



2013: Ampliando Horizontes

X Seminario de Media de Banesto Bolsa

17 de Enero de 2013

La información contenida en esta presentación ha sido preparada exclusivamente por SECUOYA GRUPO DE COMUNICACIÓN, S.A. (“SECUOYA” o la “Sociedad”) y, salvo por lo indicado en relación con los datos extraídos de las cuentas anuales auditadas de la Sociedad, no ha sido objeto de verificación por ninguna otra persona o entidad (incluida la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Mercado Alternativo Bursátil - Segmento Empresas en Expansión (“MAB-EE”). No debe asumirse la exactitud, imparcialidad y exhaustividad de la información y opiniones contenidas en este documento, ni se realiza ninguna manifestación ni se presta ninguna garantía, expresa o implícita, sobre su contenido, ni supone obligación alguna para la Sociedad respecto de su contenido.

Esta presentación incluye pronósticos, estimaciones de futuro o previsiones (las “previsiones”). Todas las declaraciones distintas de las referidas a hechos históricos contenidas en esta presentación, incluidas, sin limitación, las concernientes a la situación financiera de SECUOYA, su estrategia de negocio, inversiones estimadas, planes de su dirección y objetivos de futuras operaciones, que incluyan las palabras “anticipar”, “creer”, “estimar”, “considerar”, “esperar”, “será” y expresiones similares pretenden identificar dichas previsiones. Estas previsiones están fundadas en múltiples asunciones relacionadas con la estrategia de negocio presente y futura de SECUOYA, así como con el entorno en que SECUOYA espera operar en el futuro. Existen numerosos factores relevantes, muchos de ellos fuera del control de la Sociedad, que podrían provocar que la marcha y los resultados efectivamente alcanzados por SECUOYA difiriesen sustancialmente de lo expresado o inferido de las previsiones contenidas en esta presentación, por lo que en ningún caso SECUOYA, sus administradores y/o directivos, se responsabilizan del cumplimiento de la previsiones contenidas o manifestadas durante la presentación.

Las opiniones contenidas en este documento se refieren a la situación de la Sociedad en el momento de esta presentación y pueden ser modificadas sin previo aviso. Salvo en el marco del cumplimiento de sus obligaciones como empresa incorporada al MAB-EE, SECUOYA rechaza expresamente cualquier obligación o compromiso de emitir cualquier actualización de las previsiones de esta presentación, así como de las perspectivas, eventos, condiciones o circunstancias que fundamentan las referidas previsiones o cualquier otra información o dato contenido en esta presentación.

Los importes, porcentajes o ratios contenidos en esta presentación podrán no coincidir exactamente con los importes, porcentajes o ratios contenidos en las cuentas anuales, los estados financieros, los registros contables o cualquier otra fuente de información financiera de la Sociedad, si bien dicha diferencia se atribuirá al redondeo que en ningún caso será superior a una unidad del importe, porcentaje o ratio presentado. En los cuadros totales o subtotales incluidos en la presentación podrá haber diferencias derivadas de dichos redondeos.

La recepción del presente documento supone la aceptación de las limitaciones establecidas en los párrafos anteriores e implica la vinculación del receptor al contenido de los mismos.

De qué NO vamos a hablar...

A dramatic landscape with a sunburst breaking through dark, heavy clouds over a mountain range. The sun is positioned in the center-left, creating a bright glow and rays of light that illuminate the scene. The mountains in the background are dark and silhouetted against the lighter sky. The overall mood is one of hope and resilience.

