



---

## TRANSCRIPCIÓN DEL WEBCAST 2015

### **IR Director: Roberto Cuens González**

Muchas gracias, muy buenos días. Mi nombre es Roberto Cuens, Director Relación con Inversores del Grupo Ezentis. Bienvenidos al webcast de los resultados del 2015 del Grupo Ezentis. Recordarles que el audio webcast será grabado y será puesto a disposición de los accionistas e inversores en nuestra página web [www.ezentis.com](http://www.ezentis.com), así como en nuestra App, Ezentis Investor Relations, además de nuestras redes sociales, tanto en Facebook, como en Twitter y LinkedIn. El formato del siguiente webcast será el que a continuación voy a describir. En primer lugar, tomará la palabra el Presidente, Don Luis Solana y, a continuación, el Consejero Delegado, Fernando González, analizará la evolución y la estrategia del negocio, así como las principales magnitudes del año 2015. Una vez terminado este apartado, haremos el turno de preguntas vía call para analistas, a las cuales el moderador de la conferencia irá dando entrada por orden de petición. Sin más, damos comienzo al webcast de los resultados del año 2015 del Grupo Ezentis. Tiene la palabra el Presidente, Don Luis Solana. Muchas gracias por su atención.

**Presidente: Luis Solana Madariaga**

Buenos días, señores accionistas. Buenos días a los profesionales del análisis bursátil que conectan hoy con nosotros. Yo quisiera decirles que, para mí, a ver, es un día importante, yo es la primera vez que voy a ejercer de presidente de Ezentis delante de los accionistas, y insisto que de gente que sabe mucho del análisis de empresas. Algunos cambios se han producido en esta casa en estos últimos tiempos. Yo he llegado a la presidencia de Ezentis con el voto unánime de todo el consejo de administración, y quiero decirles que desde que he llegado a esta casa he notado en trabajadores, directivos y consejeros unas ganas enormes de que Ezentis sea otra cosa. A ver si se lo explico. Ezentis es hijo de una larga historia no precisamente entusiasmante, de una serie de empresas distintas con nombres distintos y con resultados diversos, y no siempre, insisto, entusiasmantes.

Desde que he llegado yo a esta presidencia, he notado, insisto, toda la casa, todos los directivos, todos los trabajadores, todos los consejeros con una ilusión en el que empieza un tiempo nuevo, que vamos a poder ver un Ezentis que gana dinero, que vamos a poder ver un Ezentis que no deja a los accionistas inquietos sobre el futuro, un Ezentis, y se lo digo como lo pienso, que no me gustaría irme de esta casa, y quiero irme pronto porque indudablemente hace falta gente más joven para una empresa tan dinámica como ésta. Quiero irme de esta casa con un Ezentis con balance positivo y, ¿quién sabe?, hasta apuntando dividendos. ¿Por qué no? Es que es un cambio importantísimo el que tiene los señores accionistas a la vista que tienen que pensar que se está produciendo en Ezentis. A estabilidad, a crecimiento, y a no sorpresas. A lo mejor les voy a decir algo que les resulta extraño. Esta empresa es muy aburrida. Esta empresa, señores accionistas, no debe depararles nunca ni sustos ni disgustos. Alegrías pero tampoco insensateces. Creo que llegar a este encuentro con ustedes por primera vez como presidente me lleva a hacer esta meditación, me hace falta y, además, hacer de prólogo a una presentación de resultados que ya apuntan maneras, que ya dan idea de que esta empresa, como he dicho desde el principio, ha entrado en un tiempo nuevo. Lo van a ver ahora mismo, lo van a ver en la palabra del Consejero Delegado, Fernando González. Don Fernando, tiene la palabra.

**Consejero Delegado: Fernando González**

Muchas gracias, Presidente. Buenos días, señores y señoras accionistas y analistas financieros. Iniciando la presentación de los resultados del 2015, Ezentis es una compañía que se dedica a los servicios industriales, con 56 años de historia, y en los servicios industriales nos enmarcamos en la operación, en el mantenimiento y en la construcción de los sectores de telecomunicaciones y energía. Estamos en un área donde hemos diversificado, que ha sido uno

de nuestros ejes, tanto en el ámbito de las capacidades de nuestro catálogo y en distintos mercados, principalmente trabajando en lo que es el sector de telecomunicaciones en donde es el 71,6% de nuestra facturación, lo que representa nuestra actividad en este sector; en el sector eléctrico, en el que estamos presentes en un 20,7% de nuestra facturación; y, por último, un 7,7% en otros sectores, como puede ser el de redes de distribución de agua, conducción de petróleo, gas y otras redes privadas de gestión de redes privadas de telecomunicaciones.

