

squirrel

Resultados 1^{er} Semestre 2025

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 posibles cambios y modificaciones.

SQUIRREL 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 y, en particular, por los analistas que manejen este documento.

Este documento puede contener información resumida, pro-forma o no auditada, y se invita a sus destinatarios a consultar la documentación e información pública depositada por SQUIRREL 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. Este documento ha sido redactado en español y, en caso de discrepancia con la versión inglesa, prevalecerá la versión española.

INDICE

- I** Resumen Ejecutivo 1S 2025
- II** Evolución por División
- III** Ingresos y EBITDA por División
- IV** Resultados 1S 2025
- V** Balance de Situación
- VI** Deuda Financiera Neta
- VII** Perspectivas 2025
- VIII** Anexo

RESUMEN EJECUTIVO 1S 2025

01

FUERTE CRECIMIENTO DE INGRESOS Y EBITDA –

En el 1S 2025 los **ingresos de Squirrel alcanzaron los €98m, lo que representa un +69% interanual**, (impulsado por la división Media, que casi cuadruplicó su facturación), mientras que el **EBITDA se situó en €13,7m, lo que representa un +11% interanual**.

02

RENTABILIDAD INFLUIDA POR LA EXCELENTE CONTRIBUCIÓN DE MEDIA –

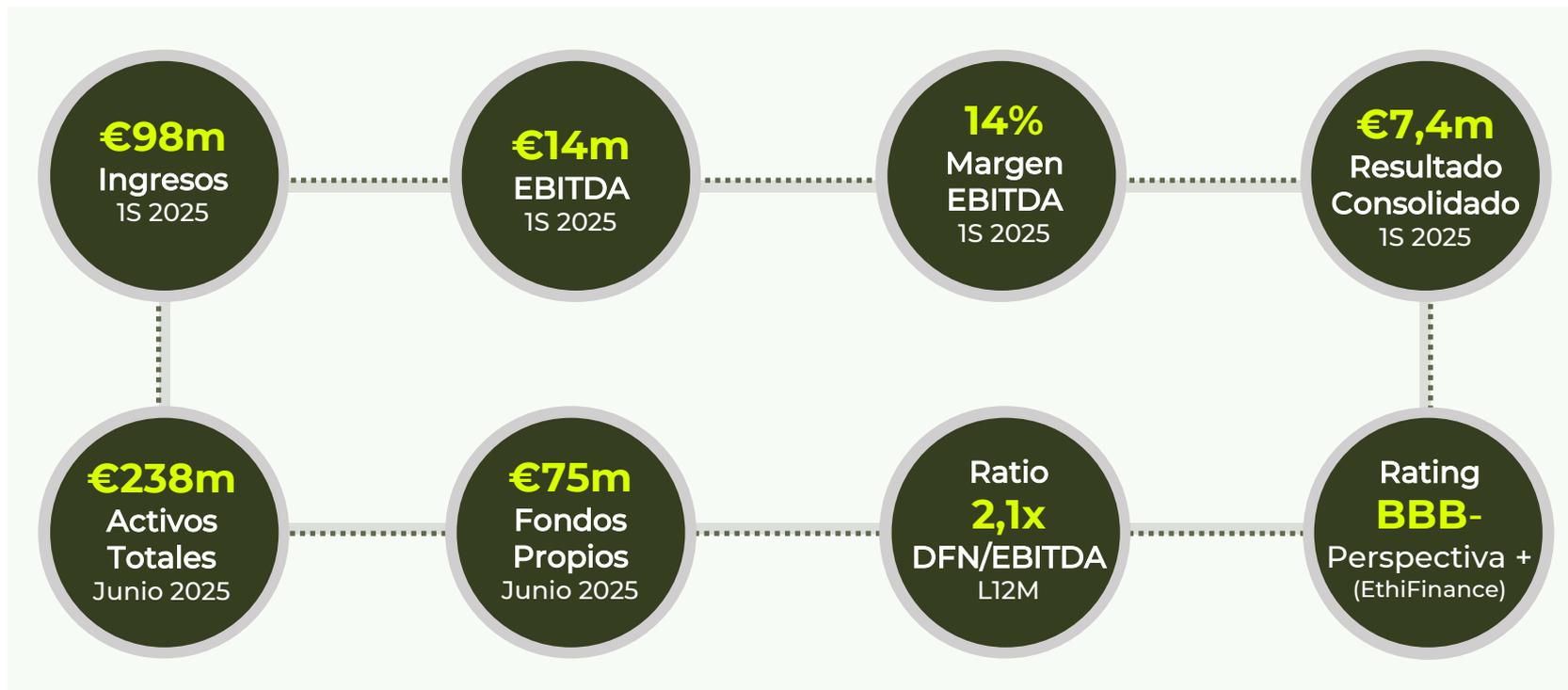
El margen **EBITDA fue del 14%, consecuencia de la brillante contribución de Media** (de menor rentabilidad estructural) y de la coyuntural inferior aportación de **Network, motivada por la inversión en el lanzamiento del exitoso canal nacional de televisión Squirrel** (el 7 de enero), canal que **en el mes de junio ya alcanzó resultados mensuales positivos**.

