

squirrel

**ACTUALIZACION
PLAN NEGOCIO 2026-2027**

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 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 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.



01

PROPUESTA DE VALOR

02

LA COMPAÑÍA

03

CONTEXTO DE MERCADO

04

ESTRATEGIA

05

EJECUCIÓN DEL PLAN

06

OBJETIVOS FINANCIEROS

07

CONCLUSION

01

Propuesta de Valor

The background of the slide is a complex financial chart. It features a world map composed of small blue dots. Overlaid on this are several data series: a candlestick chart with blue and orange bars, a blue line graph with circular markers, and a yellow line graph with circular markers. Various numerical values are scattered across the chart, including percentages like +0.32%, +0.12%, +0.28%, +0.87%, and +0.32%, as well as absolute values like 31,720, 26,417, 41,320, and 11,223.

TESIS DE INVERSION

1

- **PLATAFORMA INTEGRADA ÚNICA EN MEDIA, CONTENIDO Y NETWORK -**
Control *end-to-end* de la cadena de valor y monetización multicanal

2

- **CRECIMIENTO ACELERADO Y VISIBLE -**
TACC 2020-25 del 50% en ingresos, con *track record* consistente de ejecución

3

- **EXPANSION DE MARGENES -**
Modelo escalable con gran apalancamiento operativo y capacidad de generación estructural de sinergias

4

- **CREACION DE VALOR DEMOSTRADA VIA M&A -**
Crecimiento de EBITDA muy superior a la dilución de capital

02

squirrel

La Compañía



PLATAFORMA INTEGRADA “END-TO-END”