En definitiva, nosotros hemos trabajado en una diversificación en sectores en donde hemos hecho en este caso hincapié también en acompañarlo de una diversificación geográfica. Nuestra distribución geográfica es una distribución que desde el inicio del plan estratégico 2014-2017, hemos querido diversificar en todos los países, en la presencia en América Latina, con una plantilla, un grupo de empleados que alcanzamos los 8.870 personas en toda el área de América Latina, en todo lo que es también incluyendo nuestra presencia en España. Una flota de más de 4.778 vehículos y 133 centros logísticos. La calidad de nuestros servicios es lo que nos avala de cara a nuestros clientes y en nuestra presencia en el desarrollo de nuestro negocio en América Latina. Todo lo que es la actividad que es el desarrollo que realizamos en la operación y en el mantenimiento y construcción, nuestros clientes nos han avalado por la calidad que estamos entregando, con una cartera industrial a 31 de diciembre de 2015 de 539,6 millones de euros, una cartera record que viene avalada por un portfolio de clientes en el que hemos tenido, y tenemos, clientes en ambos sectores prioritarios en telecomunicaciones frente al eléctrico, pero en ambos, clientes de primer nivel, de alta calidad donde nuestros servicios se valoran correctamente y nos hacen llevar a este nivel de 539,6 millones de euros de cartera.

Nuestros ejes estratégicos han sido nuestros puntos claves, la calidad de nuestros servicios en donde nosotros hemos trabajado en esa calidad en base a lo que nos ha dado por seguir en esas líneas de crecimiento, basados en la eficiencia y calidad y también en toda la optimización financiera que nos lleva al rumbo ¿Nuestras ventajas competitivas? Yo creo que nosotros hemos trabajado en diferenciarnos en el proceso de innovación tecnológica en nuestros procesos, en todo lo que supone realmente presencia clave estratégica que nos da, al final, una posición de socio estratégico con todos nuestros clientes que lo avala nuestra calidad. Nuestra palanca de crecimiento es, en líneas generales, nuestra diversificación en los sectores, en telecomunicaciones y en electricidad, principalmente y, además, en nuestra presencia geográfica que ayuda a esa alianza estratégica con nuestros clientes para seguir en el ámbito del crecimiento y de la optimización de la rentabilidad de nuestro negocio.

Hemos trabajado durante el 2015 en enmarcarnos el gobierno corporativo en las nuevas tendencias de transparencia en lo que la compañía ha aplicado las mejores prácticas de gobierno corporativo con cambios como lo que ha sido la creación de la presidencia no ejecutiva,

acompañada con un consejero delegado que lleva el día a día, que gestiona el día a día de la compañía, con un consejo de administración de amplio prestigio, de reputado prestigio, acompañado por la creación de la figura del Leading Independent Director, en la que sería la parte de coordinación de los consejeros independientes, y también recalcar que todos los consejos de las distintas filiales del Grupo. Contamos con consejeros independientes de reputado prestigio, avalando lo que son las buenas prácticas de gobierno corporativo y de transparencia que hemos puesto en marcha. El equipo directivo que está al frente de la dirección del día a día de la compañía en donde tiene un equipo focalizado, y estamos focalizados en el plan estratégico 2014-2017 es un equipo comprometido en todas las áreas y prácticas de presencia global que tenemos, tanto en América Latina como en España.

Pasamos a analizar lo que son los resultados del 2015. Tenemos unos hitos, unos hitos importantes que ha sido lo que es el resumen de este 2015. En 2015 la compañía ha trabajado, como anteriormente, en los ámbitos de transparencia y buen gobierno corporativo, y hemos conseguido un incremento en ventas del 18%. La evolución comercial del Grupo ha permitido este crecimiento en una situación donde los mercados, en su posición de crecimiento en América Latina ha ayudado a llegar a una cartera industrial de 539 millones de euros, con una contratación record de 445,8 millones de euros. Este crecimiento ha venido acompañado por lo que es la rentabilidad de nuestros negocios, con un crecimiento del EBITDA del 60%, un crecimiento que nos avala lo que ha sido la práctica de buenas eficiencias, productividad y planes de ahorro puestos en marcha durante este año 2015.

