

“La última milla: nuestro compromiso”

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 1S 2015

EZENTIS

O&M en la última milla



- Ezentis opera, mantiene y despliega infraestructura para compañías de los sectores de telecomunicaciones y utilities
- Foco en Latinoamérica donde la actividad de Ezentis representa el 91,3% del total de ingresos del Grupo
- La Compañía emplea 8.500 profesionales, gestiona 3.500 vehículos y posee más de 119 centros de trabajo
- Tiene como meta ser el socio estratégico para sus clientes con un posicionamiento clave en la “última milla” para las infraestructuras de energía y telecomunicaciones
- Liderada por un equipo de gestión comprometido que se unió a la Compañía a finales de 2011
- El 90% de los clientes de Ezentis son líderes en sus respectivos mercados

Índice

1. Principales magnitudes	4
2. Plan Estratégico 2014-2017 Magnitudes y pilares	17
3. Conclusiones y perspectivas año 2015	18
2. Hechos relevantes	19

1. Principales magnitudes

Evolución 1^{er} Semestre 2015

1. Principales magnitudes: Resumen

❑ Ingresos de 155,5 millones de euros (+44% vs 1S 2014)

- Aumento en ventas principalmente por crecimiento orgánico
- Latam sigue siendo el motor del crecimiento con un 91,3% sobre las ventas totales

❑ EBITDA de 11,4 millones de euros (+88% vs 1S 2014)

- Mejora del margen EBITDA: 7,3% vs. el 5,6% 1S 2014
- Implementación de mejoras continuas de medidas de eficiencia y productividad

❑ Cartera de 477 millones euros a cierre del 1S 2015

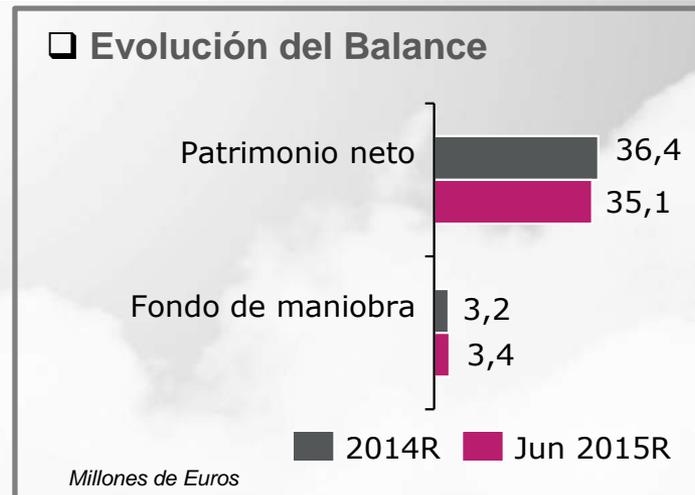
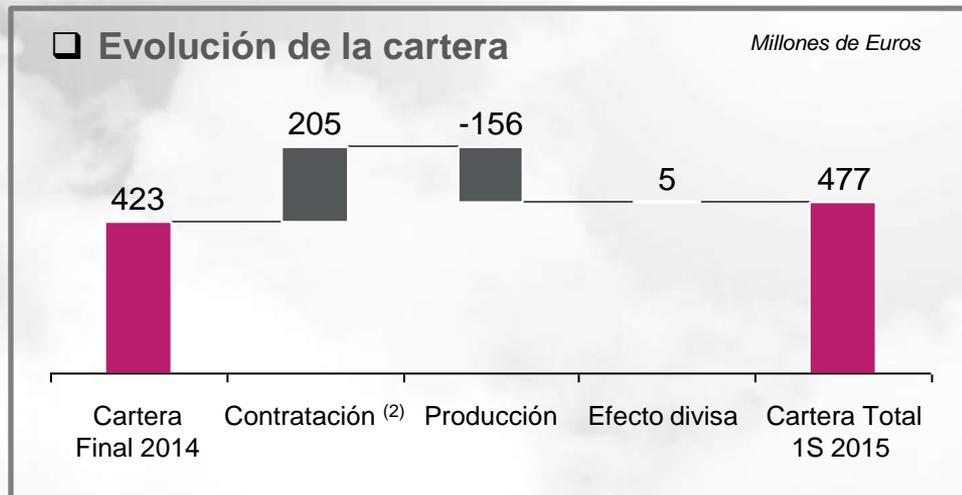
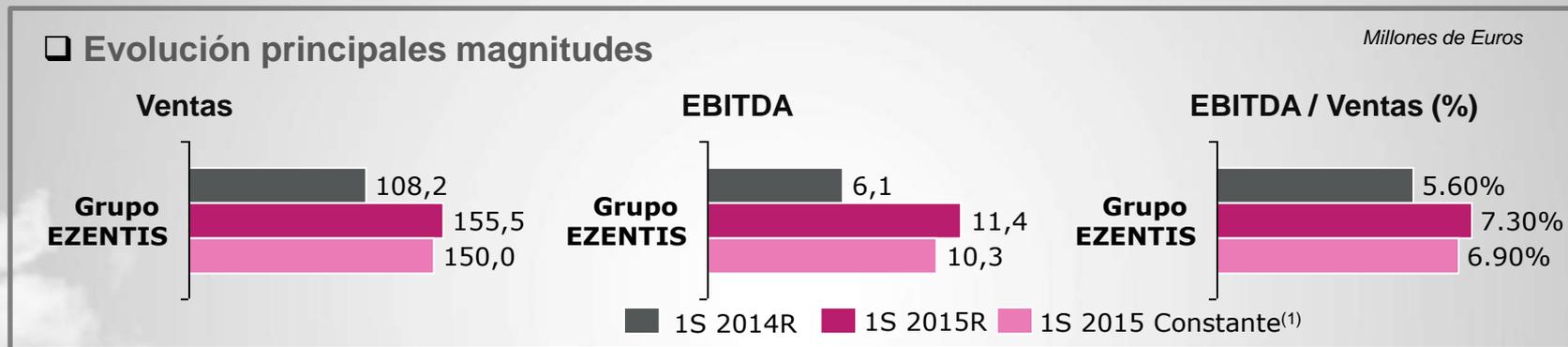
- Se prevé contratación en los próximos meses acorde a la planificación comercial de la compañía
- Repercusión de nuevas tarifas y crecimiento de base instalada de contratos vigentes por valor de 138,5 millones de euros

