



# Plan Estratégico 2013-2015

- ❑ **Entorno Macroeconómico.**
- ❑ **Situación actual de Ezentis.**
- ❑ **Nuestros Servicios.**
- ❑ **Países actuales y objetivo.**
- ❑ **Pilares Estratégicos.**
- ❑ **Áreas de desarrollo.**
- ❑ **Objetivos 2012-2015.**
- ❑ **Principales Magnitudes.**
- ❑ **Áreas de negocio.**
- ❑ **Deuda Financiera.**
- ❑ **CAPEX.**
- ❑ **Conclusiones.**

La mayor parte de nuestro negocio esta presente en países con un entorno macro favorable....

	% de la contratación 2012-2015E	Crecimiento PIB (%)			
		2012E	2013E	2014E	2015E
10%	Euro Area	-0,4%	0,2%	1,2%	1,5%
	España	-1,5%	-1,3%	1,0%	1,6%
90%	America del Sur	2,9%	4,0%	n.d.	n.d.
	Argentina	2,6%	3,1%	2,0%	3,5%
	Chile	5,0%	4,4%	5,3%	5,2%
	Perú	6,0%	5,8%	6,4%	6,0%
	Mejico	3,8%	3,5%	3,6%	3,6%
	Colombia	4,3%	4,4%	5,1%	5,0%
	Brasil	2,8%	3,8%	4,0%	4,0%

Fuente: FMI

...y con una demanda sostenida de nuestros servicios.

- ❑ **Tras el cumplimiento del plan de reestructuración, Ezentis es hoy una compañía.**
  - ✓ Que goza de estabilidad accionarial
  - ✓ Mejor organizada internamente.
  - ✓ Enfocada en su *core business*.
  - ✓ Con unas líneas de actuación claramente definidas: Crecimiento con rentabilidad.
  - ✓ Comprometida en fortalecer y sanear su balance.
  - ✓ Internacionalizada.
  - ✓ Cuyos clientes son claros referentes en su sector: Telefónica, Indra, América Móvil, Entel, VTR, Grupo Endesa (*Edelnor* y *Edenor*), AENA, Gas Natural, Aguas de Antofagasta e YPF entre otros.
  - ✓ Y que cuenta con un equipo de profesionales altamente cualificados y totalmente alineados con la nueva estrategia del grupo.
  
- ❑ **Lo que le sitúa en una posición adecuada para adaptar el modelo de negocio a las necesidades del entorno, con éxito en los próximos 3 años.**

**Gozamos de diversidad de productos y de sectores en los que operamos**

	Servicios	Sectores
Telecom y Servicios Industriales	<ul style="list-style-type: none"><li>1- Instalación y mantenimiento de redes de acceso y transporte de telecomunicaciones fijas y móviles</li><li>2. Instalación y mantenimiento de líneas de transmisión, subestaciones, líneas de distribución de redes eléctricas y mantenimiento de redes de agua, petróleo y gas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1. Telecomunicaciones</li><li>2. Energía</li><li>3. Petróleo</li><li>4. Gas</li><li>5. Minería</li><li>6. Obra Civil</li><li>7. Gestión de aguas</li></ul>
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"><li>1. Sistemas de voz</li><li>2. Mantenimiento y Soporte</li><li>3. Operación</li><li>4. Outsourcing</li><li>5. Sistemas de información</li><li>6. Software</li><li>7. Redes privadas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1. Tecnología</li><li>2. Defensa</li><li>3. Sanidad</li><li>4. Banca</li><li>5. Telecomunicaciones</li></ul>

**Además contamos con participaciones en Vértice 360° (27,8%) de carácter estratégico y en Amper (5,6%)**

## Países actuales y objetivo

Somos una compañía con vocación de globalidad (a 3T12 el 90% de la contratación procede de fuera de España)



## Cambio del modelo de negocio: Foco en eficiencia operativa, gestión del fondo de maniobra y en la solidez del Balance

### 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.

### ESTRATÉGICOS

- ✓ Foco en Latinoamérica. Crecimiento en los países actuales y en nuevos países.
- ✓ Centrados en nuestro core business (*planta externa de comunicaciones fijas y móviles*).
- ✓ 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.

## Drivers

España

Eficiencia Energética: por el aumento previsible del coste de la electricidad y por la obligatoriedad del cumplimiento de las directivas europeas de reducción de coste energético (*objetivo 20-20-20*).

LatAm

Crecimiento de Banda Ancha y Móviles (*se espera que en los próximos años se alcancen los niveles europeos*) y de infraestructuras eléctricas.

