

# squirrel

**THE ENTERTAINMENT TECH GROUP**

# NOTA LEGAL

Este documento se proporciona únicamente con fines informativos y no constituye, ni debe interpretarse como, una oferta de venta o permuta o adquisición, o una invitación a ofertas de compra de valores emitidos por cualquiera de las empresas mencionadas.

Cualquier decisión de comprar o invertir en valores en relación con una emisión específica debe tomarse única y exclusivamente sobre la base de la información contenida en el prospecto correspondiente presentado por la compañía en relación con dicha emisión específica. Nadie que tenga conocimiento de la información contenida en este informe debe considerarla como definitiva, ya que está sujeta a cambios y modificaciones.

SQUIRREL MEDIA advierte que esta presentación contiene declaraciones prospectivas que incluyen aquellas relacionadas con nuestro futuro desarrollo comercial y desempeño económico. Si bien estas declaraciones representan nuestro juicio y expectativas futuras con respecto al desarrollo de nuestro negocio, una serie de riesgos, incertidumbres y otros factores importantes podrían causar que los desarrollos y resultados reales difieran materialmente de nuestras expectativas. Estos factores incluyen, entre otros, tendencias generales del mercado, macroeconómicas, gubernamentales y regulatorias; cambios en las tasas de interés y condiciones del mercado y cualquier otra circunstancia que pudiera afectar adversamente las declaraciones adjuntas.

El contenido de esta declaración deberá ser tenido en cuenta por las personas o entidades que deban tomar decisiones o elaborar o difundir opiniones sobre valores emitidos por SQUIRREL MEDIA y, en particular, por los analistas que manejen este documento.

Este documento puede contener información resumida o no auditada, y se invita a sus destinatarios a consultar la documentación e información pública depositada por SQUIRREL MEDIA ante los organismos de supervisión de los mercados de valores, en particular, los folletos e información periódica depositados en la Bolsa de Valores de España.

La presentación no está dirigida a ninguna persona en ninguna jurisdicción donde (por razón de la nacionalidad, residencia u otro motivo de esa persona) esté prohibida la publicación o disponibilidad de la presentación. Las personas respecto de las cuales resulten de aplicación dichas prohibiciones no deberán acceder a la presentación. Sin limitar la generalidad de lo anterior, la presentación no está dirigida ni debe ser accedida por personas ubicadas en los Estados Unidos, Australia, Canadá o Japón o cualquier otra jurisdicción donde sería ilegal hacerlo ("Jurisdicción restringida"). La presentación está destinada únicamente a inversores profesionales y comerciales.



**01**

¿QUÉ ES SQUIRREL?

**02**

DIVISIONES DE NEGOCIO

**03**

RESULTADOS 2024

**04**

INVESTMENT CASE

01

**¿Qué es Squirrel?**



# GRUPO TECNOLÓGICO DE ENTRETENIMIENTO

## TOTALMENTE INTEGRADO

### MEDIA

Marketing, media, RR.PP, central de compras, agencia de publicidad...



**AGENCIA ESPAÑOLA LÍDER POR INGRESOS, TOP 10 GLOBAL POR NUMERO DE OPERACIONES**

2024

- €148m Ingresos Pro-Forma
- 61% de Ingresos totales
- 30% del EBITDA total
- Margen EBITDA 7%

### CONTENIDO

Creación, producción, distribución y comercialización de contenido audiovisual



**PROVEEDOR INTERNACIONAL LÍDER DE CONTENIDO AUDIOVISUAL**

2024

- €48m Ingresos Pro-Forma
- 20% de Ingresos totales
- 48% del EBITDA total
- Margen EBITDA 37%

### NETWORK

Explotación de canales de TV en abierto y de canales temáticos para OTT, explotación de TV y radio online.



**#3<sup>ER</sup> OPERADOR PRIVADO DE TV EN ESPAÑA**

2024

- €30m Ingresos Pro-Forma
- 12% de Ingresos totales
- 21% del EBITDA total
- Margen EBITDA 26%

### SERVICIOS TMT

Difusión y transmisión de eventos en vivo, telepuertos, servicios audiovisuales y de consultoría

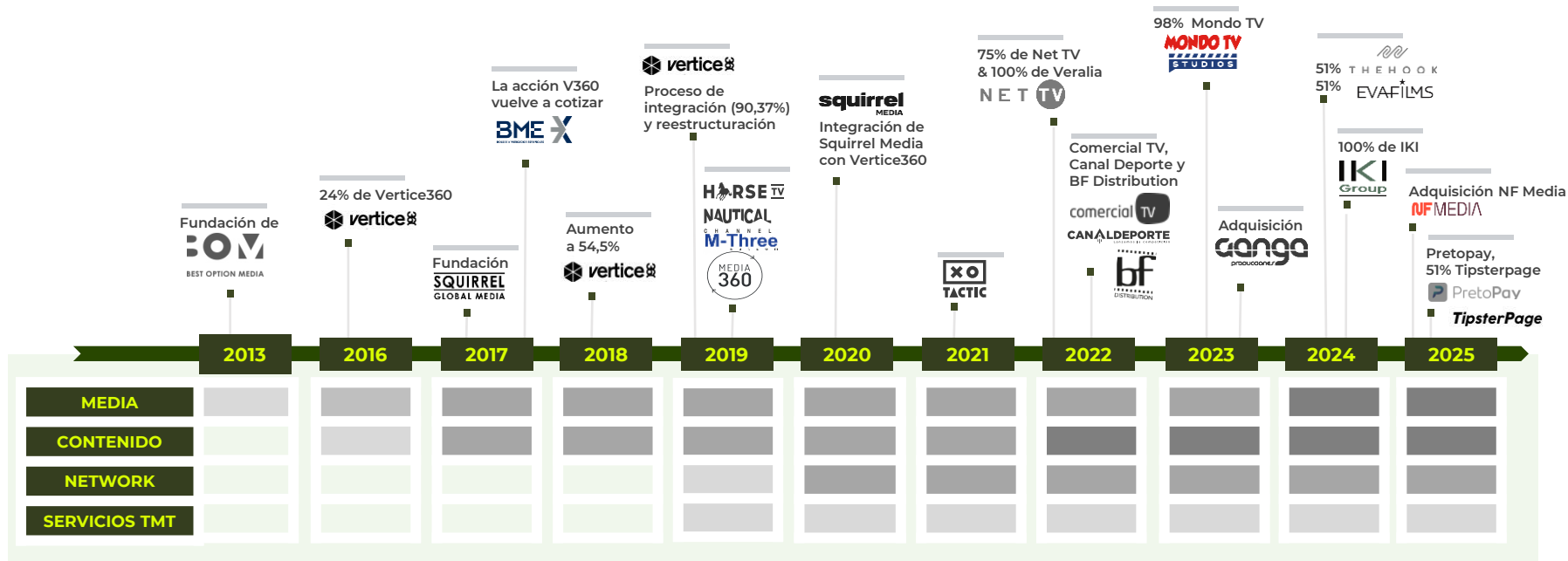
**PROVEEDOR DE REFERENCIA DE GRANDES OPERADORES DE TELEVISION**



2024


- €16m Ingresos Pro-Forma
- 7% de Ingresos totales
- 1% del EBITDA total
- Margen EBITDA 2%

# MODELO DE INTEGRACIÓN “CAUSAL”





# AMPLIA PRESENCIA INTERNACIONAL

## MEDIA

- BEST OPTION MEDIA
- SQUIRREL GLOBAL MEDIA
- BEST OPTION GROUP BRAZIL 
- GRUPO IKI
- NF MEDIA

## CONTENIDOS

### DISTRIBUCIÓN

- VERTICE CINE ESPAÑA
- VERTICE CINE ITALIA 
- BF DISTRIBUCION (51%) 
- EVA FILMS (51%)

### PRODUCCIÓN

- TELESPAN
- DMD 
- TACTIC
- MONDO TV (98%)
- GRUPO GANGA




### INFLUENCERS

- TIPSTERPAGE (51%)
- AV (51%) 



### EVENTOS

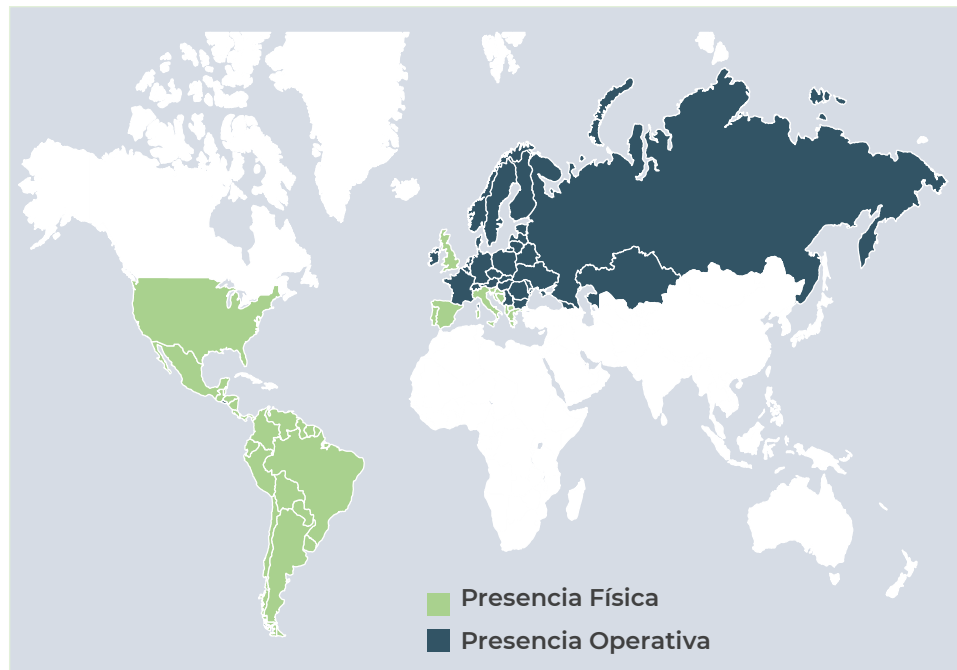
- CULTOR MEDIA

## NETWORK

- BOM
- NAUTICAL CHANNEL 
- VB MEDIA 
- MEDIA 360 
- RADIO TOTAL (75%)
- NET TV (75%)
- CANAL DEPORTE (70%)

## SERVICIOS TMT

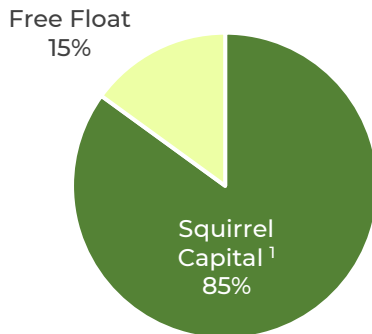
- M-THREE SATCOM 
- M-THREE SATCOM ESPAÑA
- ITESA (50%)
- THE HOOK (51%)
- PRETOPAY 



Nota: Las compañías sin % de participación y bandera nacional son 100% propiedad de Squirrel y ubicadas en España

# INTERESES TOTALMENTE ALINEADOS

## ESTRUCTURA ACCIONARIAL

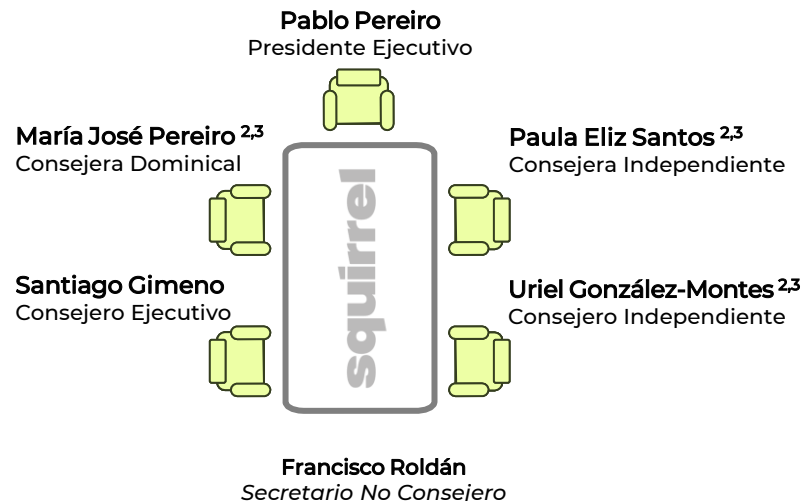


## EVOLUCION HISTÓRICA DEL ACCIONARIADO

	2016	2018	2019	2022	2024	2025
Squirrel Capital <sup>1</sup>	25,2%	54,6%	90%	95%	90%	85%
Free Float	74,7%	45,3%	9,6%	5%*	10%	15%