MEDIA

- Agencia de medios y publicidad
- Central de compras y creatividad

€180M Ingresos

BOM

IKI
Group

NFMEDIA

squirrel
M E D I A

GREEN SHARK
MEDIA ENTERTAINMENT

CONTENIDO

- Creación, producción y distribución audiovisual

€37M Ingresos

vertice

ganga
PRODUCCIONES

NETWORK

- 3^{er} operador TDT España
- Proveedor servicios TMT

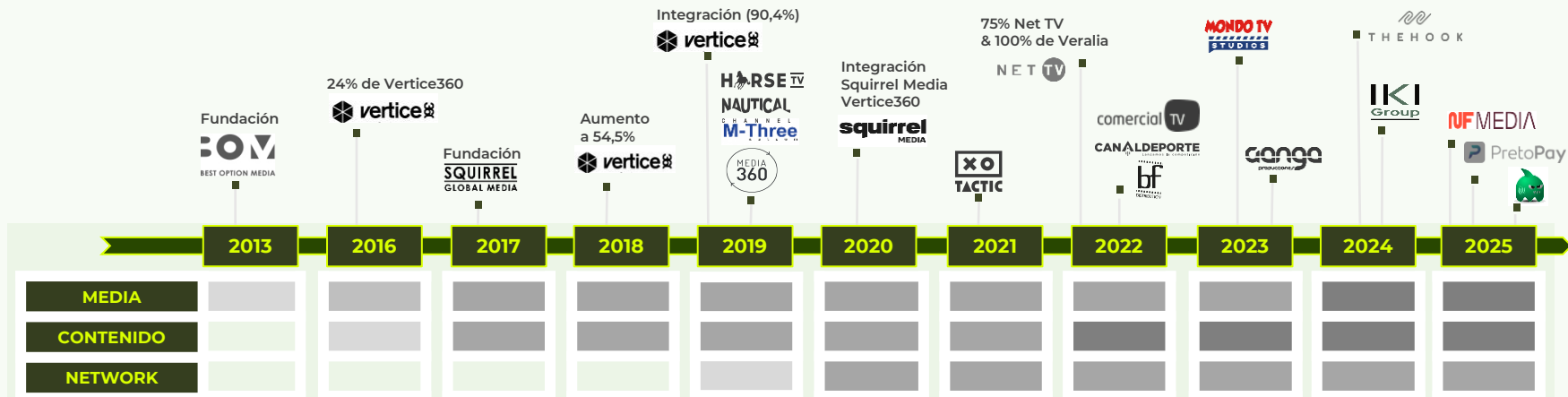
€26M Ingresos

squirrel
M-Three
SOLUTIONS

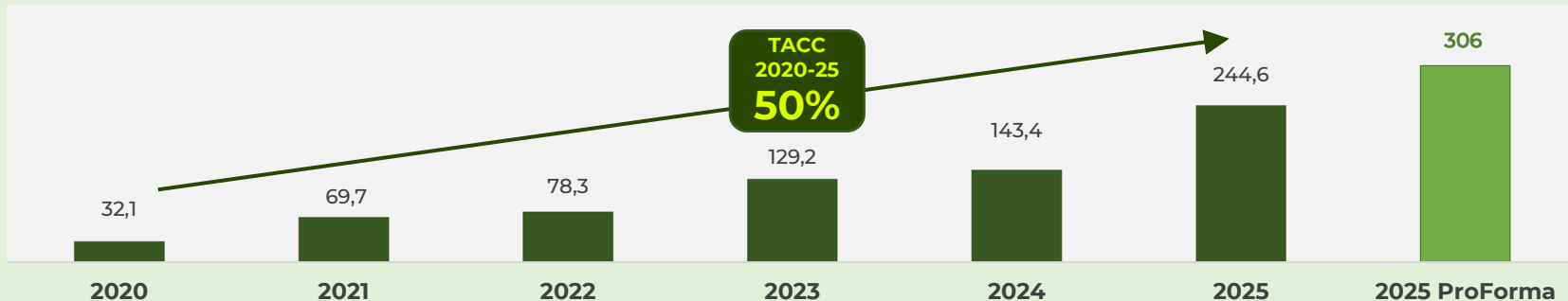
VENTAJAS COMPETITIVAS

- I. Control de toda la cadena de valor.
- II. Monetización multicanal y multipaís.
- III. Generación de sinergias operativas y comerciales.
- IV. Modelo escalable y autosuficiente

INTEGRACIÓN “CAUSAL” PARA GENERAR VALOR




INGRESOS (€m)





ESCALA GLOBAL CON EJECUCION LOCAL

MEDIA

- BEST OPTION MEDIA
- SQUIRREL GLOBAL MEDIA
- BEST OPTION GROUP BRAZIL 
- GRUPO IKI
- NF MEDIA - MATPRO
- GREEN SHARK
- THE HOOK (51%)

