicada por la disminución de estrenos de cine y por retrasos en los inicios de licencias de los contratos de Televisión.
- ✓ **Servicios Audiovisuales:** Los ingresos crecen un 10% no considerando el efecto de la salida de Lavinia, y al cambio de integración de Videoreport Canarias.



% de sobre EBITDA por area de actividad\*

	2012	2011	Var %
Servicios audiovisuales	6.219	10.907	-43,0%
Contenidos	5.269	5.116	3,0%
Otros y ajustes de consolidación	-5.797	-5.848	n.s.



■ Servicios audiovisuales ■ Contenidos

*\*Excluido el EBITDA negativo de otros servicios*

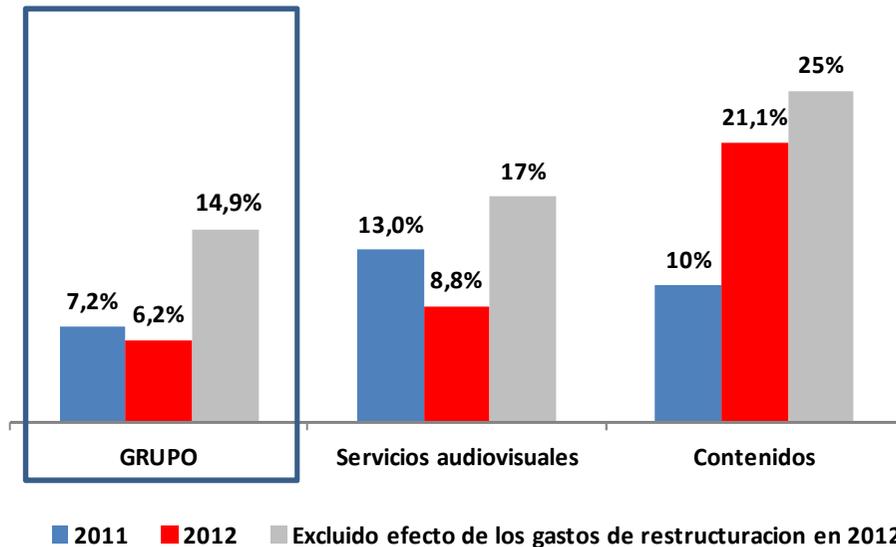
□ El EBITDA del grupo se hubiera situado en 13,6 mn €, (+33% vs 2011), excluyendo los gastos no recurrentes derivados del proceso de reestructuración (7,9 mn ).

□ Destacamos el aumento del EBITDA del área de contenidos (+3,1%) a pesar de la caída en un 49% de los ingresos de la división. En dicho EBITDA además están incluidos 0,86 mn € de gastos procedentes de la reestructuración.



Excluyendo los gastos no recurrentes de 7,9 mn € derivados de la reestructuración se hubieran registrado mejoras en el margen EBITDA tanto a nivel de Grupo como en el de las principales áreas de negocio.

**Evolución Margen EBITDA**



□ Excluyendo el efecto de los gastos no recurrentes:

- ✓ El margen EBITDA del Grupo hubiera aumentado hasta el 14,9% vs 7,2% de 2011.
- ✓ El margen EBITDA del área de Servicios Audiovisuales hubiera sido del 17% vs 13% de 2011.
- ✓ El margen EBITDA del área de contenidos se hubiera situado en el 24,5% vs 10,3% de 2011.

Actualmente prestamos servicios a las televisiones de Canarias, Baleares (IB3), Aragón, Extremadura, Castilla La Mancha, Valencia (Canal 9), Canal Sur, Tele Madrid, Antena 3, y Tele5.

	2012	2011	Var %
Ventas	71.071	84.098	-15,5%
EBITDA	6.219	10.907	-43,0%
<i>Margen EBITDA</i>	8,8%	13,0%	
EBIT	-1.229	-93	-1221,0%
<i>Margen EBIT</i>	-1,7%	-0,1%	

*\*En miles de Euros*

- ❑ Estamos presentes en todas las adjudicaciones de servicios que se han tenido lugar en España.
- ❑ Los ingresos descienden por el efecto de la salida de Lavinia. Excluyendo este efecto e incluyendo el efecto positivo de la integración de Videoreport Canarias se hubieran incrementado en un 10% con respecto a 2011.
- ❑ El EBITDA se ha visto afectado por unos gastos no recurrentes de 5,63 mn €. Excluyendo este efecto, el EBITDA hubiera aumentado un 8,65% hasta los 11,85 mn € y el margen EBITDA se hubiera situado en el 17%, significativamente por encima del de 2011 (13%).



