



# Informe Resultados Enero-Junio 2025

Septiembre 2025





## Nota Legal

### La Información

La información contenida en este informe correspondiente al primer semestre del ejercicio 2025 (enero-junio 2025) ha sido elaborado por Agile Content, S.A. (en adelante AgileTV) en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) no 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante "BME Growth"), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a Agile Content S.A. y presenta el Informe de Resultados a 30 de junio de 2025.

### Contenido del Informe de Resultados enero-junio 2025

El Informe de Resultados comprende desde la página 3 hasta la página 30 y contiene la revisión de la gestión de la actividad y resultados de la Compañía durante el periodo enero-junio 2025, así como su comparación con el mismo periodo de 2024, ha sido formulado por el Consejo de Administración el 23 de septiembre de 2025 siguiendo las recomendaciones de la Guía para la Elaboración del Informe de Gestión de las Entidades Cotizadas de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Este informe contiene, además, entre otra información, la relativa al modelo de negocio y evolución previsible, la gestión de riesgos y los hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre.

La empresa ha cambiado su nombre comercial de Agile Content a AgileTV en enero de 2025, lanzando un rebranding de la marca. La transición a AgileTV surge de un compromiso con la claridad y precisión en la identidad, al enfocarse en el negocio de televisión en el que opera la empresa para brindar tecnologías de TVaaS, OTT y video de vanguardia a sus clientes y socios en todo el mundo. Agile Content permanece como nombre de la empresa.

### Notal Legal e Información prospectiva

La información que contiene este Informe de resultados ha sido preparada por AgileTV e incluye información financiera extraída de las cuentas del primer semestre del ejercicio 2025 de Agile Content S.A., correspondientes al periodo enero-junio 2025, con revisión limitada del auditor EY (Ernst & Young), así como manifestaciones relativas a previsiones futuras.

La información y manifestaciones relativas a previsiones futuras sobre AgileTV no constituyen hechos históricos, estando basadas en asunciones que se consideran razonables, y están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de AgileTV. De este modo, se advierte a accionistas e inversores de que estos riesgos podrían provocar que los resultados y desarrollos reales difieran de los inicialmente previstos en la información y proyecciones futuras.

Con excepción de la información financiera referida, la información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, ni implícita ni explícitamente se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones que en él se expresan.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión en su normativa de desarrollo. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.



# Índice

## Informe Resultados 1S 2025

- 1 Enero-junio 2025 de un vistazo
- 2 Perfil de compañía y modelo de negocio
- 3 Resultados de gestión enero-junio 2025
  - 3.1 Resultados operativos y financieros
  - 3.2 Gestión de capital y financiación
  - 3.3 Generación de Cash Flow
- 4 Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025
  - 4.1 AgileTV Platorm
  - 4.2 AgileTV Technologies
- 5 Cumplimiento del plan de negocio
- 6 Evolución de los negocios o activos para la venta: WeTek
- 7 Gestión de riesgos
- 8 Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre
- 9 Evolución previsible
- 10 Periodo medio de pago a proveedores
- 11 Adquisición y enajenación de acciones propias
- 12 Perímetro de consolidación
- 13 AgileTV en Bolsa
- 14 Glosario
- 15 Contacto
- 16 Anexos



## 1. Enero-junio 2025 de un vistazo

### Principales magnitudes financieras



Ingresos brutos

**€41,0M**

Var.: +1,3%<sup>1</sup>



Ingresos netos<sup>2</sup>

**€22,4M**

Var.: +5,7%<sup>1</sup>



EBITDA

**€5,1M**

Var.: +35,3%<sup>1</sup>



DFN/EBITDA LTM<sup>3</sup>

**1,9x**

Var.: +0,3 p.<sup>5</sup>



OFCF<sup>4</sup>

**€2,8M**

Var.: x9<sup>1</sup>

1. Variación con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior en términos comparables, considerando la desconsolidación de WeTek en 2023.

2. Ingresos netos de contenidos: Importe neto de la cifra de negocio menos ingresos por contenidos.

3. Deuda Financiera Neta excluyendo earn-outs y excluyendo operaciones intragrupo.

4. Operating Free Cash Flow: Flujo de caja libre de explotación.

5. Variación con respecto a 31/12/2024.



## 1. Enero-Junio 2025 de un vistazo

# HITOS DE GESTIÓN en 1S 2025



**Los ingresos netos de contenidos ascienden a 22,4 millones de euros (+6% de crecimiento interanual)** contribuyendo al crecimiento del margen bruto que pasa del 76% sobre ingresos netos de contenidos al 85% (+9 p.p.).



**El EBITDA supera los 5 millones de euros (+35%)** por mayores ventas, mayores márgenes y control de gastos.

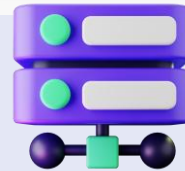


**La generación de caja libre operativa (OFCF) se ha multiplicado por 9** en el período de referencia (2,8 millones de euros en 2025 vs 0,3 millones de euros en 2024).



### AgileTV Platform

Firma del contrato con Vodafone España para la puesta en marcha del servicio de TV para Lowi y firma del contrato con Liwest para desarrollar el servicio de TV en Austria.



### AgileTV Technologies

AgileTV ha comenzado la consolidación de infraestructura de CDN de MasOrange con la que se está mejorando considerablemente el volumen de tráfico ilegal, al igual que en Telenor Sweden y que representa uno de los hitos del sector.



### AgileTV Software for Devices

WeTek evoluciona hacia máximos históricos en sus servicios en la expansión internacional de Hilton.

## 2. Perfil de compañía y modelo de negocio

### 2.1 Modelo de negocio

**AgileTV es una empresa tecnológica que ofrece productos y servicios para la distribución de vídeo a través de internet (streaming de vídeo), con una cartera competitiva de productos escalables, aplicaciones SaaS (software as a service) y servicios basados en la nube para empresas de telecomunicaciones, medios de comunicación y empresas que gestionen gran cantidad de contenido audiovisual.**

El equipo de AgileTV cuenta con 324 especialistas y una sólida experiencia en innovación y suministro de soluciones de streaming. Con soluciones diseñadas para garantizar una disponibilidad y un rendimiento óptimos, la empresa apuesta por un enfoque modular y flexible que así le permite adaptarse a una gran variedad de necesidades y contextos de los clientes, y seguir el ritmo de la evolución de las tendencias y necesidades del sector.

AgileTV sabe combinar el desarrollo y venta de sus productos tecnológicos propios con la prestación de servicios profesionales y servicios gestionados adaptables a las múltiples tecnologías y necesidades de cada cliente.

### 2.2 Tamaño y presencia de la Compañía

- ✓ 324 empleados
- ✓ +140 clientes en 70 países
- ✓ Provisión de tecnología de streaming a 18 de las 50 Telcos más grandes que dan servicio a más de 50 millones de hogares en el mundo
- ✓ Gestión de los servicios de TV de pago a más de 800.000 hogares
- ✓ 41 millones de euros de ingresos brutos entre enero y junio 2025





## 2. Perfil de compañía y modelo de negocio

### 2.3 Principales líneas de actividad

**Las líneas de negocio de AgileTV son AgileTV Platform, AgileTV Technologies, AgileTV Software for Devices y Managed Services. A continuación, se detalla cada una de ellas.**

**AgileTV Platform:** Se trata de una plataforma desarrollada íntegramente por AgileTV y que realiza la ingestión de contenidos y toda la información asociada a los mismos (carátulas, sinopsis, casting, géneros, rating de usuarios, etc.), la gestión de la oferta de comercialización de esos contenidos (paquetes de canales, precio de películas bajo demanda), así como de la forma en la que el usuario final visualiza los contenidos y experimenta su consumo con funcionalidades avanzadas de control y con la posibilidad de disfrutarlos en múltiples dispositivos (STB de operador, Smart TV app, móvil, tablet, etc.).

La plataforma AgileTV hace posible que el operador telco ofrezca a los usuarios finales el concepto de “Superagregación” puesto que AgileTV Platform permite presentar en un único menú común y con un único mando a distancia los contenidos de los canales de TV en abierto, los contenidos de pago tradicionales, así como los contenidos destacados de las plataformas de suscripción como Prime Video, MAX, Netflix, Disney+, etc., simplificando el acceso a todo ello y de una manera unificada en cuanto a experiencia de uso para el espectador.

Más de 800.000 hogares utilizan la plataforma AgileTV.

Al ser una plataforma basada en el cloud, AgileTV no requiere de instalaciones en cada uno de los operadores clientes. Se trata de una plataforma con la máxima garantía de servicio que requieren los grandes operadores telco pero que puede ser utilizada por operadores de cualquier tamaño y en cualquier lugar del mundo lo que permite su comercialización internacional y una rápida y eficiente puesta en marcha.

**AgileTV Technologies:** AgileTV tiene un portfolio de tecnología propia que está presente en 18 de los 50 Proveedores de Servicio más importantes del mundo. Además, más de 50 millones de hogares a nivel mundial disfrutan de un servicio de TV que utiliza tecnologías de AgileTV. Los principales productos de AgileTV Technologies son:

- **Tecnología de CDN** (Content Delivery Network) que se instala en las redes de los operadores de telecomunicaciones para que optimicen el streaming de vídeo. Permite reducir el tráfico duplicado audiovisual en la red del operador, integrarse en un ecosistema multi fabricante y además aporta medidas de detección y erradicación de emisiones pirata de contenidos Premium.
- **Tecnología de Origin:** Tecnología que genera las señales de vídeo en streaming tanto de canales lineales como de contenidos bajo demanda. Los clientes de este producto son tanto operadores telco como broadcasters.
- **Tecnología de subtítulos:** Genera automáticamente subtítulos a partir del reconocimiento por IA de los diálogos de un contenido TV y adapta el formato de transmisión y visualización según las necesidades del cliente. Los broadcasters son los principales clientes de esta tecnología.

**AgileTV Software for Devices:** Esta solución permite a cualquier empresa que deba gestionar flotas de dispositivos (p.e. decodificadores de operadores telco, decodificadores en hoteles u hospitales o dispositivos móviles de empresa) el control remoto de los mismos, la monitorización de parámetros técnicos, la gestión de diferentes versiones de software para diferentes segmentos de dichas flotas o en su caso la securización especial del software de los dispositivos para diversos casos de uso.

Nuestra solución agiliza la recopilación de datos, la asistencia remota y la optimización del rendimiento.

Hasta la fecha hemos entregado más de medio millón de dispositivos personalizados y gestionados remotamente para los sectores de hoteles y hospitales.

**Managed TV Services:** Además, en las tres líneas de negocio quedan incluidos los servicios gestionados, ya que muchos operadores y broadcasters de gran tamaño, además de adquirir los productos y soluciones de AgileTV, nos requieren tanto la gestión de la explotación y mantenimiento de nuestra tecnología, así como la personalización a sus gustos estéticos y funcionales de la misma. En este sentido, los servicios gestionados quedan incluidos en las tres líneas de negocio.

**TV  
Platform**

**TV  
Technologies**

**TV  
Software for  
Devices**

**Managed TV Services**



### 3. Resultados de gestión en enero-junio 2025

#### 3.1 Resultados operativos y financieros

La Compañía impulsa su crecimiento rentable durante el primer semestre de 2025 con una generación de EBITDA de 5,1 millones de euros, un 35,3% superior al obtenido en el mismo periodo de 2024. Al mismo tiempo, aumenta la capacidad de conversión en caja multiplicando por 9 el OFCF obtenido en 2024 hasta alcanzar 2,8 millones de euros.



La Compañía presenta por primera vez resultados semestrales desde que se modificó el perímetro de consolidación a finales de 2024, por la decisión de considerar a WeTek como activo disponible para la venta.

A efectos de facilitar la comparabilidad en la información, la Compañía, bajo supervisión de los auditores, ha preparado los comparables equivalentes para el mismo perímetro.

A efectos de un análisis más objetivo de la evolución de la actividad y rentabilidad operativa de la Compañía conviene destacar el comportamiento de la variable “ingresos netos” que se calcula deduciendo del importe de la cifra de negocios, aquellos ingresos derivados de la venta de contenidos. Este tipo de ingresos no generan un valor añadido para la Compañía. Se deben a una operativa en particular con el Grupo MasOrange.

