

Barcelona, 29 de mayo de 2019

**COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE
AGILE CONTENT, S.A.**

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a AGILE CONTENT S.A.:

Presentación ante inversores en el Foro MedCap

AGILE CONTENT participará en el “Foro MedCap 2019”, donde realizará una presentación ante inversores el día 30 de mayo de 2019 en La Bolsa de Madrid, evento organizado por Bolsas y Mercados Españoles. Se adjunta a continuación la presentación.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.


HERNÁN SCAPUSIO VINENT
CEO



Negocio B2B2C de PayTV de suscripción
recurrente lanzado en España en OCT.18

The logo for agile content, featuring the text "agile content" in a lowercase, sans-serif font. The letter "c" is replaced by a green hexagonal icon with a white play button symbol inside. The background is a dark, blurred cityscape at night with a prominent cable-stayed bridge.

agile content

Evolución del negocio B2B2C

30 mayo 2019. Bolsa de Madrid

El presente documento ha sido elaborado por AGILE CONTENT, S.A. ("AGILE" o la "Sociedad") únicamente para su uso informativo. Consecuentemente, no podrá ser divulgado o utilizado por ninguna persona para una finalidad distinta de la anteriormente referida sin el consentimiento previo, expreso y por escrito de la Sociedad. Este documento se basa en información pública disponible y/o en datos aportados por la Sociedad. Este documento no constituye una oferta pública o invitación a la compra, venta o suscripción de acciones o de cualquier otro tipo de valores, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores (texto refundido aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre), en el Real Decreto 5/2005, de 11 de marzo y/o el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, con sus respectivas modificaciones, y normativa relacionada. Esta comunicación no constituye una oferta de valores ni una solicitud de oferta para vender o comprar valores, ni tendrá lugar ninguna venta de valores en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta, solicitud o venta pudiera ser ilegal con carácter previo al registro o calificación bajo las leyes de valores de alguna de esas jurisdicciones.

Este documento puede contener proyecciones, previsiones o estimaciones futuras basadas en expectativas, pronósticos e hipótesis actuales sobre acontecimientos futuros que, dada su naturaleza, no suponen una garantía de desempeño futuro y llevan implícitos hipótesis, riesgos e incertidumbres, conocidos y no conocidos, referentes al Grupo Agile Content y sus inversiones, incluyéndose, entre otras cosas, el desarrollo de su negocio, su plan de crecimiento, las tendencias en su sector de operaciones y sus desembolsos de capital y adquisiciones futuras. En vista de estos riesgos, incertidumbres e hipótesis, las proyecciones, previsiones o estimaciones futuras podrían no cumplirse, con la posibilidad de que los resultados, el rendimiento o los logros reales difieran significativamente de los resultados, rendimiento o logros futuros expuestos o sobreentendidos en este documento.

Dichos riesgos e incertidumbres incluyen aquellos que se identifican en los documentos remitidos por la Sociedad al Mercado Alternativo Bursátil. Salvo en la medida que lo requiera la ley o normativa aplicables, la Sociedad no se compromete a hacer públicas, actualizar o revisar estas previsiones, proyecciones, estimaciones o circunstancias de futuro, ni siquiera si la experiencia de futuros acontecimientos o circunstancias, incluyendo sin limitación cualquier cambio en el negocio de la Sociedad o en su estrategia de adquisiciones, revelan claramente que la evolución proyectada de los negocios, condiciones o eventos expresa o implícitamente mencionados en este documento no se llevarán a cabo. Este documento puede contener información resumida o no revisada, auditada ni verificada por terceras partes independientes, incluyendo los auditores de cuentas de la Sociedad. En este sentido, dicha información está sujeta a negociación, cambios y modificaciones y debe ser leída en su conjunto, considerando asimismo el resto de información disponible al público, incluyendo, si fuera necesario, cualquier otro documento publicado por la Sociedad en el futuro.

Como consecuencia de todo lo anterior, ni la Sociedad ni las sociedades de su grupo ni sus respectivos directivos, ejecutivos, personal, consultores o asesores (conjuntamente, sus representantes) formulan u otorgan manifestación o garantía alguna, explícita o implícita, sobre la precisión, concreción o integridad de la información o afirmaciones incluidas en este documento y, en particular, acerca de la materialización futura de las previsiones, proyecciones, estimaciones o circunstancias de futuro contempladas en este documento. Ni la Sociedad ni ninguno de sus representantes serán responsables de ningún daño que pudiera derivarse del uso del presente documento o de la información que el mismo contiene.

Ampliación de
5M€

- Aceleración del negocio de Agile.TV en España y nuevos mercados
- Crecimiento orgánico e inorgánico en B2B2C (negocios de suscripción)
- Refuerzo equity y reducción de deuda (1M aprox. para ratios < x3 EBITDA)

Precio 1,80€
con suscripción
preferente

- Descuento sobre la media actual (-16% media últimos 30días antes HR)
- Potencial revalorización: Target Price (GVC) 2,40€ (+33% acorde a máximos '19)
- Mejores múltiplos y comparables en negocios de suscripción recurrente

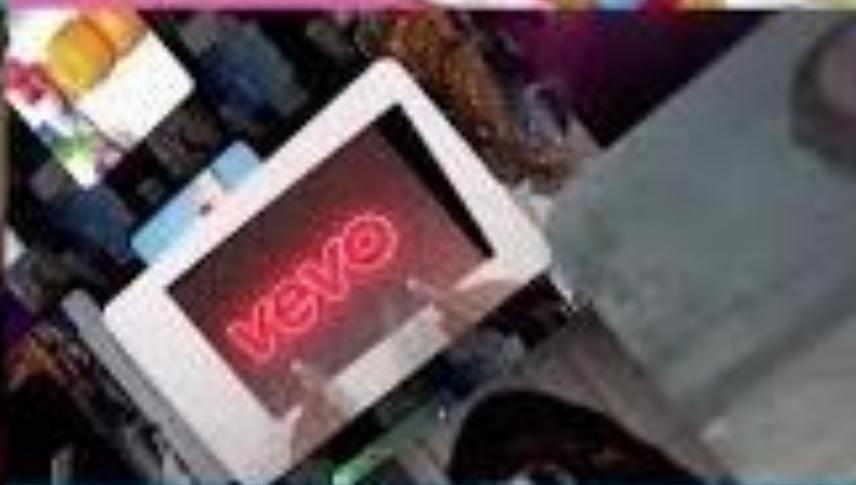
JGA 17.JUN
+ Roadshow

- Andbank lidera la colocación + GVC Gaesco (profesional/institucional)
- Aseguramiento de Inveready 50% (primer accionista institucional)
- Ticket mínimo desde 6.000€: ampliar base de accionistas y mayor liquidez

