

Buenos días, señoras y señores accionistas,

En primer lugar, quisiera agradecerles su presencia en esta Junta, muy especial para todos nosotros por tratarse de la primera que celebramos como empresa cotizada.

Seguramente muchos de ustedes sean accionistas de Vértice 360 por cuanto, en su calidad de accionistas de Avanzit, recibieron sus acciones como dividendo en especie.

Otros muchos de ustedes han adquirido ya sus títulos en el mercado.

A todos, y en nombre de este Consejo de Administración, quiero agradecerles la confianza que depositan en nuestra compañía.

Todos ustedes saben que somos una empresa muy joven. Apenas hemos cumplido 18 meses como grupo empresarial y 6 meses como empresa cotizada.

Pero quizá no conozcan que nos avala una larga trayectoria. Muchas de nuestras filiales llevan más de treinta años atesorando la confianza de nuestros clientes. Precisamente, dos de ellas: Telson y Videoreport, constituyeron la base sobre la que comenzamos a construir este ilusionante desarrollo empresarial.

No quiero desaprovechar esta ocasión para agradecer a Avanzit su visión de futuro y su capacidad emprendedora; sin las cuales hoy no estaríamos celebrando esta Junta.

Cuando el actual Consejo, junto con el equipo de gestores y profesionales que represento, decidimos emprender este viaje, depositando toda nuestra dedicación e ilusión en Vértice 360, éramos plenamente conscientes de que se trataba de un gran reto; uno de esos retos que se presentan muy pocas veces en la vida.

Hoy puedo decir con orgullo, ante ustedes, que hemos cumplido todos nuestros objetivos fundacionales.

Nuestra meta se cifraba en integrar, a partir de las dos compañías iniciales, un grupo sólido e industrialmente coherente. Hoy somos 19 compañías y ofrecemos a

nuestros clientes toda la cadena de valor del producto audiovisual.

Nos propusimos alcanzar una cifra mínima de ventas que superara los 100 millones de euros; y hemos cerrado el ejercicio con 108,8 millones y un EBITDA de 33,5 millones.

Nos propusimos salir a bolsa antes de final de año, habiendo presentado la solicitud ante la CNMV en el verano del 2007. Y aquí estamos.

Vértice 360 tiene una cualidad que la convierte en única en el mercado continuo. Porque somos la alternativa -digo bien: en singular- para todos los inversores de bolsa que quieran entrar en el negocio de contenidos y servicios audiovisuales.

Por eso, tampoco me equivoco -si me permiten ustedes la broma- cuando también les digo que somos la mejor alternativa de inversión en este segmento económico.

Seguramente otros nos seguirán, pero nosotros ya estamos aquí. Hemos sido los primeros y por ahora, los únicos.

Quiero resaltar que Vertice 360 no es una compañía de media, como los son Antena 3, Telecinco, Sogecable o Vocento. Nuestro ciclo económico es muy distinto. Nosotros no comercializamos una señal de televisión ni vendemos publicidad, sino que somos proveedores de servicios audiovisuales y de contenidos.

Vamos a presenciar el relevo de la televisión tal y como hoy la conocemos. La TDT, televisión digital terrestre, abre una nueva era de acceso a centenares de canales digitales; todos ellos consumidores de miles de horas de contenidos, para cuya producción se requieren ingentes cantidades de servicios y medios técnicos.

Un ciclo industrial que apunta hacia la concentración de recursos. Un ciclo en que ya no solo hablamos de televisión, sino de móviles, Internet, videojuegos, comunicación corporativa, grandes eventos, y cartelería digital.

Mi principal cometido como presidente de Vértice 360 y con la mirada puesta en la creación de valor para ustedes, señores accionistas, es que la compañía sea

capaz de sintonizar con las expectativas de crecimiento que el mercado nos ofrece.

Este es el sentido con el que el Consejo que represento formula sus propuestas cuarta, quinta y sexta. Propuestas destinadas a dotar a la compañía desde este momento, con criterio anticipativo, de eficaces instrumentos financieros para no dejar escapar oportunidades de negocio e integraciones que estamos seguros van a surgir.

