

# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 1T 2014

29 DE ABRIL 2014

# ÍNDICE

1. Principales magnitudes	1
2. Estrategia y perspectivas	12
3. Hechos relevantes	13

# Cuenta de Pérdidas y Ganancias

## 1. Principales magnitudes: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

	MAR-14 R	MAR-13 R	VAR	%
<b>Ventas</b>	50.896	39.293	11.603	30%
<b>EBITDA</b>	<b>2.681</b>	<b>1.838</b>	<b>842</b>	<b>46%</b>
<b>Resultados extraordinarios</b>	-22	-91	69	78%
Amortizaciones y Provisiones	-1.486	-979	-507	52%
<b>EBIT</b>	<b>1.195</b>	<b>860</b>	<b>335</b>	<b>39%</b>
<b>Resultados financieros</b>	-2.331	-1.856	-475	-26%
<b>Participación en asociadas y desinversiones</b>	0	-794	794	-100%
<b>BAI</b>	<b>-1.158</b>	<b>-1.882</b>	<b>724</b>	<b>38%</b>
<b>Minoritarios</b>	325	-289	613	n.s
<b>Impuestos</b>	-341	-146	-196	n.s
<b>Discontinuas</b>	-23	-1.037	1.015	n.s
<b>Resultado Neto</b>	<b>-1.197</b>	<b>-3.354</b>	<b>2.156</b>	<b>64%</b>

