

## Uno de los tres operadores globales más importantes con una plataforma internacional de 61 parques en 14 países<sup>(1)</sup>

- Octavo operador de parques de ocio en el mundo<sup>(2)</sup>
- Segundo operador europeo de parques de ocio<sup>(2)</sup>
- Primer operador de parques acuáticos en el mundo

Visitantes  
**19,8MM**

Facturación  
**€ 584MM**

EBITDA  
**€ 188,4MM**

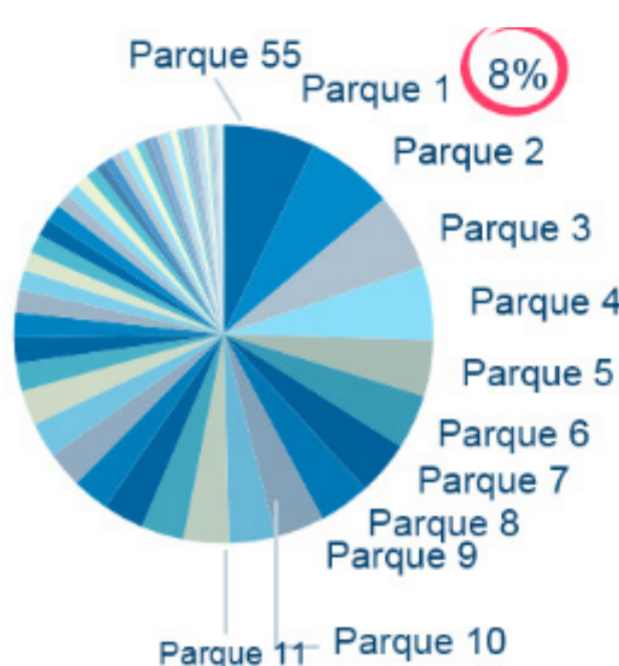
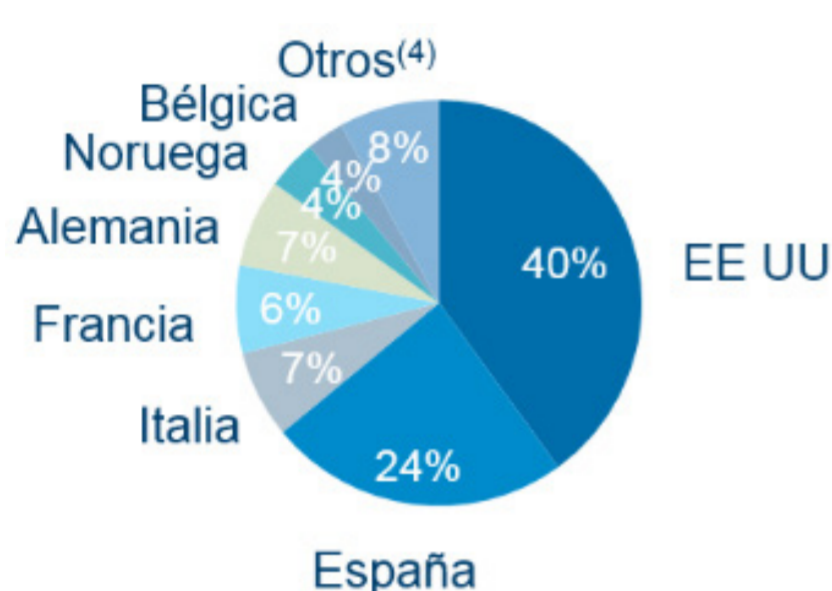


Theme Parks Animal Parks Water Parks MECs Others

## Una plataforma bien diversificada de parques regionales ampliamente galardonados y con marcas locales consolidadas y acceso a Hot IPs

Distribución geográfica<sup>(3)</sup>

Distribución por parques<sup>(3)</sup>



El parque principal de Alemania



El segundo parque de ocio más grande de Italia



El parque urbano más grande de España



Parque declarado Patrimonio Histórico Nacional de EE UU



El parque acuático más grande del área de Nueva York y uno de los parques más importantes de América