Estamos convencidos de que precisamente en tiempos difíciles, como los actuales, es cuando surgen las mejores oportunidades, y debemos estar preparados para aprovecharlas.

Con la mirada puesta en continuar con nuestro objetivo de liderar la concentración del sector, el Consejo propone a esta junta la autorización para la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones, por un importe máximo del 50% del capital social de la sociedad.

En caso de exclusión del derecho de suscripción preferente, la emisión se realizaría en acciones a un mínimo de 2,25 euros por título y en las obligaciones, a un mínimo de 3 euros.

Centrándonos en la evolución de nuestro crecimiento orgánico, hace tan solo unos días, la semana pasada, pudimos anunciarles la noticia de que hemos sido adjudicatarios del concurso público de servicios técnicos y materiales para la producción y emisión de programas para la televisión Canaria, por importe de 150 millones de euros. Un contrato a largo plazo, 8 años, que define el tipo de actividad desarrollada por nuestra división de servicios audiovisuales.

Permítanme, para quienes no lo conozcan, informarles de que esta actividad consiste en el alquiler de platós, con todos los servicios aparejados, como la iluminación, cámaras, sonido, etc. o actividades como la retransmisión de eventos deportivos, mediante unidades móviles digitales de última generación; el control de continuidad en la emisión de canales temáticos, o la elaboración de espectaculares efectos visuales; y la posproducción, tanto de imagen como de sonido, para spots publicitarios,

series, programas de televisión y películas cinematográficas.

Como ven, actividades de alto valor añadido, con elevado componente técnico, y que aportan gran recurrencia a los ingresos de la compañía.

Las perspectivas para nuestra división de servicios en los próximos ejercicios se prevén muy positivas. La explotación de sinergias tiene aún gran potencial, lo que, reforzado con la intensa labor comercial, la tendencia a la externalización de los grandes operadores televisivos y la puesta en funcionamiento de nuevos servicios de imagen y sonido, nos hacen ser muy optimistas, con crecimientos anuales previstos para esta división de dos dígitos y constantes mejoras en los márgenes operativos.

A esta fecha, en el ecuador del año, puedo anunciarles que nuestra división de servicios audiovisuales ya cuenta con una cartera de pedidos que nos va a permitir cumplir los ambiciosos objetivos que nos marcamos para el ejercicio 2008.

En la división de televisión producimos series de ficción y programas para las cadenas. Quizá todos ustedes conozcan series como "la familia Mata" que emite Antena 3, o "Cuestión de Sexo" que emite Cuatro; y pronto estarán en los receptores españoles dos nuevas series producidas por Notro Televisión; una de ellas, que podrán sintonizar en Antena 3, está basada en el exitoso formato "Doc Martin" emitido por la cadena británica ITV; la otra, titulada "Viva Luisa" verá la luz el próximo otoño en Telemadrid.

También les anuncio que, además de los diferentes programas de entretenimiento como "Nada por aquí", "Braniac" y otros muchos, emitidos en canales de TDT; el lunes próximo estrenamos en Cuatro el nuevo magazine diario de tarde "Visto y Oído"; y en Televisión Española el concurso musical "Canta Sing Stars" durante los meses de verano.

A estas fechas, la cartera de pedidos de nuestro negocio de producción de contenidos de televisión, cubre un gran porcentaje de la facturación prevista para todo el 2008, que tiene como objetivo doblar la cifra de negocio obtenida en el 2007.

El negocio del cine, en general y a escala mundial, atraviesa una situación compleja que, sin embargo, nosotros leemos en clave de oportunidad, aunque somos conscientes de que va a requerir considerable esfuerzo.

El cine, considerado en toda su magnitud, va a seguir siendo un buen negocio. Pero tiene que reconfigurarse hacia nuevos modelos de explotación.

La exhibición en salas sigue siendo la locomotora del producto, es imprescindible para el marketing de las películas, que luego se explotan durante más de quince años mediante pases en televisión, en DVD, en Internet, donde paulatinamente se irá imponiendo el disfrute legal de películas bajo las distintas modalidades del denominado "video on demand".