	2012	2011	Var %
Ventas	24.951	49.468	-49,6%
EBITDA	5.269	5.116	3,0%
Margen EBITDA	21,1%	10,3%	104,2%
EBIT	-8.195	-2.383	243,9%
Margen EBIT	-32,8%	-4,8%	582%

\*En miles de Euros

□ Mejora del EBITDA en un 3% a pesar de la caída de un 49,6% de los ingresos.

□ El margen EBITDA mejora por la realización de programas de TV con mayor rentabilidad, a pesar de la inclusión de unos gastos no recurrentes por importe de 0,86 mn €. Excluyendo este efecto el margen EBITDA se situaría en el 24,5%.

□ Los ingresos de cine se ven afectados por el menor número de estrenos y cambios en los inicios de las licencias de televisión.

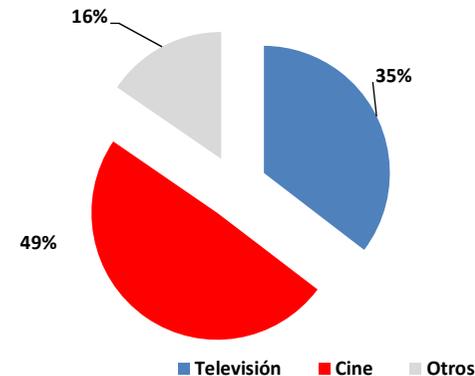
□ Los ingresos del área de televisión disminuyen además de por la contracción del mercado, por la decisión táctica de acudir sólo a las producciones de series de televisión con mayor rentabilidad.

### Desglose de ingresos por área de negocio

	2012	2011	Var %
Televisión	9.474	24.433	-61%
Cine	13.175	22.709	-42%
Otros	4.151	3.577	16%
Ajustes de subconsolidacion	-1.849	-1.251	48%
<b>TOTAL</b>	<b>24.951</b>	<b>49.468</b>	<b>-50%</b>

\*En miles de Euros

### % ventas por segmento de actividad



□ **Mejora significativa del Fondo de Maniobra que pasa a ser positivo por importe de 9,8 mn € vs -16,9 mn € de 2011.**

□ **Disminución de 58% de la deuda financiera neta.**

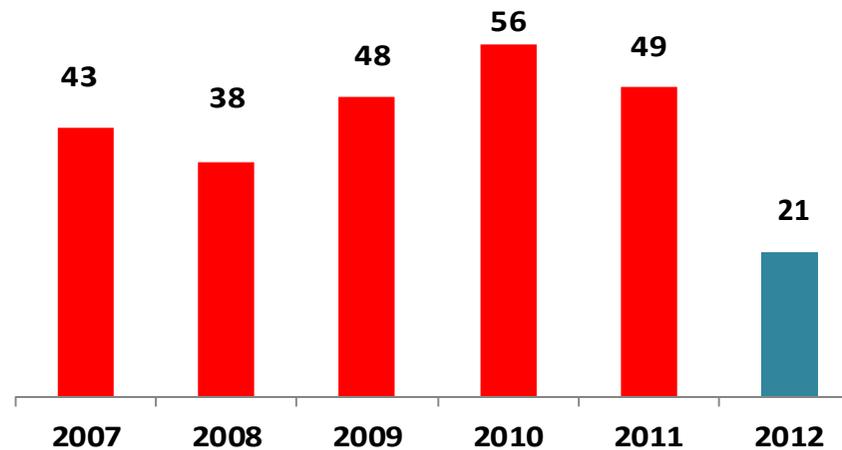
✓ **Ratio DFN/EBITDA de 3,7x vs 4,8x de cierre de 2011.**

✓ **Ratio DFN/EBITDA excluyendo gastos no recurrentes de 1,58x .**

□ **La disminución del Fondo de Comercio como consecuencia de la salida de Lavinia y dotaciones del ejercicio.**