❑ Resultado neto asciende a -537 miles de euros (+274% vs 1S 2014)

- La diferencia en cambio ha tenido un efecto negativo de 1,8 millones de euros en el resultado financiero
- Mejor gestión financiera que reduce el peso sobre ventas de los Gastos Financieros en el 1S 2015 en 0,9 puntos porcentuales con respecto a 1S 2014
- Resultado extraordinario por 3,1 millones de euros como consecuencia principalmente de la gestión financiera activa de la planificación fiscal en curso de las filiales en Latam

Crecimiento, rentabilidad, cartera sólida y balance

1. Principales magnitudes: Resumen



(1) Incluye la evolución de la actividad recurrente sin considerar el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país.

(2) Repercusión de nuevas tarifas y crecimiento de base instalada de contratos vigentes por valor de 138,5 millones de euros

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

1. Principales magnitudes: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Miles Euros	1S2015	1S2014	VAR.	%
Ventas	155.593	108.166	47.427	44%
EBITDA	11.426	6.085	5.341	88%
Amortización inmovilizado	-4.071	-2.430	-1.641	-68%
Amortización intangibles (PPA)	-1.061	-527	-534	-101%
Variación provisiones	35	0	.	.
EBIT	6.330	3.128	3.202	102%
Resultados financieros	-7.830	-5.099	-2.731	-54%
<i>Ingresos/Gastos financieros</i>	-6.048	-5.117	-931	-18%
<i>Diferencias de cambio⁽¹⁾</i>	-1.782	18	-1.800	
Participación en asociadas y desinversiones	295	123	172	
Resultados extraordinarios ⁽²⁾	3.148	-65	-65	4943%
BAI	1.943	-1.913	-2.154	
Minoritarios	-57	709	-766	
Impuestos	-2.396	-606	-1.790	-295%
Discontinuadas	-26	-197	171	87%
Resultado Neto	-537	-2.007	1.471	73%

