

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS AÑO 2014

27 de Febrero de 2015

EZENTiS

Índice

1. Posicionamiento Estratégico.	3
2. Principales magnitudes	10
2.1. Evolución 4T 2014 vs 4T 2013	
3. Hechos relevantes	25

“El objetivo de EZENTIS es el liderazgo en Latinoamérica con servicios de Operación y Mantenimiento de infraestructuras de Telecomunicaciones y Energía”

EZENTIS

“Ezentis vuelve a beneficios en el 4Q”

1. Posicionamiento Estratégico: Hitos

Nuestra calidad de servicio es la que proveen nuestros clientes a **+15 millones** de hogares y a

+95 millones de usuarios de telefonía móvil



- Vuelta a beneficios en el 4Q (0,4M€). 1ª vez desde 2008.
- Mejoras destacables a nivel anual respecto al ejercicio anterior (Millones euros)

	2014	2013	Variación %
Resultado neto	-7,3	-40,8	+82%
EBITDA	15,3	4,4	+247%
Ventas	257,3	148,8	+73%
Margen	5,9%	3%	

- Importante crecimiento orgánico: contratos nuevos por 298 M€ en 2014.
- Apuesta por la diversificación del modelo de negocio vía:
 - Llegada a nuevos mercados (Brasil, Colombia)
 - Diversificación de la cartera de clientes



- Implantación nueva marca Ezentis.

Ezentis mantiene redes de telecomunicaciones y de distribución eléctrica (“última milla”) que conectan a más de 112M de usuarios en LatAm

1. Posicionamiento Estratégico: Mercado.

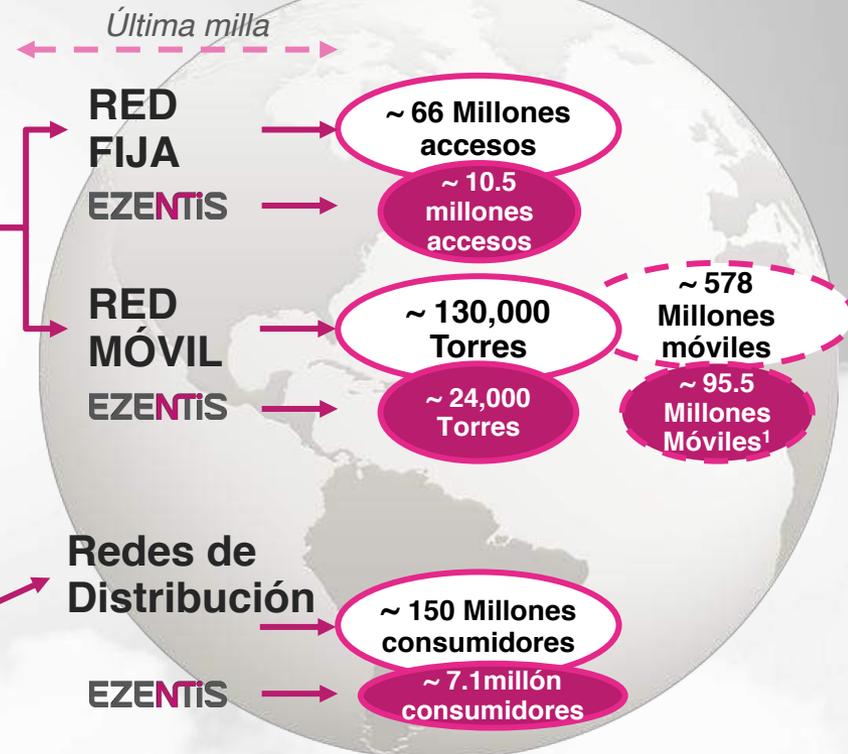
LatAm Big6



Telecomunicaciones



Electricidad



⁽¹⁾ Estimación Basada en Base Transceiver Station (BTS); cuota de mercado por la media de sites en mantenimiento de Grupo Ezentis
Fuente: World Bank and Company data

Fuerte crecimiento orgánico en Brasil: acierto en las adquisiciones

Presencia en 14 estados y 65 centros de servicio



36%⁽¹⁾

cuota de mercado

20.600

SITES móviles mantenidos

SEICOM

Telecomunicaciones

Contratos por valor de **103,2M** euros adjudicados entre agosto-octubre de 2014 en mantenimiento de torres móviles.

Ezentis Energía (SUL)

Electricidad

Contratos por importe de **121,6M** adjudicados entre mayo-junio 2014 en mantenimiento de redes de distribución eléctrica y servicios de atención a clientes.



SECTORES

Telecomunicaciones	Fija: Planta Externa	
	Fija: Planta interna	✓
	Móvil: Mantenimiento de sites	✓
Electricidad	Redes de distribución	✓
	Servicios comerciales	✓

CLIENTES



⁽¹⁾Fuente: World Bank y datos de la Compañía)

CHILE

Telecomunicaciones

Construcción y mantenimiento de redes fijas y móviles. Servicios de atención a equipamiento de clientes.

Agua

Servicios de mantenimiento de redes de abastecimiento y saneamiento.

Electricidad

Mantenimiento de redes de distribución eléctrica



PERÚ

Telecomunicaciones

Construcción y mantenimiento de redes fijas. Servicios de atención a equipamiento de clientes.

Electricidad

Mantenimiento de redes de distribución eléctrica. Servicios de atención a clientes.