03

SOSTENIDA SOLIDEZ FINANCIERA –

Deuda Financiera Neta de €43,6m (+€1,3m con respecto a diciembre 2024), con ratio de apalancamiento **DFN/EBITDA estable en 2,1x**. En su revisión de junio 2025, **EthiFinance ratificó la calificación de Investment Grade BBB-** y **mejoró la perspectiva de Neutral a Positiva**.

AVANZANDO CON PASO FIRME



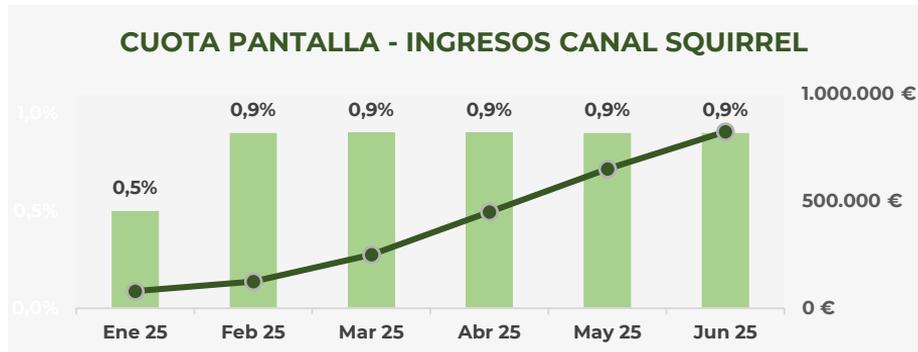
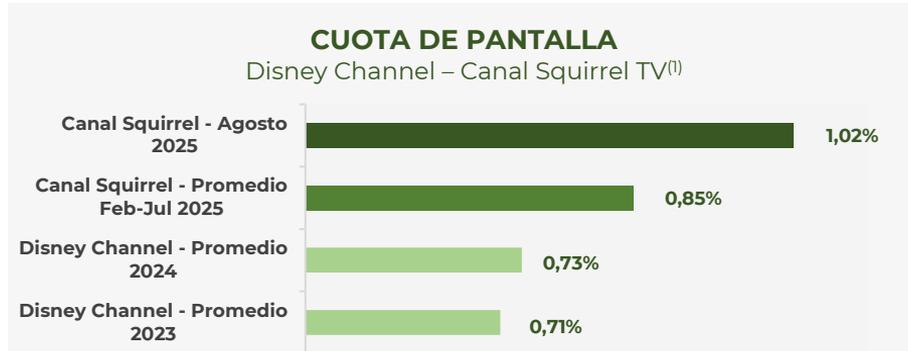
MEDIA: CRECIMIENTO Y ESCALA

- A pesar del **estable contexto del mercado publicitario**, los ingresos de la división se **cuadruplicaron en la primera mitad de 2025** debido al importante crecimiento orgánico (+14%) y a la integración de IKI.
- **€30m de incremento en facturación anual neta estimada.**
- **Fuerte crecimiento de inversión publicitaria esperado para el segundo semestre** en la actual cartera de clientes y **altas expectativas de adquisición de nuevos clientes relevantes.**
- En conclusión, **perspectivas positivas para el segundo semestre de 2025 tanto en facturación como en rentabilidad.**

CONTENIDO: ESTABLE EVOLUCION

- Continua la **tendencia de recuperación de recaudación de taquilla en el 1S 2025** (España +13% hasta €196m, Italia: +3% hasta €242m, Portugal +21% hasta €35m), pero con **cifras aún inferiores a las de 1S 2019** (España -25%, Italia -22%, Portugal -2% en términos interanuales).
- En **España los ingresos de taquilla de Squirrel crecieron un 11% en 1S 2025** respecto a mismo periodo de 2024, a pesar de que se estrenaron 3 películas menos (4 vs 7 en 1S 2024).
- **6 estrenos en agenda para el segundo semestre de 2025:**
 - 29 Agosto - [Last Breath](#)
 - 19 Septiembre - [Las Delicias Del Jardín](#)
 - 3 Octubre - [Parecido a un Asesinato](#)
 - 31 Octubre - [Stitch Head](#)
 - 22 Noviembre - [Drácula](#)
 - 26 Diciembre - [Good Fortune](#)
- **Perspectivas positivas para el segundo semestre de 2025 tanto en facturación como en rentabilidad.**

NETWORK: NAVEGANDO EL CAMBIO



- 2025 mantiene la tendencia: **consumo de TV a la baja** y **canales temáticos TDT al alza**.
- Desde que el 7 de enero Squirrel comenzó su emisión el canal **supera consistentemente la cuota de pantalla de Disney Channel** (a pesar del cambio habido tanto en contenido como en *target* de audiencia). **La cuota de pantalla de Squirrel TV está siendo prácticamente el doble de la que anticipaban todas las consultoras especializadas.**
- Squirrel consolida su posición con una cuota de pantalla creciente y un modelo de negocio eficiente basado en contenido propio, lo que **anticipa una clara mejora de rentabilidad en los próximos trimestres.**
- **Net TV renovó sus dos canales de televisión nacionales (licencia TDT) hasta 2040.**