En este sentido, mientras que la cifra de negocios (ingresos brutos) ascendió a 41,0 millones de euros, es decir, un 1,2% superior a la del mismo periodo del año anterior, los ingresos netos ascendieron a 22,4 millones de euros, lo que supuso un 6% de crecimiento interanual. Este incremento se debe a la buena evolución del segmento de Technologies y en particular el negocio de CDN, cuyo nuevo producto, el CDN Director, ha tenido muy buena acogida en el mercado.

Al mismo tiempo, la buena relación con el Grupo MasOrange, tras los acuerdos alcanzados a final de 2024 ha permitido impulsar proyectos de CDN, como complementarios a la gestión de la plataforma.

El negocio de la Plataforma ha mantenido un nivel similar de ingresos netos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Esto es lógico ya que el acuerdo con MasOrange implicaba como parte del acuerdo de consolidación dejar de comercializar 2 de las 7 marcas en las que AgileTV estaba prestando servicio. De alguna manera se ha producido un trasvase de ingresos del negocio de Plataforma al de Technologies.

En los próximos meses la Compañía espera lanzar las nuevas plataformas adjudicadas tanto en España, Austria y Finlandia.

#### Cuenta de resultados

Cifras expresadas en miles de euros

|                                                                          | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 <sup>1</sup> | % Var.        |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------------------|---------------|
| <b>Importe neto de la cifra de negocios (brutos)</b>                     | <b>41.053,4</b>  | <b>40.541,9</b>               | <b>1,3</b>    |
| Trabajos realizado por la Sociedad para su activo                        | 2.274,3          | 3.446,9                       | (34,0)        |
| Aprovisionamientos                                                       | (22.095,6)       | (24.414,9)                    | (9,5)         |
| Otros ingresos de explotación                                            | 139,5            | 126,9                         | 10,0          |
| Gastos de personal                                                       | (8.758,0)        | (8.844,4)                     | (1,0)         |
| Otros gastos de explotación                                              | (7.529,2)        | (7.051,0)                     | 6,8           |
| Amortización del inmovilizado                                            | (5.195,4)        | (5.372,2)                     | (3,3)         |
| Excesos de provisiones                                                   | 0,0              | 0,0                           | --            |
| Deterioro y pérdidas del inmovilizado                                    | 0,0              | 0,0                           | --            |
| Resultados por enajenaciones de activos no corrientes                    | 0,0              | 0,0                           | --            |
| Otros resultados                                                         | 3,6              | (44,1)                        | c.s.          |
| <b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>                                   | <b>(107,5)</b>   | <b>(1.611,0)</b>              | <b>(93,3)</b> |
| Ingresos financieros                                                     | 73,1             | 1.368,9                       | (94,7)        |
| Gastos financieros                                                       | (3.115,5)        | (2.396,8)                     | 30,0          |
| Diferencias de cambio                                                    | 43,4             | 111,4                         | (61,1)        |
| Deterioro y result. por enajenaciones de instr. financieros              | 0,0              | 0,0                           | --            |
| Resultado por la pérdida de control de participaciones consolidadas      | 0,0              | 0,0                           | --            |
| <b>Resultado financiero</b>                                              | <b>(2.999,1)</b> | <b>(916,5)</b>                | <b>n.s.</b>   |
| <b>Participación en beneficios de sociedades puestas en equivalencia</b> | <b>1.768,0</b>   | <b>0,0</b>                    | <b>--</b>     |
| Resultado antes de impuestos                                             | (1.338,5)        | (2.527,5)                     | (47,0)        |
| Impuesto sobre beneficios                                                | (1,8)            | (7,3)                         | (75,5)        |
| Resultado neto procedente de operaciones continuadas                     | (1.340,3)        | (2.534,8)                     | (47,1)        |
| Resultado neto procedente de operaciones interrumpidas                   | 0,0              | 1.211,0                       | --            |
| Resultado neto consolidado                                               | (1.340,3)        | (1.323,8)                     | 1,3           |
| Resultado neto atribuido a intereses minoritarios                        | 0,0              | 251,0                         | --            |
| <b>Resultado neto total atribuido a la sociedad dominante</b>            | <b>(1.340,3)</b> | <b>(1.574,7)</b>              | <b>(14,9)</b> |
| <b>Ingresos netos de contenidos</b>                                      | <b>22.408,4</b>  | <b>21.205,3</b>               | <b>5,7</b>    |
| <b>Margen Bruto sobre ingresos netos de contenidos</b>                   | <b>18.957,8</b>  | <b>16.127,0</b>               | <b>17,6</b>   |
| <b>EBITDA</b>                                                            | <b>5.088,0</b>   | <b>3.761,2</b>                | <b>35,3</b>   |
| <b>Operating Free Cash Flow</b>                                          | <b>2.813,7</b>   | <b>314,4</b>                  | <b>n.s.</b>   |

1. Datos reexpresados aprobados por el auditor.



## 3. Resultados de gestión en enero-junio 2025

### 3.1 Resultados operativos y financieros

**El margen bruto sobre los ingresos netos aumentó en este primer semestre pasando del 76% al 85% debido al mix de ventas y mejora de márgenes en el período.**

En efecto, la Compañía ha incrementado su EBITDA en un 35% frente al mismo período de 2024, alcanzando la cifra de 5,1 millones de euros frente a los 3,8 millones de euros del ejercicio anterior, lo que supone un incremento de 1,3 millones de euros. En este sentido, conviene destacar la contribución a este crecimiento de 2,8 millones de euros que aporta la evolución del margen bruto tanto por una mejora de las ventas como, sobre todo, por alcanzar unas mayores ventas a un mayor margen respecto al mismo periodo del año anterior.

La Compañía ha mantenido su política de control de costes tanto en el gasto de personal como en los gastos de explotación. De hecho, el incremento en estas partidas tan solo ha supuesto 0,4 millones de euros respecto al primer semestre de 2024 lo que supone un 2,4%, que es inferior al crecimiento de los ingresos netos.

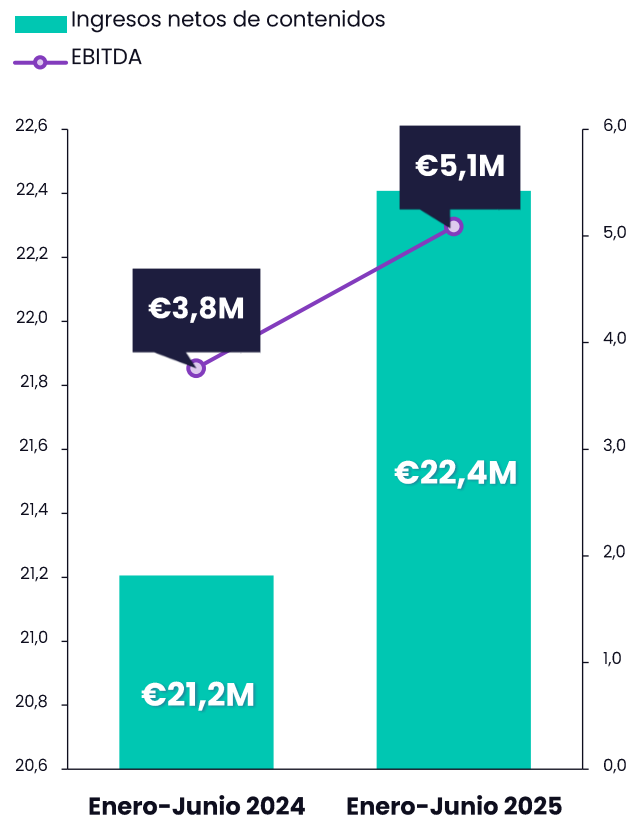
En este período la Compañía ha activado gastos de I+D por importe de 2,3 millones de euros (frente a 3,4 millones de euros en el primer semestre de 2024), lo que supone una reducción del 34 %. En este período ha empleado alguno de sus recursos en desarrollos ad hoc para algunos de sus clientes. En estos casos puntuales el Grupo, por prudencia, no capitaliza estas actividades si ya han supuesto un mayor ingreso para la Compañía.

El EBIT o Resultado de explotación ha evolucionado de forma muy positiva como consecuencia de la evolución del EBITDA, pasando de una cifra negativa de 1,6 millones de euros a situarse casi en el break even de la Compañía (-0,1 millones de euros).

Por otra parte, los gastos financieros se incrementan un 30% por un cambio de criterio contable que afecta a la partida de Obligaciones y Bonos con vencimiento en 2026. Este cambio supone adecuar el valor de este pasivo financiero al valor actual de esta deuda, aunque no supondrá salida de caja hasta el vencimiento de la misma.

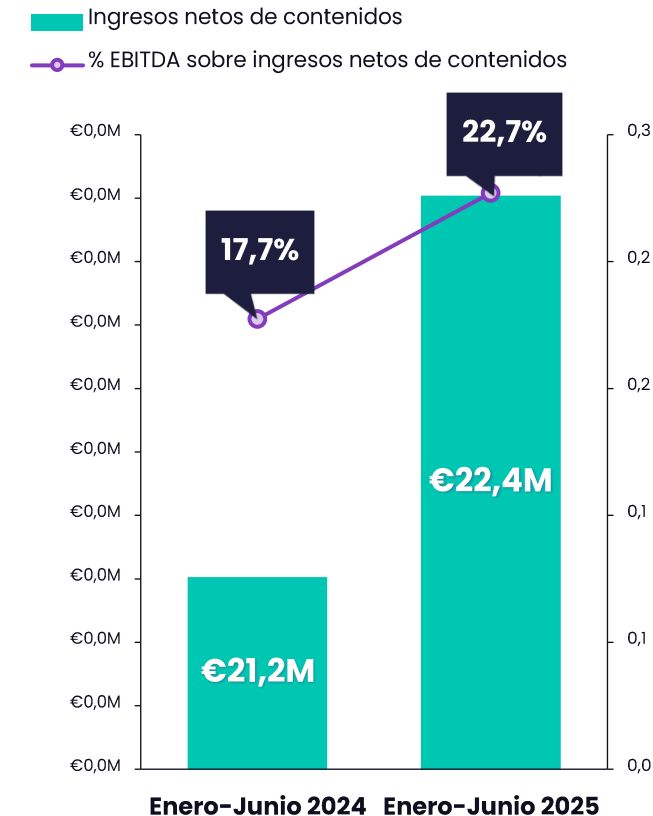
#### Ingresos netos de contenidos y EBITDA perímetro AgileTV