1

NO vamos a hablar de CRISIS

**Nosotros nacimos en la crisis.
Nuestro motor es el OPTIMISMO.**

2

**NO vamos a hablar de
CAMBIO DE MODELO**

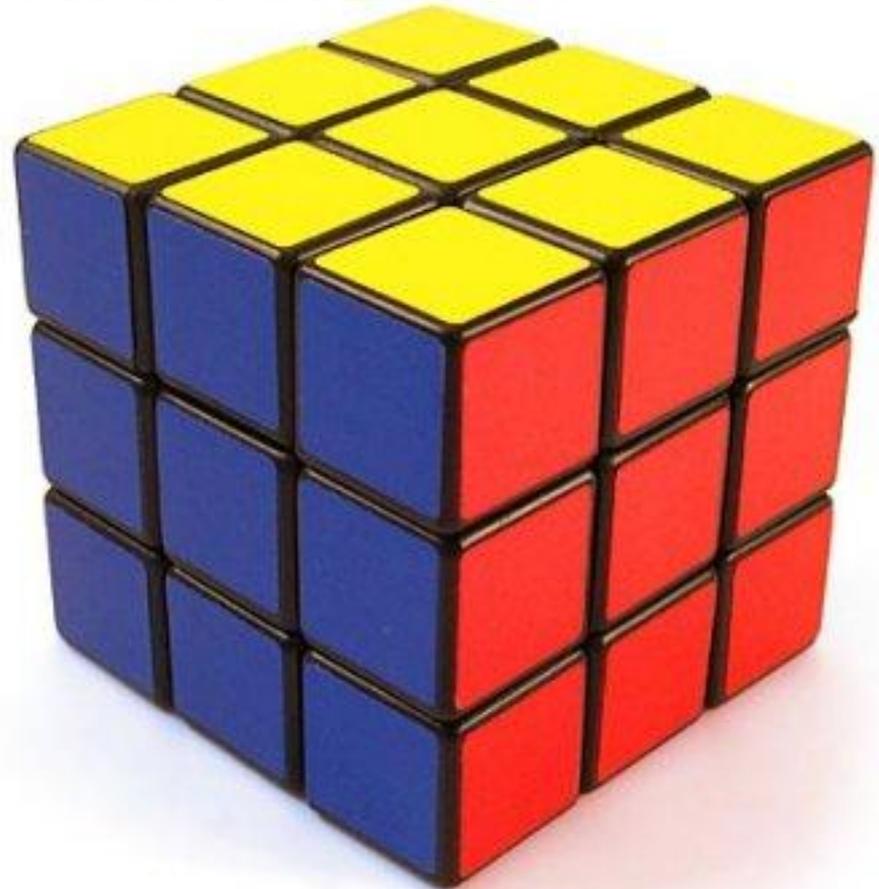
**Nosotros SOMOS
EL NUEVO
MODELO**



3

NO vamos a hablar de PROBLEMAS FINANCIEROS

Los tenemos
resueltos



2012

Un año de Crecimiento y Expansión

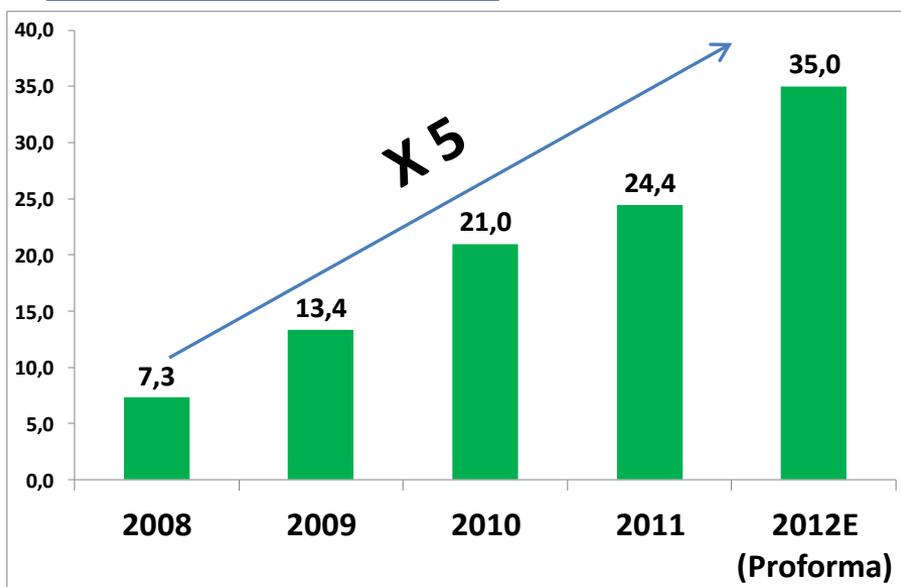
2012: Objetivos cumplidos

CRECIMIENTO	CRECIMIENTO DE VENTAS = +43% CRECIMIENTO DE EBITDA = +57%	
BAJO ENDEUDAMIENTO	DEUDA NETA < 1,7 X EBITDA	
EXTERNALIZACIONES	RENOVADOS TODOS LOS CONTRATOS QUE VENCÍAN EN EL EJERCICIO	
	NUEVOS CONTRATOS: •Telemadrid (servicios de ENG) •RTVE (imágenes informativas en varias CCAA).	
CONTENIDOS	700 HORAS PRODUCIDAS EN 2012 DENTRO DEL TOP 5 DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES	
INTEGRACIÓN CADENA DE VALOR	INTEGRACIÓN DE NEW ATLANTIS (Productora de TV) y VNEWS (Agencia de Noticias)	
REFUERZO FINANCIERO Y DE GESTIÓN	INCORPORACIÓN DE FONDOS DE N+1 AL CAPITAL DE SECUOYA Y COMPROMISO DE UN MÍNIMO DE 20€M ADICIONALES PARA DESARROLLO. INCORPORACIÓN DE MANAGERS DE PRESTIGIO (ANTIGUO EQUIPO GESTOR DE VÉRTICE 360)	

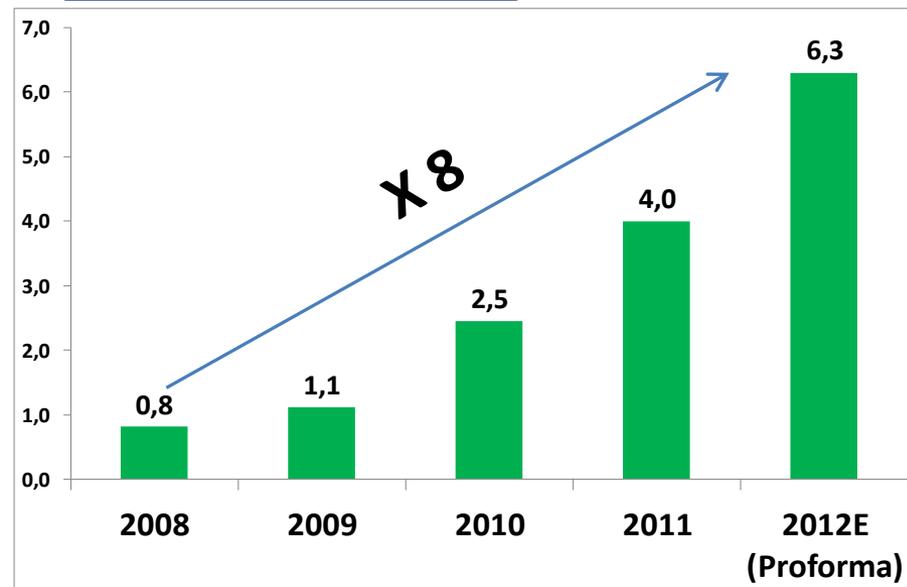
¡Crecimiento!