Áreas de desarrollo

### ❑ Servicios Industriales de Telecom y Electricidad.

- ✓ Redes fijas y móviles.
- ✓ Despliegue de huella de banda ancha con servicios satélites.
- ✓ Redes eléctricas.

### ❑ Redes Empresariales.

- ✓ Servicios de gestión, ingeniería y operación de redes corporativas.
- ✓ Convergencia fijo/móvil.
- ✓ Integración redes privadas.

### ❑ Aplicaciones.

- ✓ Sistemas de gestión de operaciones (OSS).
- ✓ Aplicaciones de geolocalizaciones (M2M).

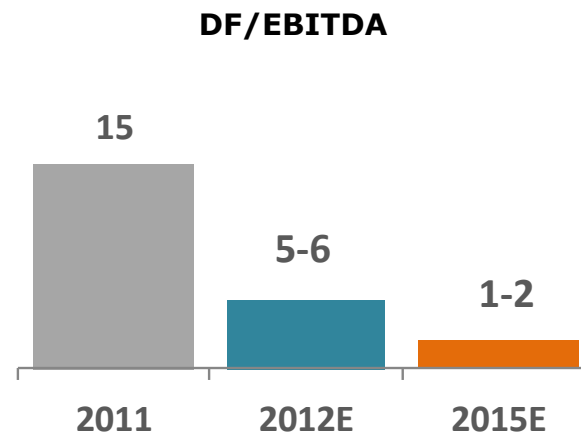
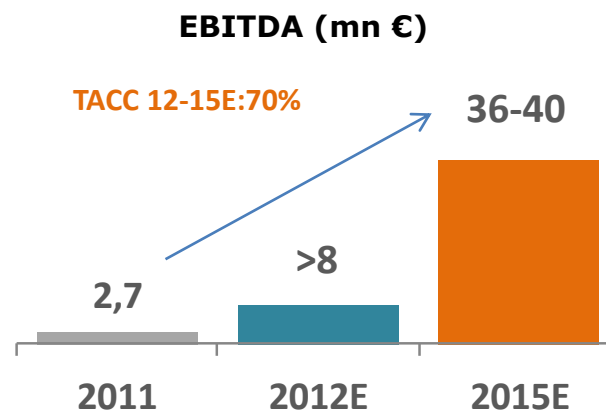
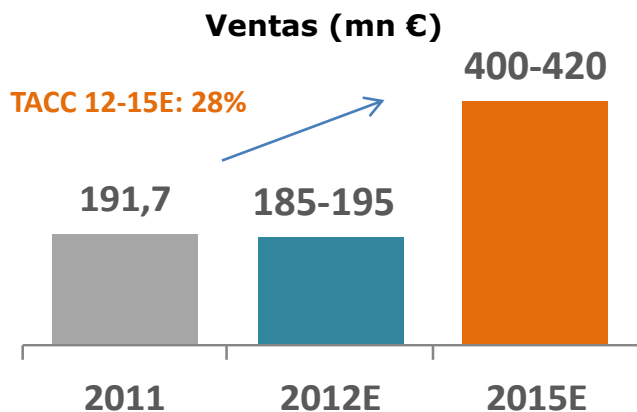
### ❑ Eficiencia energética.

- ✓ Consultoría de eficiencia energética.
- ✓ Redes de control energético.
- ✓ Servicios de instalación de sistemas energéticos alternativos.

Áreas de desarrollo



## Gestión adecuada de crecimiento, fortaleza y rentabilidad.



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

## Abarcar un mayor volumen de negocio

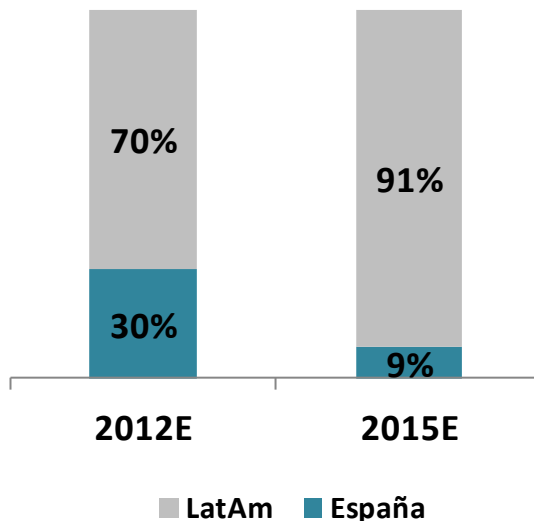
### Países actuales

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

### Nuevos Países (inversión propia estimada de 20-24 mn €)

- ✓ Centrado en Latinoamérica (*Brasil, Colombia y Méjico*), mediante toma de control de compañías locales.
- ✓ 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.

