

# Resultados

## 3T12



vertice 

- Principales magnitudes.**
- Claves del periodo.**
- Pérdidas y Ganancias**
- Evolución de los negocios.**
- Balance.**
- Evolución de la deuda.**
- Estrategia.**
- Perspectivas**
- Conclusiones.**
- Hechos relevantes del periodo.**

Nuestras cuentas se han visto afectadas por la salida del perímetro de consolidación de Lavinia y por los costes del plan de reestructuración en el que estamos inmersos...

<i>Mn €</i>	3T12	3T11	Var. %
<b>INGRESOS</b>	<b>69,17</b>	<b>104,07</b>	<b>-33,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5,69</b>	<b>11,74</b>	<b>-51,5%</b>
<b><i>Margen EBITDA</i></b>	<b>8,2%</b>	<b>11,3%</b>	<b>-27,0%</b>
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>-10,92</b>	<b>-1,23</b>	<b>-788,6%</b>
<b>DEUDA NETA</b>	<b>30,2</b>	<b>49,4*</b>	<b>-38,8%</b>
<b>CAPEX</b>	<b>2,02</b>	<b>5,72</b>	<b>-64,8%</b>

*\*DFN de cierre de 2011  
Datos en millones de euros*

**...y que esperamos culmine con éxito en 4T12.**

## Nuevo Enfoque del Negocio

- ❑ Derivado de la incorporación de un nuevo equipo directivo altamente comprometido y con gran experiencia en el sector.
- ❑ Basado en un Plan de Actuación encaminado a aumentar el tamaño y la rentabilidad. Hemos dado los primeros pasos de la reestructuración de la Compañía.
  - ✓ Salida de negocios no rentables: Lavinia al constatarse que no ha generado las sinergias previstas.
  - ✓ Refinanciación del 97% de la deuda.
  - ✓ Reestructuración de todas las áreas de negocio.

## Principales Magnitudes

- ❑ Los ingresos se han situado en 69,2 mn de €, versus 104 mn de € de 3T11 (-33,5%) debido a la salida del perímetro de consolidación de Lavinia y la menor producción de contenidos. Excluido el efecto de Lavinia la caída hubiera sido de un 14%.
- ❑ El EBITDA por su parte se situó en 5,7 mn € (-51% versus 3T11), como consecuencia de la salida de Lavinia, los costes de reestructuración (2,4 mn €) y la mayor presión en los precios.
- ❑ El margen sobre EBITDA alcanzó el 8,2% versus 11,3% de 3T11. Excluyendo el impacto de los costes de reestructuración no recurrentes, este se hubiera situado en el 11,6%, ligeramente superior al de 3T11.
- ❑ El resultado neto ha sido de -10,9 mn € versus -1,2 mn € en el 3T11. Las razones son las explicadas anteriormente, a las que se suma el incremento de gastos financieros derivados de la desinversión en Lavinia y PowWow (1,94 mn €). Aislado este efecto y los costes de reestructuración se hubiera situado en -6,5 mn €.
- ❑ La deuda financiera neta se ha situado en 30,2 mn € versus 49,4 mn € de cierre de 2011, lo que supone un descenso del 38,8%.
- ❑ Al cierre del periodo se ha firmado un acuerdo de inversión con H.I.G. Capital por importe de 20 mn € en Vértice Servicios Audiovisuales, sociedad hasta entonces participada íntegramente por Vértice 360°.

	3T12	3T11	Var %
<b>Ingresos</b>	<b>69.170</b>	<b>104.068</b>	<b>-33,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5.694</b>	<b>11.736</b>	<b>-51,5%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>8,2%</i>	<i>11,3%</i>	
<b>EBIT</b>	<b>-6.430</b>	<b>968</b>	<b>n.s.</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>-9,3%</i>	<i>0,9%</i>	
<b>Resultados Financieros</b>	<b>-3.702</b>	<b>-2.508</b>	<b>-47,6%</b>
<b>BAI</b>	<b>-10.133</b>	<b>-1.540</b>	<b>-758,0%</b>
<i>Margen BAI</i>	<i>-14,6%</i>	<i>-1,5%</i>	
<b>BDI</b>	<b>-10.135</b>	<b>-1.051</b>	<b>-1064,3%</b>
Socios minoritarios	786	178	342%
Impuestos	-2	489	n.s.
<b>Bº NETO DE LA DOMINANTE</b>	<b>-10.921</b>	<b>-1.229</b>	<b>-988,6%</b>