CONTENIDOS

DISTRIBUCIÓN

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

PRODUCCIÓN

- TELES PAN
- DMD
- TACTIC
- Hi ANIMATION TV (98%)
- GRUPO GANGA





INFLUENCERS

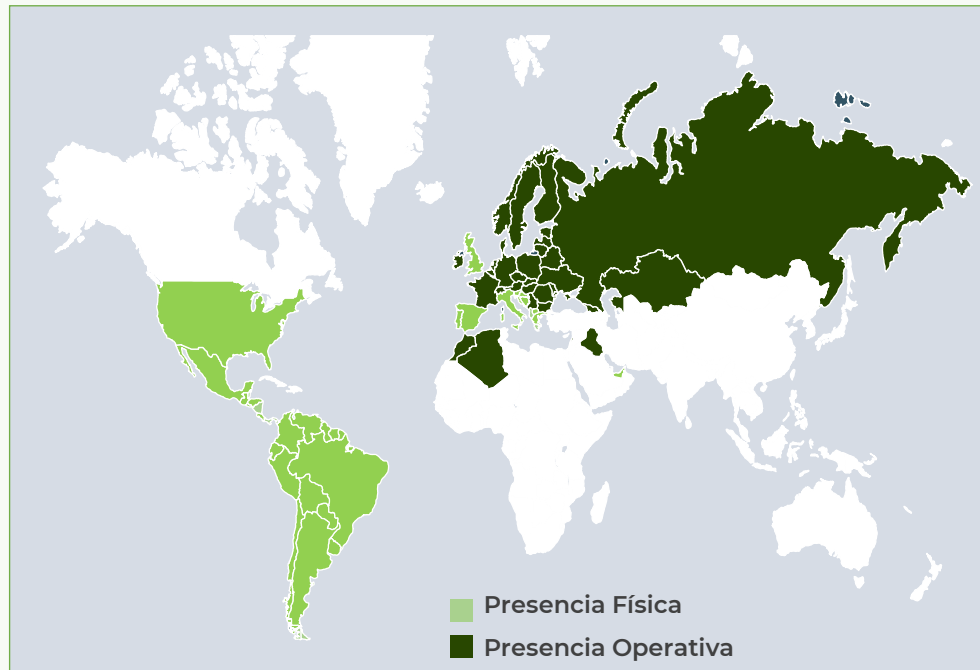
- AV (51%) 
- PRETOPAY 

EVENTOS

- CULTOR MEDIA

NETWORK

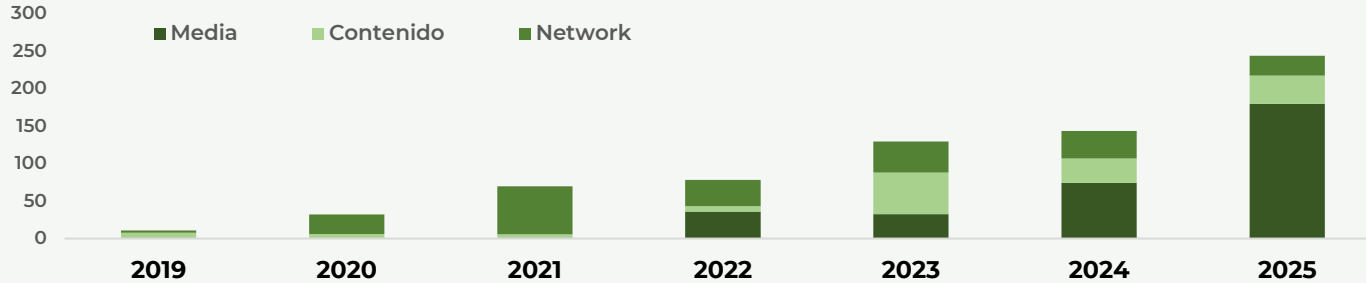
- BOM COM
- NAUTICAL CHANNEL 
- VB MEDIA 
- MEDIA 360 
- RADIO TOTAL (75%)
- NET TV (75%)
- CANAL DEPORTE (70%)
- M-THREE SATCOM 
- M-THREE SATCOM ESPAÑA
- ITESA (50%)



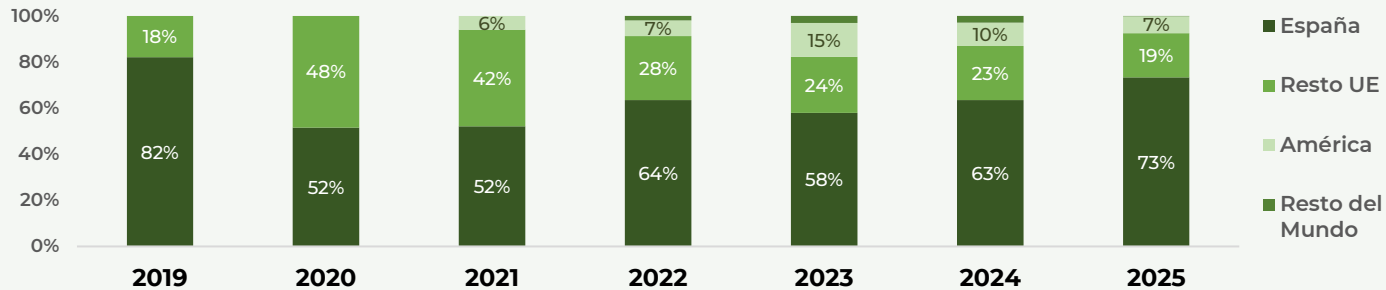
Nota: Las compañías sin % de participación y bandera nacional son 100% propiedad de Squirrel y ubicadas en España

CRECIMIENTO SOSTENIDO Y ACELERADO

INGRESOS POR DIVISION (€m)



INGRESOS POR GEOGRAFIA (%)



TACC¹
2019-25
68%

TACC¹
2020-25
50%

TACC¹
2021-25
37%

TACC¹
2022-25
46%

(1) Tasa Anual de Crecimiento Compuesto

2025: OTRO EJERCICIO DE CRECIMIENTO SOLIDO

MAGNITUDES CONSOLIDADAS 2025



MAGNITUDES PRO-FORMA 2025



ESTRUCTURA FINANCIERA SOLIDA QUE SOPORTA CRECIMIENTO

03

Contexto de Mercado

EL VALOR SE DESPLAZA HACIA LO DIGITAL Y MEDIBLE

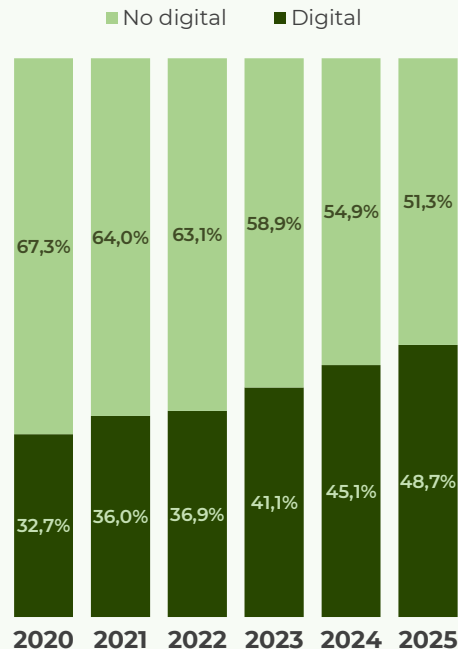
¿QUÉ ESTÁ PASANDO?