(1) Holding Pablo Pereiro

## CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

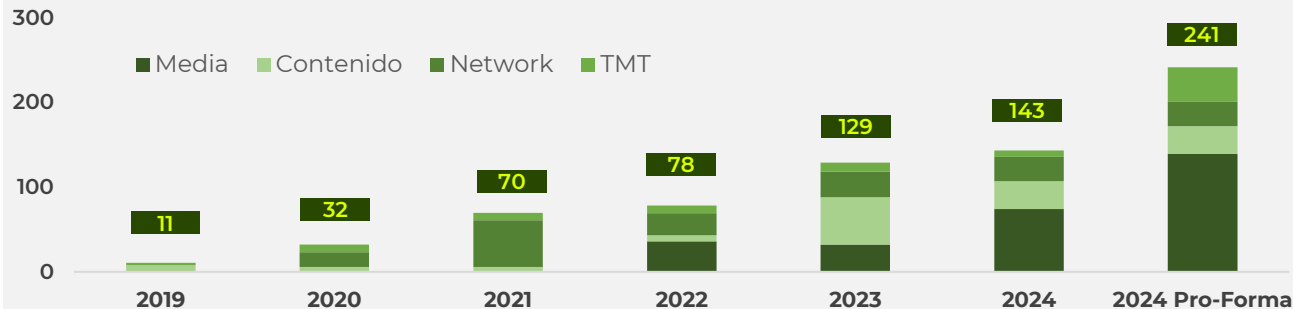


(2) Miembro del CAC, (3) Miembro del CNR

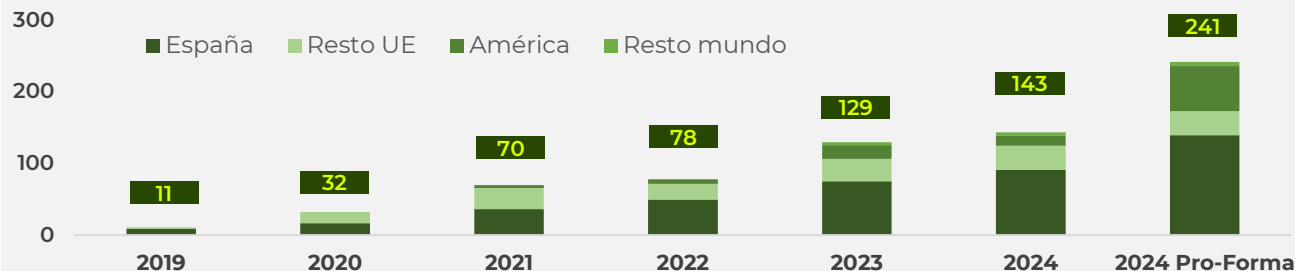


# DINAMICO Y DIVERSIFICADO CRECIMIENTO

## INGRESOS POR DIVISION (€m)



## INGRESOS POR GEOGRAFÍA (€m)



TACC  
2019-24PF

**118%**

TACC  
2020-24PF

**96%**

TACC  
2021-24PF

**51%**

TACC  
2022-24PF

**76%**

**22%**

TACC 2020-24  
de crecimiento  
orgánico de  
ingresos en UE

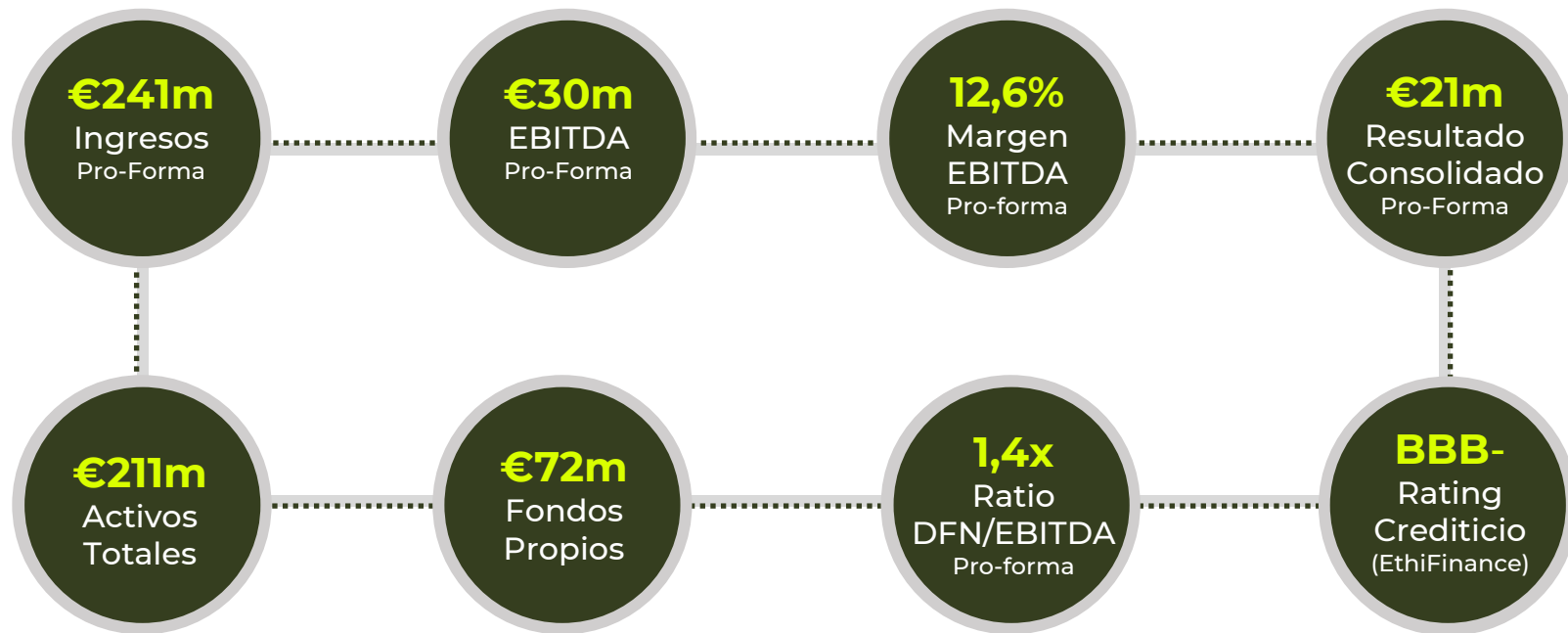
**43%**

de ingresos de  
2024 en  
mercados  
internacionales

**squirrel**

9

# PRINCIPALES MAGNITUDES 2024



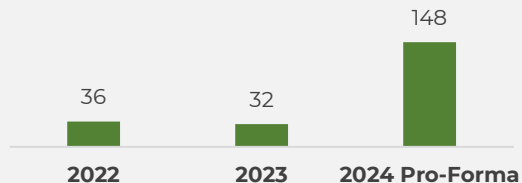
02

# Divisiones de negocio

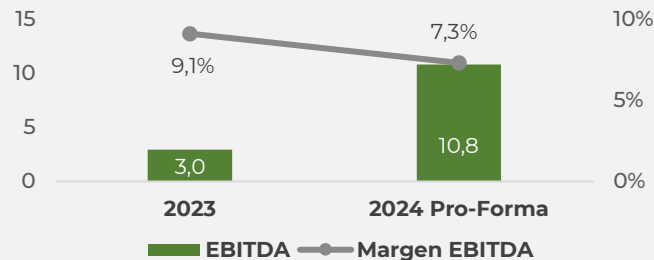


# DIVISIÓN MEDIA

## INGRESOS (€m)



## EBITDA (€m)



**squirrel**  
MEDIA

## OFERTA DE SERVICIOS GLOBAL

- Agencia de medios, servicios globales de comunicación y publicidad, marketing directo, desarrollo y creación de campañas publicitarias, diseño y organización de eventos, producción de piezas publicitarias...

## PRINCIPALES COMPAÑÍAS



# CONTEXTO DE MEDIA

## TENDENCIAS DE MERCADO

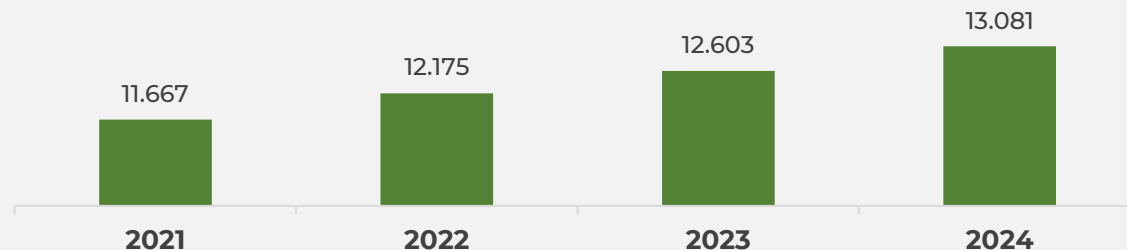
- En 2024, la actividad publicitaria en **España** superó los €13bn con un **aumento del 4%**. **A nivel global se estima creció un 9,5%** superando los \$1,07tn en 2024.
- La **inversión publicitaria global ha duplicado su tamaño en los últimos 10 años**, creciendo 2,8 veces el PIB mundial en mismo periodo.
- Este **fuerte crecimiento ha sido liderado por Redes Sociales, Search y Retail Media**
- En **2024 la inversión publicitaria global en medios tradicionales creció un 1,5%** (1,9% en TV lineal, muy similar al 2,1% de España)
- En **España a actividad de influencers creció un 58% en 2024** hasta €125m.

## FACTORES DE CRECIMIENTO

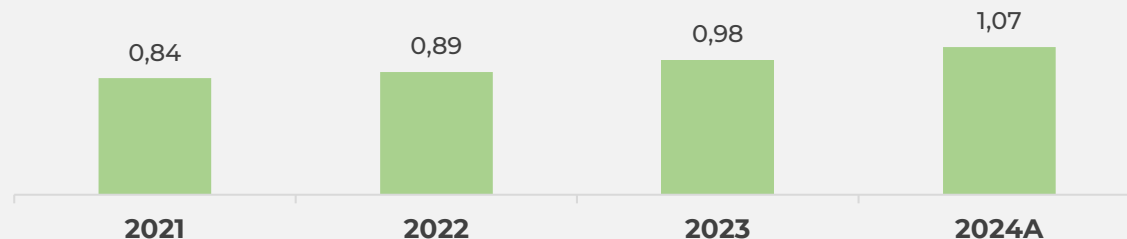
- **Digitalización acelerada**  
La adopción de tecnologías digitales y el aumento del consumo de contenido *online* impulsan la inversión en publicidad digital.
- **Eficacia del Marketing de Influencers**  
Las colaboraciones con *influencers* generan un alto retorno de inversión, fomentando su adopción por parte de las marcas.
- **Resurgimiento de Medios Tradicionales**  
Medios como la televisión, la radio y la publicidad exterior muestran resiliencia y adaptabilidad, manteniendo su relevancia en estrategias publicitarias integradas.

