



Presentación Resultados 2009 y Plan Estratégico

Privado y Confidencial

16 Marzo 2010

Disclaimer

Este documento tiene carácter meramente informativo y se proporciona, únicamente, a aquellos potenciales inversores que expresamente lo hayan solicitado. Asimismo, este documento no constituye (i) una oferta, solicitud o recomendación para la inversión en Avanzit S.A. ("Avanzit"), ni para la realización de cualquier otra operación o formalización de contratos, ni (ii) ningún servicio de asesoramiento de inversión.

Todas las informaciones, proyecciones y estimaciones que se contienen en el presente documento han sido preparadas a partir de información disponible de fuentes fiables y están basadas en asunciones realistas. Las opiniones expresadas en este documento corresponden al momento de su elaboración y podrán variar con arreglo a las circunstancias del mercado, no existiendo obligación de actualizar las mismas. Este documento no contiene ningún juicio de valor sobre la posibilidad de efectiva consecución de beneficios por parte de Avanzit. Finalmente, no se emite ningún tipo de manifestación ni garantía, implícita o explícita, acerca de la exactitud e integridad de las informaciones, proyecciones y estimaciones contenidas en este documento.

Este documento es estrictamente confidencial y no puede ser reproducido, copiado, modificado o distribuido en su totalidad o en parte, ni puesto a disposición de terceros sin el previo consentimiento de Avanzit

Privado y Confidencial



Índice

- Situación de partida
- Resultados 2009
- Valoración Cualitativa Ejercicio 2009
- Plan Estratégico 2010 - 2012
- 2010 Prioridades
- Conclusiones



Resumen Ejecutivo



- Avanzit tenía una **difícil situación de partida**:
 - Problemas de liquidez y de generación de cash flow
 - Exceso de costes en las divisiones
 - Conjunto de compañías sin integrar y sin encaje estratégico
- **Thesan Capital** lanzó con su entrada en la compañía un profundo **proceso de reestructuración** a todos los niveles de la compañía
- Los resultados de 2009 reflejan la **limpieza y el saneamiento** que se realizó en 2009:
 - Ventas €158m, EBITDA €-6,0m y BDI €-47,7m
 - A nivel de BAI, impacto de €44m de resultados extraordinarios de saneamiento de activos y reestructuración con menos de €9m de impacto en caja
- La evolución del EBITDA muestra la mejora a nivel operativo → **EBITDA Breakeven en septiembre**
- **Reforzamiento de perfil institucional**: Acuerdo estratégico con la **Junta de Andalucía**
- **Mejora de la liquidez** y la estructura de **la deuda (DFN de €72m a €41m)**:
 - Inyección de capital
 - Capitalización de la deuda concursal
 - Mejora de capital circulante
- Lanzamiento del **Plan Estratégico** que abarca todas las divisiones de la compañía alcanzando ventas de €450m y un EBITDA de más de €35m en 2012
- **Nuevo equipo directivo** bajo la dirección de **Mario Armero**