- I. **INVERSION ESTANCADA, MERCADO FLAT**
- II. **TRASLADO ESTRUCTURAL A DIGITAL** -
La inversión publicitaria no desaparece, se transforma y cambia de lugar.
- III. **PRIORIDAD EN FORMATOS MEDIBLES** -
La clave no es tener audiencia, sino convertirla en un recurso útil y medible.
- IV. **AUDIENCIA FRAGMENTADA** -
La audiencia actual esta muy dispersa, poder y saber agruparla tiene enorme valor.
- V. **EXIGENCIA DE ROI** -
Ahora los anunciantes son más exigentes, ya no compran alcance, compran eficacia.

IMPLICACION

- Más valor para propuestas integradas.
- Mayor relevancia para el inventario monetizable.
- Ventaja para operadores con escala comercial.
- Necesidad de foco, eficiencia y disciplina de ejecución.

INVERSION PUBLICITARIA EN ESPAÑA



Fuentes: InfoAdex e IAB Spain.

IMPLICACIONES ESTRATÉGICAS MEDIA

Tendencias de Mercado

- Mayor peso de digital y formatos medibles
- Fragmentación de audiencias
- Mayor exigencia de ROI por parte de los anunciantes
- Presión competitiva y gran selectividad presupuestaria de clientes
- Necesidad de eficiencia sectorial

Implicaciones Estratégicas

- Priorizar activos y soluciones con mayor monetización y trazabilidad
- Reforzar capacidad de agregación, empaquetado y venta cross-platform
- Potenciar propuestas con más eficacia comercial y mejor atribución
- Foco en negocios/verticales de mayor calidad de ingreso
- Capturar escala operativa y simplificar estructura

- CRECER INORGÁNICAMENTE ES UNA OPORTUNIDAD, PERO TAMBIEN UNA NECESIDAD -

EL VALOR ESTA EN LA IP¹ Y LOS DERECHOS

¿QUÉ ESTÁ PASANDO?

- I. **MAYOR DISCIPLINA DE COMPRADORES**
Producción más selectiva; plataformas, TV y financiadores son más exigentes y ya no aprueban cualquier proyecto.
- II. **EL VALOR ESTA EN LA IP Y DERECHOS**
Producir es importante, pero más aún tener control sobre lo producido.
- III. **MONETIZACIÓN MULTIVENTANA –**
Más interés en contenido que tenga largos periodos de vida e interés de varias ventanas de venta.
- IV. **CONTENIDO PARA REDES SOCIALES –**
La producción de contenido para redes sociales crece exponencialmente.

IMPLICACIONES

- I. Más valor para quien controla la cadena completa
- II. Mayor relevancia del pipeline comercial
- III. Ventaja para operadores con capacidad de colocar su contenido
- IV. Exigencia de rentabilidad en cada producción

Idea y
Desarrollo

Financiación

Producción

Distribución

Explotación
de derechos

(-)

VALOR AÑADIDO

(+)

(1) Intellectual Property

IMPLICACIONES ESTRATÉGICAS CONTENIDO

Tendencias de Mercado

- Mayor selectividad en commissioning y financiación
- Más valor económico en IP y derechos
- Mayor racionalidad de presupuestos de producción
- Demanda de formatos y eventos novedosos, adaptables y multiplataforma
- El buen contenido genera su propia pantalla

Implicaciones Estratégicas

- Priorizar proyectos con mayor probabilidad de colocación y cierre
- Reforzar originación propia y capacidad de explotación
- Mejorar disciplina económica y rentabilidad por proyecto
- Priorizar contenido con varias vías de distribución y monetización
- Foco en análisis de demanda on y off line y en su comercialización