Miles de Euros

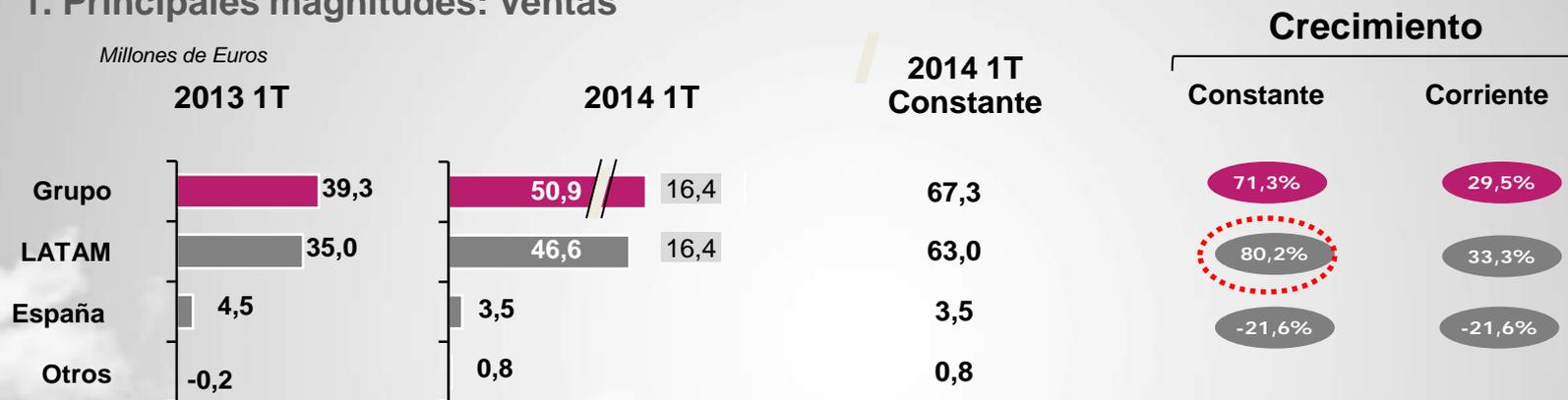
# Cuenta de Pérdidas y Ganancias

## 1. Principales magnitudes: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

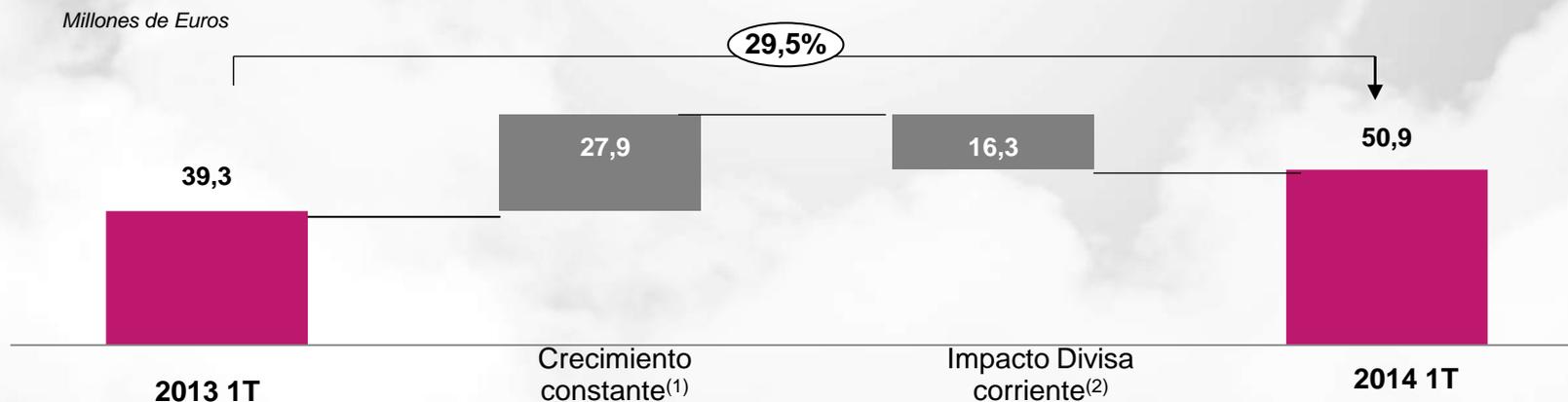
- ❑ Evolución positiva de las ventas como reflejo del desarrollo de la actividad en Latam
- ❑ El ratio EBITDA / Ventas mejora con respecto al año anterior (5,3% frente a 4,7% en 1T 2013) de acuerdo con los planes de eficiencia y productividad implementados (LATAM 7,5% vs 7,0%)
- ❑ El Resultado Financiero consolidado se ha visto afectado por el encarecimiento del factoring en Latam
- ❑ La evolución de las divisas nos lleva a un crecimiento en ventas constantes del 71,3 % y del EBITDA del 107%
- ❑ Latam continúa siendo el motor de crecimiento del Grupo (80,2% en Ventas y 88,7% en EBITDA en términos contantes)

## Fuerte crecimiento de ventas en Latam (+80%) en términos constantes

### 1. Principales magnitudes: Ventas



### Análisis de impactos sobre Ventas 2014



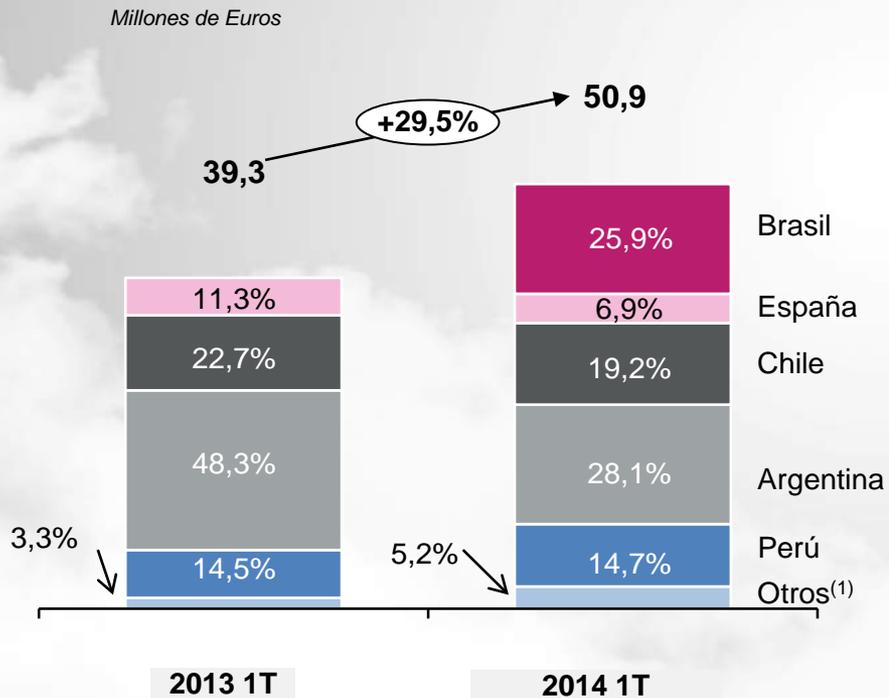
<sup>(1)</sup> Incluye la evolución de la actividad recurrente sin considerar el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