### Objetivo de Ingresos



**Ventas 2015E por encima de los 400 mn € impulsadas por el negocio en LatAm (TACC 2012-15E > 25%)**

## Optimizando el nivel de eficiencia

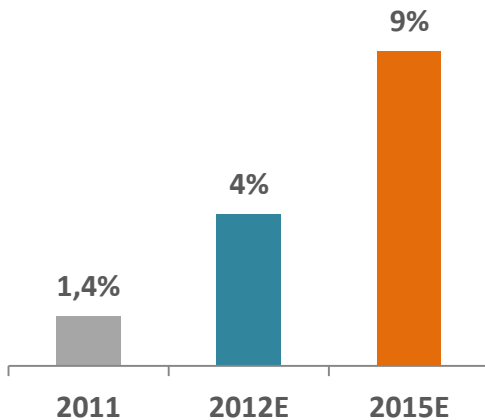
### Política de contención de costes

- ✓ Mejora del mix de costes fijos-costes variables.
- ✓ Flexibilidad de costes de personal.
- ✓ Negociación con proveedores.
- ✓ Ahorros área Corporativa: 3 mn € año vs 2011.
- ✓ Financieros: por el menor endeudamiento.

### Proyectos de mayor tamaño y rentabilidad. Rigurosa política de selección de proyectos.

- ✓ Demanda sostenida en Telecom y Servicios Industriales (*redes fijas y móviles, electricidad y aguas*) en LatAm.
- ✓ Objetivo Margen EBITDA: 9% en 2015.
- ✓ El negocio de LatAm supondrá un 90% del EBITDA del Grupo en 2015E.

### Objetivo Margen EBITDA



**EBITDA 2015E > 36 mn € impulsado por los nuevos negocios y la mejora de rentabilidad de nuestros negocios actuales**

## Mantenimiento de la estabilidad de nuestro negocio en España.

□ La debilidad esperada de algunas áreas del negocio de tecnología, se compensará con la entrada en el negocio de eficiencia energética.

### ❖ Área de Tecnología.

- ✓ Ajuste de los costes al nivel de actividad (*personal y proveedores*).
- ✓ Mejora del mix de negocio hacia servicios con mayores márgenes.
  - Outsourcing.
  - Pérdida de peso de las líneas tradicionales de negocio (*redes y sistemas*).
- ✓ Mayor esfuerzo comercial para ampliar la base de clientes. Menor dependencia de Telefónica.

### ❖ Nuevos Negocio: Eficiencia Energética.

- ✓ Centrando nuestra actividad en el desarrollo de proyectos para el control de ahorro energético (*consultoría y ejecución de instalaciones y gestión de los servicios energéticos en la planta durante la explotación*).
- ✓ Aprovechando nuestros conocimientos de tecnología en redes y desarrollo de sistemas.

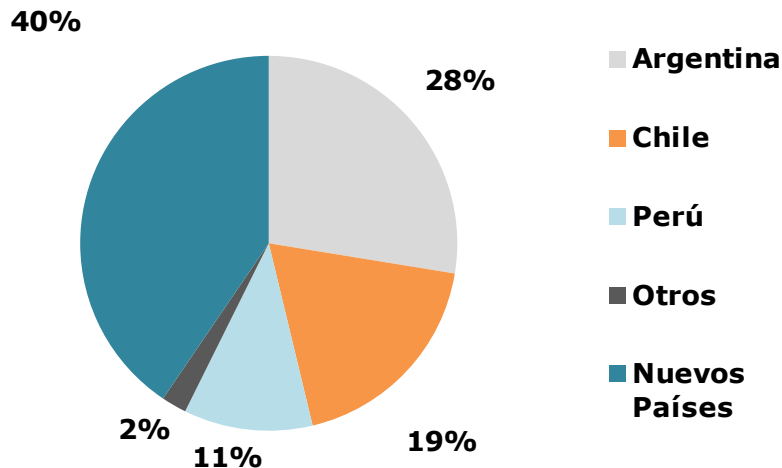
□ Mantenimientos de margen EBITDA en nuestros niveles históricos (8%).

