



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

“El acierto de una estrategia”

28 de mayo de 2013

- ❑ **El acierto de una estrategia.**
- ❑ **Ventas.**
- ❑ **EBITDA.**
- ❑ **Áreas de negocio.**
- ❑ **Internacionalización.**
- ❑ **Cartera y Contratación.**
- ❑ **Evolución de la deuda.**
- ❑ **Plan Estratégico 2013-15: Consolidación y Crecimiento.**
- ❑ **Conclusiones.**

Positiva evolución de las principales magnitudes del Grupo

	2012	2011	Var %	Objetivos 2012 ⁽¹⁾	
Ventas	190,45	191,17	-0,4%	185-195	✓
EBITDA	10,28	2,74	275%	>8	✓
Margen EBITDA	5,40%	1,43%		4%-4,5%	✓
Resultado Neto	-19,45	-40,38	52%	n.d.	
Cartera	188,90	180,87	4,4%	n.d.	
Contratación	214,04	176,35	21,4%	>200	✓
Deuda Financiera*	33,83	40,14	-15,7%	<42	✓
Resultado Neto Proforma de la actividad de Ezentis 2012				2,56	

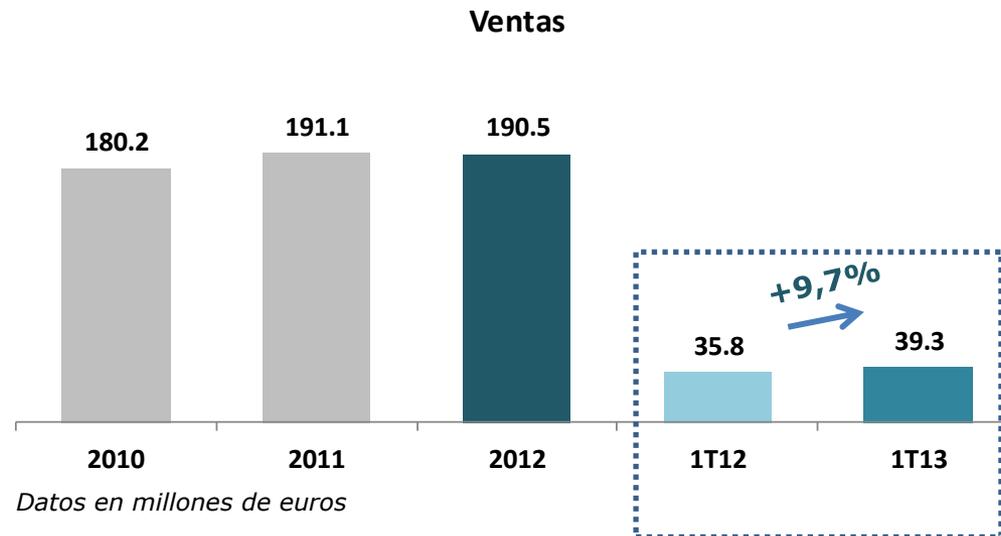
Datos en mn de euros

*Deuda con Entidades de Crédito

Preparados para continuar creciendo

(1) Los objetivos se corresponden con los presentados en la pasada JGA de 2011

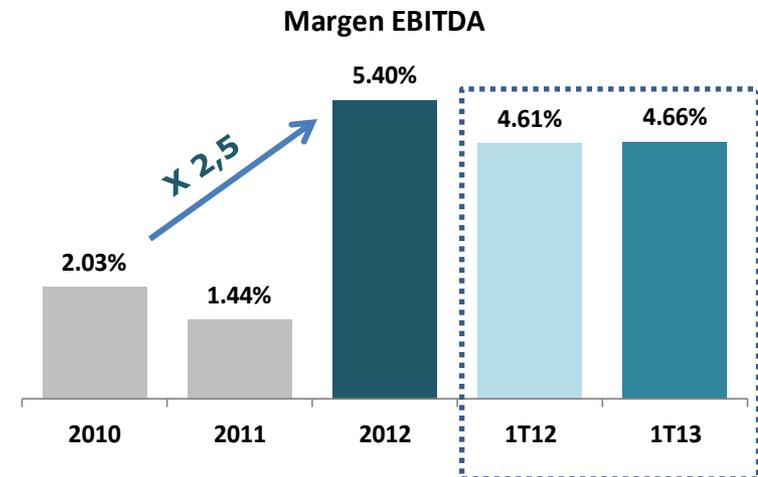
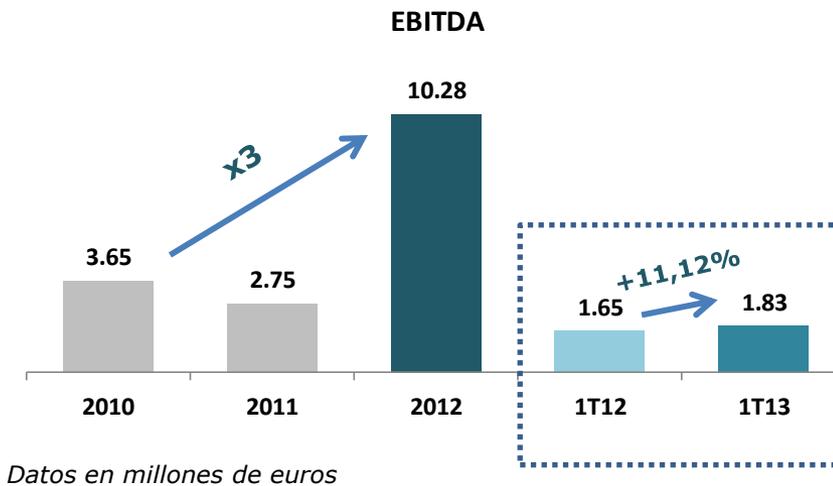
Las ventas han crecido un 21% desde 2010 en nuestros negocios recurrentes*.



- ❑ **Latinoamérica ha sido y será el motor de crecimiento del grupo (+23% vs 2011 y +22% vs 1T13).**
- ❑ **El 90% de las ventas procede de Latinoamérica, objetivo previsto por la compañía para 2015.**

(1) Definimos negocios recurrentes los de tecnología en España y los procedentes de Latinoamérica, excluyéndose para el cálculo del dato el negocio de Telecom España que cesó en 1S12.

