

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

Miles de Euros

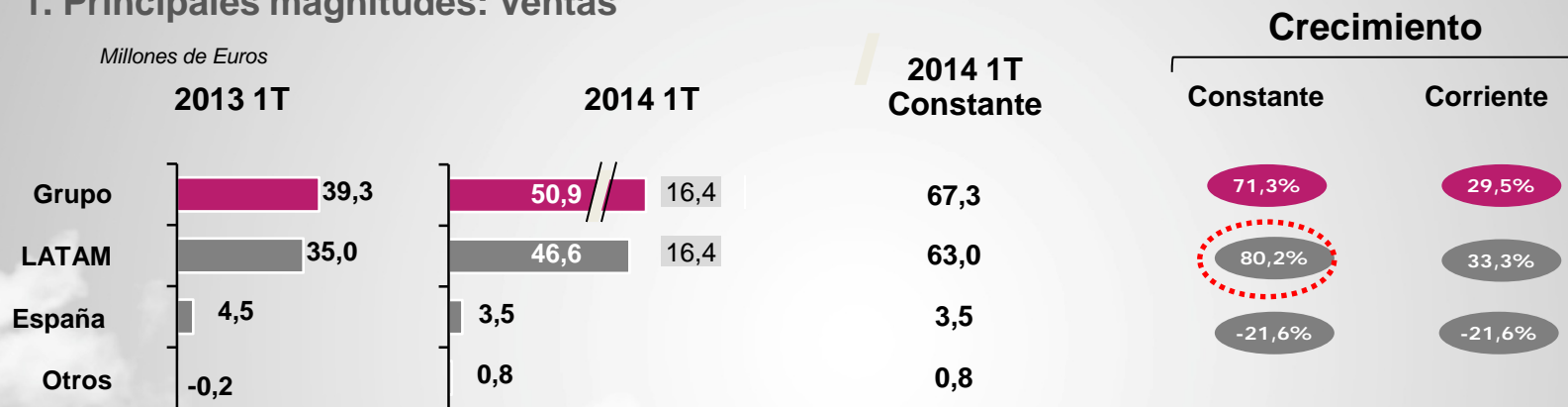
Cuenta de Pérdidas y Ganancias

1. Principales magnitudes: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

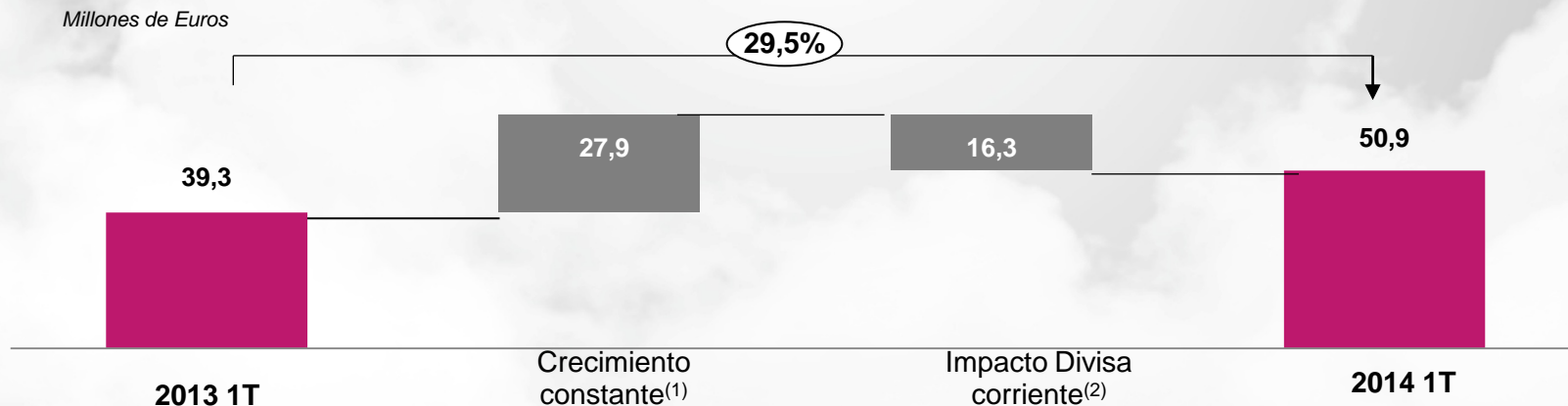
- ❑ Evolución positiva de las ventas como reflejo del desarrollo de la actividad en Latam
- ❑ El ratio EBITDA / Ventas mejora con respecto al año anterior (5,3% frente a 4,7% en 1T 2013) de acuerdo con los planes de eficiencia y productividad implementados (LATAM 7,5% vs 7,0%)
- ❑ El Resultado Financiero 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