(1) Fuente: Kantar (Squirrel TV inició la emisión en el canal previamente ocupado por Disney Channel el 7 de enero de 2025)

TMT: FUTURO PROMETEDOR

- **En fase de apertura de nuevos mercados en el norte de Africa** en asociación con TDA (Télédiffusion d'Algerie).
- Creciente demanda de necesidades de cobertura de **canales temáticos en América y Australia.**
- **Consolidando relación con clientes institucionales del Norte de Africa y Europa del Este** en servicios de integración de sistemas y soluciones llave en mano para distribución de video.
- La implementación de un **plan de optimización de recursos en los centros de Milán y Roma junto con la integración de Pretopay, debe reflejarse en una sustancial mejora del volumen de negocio y del margen de EBITDA en la división.**

INGRESOS Y EBITDA POR DIVISION

| (€m) | 1S 2024 | % | 1S 2025 | % | Variación |
|--------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| INGRESOS DE EXPLOTACIÓN | 57,86 | 100,0% | 97,83 | 100,0% | 69,1% |
| Media | 16,65 | 28,8% | 67,45 | 69,0% | 305% |
| Contenidos | 21,78 | 37,6% | 17,18 | 17,6% | -21,1% |
| Network | 15,07 | 26,0% | 9,74 | 10,0% | -35,3% |
| Servicios TMT | 4,37 | 7,5% | 3,45 | 3,5% | -21,0% |
| EBITDA | 12,39 | 21,4% | 13,70 | 14,0% | 10,6% |
| Media | 1,24 | 7,5% | 6,55 | 9,7% | 427% |
| Contenidos | 9,54 | 43,8% | 9,41 | 54,8% | -1,4% |
| Network | 3,37 | 22,4% | 0,44 | 4,5% | -87,1% |
| Servicios TMT | -0,52 | -11,9% | -0,67 | -19,4% | 29,0% |
| <i>Estructura</i> | <i>-1,24</i> | | <i>-2,02</i> | | 63,1% |

RESULTADOS 1S 2025

| | (€m) | 1S 2024 | % | 1S 2025 | % | Variación |
|----------|--|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| 1 | INGRESOS DE EXPLOTACIÓN | 57,79 | 100,0% | 97,83 | 100,0% | 69,3% |
| 2 | Coste de ventas | -35,87 | -62,1% | -70,43 | -72,0% | 96,4% |
| | Gastos de personal | -5,29 | -9,2% | -8,72 | -8,9% | 64,9% |
| | Otros gastos / Ingresos de explotación | -4,25 | -7,4% | -4,98 | -5,1% | 17,2% |
| | RDO BRUTO EXPLOTACION - EBITDA | 12,39 | 21,4% | 13,70 | 14,0% | 10,6% |
| | Consumo de derechos audiovisuales | -3,58 | -6,2% | -3,99 | -4,1% | 11,4% |
| | Amortización de inmovilizado | -0,34 | -0,6% | -0,86 | -0,9% | 155,1% |
| | Deterioro y Otros Ingresos / Gastos | 0,19 | 0,3% | 0,07 | 0,1% | -64,5% |
| | RDO NETO EXPLOTACION - EBIT | 8,66 | 15,0% | 8,93 | 9,1% | 3,1% |
| 3 | Resultado financiero | -0,60 | -1,0% | -1,59 | -1,6% | 164,6% |
| | RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | 8,06 | 13,9% | 7,33 | 7,5% | -9,0% |
| | Impuesto sociedades | 0,00 | 0,0% | 0,02 | 0,0% | - |
| | RESULTADO CONSOLIDADO | 8,06 | 13,9% | 7,35 | 7,5% | -8,7% |
| 4 | Intereses minoritarios | 0,78 | 1,3% | 1,41 | 1,4% | 81,3% |
| | RESULTADO NETO ATRIBUIBLE | 7,28 | 12,6% | 5,95 | 6,1% | -18,3% |