*En miles de Euros*

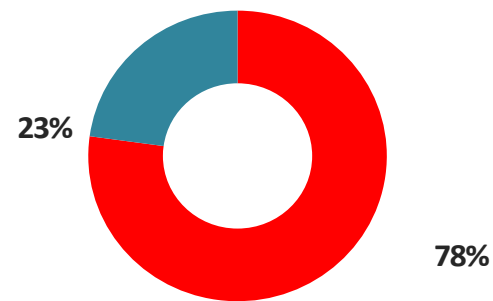
*n.s.: no significativo*



## % de ventas por área de actividad

	3T12	3T11	Var %
Servicios audiovisuales	53.987	62.110	-13,1%
Contenidos	15.973	36.285	-56,0%
Otros	-791	5.672	n.s.

En miles de Euros



■ Servicios audiovisuales ■ Contenidos

❑ Se han visto afectados negativamente por la salida de Lavinia. Excluido este efecto, la caída hubiera sido del 14%.

❑ Por áreas de negocio:

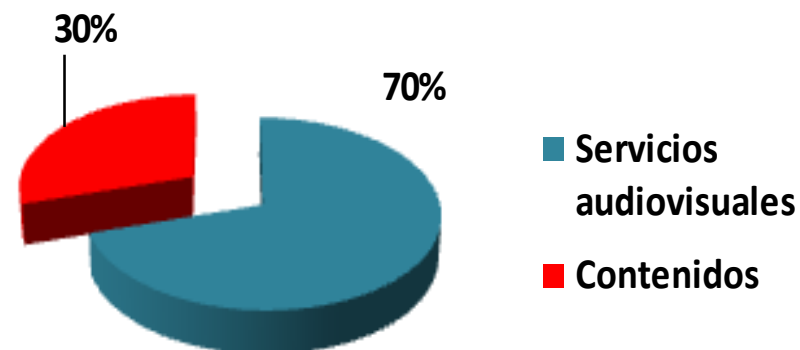
- ✓ **Contenidos:** Se ve perjudicada por la menor concentración de estrenos de cine y por retrasos en los inicios de licencias de los contratos de Televisión.
- ✓ **Servicios Audiovisuales:** Los ingresos crecen un 11% no considerando el efecto de la salida de Lavinia, gracias a la incorporación de Videoreport Canarias.



### Peso por área de negocio

	3T12	3T11	Var %
Servicios audiovisuales	7.711	8.804	-12,4%
Contenidos	3.257	6.728	-51,6%

En miles de euros

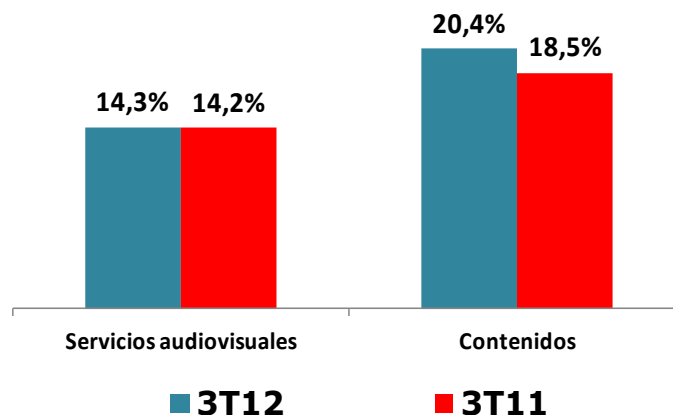


□ Además de por la salida de Lavinia, el EBITDA se ha visto afectado por gastos no recurrentes derivados del proceso de reestructuración, que ascendieron a 2,4 mn €.



## Mejora de la rentabilidad de todas las áreas de negocio

### Evolución Margen sobre EBITDA



☐ Mejora del margen sobre EBITDA en las áreas principales de negocio a pesar de los gastos no recurrentes derivados del proceso de reestructuración que está llevando a cabo la Compañía.

☐ Excluyendo el efecto de los gastos no recurrentes:

✓ El margen sobre EBITDA del Grupo hubiera aumentado hasta el 11,6% vs 11,3% de 3T11.

✓ El margen sobre EBITDA del área de Servicios Audiovisuales hubiera sido del 16,2%.

✓ El margen sobre EBITDA del área de contenidos se hubiera situado en el 23,2%.