CONTROLAR EL CANAL ES CONTROLAR EL VALOR

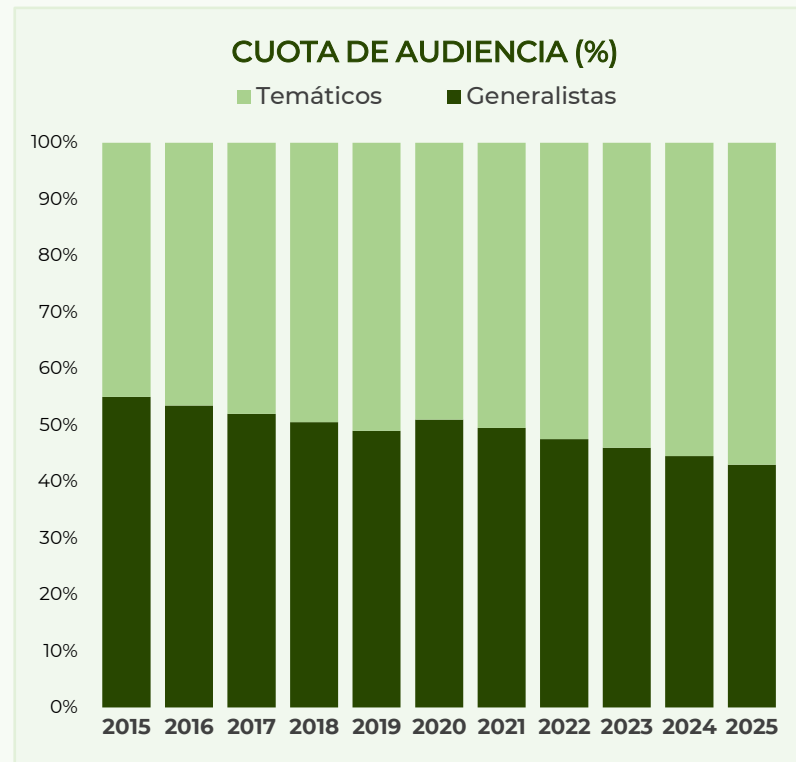
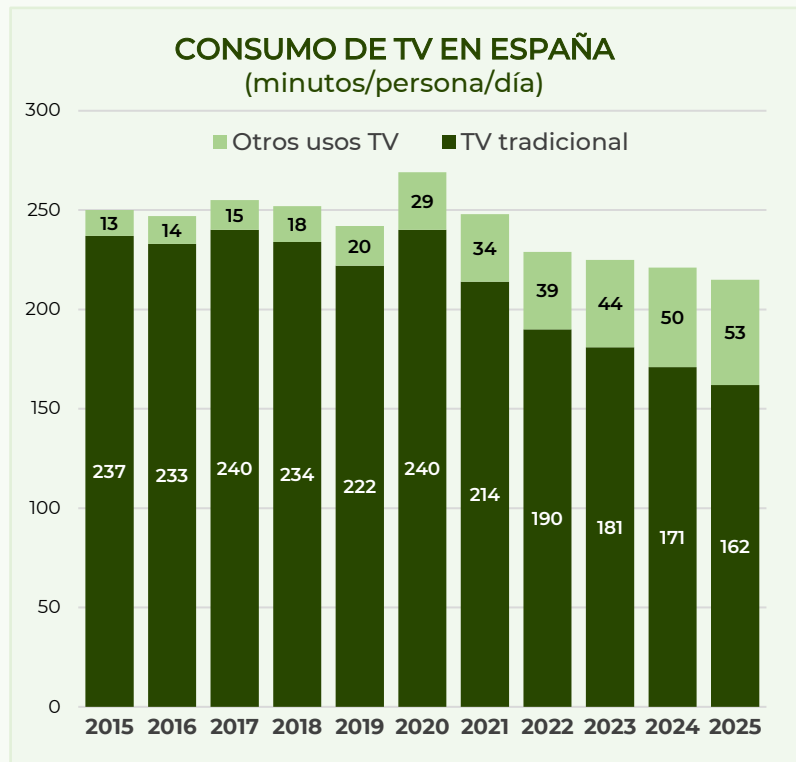
¿QUÉ ESTÁ PASANDO?

- I. AUDIENCIA CADA VEZ MÁS FRAGMENTADA
La audiencia crece en términos totales, pero se reparte entre plataformas y formatos.
- II. INVENTARIO DE CALIDAD ES CLAVE -
La inversión publicitaria se concentra en el inventario de calidad.
- III. CONTROL DE CANAL = MAYOR VALOR -
Las plataformas, TV y financiadores son más exigentes y filtran más que antes.
- IV. COMERCIALIZACIÓN MAS SOFISTICADA -
Es más importante saber cómo y a quién vender inventario, que tener inventario.

IMPLICACIONES

- I. Más valor para quien controla el activo audiovisual:
programación, audiencia e ingresos publicitarios.
- II. Tener canales propios permite capturar más valor.
- III. No basta con operar canales, hay que saber operarlos eficientemente.
- IV. Quien accede mejor al mercado publicitario tiene más capacidad de monetización.