- ❑ Secuoya ha conseguido crecer año tras año, tanto en volumen de negocio como en resultados.

INGRESOS



EBITDA

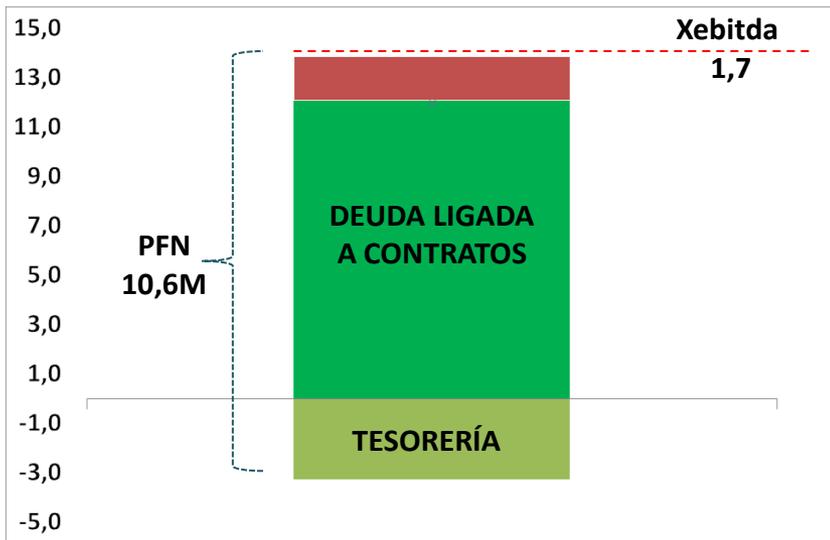


NOTA: Datos de Ingresos y Ebitda 2012 corresponden a PROFORMA no auditado, según previsión de cierre a la fecha. Incluye el año completo de las compañías VNEWS y NEW ATLANTIS, integradas durante el ejercicio..

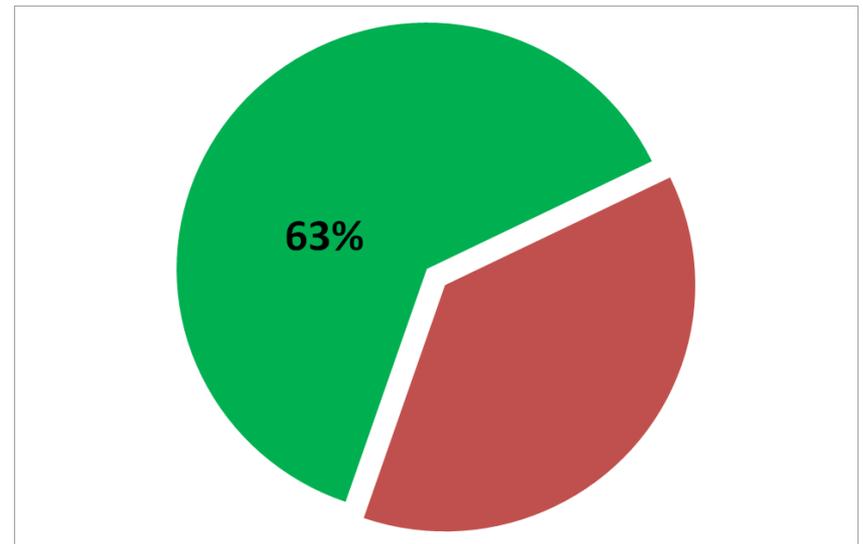
Sólida situación financiera

- ❑ El fuerte crecimiento ha sido financiado sin necesidad de sobre-endeudarse (ratio deuda/ebitda < 1.7x). A día de hoy, Secuoya presenta la mejor situación financiera del sector.
- ❑ 87% de la Deuda se encuentra ligada a contratos.
- ❑ Más del 60% de la facturación corresponde a contratos a largo plazo.

POSICIÓN FINANCIERA NETA Y RATIO s/Ebitda
(a cierre de 2012)



VOLUMEN DE INGRESOS LIGADOS A CONTRATOS A LARGO PLAZO (a cierre 2012)



NOTA: Datos 2012 corresponden a PROFORMA no auditado, según previsión de cierre a la fecha. Incluye el año completo de las compañías VNEWS y NEW ATLANTIS, integradas durante el ejercicio..