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

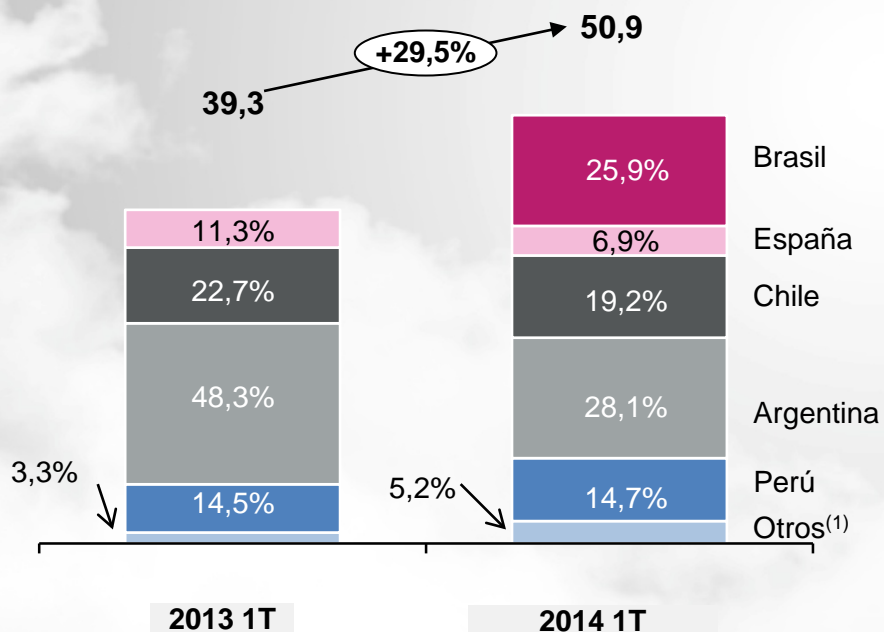
⁽²⁾ Incluye el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