Situación de Partida





Situación de partida

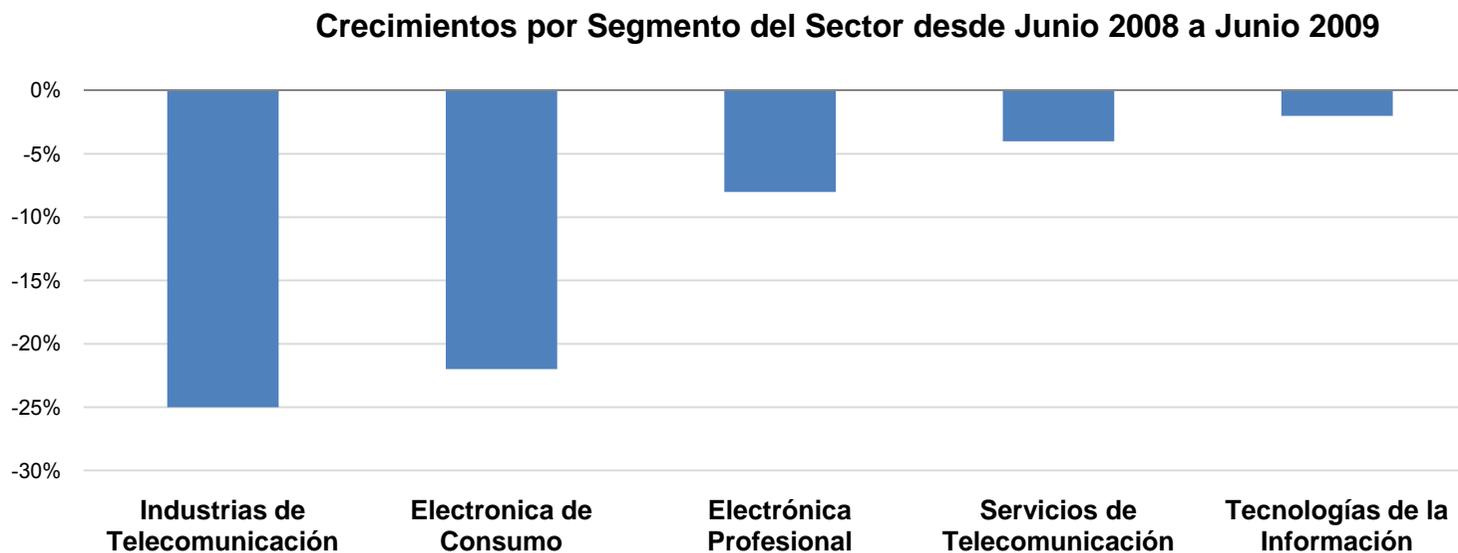


- **Problema de liquidez de la compañía en el corto plazo**
 - Estructura financiera mal definida y con importantes vencimientos a corto plazo
- **Generación de Cash Flow Negativo**
 - Consumo de caja > €1M/mes por Navento, Berggi y Elfer principalmente
 - Evolución Deuda Financiera Neta: 2006 = €32m; 2007 = €81m; 2008 = €112m (pf con Vértice)
- **Conjunto de compañías sin integrar y sin encaje estratégico**
 - Falta de funciones corporativas - Inexistencia de sinergias, ej. Falta de cash pooling
 - Fuertes inversiones en Negocios de consumo sin capacidad de desarrollo ni encaje estratégico: Navento / Berggi
 - Falta de definición estratégica para la actividad de Tecnología
 - Necesidad de reestructuración de operaciones de Chile y Perú
- **Exceso de costes en todas las divisiones**
 - Telecom
 - Tecnología
- **Enfoque corto plazo vs. Generación sostenible de valor por fundamentales de la compañía**
 - Falta de definición estratégica
- **Necesidad de reforzar equipo y alineamiento con accionistas**
- **Necesidad de saneamiento de activos**
 - BNP
 - Navento / Berggi
 - Otros



Delicada situación del mercado de TIC en España

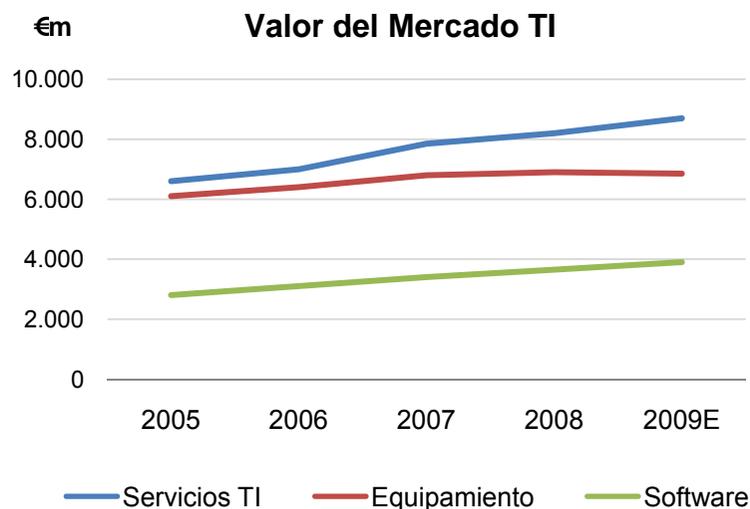
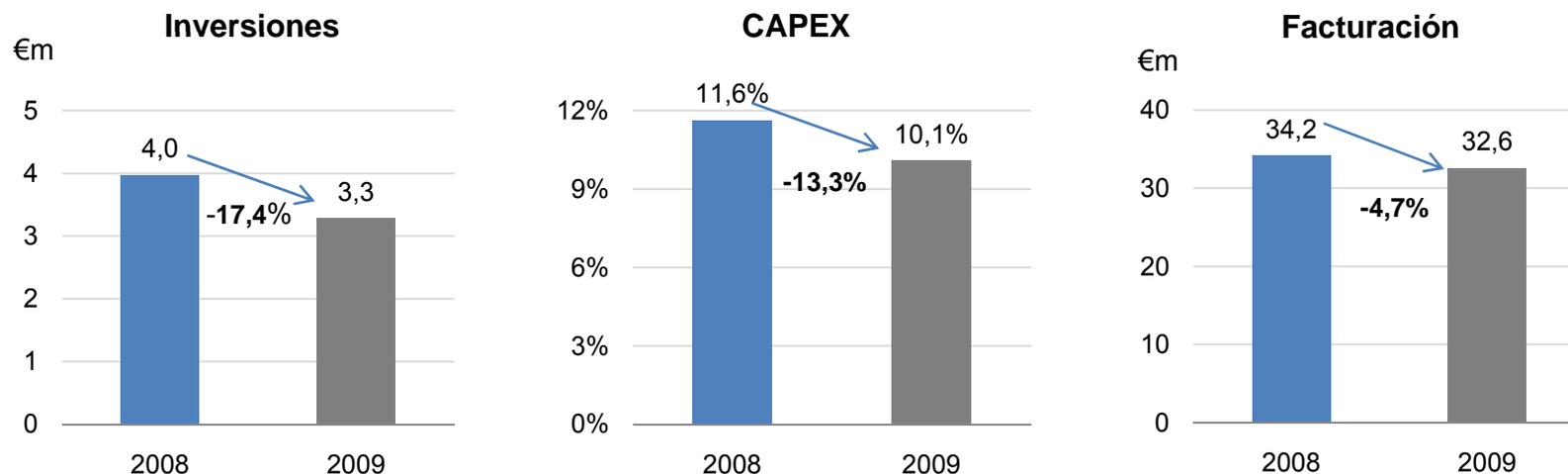
- ▶ Sector TIC muestra por primera vez en cada uno de sus segmento del mercado resultados negativos
 - En T2 2009, el sector TIC registro un descenso del 13% respecto al mismo periodo de 2008





Delicada situación del mercado de TIC en España

- ▶ Sector TIC muestra por primera vez en cada uno de sus segmentos del mercado resultados negativos



▶ Perspectiva 2010:

- Positiva evolución del mercado TI
- Estimación de un aumento de aprox. 20% en la venta de portátiles
- La banda ancha móvil como motor de crecimiento