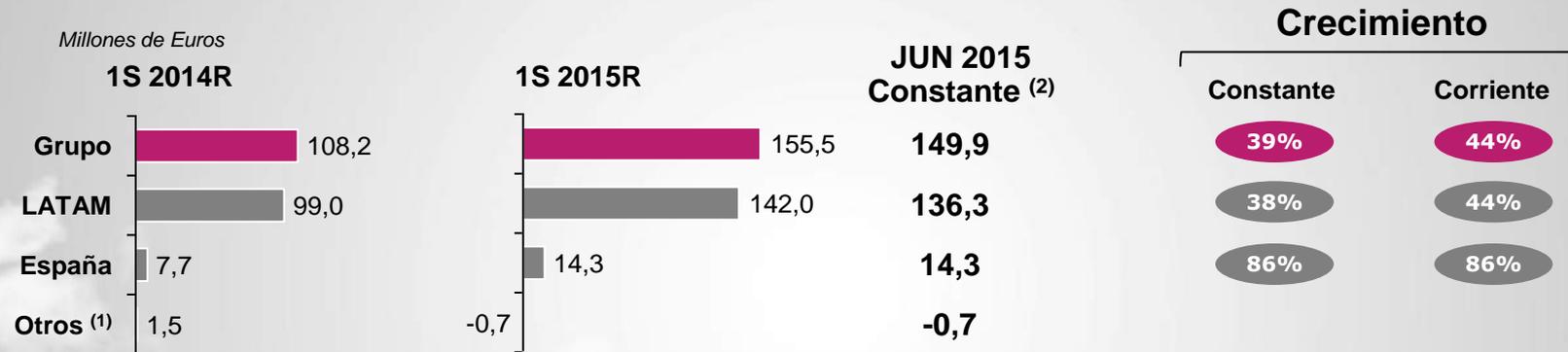
Nota: S se refiere a semestre

(1) Diferencias de cambio producidas principalmente por la apreciación del USD

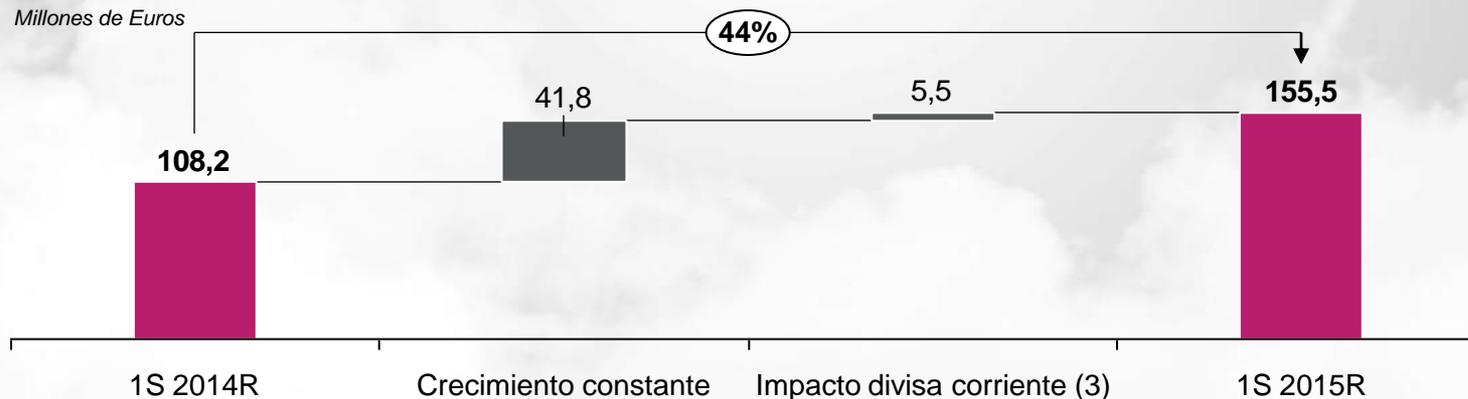
(2) Resultado extraordinario explicado principalmente por planificación fiscal en Brasil (EUR 3,3millones)

Crecimiento de ventas (+44%) en términos corrientes

1. Principales magnitudes: Ventas



Análisis de impactos sobre Ventas 1S 2015

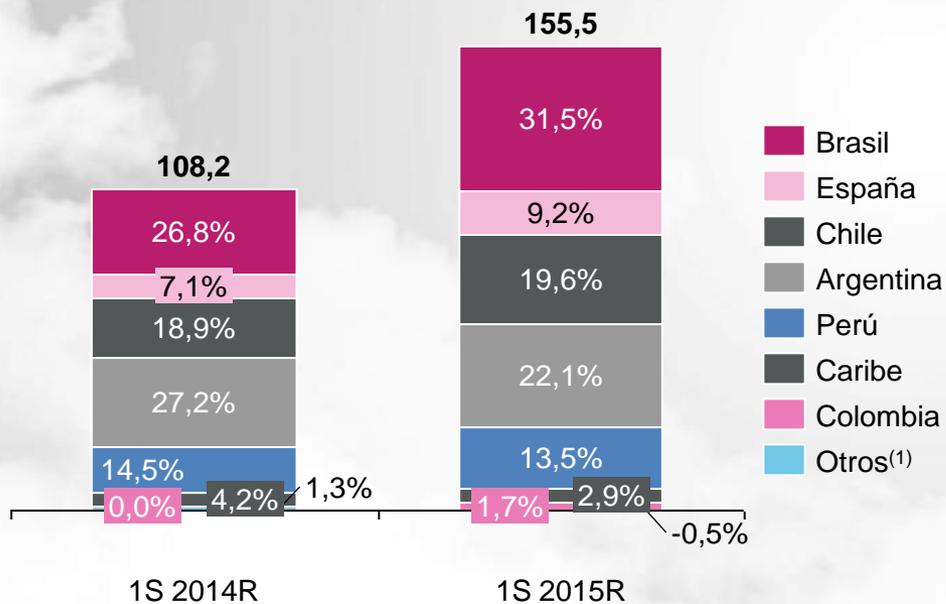


- (1) Incluye la actividad de Marruecos (hasta mayo de 2014), Corporación, ajustes de consolidación .
- (2) Incluye la evolución de la actividad recurrente sin considerar el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país
- (3) Incluye el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