Continuamos con nuestra estrategia de diversificación geográfica

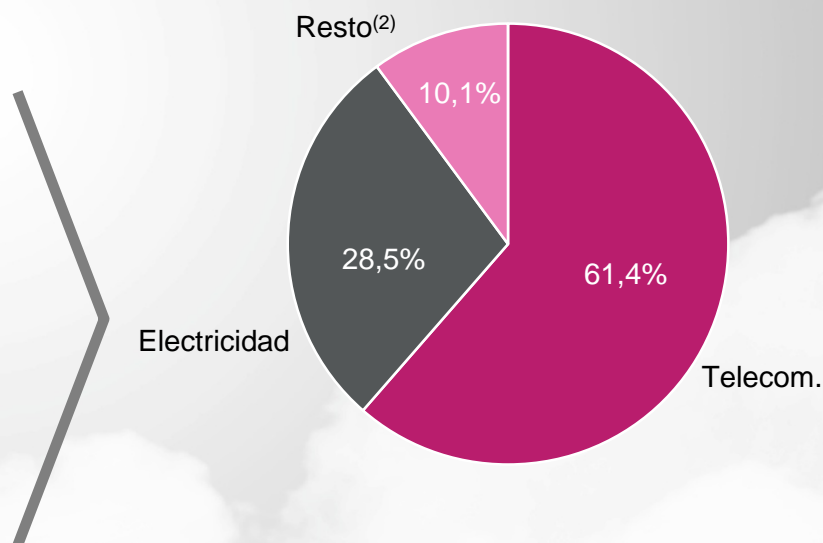
1. Principales magnitudes: Ventas

Evolución de las Ventas (MM€) por geografía

Millones de Euros



Desglose Ventas 2014 (MM€) por sector

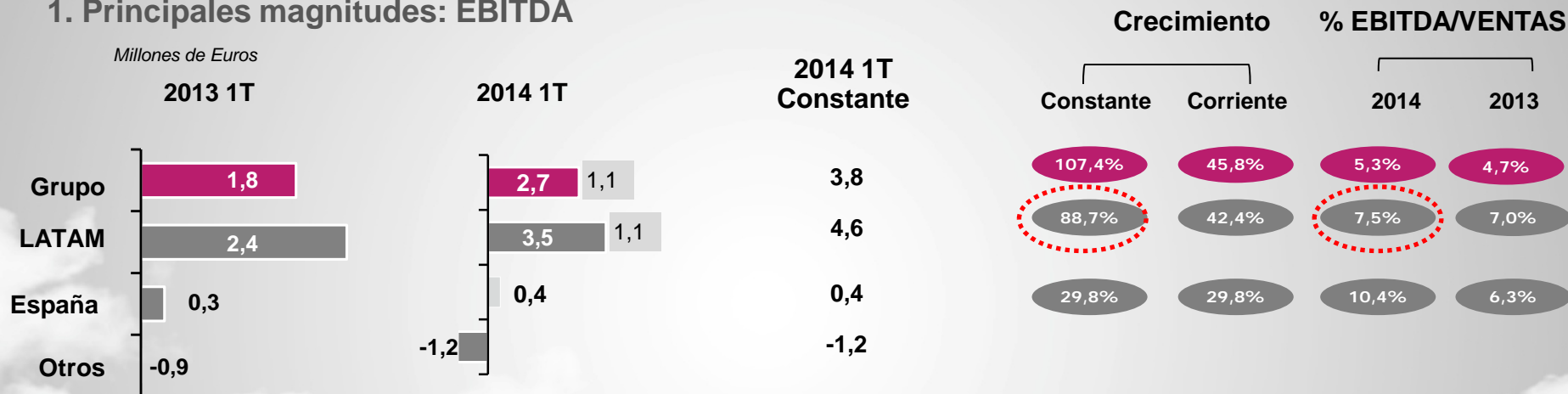


⁽¹⁾ Otros incluye: Marruecos, Jamaica y Panamá

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

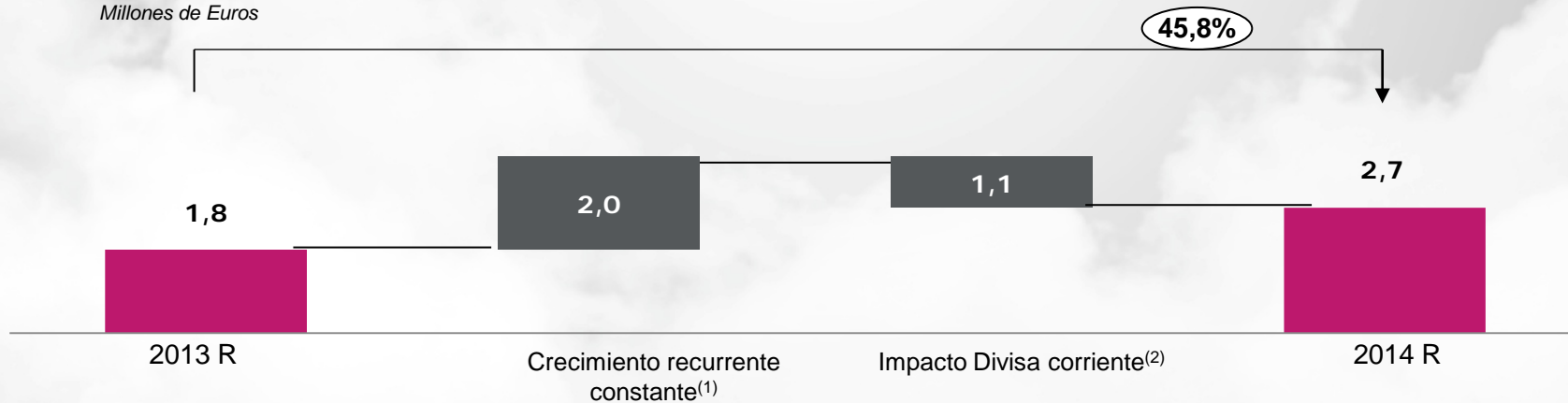
Crecimiento del EBITDA del Grupo en términos constantes (+107%) con mejora de rentabilidad