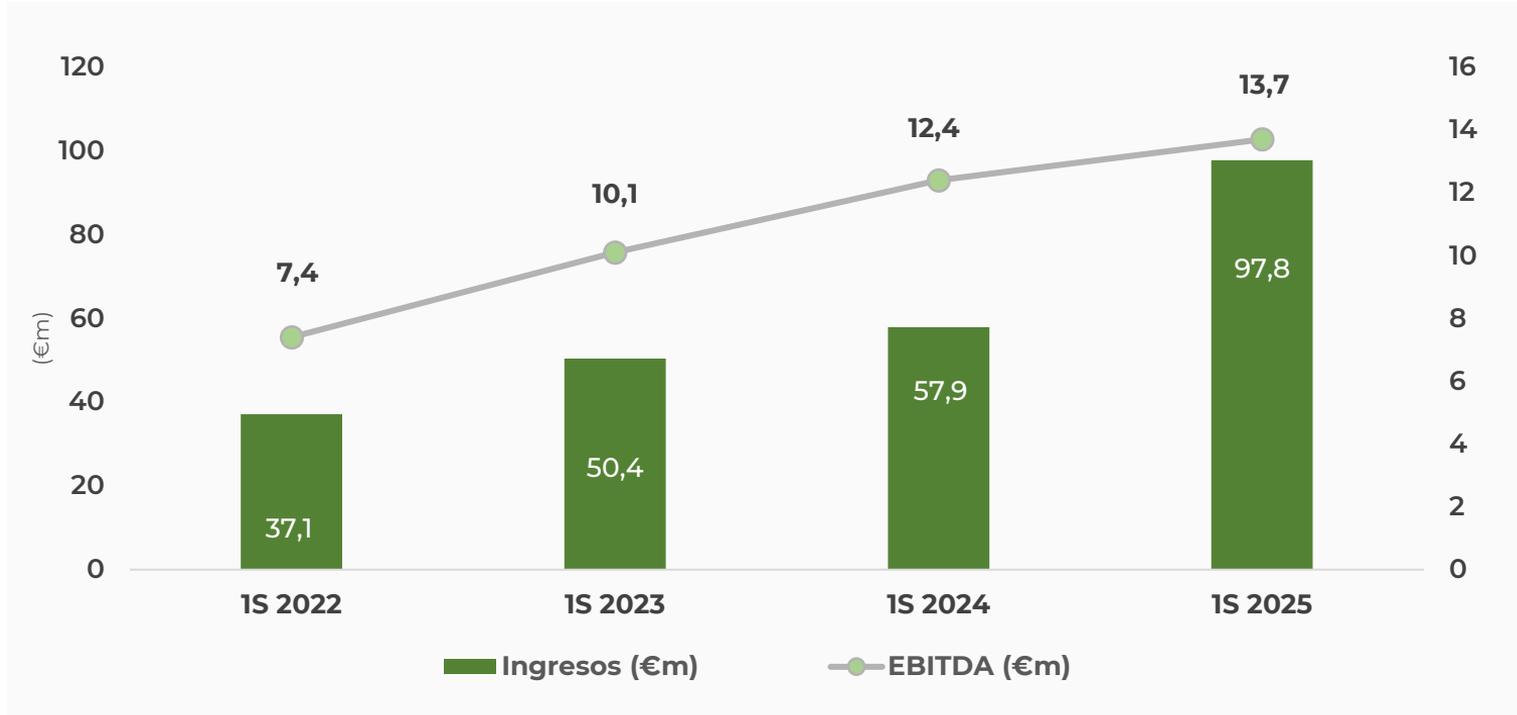
1. ELEVADO CRECIMIENTO DE INGRESOS POR LA INTEGRACION DE GRUPO IKI

2. AUMENTO DE COSTES DE EXPLOTACION POR INTEGRACION DE IKI Y SISTEMAS PARA CAPTURA DE SINERGIAS DE INTEGRACION

3. AUMENTO DE COSTES FINANCIEROS POR AUMENTO DEL VOLUMEN PROMEDIO DE DEUDA FINANCIERA NETA

4. PARTICIPACION MINORITARIA CRECIENTE POR INTEGRACION DE IKI

SOSTENIDO CRECIMIENTO SEMESTRAL



TACC
1S2022-1S2025
INGRESOS
38%

TACC
1S2022 - 1S2025
EBITDA
23%

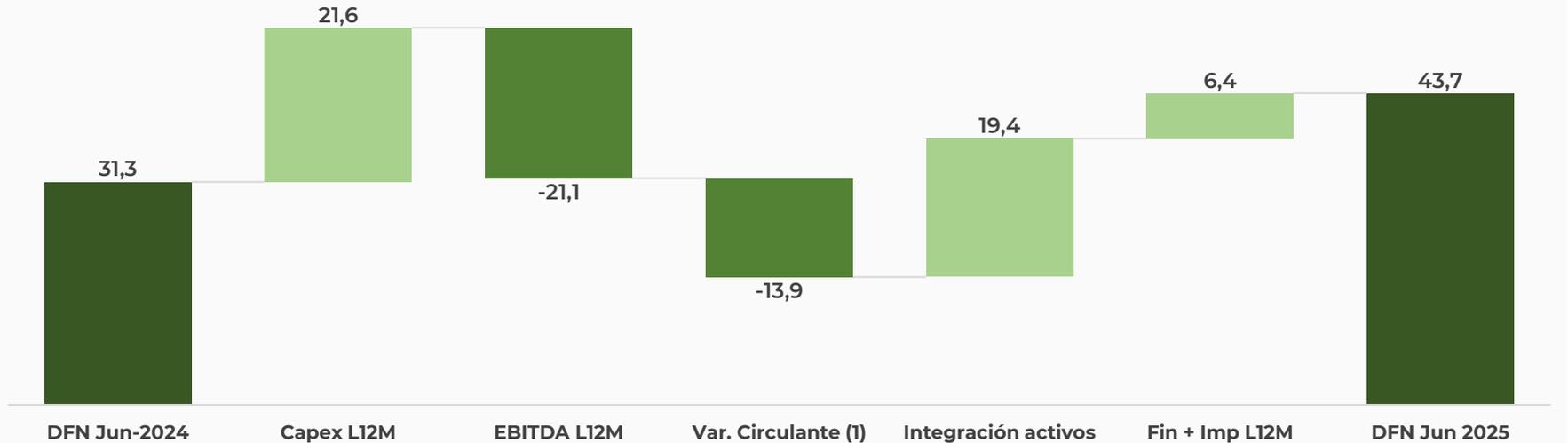
FORTALEZA FINANCIERA PARA SEGUIR CRECIENDO

BALANCE DE SITUACIÓN

| (€m) | DIC-2023 | JUNIO-2024 | DIC-2024 | JUNIO-2025 |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ACTIVO TOTAL | 173,6 | 165,5 | 210,7 | 238,4 |