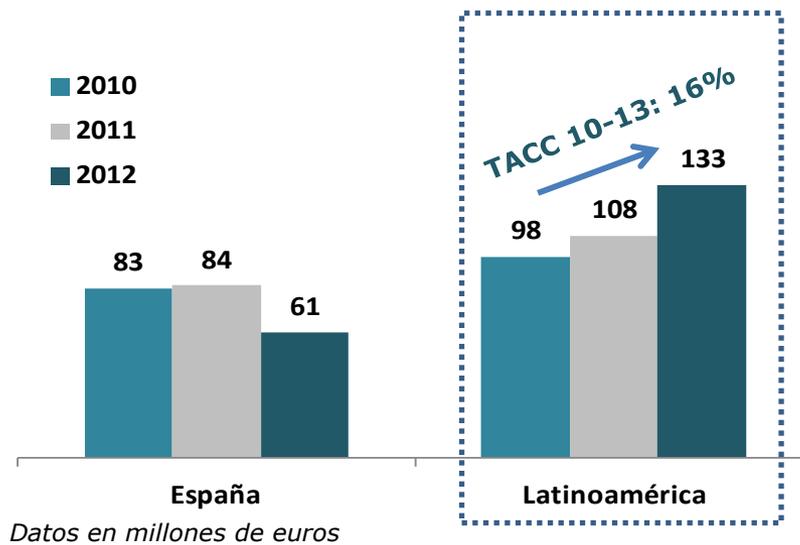
Hemos triplicado el EBITDA



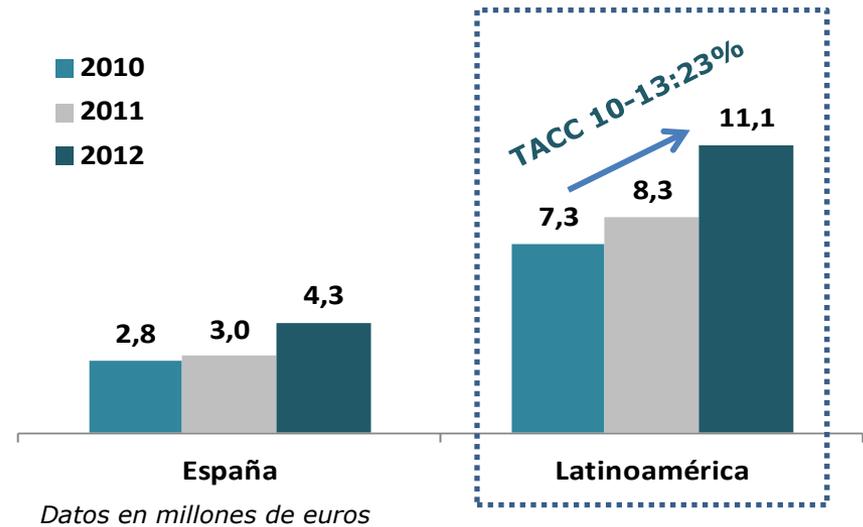
- ❑ **Todas las áreas contribuyen positivamente al EBITDA.**
- ❑ **Estricta política de contención de costes:**
 - ✓ **El EBITDA de la corporación ha mejorado en 4.87 mn € vs 2011.**
 - ✓ **Mejora en el mix de costes fijos sobre variables.**
- ❑ **Consecución de proyectos de mayor tamaño y rentabilidad.**

Latinoamérica motor de crecimiento del Grupo

Evolución ventas por área de negocio



Evolución EBITDA por área de negocio



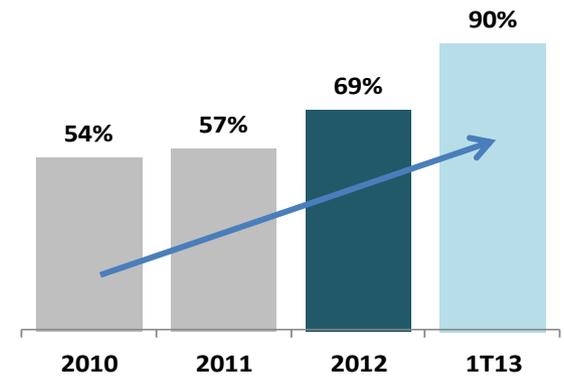
- ❑ **Excelente comportamiento del área internacional:**
 - ✓ **2012: +23% en ventas y +34% en EBITDA.**
 - ✓ **1T13: +22% en ventas y +27% en EBITDA.**
- ❑ **Tendencia creciente en márgenes en el área internacional: 8,3% en 2012 vs 7,7% en 2011 y 7,4% de 2010.**