1. Principales magnitudes: EBITDA



Análisis de impactos sobre EBITDA 2014

Millones de Euros



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

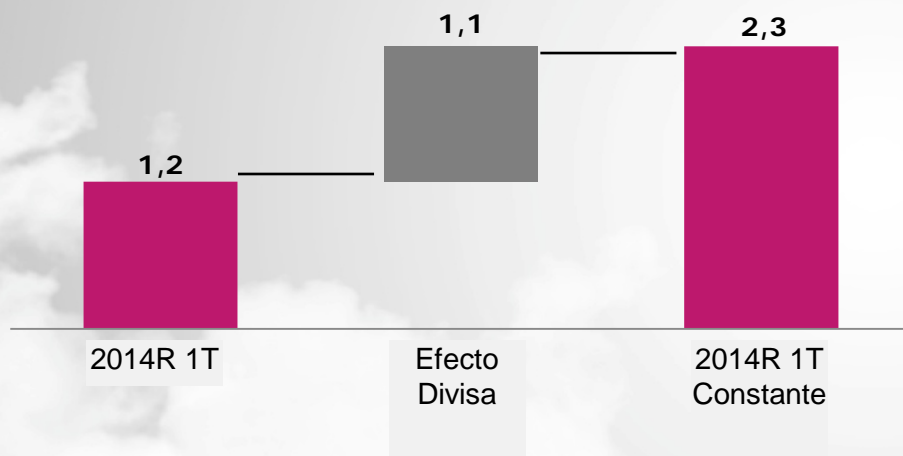
⁽²⁾ Incluye el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

Resultado Operativo positivo en Latam

1. Principales magnitudes: Resultado Operativo

Resultado Operativo 2014 1T

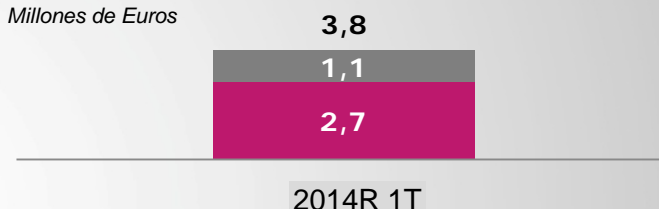
Millones de Euros



- ❑ 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.