Líder en mantenimiento de torres móviles en Chile con una cuota de mercado del 31%⁽¹⁾ (3.500 torres)

Tecnología: Valor añadido e innovación para mejorar la calidad de nuestras operaciones y la de nuestros clientes

Argentina



Telecomunicaciones

Construcción y mantenimiento de redes fijas y móviles. Servicios de atención a equipamiento de clientes.

Electricidad

Mantenimiento de redes de distribución eléctrica.

Gas

Mantenimiento de redes de distribución de gas.

Minería

Construcción y mantenimiento de redes privadas de telecomunicaciones y de transmisión y distribución eléctrica en lugares remotos.

España



Ezentis Tecnología/ Navento

Telecomunicaciones

Desarrollo y mantenimiento de Sistemas de Soporte a las Operaciones (OSS) y sistemas de gestión de planta (GIS) para compañías de telecomunicaciones y eléctricas.

Despliegue y mantenimiento de redes privadas.

- Navento desarrolla y opera productos tecnológicos de software que mejoran la productividad y calidad de las compañías de mantenimiento. Este software (**MOSAIC**) es utilizado por el grupo Ezentis en todo el mundo para sus operaciones. **Producto comercializado en Latam.**

Networks Test

Telecomunicaciones

En junio de 2014 Ezentis adquirió el 100% del capital de la empresa española Networks Test, que administra y opera redes privadas de telecomunicaciones.

Nueva plataforma de negocios en Colombia desde junio 2014

Colombia

Networks Test Telecomunicaciones

En junio de 2014 Ezentis adquirió el 100% del capital de la empresa colombiana Networks Test América, que administra y opera redes privadas de telecomunicaciones.



Caribe

Jamaica, Panamá, Trinidad y Tobago Telecomunicaciones

Construcción y mantenimiento de redes de Fibra Óptica. Mantenimiento de torres móviles.



Electricidad

Construcción y mantenimiento de redes privadas eléctricas.



Fuerte despliegue de redes de Fibra Óptica en Caribe

2. Principales magnitudes

Evolución 4T 2014 vs 4T 2013

2.1 Evolución 4T 2014

- **Beneficio neto positivo en el 4T 2014**, por primera vez desde 2008, lo cual refuerza nuestra apuesta estratégica en mercados con potencial de crecimiento.
- **Aumento significativo en Ventas y EBITDA** en el 4T 2014 como consecuencia de la fuerte inversión en crecimiento orgánico principalmente en el 3T 2014 alcanzando una contratación de 258M con costes de arranque de 2.8M que impactaron en el Ebitda 3T 2014.
- Los ingresos reflejan el fuerte crecimiento comercial: **81,54 M€ (+133%)** de **ventas** frente a los 35 M€ de hace 12 meses
- Relevante crecimiento del **EBITDA** que termina el último trimestre del año en **8,51M€ (+823%)** vs. los -1,4 M€ obtenidos en el 4º trimestre de 2013.
- El margen EBITDA se sitúa en el 4T de 2014 a nivel de grupo en **10,4%**, por la positiva evolución de los negocios y las medidas de eficiencia y rentabilidad puestas en marcha durante 2014.
 - Latam: margen EBITDA del 14,5%
 - España: margen EBITDA del 10,6%

Evolución Año 2014

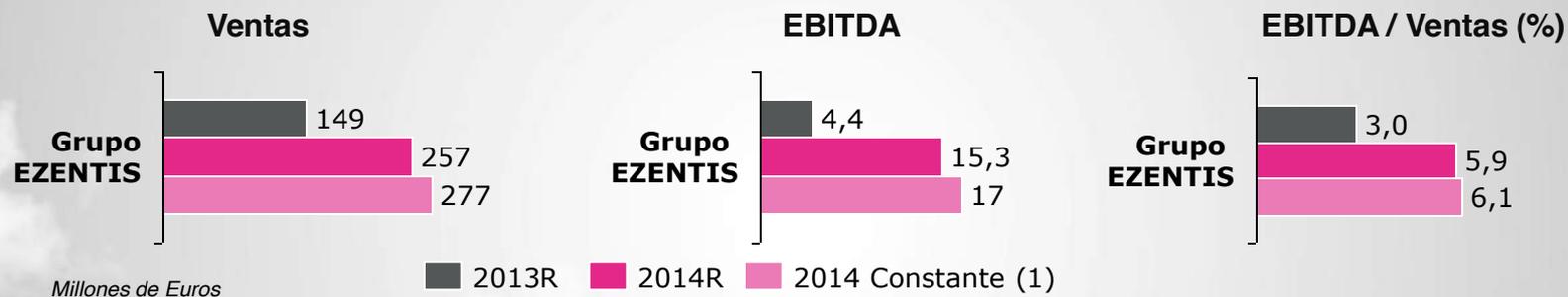
2. Principales magnitudes: Resumen

- ❑ Ingresos de 257,3 millones de Euros (+73% vs 2013) y EBITDA de 15,3 millones de Euros (+247% vs 2013)
- ❑ Mejora del margen del Grupo: Margen Ebitda 5,9% vs. el 3,0% del ejercicio de 2013.
 - Latam: margen EBITDA de 8,9% vs. 8,1% periodo anterior
 - España: margen EBITDA de 4,9% vs. -5,9% periodo anterior; una mejora considerable como consecuencia de la reestructuración llevada a cabo y la adquisición inorgánica de la compañía tecnológica Grupo Networks Test.
- ❑ Cartera de 423 millones Euros a cierre del año, con una nueva contratación de 298 millones Euros.
- ❑ Fuerte contratación en Brasil, especialmente en el sector eléctrico (99M de euros).
- ❑ Excelente evolución en el 4T 2014 , obteniendo beneficio neto positivo del negocio, (+0,4M EUR) por primera vez desde el 2º semestre de 2008.
- ❑ Fortalecimiento del patrimonio neto y del fondo de maniobra como resultado de la ampliación de capital por importe de 50,4 millones Euros.
- ❑ Estructuración de la Deuda realizada en el mes de Noviembre con el banco acreedor de referencia.