| Activo No Corriente | 123,1 | 121,2 | 156,6 | 159,3 |
| Activo Corriente | 50,5 | 44,3 | 54,1 | 79,1 |
| FONDOS PROPIOS Y PASIVO | 173,6 | 165,5 | 210,7 | 238,4 |
| Patrimonio Neto | 65,3 | 71,4 | 72,2 | 74,8 |
| Pasivo No Corriente | 34,2 | 32,0 | 53,7 | 62,8 |
| <i>del que Deuda Financiera</i> | 20,8 | 19,9 | 38,5 | 45,9 |
| Pasivo Corriente | 74,1 | 62,1 | 84,8 | 100,8 |
| <i>del que Deuda Financiera</i> | 17,9 | 15,5 | 13,5 | 9,9 |
| Deuda Financiera Neta | 24,0 | 31,2 | 42,4 | 43,7 |
| Capex | 20,8 | 5,0 | 25,0 | 1,6 |

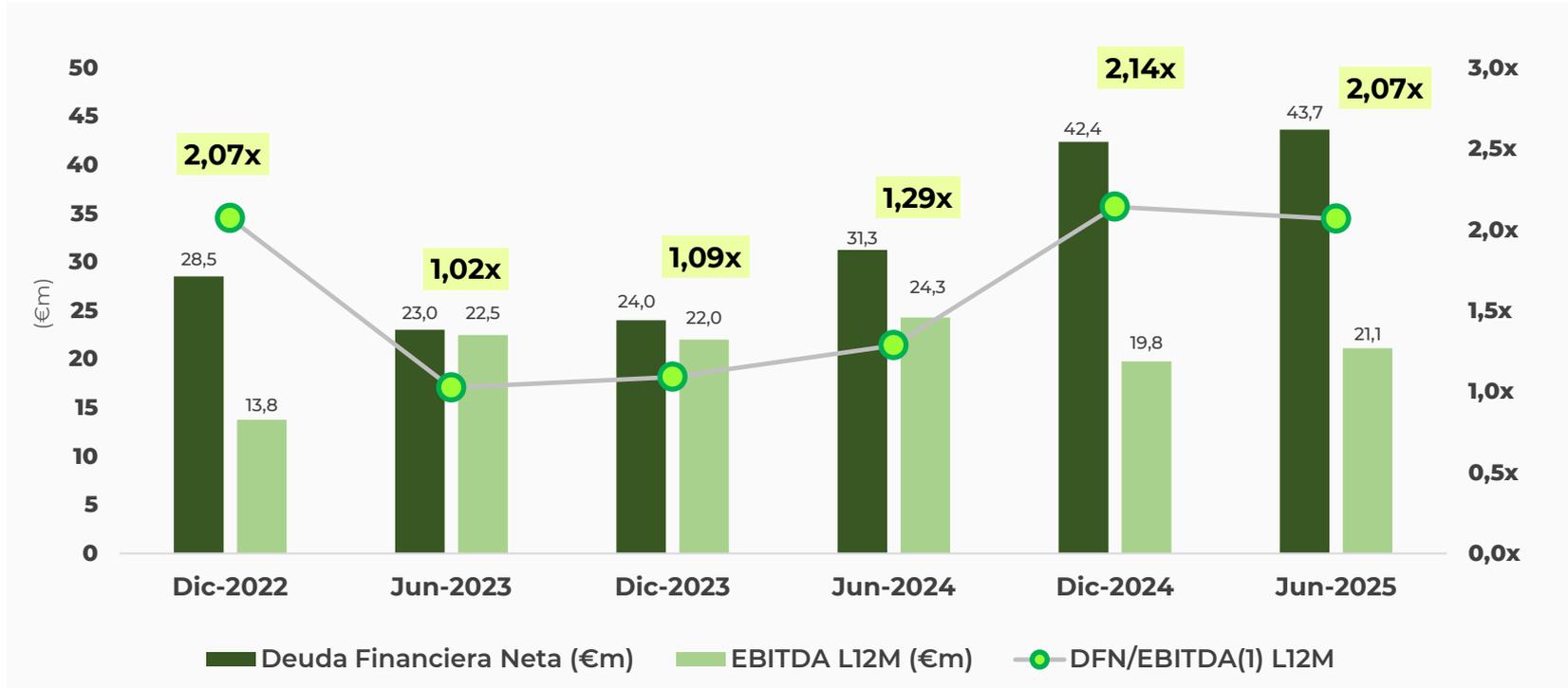
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