LA TV

<http://www.agile-tv.es/>

A TU AIRE



LA TV

A TU AIRE



El sector y la oportunidad

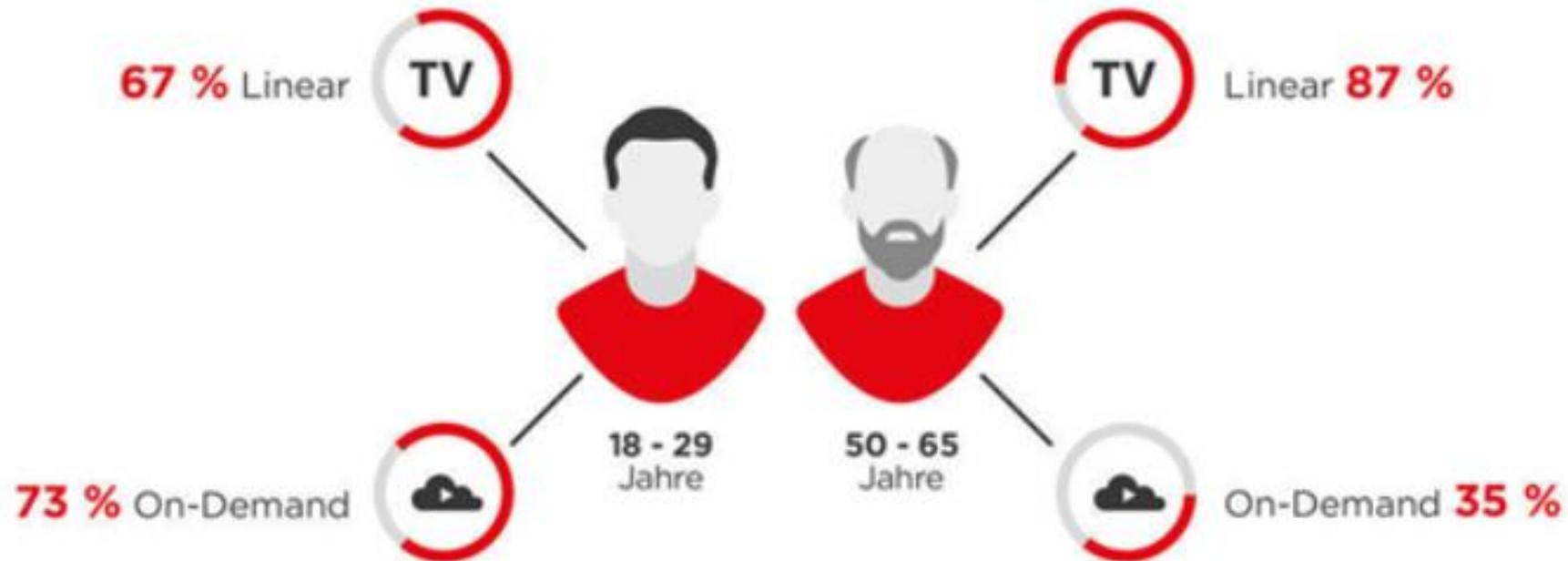


Agile Content apoya a los operadores de Telecomunicaciones en su **transformación digital** aportando tecnología y operando sus **negocios convergentes** de contenidos.



Agile opera el negocio de payTV con su tecnología OTT con contratos recurrentes de ingresos medios de \$2m/año + ingresos por usuario en modelo de revenue-sharing

El consumo de TV va al on-demand y la estrategia comercial de las operadoras es convergente, con **servicios de contenido integrados** en sus ofertas



Entre los modelos de PayTV y TV en abierto (gratuita), que se reparten el grueso del mercado actual, emerge un nuevo espacio intermedio, de soluciones híbridas para una parte masiva de la población que tiene banda ancha y disponibilidad a soluciones de no más de 5 a 15€/mes que espera capitalizar AGILE.TV

TV en abierto y live	Nueva centralidad televisiva	TV de pago
<p>Broadcasters en abierto</p> <p>Foco en eventos en vivo (elecciones, deportes, reality shows,...)</p> <p>Modelo de publicidad >90%</p>	<p>Nuevos entrantes OTT y operadores</p> <p>Consumo bajo demanda, desde diferentes dispositivos, a través de diferentes proveedores de contenidos, modelo abierto</p> <p>Modelo híbrido: publicidad + pago</p>	<p>Operadores pago y OTTs</p> <p>Series y películas, futbol y paquetes de canales de contenidos premium</p> <p>Modelo de pago >90%</p>
<p>18M hogares +/- 10€/m</p>	<p>>10M hogares con banda ancha: 5-15€/m</p>	<p>7M hogares 15-60€</p>
		
<p>ES: €2.1 bn (-2%) US: \$71.6 bn (+0,5%)</p>	<p>ES €49M TV on-line (2% of TV) US: \$13.2M (18.5% of TV)</p>	<p>ES: €2.1 bn (+12%) US: \$105 bn (-1.6%)</p>

MÁSMÓVIL

Grupo Más Móvil ha tenido un crecimiento sostenido, tanto en captación de usuarios como en revalorización bursátil, pasando del MAB al Mercado Continuo y cualificando actualmente para entrar en el IBEX.

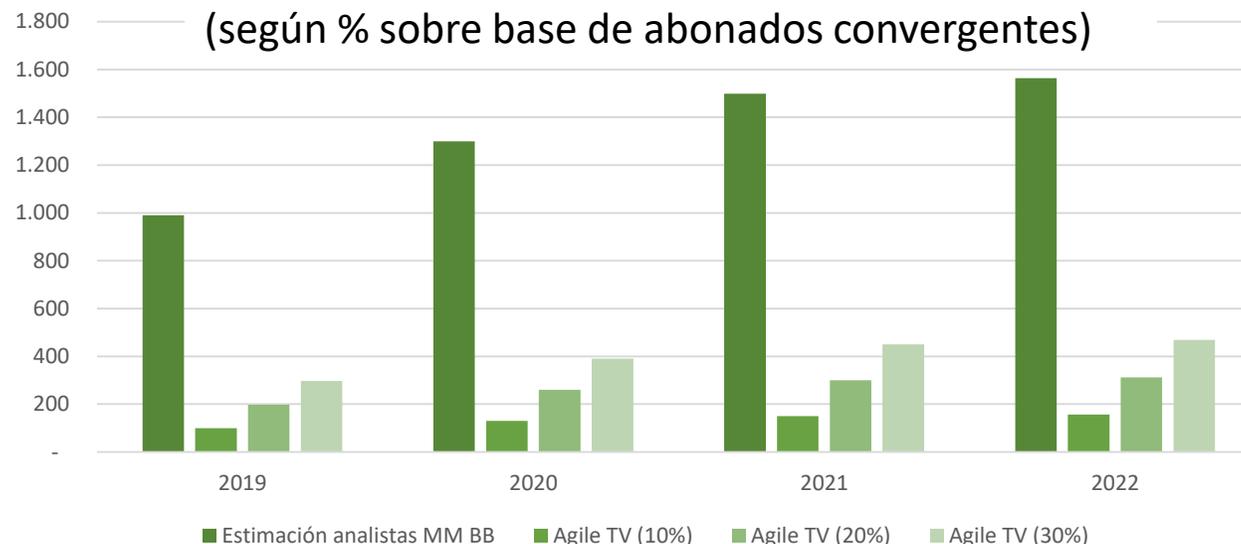
Tiene una cuota del 12,7% de la base de móviles, 6,9% de los usuarios de banda ancha, con mucho margen para seguir creciendo, gracias a su política de *value for money*, frente al mid-market, en paralelo a la política de *more for more*, de Telefónica.