# ENTORNO SECTOR MEDIA

## Volumen Negocio Publicidad en España<sup>1</sup> (€m)



## Volumen Negocio Publicidad en el Mundo<sup>3</sup> (USDtn)



TACC  
2021-24<sup>1</sup>  
**3,9%**

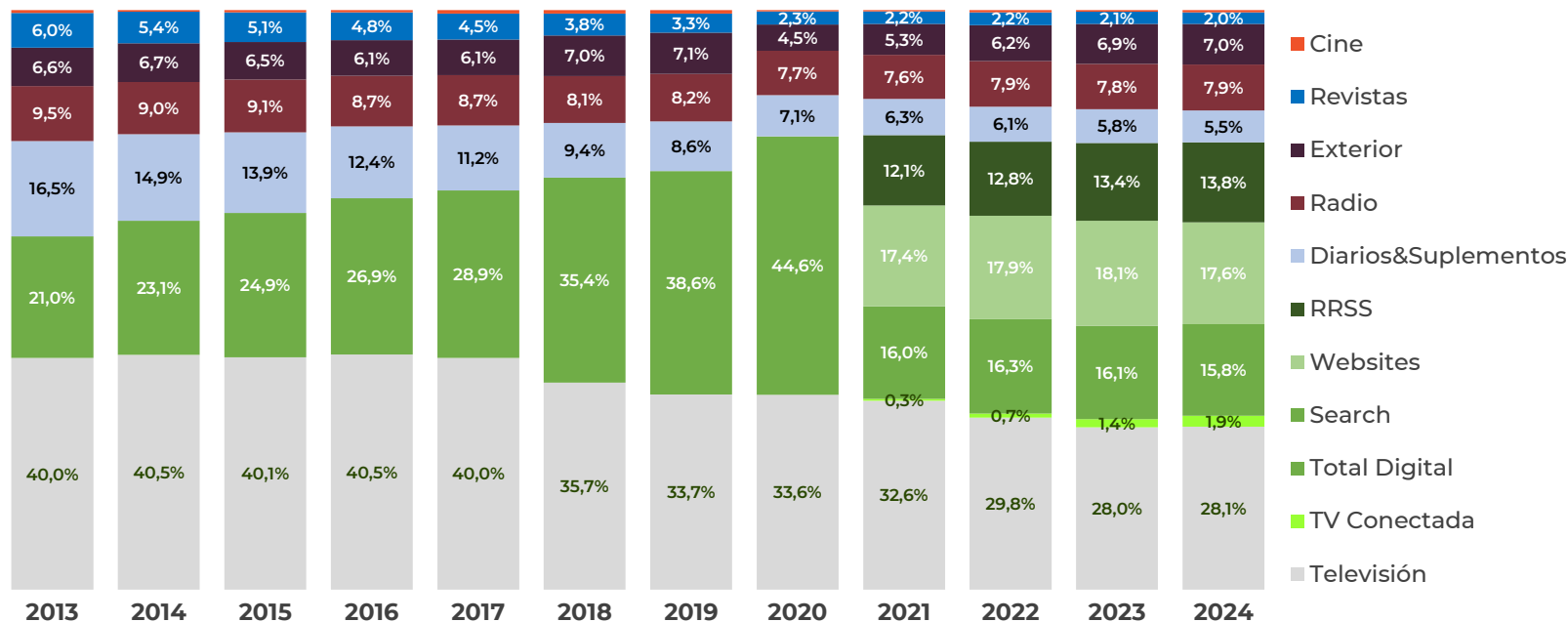
PWC estima un  
crecimiento  
**TACC 2024-28  
del 4,5% en  
España.**

WARC y GroupM  
anticipan un  
crecimiento  
global del  
**7%-8% en 2025**

TACC  
2021-24<sup>3</sup>  
**8,2%**

(1) "Anuario InfoAdex 2025", (2) "Entertainment and Media Outlook Report 2024-2028" (Price Waterhouse Coopers), (3) "Global Ad Spend Outlook 2024/25" (WARC)

# PROTAGONISMO DE MEDIOS DIGITALES



Fuente: InfoAdex

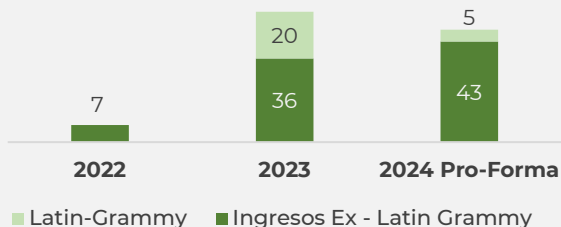
# MÁS DE 100 GRANDES CLIENTES GLOBALES



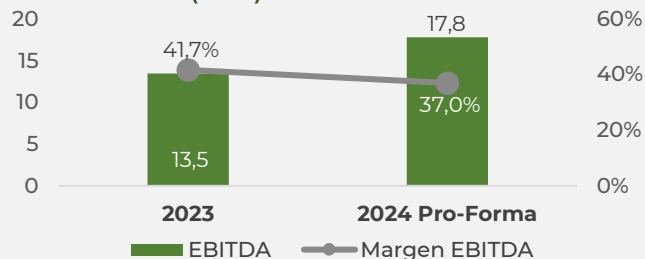


# DIVISIÓN CONTENIDO

## INGRESOS (€m)



## EBITDA (€m)



# squirrel

CONTENT

## OFERTA DE SERVICIOS GLOBAL

- Creación y producción de películas, series, ficción, documentales, entretenimiento, animación y todo tipo de programas de TV y eventos en directo.
- Distribución nacional e internacional de todo tipo de contenido.
- Comercialización de contenido audiovisual propio y de terceros.

### Producción TV & Cine

**squirrel**  
STUDIO

**DMB**  
MEDIA

**Gongo**  
producciones

**xo**  
TACTIC

**MONDO TV**  
STUDIOS

lanueva TV

**EVA FILMS**

### Distribución TV & Cine

**vertice**

**bf**  
DISTRIBUTION

### Influencers

TipsterPage



### Eventos

**CULTOR**  
MEDIA

**squirrel**

# CONTEXTO DE CONTENIDO

## TENDENCIAS DE MERCADO

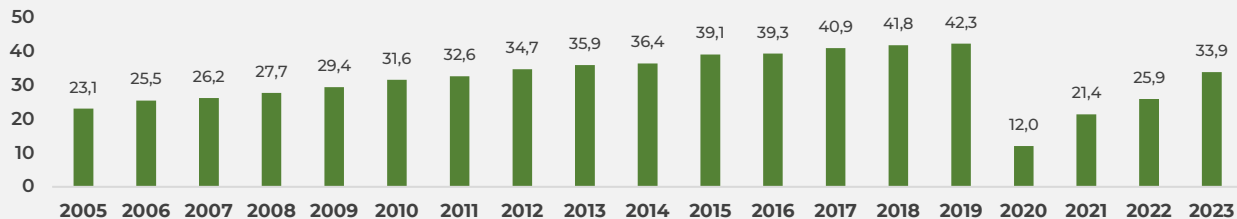
- **A nivel global, el sector de Entretenimiento y Medios creció un 5% en 2023 hasta \$2,8tn. PWC estima un TACC 2023-28 de 3,9%.**
- **En España, PWC estima que esta actividad crezca a una TACC 2023-28 del 2,6%.**
- El auge del sector audiovisual español se refleja en un **fuerte aumento del empleo, pasando de 32.000 trabajadores en 2020 a cerca de 85.000** a finales de 2024.
- En **2024 la taquilla de cine** ingresó €477m en España, **un 22% menos que en 2019** (el número de películas internacionales estrenadas se redujo un 19%, 416 vs 509).
- PWC estima que **el cine recupere los niveles de ingresos pre Covid en el año 2026.**

## FACTORES DE CRECIMIENTO

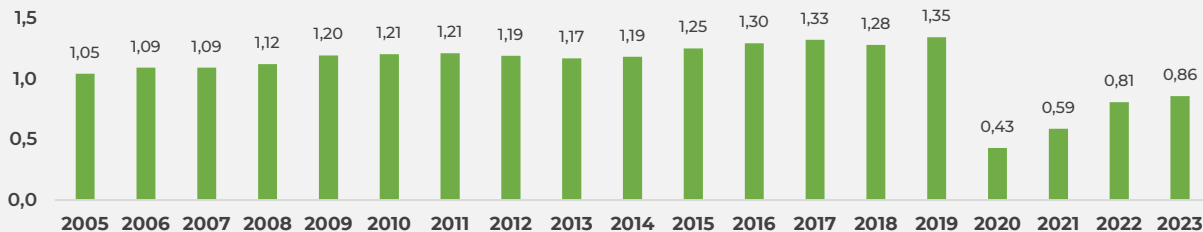
- **Mayor número de estrenos**  
Se prevé que el volumen de estrenos de largometrajes aumente en los próximos ejercicios hasta situarse **por encima de los 800 anuales** (701 en 2024).
- **Apoyo Gubernamental**  
Plan "España, Hub Audiovisual de Europa" para impulsar la producción audiovisual un 30% de 2021 a 2025 (con apoyo financiero de €1,6bn).
- **Auge de Plataformas de Streaming**  
La creciente demanda de plataformas OTT impulsa la producción nacional. España cuenta con una sólida industria de producción audiovisual y una base de profesionales con talento mundialmente reconocido.

# RECUPERACIÓN DE TAQUILLA DE CINE

Recaudación Mundial De Taquilla (USDbn)



Recaudación Europea de Taquilla (€bn)



GAP vs 2019  
**20%**

En 2023 la recaudación en salas de cine de fue un 20% inferior a la de 2019 a nivel mundial, y un 36% inferior en Europa

GAP vs 2019  
**36%**

# ESPAÑA EN LA MEDIA INTERNACIONAL

La huelga de guionistas de EE.UU. de 2023 afectó muy negativamente al número de estrenos, espectadores y taquilla de 2024

**GAP vs 2019**  
**22%**

En 2024 la recaudación de taquilla en salas de cine de España fue un 22% inferior a la del año 2019

## Nº Espectadores Largometrajes en España (Millones)



## Recaudación de cine en España (€m)

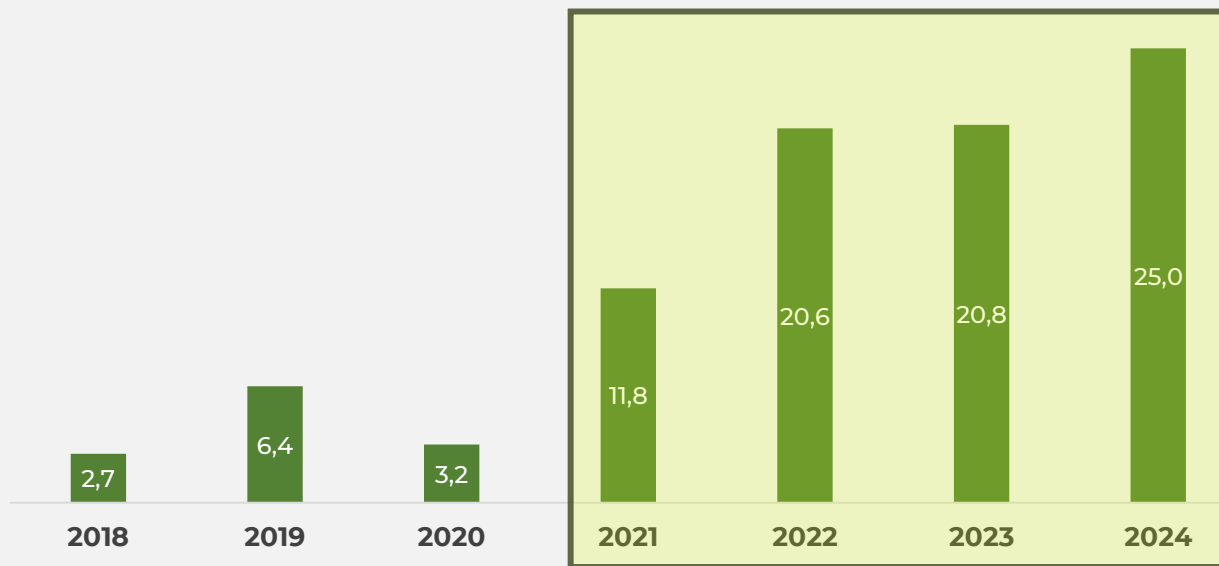


**TACC**  
**2024-28E**  
**8-9%**

PWC estima que los ingresos de taquilla en España aumenten a una TACC del 8% y al 9% entre 2024 y 2028