El parque más antiguo de Norteamérica (1846)



STAR TREK

THE WALKING DEAD



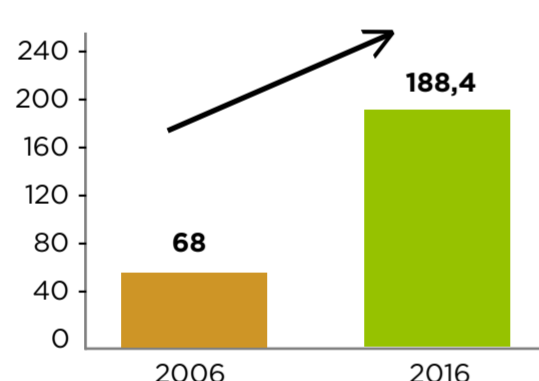
TEENAGE MUTANT NINJA TURTLES

### Notas

- (1) Incluye dos parques en Dubái, dos parques en Vietnam y cinco MECs en desarrollo  
 (2) Fuente: Inferencia a partir del informe de asistencia en atracciones globales de 2014  
 (3) Distribución según facturación de 2015  
 (4) Otros incluye Países Bajos, Gran Bretaña, Dinamarca, Argentina

## Un auténtico líder internacional, diversificado, con gran potencial y con un historial único

### EBITDA de Parques Reunidos (€ MM)



- Cartera de parques ampliada de 22 a 61 parques (39 parques nuevos)
- Presencia geográfica creciente de 5 a 14 países (9 países nuevos)
- Mayor diversificación geográfica (la facturación en España ha pasado del 58% al 24% en la facturación total)

### Un perfil financiero muy atractivo

|  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  |
|--|-------|-------|-------|-------|
| <b>Facturación</b>   | 540,8 | 543,2 | 605,5 | 584,0 |
| % crecimiento  |       | 0,4%  | 11,5% | -3,6% |
| % crecimiento comparable <sup>(1)</sup>                          |       | 6,6%  | 3,9%  | -1,2% |
| <b>EBITDA</b>  | 167,1 | 169,5 | 194,8 | 188,4 |
| % Margen   | 30,9% | 31,2% | 32,2% | 32,3% |
| <b>Generación operativa de flujo libre de caja<sup>(2)</sup></b> | 112,8 | 98,1  | 132,5 | 115,9 |
| Cambio en efectivo <sup>(3)</sup>                                | 67,5% | 57,8% | 68,0% | 61,5% |
| <b>Deuda neta post OPS<sup>(4)</sup></b>                         |       |       | 577,5 | 539,8 |
| Apalancamiento   |       |       | 2,96  | 2,87  |

## Estrategia de crecimiento clara y bien definida

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| <b>Cartera actual</b>                                  | - Numerosas iniciativas de crecimiento en las principales líneas de negocio | - Estricto control de costes                                       | - Expansión de proyectos de inversión<br>- Inversiones en innovación |
| <b>Contratos de gestión</b>                            | - Posicionamiento único   | - Dubái<br>- Vietnam   | - Oportunidades de acuerdos de colaboración                          |
| <b>Parques de ocio en centros comerciales ("MECs")</b> | - 5 acuerdos firmados (objetivos de 2018 ya cumplidos)                      | - Sólidas perspectivas de negocio<br>- 5/6 aperturas / año en fase | - Potenciales nuevos acuerdos de licencia                            |
| <b>Adquisiciones</b>                                   | - Todos los elementos apropiados  | - Historial  | - Oportunidades de negocio identificadas                             |

### Notas

- (1) El crecimiento comparable asume el mismo perímetro de la cartera de parques y se calcula a partir de una base constante de divisas  
 (2) Definido como EBITDA: Inversiones recurrentes (mantenimiento de las instalaciones de los parques + inversión en innovación)  
 (3) Definido como EBITDA: Inversiones recurrentes / EBITDA  
 (4) [Posición de la deuda neta después de aplicar los ingresos de la OPV]