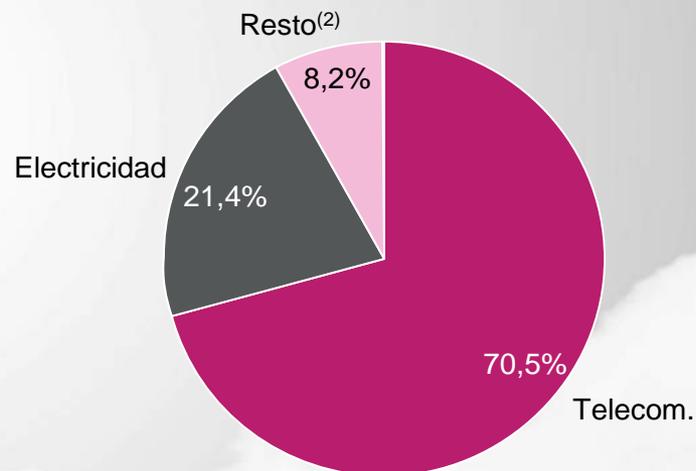
Diversificación geográfica y sectorial

1. Principales magnitudes: Ventas Evolución de las Ventas por geografía

Millones de Euros



Desglose Ventas 1S 2015R por sector



(1) Incluye la actividad de Marruecos (hasta mayo de 2014), Corporación, ajustes de consolidación y E.E.U.U.

(2) Incluye Tecnología, Gas, Petróleo, Minería, Gestión de aguas y Resto de sectores

Fuerte crecimiento de las ventas corrientes (+44%) con diversificación geográfica y sectorial

1. Principales magnitudes: Ventas

- ❑ **Fuerte crecimiento de las ventas corrientes (+44%) y constantes (+39%), como consecuencia del crecimiento orgánico de la compañía durante el 2014**

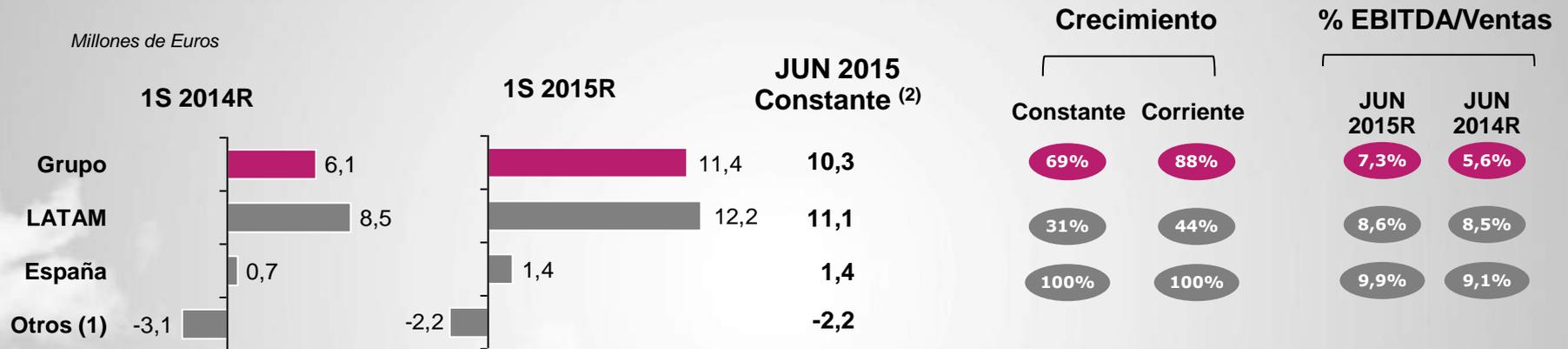
- ❑ **La actividad en Latam representa el 91,3% sobre ventas vs 92,9% en el 1S 2014**
 - La actividad en Chile, Perú y Colombia (países pertenecientes a la Alianza del Pacífico) representa el 34,8% sobre el total del Grupo
 - La actividad en Brasil representa el 31,5% sobre el total de la actividad del Grupo, lo que se ha conseguido en tan sólo año y medio
 - Argentina representa un 22,1% vs 27,2% sobre las ventas en el 1S 2014

- ❑ **Se destaca el crecimiento de las ventas en España del 86%, como consecuencia del desarrollo inorgánico con la adquisición de Grupo Networks Test**