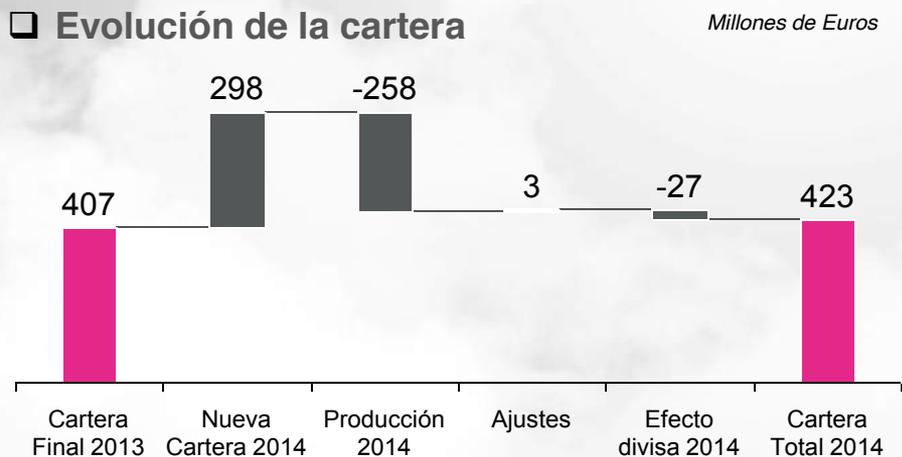
Crecimiento, desarrollo de cartera sólida y foco en el balance

2. Principales magnitudes: Resumen

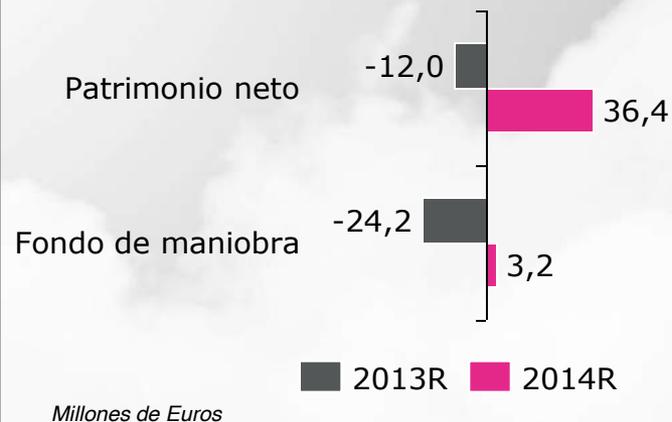
□ Crecimiento muy significativo del negocio



□ Evolución de la cartera



□ Evolución del Balance



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

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

2. Principales magnitudes: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

<i>Miles Euros</i>	14 R	13 R	VAR.	%
Ventas	257.297	148.821	108.476	73%
EBITDA	15.270	4.397	10.873	247%
Amortización inmovilizado	-5.565	-5.358	-242	-4%
Amortización intangibles	-1.635	-235	n.a	n.a
EBIT	8.070	-1.196	9.266	875%
Resultados financieros	-13.033	-7.068	-5.401	-84%
Participación en asociadas y desinversiones	564	-17.364	17.928	n.a
Resultados extraordinarios	-1.210	-6.228	5.018	n.a
Participación en Resultado puesta en equivalencia	14			n.a
BAI	-5.596	-31.856	26.291	82%
Minoritarios	-943	-476	-467	n.a
Impuestos	-678	-2.057	-1.358	n.a
Discontinuadas	-139	-6.498	6.359	n.a
Resultado Neto	-7.356	-40.887	33.531	82%

Crecimiento del 73% en Ventas y 247% en EBITDA

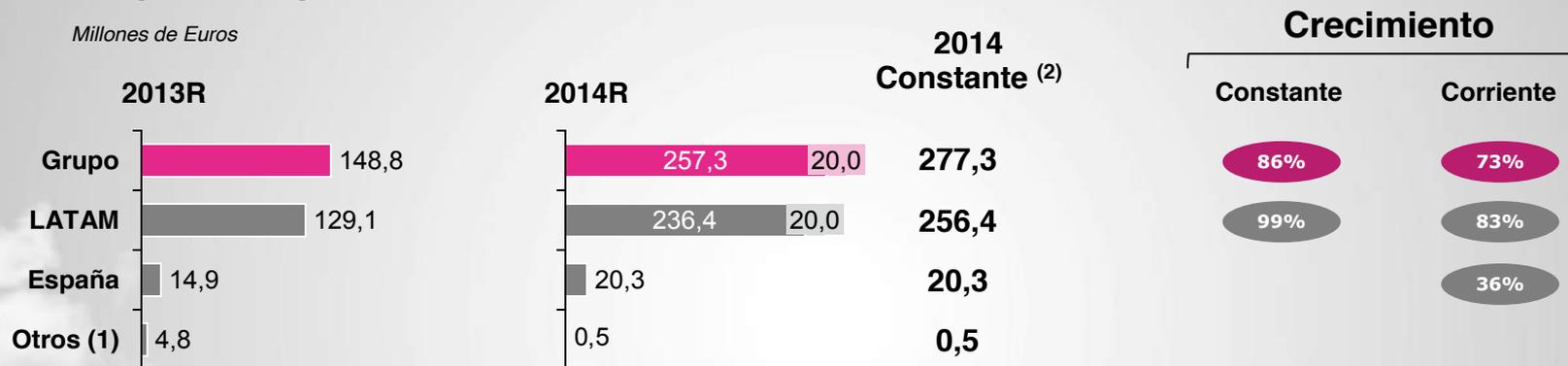
2. Principales magnitudes: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