	3T12	3T11	Var %
Ingresos	53.987	62.110	-13,1%
EBITDA	7.711	8.804	-12,4%
Margen EBITDA	14,3%	14,2%	
EBIT	1.377	2.714	-49,3%
Margen EBIT	2,6%	4,4%	

*En miles de Euros*

❑ Los ingresos descienden por el efecto de la salida de Lavinia. Excluyendo este efecto se hubieran incrementado en un 11 % con respecto a 3T11.

❑ Los ingresos provenientes de los contratos de externalización suponen 31,5 mn €, un 58% de los ingreso totales de la división. Actualmente prestamos servicios a la televisión de Canarias, Baleares (IB3), Aragón, Extremadura, Castilla La Mancha, Valencia (Canal 9), Canal Sur, Tele Madrid, Antena 3, y Tele5. Estamos presentes en todas las adjudicaciones de servicios que se han tenido lugar en España.

❑ El EBITDA se ha visto afectado por unos gastos no recurrentes de 1,02 mn €. Excluyendo este efecto, el EBITDA hubiera caído un 0,8% y el margen sobre EBITDA se hubiera situado en el 16,2%, significativamente por encima del de 3T11.

	3T12	3T11	Var %
--	------	------	-------

Ingresos	15.973	36.285	-56,0%
EBITDA	3.257	6.728	-51,6%
Margen EBITDA	20,4%	18,5%	
EBIT	-2.399	1.846	n.s.
Margen EBIT	-15,0%	5,1%	

En miles de Euros

□ El margen sobre EBITDA mejora por la realización de programas de TV con mayor rentabilidad, pasando del 18,5% en 3T11 al 20,4% en 3T12 y esto a pesar de la inclusión de unos gastos no recurrentes por importe de 0,46 mn €.

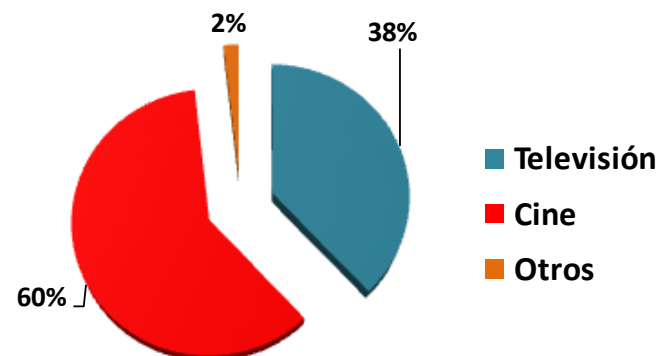
□ Por áreas de negocio destacamos:

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

	3T12	3T11	Var %
Televisión	6.270	16.008	-61%
Cine	9.926	18.561	-47%
Otros	298	2.623	-89%
Ajustes subconsolidacion	-520	-907	43%
<b>TOTAL</b>	<b>15.974</b>	<b>36.285</b>	<b>-56%</b>

## % ventas por segmento de actividad



Mejora del Fondo de Maniobra.

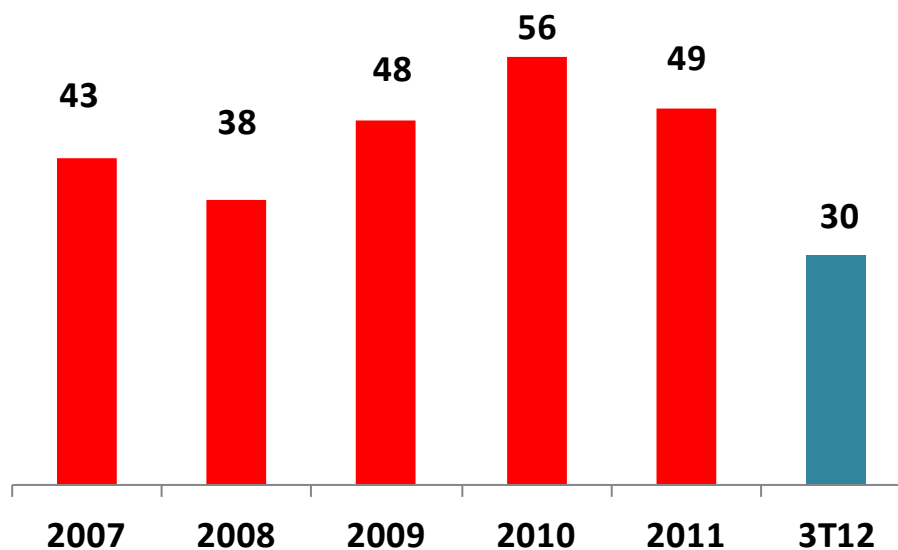
Mejora del apalancamiento financiero.