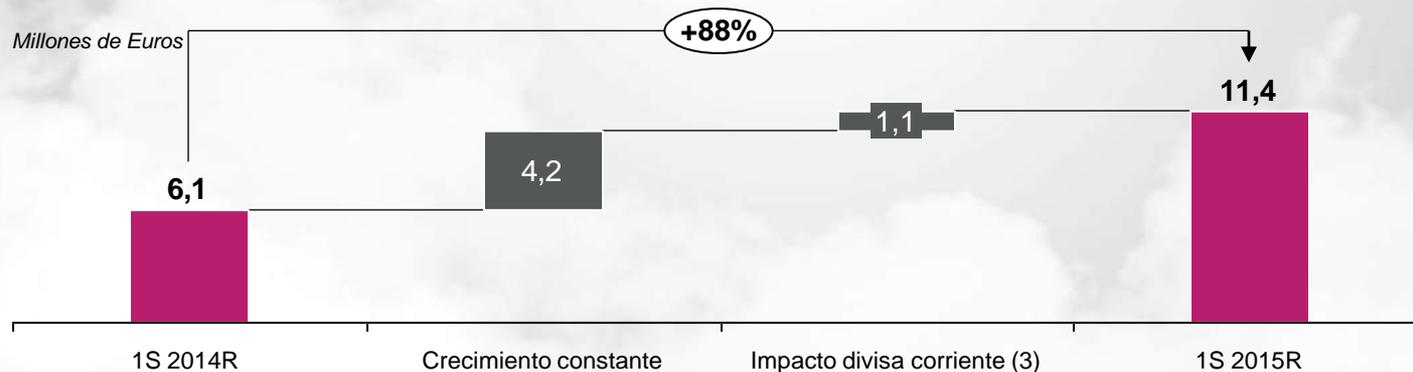
- ❑ **Seguimos focalizados en aumentar nuestra base de clientes y negocio**

Crecimiento del EBITDA en términos corrientes (+88%)

1. Principales magnitudes: EBITDA



Análisis de impactos sobre EBITDA 1S 2015



- (1) Incluye la actividad de Marruecos (hasta mayo de 2014), Corporación, ajustes de consolidación
- (2) Incluye la evolución de la actividad recurrente sin considerar el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país.
- (3) Incluye el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país.

Mejora de la rentabilidad en 1,7 puntos porcentuales por foco en calidad, eficiencia y productividad

1. Principales magnitudes: EBITDA

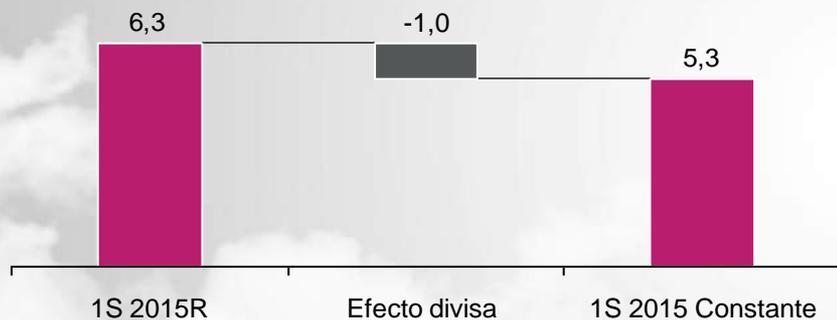
- ❑ **Comportamiento positivo del EBITDA (+88%)**
 - Madurez de los contratos orgánicos adjudicados durante 3T 2014
- ❑ **Mejora en la rentabilidad del EBITDA (7,3% de margen sobre ventas vs 5,6% del 1S 2014)**
 - En Latam el crecimiento del EBITDA es del 44% con una mejora en margen de 8,6% vs 8,5% 1S 2014
 - En España el crecimiento del EBITDA es del 100%, el margen alcanza el 9,9% frente al 9,1% del 1S 2014

EBIT

1. Principales magnitudes: Resultado Operativo

EBIT

Millones de Euros



- El impacto del efecto divisa en el EBIT asciende a -1,0 millones de Euros (procedente de la evolución de los tipos de cambio de Argentina, Perú y Chile)
- El EBIT alcanza 6,3 millones de Euros, lo que supone una mejora del 102% con respecto al 1S 2014.