Cifras expresadas en millones de euros



#### Ingresos netos de contenidos y % EBITDA sobre ingresos netos de contenidos

Cifras expresadas en millones de euros y porcentajes



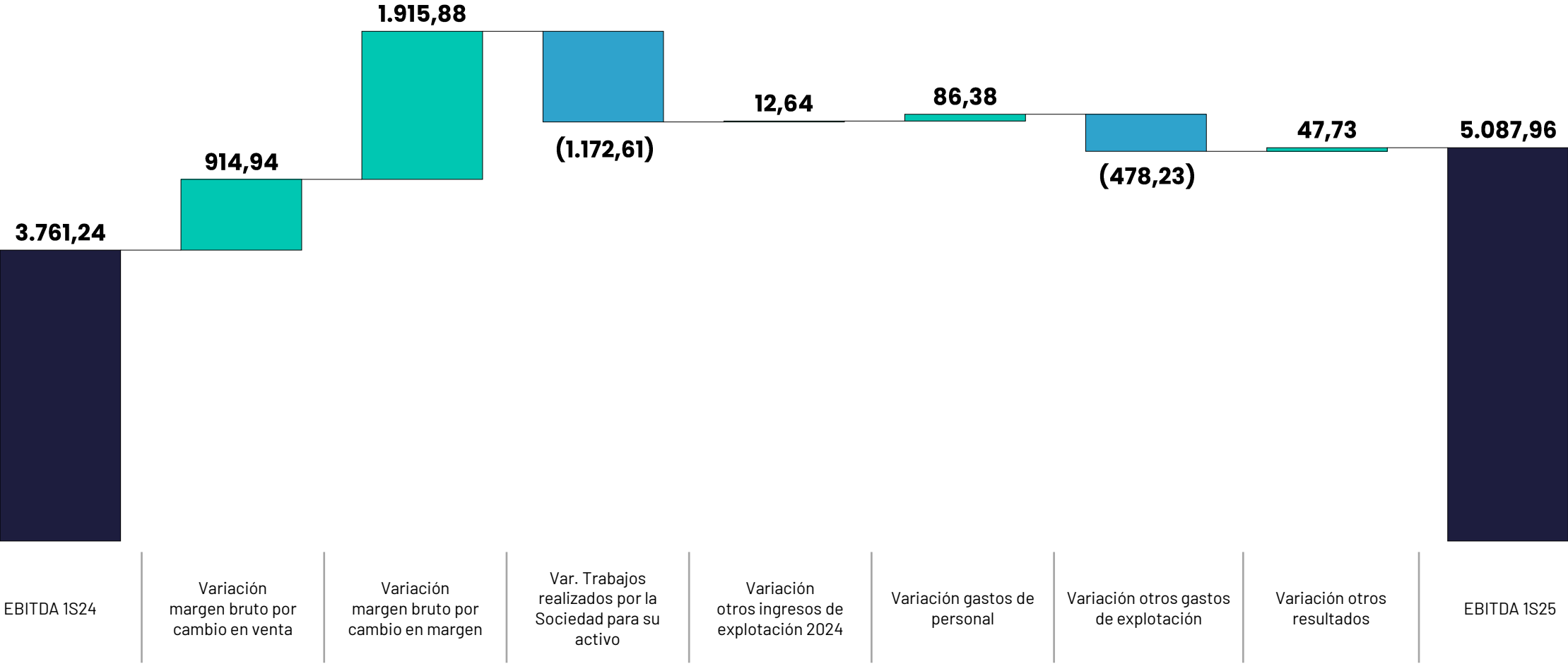


### 3. Resultados de gestión en enero-junio 2025

#### 3.1 Resultados operativos y financieros

#### EBITDA IS25 Perímetro AgileTV

Cifras expresadas en miles de euros





### 3. Resultados de gestión en enero-junio 2025

#### 3.2 Gestión del capital y financiación

**La Compañía mantiene unos ratios de deuda saludables. Ha disminuido la Deuda Bruta, si bien el ratio DFN/EBITDA se ha incrementado por el efecto estacional de la reducción de caja. Al mismo tiempo mantiene una posición equilibrada en términos de Fondo de Maniobra, y atiende puntualmente los compromisos de pago hasta la fecha.**

En términos de deuda financiera, a finales de junio de 2025 la deuda bruta ascendió a un saldo de 39,4 millones de euros, 1,1 millones de euros menor respecto al cierre de 2024, como consecuencia del impacto de la actualización del valor de los Bonos y Obligaciones y pasivos por arrendamientos.

Es de destacar que la deuda bancaria se ha reducido en 1 millón de euros al tiempo que también se reduce, tanto la deuda derivada de los earn-outs en el mismo importe (pasando de 5,4 millones de euros al final de 2024 a 4,3 millones de euros al cierre del primer semestre del presente ejercicio). La deuda con WeTek, que no consolida, también se ha reducido de 6,3 a 5,6 millones de euros.

Sin embargo, la Deuda Financiera Neta ha aumentado de 28,7 millones de euros de saldo a cierre de 2024 a 33,2 millones de euros al cierre de junio de 2025. El motivo es la reducción del saldo de caja a final de cada período, que ha pasado de 11,8 millones de euros a 6,2 millones de euros. La Compañía considera este hecho como puntual,

ya que a fecha de cierre está ejecutando proyectos por importe aproximado de 2,5 millones de euros que espera monetizar en el segundo semestre de 2025. El saldo de caja en un perímetro comparable y para el período equivalente el año anterior fue de 7,2 millones de euros.

El ratio de cobertura de deuda en términos de DFN/EBITDA se ha mantenido estable (2,8 en el primer semestre de 2025 frente a 2,7 en 2024). Si excluimos los earn-outs y la deuda intragrupo el ratio cae significativamente a 1,9 a cierre de junio de 2025.

Conviene señalar que, en la actualidad, AgileTV mantiene una estructura equilibrada de la deuda entre el corto y largo plazo. No obstante, con motivo del vencimiento de la mayor parte de las líneas de financiación a finales de 2026 la Compañía se encuentra trabajando en diferentes escenarios con el fin de adecuar la estructura de su deuda a la evolución del negocio en los próximos años.

#### Balance de situación

Cifras expresadas en miles de euros

|                                                             | 30/06/2025       | 31/12/2024       | % Var.        |
|-------------------------------------------------------------|------------------|------------------|---------------|
| <b>Activo no corriente</b>                                  | <b>64.796,8</b>  | <b>68.187,1</b>  | <b>(5,0)</b>  |
| Derechos de uso                                             | 2.252,1          | 1.585,4          | 42,1          |
| Otro inmovilizado intangible                                | 57.565,4         | 59.543,4         | (3,3)         |
| Inmovilizado material                                       | 998,1            | 1.101,1          | (9,4)         |
| Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo | 51,2             | 1.574,8          | (96,7)        |
| Inversiones financieras a largo plazo                       | 3.232,0          | 3.684,3          | (12,3)        |
| Activos por impuesto diferido                               | 698,1            | 698,1            | n.s.          |
| <b>Activo corriente</b>                                     | <b>50.909,2</b>  | <b>58.065,7</b>  | <b>(12,3)</b> |
| Activos no corrientes mantenidos para la venta              | 23.404,3         | 21.636,3         | 8,2           |
| Existencias                                                 | 992,6            | 1.160,3          | (14,4)        |
| Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar               | 18.209,6         | 19.612,3         | (7,2)         |
| Inversiones en sociedades del grupo no consolidadas         | 216,9            | 983,8            | (78,0)        |
| Inversiones financieras a corto plazo                       | 655,8            | 1.605,8          | (59,2)        |
| Periodificaciones a corto plazo                             | 1.267,5          | 1.291,0          | (1,8)         |
| Efectivo y otros activos líquidos equivalentes              | 6.162,4          | 11.776,1         | (47,7)        |
| <b>Total activo</b>                                         | <b>115.706,1</b> | <b>126.252,7</b> | <b>(8,4)</b>  |
| <b>Patrimonio neto total</b>                                | <b>39.262,6</b>  | <b>42.028,5</b>  | <b>(6,6)</b>  |
| <b>Pasivo no corriente</b>                                  | <b>34.954,4</b>  | <b>37.304,2</b>  | <b>(6,3)</b>  |
| Provisiones a largo plazo                                   | 937,3            | 937,3            | n.s.          |
| Pasivos por arrendamiento                                   | 1.103,5          | 644,1            | 71,3          |
| Deudas a largo plazo                                        | 22.115,2         | 25.021,2         | (11,6)        |
| Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo     | 5.565,5          | 6.268,9          | (11,2)        |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar              | 4.146,5          | 3.330,2          | 24,5          |
| Pasivos por impuesto diferido                               | 1.086,4          | 1.102,5          | (1,5)         |
| <b>Pasivo corriente</b>                                     | <b>41.489,1</b>  | <b>46.920,1</b>  | <b>(11,6)</b> |
| Pasivos por arrendamiento                                   | 1.180,7          | 995,8            | 18,6          |
| Deudas a corto plazo                                        | 9.416,3          | 7.528,7          | 25,1          |
| Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo     | 7,8              | 7,8              | 0,0           |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar              | 28.300,2         | 35.079,0         | (19,3)        |
| Periodificaciones a corto plazo                             | 2.584,1          | 3.308,7          | (21,9)        |
| <b>Total pasivo</b>                                         | <b>115.706,1</b> | <b>126.252,7</b> | <b>(8,4)</b>  |



### 3. Resultados de gestión en enero-junio 2025

#### 3.2 Gestión del capital y financiación

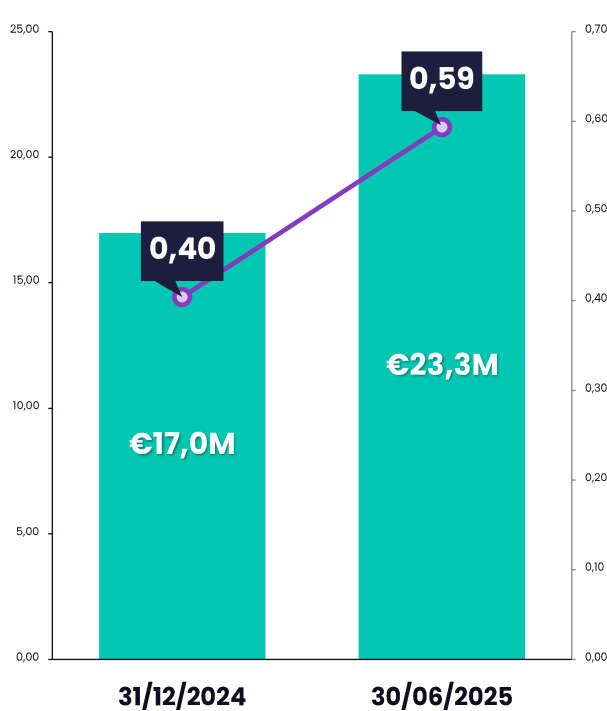
Medidas alternativas de rendimiento

|                                                       |                  |            |
|-------------------------------------------------------|------------------|------------|
| Cifras expresadas en miles de euros                   | Enero-Junio 2025 | 2024       |
| Ingresos netos de contenidos                          | 22.408,38        | 44.734,40  |
| EBITDA                                                | 5.087,96         | 10.733,86  |
| EBIT                                                  | (107,48)         | (1.709,77) |
| Deuda financiera total                                | 39.389,05        | 40.466,56  |
| Caja y equivalentes                                   | 6.162,41         | 11.776,13  |
| Deuda Financiera Neta                                 | 33.226,64        | 28.690,44  |
| Deuda Financiera Neta excl. Earn Outs y deuda interco | 23.303,83        | 16.982,91  |
| DFN excl. Earn Outs y deuda interco/EBITDA LTM        | 1,93             | 1,58       |
| Recursos Propios                                      | 39.262,57        | 42.028,47  |
| DFN excl. Earn Outs y deuda interco/Recursos Propios  | 0,59             | 0,40       |
| Earn Outs                                             | 4.349,47         | 5.430,73   |

|                                             |                  |        |
|---------------------------------------------|------------------|--------|
|                                             | Enero-Junio 2025 | 2024   |
| % EBITDA sobre ingresos netos de contenidos | 22,71            | 23,99  |
| % EBIT sobre ingresos netos de contenidos   | (0,48)           | (3,82) |

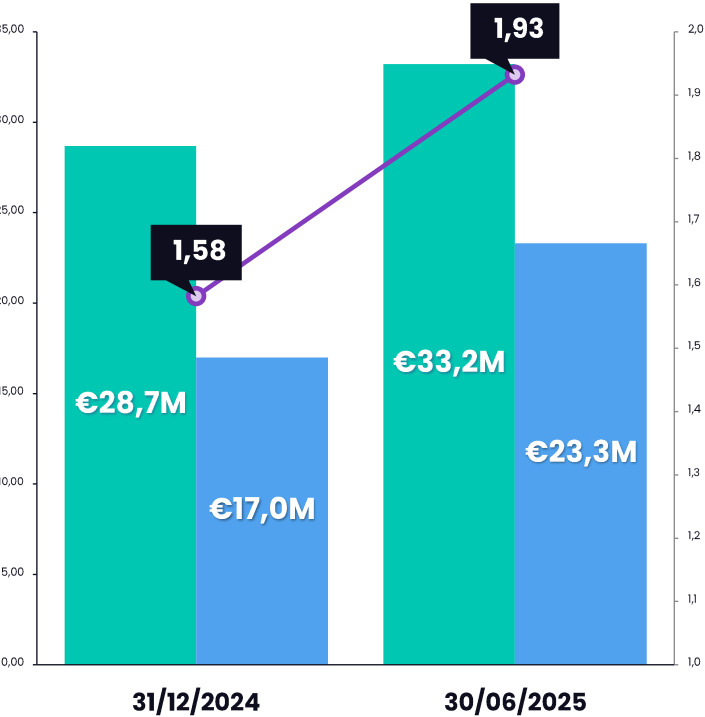
Evolución DFN ex. Earn-Outs e Interco vs Recursos Propios

DFN excl. Earn Outs y deuda interco  
DFN excl. Earn Outs y deuda interco/Recursos Propios



Evolución DFN, DFN ex. Earn-Outs e Interco, y DFN ex Earn-Outs e Interco/EBITDA LTM