Es clave para su estrategia y generación de ARPU el consolidar su negocio convergente.

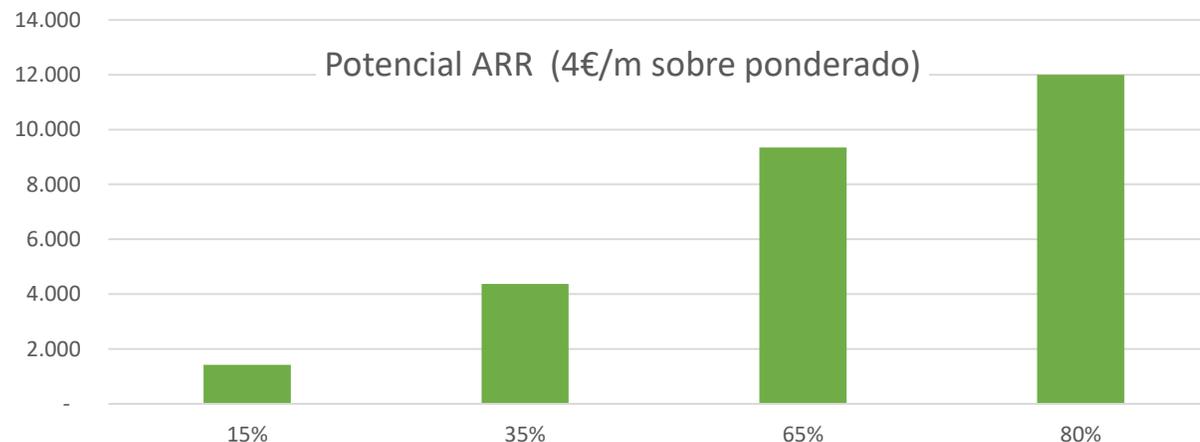
Fuente: Research de GVC Gaesco + hipótesis de penetración

Potencial mercado Agile.TV con grupo MM

(según % sobre base de abonados convergentes)



Potencial ARR (4€/m sobre ponderado)



El modelo de negocio de Agile.TV



- 1** Actualmente Agile aporta tecnología clave para servir a >10 millones de hogares con OTT/payTV a través de Operadores líderes (TEF, AMX, ...) Ventaja competitiva
Activos probados
- 2** Los contratos en B2B2C del último año (PERSONAL, MAS MOVIL,...) nos aportan un co-ownership sobre los clientes en revenue-sharing Mayor margen
Más alineación
- 3** Todas estas operadoras ya nos dan una distribución potencial sobre >70% de 450M de Hispanos, actualmente >70M con banda ancha Oportunidad
de crecimiento

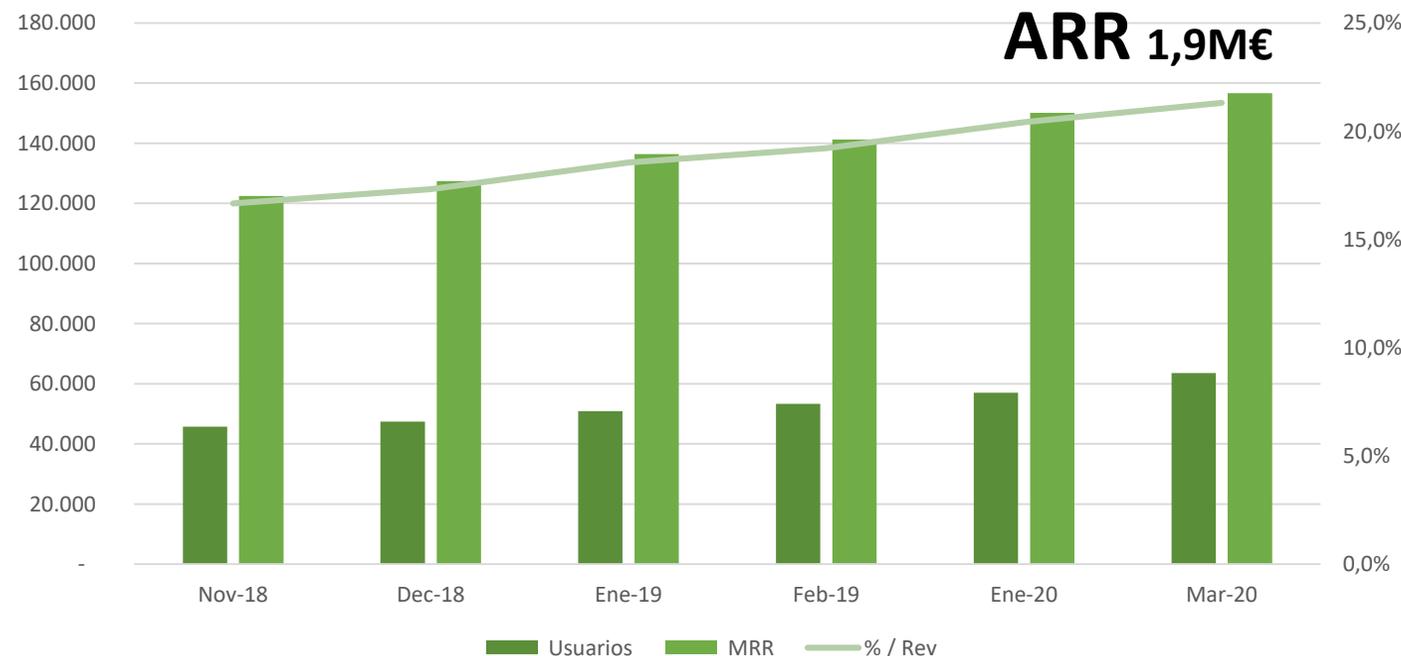
Hay una oportunidad de mercado para alcanzar 2M de suscriptores con B2B2C (2-5 USD/m) en 3-5 años (0,5% de la base de clientes del B2B y 2.5% del convergente)

Hay más de 4 mil millones de usuarios de internet en 2018 y líderes como Spotify o Netflix ya alcanzan 100 o 150 millones de suscriptores. Aún existe un grueso del mercado que requiere soluciones complementarias, con modelos híbridos de publicidad basada en datos, que potencie y complemente las conexiones de banda ancha.

AGILE.TV se comercializa en España en 5€ (en promoción 3€) con opciones incrementales.

A partir de un ARPU actual de 30€/año, contemplamos un incremento progresivo a 50€, incluyendo la comercialización en Europa y Latinoamérica, como ingreso global ponderado

Evolución negocio B2B2C (AgileTV,..)