# ELEVADA INVERSIÓN EN CONTENIDO NO REFLEJADA EN RESULTADOS

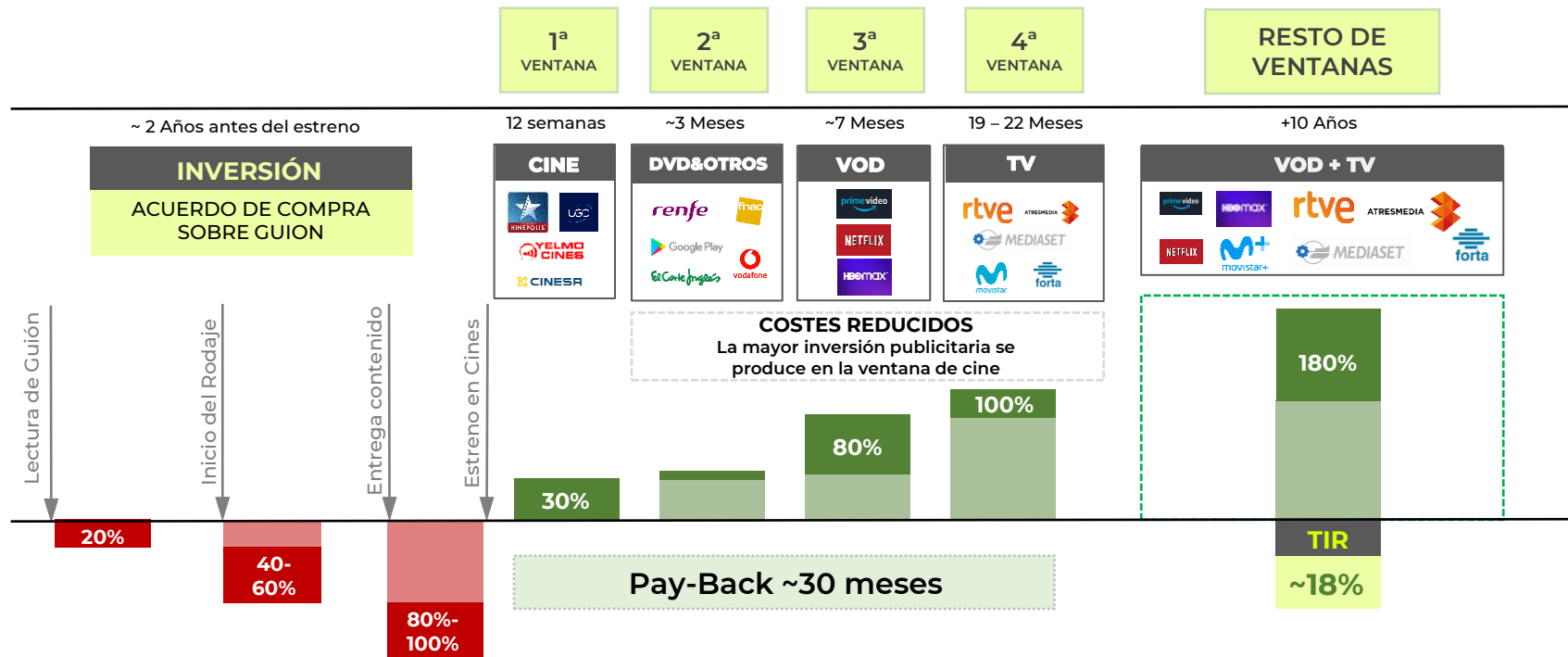
Inversión en Contenido (€m)



**€78m**

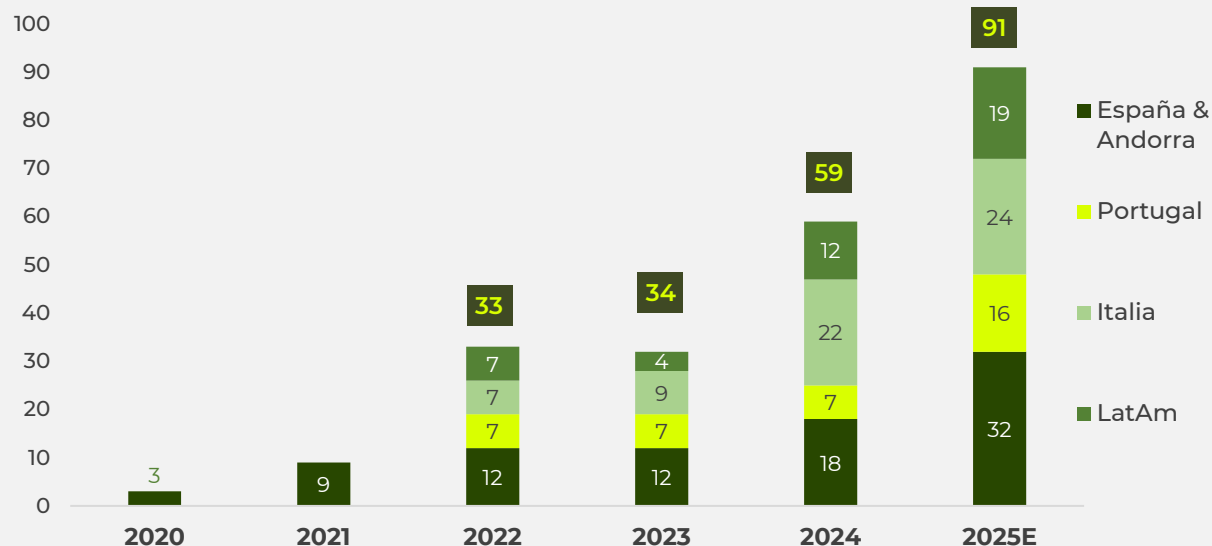
de inversión  
acumulada en  
contenido de  
2021 a 2024

# CICLO DE VIDA DE CONTENIDO



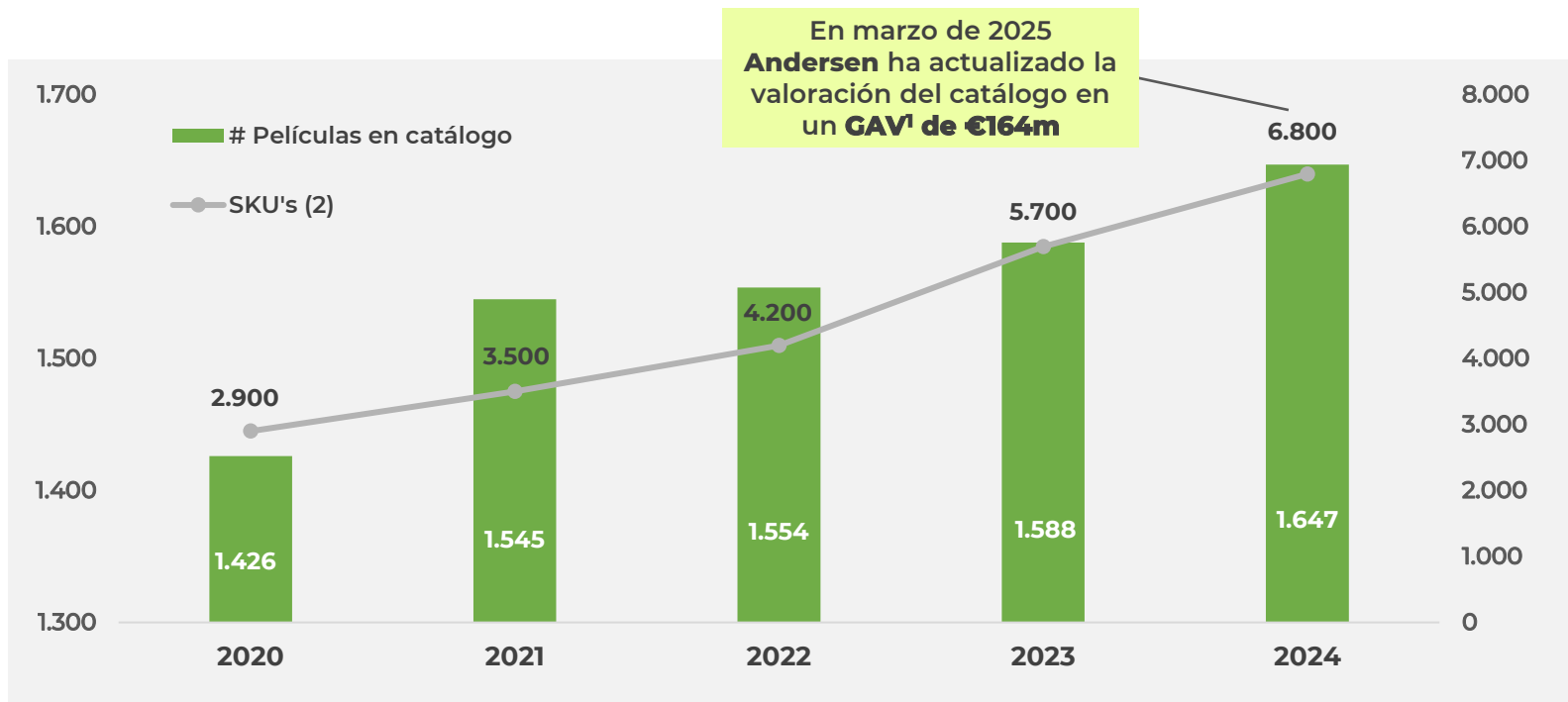
# FUERTE AUMENTO DE INGRESOS ASEGURADO

NÚMERO DE ESTRENOS



**91**  
estrenos previstos  
en 2025  
(59 en 2024)

# CATÁLOGO DE LARGOMETRAJES

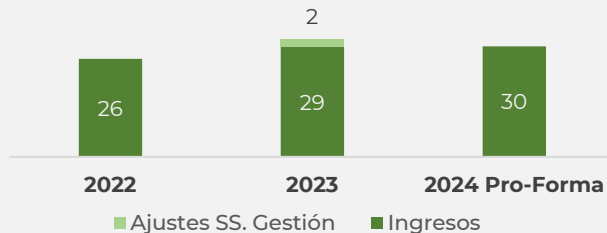


(1) GAV (Gross Asset Value), (2) SKU's "Stock Keeping Units", referencias de propiedad industrial en cada país.

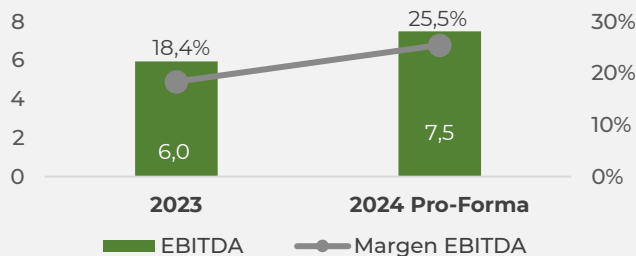


# DIVISIÓN NETWORK

## INGRESOS (€m)



## EBITDA (€m)



# squirrel NETWORK

## OFERTA DE SERVICIOS GLOBAL

- Explotación de canales de TV en abierto (Squirrel TV, BOM Channel, BOM Cine)
- Ingresos de gestión (Paramount Channel)
- Televisión y radio online (Canal Deporte, BOM Radio)
- Canales temáticos en plataformas OTT (Horse TV y Nautical Channel)

### TDT TV (ESPAÑA & ITALIA)



### PAY TV (OTT's GLOBALES)



### IP TV (STREAMING TV)



### RADIO ONLINE



# CONTEXTO DE NETWORK

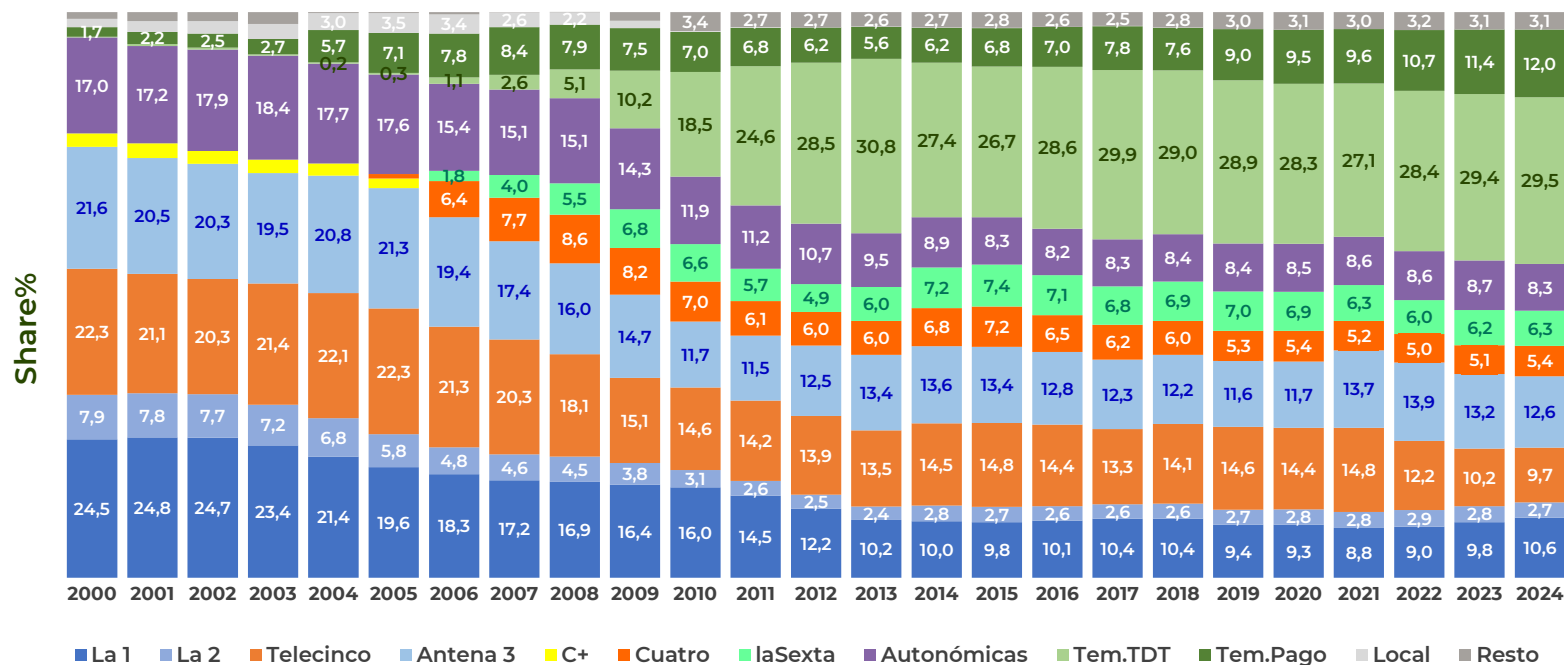
## TENDENCIAS DE MERCADO

- Las plataformas OTT observan una gran expansión y se estima puedan alcanzar una facturación global cercana a los \$2tn en 2029 (TACC 2024-29 del 28%)
- En España la penetración de plataformas de **streaming sigue en aumento** (64% de hogares suscritos al menos a una plataforma).
- La penetración de mercado y consumo de **televisión lineal sigue a la baja. En España fue de 171 minutos en 2024, un 5% menos que en 2023, (181 minutos).**
- En España, la **cuota de pantalla de TV generalista tradicional sigue perdiendo audiencia en favor de los canales TDT temáticos y eventos en directo.**