- ❑ Las **Ventas** a cierre del año ascienden a **257,3 M** de euros lo que representa un **crecimiento del 73%** con respecto al mismo periodo del año anterior
- ❑ El **EBITDA** asciende a cierre del año a **15,3 M de euros**, lo que representa un crecimiento del **247%** superior al mismo periodo del año 2013.
- ❑ **EBIT** positivo por importe de **8,1 M de euros vs -1.2 M** de euros en el 2013.
- ❑ El Resultado Financiero de 2014 se ha visto deteriorado por el encarecimiento de la financiación del negocio en el exterior y por el efecto de la divisa de **-1,7M euros**.
- ❑ La evolución de las divisas en el exterior ha tenido un impacto negativo de **20M** en Ventas y de **1,8** millones de Euros en EBITDA. Por lo tanto en términos constantes⁽¹⁾ se habría producido unos crecimientos del **86%** en Ventas y un **287%** en EBITDA respectivamente.
- ❑ **Aumento significativo en Ventas y EBITDA en el 4T 2014** debido a la puesta en marcha de contratos obtenidos en el 2º semestre de 2014, principalmente en Brasil.

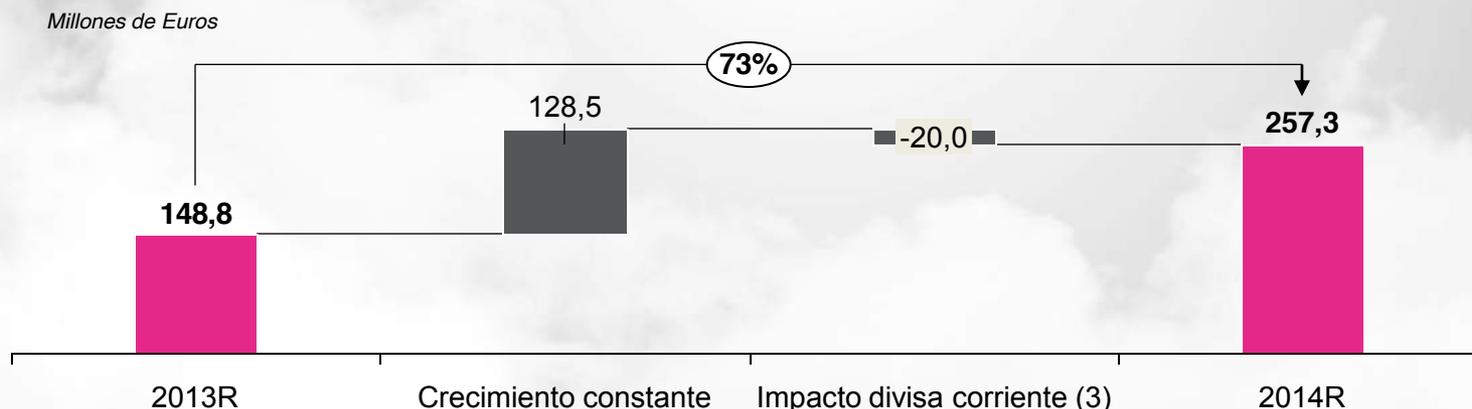
(1) Incluye la evolución de la actividad recurrente sin considerar el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

Fuerte crecimiento de ventas en Latam (+99%) en términos constantes

2. Principales magnitudes: Ventas



Análisis de impactos sobre Ventas 2014



(1) Incluye los negocios de Marruecos (desinversión en mayo) y Corporación

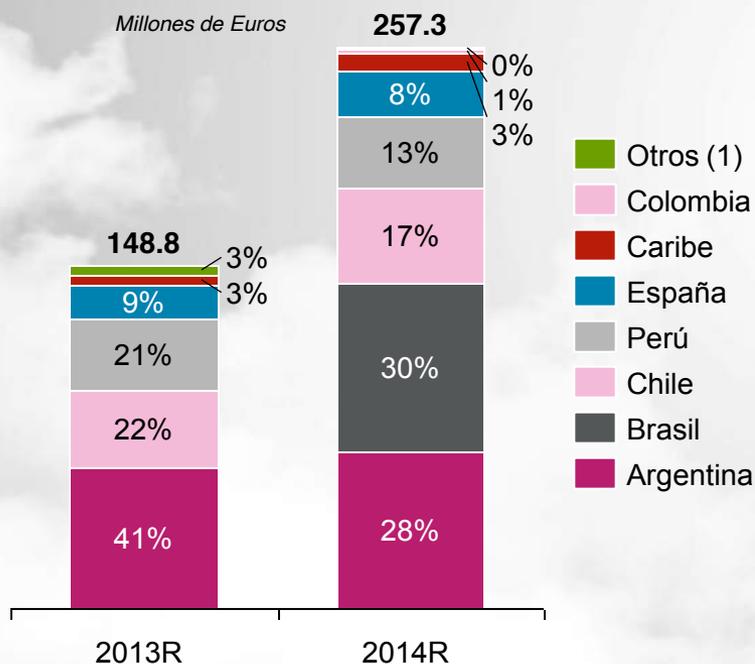
(2) Incluye la evolución de la actividad recurrente sin considerar el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