Resultados 2009





Principales Magnitudes financieras



en €m	2009 reportado	2008 proforma
Ingresos	158,1	238,3
EBITDA	-6,0	7,2
Resultado antes de Impuesto	-57,6	2,2
Resultado del Ejercicio	-47,7	0,6

EBITDA reportado	7,2
<u>Ajustes de EBITDA 2008:</u>	
Telecom	-1,3
Lasesa	-1,4
Obra en Curso Elfer	-3,0
Tecnología	-0,5
Subcontratas Elfer	-0,2
EBITDA operativo	0,8

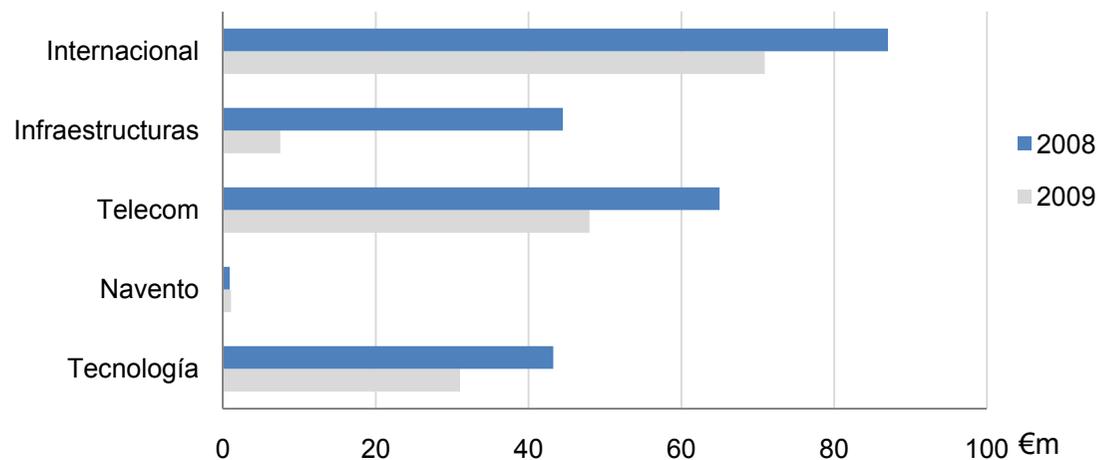
Deuda Financiera Neta	41	72
Recursos Propios	143	144
Ratio: Deuda vs Recursos Propios	28%	50%



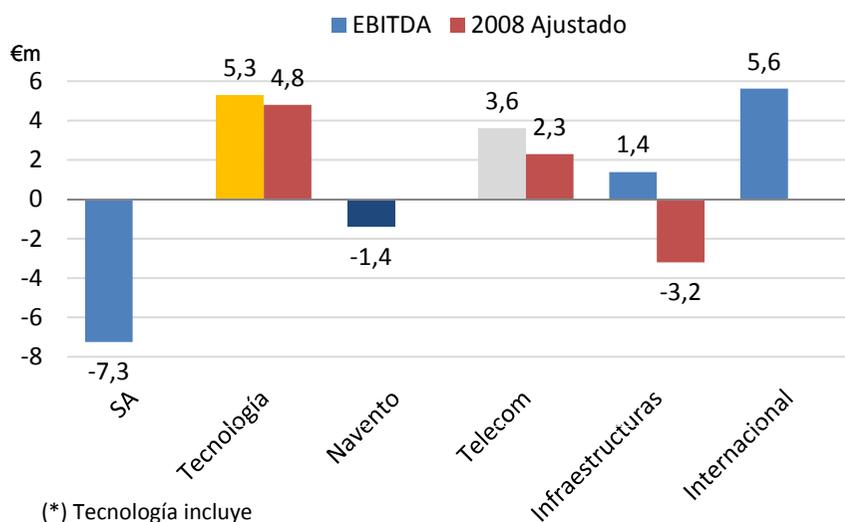
Principales Magnitudes Financieras por Divisiones



Ventas por Division

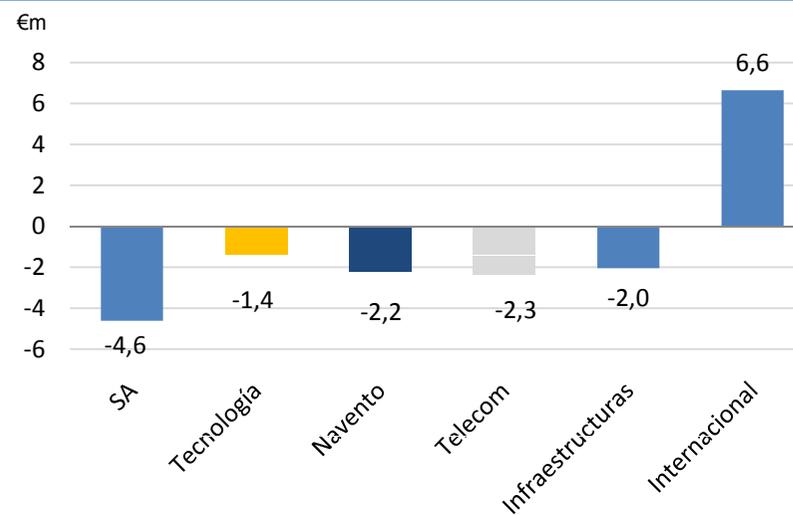


Desglose de EBITDA por Divisiones 2008



(*) Tecnología incluye internacional

Desglose de EBITDA por Divisiones 2009



Resultados 2009

Ajustes no operativos relativos a la Reestructuración y al Saneamiento del Balance