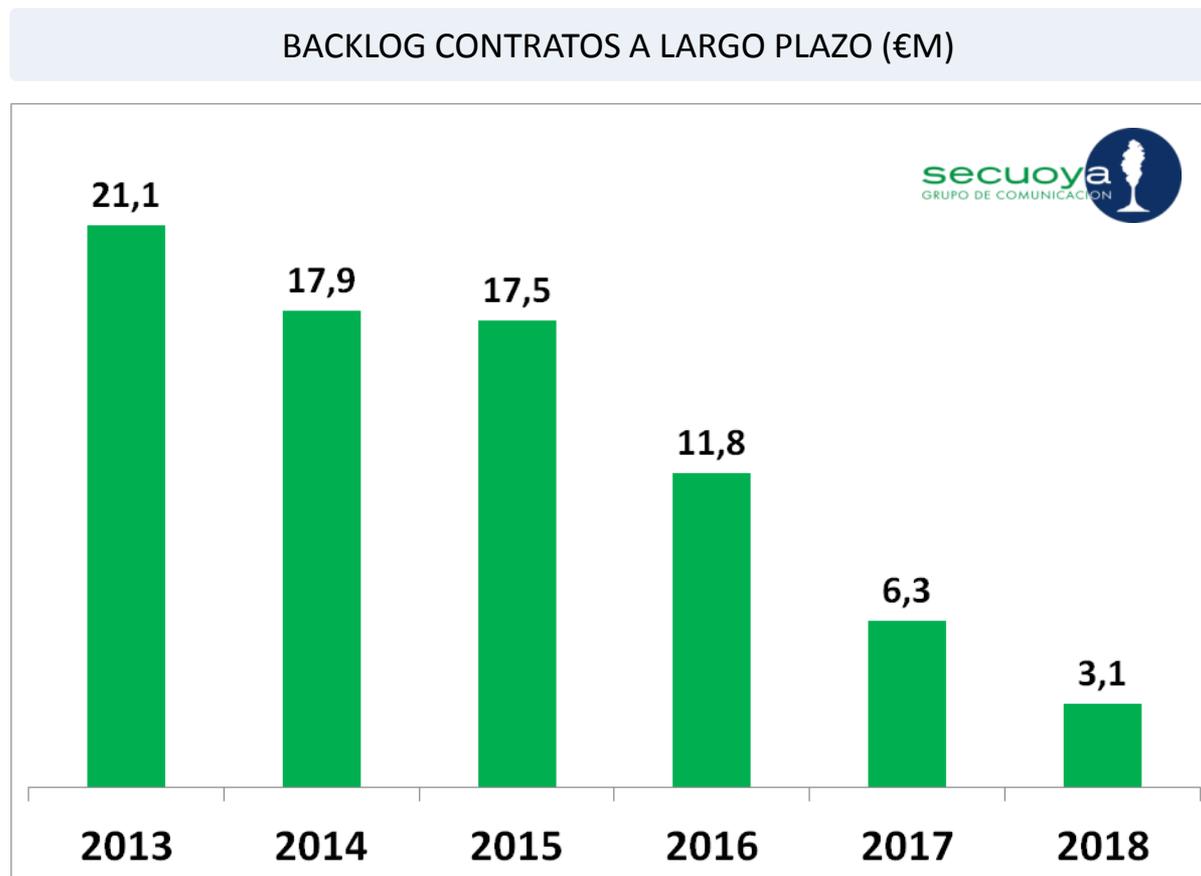
Liderazgo en externalizaciones

CONTRATO	CLIENTE	DURACIÓN
Delegaciones Informativos	ANTENA 3	6 años (+3 prorrogables)
Equipos ENG	ANTENA 3	5 años (+3 prorrogables)
Espejo Público	ANTENA 3	5 años (+1 prorrogable)
Deportes	ANTENA 3	5 años (+1 prorrogable)
A fondo	ANTENA 3	5 años (+1 prorrogable)
Postproducción audio vídeo	ANTENA 3	5 años (+3 prorrogables)
Equipos ENG	TELEMADRID	2 años
Gestión de informativos	TG7	2 años
Coproducción Euskadi Directo	ETB	2 años (prorrogable anualmente)
Delegación de Madrid	RTPA	1 año (prorrogable anualmente)
Gestión de Informativos TV y Radio	IB3	4 años (+1 prorrogable)
Coberturas Informativas	RTVE	1 año (+1 prorrogable)
Realización	7RM	3 meses (prorrogables)

- ❑ **Diversificación:** Secuoya está actualmente presente en **8 operadores distintos** y participa, a través de Vnews, en la externalización de los servicios informativos de la TV autonómica Canaria.
- ❑ **Orientación al cliente:** la gestión de Secuoya, siempre orientada al cliente, ha permitido renovar en 2012 todos los contratos que finalizaban.
- ❑ **Nuevos contratos:** en 2012 se han obtenido 3 nuevos contratos (Telemadrid, RTVE y 7RM).

Visibilidad de Negocio

- A la fecha, la compañía ha firmado contratos por casi 80M€ para los próximos 6 ejercicios.