(3) Incluye el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

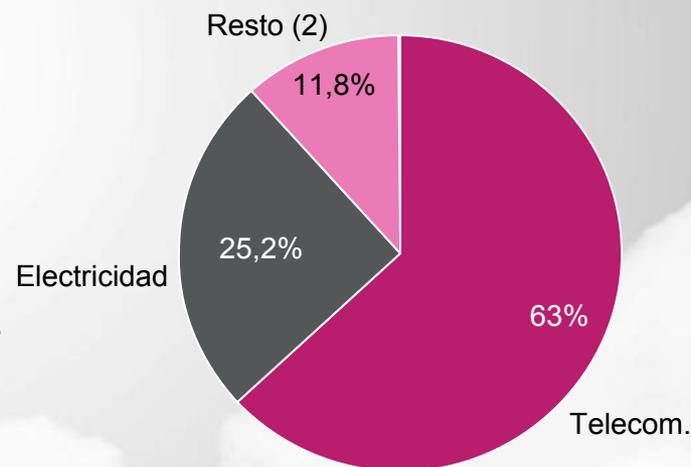
Continuamos con nuestra estrategia de diversificación geográfica y sectorial y de clientes

2. Principales magnitudes: Ventas

Evolución de las Ventas por geografía



Desglose Ventas 2S 2014R por sector



(1) Incluye Marruecos (desinvertido en mayo), Corporación y ajustes de consolidación
 (2) Incluye Gas, Petróleo, Minería, Gestión de aguas y Resto de sectores

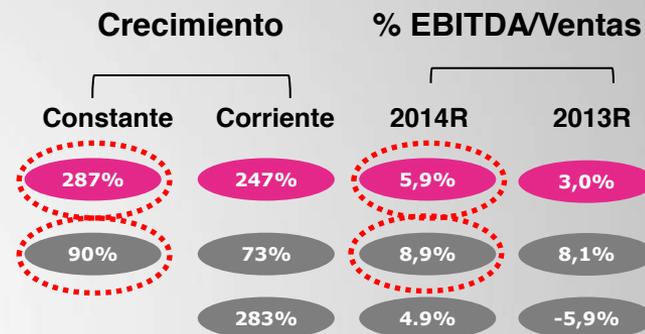
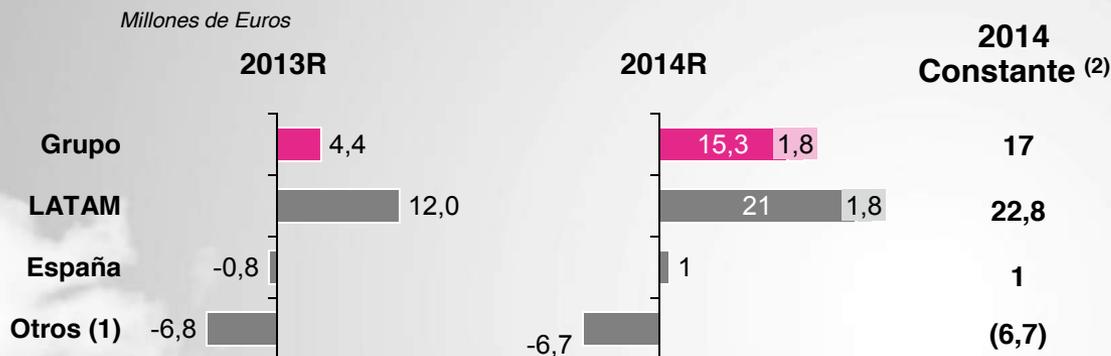
Fuerte crecimiento de las ventas constantes del Grupo (+86%) con diversificación geográfica, sectorial y clientes