Ha sido relevante también en este 2015 el acuerdo con Highbridge, acuerdo que llevamos a la práctica en julio del 2015 y que ha posibilitado la reestructuración del balance de la compañía en distintos ámbitos, tanto en lo que supone el eje de estructuración del crecimiento de corto a largo plazo al año 2020 y también lo que es la línea de desarrollo de negocio apalancada en líneas de financiación que nos permiten abordar el eje del plan estratégico 2014-2017. En cuanto a lo que supone las principales magnitudes que hay que recalcar, es el margen EBITDA. La compañía Ezentis, pusimos como objetivo alcanzar en 2017 el 10%, y en este año 2015 hemos alcanzado la cifra del 8%, queriendo destacar que nuestras operaciones en América Latina han alcanzado un margen de EBITDA del 11,6% frente a un 8,1% en los orígenes de nuestro plan estratégico en marzo del 2014. Nuestro resultado neto arroja unas pérdidas de 10,9 millones de euros, que permítame detallarlas en dos elementos claves que son no recurrentes. Por un lado, lo que ha sido el importe de 5,7 millones de euros, que veremos más adelante en detalle, y lo que es el efecto del cambio de divisa por 3,3 millones. Si no fuera por estos efectos no recurrentes de este año 2015, tendríamos un efecto de una mejora del resultado con respecto al año 2014.

Nuestra estructura financiera ha tenido todo lo que son los distintos ejes de mejora del fondo de maniobra, que más adelante analizaremos, en una mejora de los períodos medios de transformación en caja de nuestro trabajo. También destacar la línea de financiación de hasta 25 millones de euros, como decía anteriormente, lo que supone el elemento clave del desarrollo de negocio en el eje del plan estratégico para desarrollo orgánico e inorgánico. En la generación de caja, el Grupo en el año 2015 ha generado un flujo de caja operativo de 19 millones de euros, 19 millones de euros que supone un salto frente a lo que analizaremos posteriormente, frente a los años anteriores, apalancado ese paso de generación de caja en lo que ha sido la mejora de los procesos en todos ámbitos de la certificación y gestión de cobro de la compañía. El mercado en el que estamos presentes es un mercado en el que todos nuestros clientes son clientes de primer nivel, y nos lleva a que todos los clientes han ratificado las inversiones en ambos mercados, tanto en España como en América Latina, y también lo que es la creciente apuesta de nuestros clientes en estos mercados para la inversión en los próximos años.

En el análisis general de cada uno de las principales variables de negocio vemos la evolución de los ingresos del Grupo, como en el año 2013, año en el que iniciamos nuestro plan estratégico, con 148 millones de euros de ingresos, hemos alcanzado doblar los ingresos hasta 300 millones, 303 millones de euros, con un crecimiento con respecto al año anterior del 18%, como mencionaba anteriormente, y un crecimiento medio agregado del 42,8%. En nuestra cartera, una cartera que ha crecido en el crecimiento medio en el 15,1%, se ha notado el salto comercial de poco más de 400 millones de euros a los 539 millones de euros. Es decir, nuestra actividad comercial avalada por la calidad de nuestros servicios ha permitido el crecimiento y el posicionamiento de una cartera que es casi 1,8 veces los ingresos, de forma que marca la recurrencia y la predictividad de nuestros ingresos en los próximos años. En cuanto al EBITDA, iniciamos el plan con un punto de arranque de 4,4 millones de euros, con una rentabilidad margen EBITDA de 3,3 millones de euros, alcanzando este año una rentabilidad del 8%, y en valores absolutos, de 24,4 millones de euros. Este salto en el crecimiento del EBITDA del 2013 al 2014 obedece tanto al crecimiento del Grupo como también a las medidas de eficiencia, a las medidas de productividad y ahorro puestos en marcha en el Grupo durante este período. Por último, el EBIT ha saltado desde unas pérdidas de 1,2 millones de euros en el 2013 a un EBIT de 14,2 millones de euros, también fruto de lo que ha sido las experiencias llevadas a cabo en innovación, tecnología, en ahorro, efectividad, productividad y del propio crecimiento de la compañía avalada, insisto, por la calidad de nuestros servicios y la rentabilidad que se planta en esta cifra del EBIT.