## FACTORES DE CRECIMIENTO

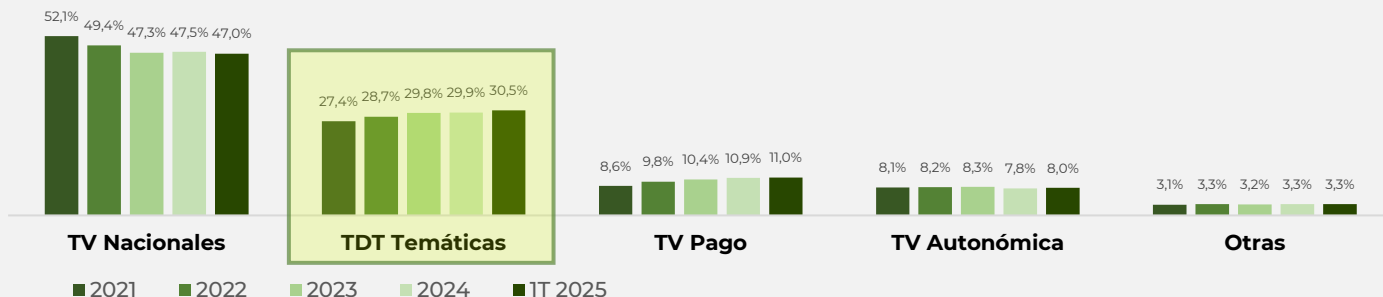
- **Transformación digital**  
Progresiva expansión de modelos híbridos TV+Streaming.
- **Consumo fragmentado**  
Las audiencias están cada vez más repartidas entre canales, tipo de consumo y uso de dispositivos (TV, móviles, tablets...).
- **Resiliencia de la TV en abierto**  
La TV lineal sigue siendo un medio muy relevante para la inversión publicitaria, pero está en proceso de adaptación.

# EVOLUCIÓN CUOTA PANTALLA TV EN ESPAÑA

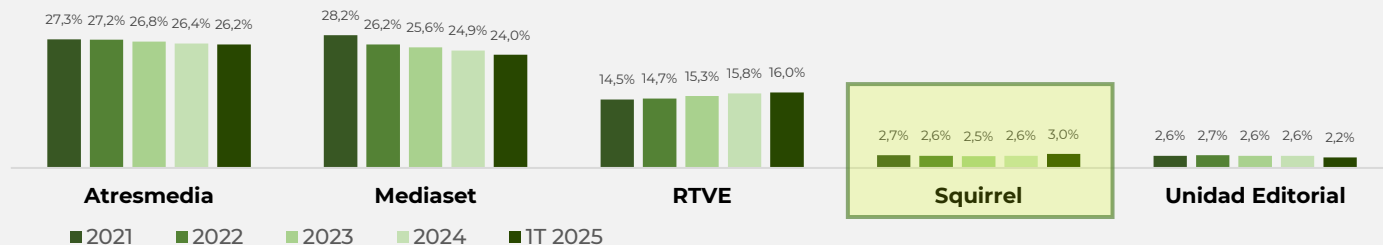


# CUOTA DE PANTALLA TV ESPAÑA

## Cuota de pantalla de Operadores de TV en España



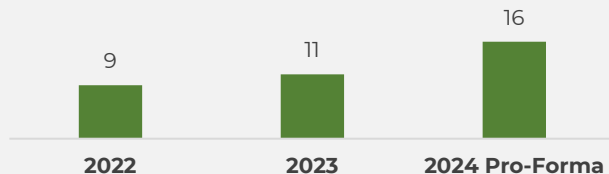
## Cuota de pantalla de grupos audiovisuales de TV en España



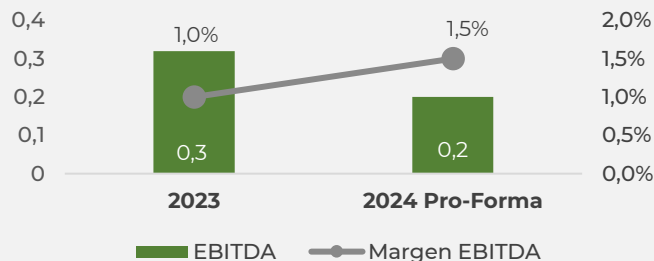
Squirrel es el primer operador privado de TV abierta en España tras Atresmedia y Mediaset

# DIVISIÓN TMT

## INGRESOS (€m)



## EBITDA (€m)



# squirrel

TMT

## OFERTA DE SERVICIOS GLOBAL

- Plataformas de comunicación por satélite para la distribución directa a cualquier hogar del planeta.
- Servicios de emisión y entrega de señales a operadores de TDT, cable y satélite, así como tráfico y procesamiento de señales de cualquier fuente con cobertura mundial.
- Equipamiento de exteriores para la retransmisión en directo de eventos deportivos y de entretenimiento.
- Integración de sistemas para cadenas de televisión.
- Servicios OTT con soluciones llave en mano en las instalaciones o hardware en la nube, aplicaciones y red de distribución de contenidos (CDN).
- Soluciones IA para sector media y de producción audiovisual
- Plataforma tecnológica para monetización de contenido premium y gestión y administración de suscriptores.

## COMPAÑÍAS

M-Three  
satcom

ITESA  
producciones

PretoPay

THE HOOK

squirrel

29

# CAPACIDAD TECNOLÓGICA DIFERENCIAL



hispasat

→ Satellite capacity and Teleport Services



→ Data Center and Fibre optics facilities



→ OTT solutions



TeciaSystem

→ Playout solutions



→ Encoding and Multiplexing



→ Satellite station amplifiers



→ Antenna solutions

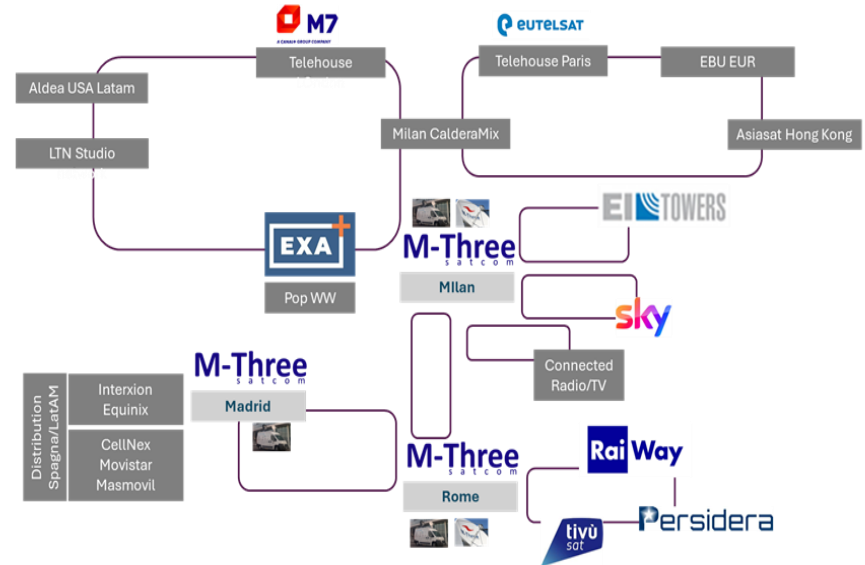


→ DTT Amplifiers

Americas coverage

EMEA coverage

Far East Coverage



# GRANDES CLIENTES TMT







03

**Resultados  
2024**



# INGRESOS Y EBITDA POR DIVISIÓN

(€m)	2023	%	2024	%	2024 Pro-Forma <sup>1</sup>	%	Variación
<b>INGRESOS</b>	<b>129,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>143,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>241,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>87%</b>
▪ Media	32,3	25,0%	74,2	51,8%	147,9	61,2%	357%
▪ Contenido	55,7	43,1%	32,7	22,8%	48,0	19,9%	-14%
▪ Network	30,5	23,6%	29,0	20,2%	29,6	12,3%	-3%
▪ TMT	10,6	8,2%	7,5	5,2%	16,0	6,6%	51%
<b>EBITDA</b>	<b>19,5</b>	<b>15,1%</b>	<b>19,8</b>	<b>13,8%</b>	<b>30,4</b>	<b>12,6%</b>	<b>56%</b>
▪ Media	3,0	9,1%	5,0	6,7%	10,8	7,3%	265%
▪ Contenido	13,5	41,7%	12,2	37,3%	17,8	37,0%	32%
▪ Network	6,0	18,4%	6,6	22,8%	7,5	25,5%	26%
▪ TMT	0,3	1,0%	-1,2	-16,4%	0,2	1,5%	-26%
<i>Estructura</i>	-3,2	-	-2,7		-5,9	-	-

(1) Cifras Pro-Forma 2024 incluyen consolidación 12 meses de Grupo IKI, NF Media, Pretopay, Tipsterpage y Otros Negocios de RR.SS. Adquiridos.

# RESULTADOS 2024

	(€m)	2023	%	2024	%	Change
<b>1</b>	<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>129,17</b>	<b>100,0%</b>	<b>143,39</b>	<b>100,0%</b>	<b>11,0%</b>
	Coste de ventas	-88,11	-68,2%	-102,28	-71,3%	16,1%
	Gastos de personal	-13,13	-10,2%	-14,26	-9,9%	8,6%
	Otros gastos/ingresos de explotación	-5,92	-4,6%	-7,05	-4,9%	19,1%
<b>2</b>	<b>RDO BRUTO EXPLOTACION - EBITDA</b>	<b>22,01</b>	<b>17,0%</b>	<b>19,79</b>	<b>13,8%</b>	<b>-10,1%</b>
	Consumo de derechos audiovisuales	-4,48	-3,5%	-6,84	-4,8%	52,7%
	Amortización inmovilizado	-3,03	-2,3%	-2,56	-1,8%	-15,6%
<b>3</b>	Deterioro y Otros Ingresos-Gastos	0,74	0,6%	1,98	1,4%	167%
	<b>RDO NETO EXPLOTACION - EBIT</b>	<b>15,24</b>	<b>11,8%</b>	<b>12,38</b>	<b>8,6%</b>	<b>-18,8%</b>
<b>4</b>	Resultado financiero	-1,52	-1,2%	-2,40	-1,7%	57,2%
	Diferencias de cambio y otros	0,04	0,0%	-1,85	-1,3%	-
	<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>13,75</b>	<b>10,6%</b>	<b>8,13</b>	<b>5,7%</b>	<b>-40,9%</b>
	Impuesto sociedades	-0,42	-0,3%	-2,87	-2,0%	589%
	<b>RESULTADO CONSOLIDADO</b>	<b>13,34</b>	<b>10,3%</b>	<b>5,26</b>	<b>3,7%</b>	<b>-60,6%</b>
	Intereses minoritarios	3,05	2,4%	2,38	1,7%	-21,9%
	<b>RESULTADO NETO ATRIBUIBLE</b>	<b>10,29</b>	<b>8,0%</b>	<b>2,88</b>	<b>2,0%</b>	<b>-72,0%</b>

**1.** LA CONTRIBUCIÓN INORGÁNICA DE INGRESOS DERIVADA DE LA INTEGRACIÓN DE IKI GROUP FUE DE €44M

**2.** LOS COSTES EXTRAORDINARIOS DE INTEGRACIÓN TUVIERON UN IMPACTO DE €3M EN EL EBITDA. 2024, QUE TUVO EXIGENTE COMPARACIÓN DE 2023 (€4M DE RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POR LOS LATIN GRAMMY DE SEVILLA Y EL AJUSTE PLURIANUAL DE INGRESOS DE NETWORK)