CAGR 67% MRR
Monthly Recurrent Revenue
 (34% últimos 6 meses y 45% en altas usuarios contando promociones >55k)
 En 6 meses el peso del B2B2C pasó del 16,7% al 21,3% sobre ingresos 2018

Resultados del 1Q.2019

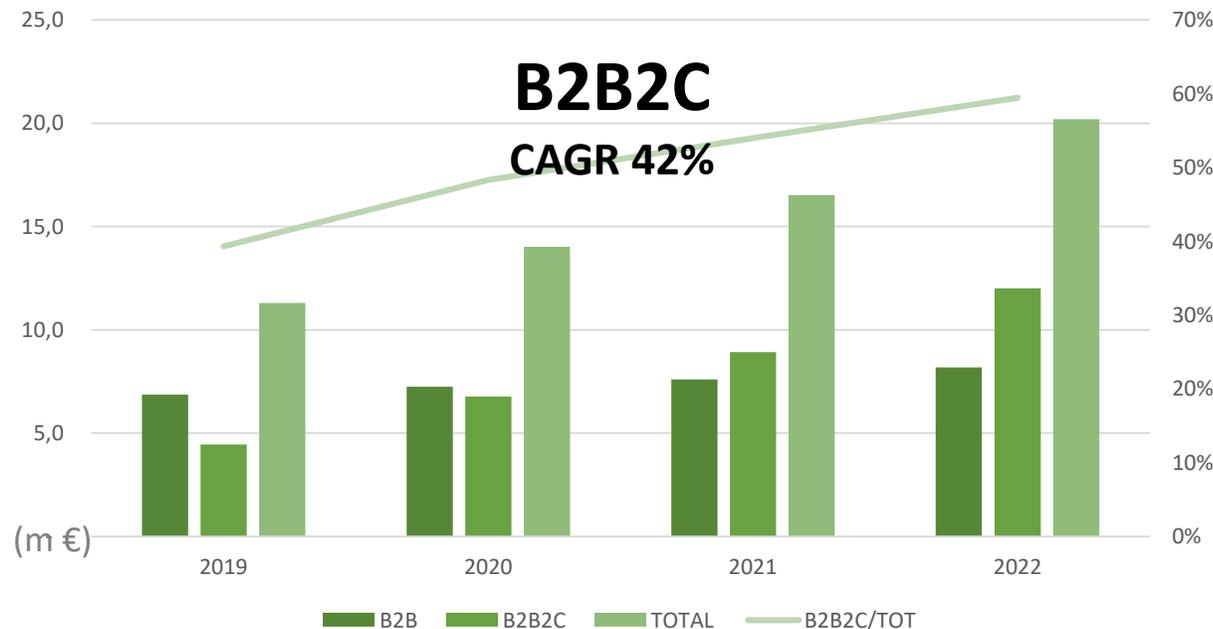
	1Q.19	1Q.18	Difference
Revenue	2.718k€	2.323M€	+17%
Gross Margin	2.196k€	2.012M€	+9%
EBITDA	0.868M€	0.542M€	+60%

Contemplamos un crecimiento orgánico de >20% en 2019, duplicando el EBITDA a >2M€

La base de contratos B2B garantizan la facturación recurrente a 3-4 años. El modelo B2B2C (Agile.TV) tiene mayor escalabilidad, con un crecimiento asociado a los usuarios finales, como suscriptores recurrentes de los servicios de TV y contenidos premium.

El crecimiento se basa en alianzas con Operadoras de Telecomunicaciones, contribuyendo a la captación y retención de usuarios convergentes.

Evolución de las línea de negocio



El uso de los fondos está centrado en la expansión de AGILE.TV y los modelos de negocio B2B2C, potenciando el crecimiento en los mercados internacionales (Europa y Latinoamérica principalmente) y contemplando posibles operaciones corporativas estratégicas alineadas con este modelo.

- ⦿ Existen <200 targets potenciales entre operadores de Telecomunicaciones (principalmente Tier#2-3) para adoptar Agile.TV como base de su oferta convergente.
- ⦿ Además de una base de ingresos recurrente (>70% revenue del año anterior) contamos con un pipeline que permitirá consolidar el modelo en España con la incorporación de nuevos operadores
- ⦿ El plan comercial contempla en los próximos 12 meses el desarrollo focalizado en el sur de Europa y de manera selectiva en Latinoamérica.

Negocios B2B2C como el Cloud Gaming

Disrupción en el sector de videojuegos

Contemplamos inversiones en este sector, afianzando acuerdos comerciales y lanzamientos previstos, consolidando modelos de ingresos complementarios para Agile.TV

Lanzamiento 4Q.19

6-7€ ARPU (>30% margen)

TECNOLOGÍA PROBADA

- 🕒 Tecnología masivamente en operación con players globales líderes que garantizan la robustez e innovación continua en las funcionalidades y prestaciones de la plataforma

MODELO DE TV LLAVE EN MANO

- 🕒 Modelo de TV como servicio para operadores que puedan consolidar su oferta convergente sin necesidad de inversiones ni complejidades

TECNOLOGÍA + CONTENIDOS

- 🕒 Agile Content aporta tanto tecnología como acuerdos de contenidos Premium, integrando nativamente a diferentes OTTs y canales, con acuerdos exclusivos (como Warner Music, Turner o cloud gaming)

INGRESOS ADICIONALES

- 🕒 Capacidades de comercialización publicitaria, con tecnología de Addressable.TV, que proporciona fuentes de ingresos adicionales con modelos publicitarios respetuosos con los datos de usuario



<http://www.agile-tv.es/>



ADSLZONE^{.net} FOROS SOPORTE OFICIAL ACTUALIDAD TUTORIALES UTILIDADES IA HUAWEI

Agile TV, la televisión low-cost de Yoigo 'arranca' a finales de mes por 5 euros

🏠 / Agile TV, la televisión low-cost de Yoigo '...

🌐 operadores [f](#) [t](#) [G+](#) 1



Yoigo lanzó un piloto comercial de Agile TV en el mes de julio

de lo que roams

COMPARADOR DE TARIFAS COMPAÑÍAS TELEFÓNICAS COMPARADOR DE MÓVILES MARCAS DE MÓVILES

Roams > Compañías Telefónicas > Yoigo > Noticias Yoigo > Ayuda Con Televisión Yoigo > Televisión Yoigo

800 622 405

periodo l
lista para
la campa
darán ac
mes. Os
oferta de

YOIGO

AGILE TV: LA TELEVISIÓN DE YOIGO CON LOS MEJORES CONTENIDOS

FIND OUT MORE



NOTICIAS

QUIÉNES SOMOS

PROMOCIONES

TIENDAS YOIGO

TARIFAS

REVISTA

CONTACTO



Tecnología

Reviews

Guías

Mejores móviles

Tendencias

Profesional

Audio & TV Operadoras

0

Agile TV de Yoigo. ¿En qué consiste y qué ofrece?

La tele ha llegado a Yoigo para quedarse. Si hace unos meses os presentábamos S nuevo servicio Agile TV.

Agile TV: precio, canales y oferta

Por sólo 5€ al mes podrás tener la oferta completa de lo que ofrece Agile TV. Y pa diferencia de lo que ofrecen los demás operadores, en Yoigo ofrecemos una mezcl

Pero vayamos por partes. ¿Qué significa TDT enriquecida? Con Agile TV podrás coi videoclub... infinidad de posibilidades que no ofrece tu televisión tradicional.