<sup>(2)</sup> Incluye el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

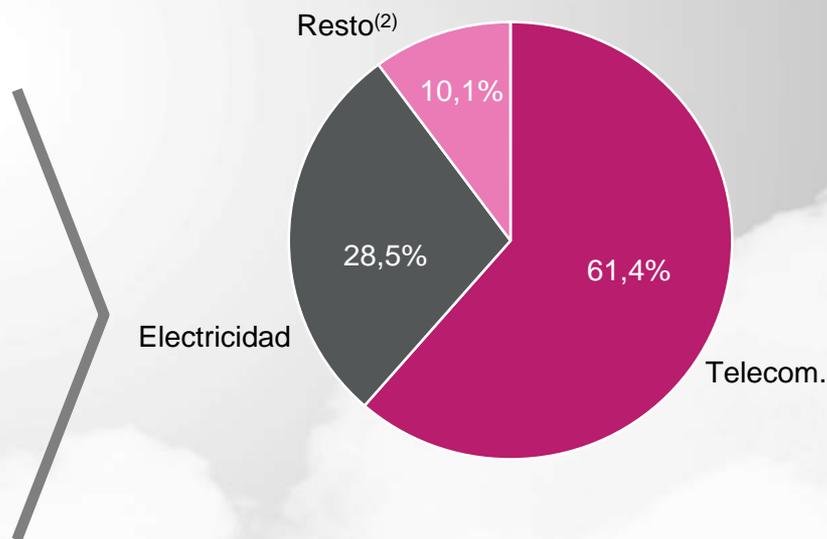
# Continuamos con nuestra estrategia de diversificación geográfica

## 1. Principales magnitudes: Ventas

**Evolución de las Ventas (MM€) por geografía**



**Desglose Ventas 2014 (MM€) por sector**



<sup>(1)</sup> Otros incluye: Marruecos, Jamaica y Panamá

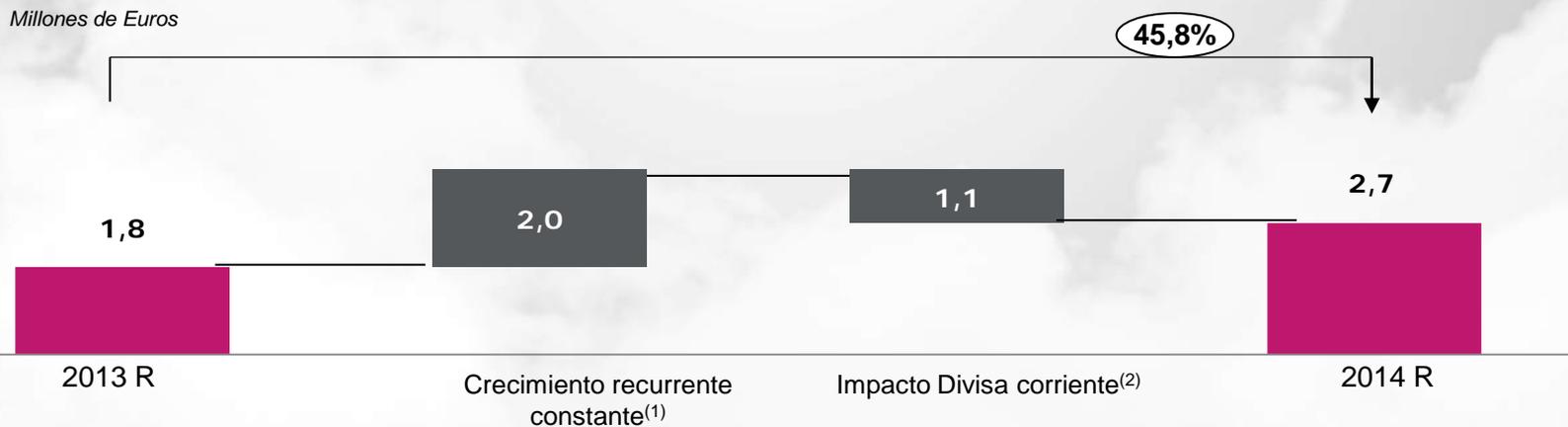
<sup>(2)</sup> Resto incluye: Gas, Petróleo, Minería, gestión de aguas y resto de sectores

# Crecimiento del EBITDA del Grupo en términos constantes (+107%) con mejora de rentabilidad

## 1. Principales magnitudes: EBITDA



## Análisis de impactos sobre EBITDA 2014



<sup>(1)</sup> Incluye la evolución de la actividad recurrente sin considerar el efecto de la evolución del tipo de cambio y la inflación en cada país