**3.** INGRESO EXTRAORDINARIO POR COBRO DE INDEMNIZACIONES

**4.** LA CARGA FINANCIERA AUMENTO EN LÍNEA CON EL MAYOR VOLUMEN DE DEUDA FINANCIERA MEDIA

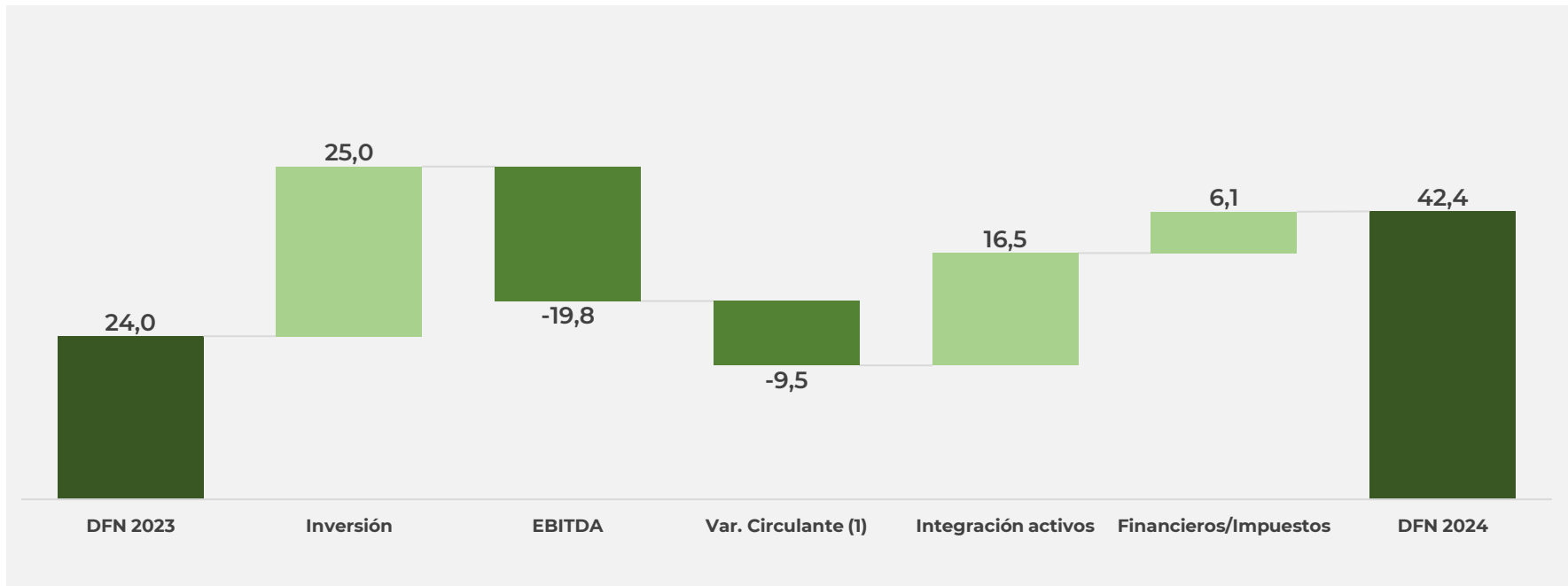
# RESULTADOS 2021-2024

(€m)	2021	2022	2023	2024	2024 Pro-Forma
<b>INGRESOS</b>	<b>69,7</b>	<b>79,1</b>	<b>129,2</b>	<b>143,4</b>	<b>241,5</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,4</b>	<b>13,8</b>	<b>19,5</b>	<b>19,0</b>	<b>30,4</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>10,6%</i>	<i>17,4%</i>	<i>15,1%</i>	<i>13,3%</i>	<i>12,6%</i>
<b>RESULTADO CONSOLIDADO</b>	<b>5,6</b>	<b>4,6</b>	<b>13,3</b>	<b>11,3</b>	<b>20,9</b>

# BALANCE DE SITUACION 2021-2024

(€m)	2021	2022	2023	2024
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>64,3</b>	<b>118,0</b>	<b>173,6</b>	<b>210,7</b>
Activo No Corriente	37,1	83,5	123,1	156,6
Activo Corriente	27,1	34,5	50,5	54,1
<b>FONDOS PROPIOS Y PASIVO</b>	<b>64,3</b>	<b>118,0</b>	<b>173,6</b>	<b>210,7</b>
Patrimonio	30,5	48,0	65,3	72,2
Pasivo No corriente	10,6	31,8	34,2	53,7
Pasivo Corriente	23,2	38,2	74,1	84,8
<b>Deuda Financiera Neta</b>	<b>7,2</b>	<b>23,4</b>	<b>24,0</b>	<b>42,4</b>
CAPEX	11,8	20,6	20,8	25,0

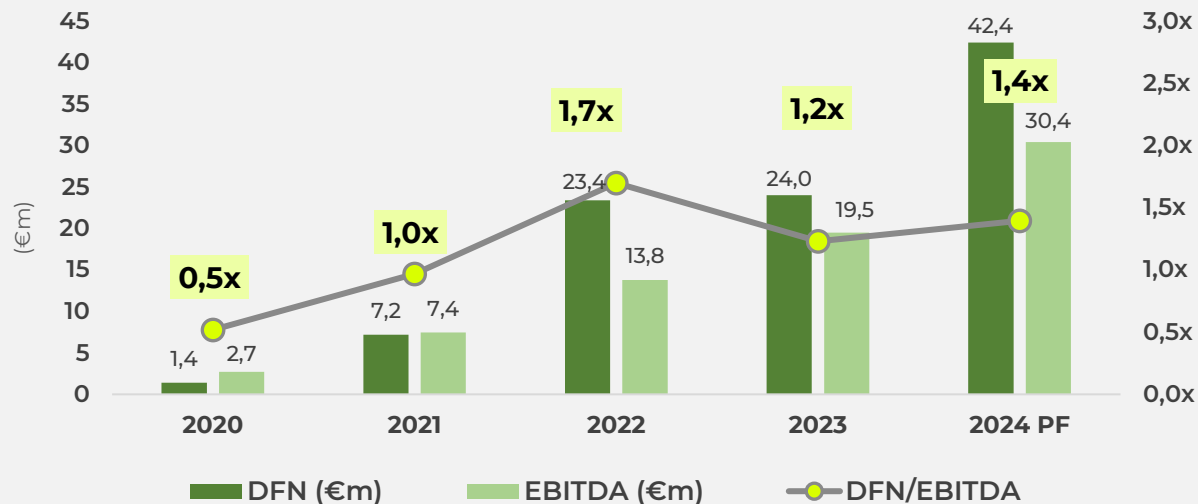
# VARIACIÓN DE DEUDA FINANCIERA NETA



(1): Variación de Fondo de Maniobra No Financiero (FMNF = Existencias + Deudores Comerciales – Acreedores Comerciales)

# REDUCIDO ENDEUDAMIENTO

## APALANCAMIENTO FINANCIERO



### Rating de crédito

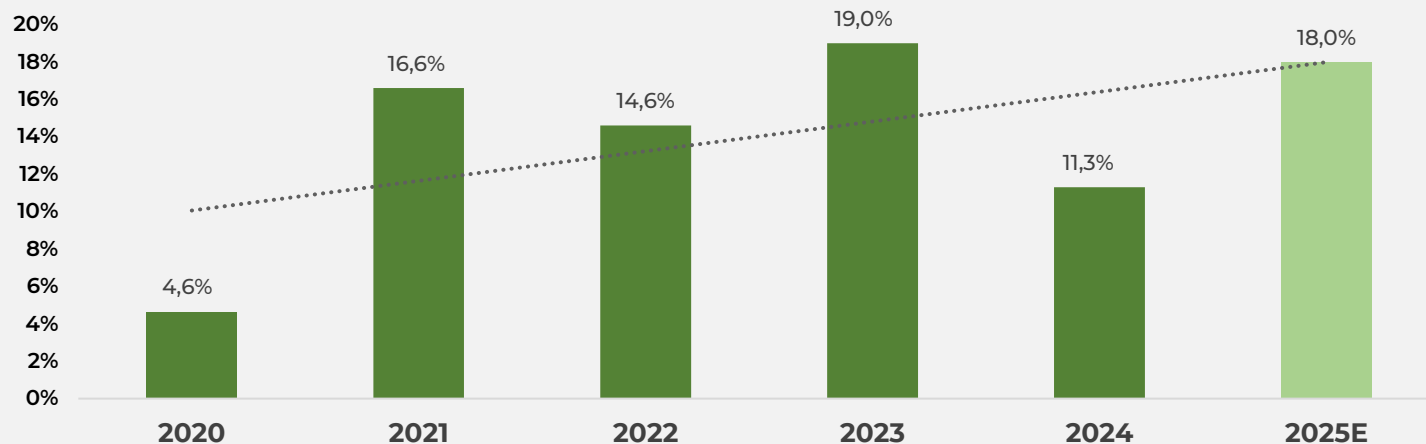
- **BBB-** (grado inversor) por EthiFinance
- Rating **BBB** bono MARF

### Covenants MARF

- **DFN/EBITDA < 3,0x**
- No distribución de dividendos si **DFN/EBITDA > 2,5x**

# ATRACTIVO RETORNO DE CAPITAL

## RETORNO DE CAPITAL EMPLEADO



Nota: ROE (Resultado Neto Atribuible / Promedio fondos propios), ROCE (EBIT / Promedio capital empleado), Capital empleado = Fondos propios + Deuda Financiera Neta