DFN  
DFN excl. Earn Outs y deuda interco  
DFN excl. Earn Outs y deuda interco/EBITDA LTM





### 3. Resultados de gestión en enero-junio 2025

#### 3.3 Generación de Cash Flow

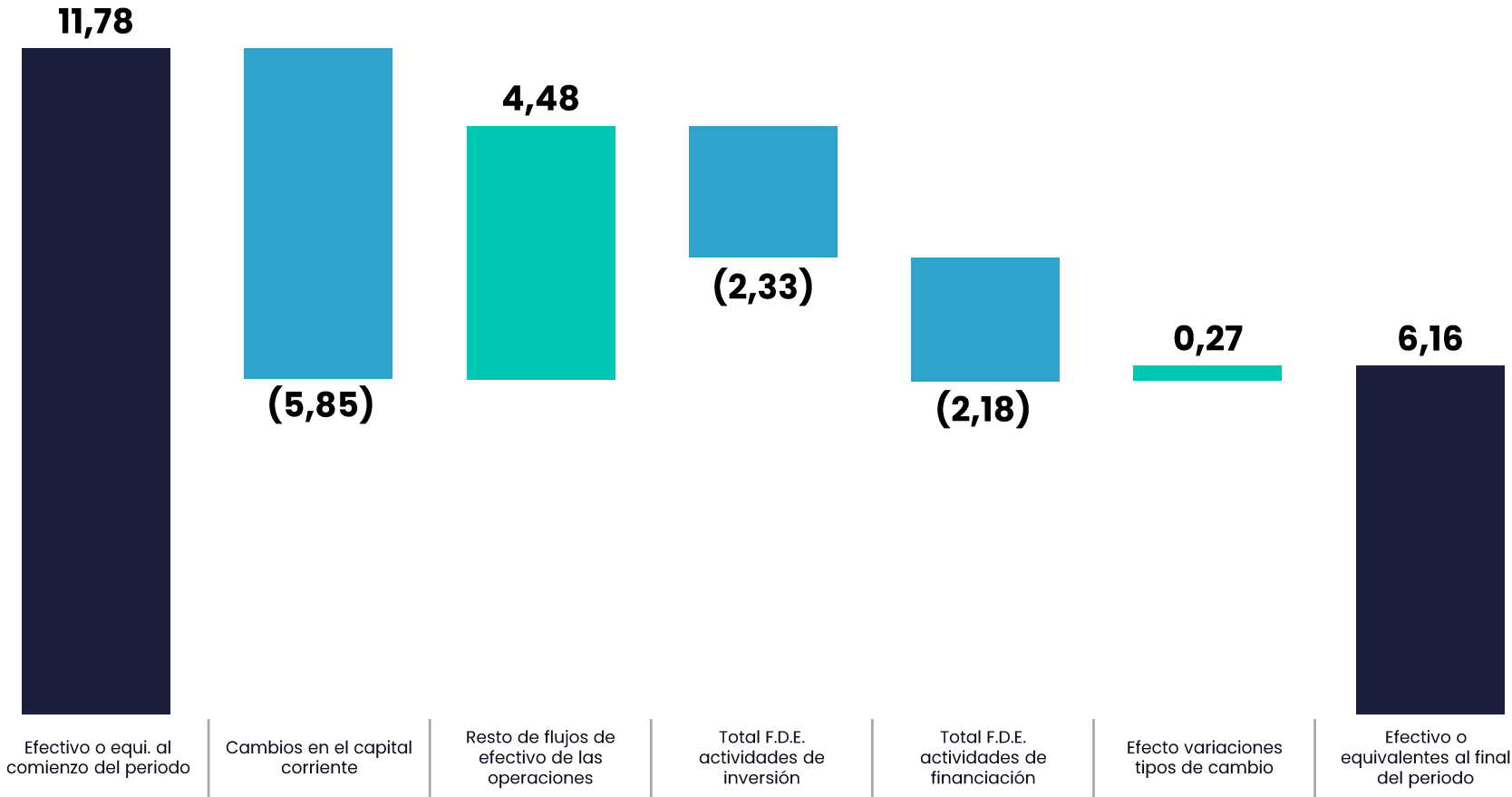
**El OFCF de la Compañía se ha incrementado de 0,3 millones de euros en el primer semestre de 2024 a 2,8 millones de euros en el primer semestre de 2025, lo que supone multiplicar por 9 la generación de caja. El mayor incremento del OFCF se debe al efecto de una menor capitalización.**

La mejora de la capacidad de generación de caja por parte de la Compañía derivada por un lado de la propia actividad y de una reducción del período de cobro junto con la flexibilización de los recursos financieros, ha permitido la mejora de los márgenes de la cuenta de resultados a través de la obtención de unas mejores condiciones con los proveedores. Así, el saldo de proveedores se ha reducido en 4 millones de euros y esto ha favorecido el crecimiento del margen bruto y del EBITDA.

Todo ello sin descuidar el reembolso de la deuda financiera en los plazos establecidos. De hecho, durante este período la Compañía ha reducido su deuda derivada de adquisiciones anteriores y ha amortizado en 1 millón de euros su deuda bancaria.

#### Cash Flow 1S25 perímetro AgileTV

Cifras expresadas en millones de euros





# 3. Resultados de gestión en enero-junio 2025

## 3.3 Generación de Cash Flow

Cifras expresadas en miles de euros

| Flujos de efectivo de las actividades de explotación                                           | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|--------|
| Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos procedente de operaciones continuadas   | (1.338,5)        | (2.527,5)        | (47,0) |
| Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos procedente de operaciones interrumpidas | 0,0              | 1.210,5          | --     |
| Ajustes del resultado consolidado                                                              | 6.431,3          | 6.602,0          | (2,6)  |
| Amortización del Inmovilizado                                                                  | 4.402,1          | 5.000,1          | (12,0) |
| Amortización derechos de uso                                                                   | 793,3            | 794,0            | (0,1)  |
| Correcciones valorativas por deterioro                                                         | 49,9             | (60,9)           | c.s.   |
| Variación de provisiones                                                                       | 0,0              | 0,0              | --     |
| Imputación de subvenciones                                                                     | (45,1)           | (27,6)           | 63,5   |
| Resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado                                          | 0,0              | 0,0              | --     |
| Ingresos financieros                                                                           | (73,1)           | (1.409,8)        | (94,8) |
| Gastos financieros                                                                             | 3.115,5          | 2.462,4          | 26,5   |
| Diferencias de Cambio                                                                          | (43,4)           | (156,3)          | (72,2) |
| Variación de valor razonable en instrumentos financieros                                       | (1.768,0)        | 0,0              | --     |
| Otros ingresos y gastos                                                                        | 0,0              | 0,0              | --     |
| Cambios en el capital corriente                                                                | (5.853,1)        | 3.537,2          | c.s.   |
| Existencias                                                                                    | 167,7            | (514,7)          | c.s.   |
| Deudores y otras cuentas a cobrar                                                              | 1.533,8          | 7.382,4          | (79,2) |
| Otros activos corrientes                                                                       | (113,5)          | 81,0             | c.s.   |
| Acreedores y otras cuentas a pagar                                                             | (5.133,6)        | (2.497,6)        | 105,5  |
| Otros pasivos corrientes                                                                       | (2.307,4)        | (914,0)          | 152,4  |
| Otros activos y pasivos no corrientes                                                          | 0,0              | 0,0              | --     |
| Otros flujos de efectivo de las acti. de explot. consolidados                                  | (607,9)          | (624,1)          | (2,6)  |
| Pagos de intereses                                                                             | (616,6)          | (665,7)          | (7,4)  |
| Cobros de intereses                                                                            | 21,8             | 41,6             | (47,5) |
| Total Flujos de efectivo de las actividades de explotación                                     | (1.368,2)        | 8.198,1          | c.s.   |

Cifras expresadas en miles de euros

| Flujos de efectivo de las actividades de inversión       | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|----------------------------------------------------------|------------------|------------------|--------|
| Pagos por inversiones                                    | (4.280,2)        | (7.739,5)        | (44,7) |
| Empresas del grupo y asociadas                           | (4,3)            | 0,0              | --     |
| Inmovilizado intangible                                  | (2.274,3)        | (4.189,5)        | (45,7) |
| Inmovilizado material                                    | (57,7)           | (672,6)          | (91,4) |
| Otros activos financieros                                | (1.943,9)        | (2.877,4)        | (32,4) |
| Cobros por desinversiones                                | 1.948,5          | 3,6              | n.s.   |
| Empresas del grupo y asociadas                           | 0,0              | 0,0              | --     |
| Otros activos financieros                                | 1.948,4          | 3,6              | n.s.   |
| Total Flujos de efectivo de las actividades de inversión | (2.331,7)        | (7.735,9)        | (69,9) |

| Flujos de efectivo de las actividades de financiación       | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|-------------------------------------------------------------|------------------|------------------|--------|
| Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio               | (214,4)          | (96,3)           | 122,6  |
| Adquisición de instrumentos de patrimonio propio            | (214,4)          | (96,3)           | 122,6  |
| Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero        | (1.968,8)        | (1.393,8)        | 41,3   |
| Emisión de deuda con entidades de crédito                   | 3.932,0          | 1.929,3          | 103,8  |
| Emisión de deudas con empresas del grupo y asociadas        | 0,0              | 0,0              | --     |
| Emisión de otras deudas                                     | 113,3            | 0,0              | --     |
| Devolución de deudas con entidades de crédito               | (4.984,3)        | (2.168,6)        | 129,8  |
| Devolución de pasivos financieros por derechos de uso       | (815,7)          | (861,8)          | (5,3)  |
| Devolución de otras deudas                                  | (214,2)          | (292,7)          | (26,8) |
| Total Flujos de efectivo de las actividades de financiación | (2.183,2)        | (1.490,1)        | 46,5   |
| Efecto de las variaciones de los tipos de cambio            | 269,4            | (72,8)           | c.s.   |
| Aumento/Disminución neta del efectivo o equivalentes        | (5.613,7)        | (1.100,7)        | n.s.   |
| Efectivo o equivalentes al comienzo del periodo             | 11.776,1         | 14.614,8         | (19,4) |
| Efectivo o equivalentes al final del periodo                | 6.162,4          | 13.514,2         | (54,4) |

| Cálculo del free cash flow          | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|-------------------------------------|------------------|------------------|--------|
| EBITDA                              | 5.088,0          | 3.761,2          | 35,3   |
| Capex del periodo                   | (4.280,2)        | (7.739,5)        | (44,7) |
| Inversión en circulante             | (5.853,1)        | 3.537,2          | c.s.   |
| Pago de intereses financieros netos | (594,8)          | (624,1)          | (4,7)  |
| Pago de impuesto sobre Sociedades   | (13,1)           | 0,0              | --     |
| Flujo de caja libre                 | (5.653,2)        | (1.065,2)        | n.s.   |



## 4. Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025

### AgileTV Platform

La actividad con el Grupo MásMóvil continúa prestando el servicio de plataforma de TV en la que se aprecia una ligera disminución de volumen de clientes gestionados, pero a favor de la incorporación de nuevas tecnologías, productos y servicios gestionados en múltiples elementos de la cadena de valor del servicio de televisión de MasOrange, como ya se anticipó en la renovación del contrato a finales de 2024.

Por otro lado, durante el primer semestre de 2025 se cerraron nuevos acuerdos con operadores de telecomunicaciones como Liwest en Austria y Lowi, a través de Vodafone España, para desarrollar las plataformas de TV que den servicio a sus actuales clientes de banda ancha. Ambos acuerdos se alcanzaron a través de concursos internacionales en los que la propuesta de AgileTV resultó la más competitiva técnica y comercialmente. Cabe destacar que el servicio de TV para Lowi inició su comercialización a mediados de agosto, solo tres meses después de la adjudicación del contrato, lo que refuerza el posicionamiento de AgileTV como proveedor de excelencia tecnológica en el negocio audiovisual.

Además, en abril se presentó "The Entertainment Hub" una propuesta comercial junto con Canal+ para intensificar la prospección del negocio de plataforma de TV con una propuesta de valor diferente y competitiva en el mercado de la región DACH (Alemania, Austria y Suiza).

Por su parte el desarrollo de la plataforma para Alcom en países nórdicos ha ido consolidándose y se prevé el lanzamiento comercial para finales de 2025.