Agile TV: Qué ofrece Yoigo en su oferta de TV (Catálogo de canales y series)



YouTube agile tv



AgileTv yoigo
8,588 views

LIKE DISLIKE SHARE SAVE ...

agile tv



AGILE TV ANDROID TV 4K DE YOIGO
876 views

24 1 SHARE SAVE ...

**PIENSO, ESTA TELE ES
UNA AUTÉNTICA REVELACIÓN.**

 agiletv

5€/mes

¡QUIERO AGILE TV!



Promoción disponible hasta el 30 de abril para todos los clientes de Yoigo de contrato. Agile TV, producto distribuido por Yoigo. Servicio de TV prestado por Over the Top Networks Ibérica, S.L. (AGILE TV). Al contratar el Servicio Agile TV te entregamos gratis un TV BOX 4K que tiene una permanencia de 12 meses por el descuento aplicado.



Yoigo distribuidor oficial

9,99 €/mes

LA QUIERO



FlixOlé

Al contratar el servicio Agile TV te entregamos gratis un TV BOX 4K que tiene una permanencia de 12 meses por el descuento aplicado

- Juegos en Streaming sin necesidad de consola
- Versión Android.TV nativa sobre Agile.TV + gamepad
- Catálogo de >80 juegos con títulos triple A
- Renovación de >5 juegos nuevos por trimestre



CLOUD GAMING
Juego on-line sobre **AGILE.TV**

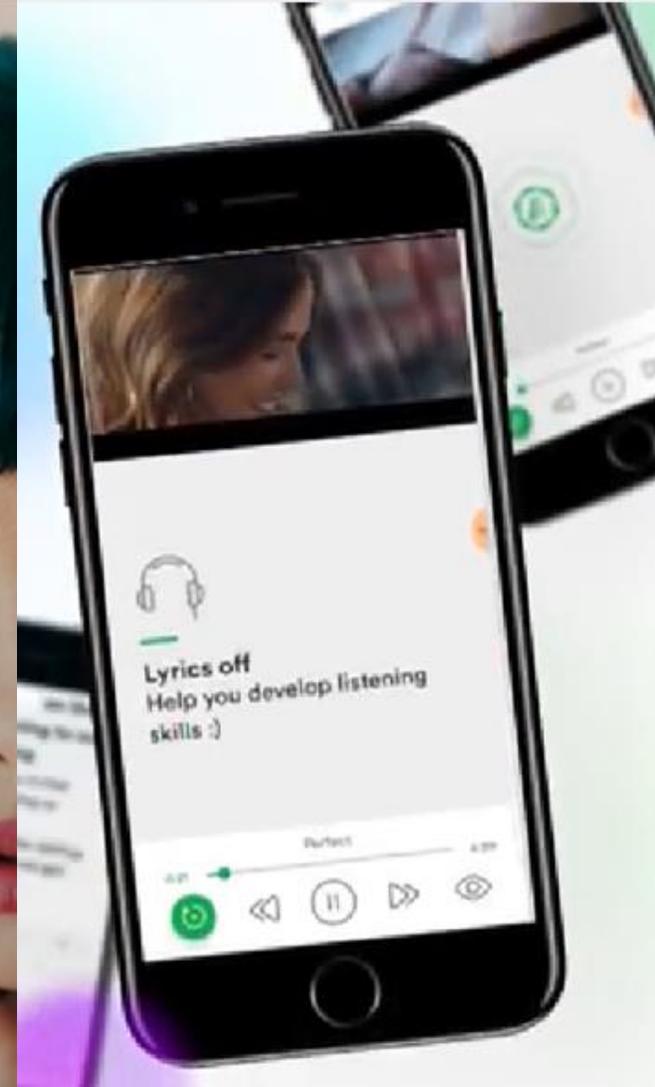
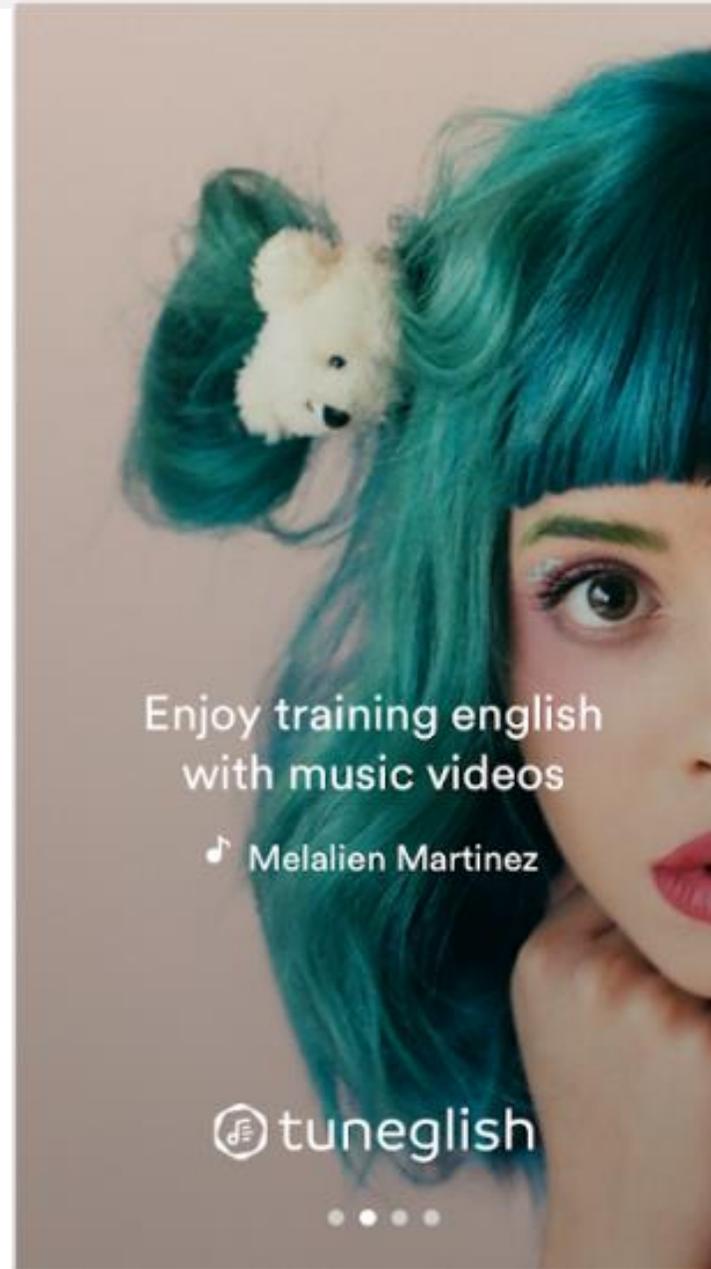
Próximos lanzamientos

- Aprendizaje de inglés con videos musicales, ejercicios de comprensión y vocabulario
- En la TV, en el móvil, con download to go
- Diferentes estilos con Madonna, Rolling Stones, ColdPlay o RedHotChili Peppers, Ed Sheeran o Bruno Mars

TUNEGLISH Agile + Warner Music

Acuerdo global entre Agile Content y Warner Music

 tuneglish



La compañía quiere reforzar su oferta convergente, introduciendo un servicio de televisión de pago, en alianza con Agile Content, que proporcionará su plataforma Agile.TV

"Las ofertas de este tipo nos permitirán aumentar el ingreso medio por cliente por encima de los 40 euros"

Parlem se alía con Agile en televisión y prevé dejar las pérdidas este año

TELECOMUNICACIONES/ La empresa ha trazado un plan para salir a Bolsa en 2020 que pasa por completar su oferta convergente, abrir su primera tienda física, adquirir compañías locales y elevar los ingresos.