90% del negocio fuera de España vs 54% de 2010

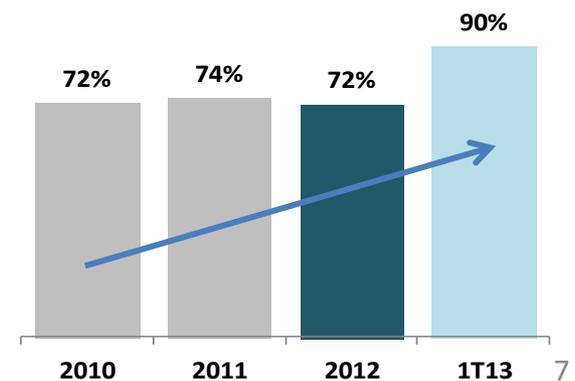


- Presentes en la actualidad
- En fase de implantación

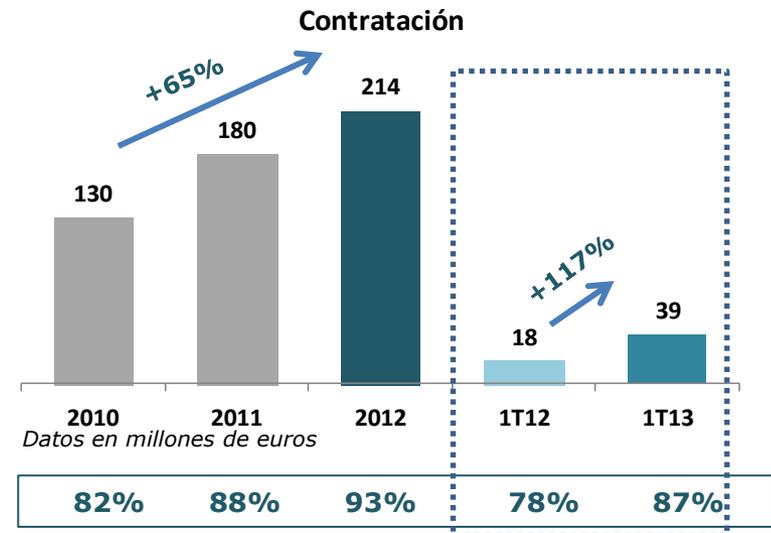
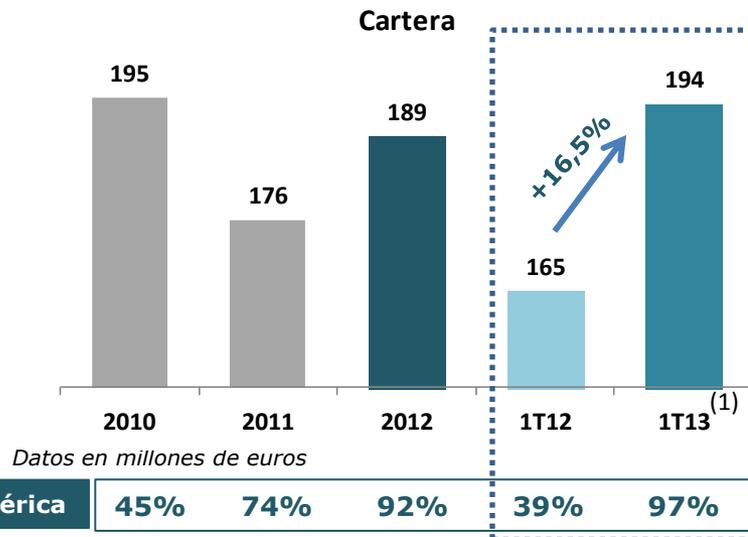
% de Ventas Latinoamérica