Cabe destacar, también, el lanzamiento de la propuesta de plataforma de TV en Estados Unidos a principios de 2025, junto con socios comerciales en la región, como son BNS y United Teleports, que aportan el conocimiento del mercado local.

Además, y siguiendo la tendencia marcada a finales de 2024, AgileTV continúa prestando servicios gestionados de alto valor tecnológico no solo a operadores de telecomunicaciones, sino también a broadcasters, obteniendo una excelente acogida en el mercado; un buen ejemplo de ellos es el nuevo contrato con Mediaset España, y con Claro y Vivo en Latinoamérica.

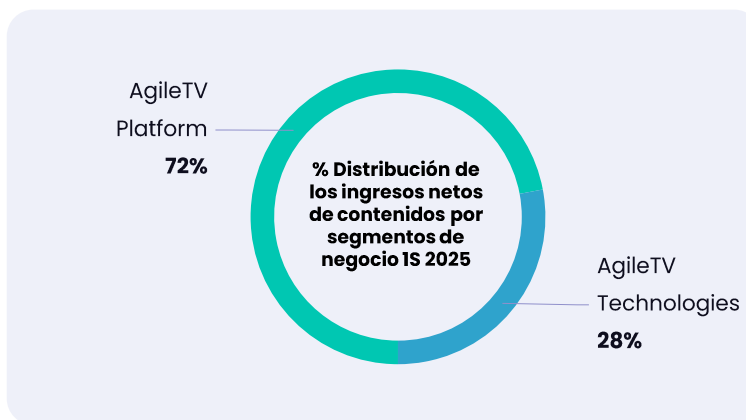
### AgileTV Technologies

Tradicionalmente, la Compañía agrupaba en esta categoría a los clientes que compran las tecnologías y servicios asociados de una forma transaccional más clásica. AgileTV mantiene bajo esta estructura una amplia base de clientes, estando presente en 18 de los 50 operadores más relevantes de Europa. Debido a las sinergias, ambos modelos tenderán a mezclarse progresivamente, y cabe destacar que este segmento de negocio se encuentra en continua evolución positiva.

La Compañía ha empezado a comercializar con éxito nuevos productos dentro del portfolio de CDN (CDN Director) con otros clientes en los que ya existe negocio, impulsando la venta cruzada y generando nuevos ingresos.

También la discontinuación de la tecnología de orbits, que queda descatalogada, ha sido reemplazada por la tecnología Agile Caché y ha dado lugar a nuevas oportunidades comerciales con actuales clientes. En este sentido, AgileTV ha comenzado la consolidación de infraestructura de CDN de MasOrange hacia la nueva solución de Agile Caché con la que se está mejorando considerablemente el volumen de tráfico ilegal, uno de los retos que tiene el sector, reduciéndolo en un 70%.

Por otra parte, se han realizado asociaciones estratégicas con otras compañías del sector para ofrecer soluciones conjuntas, como es el caso de la alianza internacional con Harmonic, Verimatrix o con Qvest para la región de Middle East.



## 4. Evolución de los segmentos de negocio en enero-junio 2025

### Distribución de ingresos netos de contenido por segmentos de negocio

Cifras expresadas en miles de euros

|                              | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|------------------------------|------------------|------------------|--------|
| Ingresos netos de contenidos | 22.408,4         | 21.208,2         | 5,7    |
| AgileTV Platform             | 16.140,8         | 16.335,2         | (1,2)  |
| AgileTV Technologies         | 6.267,6          | 4.873,0          | 28,6   |

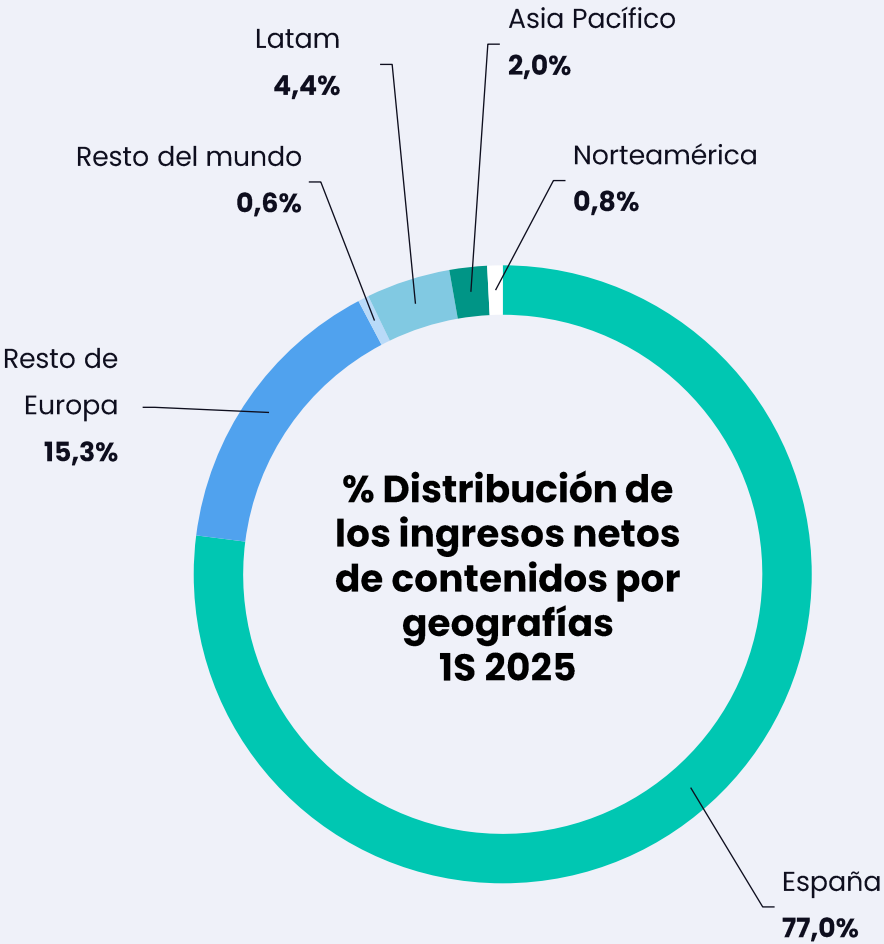
### % Distribución de ingresos netos de contenido por segmentos de negocio

|                              | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | Var. p.p. |
|------------------------------|------------------|------------------|-----------|
| Ingresos netos de contenidos | 100,00           | 100,00           | n.s.      |
| AgileTV Platform             | 72,0%            | 77,0%            | (0,05)    |
| AgileTV Technologies         | 28,0%            | 23,0%            | 0,05      |

### Distribución de los ingresos netos de contenido por geografías

Cifras expresadas en miles de euros

|                              | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|------------------------------|------------------|------------------|--------|
| Ingresos netos de contenidos | 22.408,4         | 21.208,2         | 5,7    |
| España                       | 17.256,8         | 16.931,3         | 1,9    |
| Resto de Europa              | 3.419,1          | 1.699,5          | 101,2  |
| Resto del mundo              | 127,3            | 210,6            | (39,6) |
| Latam                        | 984,8            | 1.505,7          | (34,6) |
| Asia Pacífico                | 440,1            | 548,6            | (19,8) |
| Norteamérica                 | 180,4            | 312,4            | (42,2) |



## 5. Cumplimiento del plan de negocio

**A cierre del primer semestre de 2025, la Compañía prevé el cumplimiento del Guidance anunciado para el final del ejercicio.**

Con fecha 26 de febrero de 2025, la Compañía publicó las previsiones para el ejercicio 2025 correspondientes a los dos perímetros diferenciados de consolidación en los que se divide el Grupo AgileTV. En este apartado se presenta la evolución del negocio relativa al perímetro AgileTV, mientras que la evolución del plan de negocio de WeTek se detalla en la sección siguiente.

Los ingresos netos de contenido alcanzaron los 22,4 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 6% respecto al período anterior y un grado de cumplimiento del 48% sobre el promedio del rango de ingresos estimado en las previsiones. Dado que la Compañía suele registrar una mayor concentración de ingresos en el segundo semestre del ejercicio, se prevé mantener la positiva evolución observada y, en consecuencia, alcanzar los objetivos establecidos para el cierre del año.

La mejora de los márgenes permitió alcanzar un EBITDA de 5,1 millones de euros, lo que representa un incremento del 35% frente al mismo período del año anterior y un grado de cumplimiento del 44% respecto al promedio del rango previsto al cierre del primer semestre. Durante este período, la Compañía asumió gastos extraordinarios por aproximadamente 0,7 millones de euros, principalmente vinculados a la salida de los socios fundadores. El Grupo AgileTV confía en que el segundo semestre genere un mayor EBITDA y manifiesta plena confianza en cumplir las previsiones al cierre del ejercicio.

El OFCF del primer semestre se situó en 2,8 millones de euros, cifra que multiplica por 9 el resultado obtenido en el mismo período de 2024. Este desempeño representa un 53% de cumplimiento sobre el objetivo anual previsto para 2025. El Grupo mantiene una perspectiva optimista respecto a la consecución de este objetivo al finalizar el ejercicio.

### Guidance perímetro AgileTV

Cifras expresadas en millones de euros

|                             | Límite inferior | Límite superior | Promedio | 1S 2025 | % cumplimiento |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|----------|---------|----------------|
| Ingresos netos de contenido | 45,60           | 47,90           | 46,8     | 22,4    | 47,9%          |
| EBITDA                      | 11,30           | 11,80           | 11,6     | 5,1     | 44,1%          |
| OCF                         | 5,10            | 5,40            | 5,3      | 2,8     | 53,6%          |





## 6. Evolución de los negocios o activos para la venta: WeTek

**El carácter expansivo del primer semestre de actividad de Wetek en 2025 permite anticipar las condiciones para batir su récord histórico de ventas, EBITDA y generación de caja en el conjunto del ejercicio.**

El pasado mes de diciembre de 2024 se acordó la puesta de WeTek a disposición para la venta. Dicha decisión supuso que las cifras correspondientes a este negocio no entran dentro de los ingresos y gastos del perímetro de consolidación que la Compañía reporta desde entonces, reportándose en el resultado del período procedente de operaciones discontinuadas.

Esto supone que ni la cifra de negocios, ni el EBITDA, ni otras magnitudes como el OFCF, la situación de caja o de la deuda a final de cada período se integran en las cifras consolidadas del Grupo. El valor de este activo de la Compañía se reporta por su valor razonable.

Esto no supone que la Compañía descuide su gestión si no que continúa su esfuerzo en aumentar el valor de dicho activo. Dado su compromiso de transparencia con los inversores y con el fin de dar visibilidad a la evolución su negocio se decidió publicar con fecha de febrero de 2025 las previsiones para 2025 de dicha línea de negocio.

Durante el primer semestre de 2025 WeTek ha tenido un comportamiento extraordinario debido a la buena marcha de las entregas realizadas a su principal cliente, Hilton. La cifra de negocios alcanzada en este período fue de 15,0 millones de euros, lo que supuso un incremento del 150% respecto al período anterior (6,0 millones de euros). Esta cifra supone un 74,6% respecto a la consecución del Guidance publicado.

El buen comportamiento de las ventas y el mantenimiento de los márgenes ha incidido directamente en la mejora del EBITDA y del OFCF. En el primero de los casos, WeTek alcanzó 3,2 millones de euros (1,0 millones de euros en el primer semestre de 2024) lo que supone un crecimiento del 211% y un grado de ejecución del 81% respecto al Guidance publicado. En el caso de OFCF alcanzó una cifra de 2,1 millones de euros (vs 0,3 millones de euros en 2024) lo que supone un crecimiento del 488% y un grado de ejecución del 78% respecto a las previsiones.

Como ya hemos comentado en ocasiones anteriores, no se trata de un negocio recurrente por lo que los ingresos se ven influidos por el momento en que se realizan las entregas de los STB sin que un retraso puntual (como ocurrió en 2024) supongan un indicador de la buena marcha o no del negocio.

La Compañía mantiene muy buenas perspectivas para el segundo semestre del año por lo que considera que está en condiciones de alcanzar y posiblemente superar las cifras de las previsiones.

Respecto al Balance de WeTek, ha cerrado con un nivel de caja bastante saludable de 10,2 millones de euros frente a los 6,8 millones de euros del cierre del ejercicio. La Deuda Financiera Neta se mantiene en términos negativos al ser inferior a la caja del período.