Impactos en Extraordinario

Concepto	Año Generación	€'000
BAI de partida		-57.614
AVANZIT S.A.		
PROVISIÓN RECUPERACIÓN ACTIVOS HISTORICOS	≤2008	4.900
VERTICE PUESTA EN EQUIVALENCIA	2009	6.439
PROVISIONES VARIAS	2008	1.461
NAVERGGI		
PROVISIÓN BERGGI	2007-08	5.847
NAVENTO		
PROVISIÓN INMV. INMATERIAL DESARROLLO	2007-08	7.636
PROVISIÓN EXISTENCIAS	2007-08	1.696
AVANZIT INFRESTRUCTURAS		
AJUSTE DE LA UTE LASESA	2007-08	1.372
ELFER		
OBRA EN CURSO DE ELFER	2007-08	3.707
INTERNACIONAL PERÚ Y CHILE		
OBRAS Y CUENTAS A COBRAR	2007-08	2.254
ERE Y AJUSTE DE COSTES		
TECNOLOGÍA	2010	2.699
TELECOM (ERE)	2010	985
TELECOM (LIQUIDACIONES)	2009	549
NAVENTO	2009	831
SA	2009	205
OTROS	2009	3.903
TOTAL		44.483
BAI ajustado		-13.131

- Saneamiento realizado en Diciembre 2009
- Limpieza de activos dudosos, reestructuraciones y ajuste de valoración
- Impacto en cash <€9m



Valoración Cualitativa Ejercicio 2009





Telecom:

- Caída de la actividad del mercado en aproximadamente un 30%
- Exceso de Costes → Reestructuración

➤ Tecnología:

- Obtención de contratos con AENA
- Exceso de Costes → Reestructuración

➤ Elfer:

- Ajustes de obras y contrataciones de ejercicios anteriores
- Retraso de Obra Pública afectando al mercado
- Obtención homologaciones ADIF

➤ Energías Renovables:

- Bloqueo del Mercado español
- Venta de la participación de un parque solar

➤ Internacional:

- Obtención de nuevos contratos en varios países de LATAM
- Ajustes realizados en Perú



Proceso de Saneamiento de Activos y Balance



Ahora es el momento oportuno para realizarlo por varias razones:

➤ **Situación macroeconómica:**

- Proceso generalizado de saneamiento de Balance y ajustes de activos en el mundo empresarial

➤ **Situación financiera:**

- Liquidez y relación con las entidades financieras en fase de normalización
- **Reforzar la credibilidad** y mostrar que se avanza en la línea correcta: **EBITDA Breakeven**

➤ **Situación estratégica:**

- Marcar claramente **el cambio** de la restructuración y limpieza hacia el **desarrollo de la compañía**

➤ **Situación organizacional:**

- **Nuevo equipo directivo** empieza con una compañía sin cargas del pasado

➤ **Situación accionariado:**

- Entrada de la **Junta de Andalucía** refuerza la estabilidad en el núcleo de accionistas
- **Compromiso de Thesan** de enfoque en generación de **valor a largo plazo**

➤ **Perfil institucional:**

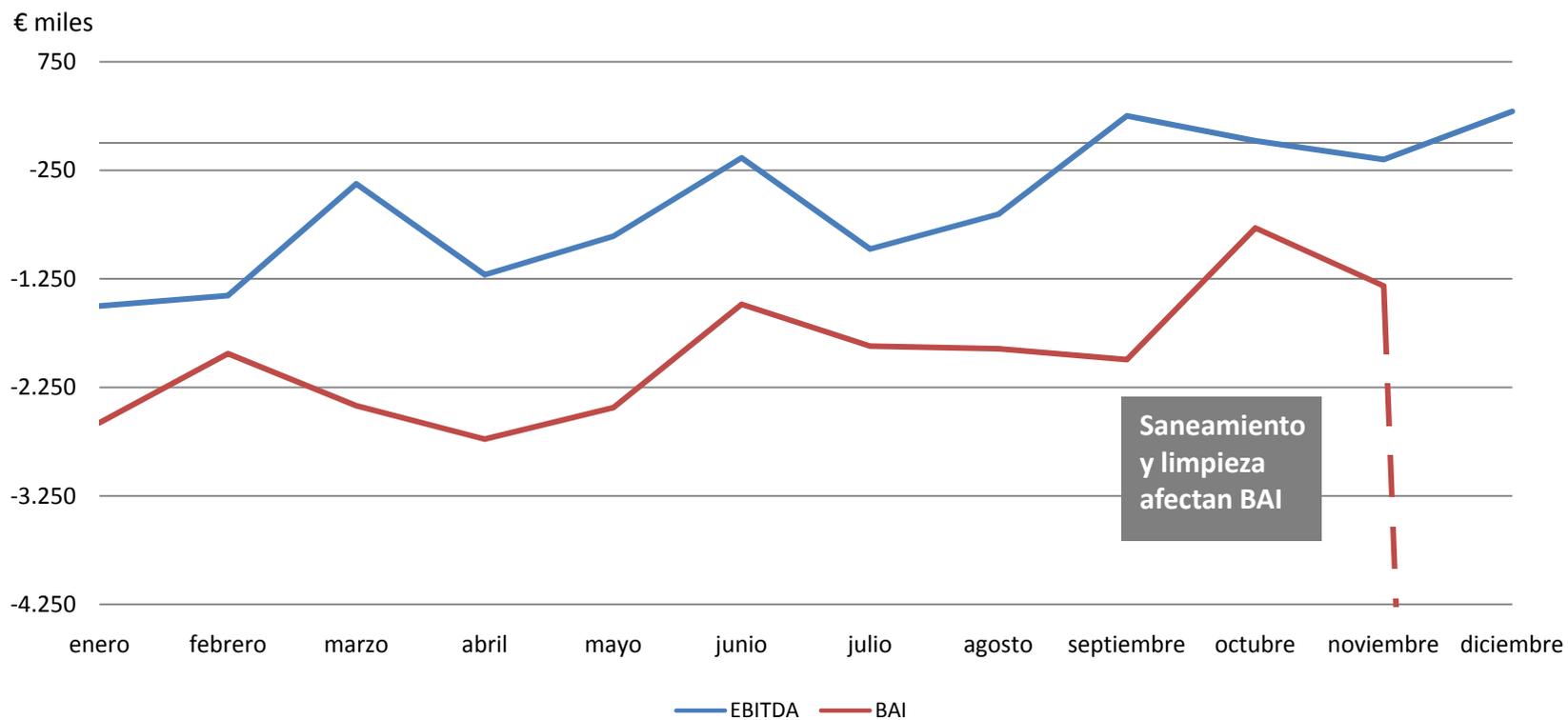
- Mostrar y reforzar el mensaje de **credibilidad y sostenibilidad**