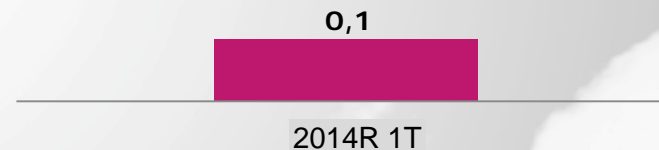
Resultado Operativo Operaciones Latam

Millones de Euros



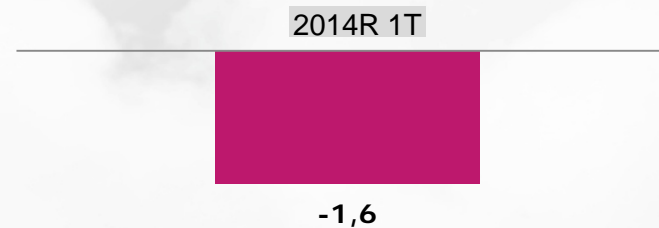
Resultado Operativo Operaciones España

Millones de Euros



Resultado Operativo Corporación y Otras Geografías

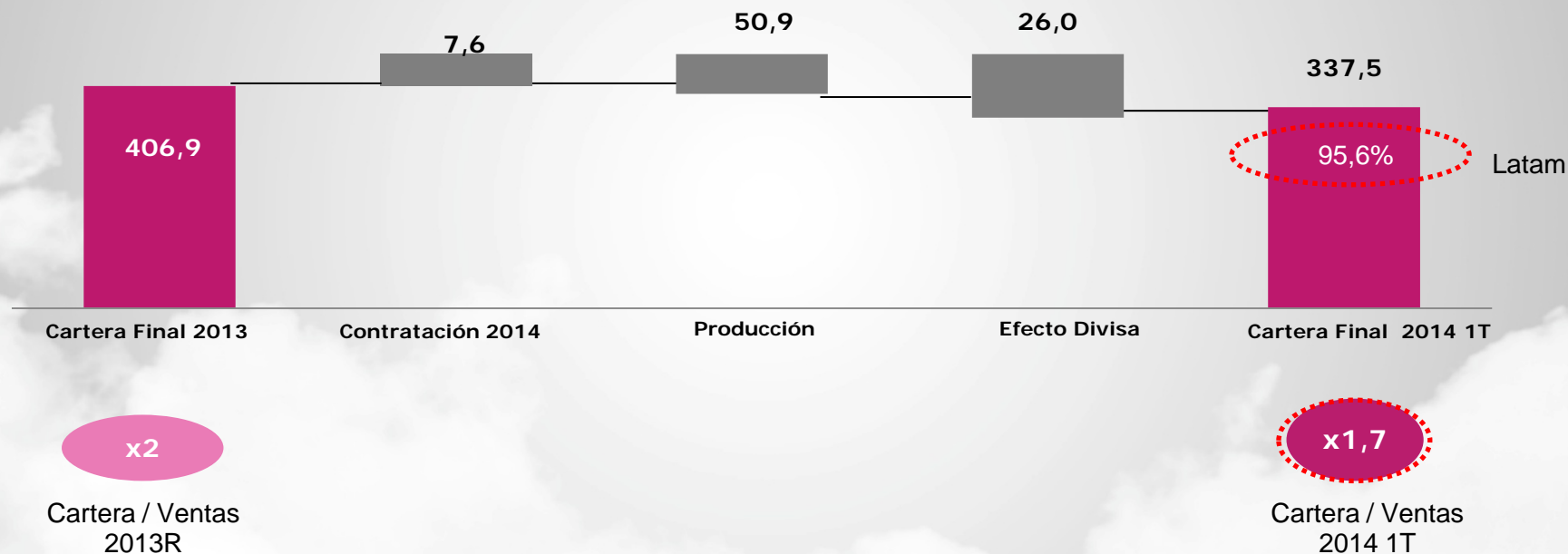
Millones de Euros



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
Activo		
Activos no corrientes	84.435	86.610
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
Activos Corrientes	70.802	74.610
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
TOTAL	155.237	161.220

	MAR-14 R	DIC-13 R
Pasivo		
Patrimonio Neto	-9.262	-10.423
Pasivos no corrientes	77.199	74.612
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
Pasivos corrientes	87.300	97.031
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
TOTAL	155.237	161.220