Contenidos: en el TOP 5 de las mayores productoras

- Grupo Secuoya, a través de las filiales que a continuación se relacionan, se posiciona en el TOP 5 de las mayores productoras de España, con casi **700 horas producidas y emitidas en 2012.**



HORAS

53

PRINCIPALES PRODUCCIONES

Españoles en el Mundo

Docushow
PRIME TIME SEMANAL
LA 1

Rastreadores de Misterios

Docushow
LATE NIGHT SEMANAL
TELEMADRID

Arquemania

Divulgativo
DAY TIME SEMANAL
LA 2

Ama Lur

Documental
DAY TIME
ETB



45

PRODUCCIONES

Frágiles

Serie Ficción
PRIME TIME SEMANAL
TELECINCO

Be Boing

Concurso
ACCESS PRIME TIME
BOING

DISEÑO CREATIVO

Isabel

Serie Ficción
PRIME TIME SEMANAL
LA 1

Juegos en Familia

Concurso
ACCESS PRIME TIME
BOING



26

El Cirujano

Docuserie médica
LATE NIGHT SEMANAL
CUATRO

Yo Médico

Docushow
PRIME TIME SEMANAL
CANAL SUR



8

Escuela de Campeones

Docushow
DAY TIME
TELEDEPORTE

Tenemos chico nuevo en la oficina

Docushow
DAY TIME SEMANAL
LA 2



565

COPRODUCCIONES Y SERVICIOS INFORMATIVOS

Equipo de Investigación

Reportajes
PRIME TIME SEMANAL
LA SEXTA

Euskadi Directo

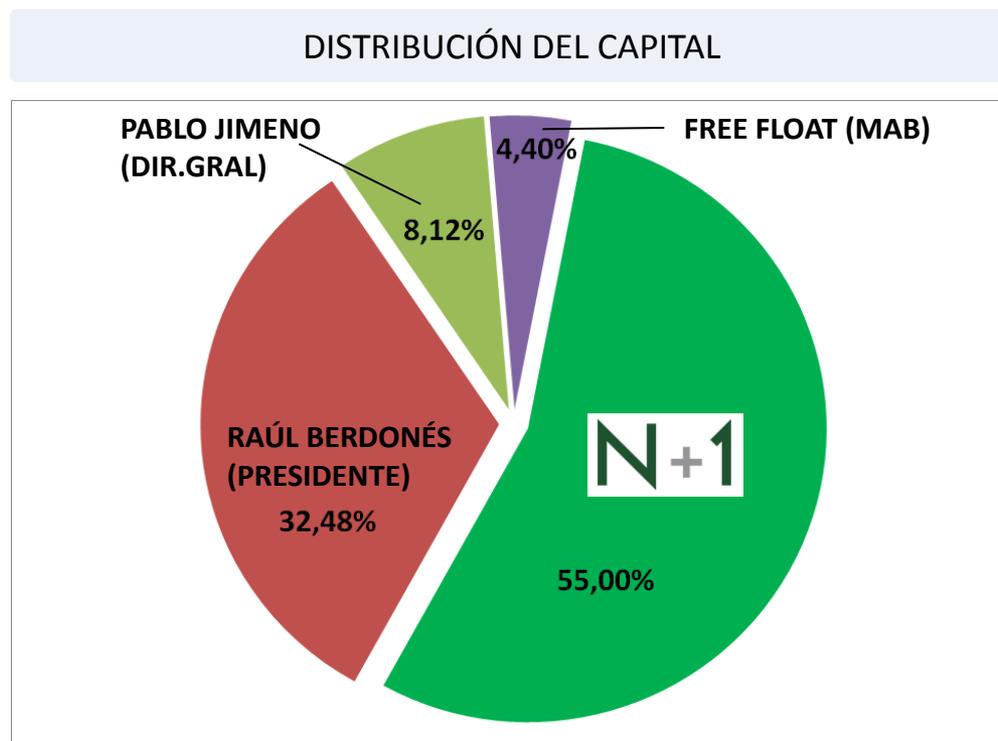
Informativo
TARDES/ACCESS PT DIARIO
ETB 1