VARIACION DE DEUDA FINANCIERA NETA (€m)



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

CRECIMIENTO CON DISCIPLINA FINANCIERA



(1): El Programa MARF de Squirrel tiene establecido un covenant financiero de DFN/EBITDA < 3,0x y (No distribución de dividendos si ratio < 2,5x)

SEGUNDO SEMESTRE 2025: MAS ESCALA, MAS RENTABILIDAD

I

Ingresos de €98m en 1S 2025, **en línea con el plan de negocio y en la senda para conseguir el objetivo del año**, y previsión de alcanzar €150m en 2S 2025, gracias a la estacionalidad del segundo semestre, la consolidación de **NF Media, Matpro, Pretopay...** y nuevo contrato de **RBE**.

II

- En la división **Media**, se espera un significativo mayor crecimiento respecto al primer semestre, derivado de la mayor inversión publicitaria de nuestra actual cartera de clientes, por la firma de nuevos contratos y por la aportación de los nuevos activos ya integrados y referidos anteriormente.
- En la división de **Contenido** se anticipa un segundo semestre mucho mejor que el de 2024 (EBITDA 2S 2024: €2,7m).
- La división **Network** se beneficiará de la buena evolución de la audiencia del canal nacional de televisión Squirrel, lo que se traducirá en mayores ingresos y rentabilidad.
- **La división de TMT** aumentará considerablemente su volumen de actividad orgánica e inorgánica (por la integración de Pretopay) lo que se reflejará en buenas cifras de negocio y rentabilidad (EBITDA positivo).

III

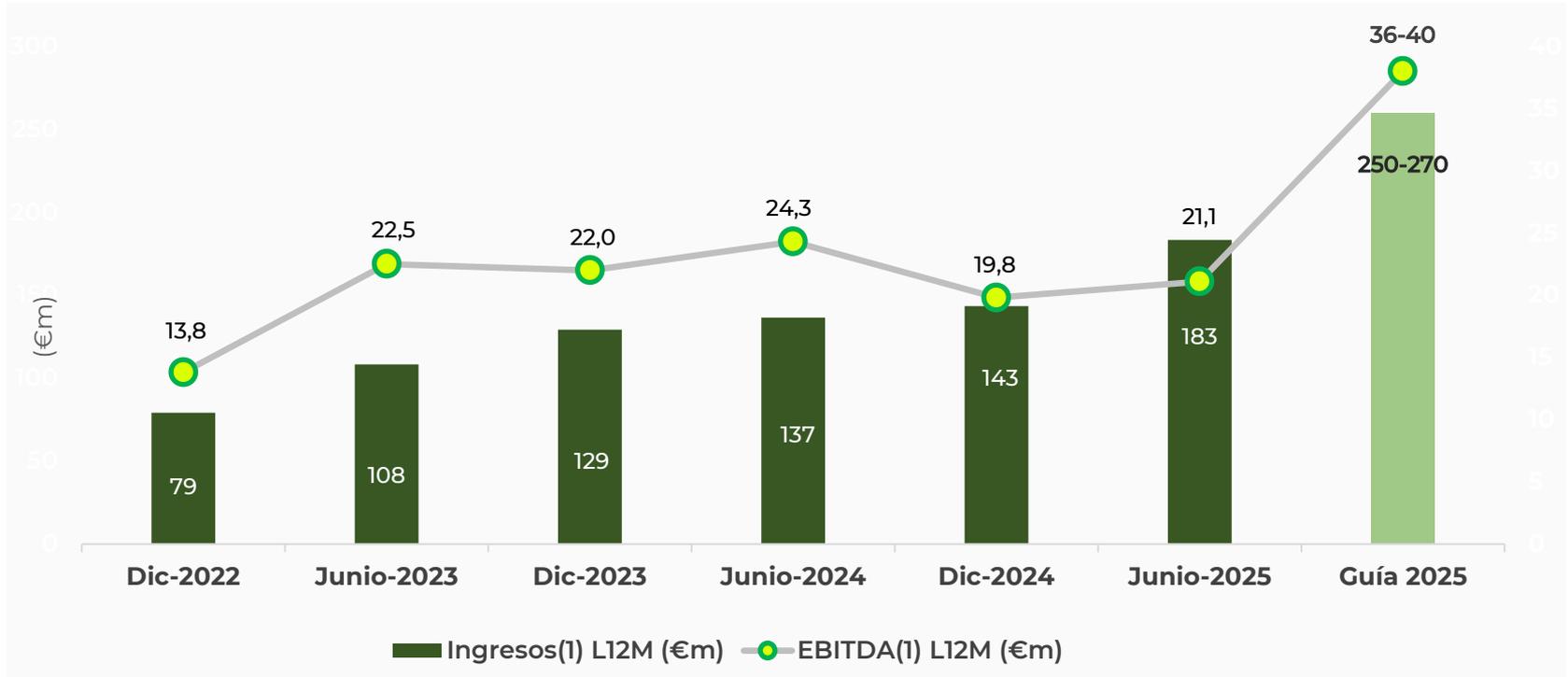
La compañía prevé, a final de año, un **apalancamiento financiero 2025 (DFN/EBITDA) significativamente inferior al actual y al de cierre del 2024 (2,1x)**.