En cuanto a la posición de cartera, hay que destacar que nuestros contratos son contratos recurrentes, contratos que tienen un ratio sobre el ingreso del 1,8%, y la actividad comercial,

que ha sido intensa durante este año, tiene prácticamente una cifra de contratación record de 446 millones de euros. Todo esto avalado por, insisto, nuestro buen hacer en el catálogo de servicios que prestamos a nuestros clientes en operación, mantenimiento y construcción. Lo que respecta a las distintas variables de generación de caja, el Grupo ha generado un flujo de caja operativo de 19 millones de euros, en lo que hemos invertido en torno a 7 millones de euros en lo que es las CAPEX, es decir, las renovaciones de flota, renovaciones de los activos materiales, y 10,9 millones de euros en inversión financiera. En este capítulo destacar que en esta inversión 7,5 millones de euros corresponden al contencioso-administrativo sobre la derivación de responsabilidad de la agencia tributaria, en Vértice 360, cifra que esperamos recuperar en el plazo medio que estipulamos en nuestras cuentas en un período de 12 meses, aproximadamente 18 meses desde que presentamos el recurso administrativo.

También en este capítulo se encuentra contemplado lo que es la inversión en cobertura de divisa del en torno a 3,7 millones de euros, es decir, que ambos conceptos nos llevan prácticamente a la inversión de los 10,9 millones de euros. Destacar que todo lo que es el punto de inflexión en el flujo operativo que se ha producido desde el año 2013 al 2015 obedece a lo que son las buenas prácticas: inversión en tecnología y procesos de los sistemas de certificación de nuestras obras, de nuestro trabajo, de nuestra operación que nos lleva a esos 19 millones de euros generados en este año 2015. En cuanto a la deuda neta, hemos reducido nuestra posición de ratio de deuda EBITDA desde 13,7 veces en el 2013 a un ratio de deuda EBITDA de 3,2 al cierre de este año 2015. Este salto de deuda en valores absolutos del año 2014 al año 2015 obedece a la estructuración de la deuda que se estableció con Highbridge en julio del 2015 principalmente. Teniendo unos vencimientos a corto plazo no significativos, siendo la mayoría de los vencimientos al año 2020.

En el análisis de los indicadores claves de nuestro balance tenemos el patrimonio neto que supone un descenso de 22 millones de euros; 22 millones de euros de descenso y patrimonio que vienen derivados de 11 millones, 10,8 millones de euros para ser exacto, de la pérdida del ejercicio 2015, y el resto hasta completar los 22 millones de euros es derivado del efecto divisa de nuestras operaciones en América Latina. El fondo de maniobra ha mejorado de forma significativa del año 2014 al año 2015 por los elementos claves de la gestión de los indicadores operativos de la disminución de los días de cobro y el período medio de obra en curso y, en definitiva y en conclusión, del período medio de transformación en caja, que nos ha llevado a referenciar un período medio de maduración en caja de 67 días, frente a los 96 día que teníamos cuando iniciamos el plan estratégico en el año 2014.

Y analizamos lo que supone la evolución de los resultados, desde el EBIDTA hasta el resultado final. Hemos tenido distintos elementos a analizar que nos llevan a estas pérdidas de 10,9

millones de euros, que son principalmente por gastos no recurrentes, gastos no recurrentes del 5,7 millones de euros que engloban 2 millones de euros de la reestructuración llevada a cabo en presidencia, y 3,3 millones de euros derivados de la decisión que tomamos de no comprar la compañía Ability, decisión que tomamos por no cumplir la compañía Ability los parámetros definidos en el plan estratégico en cuanto a rentabilidad y en cuanto a criterios de apalancamiento de deuda. Al no cumplir estos parámetros establecidos en el plan estratégico 2014-2017, decidimos no llevar a cabo la inversión, y esto tuvo unos costes en la cuenta de resultados de 3,3 millones de euros derivados de los gastos financieros de la estructuración que se había llevado a cabo para llevar a cabo esa deuda con disponibilidad de hasta 30 millones de euros para dicha adquisición.