Eric Galán Barcelona

La operadora de telecomunicaciones Parlem quiere iniciar una nueva etapa y dejar atrás su imagen de start-up con capacidad limitada en cobertura y otros servicios. Con ese objetivo, la compañía ha trazado una hoja de ruta que tiene como objetivo final una posible salida a Bolsa en 2020. La dirección de la empresa se ha reunido con representantes del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), donde están empresas en crecimiento, para valorar un futuro paquete de compañías en este mercado.

El primer paso en esa dirección se dio el año pasado, cuando la firma cerró dos rondas de financiación en la plataforma de microinversión cooperativa The Crowd Angel (TCA) por 2,2 millones de euros. Esta operación le permitió incorporar a cerca de 500 inversores, con un ticket medio de 2.000 euros.

«Queremos incrementar el



Ernest Pérez-Mas, fundador y consejero delegado de Parlem.

La operadora se ha reunido con el MAB para analizar una posible salida al parque alternativo

volumen de accionistas para ganar liquidez», explica Ernest Pérez-Mas, fundador y consejero delegado de Parlem. El próximo movimiento tendrá lugar en julio, cuando Parlem, que ahora es una sociedad limitada, se convertirá

ACCIONARIADO

El capital de Parlem está controlado por Ernest Pérez-Mas (22%), Ona Capital (20%), Family office (20%) e Investcity (8%), entre otros.

Además de estas acciones, Parlem abrirá su primera tienda física el próximo otoño en un proyecto piloto pensado para analizar la respuesta del público. «La tienda tendrá sillas y máquinas de café para que los clientes se sientan a gusto», adelanta el empresario. Esta iniciativa vendrá acompañada de la instalación de cámaras en tiendas de electrónica de consumo.

De esta forma, Parlem espera elevar los ingresos hasta 11,1 millones en 2019 y salir de las pérdidas rojas, con un beneficio de 192.000 euros. Así, por ver si la empresa logra otros hitos ya que en 2018 facturó 5,7 millones, casi la mitad de lo que ahora plantea y perdió un millón de euros.

«Queremos ser el líder de la telecomunicación en Catalunya y, por esa razón, estamos negociando también la adquisición de empresas locales del sector», detalla Pérez-Mas.

Se contempla el lanzamiento de +2 nuevos operadores en el 2º semestre del 2019 en España

Transformación del OTT/PayTV >

Propensión al pago de contenidos

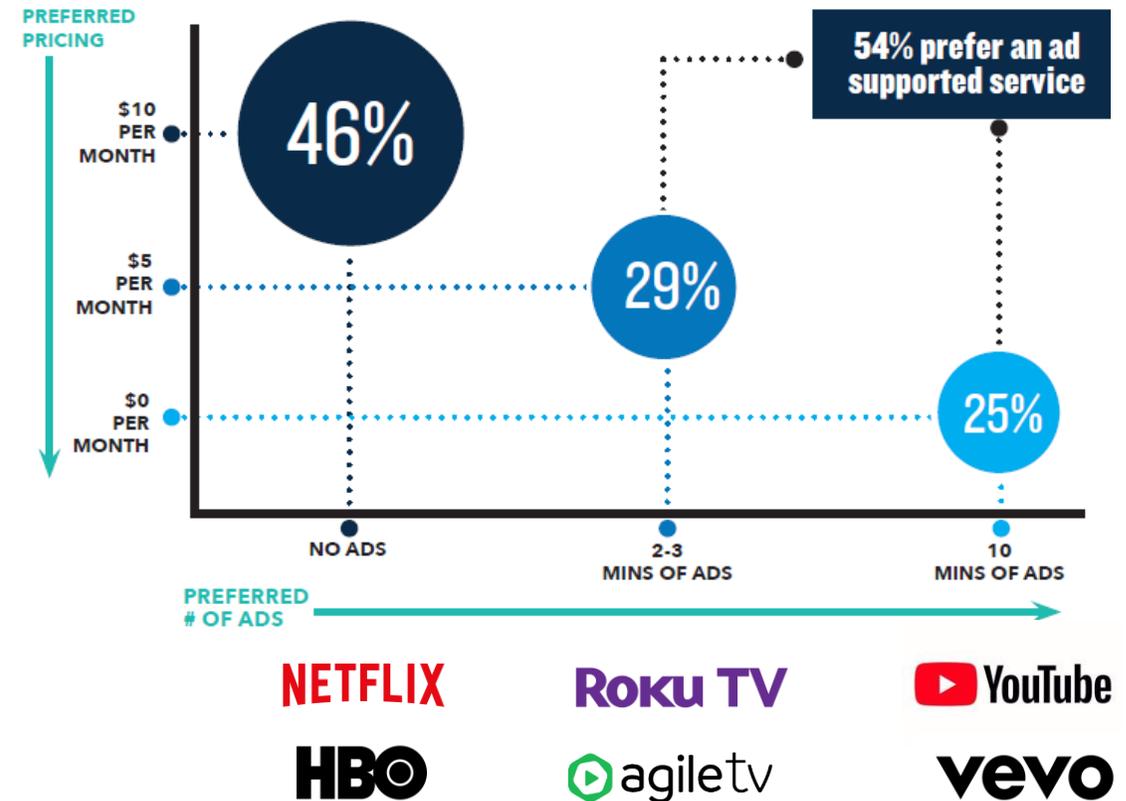
En función del valor percibido, la exclusividad o disponibilidad gratuita



¿Qué modelo de OTT prefieren los usuarios?

- El 54 % prefiere un servicio más barato o gratuito con publicidad.
 - 29% están dispuestos a tener un pequeño volumen de anuncios que abarate el coste de sus suscripción.
 - 25% prefiere que el servicio sea gratuito aunque tenga que ver publicidad.
- Frente al 46% que prefiere un modelo de suscripción sin publicidad.

The Preferred Business Models for Consumers



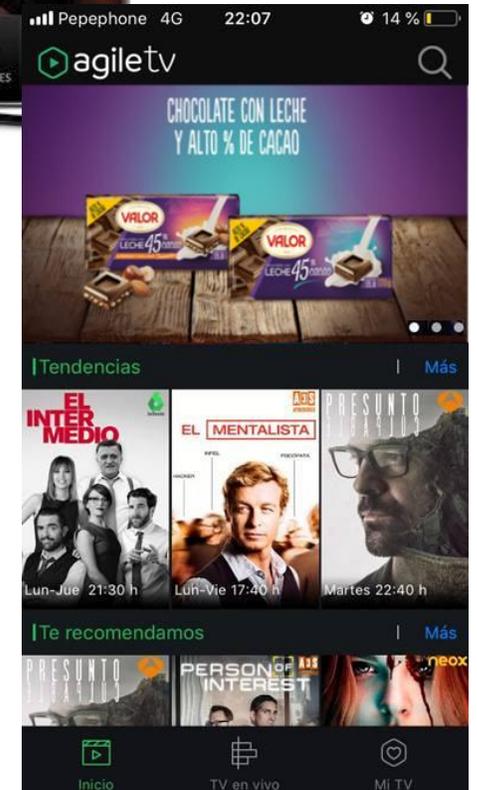
Banners destacados

Banners de diferentes tamaños e integrados dentro de los diferentes menú / secciones con posibilidad de hacerlo interactivo o extender información mediante video u otro tipo de interacciones.