## Siendo Latinoamérica el motor de crecimiento.

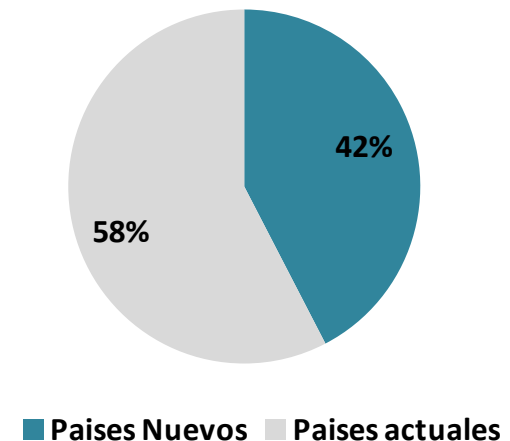
- ❑ TACC 2012-2015 > 40% por la mejora de los negocios actuales y por la aportación de los nuevos negocios.
- ❑ Mejora del Margen EBITDA hasta alcanzar 9% en el área internacional en 2015.
- ❑ Nuevas oportunidades de participar en los despliegues de banda ancha (*fibra óptica y redes 4G*).

## OBJETIVOS DEL NEGOCIO EN LATINOAMERICA 2015

### Ventas



### EBITDA



## Argentina

- ❑ Crecimiento en el negocio actual y entrada en nuevos negocios: telecom (*implantación de fibra óptica y torres móviles*), minería (*servicios industriales*), tecnología, energía y oíl & gas.
- ❑ Previsiones conservadoras en base a un tipo de cambio desfavorable en los próximo 3 años.
- ❑ Posibilidad de repercutir la inflación real en nuestros precios de venta.
- ❑ Esperamos precios similares con menores costes.
- ❑ Nuestros principales clientes tienen previsto mantener e incluso aumentar las inversiones en Argentina en los próximos dos años.
- ❑ Mantenernos como uno de los líderes del sector.

**28% de las ventas 2015E vs 35% 2012**

## Chile

- ❑ Foco en los sectores de telecom, energía, gestión de aguas y minerías.
  - ✓ Servicios de diseño, implantación y mantenimiento de redes de telecomunicaciones y eléctricas para diversos operadores.
  - ✓ Servicios de implantación de redes corporativas y servicios gestionados para operadoras.
  - ✓ Servicios de implantación de instalaciones especiales de seguridad.
  
- ❑ Esperamos mejoras significativas en márgenes en los próximos años por:
  - ✓ Mejora de procesos y sistemas,
  - ✓ Contención de costes
  - ✓ Adjudicación de proyectos con mayor rentabilidad.
  
- ❑ Crecimiento vía telecom (*fibra óptica y torres móviles*) y nuevos negocios en materia de seguridad, con mejora de márgenes.

**19% de las ventas en 2015E**

## Perú

- ❑ **Mantenimiento e implantación de redes fijas y de redes de baja tensión.**
- ❑ **Esperamos nuevas adjudicaciones en el corto plazo por un importe aproximado de 65 mn €.**
- ❑ **Esperamos mejoras significativas en márgenes en los próximos años por:**
  - ✓ **Mejora de procesos y sistemas.**
  - ✓ **Contención de costes .**
  - ✓ **Adjudicación de proyectos con mayor rentabilidad.**
- ❑ **Ampliación de la base de clientes.**

**11% de las ventas 2015E**



## Nuevos Países

- ❑ **Prioridad en Brasil, Colombia y Méjico.**
- ❑ **Sectores objetivo: Telecom y Energía sin descartar otras oportunidades.**
- ❑ **Inversión propia estimada de 20-24 mn €, mediante la toma de participaciones de control en compañías locales, con financiación propia y ajena.**
- ❑ **Riguroso proceso de selección de compañías.**
  - ✓ **Prioridad en márgenes. Superiores al 7,5% el primer año.**

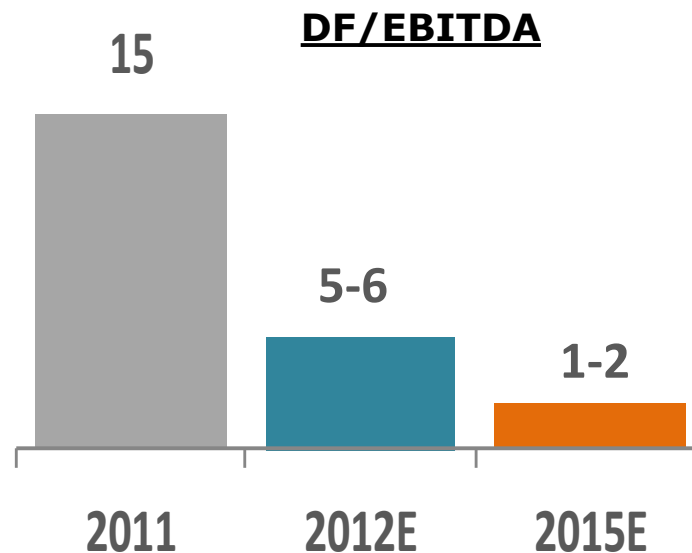
- ❑ Foco en proyectos grandes con márgenes elevados.
- ❑ Contratos plurianuales, cuyas renovaciones coinciden con el inicio del Plan Estratégico.
  - ✓ Contratación estimada 2012 superior a 200 mn €
  - ✓ En 2013, esperamos una buena parte de las nuevas adjudicaciones a partir del segundo trimestre.
- ❑ Aumento de la diversidad de la cartera (*geográfica y por producto*).
- ❑ Adecuada política de gestión del riesgo.
- ❑ Mantenimiento del ratio Contratación/Ventas en niveles de 1 en el periodo 2012-2015.
- ❑ Pipeline en niveles elevados.