A fecha de hoy, dicha cantidad de hasta 30 millones de euros no está disponible, por lo que la estructura de toda la financiación del Grupo queda estructurada alrededor de los 95 millones de euros de los que tenemos 70 millones de euros dispuestos y 25 millones de euros disponibles. Adicionalmente, hemos tenido unas diferencias en cambio por nuestra presencia en América Latina. La exposición al mercado de divisa de América Latina nos ha llevado a unas pérdidas de cambio de 3,3 millones de euros en conjunto con lo que son los gastos no recurrentes de 5,7 que engloba la reestructuración de presidencia y también los gastos financieros de la no compra de Ability hacen que el Grupo haya tenido estas pérdidas de 10,9 millones de euros. En el análisis de los gastos financieros, que es una de las partidas más relevantes que tenemos en la cuenta de resultados, tenemos una serie de gastos que son los gastos financieros operativos que están en torno a los 13,9 millones de euros y unos gastos derivados de la reestructuración de la deuda a largo plazo de 4,2 millones de euros; en total, esos 16,6 millones de euros de gastos financieros siendo la principal partida de la cuenta de resultados.

Recalcar que nuestra cuenta de resultados marca una rentabilidad de los negocios operativos que se han visto mermada por la que es la línea de gastos financieros y la línea de gastos no recurrentes. Nuestras áreas de mejora están focalizadas en toda el área operativa para alcanzar este 10% de margen EBITDA y también en el área de la gestión del circulante para que los gastos financieros operativos bajen en lugar de esos absolutos presentados en 2015. El efecto de la divisa en nuestro negocio es significativo teniendo en cuenta que nuestras actividades operan en moneda local, y nuestras actividades en los distintos países en los que estamos presentes cobramos y pagamos en las monedas locales. Nuestra disposición a estos mercados ha tenido un impacto en nuestras ventas en el 2015 de 12 millones de euros, por lo que nuestra cifra de 304 millones de euros estaría en unos 316 millones de euros, y el impacto en lo que sería en nuestro EBITDA de 24,4 millones de euros, superaríamos los 25 millones de euros si consideramos una divisa constante en este análisis que estamos planteando.

Para trabajar el área de la exposición de las divisas, teniendo en cuenta nuestra deuda en euros, hemos hecho una serie de coberturas en las principales monedas del Grupo en las que estamos presentes en los distintos países en lo que es el cupón o el tipo de interés que tenemos de servicio de la deuda en euros. Nuestras líneas, nuestra misión estratégica 2017 viene marcada por un objetivo que es seguir creciendo, el crecimiento, un crecimiento que nos vamos a desarrollar en todo lo que es la base orgánica del potencial actual que tiene el Grupo, también inorgánica, con distintas opciones que estamos barajando en distintos mercados y, por supuesto, la ampliación de nuestra presencia en un país como México, que ya anunciamos en nuestra presentación en el año 2014, como país objetivo durante el período 2014-2017. Nuestra fase de crecimiento es incorporar nuestro catálogo de servicio en todos los países donde estamos presentes, tanto en el ámbito de las telecomunicaciones como en el ámbito del sector eléctrico. En lo que se refiere a nuestro alcance de EBITDA, queremos trabajar en este objetivo y estamos en el 10% con el fin de llegar a ese objetivo planteado en marzo del 2014. Nuestras áreas en lo que es mejora de EBITDA, trabajamos en eficiencia, en productividad y en ahorro, basado en innovación y en distintas actividades que mejoran los procesos para alcanzar dicho objetivo, repito, del 10% sobre ventas.

Nuestro resultado neto, tenemos un objetivo de que con la estructuración del crecimiento y de la optimización en cuanto a margen EBITDA, nuestro resultado se alcanza en positivo en el 2017 una vez que se ha estructurado también la optimización financiera del Grupo con mejores promedios de transformación de caja de nuestras actividades. El efecto del análisis de la divisa como lo planteamos en este momento es, comparado con lo que inicialmente anunciamos en el año 2014 con la divisa aplicada al 2013 a la situación de las divisas en febrero del 2015, con un cambio absoluto de lo que es las grandes pinceladas del cambio del mercado de divisa que he dicho anteriormente. Nosotros, de cara al 2016, trabajamos en la senda de alcanzar el resultado positivo, como anunciaba nuestro presidente, y siempre enmarcado en el crecimiento, mejor rentabilidad y optimización financiera.