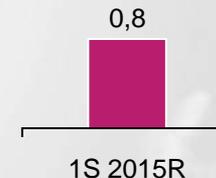
EBIT Latam

Millones de Euros



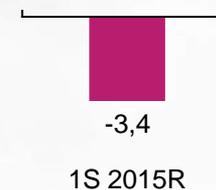
EBIT España

Millones de Euros



EBIT Corporación y otras sociedades del Grupo y ajustes de consolidación

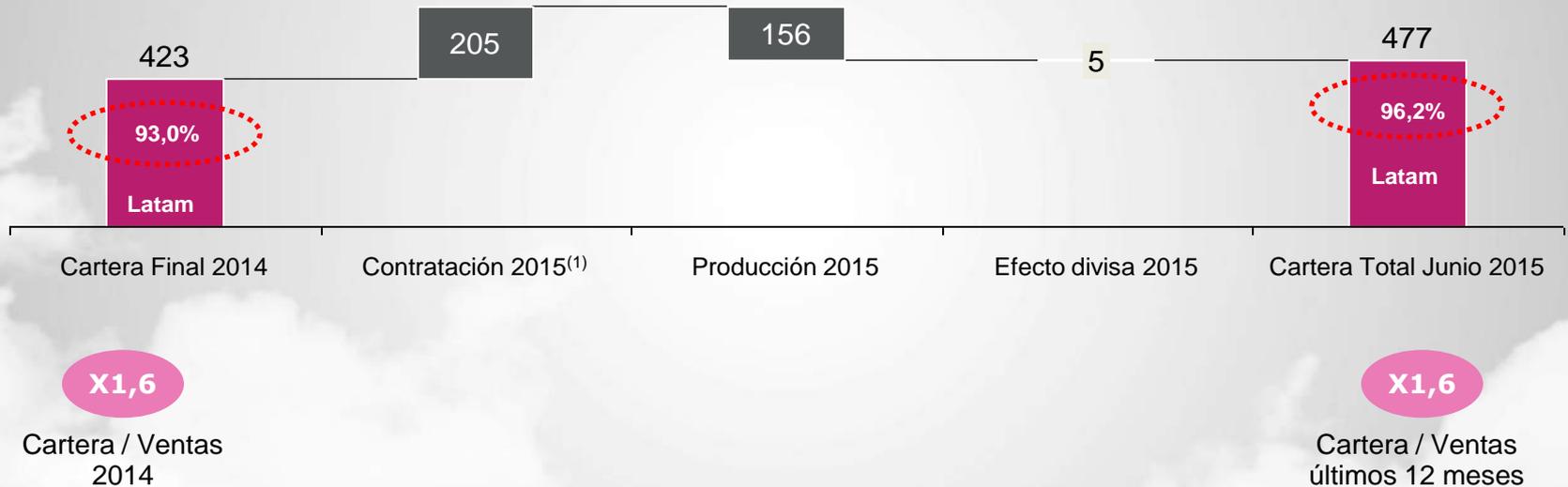
Millones de Euros



Volumen de cartera contratada asciende a 477 millones Euros

1. Principales magnitudes: Evolución de la cartera

Millones de Euros



- ❑ Se prevé contratación en los próximos meses acorde a la planificación comercial de la compañía

(1) Repercusión de nuevas tarifas y crecimiento de base instalada de contratos vigentes por valor de 138,5 millones de euros

Foco en balance

1. Principales magnitudes: Balance

<i>Miles de Euros</i>	JUN15 R	DIC-14 R		JUN15 R	DIC-14 R
Activo			Pasivo		
Activos no corrientes	106.542	107.189	Patrimonio Neto	35.098	36.443
Inmovilizado material	20.815	20.713	Pasivos no corrientes	74.888	73.994
Fondo de comercio	36.346	35.857	Deudas a largo plazo	37.559	36.755
Otros activos intangibles	13.741	14.990	Provisiones	31.963	31.609
Activos financieros no corrientes	31.333	32.595	Pasivos por impuestos diferidos	4.508	4.656
Inversiones asociadas	174	185	Subvenciones	858	974
Activos por impuestos diferidos	4.133	2.849	Pasivos corrientes	108.012	93.896
Activos Corrientes	111.456	97.144	Deudas entidades de crédito a corto plazo	19.057	12.782
Activos vinculados a la venta	1.195	1.231	Otros pasivos financieros	13.934	17.419
Existencias	4.272	5.018	Pasivos puestos a la venta	524	657
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	87.773	70.802	Acreedores comerciales	37.006	30.124
Otros activos corrientes	4.620	3.272	Provisiones	4.970	3.507
Efectivo y equivalentes	13.596	16.821	Pasivos por impuestos corrientes	12.965	11.600
			Otros pasivos corrientes	19.556	17.807
TOTAL	217.998	204.333	TOTAL	217.998	204.333