EVOLUCIÓN DE CONSUMO DE TV EN ESPAÑA



Fuente: Barlovento (2023–2025 estimado sobre base de "Televisión Tradicional" (Barlovento/Kantar), a partir de referencias mensuales y cierres de mercado.).

IMPLICACIONES ESTRATÉGICAS NETWORK

Cambios Estratégicos

- Paso de operación de canales por terceros a operación propia
- Total control editorial y de programación
- Acuerdo con Media For Europe para la comercialización del inventario
- Monetización externalizada al operador líder
- Base de activos propios en TDT

Implicaciones Estratégicas

- Mayor captura de valor sobre audiencia e inventario
- Más capacidad de posicionamiento y construcción de audiencia
- Mejora de acceso comercial, pricing y tasa de ocupación publicitaria
- Menor riesgo comercial y mayor profesionalización
- Más visibilidad para crecimiento y explotación futura

04

Estrategia



ESCALA Y CONSOLIDACION EN MEDIA



1. Alto crecimiento orgánico e inorgánico

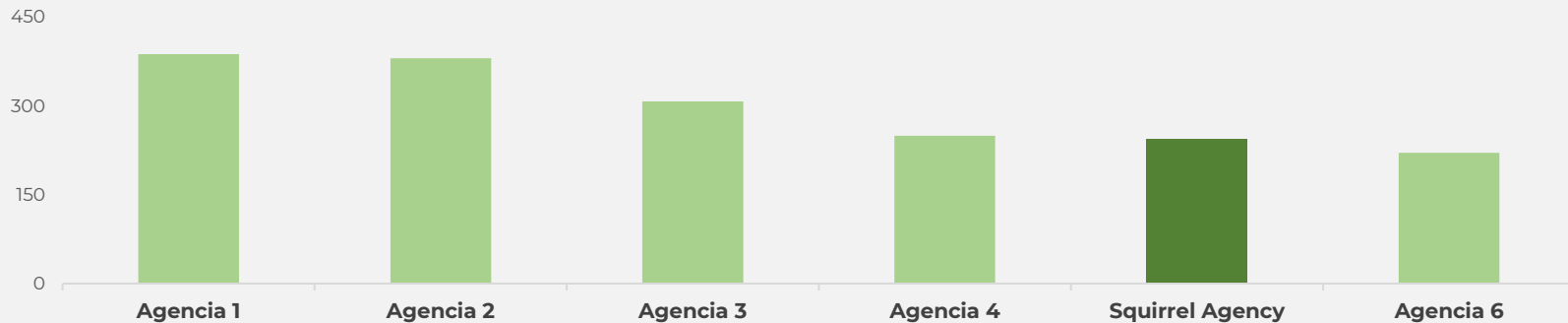


2. Escalabilidad global con Network propio



3. Control *end-to-end* de toda la cadena de valor

RANKING ESTIMADO DE AGENCIAS EN ESPAÑA 2026 (€m)



Fuente: InfoAdex y elaboración propia.

CREACION DE VALOR A TRAVES DE CONTENIDO



Mayor orientación hacia la generación de contenido propio.

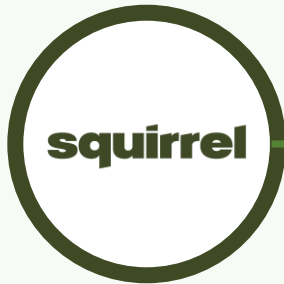


Creciente presencia en el ámbito de la creación de contenido con *Influencers*



Inversión proyectada de €45m en contenido en los ejercicios 2026-2027

MONETIZACIÓN EFICIENTE DE CANALES PROPIOS



Crecimiento de la audiencia



Explotación interna y eficiente de canales propios con enorme apalancamiento operativo



Acuerdo con Media For Europe que asegura elevados ingresos garantizados



Grandes oportunidades de integración

05

Ejecución del Plan



PALANCAS DE CRECIMIENTO Y CREACION DE VALOR



MEDIA

- ▶ Captura de sinergias orgánicas muy significativas
- ▶ Elevada actividad inorgánica: consolidador del sector
- ▶ Expansión internacional: creación de un Network global



CONTENIDO

- ▶ Creación de Squirrel Studios
- ▶ Creciente foco en Influencers
- ▶ Próximo lanzamiento de nueva plataforma OTT



NETWORK

- ▶ Explotación interna y eficiente de canales propios
- ▶ Acuerdo con Media For Europe que aumenta y asegura relevantes ingresos garantizados
- ▶ Oportunidades de integración

ESTRUCTURA FINANCIERA SOLIDA Y FLEXIBLE

1

Pool bancario diversificado (10 entidades, vencimiento medio 3,7 años)

2

Préstamo sindicado de €22,5m a 6 años

3

M&A financiado principalmente con equity, mediante emisión de nuevas acciones -actualmente- a un valor de €3,20/acción

4

Rating BBB- por Ethifinance con perspectiva de mejora

06

The background features a dark green, textured surface with a glowing green line graph that trends upwards from left to right. The graph has several data points connected by a thin line, ending in a white arrowhead. Below the graph, there are four stacks of gold coins of varying heights, arranged from left to right in an ascending order. The overall aesthetic is professional and financial.