De cara a finalizar mi presentación, quisiera hacer unas breves conclusiones de lo que ha sido y es nuestro negocio, que está entre las grandes palancas la calidad. La calidad es uno de nuestros principales objetivos cuando estamos trabajando en nuestros servicios para nuestros clientes, y prueba de ello es que la calidad se consolida en una cartera de 539 millones de euros, crecimiento record, con una contratación record por encima de los 440 millones de euros, y con una compañía que durante el año 2015 ha trabajado en obtener una rentabilidad de las operaciones, una rentabilidad de las operaciones que se avala con esta cifra de EBITDA de 24,4 millones de euros y un EBIT de 14,4 millones de euros. Tenemos el desafío de mejorar y

alcanzar la rentabilidad en el área de la estructuración financiera, que nos lleva al final a que es el resultado neto positivo del Grupo.

Nuestras líneas estratégicas es el crecimiento en mercados, en oportunidades, crecimiento orgánico e inorgánico, insisto en los mercados en los que estamos presentes y con el foco puesto en los mercados, como puede ser el de Méjico. Nuestra rentabilidad trabajando en todas las actividades que nos permite la eficiencia y la productividad, tenemos una base de alcanzar en esta línea estratégica del 10% como objetivo, teniéndola presente de partida ya en este año 2015 del 8% y con visibilidad clara de alcanzar el 10% mediante las medidas de eficiencia, productividad y ahorro que hemos puesto en marcha durante el 2015 y que siguen y se avalan durante el 2016 y 2017. Nuestra optimización financiera, focalizada en la gestión de la caja y de lo que es generación de caja, que permite alcanzar esta estructuración de optimización financiera, nuestros resultados finales positivos. Todo ello con el marco del buen gobierno, buen gobierno corporativo, de transparencia, de una nueva etapa, una etapa de fortaleza en buenas prácticas y transparencia en un consejo de administración y un equipo directivo que está focalizado en el plan estratégico 2014-2017. Por mi parte, doy por concluida la presentación de resultados del año 2015, agradecer la atención y vuestra conexión a nuestro webcast, y doy entrada a lo que sería las preguntas que queráis realizar. Gracias.

**Roberto Cuens González:** Gracias, Fernando. Damos paso al turno de preguntas.

### **Q&A**

**Moderador:** Gracias. Si desean hacer una pregunta, por favor, pulsen asterisco, seguido por el dígito 1 en su teléfono ahora. Un mensaje de voz en su línea les indicará está abierta para hacer una pregunta. Como recordatorio, por favor, pulsen “asterisco 1” para hacer una pregunta. Y vamos a tomar la primera pregunta de Cesar Sánchez, de ACS. Adelante, por favor.

**Cesar Sánchez:** Hola, buenos días. Quería hacer una pregunta, a ver si nos podrías dar más detalles o visibilidad acerca de la contratación de cara a 2016. Muchas gracias.

**Fernando González:** Muchas gracias, César. Nosotros, en el año 2016 tenemos como desafío una contratación superior a los 400 millones de euros, una contratación que sería prácticamente alcanzar la cifra de este año 2015 repetida, y para ello estamos trabajando en todas las áreas de mercados, tanto en lo que es en países como Perú, países como Brasil, Chile, y también dando visibilidad en la parte inorgánica, que sería el siguiente desafío, a mercados, como puede ser Chile, Colombia y Méjico. Por tanto, por resumir la contestación que estoy facilitando sería un crecimiento orgánico en torno a los 400 millones de euros, más lo que suponga el crecimiento inorgánico que queremos desarrollar durante este año 2016.

**Roberto Cuens González:** Siguiendo pregunta, por favor.

**Moderador:** La siguiente pregunta viene de Rafael Fernández, de BK Finance. Adelante, por favor.

**Rafael Fernández:** Hola, buenos días a todos. Yo os quería preguntar primero por la línea de financiación era originalmente era de 126 millones de euros. Habéis comentado que ha quedado en 95 millones de euros. Era un poco, ¿qué es lo que ha pasado allí? ¿Y cómo es reducción de esa línea de financiación puede afectar al crecimiento inorgánico, ¿no? El conocer un poco más lo que son vuestros detalles, en qué mercados y en qué orden de magnitud podemos estar hablando, ¿no? De adquisiciones. Gracias.