La Mirada

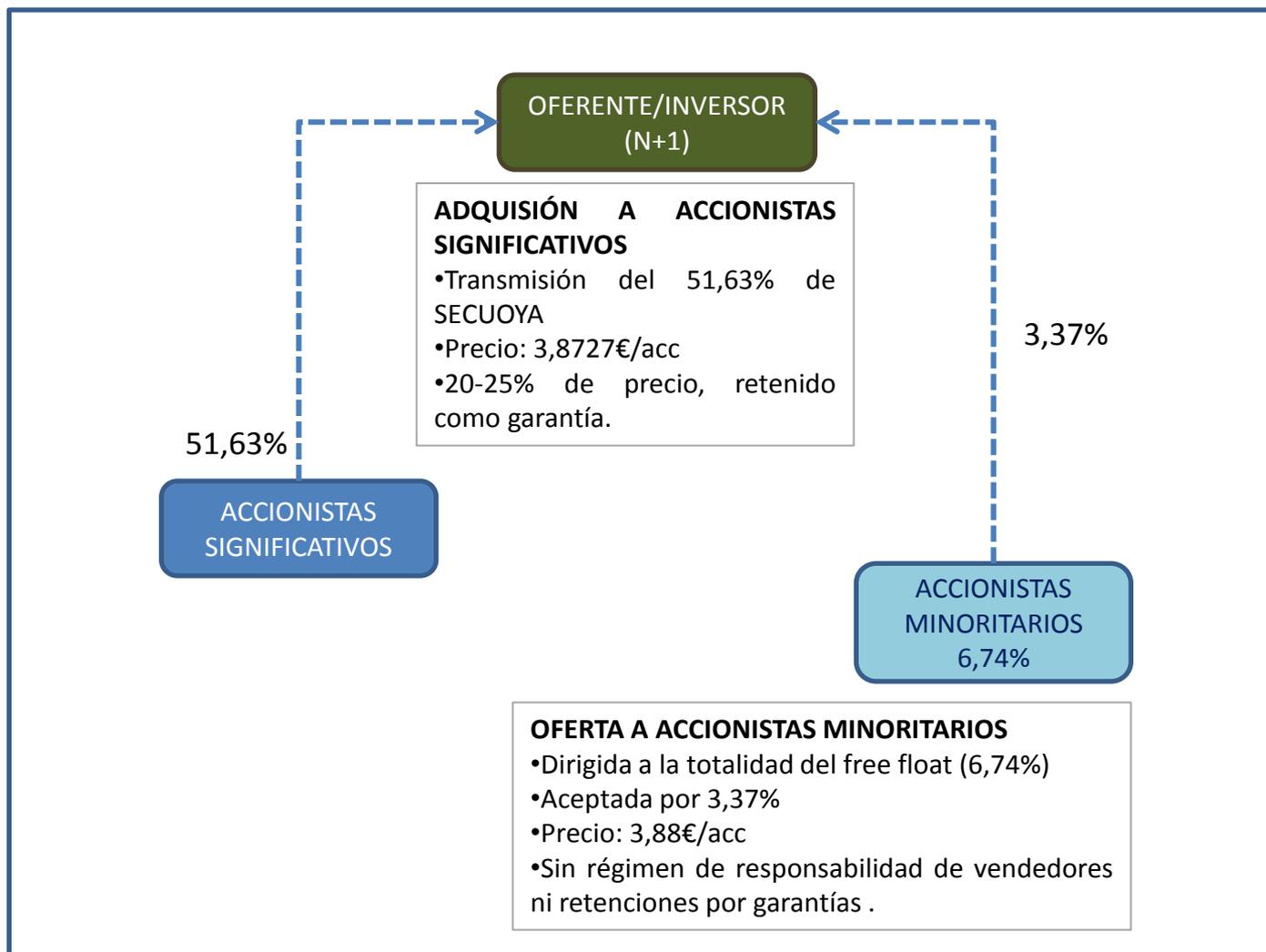
Magazine Informativo
DAY TIME
IB3

Refuerzo financiero y de gestión

- ❑ En septiembre de 2012, fondos gestionados por N+1 se incorporan al accionariado de Secuoya mediante la adquisición (en dos tramos) del 55% del Capital.
- ❑ N+1 compromete un mínimo de 20 millones de euros adicionales para llevar a cabo proyectos estratégicos.
- ❑ En la misma operación, Secuoya refuerza su gestión incorporando al antiguo equipo gestor de Vértice 360, encabezado por Jose María Irisarri.



La operación de N+1: Descripción



Diagnóstico del Sector

- 1.- Externalizaciones
- 2.- Productoras
- 3.- Internacionalización

Externalizaciones

El problema del sistema de TV autonómico

- ❑ El problema requiere una intervención que, además de reducir el déficit generado, considere el impacto que puede causar sobre la industria audiovisual y el empleo.



**Incertidumbres
TVs Autonómicas**

Reducción
cartera de clientes

Concentración
de la demanda

Reducción de
precios

**Deterioro
Industria
Producción**

Externalizaciones

Últimos acontecimientos

- ❑ **21/06/2012:** La Corporación Catalana de Medios Audiovisuales (**TV3**) abre concurso para el asesoramiento en la elaboración del plan estratégico y de viabilidad.
- ❑ **20/07/2012:** Aprobación de la Ley 3/2012, de 20 de julio, de Estatuto de la Radiotelevisión Valenciana, que permite externalizar la producción y edición de contenidos, así como la provisión de medios materiales, técnicos y humanos, incluidos los informativos
- ❑ **31/7/2012:** Radio Televisión Canaria plantea el cierre de su segundo canal.
- ❑ **01/08/2012:** **Aprobación de la Ley 6/2012** que flexibiliza los modelos de gestión de las TV Autonómicas.
- ❑ **01/08/2012:** Secuoya se adjudica el concurso de **TVE** para el suministro de imágenes de contenido informativo de varias comunidades autónomas.
- ❑ **22/08/2012:** **Telemadrid** abre concurso de asesoramiento para adecuar la televisión y radio públicas a la situación actual del mercado audiovisual. En el pliego se solicita específicamente la identificación de las áreas susceptibles de externalización. Asimismo se anuncia que arranca el proceso para un ERE.
- ❑ **22/08/2012:** **Radiotelevisión Valenciana** aprueba definitivamente un ERE de 1.200 y anuncia que los despidos se irán realizando a medida que se vayan externalizando servicios.
- ❑ **29/08/2012:** El Gobierno de **Murcia** anuncia la puesta en marcha de un nuevo modelo de gestión de la TV autonómica y la próxima convocatoria, en unos 7 u 8 meses, de un concurso público plurianual para la atribución a una empresa privada de la gestión indirecta del servicio público de televisión.
- ❑ **05/11/2012:** Telemadrid adjudica a Deloitte el proyecto de análisis y definición del nuevo modelo de negocio.