➤ **Situación del negocio:**

- Fuerte posición comercial: Obtención de **contratos a nivel nacional e internacional**



EVOLUCION EBITDA BAI ENERO-DICIEMBRE 2009





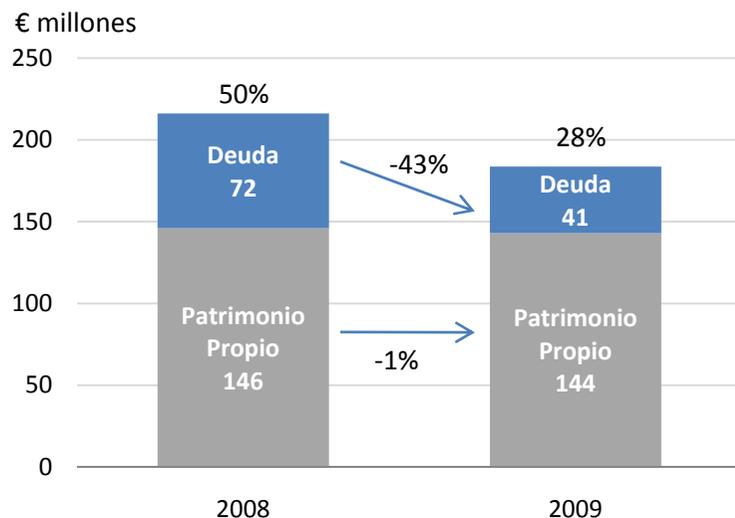
¿Qué hemos hecho para mejorar la compañía en 2009?



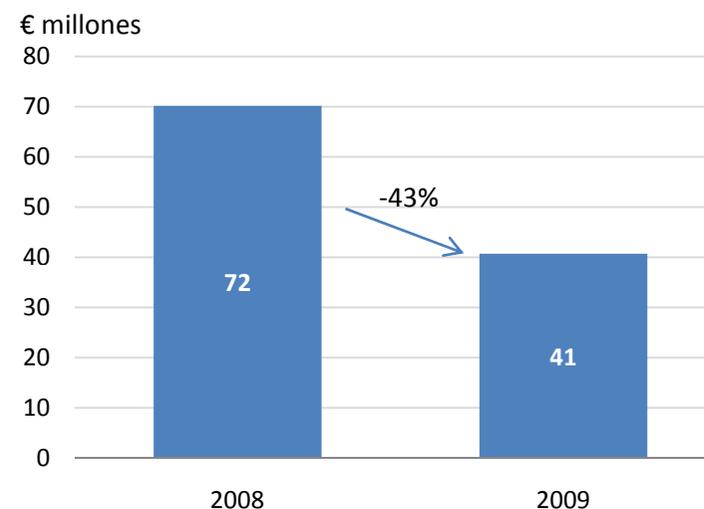
► Liquidez y estructura de la deuda

- Inyección de Capital de Thesan Capital (€22m)
- Capitalización deuda concursal (€22,9m a 0,85€/acción)
- Mejora de Capital Circulante
- Nuevas líneas de financiación (Avales 28M, nuevas líneas 4M, en marcha ampliación de líneas por aproximadamente 10M)

Balance



Deuda Financiera Neta



Pese a los pagos realizados para ajuste de costes (>€9m), hemos reducido la deuda financiera drásticamente gracias a la reestructuración financiera realizada

La Deuda Financiera 31.12.2009 similar al Valor de mercado de nuestra participación en Vértice360



¿Qué hemos hecho para mejorar la compañía en 2009?



- **Foco de la compañía en negocios estratégicos**
 - Potenciar **Ferrocarriles**: crecimiento en España
 - Fuerte **apuesta por desarrollo internacional del grupo**
 - **Salida/Racionalización de negocios non core**: Phase Out Berggi, Incorporación de Navento en Tecnología

- **Ajuste de Costes y mejoras de procesos**
 - Reestructuración
 - ERE y Prejubilaciones en Telecom , ERE Tecnología, Navento, Berggi
 - Procesos: SAP, oficinas de Madrid y actuación sobre compras

- **Logros operativos:**
 - ADIF
 - Contratos LATAM: entrada en clientes como **América Móvil y Pemex**

- **Mejora del perfil institucional**
 - Incorporación al accionariado de la **Junta de Andalucía**

- **Gestión**
 - **Foco en generación de cash flow y mejora de fundamentales del negocio**
 - **Reforzamiento del Equipo directivo**

