



Dossier de prensa - 4º trimestre 2015

Compañía multinacional tecnológica

Agile Content es un grupo tecnológico que desde el 2007 desarrolla aplicaciones de software para la producción y distribución de toda clase de contenidos y servicios interactivos en medios digitales, así como la consultoría informática y de negocio.

En concreto el Grupo desarrolla y comercializa productos propios de software (desarrollos de I+D) en forma de licencias. Mayoritariamente la comercialización se realiza como Software-as-a-service (SaaS), alquilando la tecnología junto a infraestructuras en la nube (cloud), con contratos plurianuales de alquiler de plataformas gestionadas, y también bajo modelo de adquisición de licencias en modo de compra, para instalación en cliente.

La actividad principal de Agile es el desarrollo y venta de programas informáticos para la gestión, explotación y monetización de contenidos a través de diferentes plataformas digitales (web y móvil), teniendo como clientes objetivo a medios de comunicación, empresas de telecomunicaciones y corporaciones (departamentos de comunicación, marketing o publicidad y RRHH). El Grupo está orientado a mejorar la creación de contenidos digitales de sus clientes en múltiples canales de comunicación y además, ofrece soluciones de participación y socialización que facilitan la distribución del contenido a la audiencia.

Con sede en Barcelona y oficinas en Europa, Latinoamérica y Miami, la compañía alcanzó unas ventas de 8 millones de euros en 2014. Actualmente está ultimando la adquisición del 51% de la compañía finlandesa Enreach.

Una historia de éxito

Tras su constitución en 2007 por parte de Mónica Rayo y la posterior incorporación de Hernán Scapusio, la entrada en 2009 de Inveready y Fides Capital permitió a la compañía disponer de fondos para crecer tanto a través de adquisiciones, siendo la compañía brasileña de gestión de portales Navita la primera en incorporarse al grupo.

La correcta ejecución de la estrategia de crecimiento se traduce en la consecución de importantes hitos en 2014:

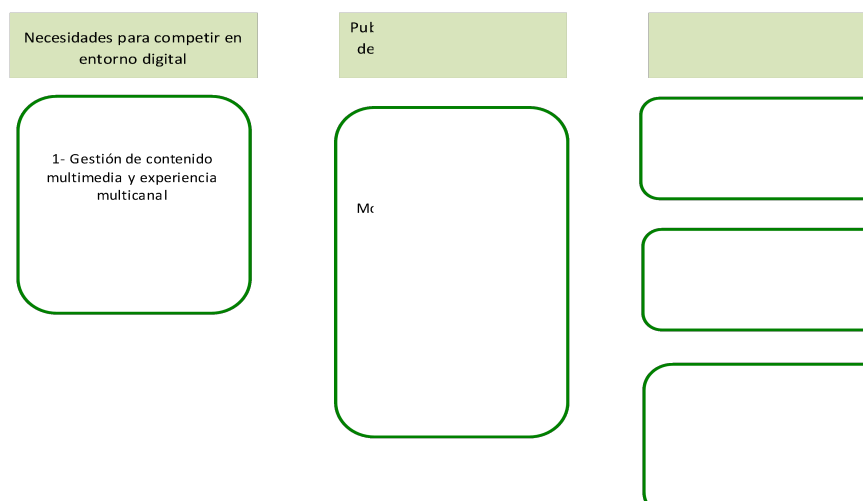
1. Alcanzar una posición de liderazgo en mercado español y brasileño
2. La incorporación de clientes de referencia que permite cerrar el 2014 con unas ventas cercanas a los 8M€.
3. El reconocimiento del liderazgo tecnológico y del potencial de crecimiento por parte de las grandes firmas del sector como Gartner Group que incluyen Agile Content en sus informes, de herramientas de referencia en el sector.

El 2015 ha venido marcado por 2 acontecimientos clave: por una parte la adquisición del 51% de la finlandesa Enreach con la cual ha creado una joint venture en Estados Unidos (Miami) operativa desde el mes de junio y la cual ha permitido al Grupo ganar contratos importantes en Méjico (El Universal y Grupo Expansión) y en Perú (Grupo El Comercio). Por otra la ampliación de capital por importe de 5,3M€ y posterior listing al MAB de las acciones de la compañía en el cuarto trimestre del ejercicio.

Modelo de negocio: definición, resultados y estrategia de crecimiento

La tecnología de Agile cubre todo el ciclo de vida de los contenidos multimedia, facilitando a medios de comunicación, operadoras y grandes marcas la creación de contenidos y su distribución a cualquier destino desde móvil, redes sociales y websites.