**Fernando González:** Gracias, Rafael. Las líneas de financiación que firmamos con Highbridge en julio del 2015 tenían tres objetivos claros: uno, que era la estructuración de lo que es el pasivo de la compañía y mejora de balance, que era de 68 millones de euros, acompañado de una línea específica para la compra de Ability por importe de 30 millones de euros y, por último, una línea hasta completar los 126 millones, en torno a 28 millones de euros, que daría lugar al desarrollo de negocio orgánico y orgánico. Tomada la decisión de no adquirir Ability, la línea de crédito existente por 31 millones de euros para la compra específica de Ability quedaba no utilizada y, por lo tanto, sin uso para lo que sería el total del importe disponible de 126 millones de euros, y que finalmente arrojaría la cifra de 95 millones de euros.

En cuanto a lo que es el crecimiento inorgánico, que es la segunda pregunta que realizas, Rafael, nosotros tenemos disponible la línea de los 25 millones de euros para el desarrollo inorgánico. Nuestro desarrollo inorgánico siempre se estructura, como bien

conoce, tradicionalmente en donde una parte del precio que de las compañías que adquirimos se realiza en efectivo; hay una parte también que se realiza en pago de acciones del Grupo Ezentis. Y, por último, hay una parte del precio que, realizado el cumplimiento de los objetivos que marcamos en la negociación de compra. De las oportunidades que estamos analizando, estamos analizando compañías, tanto en lo que es el mercado mejicano, compañías también con presencia en Chile, presencia en Perú y también presencia en España. Estamos analizando esos cuatro mercados y son compañías que complementan el catálogo de servicios, y estamos viendo distintas alternativas y viendo respectivamente en cada momento cuál es la mejor estructura de financiación dado el acuerdo al que se llegó con cada uno de los vendedores. La oportunidad en cuanto a volumen, estamos trabajando en volúmenes en cuanto a compañías target en conjunto de unos 100-120 millones de euros que nos llevarían a complementar el crecimiento orgánico o inorgánico comentado anteriormente.

**Moderador:** Como recordatorio, por favor, pulsen “asterisco 1” para hacer una pregunta. Ahora les daremos un instante para dar tiempo para una señal. Nuestra próxima pregunta viene de Cesar Sánchez, de ACS. Adelante.

**Cesar Sánchez:** Hola, mi siguiente pregunta tenía relación con la visibilidad de los resultados en términos de beneficios para 2016. ¿Cómo lo veis? ¿Veremos ya los números negros en Ezentis?

**Fernando González:** Muchas gracias por la pregunta, César. En cuanto a lo que es las perspectivas del 2016, nosotros esperamos resultados positivos en este año 2016 en la estructuración, tanto del crecimiento, rentabilidad y optimización financiera que tenemos puesto en marcha durante este año, que es la línea en términos básicos y pilares del plan estratégico.

**Moderador:** Otra pregunta de Rafael Fernández, de BK Finance.

**Fernando González:** Sí, os quería hacer una pregunta en relación a dos temas que colean desde hace tiempo, que es el tema de BNP y el tema de vértices, si ha habido alguna novedad al respecto. Gracias.

**Fernando González:** Con respecto al conjunto de beneficios de BNP, no hay novedades en los procesos jurídicos que estamos llevando en la actualidad, y continúan sus

trámites de los distintos estados jurídicos y, insisto, en las distintas demarcaciones que estamos, hoy por hoy, trabajando. En cuanto a Vértice 360, es un activo no estratégico, es un activo, por lo tanto, para la venta, dispuesto para la venta y es un activo que, por nuestra parte, insisto es no estratégico. En cuanto al contencioso-administrativo que supuso la derivación de responsabilidad por parte de la agencia tributaria por importe de 7,5 millones de euros, iniciamos los trámites de recurso-administrativo en abril del 2015, y en un período de entre 12 y 18 meses, suele ser habitual, es lo que solemos entender por nuestros asesores legales, tendríamos una estimación de resolución de este contencioso.

**Moderador:** No hay más preguntas en este instante.

**Roberto Cuens González:** Muchas gracias. Tiene la palabra Fernando González.

Muchas gracias señores accionistas y también los analistas y expertos en los mercados financieros. Y por nuestra parte, iniciamos el 2016 con mucha fuerza y con ilusión para lo que es conseguir los objetivos que nos hemos marcado para esta etapa en la que los pilares del plan estratégico son nuestras guías y, con ello, agradeceremos a todos vuestra intervención en esta presentación de resultados del año 2015.