Durante este período varias compañías se han interesado por este activo sin que por el momento se haya concretado ninguna operación.

### Magnitudes financieras WeTek

Cifras expresadas en miles de euros

|                                              | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|----------------------------------------------|------------------|------------------|--------|
| Importe neto de la cifra de negocio (brutos) | 14.996,7         | 6.010,6          | 149,5  |
| Margen bruto                                 | 4.554,5          | 1.878,0          | 142,5  |
| Importe neto de la cifra de negocio (netos)  | 14.996,7         | 6.010,6          | 149,5  |
| EBITDA                                       | 3.145,9          | 1.012,6          | n.s.   |
| EBIT                                         | 2.452,7          | 507,3            | n.s.   |
| OFCF                                         | 2.136,3          | 363,4            | n.s.   |
| Activos totales                              | 28.737,9         | 0,0              | --     |
| CapEx                                        | 0,0              | 0,0              | --     |

### Guidance perímetro WeTek

Cifras expresadas en millones de euros

|                             | Límite inferior | Límite superior | Promedio | 1S 2025 | % cumplimiento |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|----------|---------|----------------|
| Ingresos netos de contenido | 19,60           | 20,60           | 20,1     | 15,0    | 74,6%          |
| EBITDA                      | 3,80            | 4,00            | 3,9      | 3,1     | 80,7%          |
| OFCF                        | 2,60            | 2,90            | 2,8      | 2,1     | 77,7%          |



# 7. Gestión de riesgos

## Riesgos financieros

### Riesgo de tipo de cambio (FX)

La Compañía está expuesta a las oscilaciones de tipo de cambio. Sin embargo, para tranquilidad del lector destacar que, aunque algunos de los principales clientes de AgileTV se corresponden con grupos de telecomunicaciones y medios de países latinoamericanos como Argentina, los contratos se encuentran dolarizados en su mayor parte siendo ésta una de las principales divisas en el mix de ingresos de la Compañía.

La gestión de todos estos posibles riesgos se realiza principalmente por el Comité de Dirección, que se reúne semanalmente para su seguimiento. En estas reuniones se analizan los indicadores de resultados. La evaluación de los mencionados riesgos y otros potenciales, así como el desarrollo de la estrategia de prevención.

La gestión del riesgo de tipo de cambio implica la implementación de estrategias para minimizar el impacto de las fluctuaciones en los tipos de cambio en las operaciones financieras de una empresa. La Compañía adopta diversas estrategias, según cada caso, para tratar de mitigar estos riesgos. Desde adecuar los flujos de cada contrato a la divisa que menor impacto suponga en cada caso a la fijación de precios en moneda extranjera para reducir la exposición al riesgo de tipo de cambio o incluso la utilización en caso necesario de instrumentos financieros como contratos de futuros, opciones y swaps para cubrir el riesgo de tipo de cambio.

### Riesgos de liquidez

El riesgo de liquidez y solvencia está condicionado a que se dé una posición óptima de tesorería y ésta no se tensione por rigideces en circulante, pago a proveedores, compromisos financieros, etc. Aunque AgileTV posee suficientes activos para, en caso necesario, mediante su desinversión hacer frente a sus compromisos en el corto plazo, podría no ser así, se considerara la totalidad del pasivo y teniendo en mente que gran parte de sus activos son intangibles vinculados a proyectos tecnológicos.

La gestión del riesgo de liquidez implica la implementación de estrategias para asegurar que una empresa tenga suficiente efectivo y activos líquidos para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Esto puede incluir la gestión de los flujos de efectivo, la diversificación de las fuentes de financiamiento, el mantenimiento de reservas de efectivo y la monitorización de los indicadores de liquidez. También puede incluir el uso de instrumentos financieros como líneas de crédito y préstamos a corto plazo para asegurar la disponibilidad de fondos en caso de necesidad.

### Riesgos de tipo de interés

Las variaciones de los tipos de interés modifican el valor razonable de aquellos activos y pasivos que devengan a un tipo de interés fijo, así como los flujos de caja futuros de activos y pasivos referenciados a tipos de interés variables.

Dada la elevada deuda de la Compañía (aunque en gran parte pública a un tipo de interés reducido), un incremento de los tipos de interés podría generar un impacto negativo en gastos financieros netos. La gestión del riesgo de tipos de interés implica la implementación de estrategias para minimizar el impacto de las fluctuaciones en los tipos de interés en las operaciones financieras de una empresa. La financiación de la Compañía se basa en la planificación de sus inversiones, tratando de diversificar las operaciones en diferentes plazos y las fuentes de financiación más adecuadas para cada caso ya sean fondos propios, financiación tradicional o alternativa.

## Riesgos no financieros

### Riesgos de medioambiente

El cambio climático, las catástrofes naturales y otros factores ajenos al control de AgileTV pueden provocar daños físicos a nuestra infraestructura técnica que puede causar fallos en la red, interrupciones del servicio o pérdida de calidad o afectar de algún modo al negocio de la organización. Desde AgileTV se toman medidas para reducir este riesgo tales como el cambio de servidores privados a servidores públicos y el acceso a servicios de computación más avanzados, con los cuales tenemos menos riesgo de fallo en la red.

### Riesgos de incumplimientos legales

Existe gran cantidad de legislación aplicable y con cambios continuados en sus requisitos, como puede ser la propia normativa de aplicación al presente informe EINF, normativa de protección de datos... En AgileTV, mediante el código ético interno, la oposición al blanqueo de capitales y la adquisición de sobornos entre otras cosas, compondrían una serie de medidas internas para que no haya ninguna ilegalidad.

## Continuidad del negocio

Todos los sistemas de administración y gestión del servicio están autenticados y securizados mediante mecanismos de encriptación y claves.

Tanto los sistemas cloud, como los sistemas situados en ubicaciones on-premises, disponen de limitaciones de conectividad abierta a Internet, permitiendo el acceso directo únicamente mediante VPN. Uno de los mecanismos principales de la seguridad del contenido, es la encriptación en cada una de las fases e intercambios entre fases. El flujo y transporte del contenido se realizará mediante protocolos encriptados que garanticen la seguridad. Dichos protocolos encriptados están basados bajo estándares y algoritmos de última generación. La actualización de los sistemas garantiza la seguridad de la transferencia y almacenamiento seguro de dicho contenido.



## 8. Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre

**28/01/2025: Agile Content es ahora AgileTV.** La transición a AgileTV surge de un compromiso con la claridad y precisión en la identidad, al enfocarse en el negocio de televisión en el que opera la empresa para brindar tecnologías de video, OTT y TVaaS de vanguardia a sus clientes y socios en todo el mundo.



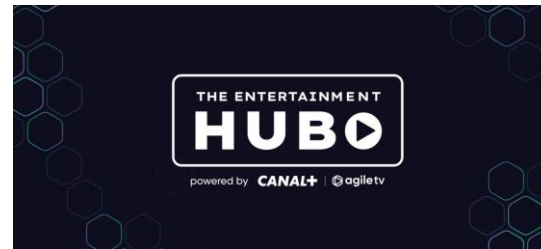
**19/02/2025: AgileTV, United Teleports y BNS lanzan Agile TV as a Service en Estados Unidos.** AgileTV en alianza con United Teleports y BNS anuncian el lanzamiento del servicio de televisión totalmente gestionado que aborda las limitaciones de los servicios de vídeo actuales y las necesidades específicas de los operadores de redes norteamericanos que buscan ofrecer más valor a sus clientes, combinando los servicios tradicionales de televisión de pago y OTT en una única interfaz intuitiva. La alianza forjada entre estas compañías ofrece un nuevo servicio de distribución de vídeo que establece un estándar más alto para lo que se considera una plataforma gestionada de extremo a extremo.

**21/02/2025: Fin del programa de recompra de acciones propias.** Entre el 15 de octubre de 2024 y el 19 de febrero de 2025 se alcanzó el máximo del total de las acciones previstas, dentro del marco del programa de recompra de acciones propias. Se compraron 150.000 acciones con un coste total de 463.960,72 euros.

**26/02/2025: Avance de indicadores claves (no auditados) a 31 de diciembre de 2024 y acuerdo de control conjunto sobre WeTek.** La Sociedad cerró el ejercicio de 2024 con unos ingresos netos consolidados de 62,4 millones de euros, lo que supone una importante mejora respecto al grado de cumplimiento alcanzado en el primer semestre gracias a la buena evolución del negocio de la Compañía en la segunda mitad del año. Al mismo tiempo, a la vista del interés detectado por la filial WeTek Soluções Tecnológicas Lda., la Sociedad ha cerrado con el actual socio minoritario Growth Capital Partners, un acuerdo de control conjunto y puesta a disposición para la venta de esta compañía y sus filiales.

**28/02/2025: Cambios en el Consejo de Administración.** El Consejo de Administración acepta la renuncia como Presidente del Consejo de Administración y como consejero, Knowkers Consulting & Investments, S.L., debidamente representada por D. Hernán-Santiago Scapusio Vinent. En paralelo, se nombra como Presidente del Consejo a la compañía Inveready Civilon S.C.R., debidamente representada por D. Beltrán Mora-Figueroa Fuller. El Grupo Inveready queda como socio mayoritario de la Compañía.

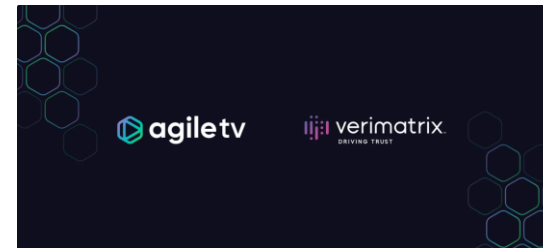
**01/04/2025: AgileTV y CANAL+ Alemania se asocian para lanzar la plataforma de entretenimiento B2B-IPTV "The Entertainment Hub" en los mercados alemán, austriaco y suizo.** Esta plataforma B2B-IPTV tiene como objetivo redefinir el modelo de negocio de televisión de marca blanca para los operadores de la región DACH.



**02/04/2025: Evolution Digital nombrado proveedor de decodificadores preferido para AgileTV, impulsado por United Teleports y BNS.** AgileTV, United Teleports y BNS anuncian que han seleccionado a Evolution Digital como su socio preferente para el suministro de dispositivos Android TV como parte de su servicio de televisión de pago totalmente gestionado. Esta alianza refuerza el compromiso de ambas compañías de ofrecer una experiencia de entretenimiento optimizada y preparada para el futuro a los operadores norteamericanos, ofreciendo una combinación única de canales de televisión tradicionales y aplicaciones OTT en una única interfaz.

**02/04/2025: Harmonic y AgileTV expanden su acuerdo para ofrecer una solución TVaaS avanzada.** Al asociarse con Harmonic se integra la tecnología de vanguardia de Harmonic con la experiencia de CDN y ecosistema de AgileTV para optimizar las operaciones, reducir costes e impulsar la monetización. En el núcleo de la solución TV-as-a-Service de AgileTV, la tecnología VOS® de Harmonic ya está impulsando a los principales proveedores de vídeo en Hong Kong, España, Malta e Italia. Juntos, estamos construyendo el futuro del streaming eficiente, escalable y orientado a los ingresos.

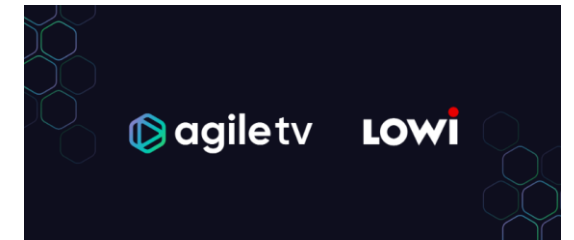
**02/04/2025: Verimatrix y AgileTV amplían su acuerdo para asegurar una solución TVaaS de rápido crecimiento.** Al asociarse con Verimatrix (que cuenta con una amplia cartera de soluciones de seguridad de vídeo probadas, incluidas VCAS, Multi-DRM, Counterspy y DVB ReAccess), AgileTV obtiene un camino significativamente optimizado para brindar las opciones de protección más recientes y confiables a su base global de clientes.



**06-09/04/2025: Participación en el evento NAB 2025 (Las Vegas).** AgileTV estuvo presente en el NAB Show 2025, evento líder para profesionales de los medios, el entretenimiento y la tecnología. Este evento, que tendrá lugar del 5 al 9 de abril de 2025 en el Centro de Convenciones de Las Vegas, es donde la industria define el futuro de la radiodifusión, los medios y el entretenimiento.