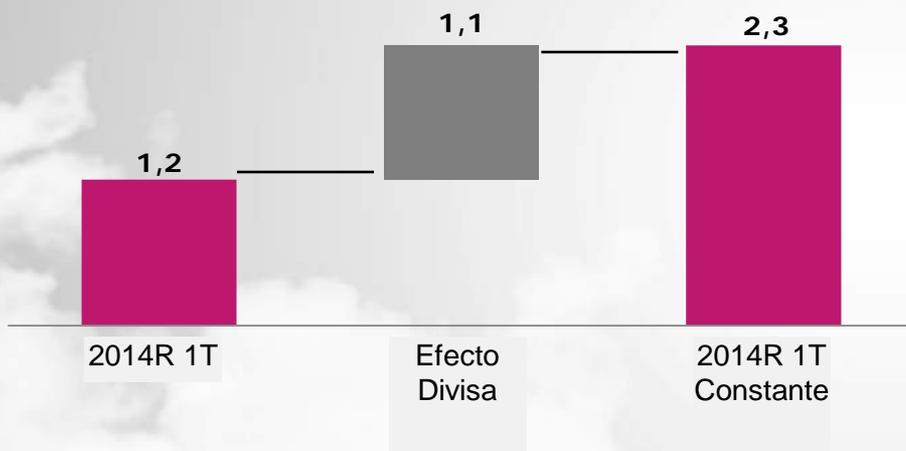
<sup>(2)</sup> Incluye el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

# Resultado Operativo positivo en Latam

## 1. Principales magnitudes: Resultado Operativo

### Resultado Operativo 2014 1T

Millones de Euros



- ❑ Impacto del efecto divisa en el Resultado Operativo del Grupo asciende a 1,1 millones de Euros
- ❑ El Resultado Operativo Constante del Grupo asciende a 2,3 millones de Euros.