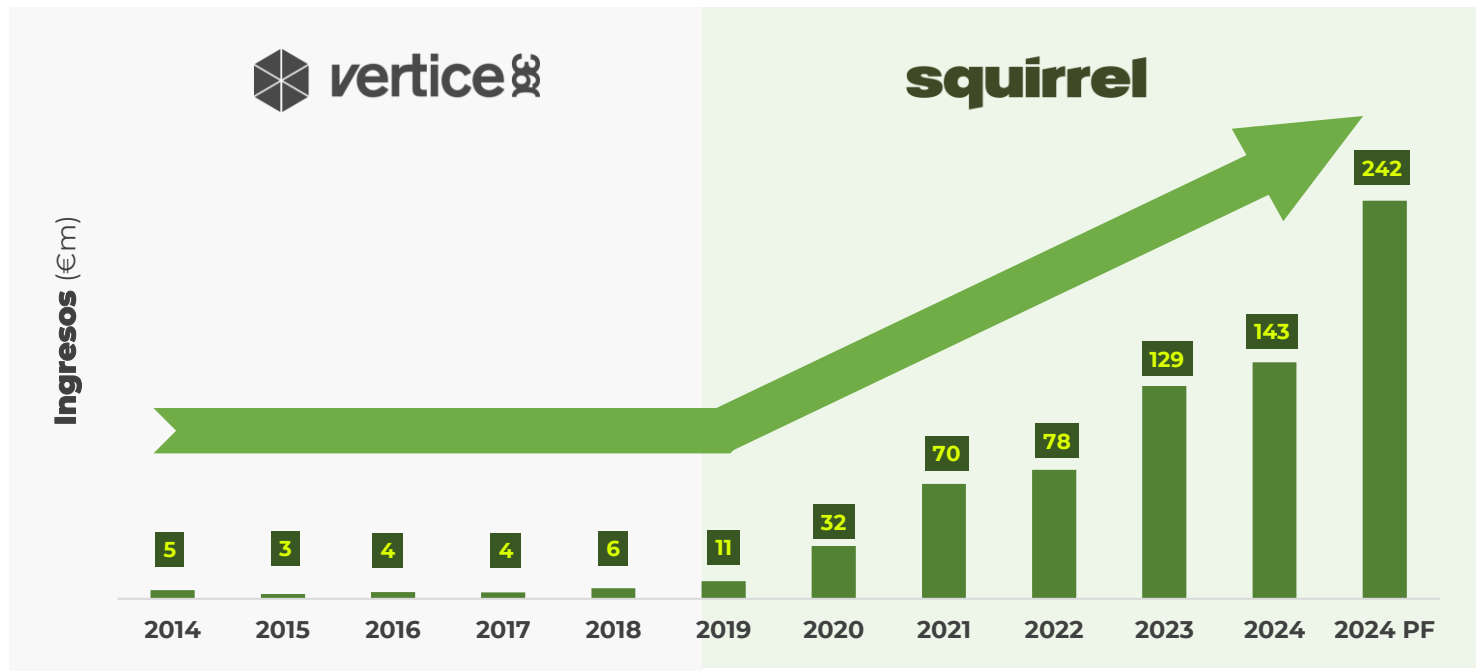
04

# Investment Case

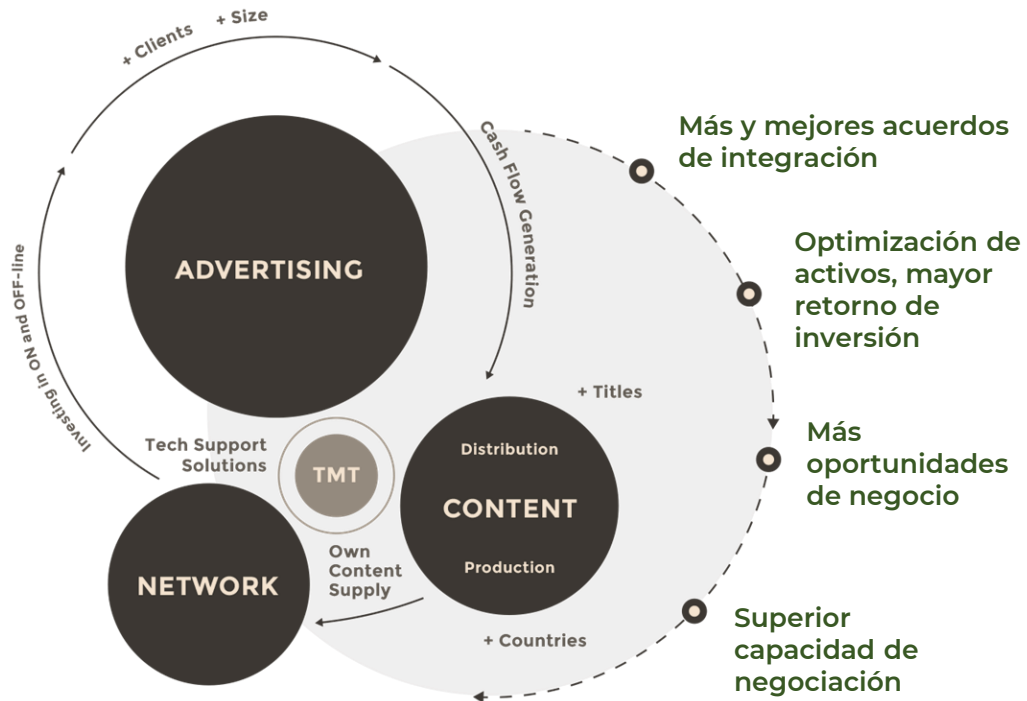




# SQUIRREL: HISTORIA DE CAMBIO Y CRECIMIENTO



# MODELO “FLYWHEEL”



- La integración **maximiza las sinergias de ingresos y costes.**
- **Modelo “causal”** no “casual”
- Compañía **multi producto, multi canal, multi país.**
- Conglomerado de **compañías fácilmente escalables y autosuficientes** que cubren de forma sinérgica las principales áreas del negocio audiovisual.

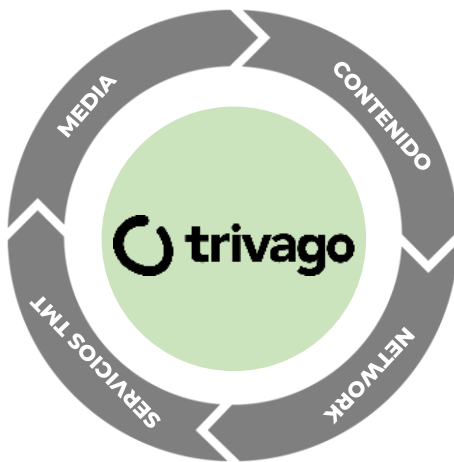
# EJEMPLO “FLYWHEEL”: TRIVAGO

## 1 MEDIA

- Consultoría y ejecución creativa.
- Estrategia y compra de medios.
- Seguimiento y auditoria de inversión en publicidad en ámbito global.

## 4 SERVICIOS TMT

- Modificaciones técnicas requeridas por todos los medios y envíos de piezas para distribución en cada país.
- Post-producción IA de contenido.



## 2 CONTENIDO

- Estrategia, creación y producción de contenido publicitario
- *Branded content* y *product placement*.
- Producción de piezas publicitarias para campañas online y offline.
- Producción de contenido cinematográfico, televisivo y digital.

## 3 NETWORK

- Planificación y distribución de contenidos audiovisuales para TV, cine y medios digitales de Squirrel y de terceros.
- Distribución de contenido en resto de medios online y offline de cada país con presencia de Squirrel.

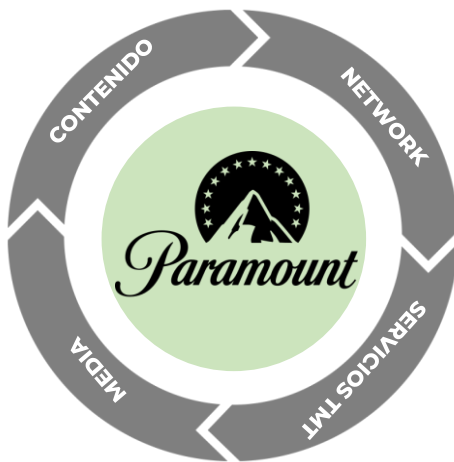
# EJEMPLO “FLYWHEEL”: PARAMOUNT

## 1 CONTENIDO

- Producción y coproducción de contenido audiovisual.
- Provisión de contenido para sus canales de televisión.
- Provisión de licencias de emisión.
- Distribución y venta internacional de contenido audiovisual de Paramount.

## 4 MEDIA

- Contratación de inversión publicitaria gestionada por Squirrel a través de todos sus negocios y en todos sus países.



## 2 NETWORK

- Distribución de sus contenidos *online* y *offline* en nuestros canales de comunicación.

## 3 SERVICIOS TMT

- Distribución de comunicación por satélite y fibra para todos sus canales y emisiones en directo.
- *Playout*, control de realización 24/7, 365 días al año.
- Servicing TMT (telepuertos, unidades móviles, estudios, mochilas...)

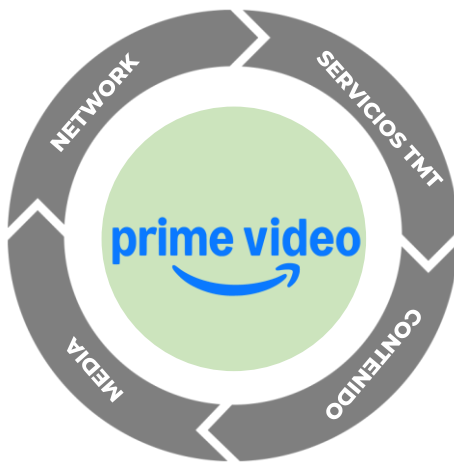
# EJEMPLO “FLYWHEEL”: AMAZON

## 1 NETWORK

- Estrategia y provisión de contenido para su plataforma OTT.

## 4 MEDIA

- Gestión de inversión publicitaria.
- Contratación de inversión publicitaria gestionada por Squirrel a través de todos sus negocios y en todos sus países.



## 2 SERVICIOS TMT

- Distribución de comunicación por satélite y fibra para todos sus canales y emisiones en directo.
- *Playout*, control de realización 24/7, 365 días al año.
- Servicing TMT (telepuertos, unidades móviles, estudios, mochilas...).

## 3 CONTENIDO

- Producción y coproducción de contenido.
- Proveedor de contenido de catálogo Squirrel.
- Distribución y comercialización internacional de contenido Amazon.

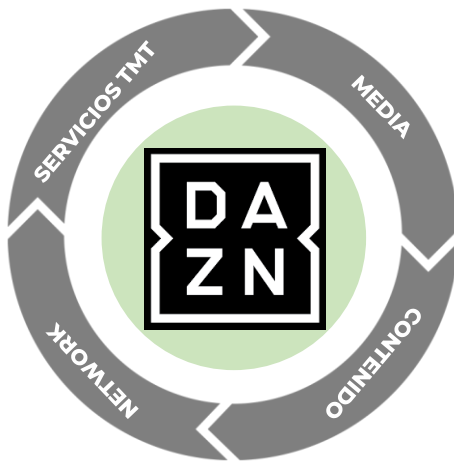
# EJEMPLO “FLYWHEEL”: DAZN

## 1 SERVICIOS TMT

- Servicio integral de retransmisión de todo tipo de eventos con el uso de tecnología, telepuertos y *servicing* audiovisual.

## 4 NETWORK

- *Joint Venture* de cesión de todos nuestros canales para sus plataformas OTT.



## 2 MEDIA

- Gestión de inversión publicitaria.
- Contratación de inversión publicitaria gestionada por Squirrel a través de todos sus negocios y en todos sus países.

## 3 CONTENIDO

- Producción y coproducción de contenido.
- Proveedor de contenido de catálogo Squirrel.
- Distribución y comercialización internacional de contenido DAZN.

# PALANCAS DE CRECIMIENTO

## PALANCAS DE CRECIMIENTO A CORTO Y MEDIO PLAZO

<b>MEDIA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Acompañar a nuestros clientes en su crecimiento y escalabilidad.</li><li>▪ Acceso a nuevos clientes en todos nuestros mercados.</li><li>▪ Apertura de nuevas líneas de negocio: productos y servicios basados en IA.</li><li>▪ Expansión a nuevos mercados geográficos.</li><li>▪ Integración de compañías nacionales e internacionales.</li></ul>
<b>CONTENIDO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Creación, adquisición, producción y distribución de todo tipo de formatos, eventos y contenidos audiovisuales.</li><li>▪ Aperturas de nuevas líneas de negocio: productos y servicios basados en IA, Metaverso, Redes Sociales, <i>influencers</i>... etc.</li><li>▪ Expansión a nuevos mercados geográficos: especial foco en el mercado anglosajón.</li><li>▪ Integración de compañías nacionales e internacionales.</li></ul>
<b>NETWORK</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Aumento relevante de las cuotas de mercado de nuestro Network.</li><li>▪ Creación, producción, distribución y/o gestión de nuevos canales de TV (Off y Online).</li><li>▪ Integración de compañías nacionales e internacionales.</li></ul>
<b>SERVICIOS TMT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Acompañar a nuestros clientes en su crecimiento y escalabilidad.</li><li>▪ Acceso a nuevos clientes en todos nuestros mercados.</li><li>▪ Herramienta de monetización y gestión para creadores de contenido.</li><li>▪ Apertura de nuevas líneas de negocio: productos y servicios basados en IA.</li><li>▪ Expansión a nuevos mercados geográficos.</li><li>▪ Integración de compañías nacionales e internacionales.</li></ul>

# OBJETIVOS FINANCIEROS 2025-2026

## RESULTADOS PRO-FORMA

(€m)	2024 PF	2025 PF	2026 PF
<b>Ingresos</b>	<b>241,5</b>	<b>300</b>	<b>360</b>
<b>EBITDA</b>	<b>30,4</b>	<b>45</b>	<b>60</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>12,6%</i>	<i>15,0%</i>	<i>16,6%</i>

## RESULTADOS CONSOLIDADOS

(€m)	2024	2025 E <sup>1</sup>	2026 E
<b>Ingresos</b>	<b>143,4</b>	<b>250 - 270</b>	<b>320 - 350</b>
<b>EBITDA</b>	<b>19,0</b>	<b>36 - 40</b>	<b>48 - 52</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>13,3%</i>	<i>13,3% - 16,0%</i>	<i>13,7% - 16,2%</i>

**€53m**

de inversión  
acumulada  
en contenido  
audiovisual en  
2025 - 2026

(1): Incluye 9 meses de consolidación de NF Media y 6 meses de Pretopay, Tipsterpage y Otros



# MODELO DE CRECIMIENTO INORGÁNICO SQUIRREL

- Sector de Media y Entretenimiento muy atomizado; “majors” muy grandes, “indies” muy pequeñas.
- Modelo “causal” (no “casual”) de “cherry picking”: selección de activos de alta calidad y talento con gran encaje estratégico y de generación de sinergias.
- Operaciones con toma de control de activos: adquisición del 51% del capital como mínimo mediante canje de acciones, permanencia de equipo directivo y “lock-up” mínimo de 3 años.
- Opción de alcanzar 100% a través de adquisiciones escalonadas (*staggered acquisitions*).
- Capitalización de “earn-outs” y pagos aplazados.
- Squirrel genera gran valor añadido para sus accionistas con las operaciones corporativas, ya que transforma buenos negocios en grandes compañías.