La piratería, nos resta sin duda rentabilidad; pero empezamos a percibir signos de cambio, en la sociedad y en los gobiernos, y estamos convencidos de que en un futuro cercano, a la gran mayoría de consumidores no les compensará "piratear" y ver deficientemente una película, porque accederán a ella, por un precio muy asequible y con las mejores condiciones técnicas de alta definición.

Tener un buen catálogo va a ser un factor diferencial en este negocio y entorno competitivo, y Vértice 360 dispone actualmente de más de 3.500 títulos: de los mayores catálogos de España de cine independiente a través de nuestras filiales Manga y Notro Films.

Por otra parte, el cine tiene ante sí la irrupción de la nueva generación de proyectores digitales, que conllevan la desaparición de las costosas copias en 35 mm y toda su logística.

También está llamando a las puertas de éste negocio la nueva tecnología de películas en tres dimensiones. Y Vértice 360, a través de la compañía Apuntolapospo, cuya integración sometemos hoy a su aprobación, es pionera en la utilización de esta prometedora tecnología.

Vértice 360, a través de sus productoras Telespan 2000 y Notro Films, continúa de forma regular con su actividad de producción de películas cinematográficas orientadas hacia un público masivo. Estos días nos encontramos en pleno rodaje de una nueva comedia, "Pagafantas" y al mismo tiempo estrenamos en la cartelera española la película "Gente de Mala Calidad".

No quiero extenderme mucho más, pero considero obligado referirme también a nuestra cotización.

Como todos ustedes saben, debutamos en bolsa en uno de los momentos más complicados para la renta variable de los últimos años y en particular para las empresas de pequeña y mediana capitalización del mercado.

Si bien nuestro estreno fue uno de los mejores de los últimos ejercicios en el parqué español (con una subida del 28% el primer día de cotización), pronto nos vimos arrastrados por las negativas condiciones del mercado.

En Vértice 360° trabajamos con la convicción de que, al igual que sucede con otras empresas cotizadas españolas, el precio actual de la acción no refleja en absoluto su verdadero valor. Opinión que comparten con nosotros todos los analistas que hacen seguimiento de nuestra acción.

Esto nos preocupa, pero no nos obsesiona: nuestra obligación es hacer que esta compañía continúe con la evolución que nos hemos trazado. Bajo esta premisa estamos seguros de que, una vez que se normalice la situación del mercado, la acción de Vértice 360° recogerá en el precio su verdadero potencial.

Sirva como ejemplo, que la ampliación de capital que esta junta somete a la aprobación de ustedes, señores accionistas, destinada a la integración por canje de acciones de la compañía Apuntolapospo, se efectúa otorgando a la acción de Vértice 360 un valor de 2,25 euros por título.

El potencial Vértice 360 tiene buenos fundamentos: filiales plenamente consolidadas con más de 25 años en el mercado; un equipo gestor avalado por su trayectoria de éxitos profesionales, un modelo de atención integral a las necesidades de nuestros clientes; una clara vocación de crecimiento, actuando como concentrador industrial de un sector todavía muy atomizado; y una gestión independiente, no vinculada accionarialmente a ningún medio de comunicación.

Pero, sobre todo, quiero resaltar que Vértice 360, tiene ante sí un mercado de grandes magnitudes. Un mercado que inicia ciclo y propicia tasas de crecimiento muy superiores a las de otros sectores ya maduros.

Todos estos argumentos no hacen sino reforzar nuestra convicción de que estamos trabajando en el camino correcto y de que las perspectivas de futuro que tiene ante sí esta compañía son manifiestamente prometedoras.

Por último, agradezco desde esta tribuna una vez más, en nombre del Consejo de Administración, su confianza como accionistas en nuestra gestión. También a nuestros clientes y proveedores por su apoyo.

Y quiero además destacar desde aquí el esfuerzo, dedicación y entusiasmo del equipo directivo de todas las empresas del grupo, así como de toda la plantilla, que me siento muy orgulloso de representar ante ustedes.

Tenemos un gran equipo humano, activo diferencial de esta compañía para hacer frente a los desafíos a los que nos enfrentamos en la actualidad y que abordaremos en el futuro.

Muchas gracias por su atención.