Video

Video Spot Pre-roll – Mid-Roll – Post-Roll. Anuncio de 20" que aparece antes – mitad o post de cualquier contenido lineal o VOD.



Video Extended

Video Spot Pre-roll – Mid-Roll – Post-Roll. Anuncio de 20" que aparece antes – mitad o post de cualquier contenido lineal o VOD y permite acceder a un contenido / información / interactividad extra al usuario para ampliar información acerca del anuncio visto mediante un redireccionamiento a:

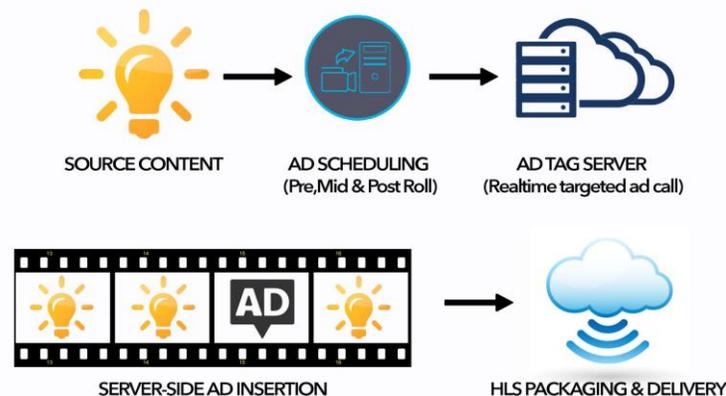


- 🎯 Otros canales del anunciante (RRSS)
- 🎯 SMS como ampliación información
- 🎯 App del cliente dentro Connected TV
- 🎯 App Mobile nativa en stores

Dynamic Ad Insertion

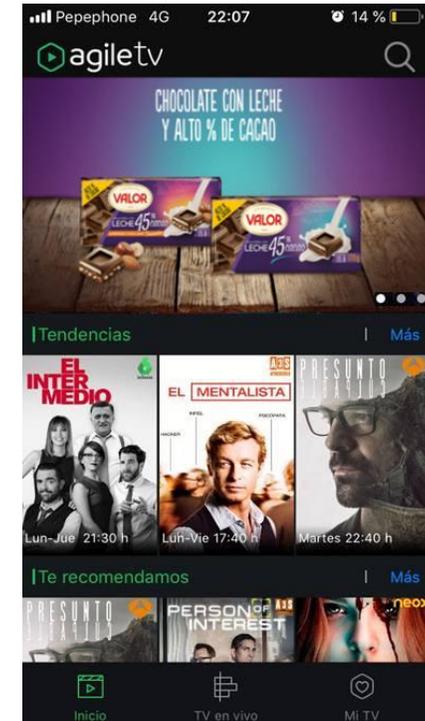
Tecnología que permite lanzar, tanto en tiempo real como en VOD, soluciones publicitarias personalizadas para cada usuario. Esta tecnología permite sustituir y reemplazar los espacios publicitarios destinados en este entorno para ofrecer una publicidad más afín a los intereses del usuario

Dynamic Ad-Insertion Workflow



Home Ad

Banner estático dentro de un carrusel de imágenes destacadas junto con otras promociones de contenido en el Menú principal en la Home



Guía Ad

Banner estático dentro de la guía de contenido de Agile TV

Pause Screen AD

Overlay con mensajes relevantes y no intrusivo que aparece cuando un usuario hace "Pause" viendo un contenido



Replacement Product de Anuncios

Tecnología que permite desarrollar e integrar mensajes y productos de un anunciante con un formato no intrusivo dentro del propio contenido. Esta tecnología permite incorporar la marca del anunciante (logotipos, producto, carteles, etc.) dentro de un video como si estuviera allí cuando el video se grabó originalmente.



Del eje GRP -> CPM

El AddressableTV suele moverse en modelos de sustitución natural de las métricas publicitarias...

Al ARPU en rev-share

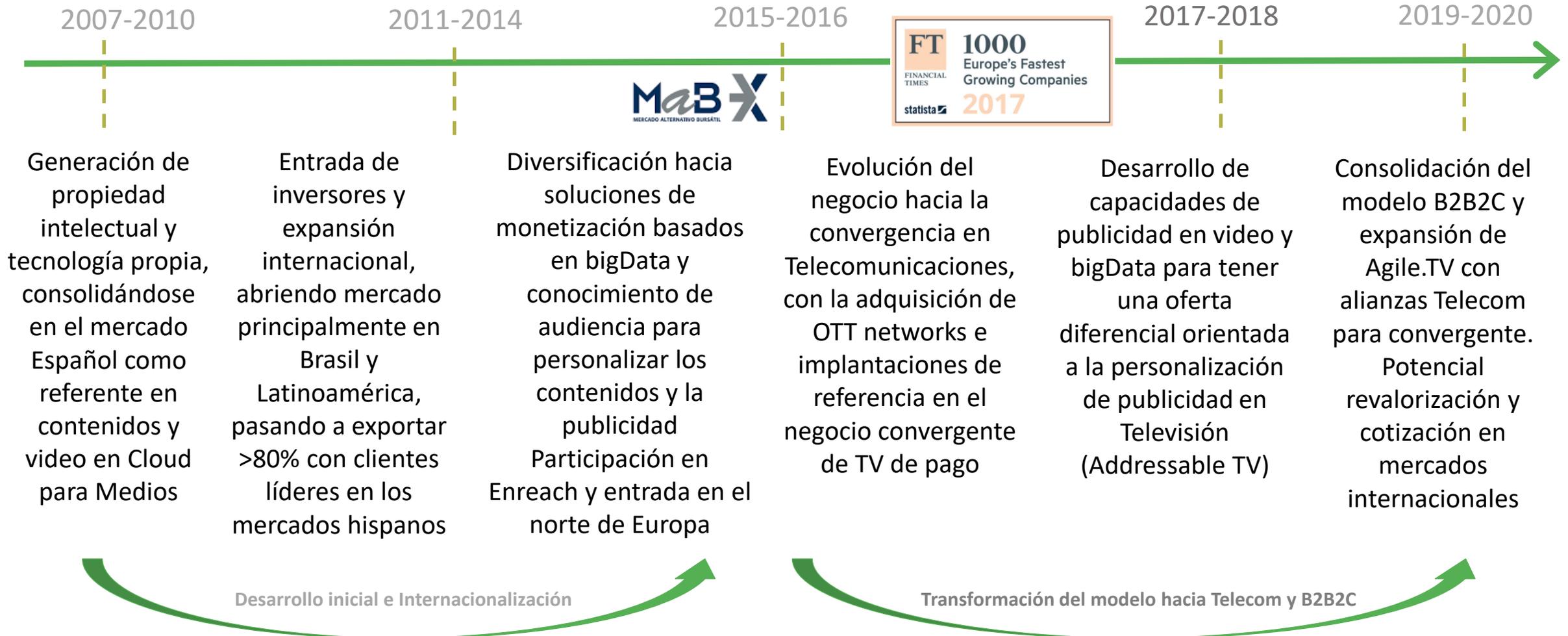
... pero también permite formas más lucrativas de relación con nuevas categorías de anunciantes