## Fortalecimiento del Balance

❑ Fortalecimiento de los ratios de solvencia.

- ✓ En solo un año hemos pasado de un ratio Deuda financiera/EBITDA de 15 veces a 5-6 veces 2012E.

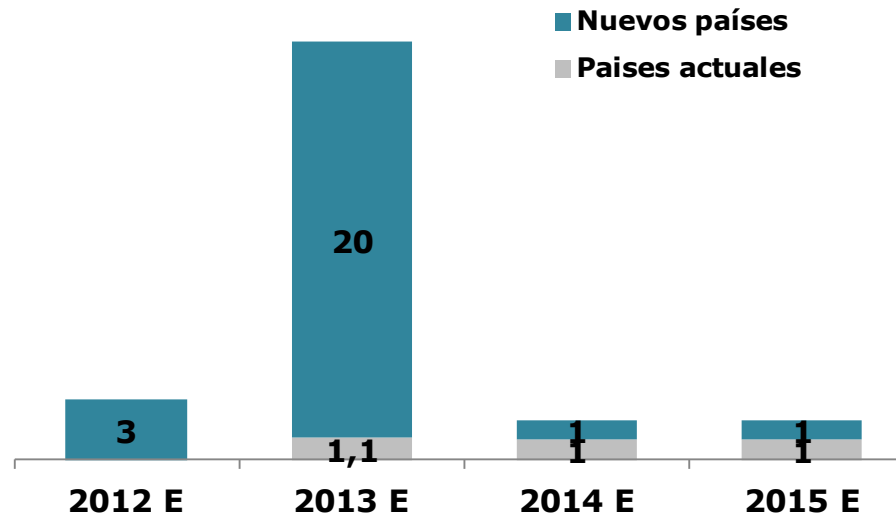
❑ Foco en la optimización de la gestión del circulante. Objetivo de mejora de 20 mn € en 3 años.



## Estricta disciplina de inversiones manteniendo cierta flexibilidad.

- CAPEX enfocado a proyectos de corta maduración.
- Énfasis en el corto plazo y en la generación de caja.

Previsión CAPEX 2012-2015E



**Entrada en nuevos países con una inversión propia estimada 20-24 mn €**

**Ventas 185-195 mn €**

**EBITDA > 8 mn €**

**Contratación > 200 mn €**

**Deuda financiera de 42 mn €**

**\*Las cifras no incluyen el Bonus Estratégico a directivos, pagadero en 2015.**

- ❑ **Estamos presentes en mercados atractivos con demanda creciente.**
- ❑ **Tenemos un *management* comprometido.**
- ❑ **Y partimos de una situación cada vez mas saneada.**
- ❑ **Por lo que estamos preparados para:**
  - ✓ **Abarcar un mayor volumen de negocio: ventas 2015E >400 mn €**
  - ✓ **Con una mayor tasa de rentabilidad. Margen EBITDA 2015E >9%**
  - ✓ **Basado en el crecimiento internacional: 90% del negocio fuera de España en 2015E.**
  - ✓ **Sin renunciar a la estabilidad de nuestro negocio en España.**
  - ✓ **Velando por la solidez de nuestro balance: Ratio DF/EBITDA 2015E de 1-2**
  - ✓ **Y siendo especialmente selectivos con nuestras inversiones y selección de proyectos (*inversión propia estimada 20-24mn € y un EBITDA > 7,5% el primer año*).**
- ❑ **Y todo ello, con el único interés de crear valor para nuestros accionistas.**

## **CONTACTO.**

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

**[accionistas@ezentis.es](mailto: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 en las presentaciones con motivo del anuncio del Plan Estratégico 2013-2015.**

**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.**