### Resultado Operativo Operaciones Latam

Millones de Euros



### Resultado Operativo Operaciones España

Millones de Euros



### Resultado Operativo Corporación y Otras Geografías

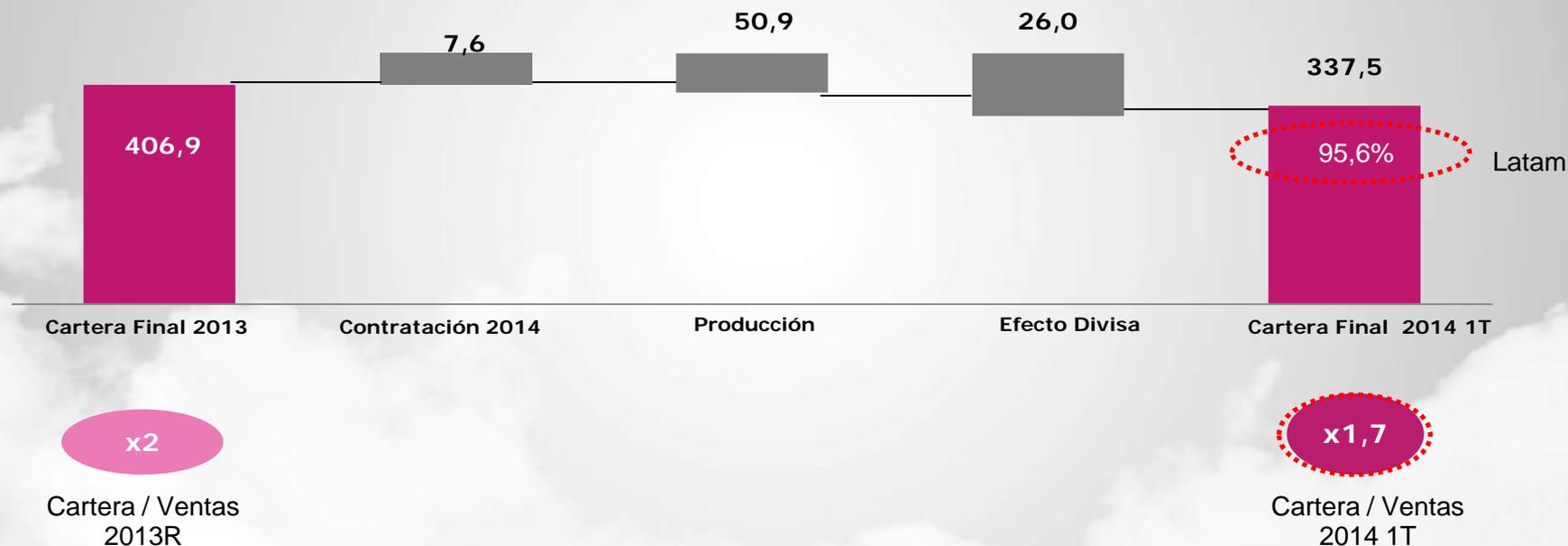
Millones de Euros



## Cartera final con una visibilidad de negocio superior a 1,7 años

### 1. Principales magnitudes: Cartera

Millones de Euros



- Visibilidad de negocio superior a 1,7 años con mayoría de contratos plurianuales y clientes de referencia, como Telefónica, Claro, Coelba, Celpe, Edelnor, Edenor, Entel y Light.**

# Foco en el balance

## 1. Principales magnitudes: Balance

	MAR-14 R	DIC-13 R
<b>Activo</b>		
<b>Activos no corrientes</b>	<b>84.435</b>	<b>86.610</b>
Inmovilizado material	13.605	14.112
Fondo de comercio	28.534	28.534
Otros activos intangibles	10.955	11.072
Activos financieros no corrientes	31.341	32.810
Inversiones asociadas	0	0
Activos por impuestos diferidos	0	82
<b>Activos Corrientes</b>	<b>70.802</b>	<b>74.610</b>
Activos vinculados a la venta	1.104	1.113
Existencias	6.657	5.851
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	53.724	53.033
Otros activos corrientes	2.285	2.842
Efectivo y equivalentes	7.032	11.771
<b>TOTAL</b>	<b>155.237</b>	<b>161.220</b>

	MAR-14 R	DIC-13 R
<b>Pasivo</b>		
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>-9.262</b>	<b>-10.423</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>77.199</b>	<b>74.612</b>
Deudas con entidades de crédito	19.416	18.669
Otros pasivos financieros	21.642	19.835
Provisiones	32.183	31.887
Pasivos por impuestos diferidos	2.971	3287
Subvenciones	987	934
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>87.300</b>	<b>97.031</b>
Deudas con entidades de crédito	15.934	16.588
Otros pasivos financieros	11.434	16.972
Pasivos puestos a la venta	1.180	1.208
Acreedores comerciales	29.507	26.989
Provisiones	3.059	7.369
Pasivos por impuestos corrientes	9.478	11.975
Otros Pasivos corrientes	16.708	15.930
<b>TOTAL</b>	<b>155.237</b>	<b>161.220</b>

Miles de Euros

# Foco en la Deuda

## 1. Principales magnitudes: Deuda Bancaria

### Evolución de la Deuda Bancaria

Millones de Euros

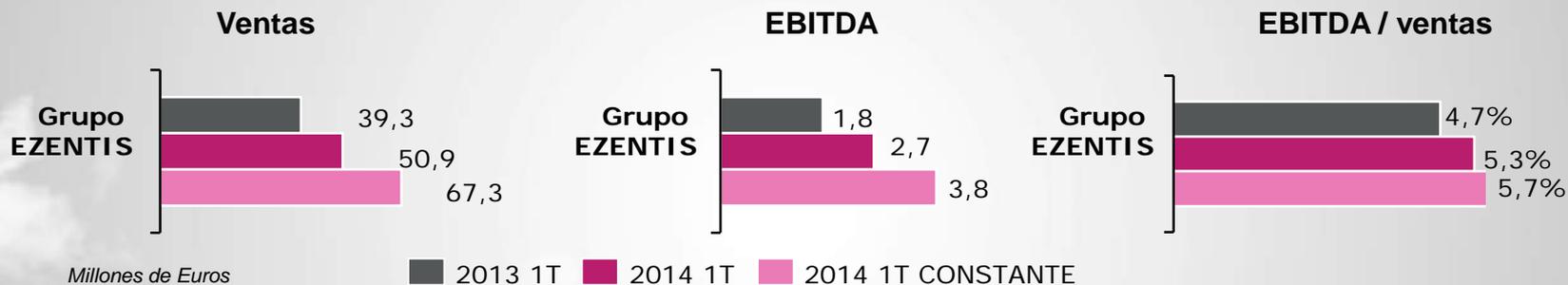


- Gastos financieros en Latam (1,8MM€), España y otras geografías (0,2MM€) y Corporación (0,3MM€)