**07/05/2025: Vodafone España elige a AgileTV para desarrollar el servicio de TV de Lowi.** La adjudicación ha sido a través de concurso internacional (Request For Proposal) y habiendo resultado la propuesta técnica y comercial ganadora.



## 8. Hechos relevantes del periodo y posteriores al cierre

**08/05/2025: Participación en el evento ISPA en Londres.** El CEO y el equipo comercial han participado en la feria de referencia para ISP's en Reino Unido para hacer prospección de negocio.

**13/05/2025: Anuncio del partnership estratégico con Qvest en el marco del evento de Cabsat celebrado en Dubai.** El acuerdo tiene como foco ofrecer conjuntamente el servicio de TV a los operadores en la región de Middle East.

**16/05/2025: Convocatoria de Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas.** AgileTV realiza su Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas en la sede de la Compañía en Bilbao, sita en Calle Gran Vía de Don Diego López de Haro, 45, Planta 1ª, 48009 Bilbao.

**29/05/2025: Presentación antes inversores en el Foro Medcap 2025.** La Compañía participa en el evento dirigido a inversores organizado por Bolsas y Mercados Españoles.



**26/06/2025: AgileTV firma un acuerdo con la telco LIWEST para desarrollar su plataforma en Austria.** Liwest y AgileTV acuerdan proporcionar el servicio de TV a nuevos clientes y también migrarán gradualmente a los actuales suscriptores de TV del operador austriaco. La propuesta técnica y comercial de AgileTV fue seleccionada a través de un proceso de licitación y tendrá una duración de 5 años



## Hechos relevantes posteriores al cierre

**08/07/2025: Participaciones significativas a 30 de junio de 2025.** Se informa de la relación de accionistas con una posición igual o superior al 5% del capital social tras los cambios en el Consejo de Administración: Grupo Inveready 16,50%; EPC Advisory & Management, S.L y Key Wolf, S.L 11,29%; Onchena S.L 11,16%; y TV Azteca SAB DE CV 6,89%.

**25/08/2025: AgileTV entrega el desarrollo de la plataforma de TV que permite a Lowi lanzar su oferta comercial de TV.** Tras la adjudicación del concurso a AgileTV por parte de Vodafone España, la Compañía entrega la plataforma de TV desarrollada. Esto permite a Lowi comercializar la plataforma de TV para sus clientes de banda ancha y nuevas altas.

**02/09/2025: AgileTV resulta finalista en los premios internacionales Streaming Media European Innovation Awards 2025** con la tecnología Agile CDN Director.



**12-15/09/2025: Participación de AgileTV en el evento IBC 2024, Amsterdam.** AgileTV participa en el evento de referencia del sector "International Broadcast Convention" (IBC). En su stand dentro del Pabellón de Innovación tienen lugar presentaciones y demos de su portfolio. También participa en un panel de conferencia y mantiene reuniones con los principales actores del sector. Además, La Compañía ha sido distinguida con el premio Best of Show Award, un reconocimiento que resalta la innovación y el valor de la Plataforma de TV de AgileTV como una de las soluciones más destacadas de la feria.





## 9. Evolución previsible

**La creciente demanda de soluciones de streaming está favoreciendo un incremento del número de procesos de oferta y adjudicación de contratos a los que AgileTV es invitada para la provisión de esta tecnología y en su caso la gestión de la misma.**

La plataforma AgileTV permite una provisión eficaz del servicio desde la nube con unos costes incrementales menores que los costes promedio y el ingreso habitual por usuario. El cobro de la TV as a Service por usuario y mes genera un ingreso recurrente que es más rentable cuanto mayor es el volumen de clientes y además resulta muy previsible.

Es por ello que el crecimiento en número de operadores telco y broadcasters así como el volumen de usuarios finales de estos es la prioridad de la Compañía. Dicho crecimiento puede realizarse tanto orgánicamente ofertando y ganando nuevos clientes telco y broadcasters como inorgánicamente comprando puntualmente plataformas competidoras que presten servicios equivalentes y migrables a la plataforma de la Compañía.

AgileTV prioriza para su expansión los mercados para los que múltiples analistas vaticinan un mayor crecimiento del uso de estas tecnologías de streaming: EE.UU. (donde ya somos fuertes en la venta de tecnología y dispositivos) y Europa. En el caso de Europa, AgileTV se enfoca especialmente en los mercados donde tiene una fuerte presencia, países nórdicos (Suecia y Finlandia) y zona DACH (Alemania, Austria, Suiza).

En cuanto al modelo de ingresos, la Compañía va a continuar creciendo en la venta de tecnología basada en el ingreso recurrente mensual (modelo opex para el cliente) frente a modelos antiguos basados en la venta one shot de equipamiento o proyectos (modelo capex). Este modelo de TV as a Service permite a AgileTV tener una alta previsibilidad de sus ingresos.

AgileTV continuará innovando y ofreciendo productos con estándares de calidad propios de los grandes operadores y al mismo tiempo ofreciendo soluciones globales para gestionar la explotación y personalización de estas tecnologías, lo que brinda la posibilidad de tener una estrecha relación con los clientes e incluso un valor añadido diferencial respecto a nuestros competidores puramente tecnológicos, permitiendo así ganar nuevos clientes.





## 10. Periodo medio de pago a proveedores

Con fecha 4 de febrero de 2016, se publicó la Resolución de 29 de enero de 2016, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre la información a incorporar en la memoria de las cuentas anuales consolidadas en relación con el periodo medio de pago a proveedores en operaciones comerciales, que tiene como objetivo dar cumplimiento al mandato expreso contenido en la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, a través de la cual se deroga el antecedente inmediato en la materia, la Resolución de 29 de diciembre de 2010, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre la información a incorporar en la memoria de las cuentas anuales consolidadas en relación con los aplazamientos de pago a proveedores en operaciones comerciales, que tenía su origen en la anterior redacción de la disposición adicional tercera de la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre.

A 30 de junio de 2025, la Compañía registró un periodo medio de pago a proveedores de 80,49 días frente a los 98,56 a la finalización del ejercicio 2024.

Según se indica en la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas, la cual tiene como fin la reducción de la morosidad comercial y el apoyo financiero, la Sociedad detalla a continuación el periodo medio de pago a proveedores, el volumen monetario y número de facturas pagadas en un periodo inferior al máximo establecido en la normativa de morosidad y el porcentaje que suponen sobre el número total de facturas y sobre el total monetario de los pagos a sus proveedores.

| Cifras en días                          | 30/06/2025 | 31/12/2024 |
|-----------------------------------------|------------|------------|
| Periodo medio de pago a proveedores     | 80,49      | 98,56      |
| Ratio de operaciones pagadas            | 68,80      | 78,07      |
| Ratio de operaciones pendientes de pago | 105,47     | 156,55     |

| Cifras en miles de euros | 30/06/2025 | 31/12/2024 |
|--------------------------|------------|------------|
| Total Pagos realizados   | 31.221,08  | 56.844,64  |
| Total Pagos pendientes   | 14.598,45  | 20.089,94  |

### Facturas pagadas en periodo inferior al máximo legal

|                                                                                | 30/06/2025 |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Número de facturas pagadas en plazo inferior al máximo legal                   | 1.194,00   |
| Porcentaje sobre el número total de facturas pagadas                           | 77,8%      |
| Importe de facturas pagadas en plazo inferior al máximo legal (miles de euros) | 14.774,64  |
| Porcentaje sobre el importe total de facturas pagadas                          | 47,3%      |

## 11. Adquisición y enajenación de acciones propias

A 30 de junio de 2025 el Grupo posee 282.800 acciones propias por un valor de 650.440 euros.

| Detalle de los movimientos de autocartera durante IS 2025 | Nº Acciones | Importe (euros) |
|-----------------------------------------------------------|-------------|-----------------|
| Saldo a 31/12/2024                                        | 350.866     | 1.017.511       |
| Compras                                                   | 153.153     | 398.959         |
| Ventas                                                    | (72.287)    | (184.607)       |
| Pagos                                                     | (148.932)   | (414.915)       |
| Devolución préstamos                                      | 0,0         | 0,0             |
| Diferencia entre valor contable y de mercado a 30/06/2025 | 0,0         | (166.507)       |
| Saldo a 30/06/2025                                        | 282.800     | 650.440         |



## 12. Perímetro de consolidación

| Sociedad                                     | Domicilio social | Actividad                                                             | Método de consolidación |
|----------------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Agile Content Inversiones, S.L.              | España           | Tenencia de participaciones y publicidad                              | Integración global      |
| Agile Advertisement, S.L.                    | España           | Publicidad                                                            | Integración global      |
| Over the Top Networks, S.A.                  | Brasil           | Desarrollo de software                                                | Integración global      |
| Over the Top Networks Ibérica, S.A.          | España           | Desarrollo de software y distribución de video y TV digital           | Integración global      |
| Over the Top Networks Italy S.R.L.           | Italia           | Desarrollo de software y distribución de video y TV digital           | Integración global      |
| Over the Top Networks International Inc.     | Estados Unidos   | Desarrollo de software                                                | Integración global      |
| Edgware AB                                   | Suecia           | Desarrollo de software y hardware                                     | Integración global      |
| Edgware Inc.                                 | Estados Unidos   | Desarrollo de software                                                | Integración global      |
| Edgware Hong Kong Ltd.                       | China            | Desarrollo de software                                                | Integración global      |
| Fon Wireless Ltd.                            | Reino Unido      | Proveedor de conexiones WiFi                                          | Integración global      |
| Fon Labs, S.L.                               | España           | Desarrollo de software                                                | Integración global      |
| Agile Content Labs, S.L.                     | España           | Desarrollo de software                                                | Integración global      |
| WeTek – Soluções Tecnológicas, S.A.          | Portugal         | Desarrollo de dispositivos para la distribución digital de contenidos | Puesta en equivalencia  |
| Loyola – Meios Publicitários Unipessoal, LDA | Portugal         | Publicidad                                                            | Puesta en equivalencia  |
| Agile Content Portugal Unip, Lda             | Portugal         | Desarrollo de software                                                | Puesta en equivalencia  |



### 13. AgileTV en Bolsa

A partir del 22 de septiembre de 2025, AgileTV vuelve a participar en el índice bursátil de referencia IBEX Growth Market 15, favorecido por ofrecer uno de los niveles de free float más elevados del mercado BME Growth.

Durante el primer semestre del ejercicio 2025, la acción de AgileTV registró una caída acumulada del -20,7%, cerrando el mes de junio a un precio de 2,3 euros por acción y una capitalización bursátil de 53 millones de euros.

En este comportamiento hay que destacar como factor influyente la venta de un paquete de 3,7 millones de títulos en una sesión procedentes de la salida de la Compañía de los dos socios fundadores. Comparado con los índices selectivos del mercado español, la caída de la cotización de AgileTV contrasta con la positiva evolución del IBEX Growth Market 15 (+13.5%) y la menor caída del IBEX Growth Market All Share (11.3%).

Por otro lado, en los seis primeros meses del año el valor sigue mostrando niveles de liquidez muy positivos con un volumen acumulado de títulos de 1,5 millones de acciones muy cerca del total de 2024 de 1,7 millones de títulos, así como en términos de efectivo con una contratación en el primer semestre de 3,8 millones de euros casi un 60% del total negociado en 2024 y a pesar de la caída en la cotización.