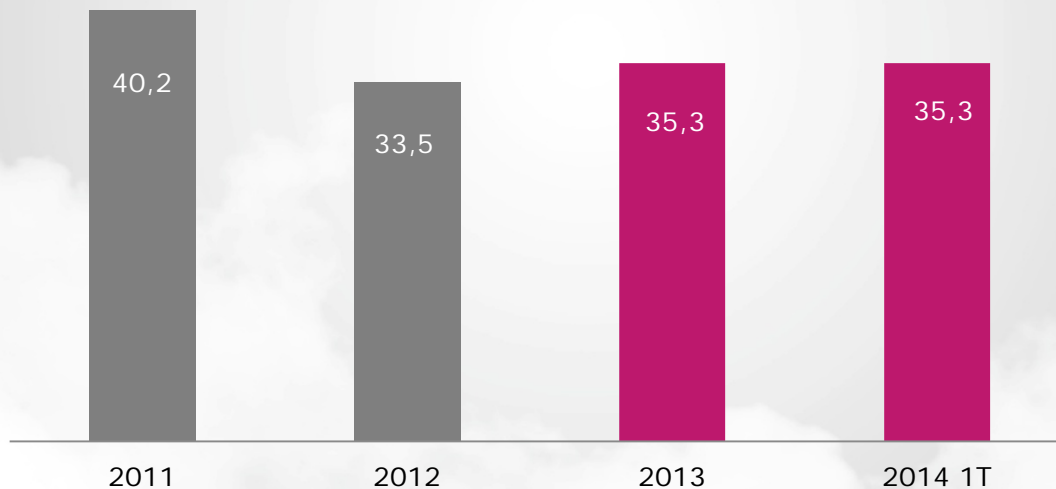
Miles de Euros

Foco en la Deuda

1. Principales magnitudes: Deuda Bancaria

Evolución de la Deuda Bancaria

Millones de Euros

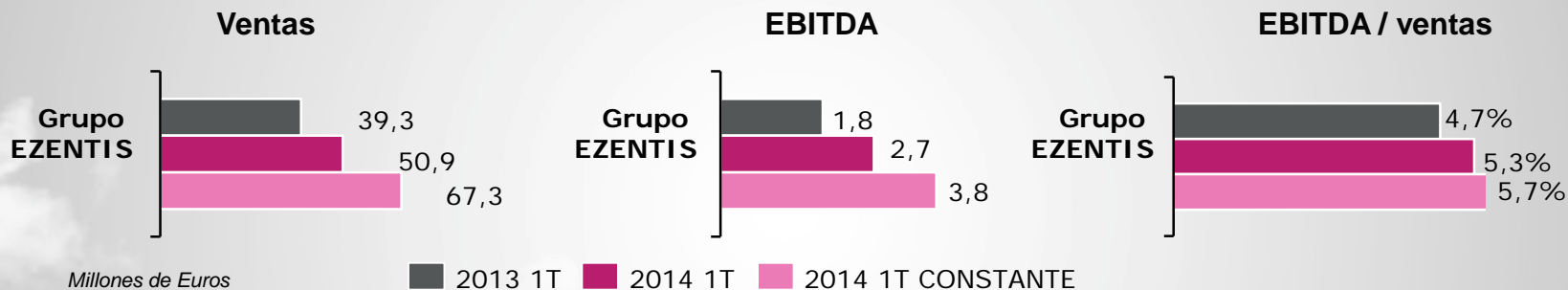


- ❑ Gastos financieros en Latam (1,8MM€), España y otras geografías (0,2MM€) y Corporación (0,3MM€)

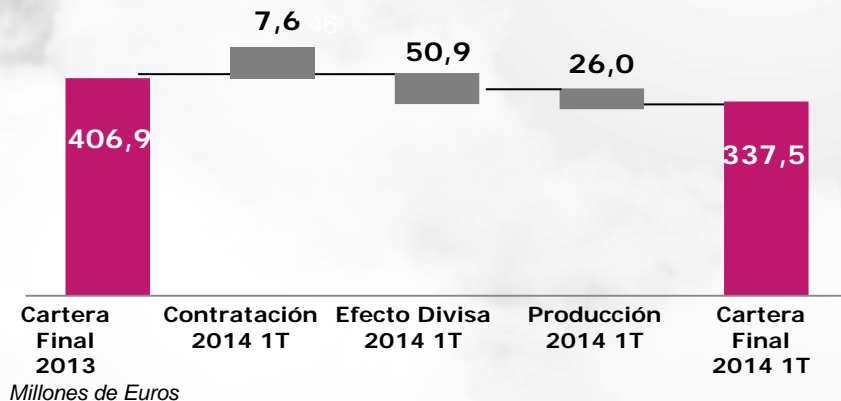
Crecimiento, cartera sólida y foco en el balance

1. Principales magnitudes: Resumen

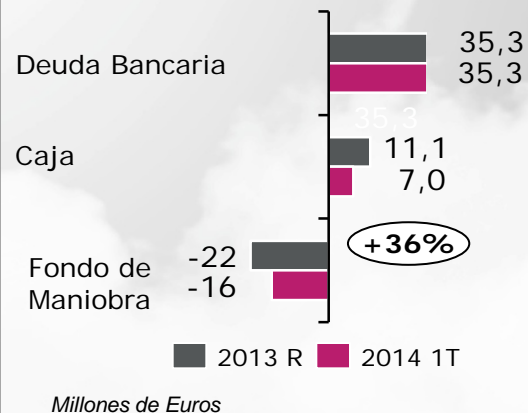
□ Crecimiento muy significativo del negocio



□ 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

Oficina Madrid

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

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

www.ezentis.com