Productoras

Respuestas ante los cambios del mercado

- Ante la crisis publicitaria y la reducción de los presupuestos públicos existen diferentes alternativas que las productoras están adoptando.



Productoras

Respuestas ante los cambios del mercado

ADAPTACIÓN

CONTEXTO

La reducción de los presupuestos de las televisiones ha presionado fuertemente a la baja el precio de los contenidos

EJEMPLO



ISLA genera ficción y entretenimiento de gran calidad con una estrategia de liderazgo en costes, lo que convierte a sus producciones en una solución excelente por su ratio calidad/precio.

INTEGRACIÓN

CONTEXTO

Dificultades de cobro con algunos clientes, restricciones de crédito y la necesidad de reducir costes en las producciones.

EJEMPLO



NEW ATLANTIS es una de las productoras de más larga trayectoria. La integración con SECUOYA en 2012 ha supuesto unir contenidos y servicios, permitiendo internalizar márgenes, generar sinergias y asegurar su situación financiera.

BÚSQUEDA DE NUEVOS PRODUCTOS, CLIENTES, MERCADOS.

CONTEXTO

Búsqueda, por parte de anunciantes, de alternativas a la publicidad convencional. Explosión de nuevos medios en la red.

EJEMPLO



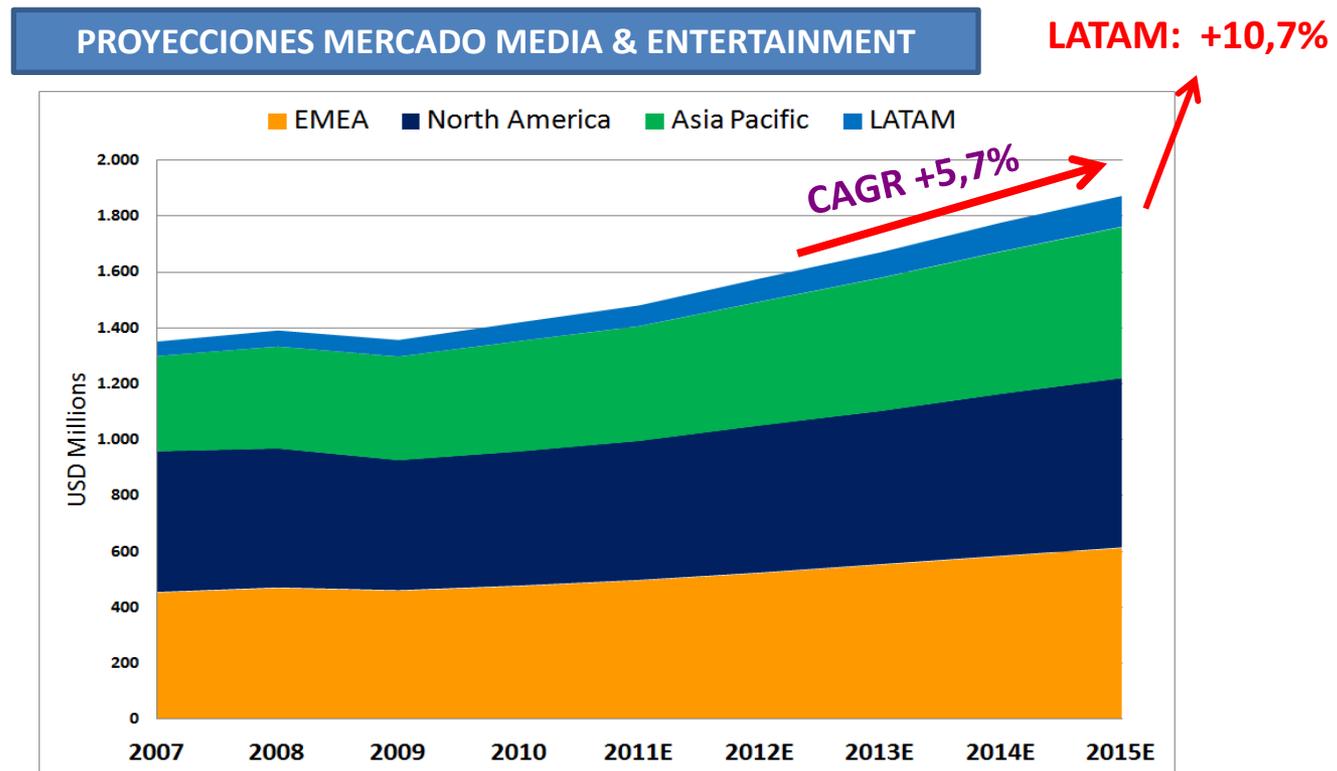
Enminúscula abanderó el proyecto de SECUOYA en *branded content*, con proyectos donde el cliente final no es la televisión.

Grandes empresas como SANTANDER o COCA COLA y organismos públicos han confiado en la efectividad de esta tendencia.

Internacionalización (objetivo 2013)

Sólidas perspectivas de crecimiento

- El mercado de Latinoamérica y la comunidad hispana de EEUU ofrecen una de las mayores perspectivas de crecimiento a nivel global para los próximos años.



FUENTE: PWC. Global Entertainment and Media Outlook 2011-2015

Internacionalización (objetivo 2013)

3 Vías de Desarrollo

1

CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA
INTERNACIONAL DE CONTENIDOS

Aprovechar la oportunidad existente para la distribución de ficción en español y de contenidos *factual*. Distribución de derechos de productoras de Secuoya, de productores independientes y canales de televisión.