IV

El equipo gestor de Squirrel está trabajando actualmente en **nuevas operaciones de integración de activos** que, en su caso, **se ejecutarían mediante pago en acciones de Squirrel a una valoración mínima de €3,20 por título**.

16

CRECIENDO HACIA LOS OBJETIVOS ANUALES



(1): Datos financieros relativos a los Últimos 12 Meses



Anexo

INVESTMENT CASE

1

UN MODELO DE NEGOCIO PERFECTAMENTE INTEGRADO Y DIVERSIFICADO -

Squirrel es una compañía tecnológica de entretenimiento, integrada en cuatro divisiones que operan en modelo “flywheel”, impulsando crecimiento y capturando sinergias de ingresos y costes.

2

ELEVADA VISIBILIDAD Y CAPACIDAD DE CRECIMIENTO A LARGO PLAZO -

El posicionamiento de Squirrel en sectores de alto crecimiento, unido a la política de integración de compañías independientes de alto valor y sólidos márgenes EBITDA, ofrece un gran visibilidad y soporte para poder anticipar crecimientos sostenidos y rentables en el largo plazo.

3

SOLIDA EJECUCIÓN FINANCIERA -

Squirrel acumula años de altas tasas de crecimiento rentable en los que ha mantenido una disciplina financiera estricta reflejada en ratios de apalancamiento que han otorgado al equipo gestor la flexibilidad necesaria para aprovechar oportunidades de inversión y crecimiento generadoras de valor añadido.

4

TOTAL ALINEACION DE INTERESES -

La alineación de intereses de accionistas y gestores de Squirrel es absoluta, ya que los mayores accionistas son sus principales gestores. Esta alineación se ve reflejada y reforzada en una política de no distribución de dividendos y reinversión de beneficios, que impulsa el crecimiento a largo plazo.

HITOS CORPORATIVOS DE 2025

7-enero

Squirrel lanza en España un nuevo canal de televisión TDT en abierto.

25-febrero

Acuerdo para la adquisición de NF Media y Matpro.

26-febrero

Adquisición de Pretopay y otras sociedades de tecnología y gestión de creadores de contenido.

25-marzo

Acuerdo para adquisición del 25% restante de Ganga mediante pago en acciones a 3,20 Euros/acción.

27-marzo

Conversión en capital de deuda de IKI y Comercial TV a una conversión de 3,20 Euros/ acción.

3-abril

Presentación en Bolsa de Madrid y comunicación de objetivos financieros para 2025 y 2026.

19-junio

EthiFinance confirma rating BBB- y mejora la perspectiva desde Neutral a Positiva.

23-junio

Net TV renueva su licencia TDT hasta 2040.

23-junio

Aprobación JGA de la ampliación de capital por conversión de deudas y adquisición Ganga.

21-agosto

Formalización de adquisición Pretopay y otras sociedades con pago en acciones a 3,20 Euros/acción.

5-septiembre

Firma de contrato con RBE, fuente adicional de crecimiento orgánico para la división Media.

AGENDA CORPORATIVA

| EVENTO | FECHA | ESTADO |
|------------------------------|----------------------|------------|
| JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA | 24 septiembre 2025 | Confirmado |
| CONFERENCIA S&M CAPS (París) | 1 octubre 2025 | Confirmado |
| FORO LATIBEX | 18-19 noviembre 2025 | Preliminar |
| PRESENTACION RESULTADOS 2025 | 26 febrero 2026 | Preliminar |