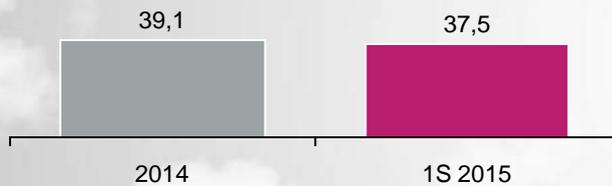
Foco en optimización financiera

1. Principales magnitudes: Balance

✓ **Indicadores clave de balance**

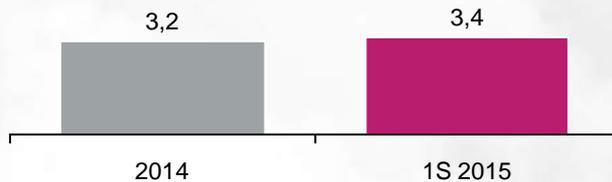
Fondos propios

Millones de Euros



Fondo de maniobra

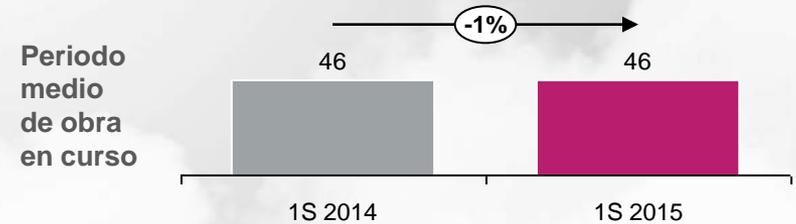
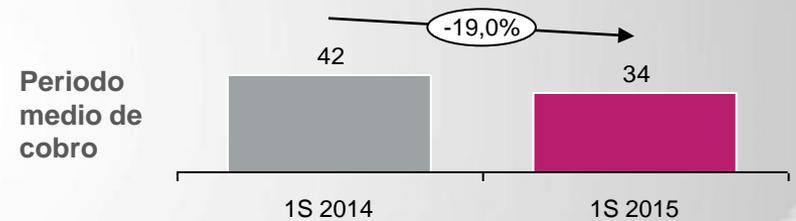
Millones de Euros



Nota: S (valores semestrales)

✓ **Indicadores operativos**

Días

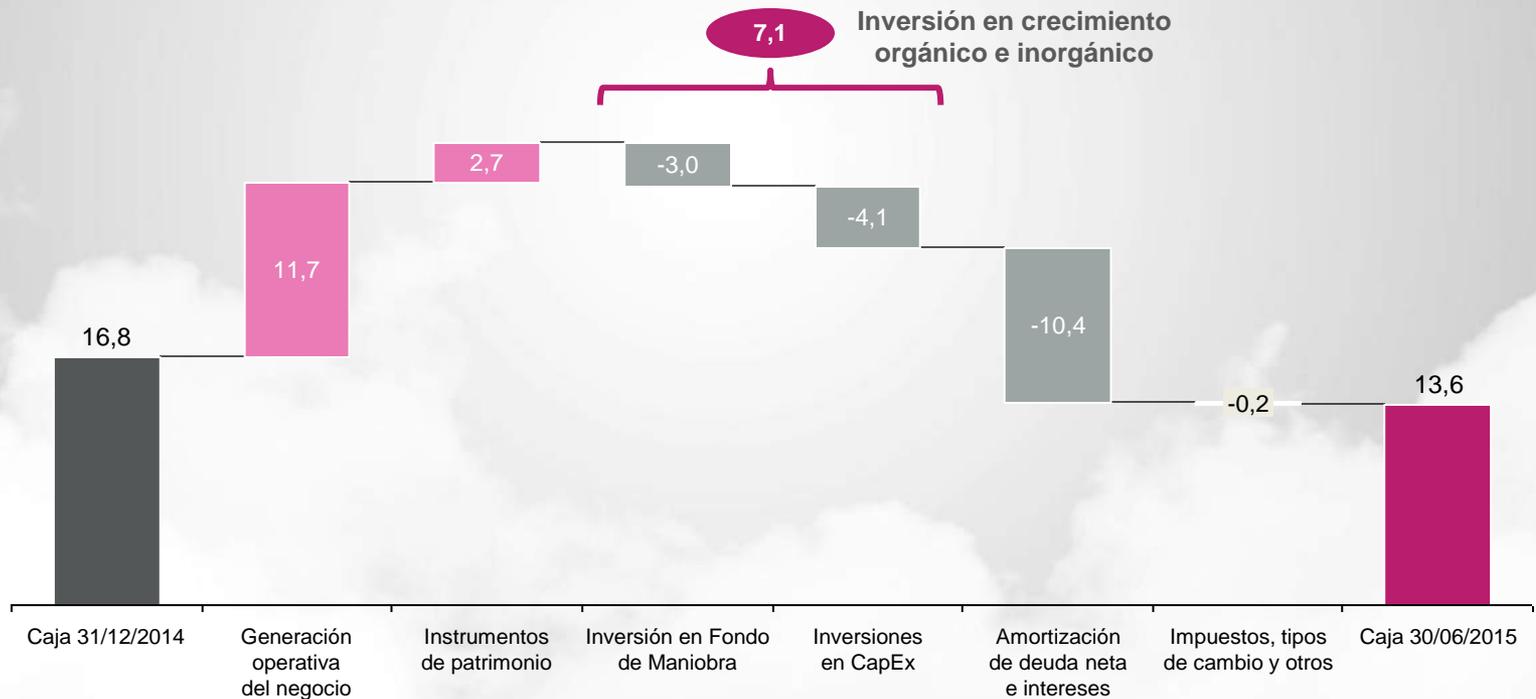


Reinversión en el crecimiento del negocio

1. Principales magnitudes: Balance

Estado de flujos de efectivo 2014-1S 2015 (periodo de 6 meses)

Millones de Euros



Plan Estratégico 2014 – 2017: Magnitudes y pilares

Objetivos Plan Estratégico 2014 - 2017¹

Millones de Euros

	2013R	2014R	2017E	Jul14-Jun15 12 meses
Ventas	149	257	656	304
Ventas Latam	132	236	575	270
EBITDA	4,4	15,3	67	20,6
Margen EBITDA	3,3%	5,9%	10,1%	6,8%