<b>Activo</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>	<b>Var %</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>120.586</b>	<b>169.007</b>	<b>-28,7%</b>
Inmovilizado material	22.053	26.561	-17,0%
Fondo de Comercio	60.892	73.225	-16,8%
Otros activos intangibles	25.908	41.046	-36,9%
Activos financieros	4.308	2.434	77,0%
Otros activos Intangibles	7.425	25.741	-71,2%
<b>Activo corriente</b>	<b>51.350</b>	<b>63.275</b>	<b>-18,8%</b>
Existencias	1.268	4.290	-70,4%
Deudores	37.253	53.423	-30,3%
Efectivo y equivalente al efectivo	12.829	5.562	130,7%
<b>Pasivo</b>			
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>87.643</b>	<b>115.951</b>	<b>-24,4%</b>
Capital y Reservas	97.194	146.771	-33,8%
Resultado de la dominante	-40.738	-34.952	16,6%
Minoritarios	31.187	4.132	654,8%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>42.697</b>	<b>36.188</b>	<b>18,0%</b>
Ingresos diferidos y otros acreedores		86	-100,0%
Provisiones	586	710	-17,5%
Pasivos por impuestos diferidos	713	2.648	-73,1%
Deudas con Entidades de credito	23.951	23.466	2,1%
Otros acreedores	17.447	9.278	88,0%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>41.596</b>	<b>80.143</b>	<b>-48,1%</b>
Provisiones a corto plazo	67	795	-91,6%
Deudas con Entidades de credito	9.539	31.467	-69,7%
Otros pasivos financieros	1.501	1.960	-23,4%
Acreedores comerciales	17.222	25.643	-32,8%
Pasivos por impuestos corrientes	9.364	15.314	-38,9%
Otros pasivos corrientes	3.903	4.964	-21,4%
<b>TOTAL</b>	<b>171.936</b>	<b>232.282</b>	<b>-26,0%</b>

\*En miles de Euros

**Evolución de la Deuda Financiera Neta**


- En 2012 la deuda con entidades de crédito se ha reducido en un 39% (33,5 mn € vs 54,9 mn de € a cierre de 2011) habiéndose refinanciado en un 98%, con vencimientos entre 5 y 7 años.
- Endeudamiento neto inferior en un 58 % con respecto al de cierre de 2011 (21 mn € vs 49 mn € a cierre de 2011).
- Mejora del ratio de DFN/EBITDA
  - ✓ Ratio de DFN/EBITDA de 3,7x vs 4,8x de 2011.
  - ✓ Ratio DFN/EBITDA excluyendo gastos no recurrentes de 1,58x.

## Con la reestructuración de la compañía realizada en 2013 nos centraremos en:

- ❑ La complementariedad de nuestras áreas de negocio, aprovechándonos de la ventaja de ser una compañía que abarca toda la cadena de valor.
  - ✓ Afianzamiento del área de Servicios Audiovisuales, derivadas de la actual oportunidad del mercado que obliga a las televisiones a adaptar sus estructuras, lo que supone una importante oportunidad para Vértice 360º, como uno de los líderes del sector. Se esperan nuevas externalizaciones tanto de las televisiones públicas autonómicas, como de alguna cadena privada.
  - ✓ El área de Contenidos se reforzará con la adquisición, renovación y explotación de catálogos de películas, manteniéndolo activo y adaptado a las necesidades de la demanda en cada momento.
  - ✓ Las expectativas de crecimiento del mercado de externalizaciones de servicios técnicos y de contenidos para las televisiones, tanto públicas como privadas, suponen una oportunidad para el Grupo de posicionarse como un proveedor integral gracias a las sinergias existentes entre las áreas de negocio que lo componen.
- ❑ La rentabilidad de nuestro negocio.
- ❑ Reforzar la solidez del Balance.
- ❑ La internacionalización del Grupo.

- En 2012 se han sentado las bases de crecimiento dando lugar a una compañía flexible, capaz de adaptarse a las necesidades del entorno.**
- Somos líderes en nuestro sector.**
- Contamos con una estrategia clara y definida.**
- Operamos en un mercado que en la actualidad ofrece importantes oportunidades.**

**CONTACTO.**

**Si desean hacer alguna consulta, les rogamos la remitan a la siguiente dirección**

**[accionistas@vertice360.com](mailto:accionistas@vertice360.com)**

**expresando el nombre de su entidad, persona de contacto, dirección de correo electrónico o número de teléfono.**

**El presente documento ha sido preparado por VERTICE 360°, exclusivamente para su uso en las presentaciones con motivo del anuncio de los resultados de la Compañía**

**El presente documento puede contener previsiones o estimaciones relativas a la evolución de negocio y resultados de la Compañía. Estas previsiones responden a la opinión y expectativas futuras de VERTICE 360°, por lo que están afectadas en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían verse afectadas y ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de dichas previsiones o estimaciones.**

**Lo expuesto en este documento debe de ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por VERTICE 360°, y en particular por los analistas que manejen el presente documento.**

**Se advierte que el presente documento puede incluir información no auditada o resumida de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la información registrada en la Comisión Nacional de Mercado de Valores.**

**Este documento no constituye una oferta ni invitación a suscribir o adquirir valor alguno, y ni este documento, ni su contenido serán base de contrato o compromiso alguno.**