Cabe destacar la participación del equipo directivo al Foro Medcap en el que presentó la última versión de su equity story que recibió una positiva respuesta por parte de los inversores institucionales asistentes a las reuniones one on one. Esta nueva propuesta de inversión forma parte de un proceso en marcha de reflexión estratégica que terminará próximamente en un nuevo Plan Estratégico que actualizará de nuevo el equity story. Además, la Compañía ha continuado aumentando su exposición pública al mercado, a través de sus comunicaciones periódicas de resultados, reuniones con inversores y medios especializados, publicación de informes de analistas (Lighthouse y JB Capital), así como actualización de los Guidance comunicados.

| Estructura Accionarial                                       | %     |
|--------------------------------------------------------------|-------|
| Free float                                                   | 54,2% |
| Inveready                                                    | 16,5% |
| Onchena S.L.                                                 | 11,2% |
| TV Azteca                                                    | 6,9%  |
| EPC Advisory and Management, S.L. y Key Wolf, S.L. (J. Poza) | 11,3% |

| Cotización (euros) | 30/06/2025 | 2024 |
|--------------------|------------|------|
| Inicio             | 2,90       | 3,30 |
| Mínimo             | 2,22       | 3,10 |
| Máximo             | 3,02       | 4,45 |
| Cierre periodo     | 2,30       | 2,90 |
| Media              | 2,59       | 3,85 |

| Otros indicadores bursátiles                              | 30/06/2025    | 2024          |
|-----------------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Capitalización bursátil (euros)                           | 53.376.357,60 | 67.300.624,80 |
| Nº de acciones                                            | 23.207.112,00 | 23.207.112,00 |
| Valor nominal de la acción (euros/acción)                 | 0,10          | 0,10          |
| Volumen contratación (acciones) <sup>1</sup>              | 1.525.497,00  | 1.710.735,00  |
| Volumen contratación medio diario (acciones) <sup>1</sup> | 12.607,41     | 13.908,41     |
| Volumen efectivo (euros) <sup>1</sup>                     | 3.771.735,12  | 6.627.656,88  |
| Volumen efectivo medio diario (euros) <sup>1</sup>        | 31.171,36     | 53.883,39     |

1. Datos exceptuando 28 de febrero

| Agile TV vs Índices <sup>1</sup> | 30/06/2025 | 2024    |
|----------------------------------|------------|---------|
| Agile TV                         | (20,7%)    | (12,1%) |
| IBEX Growth Market 15            | 13,5%      | (25,5%) |
| IBEX Growth Market All Share     | 5,9%       | (1,7%)  |

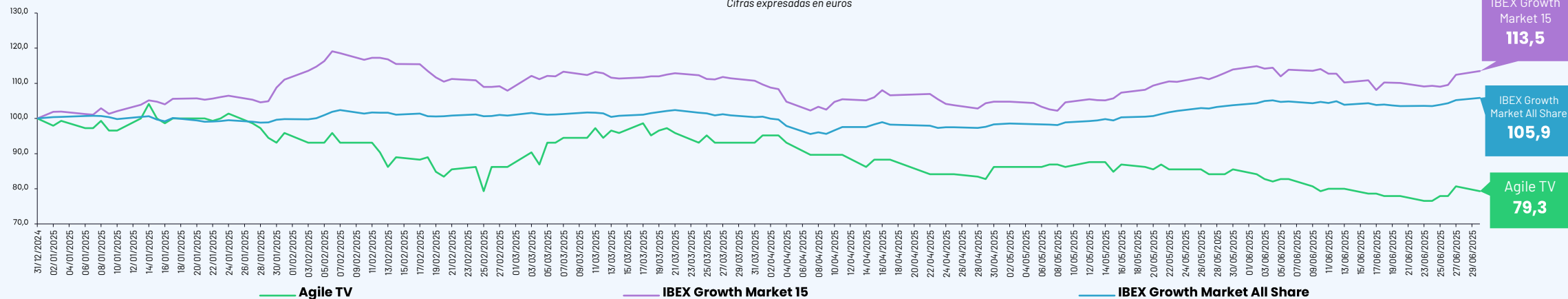
1. Porcentaje de variación de cotización cierre en los ejercicios 2023 y 2024 y del primer semestre de 2025.



## 13. AgileTV en Bolsa

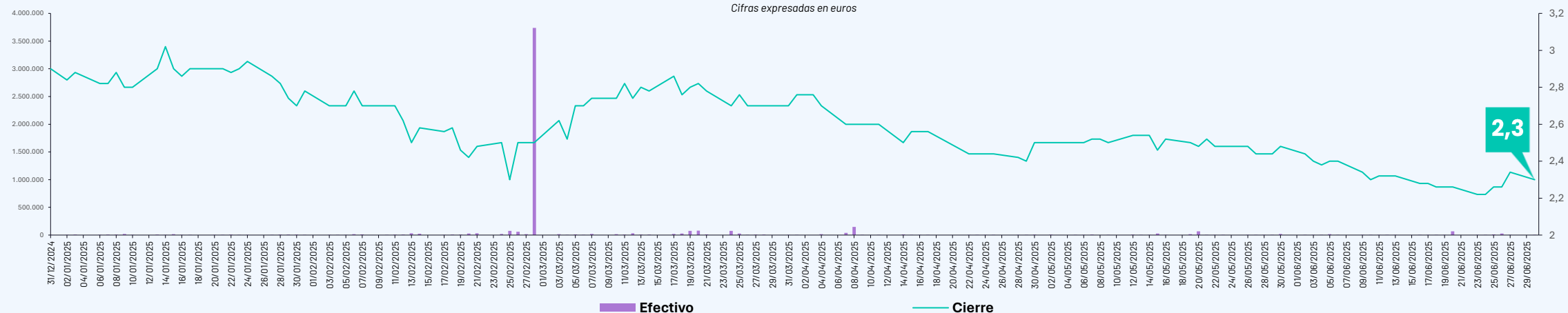
AgileTV vs IBEX Growth Market 15 e IBEX Growth Market All Share, 31-12-24 al 30-06-25

Cifras expresadas en euros



AgileTV: Evolución cierre y volumen efectivo, 31-12-24 al 30-06-25

Cifras expresadas en euros





## 14. Glosario

**Clientes gestionados:** Usuarios o destinatario final de los servicios que AgileTV presta a través de las distintas plataformas de televisión de pago y por los que obtiene un ARPU o ingreso mensual.

**Crecimiento orgánico:** Tasa de crecimiento que una empresa puede alcanzar aumentando la producción o mejorando las ventas internamente. Para el caso en que se hubiese producido una adquisición de una empresa o unidad de negocio en el ejercicio anterior, esta ratio se calculará añadiendo a la cifra de ingresos del ejercicio de la adquisición, el importe de los ingresos obtenidos por la empresa o la unidad de negocio entre el comienzo del ejercicio y la fecha de adquisición por el Grupo AgileTV.

**DFN (Deuda Financiera Neta):** Se entenderá los préstamos y otros débitos consignadas en las partidas de balance denominadas como deudas a largo plazo y corto plazo (tanto con terceros, empresas del Grupo o asociadas) menos el importe correspondiente a efectivo y otros activos líquidos equivalentes.

En aquellos casos en que la Compañía se financie a través de obligaciones o bonos convertibles la diferencia entre el valor razonable de un instrumento similar que no lleve aparejado como el instrumento de

patrimonio y el importe inicial de este instrumento se incluirá como parte del patrimonio de acuerdo con el criterio establecido en el Plan General Contable.

**Earn-Outs:** Cláusula incluida en los contratos de adquisición de empresas o unidades de negocio por el que se introduce una parte variable en la valoración dependiendo del resultado futuro. En algunas ocasiones esta parte variable se pacta mediante el pago de acciones, lo que no supone un desembolso de caja para la Compañía.

**EBITDA (Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization):** El beneficio de la empresa antes de restar los intereses a pagar por la deuda contraída, los impuestos propios del negocio, las depreciaciones por deterioro de este, y la amortización de las inversiones realizadas.

**Free Cash Flow:** Free Cash Flow = EBITDA del periodo – CapEx del periodo – Inversión en Circulante del periodo – Pagos de intereses financieros netos del periodo – importe neto de partidas que no hayan supuesto impacto en caja durante el periodo.

**Ingresos Brutos:** Importe neto de la cifra de negocio de la Compañía de acuerdo con la aplicación de los estándares internacionales de contabilidad.

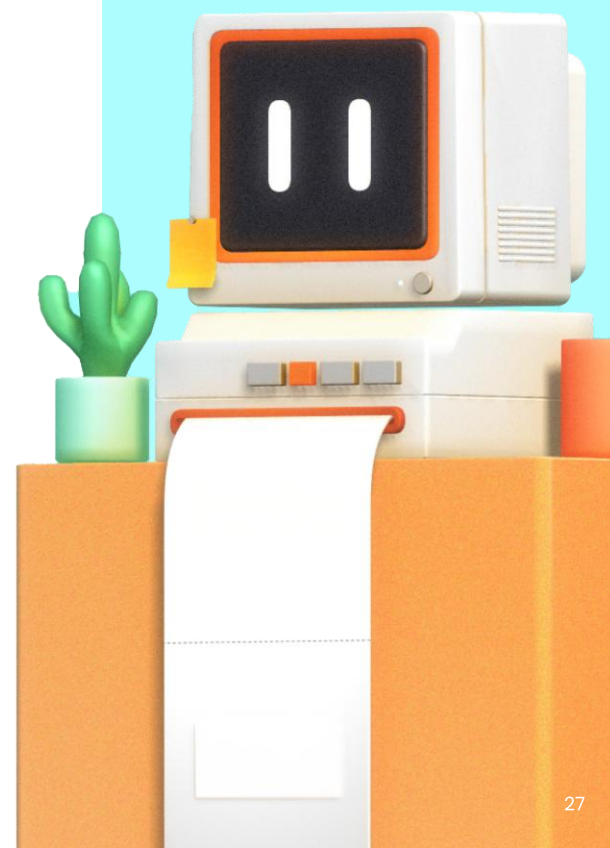
**Ingresos Netos de contenido:** Importe neto de la cifra de negocio de la Compañía una vez descontados los ingresos por la venta de contenidos, lo que explica mejor la gestión de los mismos.

**Ingresos recurrentes:** Ingresos derivados de contratos relativos a la gestión de plataformas de televisión y sus clientes gestionados, las suscripciones de software, los contratos de soporte o mantenimiento evolutivo y otros contratos con duración superior a un año.

**OFCF (Operating Free Cash Flow):** Flujo de caja libre operativo (OFCF) = EBITDA – Gastos capitalizados de actividades de I+D.

**OIR:** Otra Información Relevante.

**WeTek:** WeTek Soluções Tecnológicas Lda.





## 15. Contacto



[investors.agiletv.com](https://investors.agiletv.com)



[inversores@agiletv.com](mailto:inversores@agiletv.com)





# 16. Anexos

## Distribución de cifra neta de negocios por segmentos de negocio (ingresos brutos)

| Cifras expresadas en miles de euros | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | % Var. |
|-------------------------------------|------------------|------------------|--------|
| Ingresos netos de contenidos        | 41.053,4         | 40.541,9         | 1,3    |
| AgileTV Platform                    | 34.785,8         | 35.668,9         | (2,5)  |
| AgileTV Technologies                | 6.267,6          | 4.873,0          | 28,6   |

## % Distribución de cifra neta de negocios por segmentos de negocio (ingresos brutos)

|                              | Enero-Junio 2025 | Enero-Junio 2024 | Var. p.p. |
|------------------------------|------------------|------------------|-----------|
| Ingresos netos de contenidos | 100,00           | 100,00           | n.s.      |
| AgileTV Platform             | 84,7             | 88,0             | (3,2)     |
| AgileTV Technologies         | 15,3             | 12,0             | 3,2       |



## 16. Anexos

### Estructura del capital

Cifras expresadas en miles de euros

|                                              | 30/06/2025 | 31/12/2024 | % Var. |
|----------------------------------------------|------------|------------|--------|
| Fondos propios                               | 39.262,6   | 42.028,5   | (6,6)  |
| Fondos propios excluyendo bonos convertibles | 34.382,6   | 37.153,6   | (7,5)  |
| Bonos convertibles                           | 4.879,9    | 4.875,9    | 0,1    |
| Deuda financiera                             | 39.389,1   | 40.466,6   | (2,7)  |
| Bonos no convertibles                        | 16.510,6   | 15.383,3   | 7,3    |
| Pagos asociados a operaciones de M&A         | 1.000,0    | 1.000,0    | n.s.   |
| Deuda bancaria                               | 7.454,6    | 8.427,8    | (11,5) |
| Deuda con administraciones públicas          | 1.091,4    | 1.191,3    | (8,4)  |
| Otras deudas                                 | 1.125,4    | 1.116,7    | 0,8    |
| Earn outs                                    | 4.349,5    | 5.430,7    | (19,9) |
| Deudas con asociados                         | 5.573,3    | 6.276,8    | (11,2) |
| Deuda adicional conforme a NIIF              | 2.284,2    | 1.639,9    | 39,3   |



# Gracias

[agiletv.com](https://agiletv.com)