2. Principales magnitudes: Ventas

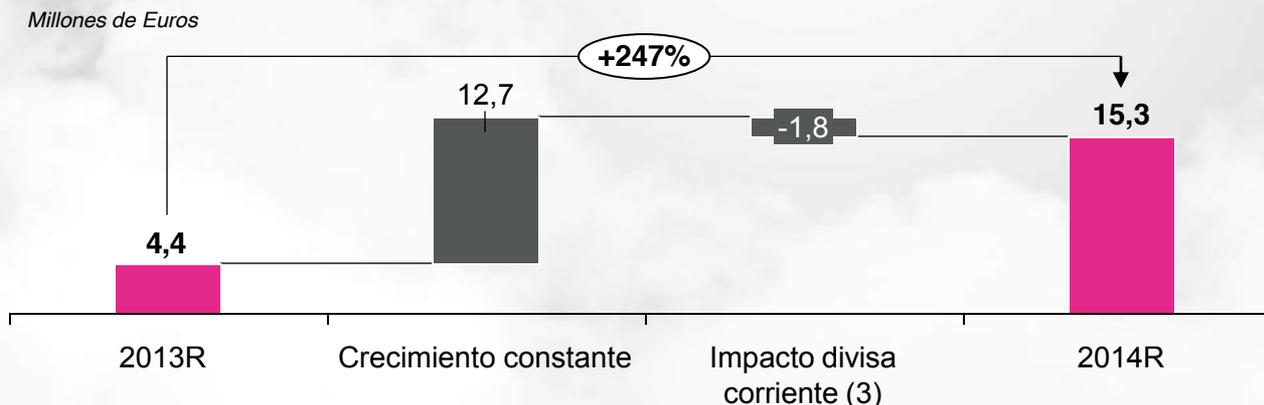
- ❑ **Fuerte crecimiento de las ventas corrientes (+73%) y constantes del Grupo (+86%),** como consecuencia del crecimiento orgánico de la compañía.
- ❑ La **actividad en Latam** representa el **91,5%** sobre ventas a cierre del año (**87%** en el mismo periodo del año anterior)
 - **Reducción de la aportación de Argentina,** principalmente por el efecto divisa, de un **43,7% a un 28%** sobre las ventas.
 - La **actividad en Brasil** representa el **30%** sobre el total de la actividad del Grupo, lo que se ha conseguido en tan sólo año y medio.
- ❑ Dentro del crecimiento destaca el comportamiento del sector eléctrico. La nueva contratación en dicho sector nos ha llevado a obtener un **25,2%** sobre las ventas, logrando una mayor diversificación del negocio.
- ❑ A su vez, seguimos aumentando nuestra base de clientes.(Entel,Grupo Iberdrola)

Crecimiento del EBITDA del Grupo en términos constantes (+287%) con mejora de rentabilidad

2. Principales magnitudes: EBITDA



Análisis de impactos sobre EBITDA 2014



- (1) Incluye los negocios de Marruecos (desinversión en mayo) y Corporación
- (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

Crecimiento del margen EBITDA

2. Principales magnitudes: EBITDA

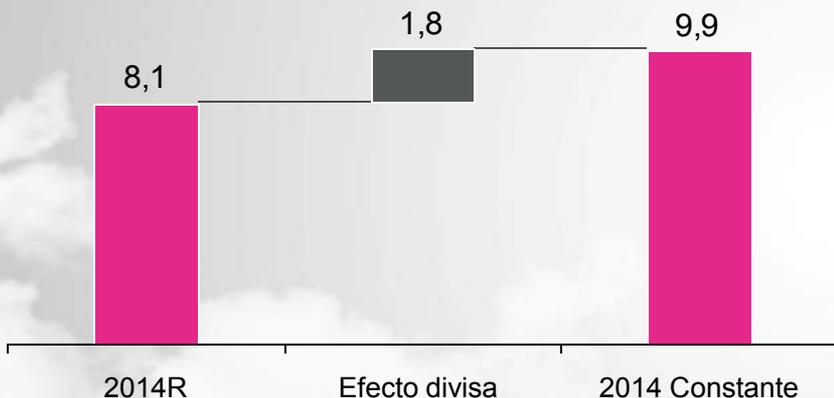
- ❑ Comportamiento positivo del EBITDA del Grupo en términos de divisa constante ⁽¹⁾ (+287%)
- ❑ En Latam el crecimiento del EBITDA es del 90% en términos de divisa constante.
- ❑ Mejora en la rentabilidad del EBITDA del Grupo (5,9% de margen sobre ventas vs 3,0% del 2013) incluyendo el impacto de los costes de arranque de la nueva contratación en Brasil por importe de -2,8 M Euros del 3 T 2014.
- ❑ España: margen EBITDA de 4,9% vs. -5,9% periodo anterior; una mejora considerable como consecuencia de la reestructuración llevada a cabo y la adquisición inorgánica de la compañía tecnológica Grupo Networks Test.
- ❑ Foco en rentabilidad y productividad de los Negocios.
- ❑ La evolución de las divisas en el exterior ha tenido un impacto negativo de 1,8 millones de Euros en EBITDA.

Evolución del Resultado operativo

2. Principales magnitudes: Resultado Operativo

EBIT

Millones de Euros



- ❑ El impacto del efecto divisa en el EBIT del Grupo asciende a 1,8 millones de Euros
- ❑ El **EBIT asciende a 8,1 millones de Euros**, lo que supone una **mejora del 885%** con respecto a las pérdidas de 1,2 millones de Euros durante el año 2013.