Objetivos Financieros

DESGLOSE DEL CRECIMIENTO



CRECIMIENTO ORGANICO

Fuerte impulso en escala internacional

Nuevas capacidades y líneas de negocio

Mayor optimización y monetización de activos



M&A

Consolidación de integraciones ya realizadas

Nuevas integraciones



SINERGIAS

Alto apalancamiento operativo

Integración vertical de negocios

Aumento de ingresos y eficiencias de costes



MIX DE NEGOCIO

Mejor explotación y posicionamiento del área Network

Contribución creciente de negocio con altos márgenes

Adquisición de nuevos activos con elevados márgenes

CRECIMIENTO ACELERADO Y EXPANSIÓN SOSTENIDA DE MÁRGENES

OBJETIVOS: EXPANSION DE INGRESOS Y MARGENES

RESULTADOS PRO-FORMA

(€m)	2025A	2026 PF	2027 PF	TACC ¹ 2025-27
INGRESOS	306	370	470	24%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	32 10,4%	51 13,7%	66 14,0%	44%

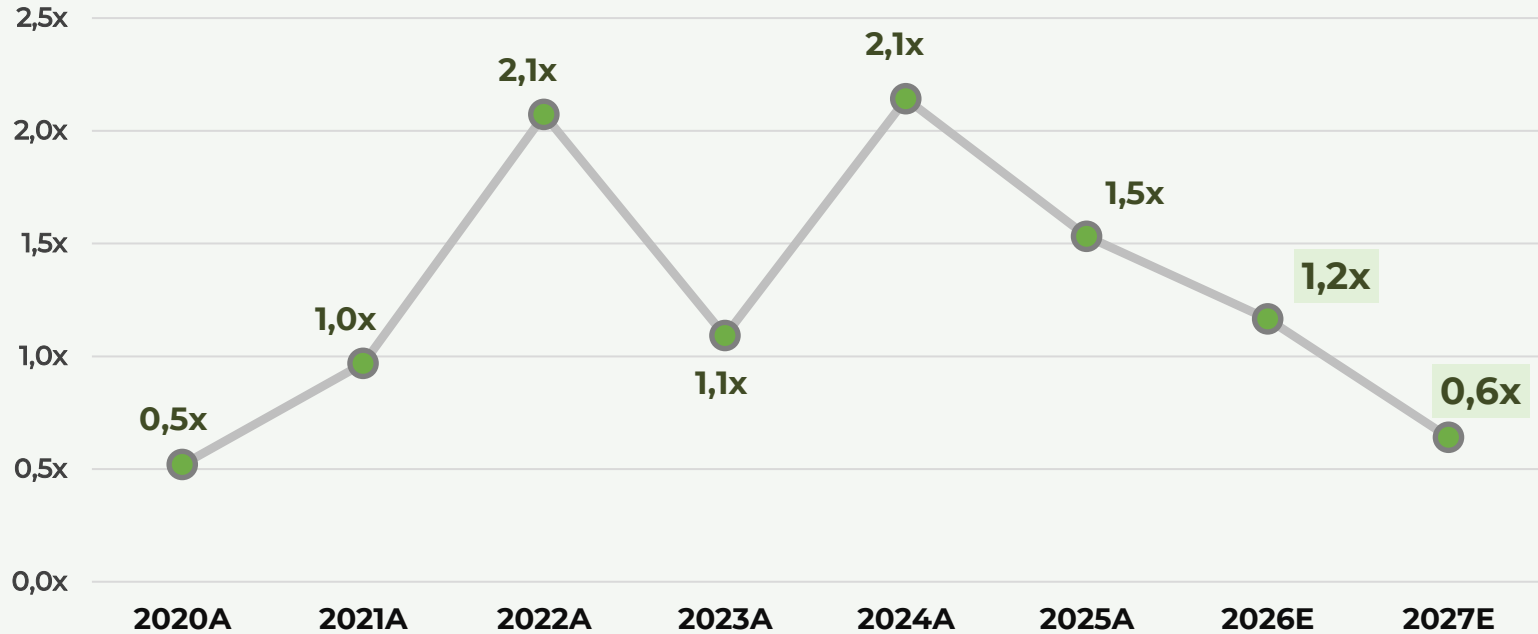
RESULTADOS CONSOLIDADOS

(€m)	2025A	2026E	2027E	TACC ¹ 2025-27
INGRESOS <i>Tasa de variación</i>	244 70%	320 - 350 58% - 75%	410 - 430 24% - 58%	30% - 33%
EBITDA <i>Margen EBITDA</i>	24 9,7%	40 - 45 10,9% - 14,1%	52 - 60 12,1% - 14,6%	47% - 58%

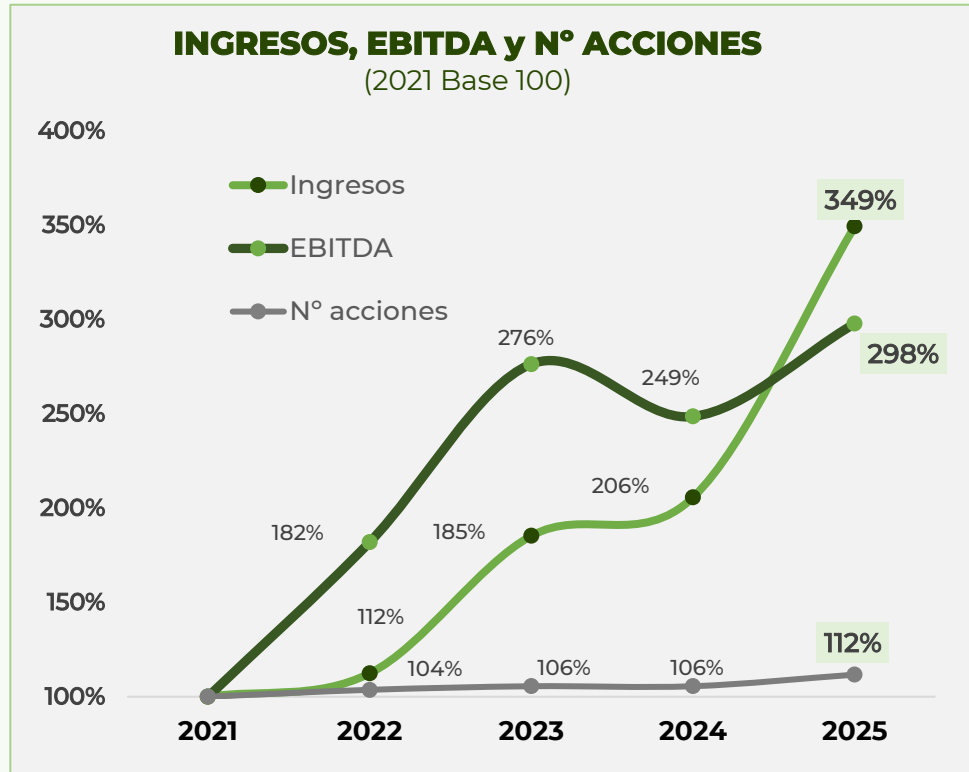