^>> Perfil Mario Armero

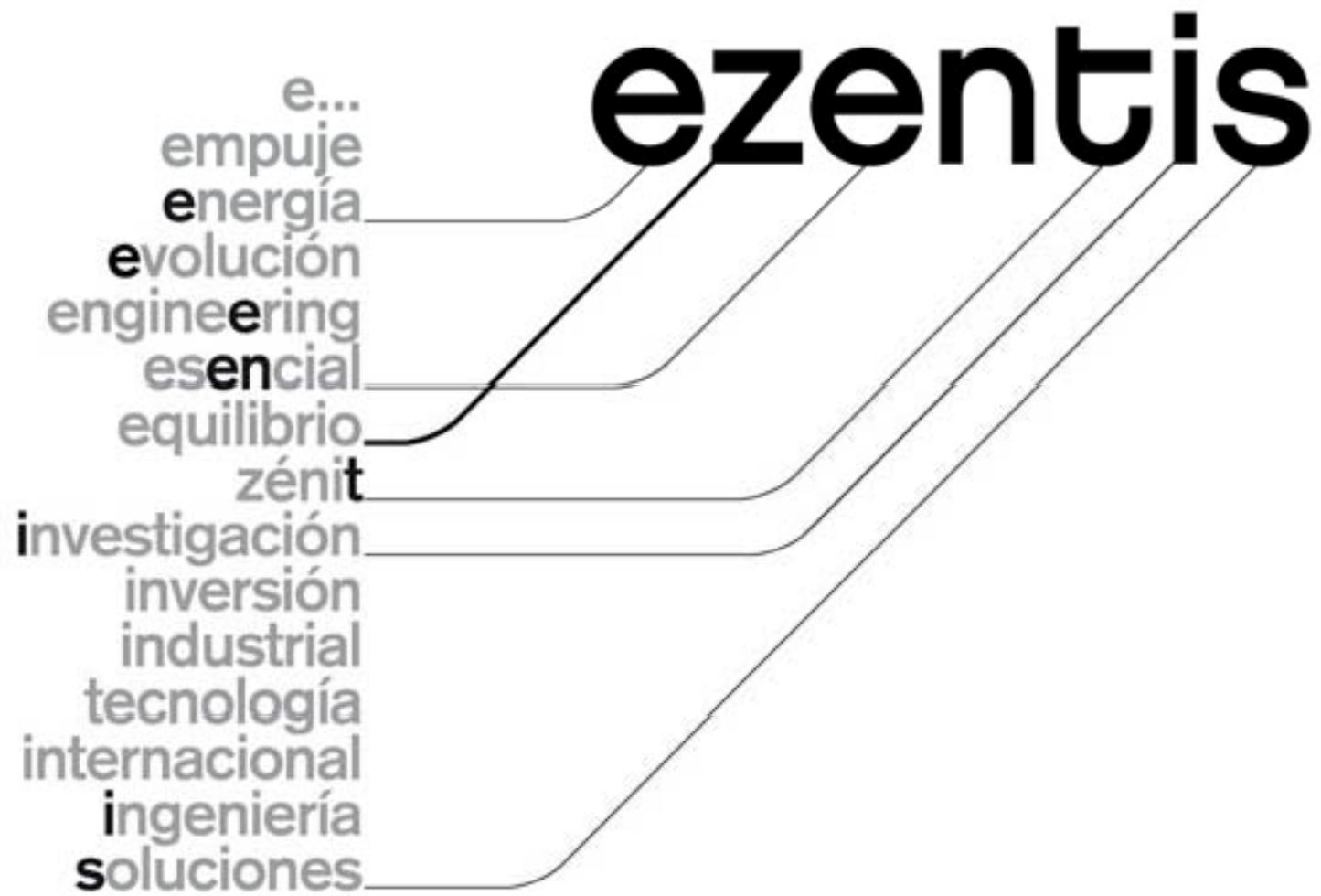


Curriculum

- **Abogado por la Universidad Complutense de Madrid**, inició su carrera profesional en el **Bufete Armero** y posteriormente trabajó en **AT&T España**.
- En 1988, a raíz de la aprobación de las inversiones de **General Electric Plastics** en Cartagena, Armero asumió la **Secretaría General** de dicha compañía, cargo que ocupó hasta 1999.
- Durante esos años, fue **miembro del Consejo de Administración** de la entidad financiera **Finanzia**, Banco de Crédito participado entonces por GE Capital.
- Ha sido **Presidente de General Electric Plastics España desde septiembre de 1999 hasta el año 2001** en el que se produjo su nombramiento como **Presidente de General Electric en España**, máximo responsable de todas las Divisiones del Grupo en la Península Ibérica.
- **El 4 de marzo de 2008** Mario Armero dejó General Electric y fue nombrado **Consejero Delegado de Corporación Llorente**, un Grupo español dedicado a las infraestructuras y con Divisiones centradas en la construcción, energía y otras actividades.



(ezentis)



ezentis



Plan Estratégico 2010 - 2012



(ezentis)

Estrategia Futura

El Modelo de Negocio de Ezentis se basa en Tres Grandes Líneas

EZENTIS

Infraestructuras

- Telecom
- Ferrocarriles
- Energías Renovables



TIC

- Desarrollo y aplicación de Tecnología
- Integración y outsourcing



Internacionalización

- Colombia
- Brasil
- México
- MENA



Sostenibilidad, crecimiento económico, sociedad de la información, equilibrio medio ambiental



Fases de implementación / ¿Dónde estamos?