## PRINCIPALES

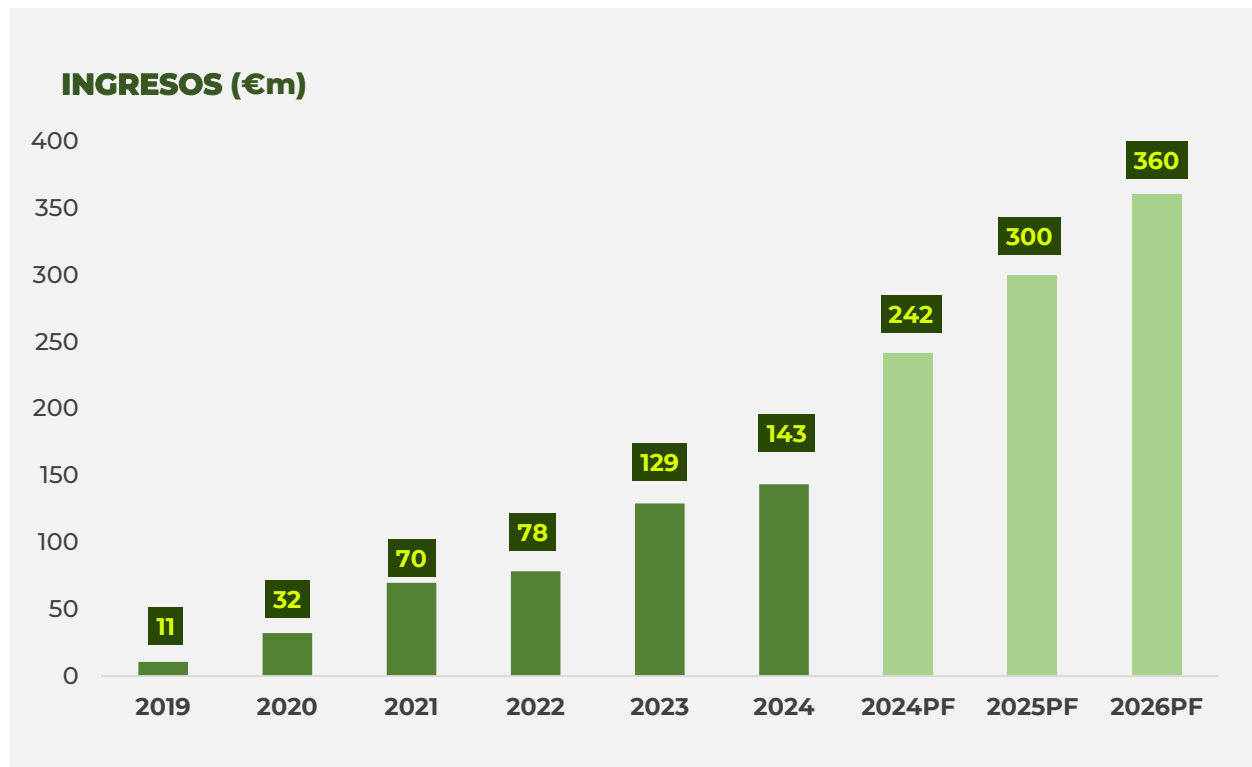
### VENTAJAS

- I. Amplia capacidad de consolidación sin incrementar el apalancamiento financiero.
- II. Alineación total de intereses: el “egoísmo generoso” asegura que todos trabajen para el bien de todos.
- III. Aumento progresivo del *free float* y de la liquidez de la acción de Squirrel en el mercado secundario.

## ¿POR QUÉ SQUIRREL?

- 1 Modelo de negocio singular, autosuficiente y bien diversificado, con alta visibilidad de crecimiento y excepcional capacidad de escalabilidad.
- 2 El contenido de calidad es “un activo valioso y seguro” dentro de un sector en fuerte expansión por su altísima demanda y consumo.
- 3 Reducido apalancamiento que permite una gestión totalmente enfocada al crecimiento del negocio.
- 4 El buen aprovechamiento de las oportunidades de integración de activos, se ha reflejado y reflejará, en crecimientos diferenciales y en aportación de valor para los accionistas.

# EVOLUCIÓN DE INGRESOS 2019-2026



TACC  
2019-24  
**118%**

TACC  
2019-26PF  
**65%**

TACC  
2020-24  
**96%**

TACC  
2020-26PF  
**50%**

TACC  
2021-24  
**51%**

TACC  
2021-26PF  
**39%**

TACC  
2022-24  
**76%**

TACC  
2022-26PF  
**46%**

TACC 2024-26PF  
**59%**

TACC 2024PF-26PF  
**22%**

# CARTERA DE ESTRENOS

#	TÍTULO	ESPAÑA	ITALIA	PORTUGAL	LATAM	ESTRENO PREVISTO	INTÉRPRETE 1	INTÉRPRETE 2	DIRECTOR
1	ASPHALT CITY aka BLACK FLIES	x	x	x	x	2025 Q1	Sean Penn	Tye Sheridan	Jean-Stéphane Sauvaire
2	LEE	x	x	-	x	2025 Q1	Kate Winslet	Jude Law	Ellen Kuras
3	FIREBRAND	x	x	x	x	2025 Q1	Jude Law	Alicia Vikander	Karim Aïnouz
4	LAST BREATH	x	x	x	x	2025 Q1	Woody Harrelson	Djimon Hounsou	Alex Parkinson
5	AGENT RECON	x	x	x	x	2025 Q2	Chuck Norris	Marc Singer	Derek Ting
6	ANNIVERSARY	x	x	-	-	2025 Q2	Diane Lane	Kyle Chandler	Jan Komasa
7	HELLBOY: THE CROOKED MAN	x	-	-	-	2025 Q2	Jack Kesy	Jefferson White	Brian Taylor
8	SAINT-EXUPÉRY	x	x	x	x	2025 Q2	Louis Garrel	Diane Krueger	Pablo Agüero
9	BOUDICA: QUEEN OF WAR	x	-	-	-	2025 Q2	Olga Kurylenko	Peter Franzén	Jesse V. Johnson
10	CELLAR DOOR	x	x	-	-	2025 Q2	Laurence Fishburne	Jordana Brewster	Vaughn Stein
11	EXPENDABLES, THE	x	x	x	x	2025 Q2	Eva Green	Ruby Rose	Martin Campbell
12	JOIKA	x	-	-	-	2025 Q2	Diane Kruger	Talia Ryder	James Napier Robertson
13	RED SONJA	x	x	x	x	2025 Q2	Matilda Anna Ingrid Lutz	Rhona Mitra	M.J. Bassett
14	PETS ON A TRAIN	x	x	-	x	2025 Q2	-	-	Benoit Daffis & Jean-Christian Tassy
15	ENEMIGOS	x	-	-	-	2025 Q2	Hugo Welzel	Christian Checa	David Valero
16	RUNT	x	x	x	x	2025 Q2	Jai Courtney	Lily Latorre	John Sheedy
17	CLEANER	x	x	x	x	2025 Q3	Daisy Ridley	Clive Owen	Martin Campbell
18	THAT'S AMORE	x	x	x	x	2025 Q3	John Travolta	Katherine Heigl	Nick Vallelonga
19	IDEAL WIFE, AN	x	-	-	-	2026 Q3	Emilia Clarke	TBC	Sophie Hyde
20	GOOD FORTUNE	x	x	-	-	2025 Q3	Keanu Reeves	Aziz Ansari	Aziz Ansari
21	KANGAROO	x	x	x	x	2025 Q3	TBC	TBC	Kate Woods
22	PLEASE DON'T FEED THE CHILDREN	x	x	x	-	2025 Q3	Michelle Dockery	Dean Scott Vazquez	Destry Allyn Spielberg
23	NIGHT HAS FALLEN	x	x	x	-	2025 Q3	Gerard Butler	TBC	Ric Roman Waugh
24	BATSO	x	-	x	x	2025 Q4	Ethan Hawke	Daniel Radcliffe	Kyle Marvin
25	HOTEL TEHRAN	x	x	x	x	2025 Q4	Zachary Levi	Liam Neeson	Guy Moshe
26	DRACULA	x	x	-	x	2025 Q4	Christopher Waltz	Caleb Landry Jones	Luc Besson
27	LUCKY STRIKE	x	x	x	x	2025 Q4	Scott Eastwood	Colin Hanks	Rod Lurie
28	NOW YOU SEE ME 3	x	x	-	-	2025 Q4	Morgan Freeman	Woody Harrelson	Ruben Fleischer
29	FLIGHT 298	x	x	-	x	2025 Q4	TBC	TBC	Steven Quale
30	MOTOR CITY	x	x	-	x	2025 Q4	Alan Ritchson	Shailene Woodley	Potsy Poncirlo
31	DELICIAS DEL JARDIN, LAS	x	-	-	-	2025 Q4	Carmen Machi	Fernando Colomo	Fernando Colomo
32	PARECIDO A UN ASESINATO	x	-	-	-	2025 Q4	Blanca Suárez	Eduard Fernández	Antonio Hernández Nuñez
33	ASTERIX: THE KINGDOM OF NUBIA	x	x	-	-	2026 Q1	-	-	Alexandre Heboyan
34	TITAN	x	x	x	x	2026 Q1	Jessica Rothe	Kiana Madeira	Mike P. Nelson
35	STITCH HEAD	x	x	-	-	2026 Q1	Asa Butterfield	Joel Fry	Toby Genkel   Steve Hudson
36	HIGHLANDER	x	x	-	-	2026 Q2	Henry Cavill	TBC	Chad Stahelski
37	NORMAL	x	x	x	x	2026 Q2	Bob Odenkirk	Marc Provisiero	Ben Wheatley
38	BROKER (HOMEFRONT 2)	x	x	x	x	2026 Q3	Jason Statham	TBC	Gary Fleder
39	BOLLYWOOD	x	x	-	x	2026 Q3	-	-	Steven Quale
40	INFERNUS	x	x	x	x	2026 Q3	Idris Elba	TBC	Idris Elba
41	GHOST HOUSE	x	x	-	-	2026 Q4	TBC	TBC	TBC
42	ROTHKO	x	x	-	x	2026 Q4	Russell Crowe	Aisling Franciosi	Sam Taylor-Johnson

# GLOSARIO TERMINOLÓGICO

EXPRESION	DEFINICION
<b>AdTech</b>	Tecnología de publicidad
<b>AI – IA</b>	Inteligencia Artificial
<b>AVOD</b>	Video Bajo Demanda por Publicidad
<b>BPO</b>	Subcontratación de Procesos de Negocio
<b>CAGR - TACC</b>	Tasa Anual de Crecimiento Compuesto
<b>CDN</b>	Red de Distribución de Contenidos
<b>CFO</b>	Flujo de Caja Operativo
<b>CTV</b>	TV conectada
<b>DOOH</b>	Publicidad digital fuera del hogar
<b>DTT</b>	TDI (Televisión Digital Terrestre)
<b>FAST</b>	TV sin publicidad
<b>FTA</b>	Televisión en abierto
<b>GRP</b>	Punto Bruto de Rating
<b>iGRP</b>	GRP para campañas online
<b>Linear TV</b>	Televisión en abierto
<b>M&amp;E</b>	Media y Entretenimiento
<b>MG</b>	Mínimo Garantizado
<b>OIBDA</b>	Resultado Operativo Antes de Amortización y Depreciación
<b>OTS</b>	Oportunidad para ver
<b>OTT</b>	Plataforma On Line
<b>Play Out</b>	Proceso de transmisión o difusión de contenidos desde la fuente hasta el espectador.
<b>Power Ratio</b>	Ratio de Potencia
<b>PPV</b>	Pago por visión
<b>Reach</b>	Cobertura, porcentaje de la audiencia objetivo que esta expuesta al anuncio
<b>Share</b>	Cuota de pantalla, porcentaje de espectadores que ven un canal
<b>SVOD</b>	Video Bajo Demanda por Suscripción
<b>TVOD</b>	Video Bajo Demanda por Transacción
<b>VOD</b>	Video bajo demanda
<b>VR</b>	Realidad Virtual

# squirrel

**THE ENTERTAINMENT TECH GROUP**

Agastia 80, 28043 Madrid (Spain)  
Tel: + 34 917 940 600

Relación con Inversores  
[accionistas@squirrelmedia.es](mailto:accionistas@squirrelmedia.es)

[www.squirrelmedia.es](http://www.squirrelmedia.es)