(1) Marruecos: desinvertida en mayo de 2014

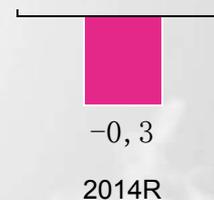
EBIT Latam

Millones de Euros



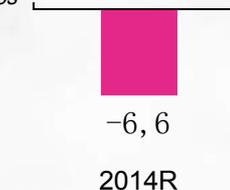
EBIT España

Millones de Euros



EBIT Corporación, Marruecos ⁽¹⁾

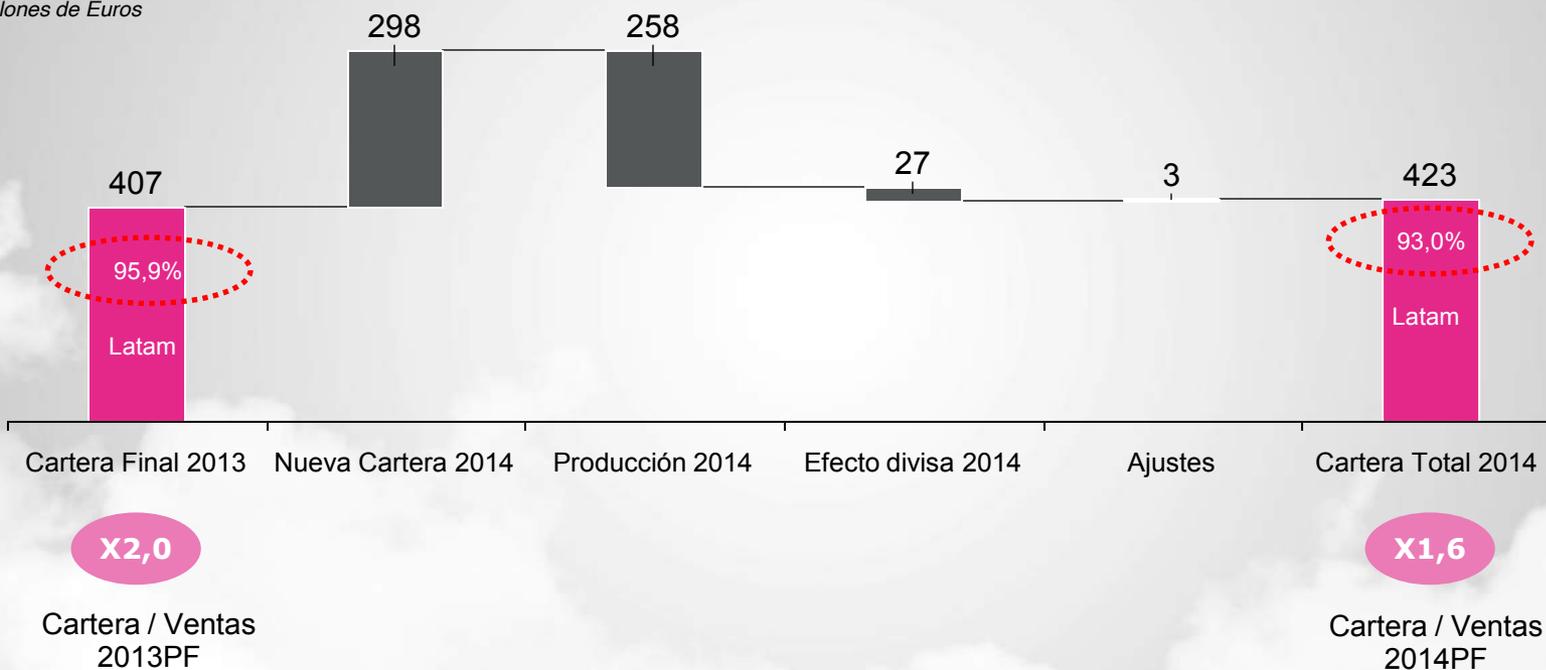
Millones de Euros



Fuerte contratación en Brasil y especialmente en el sector eléctrico

2. Principales magnitudes: Cartera

Millones de Euros



- Durante 2014 se han obtenido nuevos contratos por importe de 298 millones de euros, destacando los contratos de Brasil en el sector eléctrico.
- A destacar la contratación en Brasil y especialmente dentro del sector eléctrico.

Foco en balance

2. Principales magnitudes: Balance

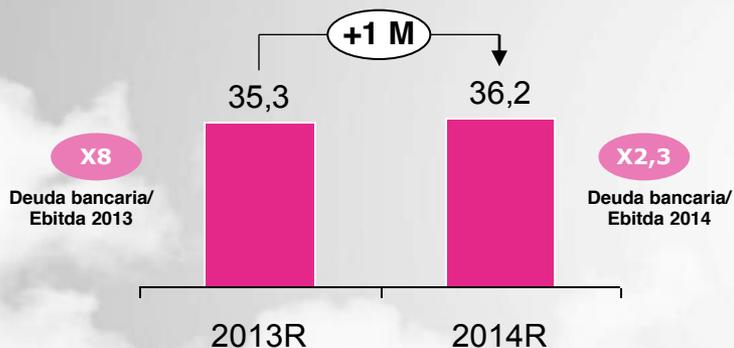
	DIC-14 R	DIC-13 R		DIC-14R	DIC-13R
Activo			Pasivo		
			Patrimonio Neto	36.443	-12.015
Activos no corrientes	107.189	88.727			
Inmovilizado material	20.713	14.112	Pasivos no corrientes	73.994	76.529
Fondo de comercio	35.857	30.672	Deudas con entidades de crédito	23.425	18.669
Otros activos intangibles	14.990	11.072	Otros Pasivos Financieros	13.330	19.835
Activos financieros no corrientes	32.595	32.789	Provisiones	31.609	33.803
Inversiones asociadas	185	0	Pasivos por impuestos diferidos	4.656	3.287
Activos por impuestos diferidos	2.849	82	Subvenciones	974	935
			Pasivos corrientes	93.896	97.030
Activos Corrientes	97.144	72.817	Deudas con entidades de crédito	12.782	16.589
Activos vinculados a la venta	1.231	1.113	Otros Pasivos Financieros	17.419	16.972
Existencias	5.018	4.986	Pasivos puestos a la venta	657	1.208
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	70.802	52.105	Acreedores comerciales	30.124	26.988
Otros activos corrientes	3.272	2.842	Provisiones	3.507	7.369
Efectivo y equivalentes	16.821	11.771	Pasivos por impuestos corrientes	11.600	11.976
			Otros Pasivos corrientes	17.807	15.928
TOTAL	204.333	161.544	TOTAL	204.333	161.544