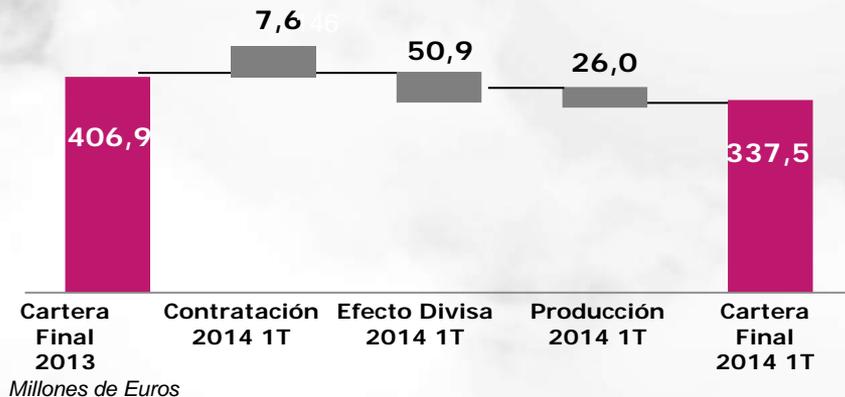
# Crecimiento, cartera sólida y foco en el balance

## 1. Principales magnitudes: Resumen

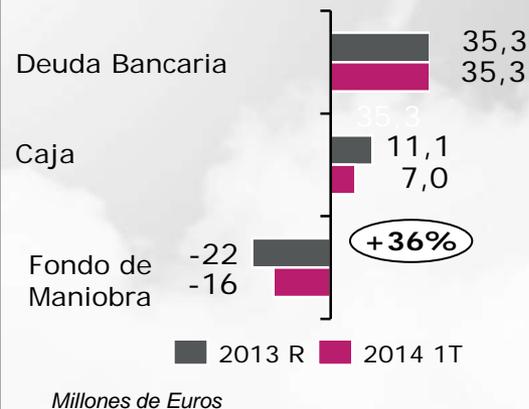
### □ Crecimiento muy significativo del negocio



### □ Evolución de la cartera



### □ Evolución del Balance



# Crecimiento, cartera sólida y foco en el balance

## 1. Principales magnitudes: Conclusiones

- ❑ **Crecemos y diversificamos presencia geográfica en Latam, que se refleja en un crecimiento de ventas (+71%) y de EBITDA (+107%) en términos de divisa constante**
- ❑ **Cartera de 338MM€, que supone una base sólida para continuar con el desarrollo previsto de 2014 y la ejecución del Plan Estratégico 2014-2017**
- ❑ **Foco en el Balance con mejor Fondo de Maniobra (+36%) y Patrimonio Neto**
- ❑ **Resultado operativo positivo en Latam de 3,8 MM€ en términos constantes**

## Con sólidos pilares estratégicos

### 2. Estrategia y perspectivas

- ❑ Nuestra visión es ser una multinacional líder en Latinoamérica en despliegue y mantenimiento de infraestructuras para empresas de telecomunicaciones, eléctricas, aguas y gas
- ❑ Diferenciación en la calidad del servicio con foco en el cliente
- ❑ Desarrollo de la plataforma de crecimiento orgánico e inorgánico con un modelo de negocio consolidado
- ❑ Foco en fortalecimiento del balance, reducción del endeudamiento, mejora de fondos propios y del fondo de maniobra
- ❑ Mejora de la eficiencia operativa con mayores márgenes

**La Última Milla: nuestro compromiso.**

## Hechos relevantes

### 3. Hechos relevantes

- 01/01/2014: Inscripción del aumento de capital
- 10/01/2014: Nombramiento de Secretario General, del Consejo de Administración y de las Comisiones
- 13/01/2014: Inscripción de aumentos de capital
- 22/01/2014: Modificación del pacto parasocial de fecha 4 de enero de 2012
- 18/02/2014: Inscripción ampliación GBS
- 02/04/2014: Presentación Plan Estratégico 2014-2017
- 02/04/2014: Convocatoria de la Junta
- 22/04/2014: Acuerdo de aumento de capital para atender la solicitud de ejecución total del Warrant titularidad de GBS



**Sede Social (Sevilla)**

Acústica, 24, 5ª planta (Edif. Puerta de Indias) - 41015 Sevilla, España

**T:** +34 954 673 230 **E:** [accionistas@ezentis.com](mailto:accionistas@ezentis.com)

**Oficina Madrid**

Prim, 19, 4ª planta – 28004 Madrid, España

**T:** +34 902 40 60 82 **F:** +34 913 605 994 **E:** [info@ezentis.com](mailto:info@ezentis.com)

[www.ezentis.com](http://www.ezentis.com)