Hitos Principales: Proyectos Áreas de Negocios España

Telecom España

- 2010
 - Mejora de Procesos
 - Optimización de costes
 - Mejora del bono de calidad
 - Nuevos Clientes/ Ventas
 - Plan de mejora de subcontratas
 - Nuevas ventas

Infraestructuras

- 2010
 - Propuesta plan de alianzas y puesta en marcha
 - Plan Cataluña
 - Desarrollo internacional: MENA
 - Desarrollo Plan Medioambiental
- 2011 / 2012
 - Fortalecer y consolidar desarrollo internacional

Tecnología

- 2010
 - ERE
 - Redimensionamiento comercial
 - Proyecto: Software Factory
 - Plan estratégico y Plan Director
- 2011 / 2012
 - Fase de Expansión: nuevos proyectos
 - Fase de Consolidación.

Energías Renovables

- 2010 / 2012
 - Contratos España FV: Extremadura, Andalucía Castilla de la Mancha
 - Proyectos Solares en África
 - Fotovoltaica+Pequeñas Centrales Hidráulicas+Eólicos en Argentina Chile y Brasil
 - Proyectos I+D Representación Alianzas
 - Ahorro Energético
 - Termosolar
 - Coches Eléctricos/ Smart Grids
 - Productos y Sistemas de Energía



Hitos Principales: Proyectos Internacionales

Brasil

- 2010
 - Acuerdos y Alianzas
 - Arranque Actividades
 - Ejecución nuevos contratos
- 2011 / 2012
 - Desarrollo de negocio: Telefonía, Tecnología, Electricidad, Obra Civil

Desarrollo LATAM

- 2010
 - Detección de nuevas oportunidades de negocio
 - Focalización en sectores estratégicos: Telecom, Infraestructuras, Energía
 - Maximización de cuentas en países con presencia
- 2011 / 2012
 - Desarrollo de los nuevos negocios y proyectos
 - Consolidación

Colombia

- 2010
 - Desarrollo del negocio de móviles
 - Desarrollo del negocio de tecnología
 - Desarrollo de otro negocios: Gas, Energía
- 2011 / 2012
 - Consolidación de negocio de móviles, Energía
 - Continuo desarrollo del negocio de soluciones: hoteles, hospitales, equipos, etc

MENA

- 2010
 - Sector ferroviario: nuevos contratos fibra óptica
 - Móviles Marruecos
 - Móviles norte de África: Instalaciones + Eléctrico y obra civil
 - Grandes proyectos de infraestructuras
- 2011 / 2012
 - Entrada en Argelia y desarrollo de negocios
 - Materialización proyectos Oriente Medio: Emiratos Árabes, Egipto, Jordania, Arabia Saudí



Hitos Principales: Proyectos Transversales

Compras / Sistemas de Gestión

- 2010
 - Cambio de oficinas de Madrid
 - Implantación ERP: Sap España e Internacional
 - Mejora de procesos y procedimientos
 - Centralización de compras
 - Renegociación subcontratas, proveedores
 - Sinergias y ahorros por eficiencias

Desarrollo Comercial

- 2010
 - Portfolio de actividades de la compañía
 - Desarrollo plan de acción comercial
 - Establecimiento de una política de alianzas
 - Estructura comercial a nivel nacional
 - Comité comercial
- 2011 / 2012
 - Reforzar estructura comercial internacional

Financiación

- 2010
 - Nuevas líneas de financiación
 - Nuevos modelos de financiación a nivel nacional e internacional
 - Líneas de avales para ofertar
 - Renovación préstamos
- 2011 / 2012
 - Apoyar la presentación y ejecución de proyectos y obras

Cambio Cultural

- 2010
 - Programa para la evaluación y detección del talento HRP
 - Plan de formación: detección necesidades implantación y ejecución
 - Implantación nuevos valores y cultura corporativa
- 2011 / 2012
 - Implantación de indicadores de seguimiento.
 - Extensión de la cultura corporativa, satisfacción del empleado

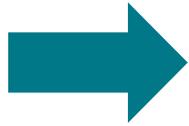


Matriz de Impacto



- 1-. TELECOM
- 2-. TECNOLOGIA
 - 2.1 ERE
 - 2.2 Nuevo Negocios
- 3-. FERROVIARIO
- 4-. ENERGÍAS RENOVABLES
- 5-. DESARROLLO ANDALUCÍA
- 6-. BRASIL
- 7-. COLOMBIA
- 8-. MENA
- 9-. COMPRAS Y MEJORA COSTES
- 10-. DESARROLLO COMERCIAL
- 11-. MOTIVACIÓN CULTURAL
- 12-. FINANCIACIÓN PROYECTOS
- 13-. PROCESOS DE GESTIÓN
- 14-. DESARROLLO LATAM





Visión Plan Estratégico 2012

35+

RESULTADOS

- * 2012: Ventas > € 450 millones
- EBITDA > € 35 millones

DESARROLLO DEL NEGOCIO

- * Desarrollo de Infraestructuras Ferroviarias, Energías Renovables a nivel Internacional
- * Reposicionamiento de Tecnología
- * Crecimiento Colombia, Brasil
- * Desarrollo MENA
- * Gestión de grandes cuentas