BALANCE DE SITUACION

| (€m) | Junio 2024 | % | Junio 2025 | % | Variación |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| ACTIVO NO CORRIENTE | 121,20 | 73,2% | 159,30 | 66,8% | 31,4% |
| Inmovilizado material | 3,11 | 1,9% | 3,28 | 1,4% | 5,5% |
| Fondo de Comercio | 11,55 | 7,0% | 31,07 | 13,0% | 169,1% |
| Otros activos intangibles | 88,55 | 53,5% | 103,93 | 43,6% | 17,4% |
| Activos financieros no corrientes | 11,12 | 6,7% | 12,30 | 5,2% | 10,6% |
| Activos por impuesto diferido | 6,87 | 4,2% | 8,72 | 3,7% | 26,9% |
| ACTIVO CORRIENTE | 44,31 | 26,8% | 79,06 | 33,2% | 78,4% |
| Existencias | 1,20 | 0,7% | 3,62 | 1,5% | 201,0% |
| Deudores | 34,40 | 20,8% | 59,03 | 24,8% | 71,6% |
| Otros activos financieros corrientes | 2,05 | 1,2% | 2,28 | 1,0% | 10,9% |
| Otros activos corrientes | 2,47 | 1,5% | 1,93 | 0,8% | -21,9% |
| Efectivo y equivalentes | 4,19 | 2,5% | 12,20 | 5,1% | 191,4% |
| TOTAL ACTIVO | 165,51 | 100,0% | 238,36 | 100,0% | 44,0% |
| PATRIMONIO NETO | 71,39 | 43,1% | 74,84 | 31,4% | 4,8% |
| Capital y reservas | 56,26 | 34,0% | 59,17 | 24,8% | 5,2% |
| Resultado de la dominante | 7,30 | 4,4% | 5,95 | 2,5% | -18,5% |
| Intereses minoritarios | 7,83 | 4,7% | 9,72 | 4,1% | 24,1% |
| PASIVOS NO CORRIENTES | 32,01 | 19,3% | 62,76 | 26,3% | 96,1% |
| Provisiones a largo plazo | 3,37 | 2,0% | 3,54 | 1,5% | 5,0% |
| Deudas con entidades de crédito a L/P | 14,85 | 9,0% | 40,78 | 17,1% | 174,6% |
| Obligaciones y otros valores negociables | 5,10 | 3,1% | 5,10 | 2,1% | 0,0% |
| Deudas con empresas del grupo | 0,04 | 0,0% | 0,07 | 0,0% | 78,3% |
| Otros pasivos financieros no corrientes | 5,14 | 3,1% | 9,83 | 4,1% | 91,1% |
| Pasivos por pagos de impuestos diferidos | 3,50 | 2,1% | 3,44 | 1,4% | -1,7% |
| PASIVOS CORRIENTES | 62,11 | 37,5% | 100,76 | 42,3% | 62,2% |
| Provisiones a corto plazo | 0,52 | 0,3% | 0,20 | 0,1% | -61,7% |
| Deudas con entidades de crédito a C/P | 15,48 | 9,4% | 9,97 | 4,2% | -35,6% |
| Otros pasivos financieros corrientes | 1,70 | 1,0% | 2,10 | 0,9% | 23,2% |
| Acreedores comerciales | 41,36 | 25,0% | 82,26 | 34,5% | 98,9% |
| Deudas con empresas del grupo a C/P | 0,37 | 0,2% | 0,36 | 0,1% | -3,4% |
| Otros pasivos corrientes | 2,69 | 1,6% | 5,88 | 2,5% | 118,6% |
| TOTAL PASIVO | 165,51 | 100,0% | 238,36 | 100,0% | 44,0% |

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

| EXPRESION NO IFRS | DEFINICION | CONCILIACION IFRS |
|------------------------------|--|---|
| EBITDA | Squirrel define <u>EBITDA</u> como el resultado operativo consolidado del ejercicio antes de impuestos, calculado como los ingresos de explotación, deducidos todos los gastos de explotación, antes de deducir el importe de las amortizaciones. | Ingresos ordinarios (€97,83m) + Otros Ingresos (€0,15m) - Aprovisionamientos (€70,43m) - Gastos de personal (€8,72m) - Otros gastos e ingresos de explotación (€5,13m) = EBITDA (€13,70m) |
| DEUDA FINANCIERA NETA | <u>Deuda Financiera Neta</u> se define como la diferencia entre la deuda financiera bruta y la tesorería y otros activos equivalentes. La deuda financiera bruta es la suma de los pasivos financieros no corrientes y corrientes. No se incluyen "otros pasivos financieros" por no devengar un interés financiero. | Deuda con entidades de crédito a C/P (€9,97m) + Obligaciones y Bonos (€5,10m) + Deuda con entidades de crédito a L/P (€40,78m) - Efectivo y equivalentes (€12,20m) = Deuda Financiera Neta (€43,66m) |
| BENEFICIO POR ACCION | El Beneficio Por Acción (BPA) es la medida financiera que indica la cantidad de beneficios que Squirrel ha obtenido por cada una de sus acciones en circulación. Se calcula dividiendo el beneficio neto de la empresa entre el número total de acciones en circulación. | Resultado Neto Atribuible (€5,95m) / Número medio de acciones en circulación (90.668.819) = Beneficio Por Acción (€0,0656) |

squirrel

Agastia 80, 28043 Madrid (Spain)

Tel: + 34 917 940 600

Relaciones con Inversores

accionistas@squirrelmedia.es

www.squirrelmedia.es