El modelo de negocio se apoya en los siguientes pilares y soluciones:



Agile conoce muy bien el actual entorno de digitalización con crecimientos exponenciales y altamente competitivo, donde la relevancia y segmentación del contenido es clave para poder ofrecer a los usuarios lo que les interesa en cada momento y poder captar su atención con publicidad personalizada. Es por ello que a través de su tecnología *big data* incorpora a sus soluciones la gestión de datos masivos de audiencia. En concreto Las soluciones que Agile ofrece según su categoría se pueden clasificar en:

1. Gestión y monetización de audiencias digitales (Data Management Platform)

Esta solución se basa en la extracción, clasificación y análisis de datos del comportamiento de la audiencia en los sites publicados en canales digitales. Las herramientas permiten monitorizar indicadores de negocio tales como tráfico, participación y usuarios registrados. Suministran información clave permanente sobre suscriptores (audiencia identificada y registrada) y perfiles de visitantes (audiencia anónima). Esta información se muestra en paneles de forma muy visual y muy fácil de interpretar para facilitar la toma de decisiones sobre el negocio (qué publicar, qué destacar, qué reforzar, qué publicidad funciona mejor, etc.)

Agile ofrece también herramientas que automatizan la operativa tanto de los departamentos editoriales como comerciales, proporcionando soluciones que resuelven de forma programática acciones que antes eran artesanales, lo que contribuye a reducir costes (ganando eficiencia) y a aumentar ingresos (gracias a la automatización de la operación en la cadena de valor entre anunciantes y medios).

2. Gestión y distribución de vídeo online (Online Video Platform - OVP), que en algunos casos incluye una oferta integrada en bundles que incluyen el streaming (distribución de video).

Se trata de una solución para resolver de manera integral las necesidades de adquisición, transformación, producción, gestión y distribución de cualquier contenido audiovisual. Este conjunto paquetizado de herramientas de la Plataforma resuelve todas las necesidades de productores y gestores de contenido audiovisual, tanto medios como empresas de otros

sectores, todos ellos con una necesidad común: una comunicación digital eficiente... Clientes de referencia, que tienen el video como uno de sus principales activos, como RTVE, Gupo Zeta, Grupo RBS, Grupo Estado utilizan a diario tecnologías de AGILE para la gestión y distribución de video online.

3. Gestión de contenidos multimedia y publicación de sitios web y móvil (Web Content Management Platform).

El sistema de gestión del contenido es una estructura de soporte para la creación y administración de contenidos. Agile oferta un conjunto de herramientas altamente especializadas que refuerzan la tarea editorial y la colaboración entre los miembros de las redacciones digitales, potenciando así la eficiencia productiva. Dichas soluciones pueden comercializarse de manera integrada o modular, permitiendo mayor flexibilidad en la apertura de cuentas y el trabajo con socios.

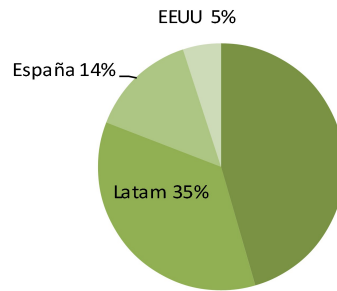
A nivel geográfico Agile está presente en América y Europa, con clientes en más de 10 países. La compañía tiene su sede en Barcelona, con oficinas en Helsinki y Sao Paulo, además de equipos comerciales (con personal desplazado o contrataciones externas) en Argentina, México, Colombia, Madrid, Estocolmo, Londres y recientemente en Miami a través de la joint venture con Enreach.



El índice de penetración de Agile considerando el gasto en IT Global ha ido evolucionando de forma muy positiva, pasando del 12% en diciembre 2014 para Latinoamérica y España, cifra que aumenta hasta el 15% tras la adquisición de Enreach incluyendo el mercado nórdico.

Todo ello ha propiciado la obtención de unas positivas cifras de resultados junto con una evolución de las ventas consolidadas por procedencia geográfica la cual refleja que desde 2012 más del 75% de la cifra de facturación procede de fuera de España (principalmente Latinoamérica y Brasil). España también se beneficia de algunas prestaciones de servicios especializados para mercados remotos, que se atribuyen localmente.

A nivel geográfico, el ejercicio 2014 presenta la siguiente distribución de sus ingresos:



La estrategia de crecimiento de Agile tiene como objetivo convertirse en referente de la industria mundial de gestión de contenido de web y de plataformas de video on-line, con presencia multinacional a través de una red de oficinas propias (*branches*) y socios locales.

Los ejes principales en los que se basa el modelo de crecimiento son:

1. Innovación y comercialización de tecnología propia (I+D)
2. Expansión geográfica (de producto y cliente), a través de una estrategia mixta de crecimiento:
 - Crecimiento orgánico
 - Crecimiento inorgánico

1. Innovación y comercialización de tecnología propia (I+D)

El Grupo seguirá poniendo énfasis en una política activa de innovación, que se materializará en forma de licencias o alquiler de plataformas.