Pilares de crecimiento

- Foco en Latam
- Foco en telecomunicaciones y electricidad en cuentas estratégicas
- Crecimiento orgánico e inorgánico orientado a la rentabilidad y diversificación
- Capacidad tecnológica como palanca diferencial para la innovación en servicios
- Compromiso y visión a largo plazo del equipo directivo
- Calidad, Eficiencia y Productividad

⁽¹⁾ Conversión de divisa realizada con tipo de cambio constante (tipo de cambio medio del mes de diciembre 2013, fuente Oanda), exceptuando Argentina (curva forward de tipo de cambio con fecha 01/02/2014, fuente Bloomberg)

Conclusiones y perspectivas año 2015

CONCLUSIONES

- **Sólido crecimiento en Ventas, Cartera y Rentabilidad de los Negocios**
- **Balance equilibrado**
- **Consolidación de Ezentis como referente en el sector de O&M de las Infraestructuras básicas en Latinoamérica**

PERSPECTIVAS

- **Consolidación del Plan Estratégico con la adquisición de Ability**
- **Continuar mejoras de la calidad, eficiencia y productividad**
- **Sector de O&M en continuo crecimiento debido a la gran inversión en infraestructuras básicas en Latinoamérica**

2. Hechos Relevantes

Hechos relevantes

2. Hechos Relevantes del periodo 1S 2015

24-7-2015 La Sociedad ha firmado un contrato de financiación.

17-7-2015 Convocatoria de la Presentación de resultados del primer semestre de 2015.

10-7-2015 Aprobación de todos los acuerdos en la Junta General Ordinaria de Accionistas.

10-7-2015 Presentación Junta General Ordinaria de Accionistas.

26-6-2015 Adquisición del 45% de una sociedad brasileña, Sociedad a ser titular del 100%.

08-6-2015 Acuerdo de financiación y adquisición de nueva sociedad en Brasil.

11-5-2015 Información sobre ampliación de contrato en Brasil y nueva adjudicación en Chile.

30-4-2015 Nota de prensa y Presentación de resultados 1T 2015.

24-4-2015 Convocatoria Webcast Presentación de Resultados 1T 2015.

14-4-2015 Inscripción de la fusión especial entre tres filiales de la Sociedad.

Aviso legal

El presente documento ha sido elaborado por EZENTIS, únicamente para su uso durante la presentación de resultados correspondientes al primer semestre del ejercicio 2015. En consecuencia, no podrá ser divulgado ni hecho público ni utilizado por ninguna otra persona física o jurídica con una finalidad distinta a la arriba expresada sin el consentimiento expreso y por escrito de EZENTIS.

EZENTIS no asume ninguna responsabilidad por el contenido del documento si este es utilizado con una finalidad distinta a la expresada anteriormente.

La información y cualesquiera opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes, por lo que ni implica ni explícitamente se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones que en él se expresan.

Ni Ezentis ni sus filiales asumen responsabilidad de ningún tipo, con independencia de que concurra o no negligencia o cualquier otra circunstancia, respecto de los daños o pérdidas que puedan derivarse de cualquier uso de este documento o de sus contenidos.

Este documento no constituye un documento de naturaleza contractual, ni podrán ser utilizados para integrar o interpretar ningún contrato o cualquier otro tipo de compromiso.

Este documento no constituye una oferta ni invitación a suscribir o adquirir acciones, de conformidad con lo establecido en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, en el Real Decreto-Ley 5/2005, de 11 de marzo, y/o en el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y su normativo de desarrollo.

Esta comunicación contiene informaciones o declaraciones con previsiones de futuro sobre Ezentis que están sometidas a riesgos e incertidumbres que pueden hacer que los resultados y desarrollos reales difieran de aquellos expresados o implícitos en dichas informaciones o declaraciones sobre previsiones de futuro. Las informaciones o declaraciones con previsiones de futuro se refieren exclusivamente a la fecha en la que se manifestaron, no constituyen garantía alguna de resultados futuros y no han sido revisados por los auditores de EZENTIS. Se recomienda no tomar decisiones sobre la base de informaciones o declaraciones con previsiones de futuro. La totalidad de las informaciones o declaraciones con previsiones de futuro reflejadas en el documento emitidas por EZENTIS o cualquiera de sus consejeros, directivos, empleados o representantes quedan sujetas, expresamente, a las advertencias realizadas. Las informaciones o declaraciones con previsiones de futuro incluidas en este documento están basadas en la información disponible a la fecha de esta comunicación.

EZENTIS

Prim, 19 – 28004 Madrid, España

T: +34 902 40 60 82 F: +34 913 605 994 E: info@ezentis.com

www.ezentis.com