% de EBITDA Latinoamérica



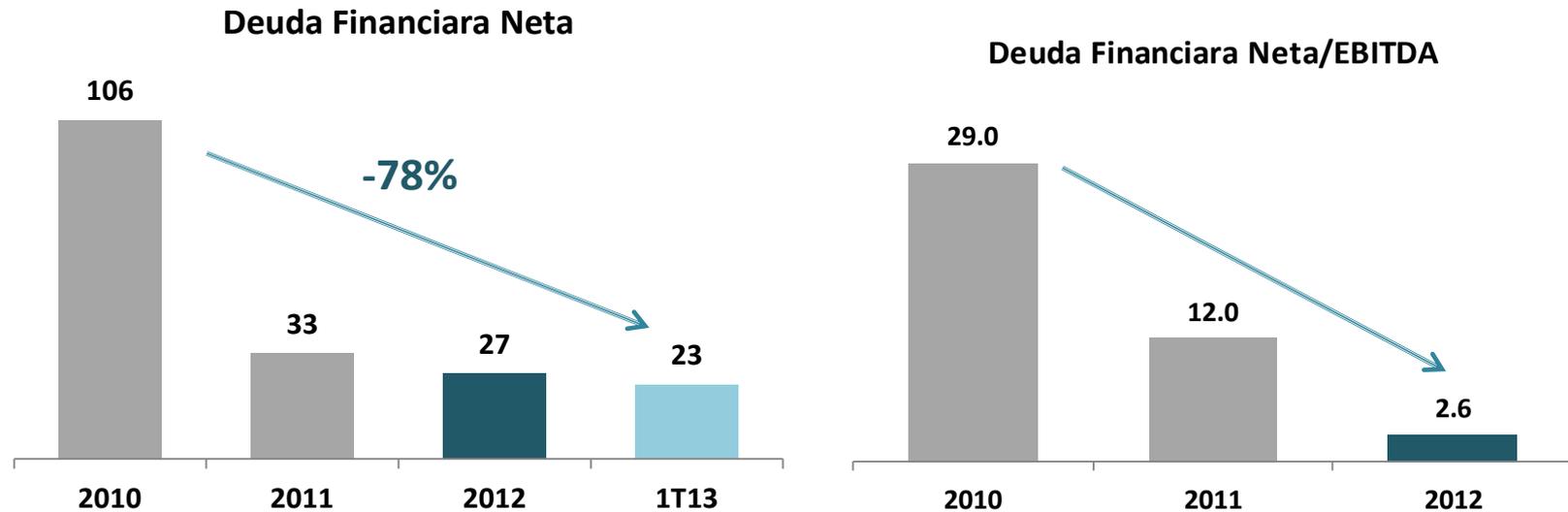
Record de contratación y cartera*



- ❑ Hemos duplicado la cartera de Latinoamérica en solo dos años.
- ❑ Un 97% de la cartera y un 87% de la contratación procede del exterior .
- ❑ Se observa una mejora significativa en nuestro pipeline.
- ❑ Adjudicaciones de 20 mn € en mayo de 2013.
- ❑ Esperamos adjudicaciones significativas en 2S13

(*) Excluyendo el electo de la cartera de Telecom España

Reducción del 78% del endeudamiento financiero neto



- Cada vez mas cerca del objetivo de conseguir un ratio de DFN/EBITDA <2 previsto para 2015.

Contamos con un Plan de Negocio adaptado a nuestras capacidades

Basado en un cambio del modelo de negocio: Foco en eficiencia operativa, gestión del fondo de maniobra y en la solidez del Balance

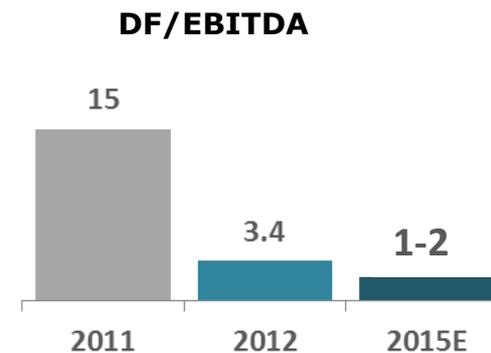
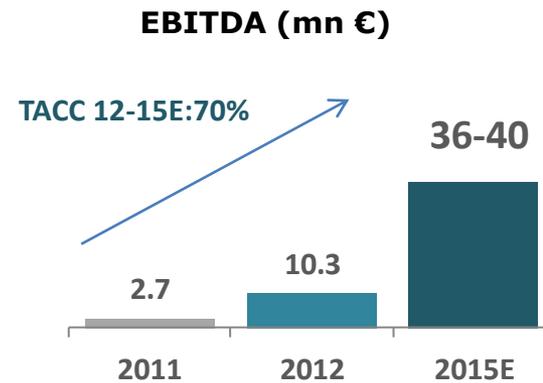
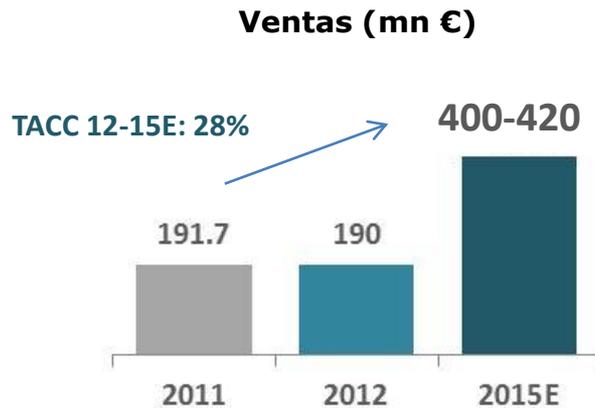
PILARES FINANCIEROS