Evolución corporativa



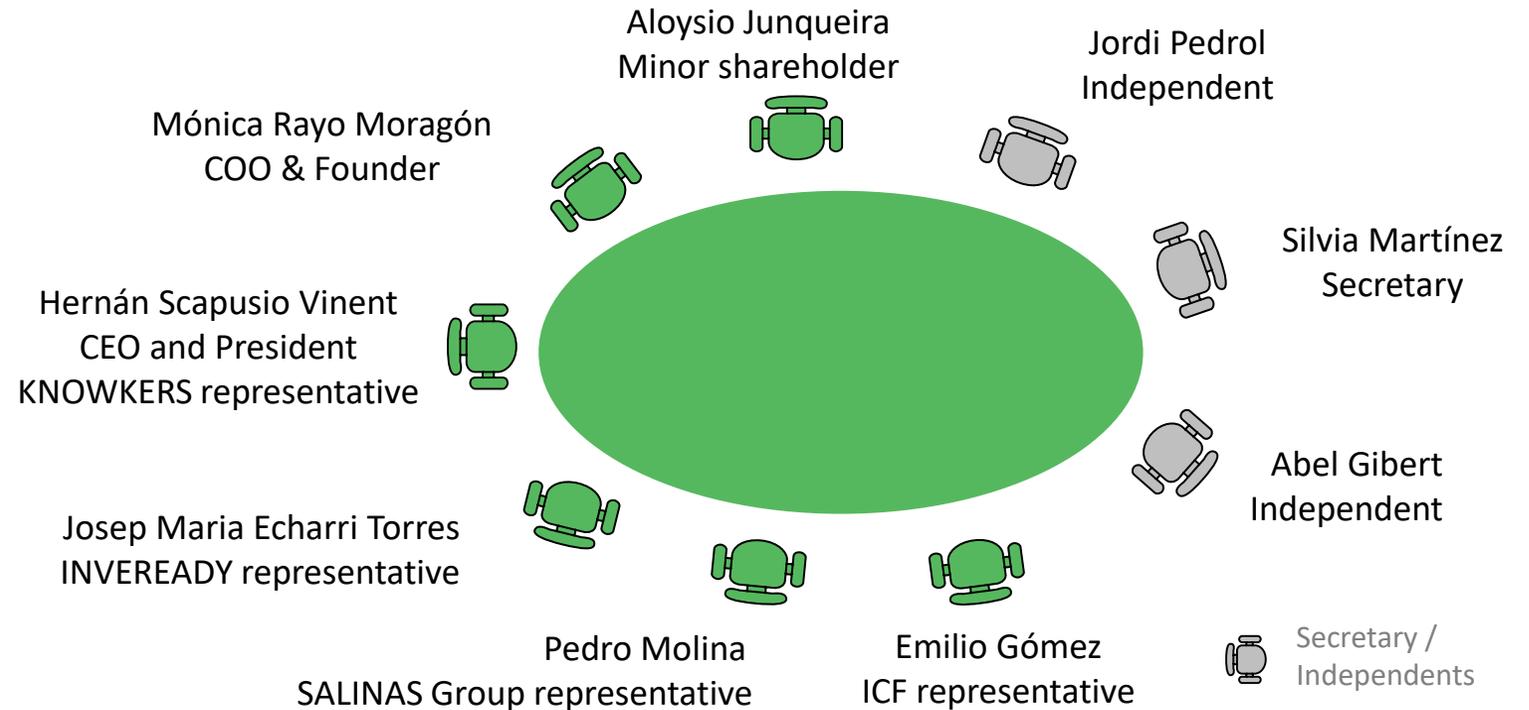
Agile Content tiene una posición #15 en su categoría con un crecimiento medio del 68% (CAGR 2012-15)





Principales accionistas

- Knowkers Consulting: 28%
- Inveready: 17%
- UUX Holding: 12%
- ICF: 4%
- Business Angels: 8%
- Free Float: 31%



Además de los fundadores hay un núcleo estable de accionistas, entre los que se encuentran Inveready, UUX (Grupo Salinas), el ICF (Institut Català de Finances) y family offices o business angels.



Hernán Scapusio Vinent, CEO & Co-Founder of Agile Content, leads the organic and inorganic growth of the company, with a strong international expansion, being placed as a reference player of large companies in the territories in which it operates.



Mónica Rayo Moragón, COO & Co-Founder of Agile Content. Ex Oracle, she has extensive experience in the technical management of digital projects for large media groups and brands: RTVE, TV3, Telecinco, Vocento, Grupo Zeta, CaixaBank, Grupo RBS, Grupo Estadao, etc.



Pedro Molina, Director and Advisor of the Salinas Group companies in Europe (as well as in some other countries) since 2008. He has also served as Financial Controller of the TV AZTECA Holding, among other management positions in different companies.



Aloysio Junqueira (minor shareholder), currently Founder & CEO of Intelekto, and investor of the Company Bisoux, both of them located in Brazil. Senior Executive with wide experience in IT services & Telecom sectors, with extensive international experience.



Josep Maria Echarri, Founder & CEO of INVEREADY. He's currently Senior VicePresident at MasMovil Ibercom. He has previously had other significative positions such as CFO at Oryzon, and Entrepreneurship Manager at CIDEM (Generalitat de Catalunya).



Emilio Gómez Jané, Investment Manager at Institut Català de Finances (ICF). He has previously worked as Associate Director at Highgrowth Partners, and Operations Director at Barcelona Ventures. He has also taught at different MBAs at Universidad de Barcelona and Universidad Pompeu Fabra.



Abel Gibert (independent). Partner at Seeliger & Conde. He's been a Consultant at Arthur Andersen, O .Dati and Software AG. He worked at Indra Group as General Manager. He was also the General Director of the Southern Cone in Sao Paolo and Italia at CIRSA Group.



Jordi Pedrol Ruiz (independent). With studies at Carnegie Mellon University and UAB, and wide experience at Palo Alto, he has worked as CFO for different Start-ups and technology companies (Inspirit, Spamina, Tempos21, eDreams), and has also collaborated with Wayra for Telefónica.

- Propiedad de Tecnología robusta (PI), clave para Telecom convergente
- Sector en crecimiento con transformación digital hacia el OTT
- Sólida base de clientes y presencia internacional con modelo escalable
- Ownership de marca y base de clientes / Data en modelo B2B2C
- Gran potencial de revalorización según analistas y comparables