(1) Tasa Anual de Crecimiento Compuesta

DISCIPLINA FINANCIERA, CRECIMIENTO CON CONTROL

RATIO DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA



CREACION DE VALOR DEMOSTRADA VIA M&A



- ▶ €47m en operaciones realizadas en acciones a un valor de €3,20/acción
- ▶ Crecimiento de Ingresos y EBITDA en el periodo 2021-25 muy superior al aumento de acciones
- ▶ La ejecución de últimas operaciones de M&A elevará el free float al entorno del 20%

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business agreement or partnership. The hands are wearing dark suit jackets and white shirts. The background is a blurred cityscape with tall buildings under a hazy sky, suggesting a professional or corporate environment.

07

¿Por que Squirrel?

¿POR QUE INVERTIR EN SQUIRREL?

**PLATAFORMA
INTEGRADA
UNICA**

**CRECIMIENTO
ACELERADO
Y CON ALTA
VISIBILIDAD**

**EXPANSION
ESTRUCTURAL
EN
MARGENES**

**CREACION
DE VALOR
DEMOSTRADA
VIA
M&A**

**SOSTENIDA
GENERACION
DE CAJA Y
ENDEUDAMIENTO
CONTROLADO**

08

Q&A



squirrel

THE ENTERTAINMENT TECH GROUP

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

Relación con Inversores
accionistas@squirrelmedia.es

www.squirrelmedia.es