Agile es un grupo con fuerte vocación de crecimiento, de generación de valor y de creación de riqueza en aquellas geografías donde opera, y los beneficios de la aplicación de una política de innovación avanzada permiten contribuir en este sofisticado ecosistema:

- Transfiriendo tecnología y conocimiento.
- Impulsando nuevas iniciativas empresariales.
- Participando en proyectos de transformación y co-innovación empresarial.
- Contribuyendo a la financiación de iniciativas innovadoras.
- Fomentando el *networking* en comunidades científicas.
- Participando en grandes consorcios y alianzas internacionales.

La elevada cualificación y especialización del equipo humano se convierte en una palanca crítica para fomentar la innovación. Así, la combinación de arquitectos de software y científicos de datos, entre Barcelona y Helsinki, así como ingenieros de software en Latinoamérica y prestación de servicios en la nube, proporcionan a Agile una escalabilidad y productividad diferencial que se incrementará en los próximos años, completando las integraciones con capacidad para operar con alta competitividad en los mercados occidentales.

El foco de especialización, ni tan de nicho para abordar sólo una industria, ni tan amplio para competir abiertamente con los grandes competidores, sitúa a Agile en una posición competitiva que permite seguir ofreciendo soluciones muy especializadas y difíciles de replicar, con un

perímetro de mercado que mantiene el foco a nivel tecnológico pero que permite facturar en industrias relevantes.

2. Expansión geográfica, de producto y de cliente

La estrategia de crecimiento internacional de Agile está prevista que se desarrolle en Reino Unido y Estados Unidos así como en Latinoamérica y Europa, donde existe recorrido.

El crecimiento a corto plazo de Agile vendrá dado por la consolidación del negocio en el mercado en Latinoamérica (crecimiento orgánico, apoyado con adquisiciones selectivas). A medio plazo, y con el apoyo del mercado de capitales, Agile buscará ser un actor global, buscando la apertura y penetración de su negocio actual en el mercado anglosajón (Reino Unido y Estados Unidos). Para ello, sus acciones serán:

1. Aumentar las ventas cruzadas por cliente; capitalizando las sinergias con las operaciones en marcha y las integraciones previstas.
2. Invertir en el posicionamiento global de los productos del portfolio y la inversión en marketing en eventos especializados.
3. Lanzar negocios complementarios de contenidos y software a través del canal.
4. Profundizar en el diferencial competitivo del intercambio de datos entre los diferentes actores del negocio publicitario.

Por otro lado, una palanca de crecimiento sobre la que el Grupo se sustenta pasa por continuar con la política activa y selectiva de adquisiciones en el mercado (*crecimiento inorgánico*), con un triple objetivo:

- Completar la cartera de servicios y productos hacia la monetización que ofrece el Grupo.
- Ampliar la presencia geográfica del Grupo, tanto en los mercados en los que ya está operativo (como Latinoamérica, vía adquisiciones futuras en México y Brasil), como nuevos mercados (Estados Unidos, etc.). La entrada en el mercado anglosajón será uno de los factores clave del crecimiento y diversificación sobre los mercados hispanos.
- Ampliar la base de clientes para fomentar las ventas cruzadas.

Información bursátil y Gobierno Corporativo

La compañía finalizó una ampliación de capital de 5,3M€ en agosto pasado, tras la cual ha listado el total de sus 8.989.739 acciones resultantes en el MAB en su segmento de Empresas en Expansión, a un precio de emisión de 1,87 euros.

Actualmente el Consejo de Administración está formado por los siguientes miembros:

KNOWKERS CONSULTING & INVESTMENTS
Scapusio Vinent
INVEREADY SEED CAPITAL, S.C.R. de Régim
D. Roger Piqué Pijuan

Los principales accionistas de Agile Content, S.A. se desglosan de la siguiente manera:

- El 40,37% pertenece a KNOWKERS CONSULTING AND INVESTMENTS, S.L. empresa propiedad de Hernán-Santiago Scapusio (61,2%) y Mónica Rayo (38,8%), ambos fundadores de la compañía, ocupando en la actualidad los puestos de CEO (Director General) y CTO (Directora de Tecnología) respectivamente.
- El 15,70% pertenece a INVEREADY SEED CAPITAL grupo de inversión de capital riesgo enfocado en fases iniciales en España.
- El 5,95% pertenece al Institut Catalá de Finances Capital a través del Fondo de Capital Riesgo CAPITAL MAB, F.C.R.
- El 5,82% pertenece a FIDES CAPITAL firma de capital cuya actividad está enfocada a la inversión en empresas tecnológicas en fases iniciales.
- El 32,16% restante pertenece a 85 accionistas minoritarios, sin que ninguno de ellos posea más del 5% del capital de AGILE.

Información y contacto para medios de comunicación:

LLORENTE Y CUENCA
Violant Flores
932172217 vflores@llorenteycuenca.com