- ✓ Foco en la gestión del circulante y en la generación de caja.
 - Mejora en la política de cobros.
- ✓ Mejora de la eficiencia operativa.
 - Reducción de costes en todos los países en los que operamos.
 - Negociaciones con proveedores.
 - Migración hacia servicios y sectores con mayores márgenes.
- ✓ Solidez del balance. Fortalecimiento de nuestros ratios de solvencia.

PILARES ESTRATÉGICOS

- ✓ Foco en Latinoamérica. Crecimiento en los países actuales y en nuevos países (inorgánico).
- ✓ Centrados en nuestro core business (*planta externa de comunicaciones fijas y móviles y electricidad*).
- ✓ Cese de negocios no rentables.
- ✓ Aumento de la base de clientes, aprovechando las oportunidades de nuestros clientes actuales.
- ✓ Aumentar el peso de nuestra actividad en los sectores de energía y gestión de aguas.

Con unos objetivos claramente definidos: Consolidación y crecimiento



**En 2015E: 90 % del negocio fuera de España
Margen EBITDA del 9%**

Bases claramente establecidas

□ Crecimiento Orgánico: Países actuales

- ✓ Aprovechar las oportunidades que ofrecen nuestros mercados clave (*Argentina, Chile y Perú*). Mantenimiento del negocio en España.
- ✓ Mejora del mix de negocio, hacia productos con mejores márgenes (*fibra óptica, 4G, y oil & gas*).
- ✓ Intensificación de esfuerzo comercial. Mayor diversificación de clientes.

□ Crecimiento Inorgánico: Nuevos Países (inversión propia estimada de 20-24 mn €)

- ✓ Centrado en Latinoamérica (*Brasil, Colombia y México*), mediante toma de control de compañías locales con un margen EBITDA > 7,5% y un ratio de DFN/EBITDA < 2.
- ✓ Apoyados en buena parte en nuestros clientes actuales.
- ✓ Mejores márgenes y proyectos de mayor tamaño.
- ✓ Sólo en negocios con atractivo potencial de crecimiento y bajo riesgo.
- ✓ Contribución estimada aproximada de un 40% a las ventas y EBITDA en 2015.

Hemos sentado las bases para el crecimiento, aplicando una estrategia que se ha demostrado acertada

- ❑ **Crecimiento sostenido en las principales variables de la cuenta de resultados.**
- ❑ **Mejora del Balance.**
- ❑ **90% del negocio fuera de España.**
- ❑ **Equipo directivo completamente alineado con la estrategia de la compañía.**
- ❑ **Plan de negocio en línea con las capacidades de Ezentis.**

Lo que nos da confianza para seguir creciendo.

**MUCHAS GRACIAS A
TODOS**

CONTACTO.

Si desean hacer alguna consulta, les rogamos la remitan a la siguiente dirección

accionistas@ezentis.es

expresando el nombre de su entidad, persona de contacto, dirección de correo electrónico o número de teléfono.

El presente documento ha sido preparado por EZENTIS, exclusivamente para su uso con motivo de la Presentación de la Compañía en la Junta de Accionistas de 28 de mayo de 2013.

El presente documento puede contener previsiones o estimaciones relativas a la evolución de negocio y resultados de la Compañía. Estas previsiones responden a la opinión y expectativas futuras de EZENTIS, por lo que están afectadas en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían verse afectadas y ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de dichas previsiones o estimaciones.

Lo expuesto en este documento debe de ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por EZENTIS, y en particular por los analistas que manejen el presente documento.

Se advierte que el presente documento puede incluir información no auditada o resumida de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la información registrada en la Comisión Nacional de Mercado de Valores.

Este documento no constituye una oferta ni invitación a suscribir o adquirir valor alguno, y ni este documento, ni su contenido serán base de contrato o compromiso alguno.