La disminución del Fondo de Comercio se debe íntegramente a la salida de Lavinia.

<u>Activo</u>	3T12	2011	Var %
<b>Activo no corriente</b>	<b>148.287</b>	<b>169.007</b>	<b>-12,3%</b>
Inmovilizado material	23.583	26.561	-11,2%
Fondo de Comercio	63.476	73.225	-13,3%
Otros activos intangibles	34.073	41.046	-17,0%
Activos financieros	3.343	2.434	37,3%
Otros activos	23.812	25.741	-7,5%
<b>Activo corriente</b>	<b>44.167</b>	<b>63.275</b>	<b>-30,2%</b>
Existencias	2.343	4.290	-45,4%
Deudores	35.895	53.423	-32,8%
Efectivo y equivalente al efectivo	5.929	5.562	6,6%
<b>Pasivo</b>			
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>104.918</b>	<b>115.951</b>	<b>-9,5%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>33.794</b>	<b>36.188</b>	<b>-6,6%</b>
Ingresos diferidos y otros acreedores	1	86	-98,8%
Provisiones	1.597	710	124,9%
Pasivos por impuestos diferidos	1.574	2.648	-40,6%
Deudas con Entidades de credito	23.841	23.466	1,6%
Otros acreedores	6.781	9.278	-26,9%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>53.742</b>	<b>80.143</b>	<b>-32,9%</b>
Provisiones a corto plazo	0	795	-100,0%
Deudas con Entidades de credito	12.289	31.467	-60,9%
Otros pasivos financieros	1.041	1.960	-46,9%
Acreedores comerciales	15.272	25.643	-40,4%
Pasivos por impuestos corrientes	18.960	15.314	23,8%
Otros pasivos corrientes	6.180	4.964	24,5%
<b>TOTAL</b>	<b>192.454</b>	<b>232.282</b>	<b>-17,1%</b>

En miles de Euros

### Evolución de la Deuda Financiera Neta



□ Endeudamiento neto inferior en un 35 % a la media de los últimos 5 años y un 38,8% con respecto a cierre de 2011.

**Mejorar la complementariedad de nuestras áreas de negocio, aprovechándonos de la ventaja de ser una compañía que abarca toda la cadena de valor.**

**Aumentar el volumen de negocio.**

✓ **Prioridad en el área de Servicios Audiovisuales, derivadas de la actual necesidad que obliga a las operadoras de televisión a adaptar sus estructuras de costes fijos, desprendiéndose de áreas auxiliares cuya gestión se externaliza, lo cual supone una oportunidad importante para Vértice, 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. Actualmente mantenemos alrededor de 3.500 títulos, lo que nos sitúa como uno de los líderes en España en este área de actividad.**

**Mejora de los márgenes.**

✓ **Cierre de las líneas no rentables.**  
✓ **Rigurosa política de contención de costes.**

**Solidez del Balance**

✓ **Renegociación y refinanciación del 100% de la deuda con entidades de crédito y Administraciones Públicas.**

- Perspectivas razonables de nuevas adjudicaciones en el área de Servicios audiovisuales, fundamentadas en la actual necesidad que obliga a las operadoras de televisión a adaptar sus estructuras de costes fijos desprendiéndose de áreas auxiliares cuya gestión se externaliza.**
- Esperamos culminar con éxito nuestro plan de reestructuración en 4T12.**
- Mantenernos como líderes en España.**
- Mantener e incrementar nuestra cuota de mercado.**

## **Afrontamos el futuro con optimismo**

- Somos líderes en nuestro sector.**
- Contamos con una estrategia clara y definida, basada en crecimiento, rentabilidad y solidez financiera.**
- Tenemos un equipo altamente cualificado y comprometido con la estrategia del Grupo.**
- Operamos en un mercado que en la actualidad ofrece importantes oportunidades, que sabremos aprovechar.**

**25/07/2012 :** Nombramiento a Luis López-Van Dam Lorenzo como nuevo Director General de Vértice 360.

**26/07/2012:** La sociedad remite información sobre los resultados del primer semestre de 2012.

**12/09/2012:** La Sociedad informa de la firma de un acuerdo marco con Grupo Ezentis, S.A.

### Hechos Relevantes posteriores al cierre del periodo

**9/10/2012:** acuerdo de inversión con H.I.G. Capital por importe de 20 mn € en Vértice Servicios Audiovisuales participada íntegramente por Vértice 360°



## **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.**