35+

COSTES/GUÍAS

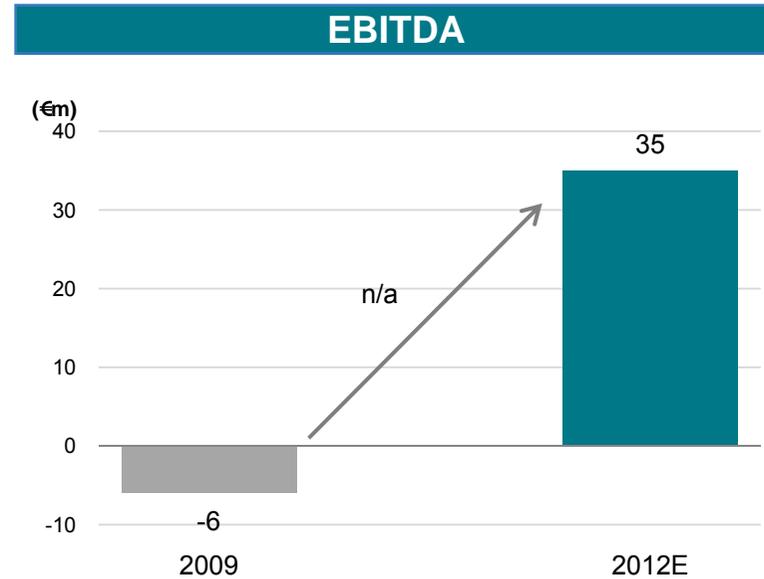
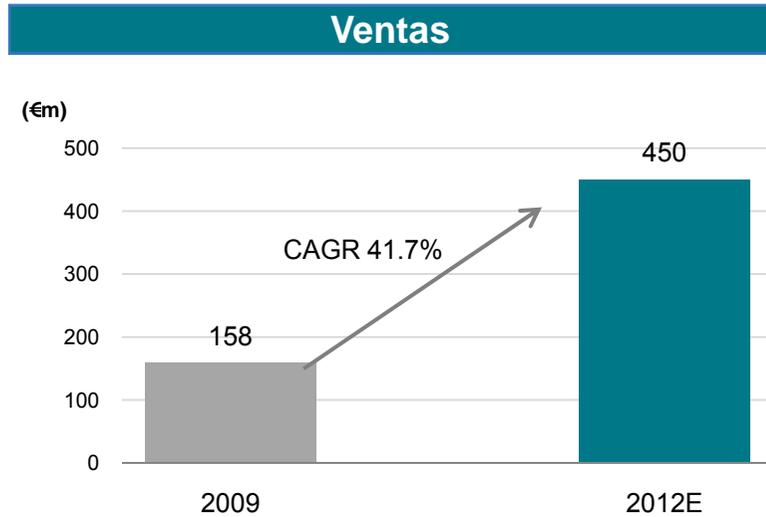
- * Mejora de costes / calidad Telecom
- * Ahorros en compras > € 8 millones
- * Continuar con la filosofía de “cost take out”
- * Aprovechar sinergias

EMPLEADOS

- * Plan de incentivos adhoc
- * DPO 100% plantilla
- * Alta satisfacción de empleados
- * Mejora de la comunicación interna y externa

(ezentis)

Desarrollo a Medio Plazo: Orientación



- Incluyendo Vértice 360°, las ventas combinadas podrían superar los €600 millones y alcanzar un EBITDA de €70 millones

2010 Prioridades



(ezentis)

Prioridades 2010 – Año de Transición

- Ejecutar la **estrategia de futuro** y preparar al grupo **para una fase de crecimiento rentable**
- Desarrollar al máximo las **Oportunidades** derivadas de las **alianzas estratégicas establecidas y en curso**
- **Crecimiento** en el área de **Ferrocarriles** tanto a nivel **nacional** como **internacional**
- **Crecimiento de Renovables** con enfoque en los **mercados internacionales**
- **Desarrollo internacional**
 - Brasil
 - MENA
- **Re-definición estratégica del área de Tecnología**
- **Completar eficiencia en costes y procesos**
 - Telecom
 - Compras
 - Sistemas
- **Completar la Reestructuración financiera**
 - Completar líneas circulante
 - Estructuración largo plazo de la deuda

Nuestro objetivo:
Generación positiva de Cash Flow por primera vez en cuatro años
y acercarnos al nivel de BAI positivo



Noticias recientes

.. Y seguimos trabajando

- **En enero:**
 - Adjudicación de contratos a nivel Internacional:
 - Argentina: Telefónica, Edenor, Petrobras, Movistar, Banco Ciudad de Buenos Aires (contratos por valor de €42,1m)
 - Perú: Telefónica y Edelnor (contratos por valor de €30,6m)
 - Entrada en México: contratos con Telcel, Pemex y Maxigas (por valor de € 1,9 m)
 - Calatel Panamá: Implantación de redes complejo hotelero Trump (€ 1,4 m)
 - Jamaica: América Móvil (contratos por valor de \$1,5m)
 - Marruecos: enlaces fibra óptica red de ferrocarriles nacional (1,5 Mill de euros)

- **En febrero:**
 - Nombramiento de Mario Armero como Presidente Ejecutivo
 - Adjudicación de San Fernando Chiclana (contrato de €13,5m en UTE con Efacec)
 - Inauguración oficial de la sede en Sevilla con el primer consejo
 - Nuevas adjudicaciones para la modernización de redes de comunicación aeroportuarias



Conclusiones

(ezentis)

Conclusiones

- **2009 ha sido un ejercicio complicado por necesidades de ajuste y situación de mercados financieros y del entorno macro**
- **El proceso de transformación avanza adecuadamente pese a la adversa situación económica de España**
- **Oportunidad de desarrollo a nivel internacional en segmentos clave: Ferrocarriles e Infraestructuras, Redes Convergentes, etc**
- **Reducciones de Costes facilitaran mejoras de competitividad → generación Cash Flow**
- **La mejora de la estructura financiera permitirá progresivamente acometer proyectos de crecimiento**

Mantenimiento de objetivos de creación de valor sustancial a largo plazo



Sede Social

c/ Acústica, 24, planta 5^a
Edificio Puerta de Indias, 41015, Sevilla, España
Telf.- (+34)954 673 230
www.ezentis.com



(e)zentis)