2

ACUERDO CON SOCIOS LOCALES

Desarrollo basado en acuerdos de joint venture o asociación con productores locales implantados. Permite compartir formatos y costes de gestión y distribución, generando oportunidades multiterritoriales.

PENDIENTE

3

IMPLANTACIÓN DIRECTA

Inversión directa para la contratación *ex novo* de equipos con gran potencial y sólida trayectoria.

PENDIENTE

Vectores de crecimiento y Objetivos



3 Vectores de Crecimiento

VECTORES

1 EXTERNALIZACIONES

- El proceso en televisiones públicas sólo acaba de comenzar.
- Se han producido los cambios legislativos necesarios.
- Secuoya es la empresa mejor posicionada por experiencia, solvencia y capacidad de inversión.

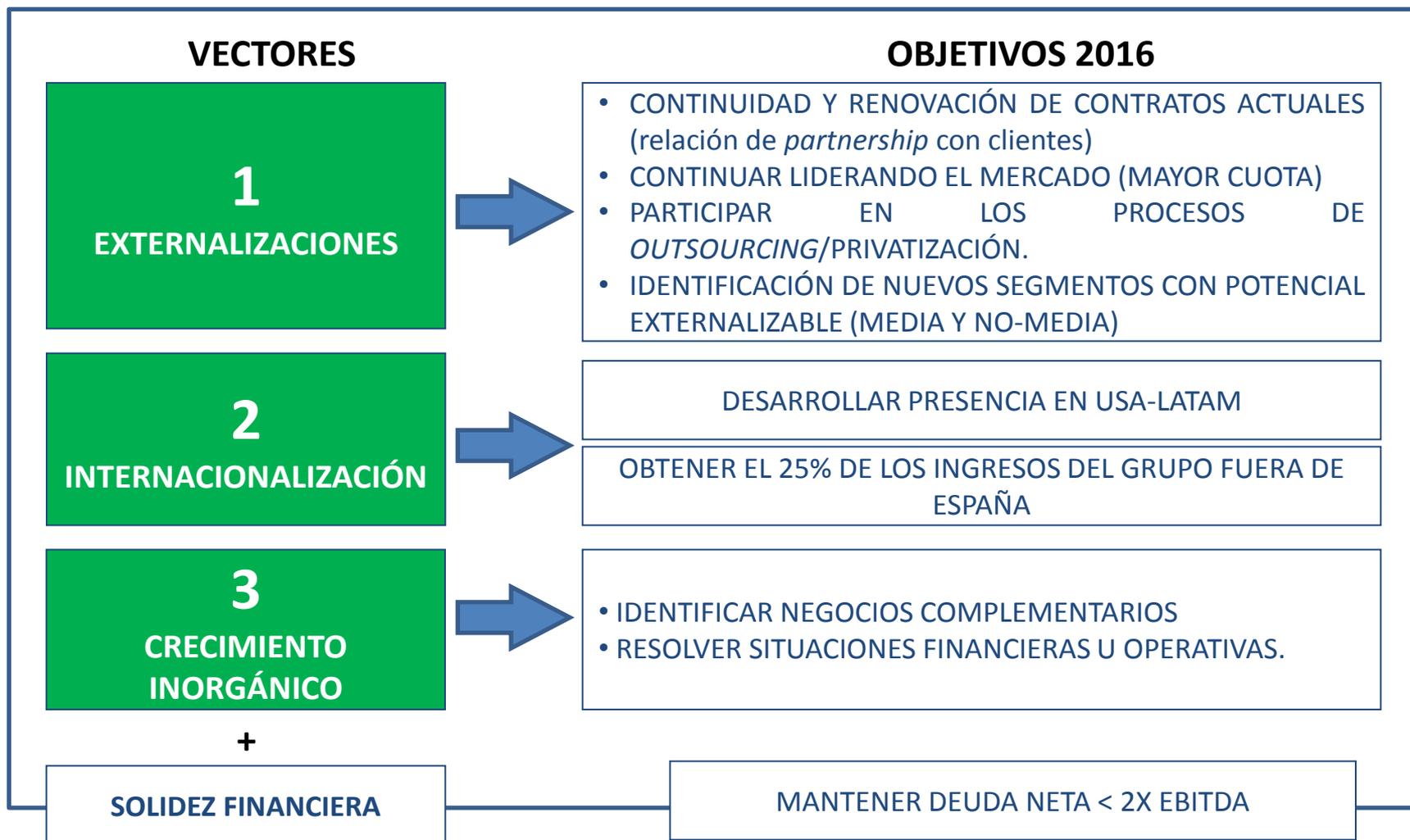
2 INTERNACIONALIZACIÓN

- Basada en la exportación del modelo de Secuoya de integración de la cadena de valor.
- Mercado prioritario: USA y LATAM. Amplio crecimiento esperado.
- Doble vía: Contenidos y Servicios.

3 CRECIMIENTO INORGÁNICO

- Adquisición o integración selectiva de negocios complementarios o que refuercen posición estratégica.
- Amplia flexibilidad financiera y societaria para ejecutar operaciones.

Objetivos 2016





Para más información: ir@gruposecuoya.es