Fortalecimiento de balance con patrimonio neto positivo

2. Principales magnitudes: Balance

Deuda con entidades financieras

Millones de Euros



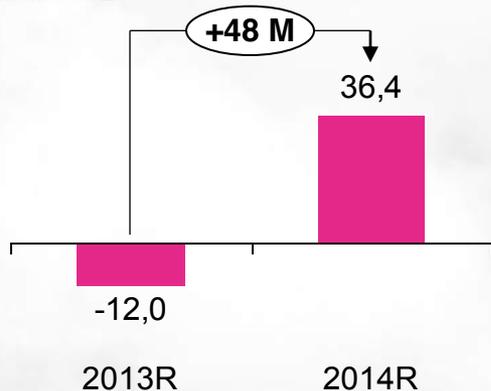
Posición de caja

Millones de Euros



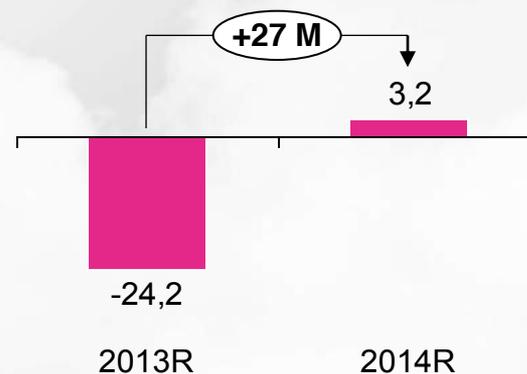
Fondos propios

Millones de Euros



Fondo de maniobra

Millones de Euros



3. HECHOS RELEVANTES

Hechos Relevantes 2014

- ❑ 19-12-2014 Aprobación Acuerdos Junta General Extraordinaria
- ❑ 16-12-2014 Cambios en la composición del Consejo de Administración
- ❑ 18-11-2014 Acuerdo Marco de Estructuración de la deuda
- ❑ 17-11-2014 Convocatoria de la Junta General Extraordinaria de Accionistas
- ❑ 30-10-2014 Presentación sobre los resultados del tercer trimestre de 2014 y nota de prensa
- ❑ 10-10-2014 Adjudicación de contrato Networks Test por 100M de euros
- ❑ 07-10-2014 Adjudicación de contrato de SEICOM en Brasil por 31.5 M de euros
- ❑ 25-9-2014 Nombramiento Vicepresidentes del Consejo: D. Guillermo Fernández Vidal y D. Luis Solana Madariaga
- ❑ 05-8-2014 Adjudicación de contrato de SEICOM, Brasil por 59,2 M de euros
- ❑ 01-8-2014 Presentación Resultados 1S 2014
- ❑ 09-7-2014 Modificación del pacto parasocial de fecha 4 de enero de 2012
- ❑ 08-7-2014 Admisión a negociación acciones nuevas relativas al aumento de capital
- ❑ 02-7-2014 Inscripción Aumento de Capital por 50 M euros
- ❑ 27-6-2014 Adjudicación de contrato de SUL en Brasil por 69M de euros
- ❑ 28-5-2014 Ejecución aumento de capital
- ❑ 19-5-2014 Adjudicación contrato SUL en Brasil por 24,6 M de euros
- ❑ 09-5-2014 Aceptación cargo consejero Inversiones ,S.L Eralan y designación de representante
- ❑ 07-5-2014 Inscripción de aumento de capital GBS
- ❑ 06-5-2014 Anuncio Oferta Vinculante para adquisición del 100% del capital social del Grupo de Servicios Networks Test
- ❑ 05-5-2014 Aprobación Acuerdos JGO
- ❑ 29-4-2014 Modificación Propuesta de acuerdo JGO (Reducción del capital social)
- ❑ 29-4-2014 Nota de prensa sobre los resultados del primer trimestre de 2014
- ❑ 22-4-2014 Acuerdo de aumento de capital para atender la solicitud de ejercicio parcial del Warrant
- ❑ 02-4-2014 Presentación Plan Estratégico 2014-2017
- ❑ 31-3-2014 La sociedad remite el Informe Anual de Gobierno Corporativo del ejercicio 2013
- ❑ 28-2-2014 Presentación de resultados 2013 y Nota de prensa resultados
- ❑ 18-2-2014 Inscripción Ampliación GBS
- ❑ 22-1-2014 Modificación del pacto parasocial de fecha 4 de enero de 2012
- ❑ 13-1-2014 Inscripción aumentos de capital
- ❑ 10-1-2014 Nombramiento de Secretario General, del Consejo de Administración

Más valor para el accionista: nuestro compromiso

Aviso legal

El presente documento ha sido preparado por EZENTIS, exclusivamente con el propósito que en el mismo se expone.

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.

EZENTIS

Prim, 19 – 28004 Madrid, España

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

www.ezentis.com